CENTRUL DE EXCELENŢĂ ÎN INFORMATICĂ ŞI TEHNOLOGII INFORMAŢIONALE

CATEDRA ECONOMIE

Lucrare individuală № 1

La disciplina: „Bazele antreprenoriatului”

**Grupa:** I-1441

**Elevul:** Ulmanu Cristian

**Profesor:** Burlaciuc Zinaida

Chişinău 2017

Cuprins

[**1.1.** **Alcătuirea portretului unui antreprenor de succes** 4](#_Toc496004708)

INTRODUCERE

**DEFINIȚIE:**

Un **antreprenor** este o persoană fizică sau juridică care se obligă, pe baza unor clauze și condiții contractuale, să execute (întreprindă) diferite lucrări ([industriale](https://ro.wikipedia.org/wiki/Companie), de construcții etc.) în beneficiul altei persoane sau [organizații](https://ro.wikipedia.org/wiki/Companie), în schimbul unei sume de bani dinainte convenite. El este un tip de agent [economic](https://ro.wikipedia.org/wiki/Economie) reprezentativ în [economia de piață](https://ro.wikipedia.org/wiki/Economie_de_pia%C8%9B%C4%83) care adoptă un comportament întreprinzător, de esență activă și inovatoare, specific sistemelor economice bazate pe concurență, risc și inițiativă privată.

**Antreprenoriatul** reprezintă un proces ce constă în identificarea și urmărirea unei oportunități de afaceri, în scopul valorificării acesteia.

Antreprenoriatul a început să fie recunoscut în timpul [monarhului](https://ro.wikipedia.org/wiki/Monarh) francez [Ludovic al XIV-lea](https://ro.wikipedia.org/wiki/Ludovic_al_XIV-lea) care obișnuia să afirme că „burghezii și meșteșugarii vor deveni artizanii bogăției”. De-a lungul timpului mai multe instituții naționale și internaționale având ca principală activitate studierea mediului și a comportamentului antreprenorial au definit *antreprenorul* astfel: „Un antreprenor este o persoană care, pe baza unor clauze și condiții contractuale, se obligă să presteze în favoarea altei persoane și organizații, diverse lucrări (industriale, de construcții, etc.), în schimbul unei recompense dinainte stabilite. De obicei, aceste lucrări sunt părți componente ale unui proiect.” sau „Antreprenorul care contractează cu subantreprenori părți din lucrarea pentru care s-a angajat față de beneficiar, se numește antreprenor principal. Răspunderea pentru întregul proiect ii aparține antreprenorului principal. Contractul prin care atreprenorul se obligă față de beneficiar să execute un anumit proiect se numește contract de antrepriză..” Cea de-a doua definiție este mai puțin cuprinzătoare, dar introduce concepte noi privind activitatea unui antreprenor.

În sensul modern al economiei de piață, un antreprenor este un agent economic care adoptă un comportament activ și novator, care acceptă deliberat riscuri financiare pentru a dezvolta proiecte noi. În acest sens, un număr semnificativ de societăți acordă o mare atenție și recunoaștere antreprenorilor, în mare parte și datorită aportului pe care îl aduc aceștia la evoluția mediului antreprenorial și a influenței pe care o au asupra indicatorilor macroeconomici.

**Rolul și importanța unei afaceri**

Rolul planului de afaceri este nu numai de a demonstra ca afacerea merita finantata, ci si de a ghida intreprinzatorul incepand cu primul an de operare a afacerii. Implementarea lui inseamna control si adaptare in functie de evolutia reala. Acest control exercitat de-a lungul derularii afacerii va viza toate elementele critice ale entitatii economice (stocurile, costurile de productie, controlul calitatii, vanzarile, platile efectuate etc.). Ceea ce este foarte important este ca documentul sa nu sfarseasca pe fundul unui sertar odata ce finantarea a fost primita si afacerea demarata.

Planul de afaceri este un document scris care descrie natura afacerii, piata-tinta, avantajele pe care afacerea le va avea asupra competitorilor, precum si resursele si aptitudinile de care dispun proprietarii afacerii. Pentru intocmirea lui este necesar sa se analizeze cu atentie produsele/serviciile oferite, competitia, resursele financiare necesare si alte detalii operationale.

# **Alcătuirea portretului unui antreprenor de succes**

Antreprenoriatul este o activitate riscantă și pentru a fi una de succes antrprenorul trebuie să posede următoarele calități:

***Responsabilitatea***  
Orice antreprenor trebuie să cunoască că odată ce-și deschide o afacere, va fi responsabil pentru multe aspecte, în special pentru remunerarea la timp a angajaților, achitarea datoriilor față de partenerii de afaceri, livrarea produselor în termenele stabilite etc. De aceea, o persoană care nu-și poate asuma responsabilități și nu este în stare să îndeplinească ce și-a propus, nici nu are ce căuta în mediul de afaceri.

***Spiritul de observație***  
Această calitate contează enorm de mult în activitatea unui antreprenor, deoarece anume posedând un spirit înalt de observație, întreprinzătorul se va orienta spre noi perspective, va căuta noi piețe de desfacere, va afla dacă clienții săi sunt sau nu mulțumiți de produsele sau serviciile pe care le prestează firma sa. De asemenea, cu un spirit înalt de observație și analiză, antreprenorul va decide să-și mărească afacerea, până a face acest lucru concurenții săi, în acest fel, întărindu-și poziția pe piață.

***Perseverența***  
Această calitate este una dintre cele care stau la baza obținerii succesului. A fi antreprenor și a deține funcția de director al unei companii, nu înseamnă în nici un caz liniște și odihnă. Pentru a-și atinge obiectivele, un antreprenor are de muncit mult, cu determinare și sârguință, fiindcă uneori afacerea poate atârna de un fir de ață și se poate baza doar pe întreprinzător.

***Creativitatea și inovația***  
Ar fi bine ca fiecare întreprinzător să vină pe piață cu produse noi sau servicii diferite de cele existente, pentru a oferi clienților cât mai multe bunuri utile cu-adevărat sau servicii care să le ușureze și să le îmbunătățească traiul. Creativitatea și inovația sunt calități fără de care nu se știe dacă un antreprenor ar avea succes și acestea în mare parte se moștenesc.

***Ambiția***  
Este o calitate absolut necesară tinerilor care hotărăsc să se lanseze în afaceri. Anume ambiția îl va motiva pe un antreprenor care se află în impas și îl va determina să meargă în continuare pentru a obține succesul mult dorit. Această calitate câteodată este considerată și negativă, însă pentru antreprenori este un avantaj, deoarece îi ajută să treacă cu brio de problemele ce apar pe parcursul dezvoltării afacerii.

***Insistența***  
Pentru a deveni un antreprenor de succes, fiecare va trebui să fie în anumite momente destul de insistent. Aceasta înseamnă că antreprenorul va face posibilul și imposibilul pentru a obține rezultatele de care are nevoie. El va insista ca sarcinile să fie realizate într-un anumit termen, va urmări întreg procesul de lucru, se va asigura că totul decurge conform planului, iar în final va verifica neapărat rezultatele obținute.

***Optimismul și încrederea în sine***  
Chiar dacă dezvoltarea unei afaceri presupune foarte multe dificultăți și probleme, antreprenorul este persoana care ar trebui să aibă încredere permanentă în forțele proprii și să fie convins că prin sârguință în final totuși va ajunge să se bucure de succes.

***Orientarea spre eficiență și calitate***  
Fără calitate, nu este posibil de construit o bază de clienți loiali, iar fără de eficiență, întreprinderea ar putea duce la falimentare, de aceea antreprenorul are sarcina de a asigura clienții cu produse calitative și servicii prestate la cel mai înalt nivel, și toate acestea de dorit cu costuri mai reduse.

***Abilități de convingere***  
Acestea sunt absolut indispensabile unui antreprenor care dorește să-și atingă toate scopurile. Antreprenorul se va folosi de abilitățile respective atunci când va cere un [credit](http://www.antreprenor.su/2012/06/inainte-de-lua-un-credit.html) bancar sau când va convinge investitorii că afacerea sa are perspectivă și trebuie finanțată. De asemenea, având astfel de abilități, unui antreprenor îi va fi ușor să angajeze cei mai buni lucrători, să-și găsească și să beneficieze în permanență de un suport din partea partenerilor.

***Cât mai multă energie***  
În cele mai multe cazuri, antreprenorii îndeplinesc o muncă colosală, iar acest lucru presupune un consum enorm de energie, de aceea ei nu ar trebui să uite de un regim alimentar corect, sport, meditație și relaxare pe măsură.

***Planificarea și monitorizarea sistematică***  
Antreprenorii sunt cei care de obicei întocmesc un plan pe termen lung, apoi îl divizează în sarcini mai mici pe o anumită perioadă de timp. Ulterior nu uită să monitorizeze activitățile angajaților pentru a afla cum decurge procesul de realizare a obiectivelor.

***Spirit independent***

Aceasta este cea mai importanta calitate pe care trebuie sa o aiba un antreprenor, sa aiba o continua pornire spre activitati care ii confera libertate si implinire; un antreprenor nu se va simti niciodata implinit intr-un mediu in care nu-i sunt apreciate initiativele, in care nu va fi lasat sa-si puna in practica ideile; un antreprenor cauta in mod continuu sa fie propriul stapan, sa isi asume riscuri si responsabilitati sporite; de cele mai multe ori aceasta calitate nu se dobandeste ci te nasti cu ea

***Curaj***

Alaturi de spiritul de independenta este calitatea esentiala de care orice antreprenor are nevoie; curajul de a-ti pune in practica ideile, de a ti le urma obsesiv, de a crede pana la capat in ceea ce altii nu cred ca va avea vreo finalitate sau urma de succes, realizeaza de cele mai multe ori diferenta; cu totii avem idei stralucite in diverse momente ale existentei noastre, foarte putini insa dintre noi au si curajul de a-si urma ideile; pentru foarte multi ideile nu raman decat la stadiul de ganduri, nu se transforma in realitate, pentru ca nu avem curajul de le pune in practica si de a le urma statornic cursul

***Intuitie***

Capacitatea de a intui oportunitati, de a vedea in lucruri care aparent nu au semnificatie, potentiale surse de afaceri, reprezinta o calitate a antreprenorilor; acestia trebuie sa aiba intuitie si dupa ce-si vor fi dezvoltat afacerile la un nivel ridicat de stabilitate, si asta datorita mediului in continua schimbare pentru care trebuie sa gasesti daca nu inainte raspunsuri, sa fii macar pregatit sa reactionezi la timp pentru a-ti mentine si dezvolta pozitia pe piata

**Pregatire solida**

Aceasta pregatire trebuie sa fie complexa, sa aiba in vedere atat buna cunoastere a mediului in care iti desfasori activitatea, cat si cunostiinte bune in ceea ce priveste managementul strategic, managementul resurselor umane, marketing, management financiar-contabil; dupa cum am vazut in graficul succesului in afaceri, daca detii o pregatire solida, sansele de a patrunde intr-un mediu care se dovedeste din ce in ce mai lipsit de oportunitati, sunt mai ridicate; sigur, nu este o conditie esentiala cunoasterea unor asa de variate domenii pentru a te apuca de o afacere, exista diverse momente si in dezvoltarea firmei, momente in care trebuie sa faci salturi calitative, insemnand diverse cursuri sau oferirea de oportunitati oamenilor din firma; o pregatire solida insa, si asta e valabil si pentru celelalte calitati, nu-ti poate asigura insa neaparat succesul ca antreprenor.

***Adaptabilitate***

Cel care se apuca sa intreprinda ceva si are senzatia ca se va imbraca numai la costum, va avea un birou luxos in care sa dicteze si sa traseze sarcini, se inseala; antreprenor, nu poate fi decat un om care in orice situatie este acelasi, fie ca e vorba de un cocktail cu personalitati importante, fie ca lucreaza intr-o hala sau in orice alt loc, isi mentine aceeasi seninatate si putere de adaptare; adaptabilitatea se refera de asemenea si la capacitatea de a reactiona rapid intr-un mediu de afaceri in continua schimbare, sa fii capabil sa gasesti noi oportunitati, sa raspunzi cerintelor pietii, sa te adaptezi nevoilor si cerintelor mediului in care activezi, sa poti introduce tehnologii noi si sa ai deschiderea de a le intelege gradul de inovare si plus valoare

***Insistent si persistent***

De foarte multe ori in incercarile noastre nu intalnim succesul; alaturi de incredere trebuie sa punem insistenta, daca iti propui anumite teluri, sa nu renunti in a le urmari atingerea! E o logica elementara, conform careia ,daca era usor, faceau toti', asa, trebuie sa insisti, persisti in ceea ce faci pentru ca succesul nu te va ocoli; de cele mai multe ori faptul ca unii se opresc la jumatatea drumului, face diferenta! In ceea ce intreprinzi succesul poate aparea mai devreme sau mai tarziu, trebuie insa acelasi grad de insistenta si persistenta cu sau fara acesta, pentru ca iluzia succesului poate fi la fel de daunatoare ca si lipsa acestuia, ambele amortesc spiritul si renuntarea pare a fi mai la indemana si mai comoda

***Capacitate de munca sporita***

Comoditatea si antreprenoriatul nu fac casa buna, daca alegi acest drum al antreprenoriatului, sa fii sigur ca vei uita de programul de munca de 8 ore, vei munci atat cat este necesar pentru a termina o treaba inceputa; un antreprenor bun, are in responsabilitate nu numai propriul destin, ci si pe cel al familiei lui sau al celor cu care lucreaza alaturi; astfel, el trebuie sa fie primul care se apuca de treaba si cel din urma care isi incheie ziua de munca; antreprenorul trebuie sa aiba capacitatea de a acumula noi cunostiinte, atat legate de management (strategic, financiar-contabil, administrativ, al resurselor umane), cat si in domeniul in care activeaza (inovatii, noi piete si produse, noi canale de vanzare, etc.)

***Respect pentru colaboratori***

O calitate extrem de importanta o reprezinta o buna cunoastere a resurselor umane; oamenii reprezinta resursa cea mai importanta dintr-o firma, utilajele se schimba, pietele, produsele, etc, ceea ce ramane constant il reprezinta resursa umana; un antreprenor trebuie mai intai de toate sa fie capabil sa-si construiasca o echipa puternica in jur, stabila pe cat posibil, si careia sa-i acorde incredere totala; sigur ca de-a lungul timpului, echipa va suferi modificari, aceste modificari trebuie insa sa nu schimbe radical mersul afacerii sau sa intrerupa dezvoltarea firmei; cu o echipa solida, in care fiecare isi cunoaste rolul si se simte parte importanta a echipei, succesul este garantat; respectul pentru colaboratori trebuie aplicat si-n relatiile externe ale firmei, un cod etic pe care trebuiesc fundamentate principiile organizatiei, asa incat, in timp, sa devina o organizatie respectata si cu un bun renume pe piata pe care activeaza

***Bun organizator***

Organizarea interna a firmei, pe departamente, dar si organizarea ciclurilor de productie, a stocurilor, a vanzarilor, etc. trebuie sa fie controlate de catre antreprenor

***Comunicativ***

Un antreprenor trebuie sa comunice bine cu colaboratorii, fie ca inseamna clienti, furnizori, colegii din firma, asa incat mesajele transmise sa fie clare, sa nu existe echivoc, sa fie ferme si eficiente

Sigur, calitatile de mai sus nu garanteaza succesul unui antreprenor dupa cum nici lipsa uneia sau alteia dintre ele nu va duce la insucces, e insa de preferat ca un antreprenor sa aiba cat mai multe din cele de mai sus. Unele dintre calitati sunt native, altele se pot dobandi, important e ca un antreprenor sa incerce sa-si educe spiritul .

In nici un caz nu se va intelege ca un antreprenor trebuie sa fie un om slab, tolerant, intelegator dincolo de limitele normalului si al bunului simt. Orice slabiciune va fi exploatata si va avea de suferit, un antreprenor trebuie sa fie calculat si uneori intransigent, ferm si decis, dar in acelasi timp corect.