



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 6 - Educație și competențe

Obiectiv specific 6.13 - Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și nonuniversitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare la un potențial loc de muncă/cercetare/inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv, identificate conform SNC, și domeniile de specializare inteligentă, conform SNCDI

Titlul proiectului: **Excelența academică și valori antreprenoriale - sistem de burse pentru asigurarea oportunităților de formare și dezvoltare a competențelor antreprenoriale ale doctoranzilor și postdoctoranzilor – ANTREPENORDOC**

Contract nr. 36355/23.05.2019 POCU/380/6/13 - Cod SMIS: 123847

Modul I, Curs 1 : Fundamentele Antreprenoriatului

Prof. univ. dr. ec. habil. FLORIN-MARIAN BUHOCIU

Cuprins

- 1. Despre Antreprenoriat**
- 2. Funcțiile și atributele unui antreprenor**
- 3. Antreprenorul și firma**
- 4. Dezvoltarea antreprenorială prin intermediul Întreprinderilor**

Mici și Mijlocii (IMM)

- 5. Planul de Afaceri-Instrument de dezvoltare strategic afacerii**
- 6. Stimularea potențialului de dezvoltare IMM-uri și prin activități de Cercetare-Dezvoltare-Inovare(CDI)**

Bibliografie

3. Antreprenorul și firma

3.1 Problematica generală

Antreprenorii au posibilitatea de a demara o nouă afacere prin mai multe modalități:

1. Înființarea unei noi firme de tip IMM, adică să genereze un proces de tip Start-Up prin care să înființeze o entitate de tip SRL. În această situație antreprenorii trebuie să aibă în vedere o multitudine de probleme, dintre care menționăm:

- formarea echipei de conducere, adică stabilirea asociaților firmei
- stabilirea ideilor, a politicii generale și a strategiei firmei, cu indicarea clară a domeniului în care firma își va desfășura activitatea
- constituirea echipei cu care se începe activitatea
- alegerea locației/punctelor de lucru ale firmei
- identificarea și alegerea surselor de finanțare ale noii afaceri

1. Să cumpere o firmă de tip SRL pe care apoi să o restructureze conform propriilor idei
2. Să cumpere o franchiză prin care să realizeze produse sau să presteze servicii sub denumirea unei firme recunoscute național/internațional (francizorul), el fiind francizatul.

Fiecare variantă prezentată mai sus are puncte tari și puncte slabe care trebuie analizate cu atenție de către antreprenor, el fiind cel care va alege varianta optimă în funcție de strategia proprie de dezvoltare a firmei.

Indiferent de calea pe care o va alege antreprenorul, el trebuie să hotărască asupra:

- Locației/locațiilor în care își va desfășura activitatea. Sediul social trebuie să fie într-o locație privată, în timp ce activitatea/activitățile specifice se pot desfășura în spații închiriate. În situația în care are nevoie de utilizarea atelierelor/laboratoarelor specifice cu echipamente complexe, antreprenorul poate apela și la metoda de achiziție a acestora în leasing. În alegerea acestor locații în care își va desfășura activitatea el trebuie să țină seama de: apropierea de sursele de materii prime și de piețele de desfacere, cât și de resursa umană necesară.

- Alegerea surselor de finanțare a afacerii. Acestea se împart în:
 - Surse proprii, finanțarea urmând să fie asigurată de aportul financiar al asociaților și/sau o parte din profitul firmei, în situația în care aceasta are deja o activitate lucrativă și are depus un Bilanț Contabil din care să rezulte existența profitului pe o perioadă anterioară
 - Surse atrase care pot fi: sprijin financiar guvernamental prin implicarea în Programe Naționale de tip Start-Up Nation sau în alte astfel de Programe, împrumuturi bancare, Fonduri Europene, prin accesarea unor linii de finanțare specifice activităților și nevoilor firmei, asocieri cu alte firme, etc.

Antreprenorul trebuie să calculeze cât mai corect costurile fiecărei forme de finanțare astfel încât activitatea firmei să aibă asigurat un suport financiar continuu dar care să-i asigure și o profitabilitate acceptabilă. În cazul firmelor care desfășoară și activități CDI apar riscuri economice și financiare specific acestui domeniu în care noile de servicii/produse oferite de astfel de firme trebuie să-și găsească piața/piețe de desfacere atât naționale dar de dorit și internaționale. De asemenea, antreprenorul se poate gândi să apeleze la un Fond de Investiții, de obicei internațional sau chiar, în cazul societăților pe acțiuni, la listarea pe Bursa de Valori.

- Surse mixte de finanțare, prin care antreprenorul să combine mai multe surse de finanțare, în proporții diferite, astfel încât să obțină costuri cât mai mici pentru finanțarea activității firmei.

3.2 Practici antreprenoriale

În anul 1993 Peter Drucker care este considerat unul dintre întemeietorii antreprenoriatului modern, arata că pentru a avea succes, antreprenorii pot apela la patru tipuri de practici:

- Utilizarea în totalitate a resurselor disponibile;

Este o strategie riscantă prin care antreprenorul își asumă riscuri majore, dar dacă reușește, acesta poate obține un profit deosebit de mare.

- Intrarea pe piețe cu concurență redusă;

Presupune ca produsele/serviciile firmei să ocupe inițial un “cap de pod” pe piața respectivă ca mai apoi, să ocupe o parte semnificativă din piața respectivă

- Identificarea și exploatarea nișelor de piață;

Sunt trei variante:

- a) intrarea pe piață cu un produs cu un preț mic, descurajând astfel concurența;
- b) presupune intrarea pe piață cu produse/servicii foarte specializate, peste cele similare ale concurenței;
- c) intrarea pe piețe strict specializate, în care, dacă ar intra și alte firme cu aceeași ofertă, ar avea costuri mari;
- Schimbarea valorilor și specificităților unui produs/serviciu, sau chiar a unei piețe

Se face o transformare a caracteristicilor unui produs mai vechi în unul nou, schimbându-i utilitatea și valoarea de piață.

Bibliografie:

1. Birley, S., Muzyka, D., Mastering Entrepreneurship: your single source guide to becoming a master of entrepreneurship, FT Press, USA, 2000.
2. Burduș, E, Cochină, I., Crăciun, L., Istocescu, A., Întreprinzătorul, Editura Pro Universitaria, 2010
3. C.N.I.P.M.M.R., Ministerul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenariat: CARTA ALBA a IMM-urilor din România, 2019, Ed.nr. 17, Ed. Pro Universitaria București 2019, ISBN 978-606-26-1096-8
4. D.P. Wold, NxLEVEL Guide for Entrepreneurs, WEN, University of Columbia, Den 1998.
5. Dalota M.D., Management Antreprenorial. Fundamente teoretice. Studii de caz, Ed. Pro Universitaria, București 2012
6. Druker, P. (1993), Inovația și spiritul antreprenorial, Editura Economică, București.
7. Ghenea M., Antreprenariat Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri, Ed. Universul Juridic, București 2011, ISBN 978-973-127-516-1

8. Iordăchescu M., Scutelnicu E., Iordăchescu Dănuț, Stimularea potențialului de dezvoltare a I.M.M.-urilor, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2005, ISBN 973-30-1366-8.

9. Manea D.M., Man O.R., Managementul I.M.M.-urilor, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2005, ISBN 973-30-1210-6

10. Nicolescu O., Managementul întreprinderilor mici și mijlocii, Ed. Economică, 2001

11. Onetiu C., START în antreprenoriat, Ed. Act și Politon, București 2019, ISBN 978-606-913-479-5

12. Popescu, M., Managementul inovării, Editura Universității Transilvania din Brașov, 2016.

13. Schumpeter, J.A., The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle, Transaction Publishers, 1934.

14. Stevenson, Howard H., and Shirley M. Spence. Getting to Giving: Fundraising the Entrepreneurial Way. Belmont, MA: Timberline LLC, 2011.

Resurse web

15.https://ro.wikipedia.org/wiki/Antreprenoriat#Semnifica%C8%9Bia_conceptului_de_antreprenor_%C8%99i_antreprenoriat.

16.https://ro.wikipedia.org/wiki/Antreprenoriat#Semnifica%C8%9Bia_conceptului_de_antreprenor_%C8%99i_antreprenoriat.

17.<http://antreprenori-responsabili.ro/resurse/marius-ghenea-despre-elementele-esentiale-ale-antreprenoriatului/>

18.Planul de afaceri - Studiu teoretic privind elaborarea unui plan de afaceri

<http://www.rasfoiesc.com/business/afaceri/Planul-de-afaceri-Studiu-teore96.php>

19.Strategia Nationala CDI:

https://www.edu.ro/sites/default/files/ fi%C8%99iere/Minister/2016/strategii/strategia-cdi-2020 _proiect-hg.pdf

20.Start-Up Nation:

<https://startupnation.aippimm.ro>

<http://www.aippimm.ro/categorie/programe/programul-start-up-nation-2018/>

<https://startupnation2018.aippimm.ro/>.

21.Procesul de inovare. Firma inovativă, disponibil la http://www.icpe.ro/performer/files/Procesul_de_Inovare_Firma_Inovativa.pdf

Acte normative

1. Codului Muncii - Legea 59/2003
2. Parlamentul României, Legea nr. 324/2003 pentru aprobarea Ordonanței Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, Monitorul Oficial al României nr. 514 din 16 iulie 2003.

Vă mulțumesc pentru atenția acordată!