

DE CE SA FII INTREPRINZATOR?

Conf. univ. dr. Ioan Marian MICLĂUȘ¹, Ec. Mircea Marian MICLĂUȘ²

Rezumat

Ce este un întreprinzător? Ce-l caracterizează și ce-l motivează? Care este diferența între el și majoritatea oamenilor și care este semnificația diferenței? Care sunt elementele care diferențiază doua persoane, în situația în care una încearcă să pornească o afacere, iar alta încearcă să obțină doar creșteri salariale de la un patron sau manager. Sunt câteva întrebări la care încercăm să răspundem în această lucrare.

Cuvinte cheie: *Întreprinzător, calități întreprinzător, motivație, autoevaluare, inițiere afacere.*

Derularea unei afaceri presupune efort și determinare. Nu toată lumea are dorința, puterea și voința de a se implica în afaceri. Și aceasta în mare măsură pentru că nu are calitățile necesare unui întreprinzător.

Primul lucru la care trebuie să se gândească un potențial întreprinzător este: “Care va fi primul pas în inițierea unei afaceri: decizia de a înființa o firmă sau existența unei idei de afacere?”. Deși în aparență răspunsul ar putea fi “existența unei idei de afaceri”, majoritatea întreprinzătorilor se decid prima dată să înființeze firma și apoi să lupte, uneori ani, pentru a găsi un produs sau serviciu care să-l poate oferi cu succes cumpărătorilor. Desigur, se ridică întrebarea “Este bine, este rău?”. Pe de o parte este bine. Există o mulțime de motive pentru care oamenii încep afaceri. Ele pot fi: dorința de a fi propriul stăpân, răsplata financiară, imposibilitatea realizării pe plan profesional la o firmă mare etc. Indiferent de motive, un lucru este clar: ele nu au legătură cu ceea ce ar putea face firma. De aceea, considerăm că potențialii întreprinzători trebuie să lupte mai întâi cu întrebarea dacă să înceapă sau nu o afacere. Au ele calitățile necesare unui întreprinzător, pot conta pe sprijinul familiei și al prietenilor, sunt dispusi să își asume unele riscuri inerente derulării afacerilor, pot face față sacrificiilor pe care le cere o afacere?

Numai după ce s-au hotărât să înființeze o afacere se pot gândi și la dezvoltarea ideii de afacere. Aceasta reprezintă o altă problemă complexă care presupune evaluarea ideilor de afaceri și alegerea acelei idei care corespunde cel mai bine intențiilor întreprinzătorului.

Există o mulțime de motive care determină o persoană să devină întreprinzător.

Oamenii sunt foarte diferiți unii de alții, atât din punct de vedere al caracteristicilor fizice, al psihologiei cât și al îndemnării lor. Unul din postulatele managementului organizațional este că fiecare om este unic. De aceea, nici o organizație nu poate fi identică cu alta. Anumiți oameni preferă să ducă o viață liniștită, în timp ce alții preferă aventura. Cea mai mare parte a oamenilor preferă munca de rutină. Există însă și oameni care nu suportă să facă zi de zi aceleași lucruri. În nici un caz, decizia de a deveni întreprinzător nu trebuie să fie una întâmplătoare. Dacă o persoană nu își înțelege motivația pentru acest demers este mai bine să renunțe la ideea de a deveni întreprinzător. Conștientizarea motivelor pentru care o persoană dorește să pună pe picioare propria afacere conduce la fortificarea psihologică pentru efortul ce urmează a fi făcut. Iar acest efort nu este unul neglijabil, nici din punct de vedere al energiei intelectuale și fizice, nici din punct de vedere al timpului investit, sau a resurselor financiare. Aceștia li se alătură stresului implicat de procesul de a crea ceva nou, în care

¹ Conferentiar universitar, Academia Comercială, Satu Mare, mam_b_d@yahoo.com

² Commercial & SME Relationship Manager Officer, GarantiBank SA, Satu Mare Agency

riscul de a eșua și de a pierde banii investiți în afaceri este considerabil comparativ cu situația în care nu alegi calea de a deveni un întreprinzător.

MOTIVE DE A DEVENI ÎNTRPREZINZĂTOR

Profesorul grec Anastasios D. Karayiannis în “Succesul în afaceri” (1995) susține că motivele care pot determina o persoană să devină întreprinzător pot fi grupate astfel:

- motive ce țin de persoana respectivă (psihologice);
- motive ce se datorează influenței condițiilor exterioare;
- motive create de experiența pe care o ai.

În mod frecvent, la baza deciziei de a deveni întreprinzător nu stă un singur motiv. Desigur, în cazul în care există mai multe motive, importanța acestora pentru o anumită persoană nu este identică cu importanța acelorași motive în cazul altor persoane.

Principalele motive de a deveni întreprinzător sunt:

1. Nevoia de împlinire. Aproape fără excepție, întreprinzătorii sunt persoane puternic motivate de nevoia de împlinire. David McClelland sugerează că nevoia de împlinire este primul factor pe care îl are în vedere o persoană, atunci când dorește să devină întreprinzător. În plus, nevoia de împlinire este considerată o dimensiune importantă a personalității întreprinzătorilor. Acest fapt determină părăsirea unei firme mari și asumarea riscului implicării în propriile afaceri. Întreprinzătorul este orientat spre atingerea unui anumit obiectiv și este motivat de șansa atingerii acestuia. Obiectivul poate fi realizarea profitului sau îmbogățirea, dar și dezvoltarea firmei, comercializarea unui nou produs sau prestarea unui serviciu de calitate.

Unii autori afirmă mai recent însă că nevoia de împlinire nu este un indicator relevant al tendinței de implicare în afaceri. Prin urmare, între nevoia de împlinire și inițierea unei afaceri nu este o relație explicită și de aceea trebuie luate în considerare alte caracteristici de personalitate, pentru a înțelege mai bine afacerile.

2. Fructificarea oportunităților. Nu de puține ori întreprinzătorii urmăresc momentul oportun pentru a începe o afacere. În limba chineză nu există cuvânt pentru criză. Cuvântul ce se utilizează pentru a descrie o criză este oportunitate. Pentru mulți din cei aflați într-o perioadă de criză, aceasta poate reprezenta o oportunitate, deoarece:

a. Acum, orice lucru este ieftin. Mai exact, există o mare oportunitate să obții anumite instrumente ale noii afaceri la un preț mult mai mic decât cel pe care l-ai plătit în mod obișnuit. Astfel, de la terenuri și echipament, până la spații de birouri și personal, toate aceste elemente și-au pierdut din valoare odată cu criza. Mulți oameni de afaceri au așteptat, unii chiar în zadar, ca prețurile la terenuri, de exemplu, să ajungă la un nivel atât de scăzut.

b. Mâna de lucru ieftină. Dacă va gândiți să începeți o afacere în domeniul high-tech, de exemplu, găsiți specialiști în domeniu foarte bine pregătiți care așteaptă să se angajeze, dat fiind faptul că multe dintre marile companii sau firme specializate concediază în masa.

c. Oamenii încearcă să-și schimbe furnizorii. În timpul crizei orice firmă sau companie încearcă să-și drămuiească într-un fel cât mai eficient banii pentru a reduce costurile. Chiar dacă intrați pe piață cu un produs sau serviciu care are un preț mai ridicat, aveți mari șanse să atrageți clienți dacă oferiți un plus de valoare pe care alți concurenți nu o au. De asemenea, există un avantaj atunci când sunteți “the new kid on the block” pentru că majoritatea companiilor încearcă pe cât posibil să încheie parteneriate cu firme noi, care au o ofertă diferită, mai bună și o metodă inovativă de livrare a produselor și serviciilor.

d. Taxe mici. Sa deții o afacere oferă o varietate de profituri derivate din taxe, pe care, ca angajat, nu le ai. În plus, gândiți-vă la impozitul pe venit pe care îl plățiți statului ca angajat și care este considerat de multe ori nejustificat.

e. Familia și prietenii nu vor (sau nu pot) să investească în piețe de capital. Acest lucru înseamnă că vor fi dispuși să vă finanțeze o parte din investiție, sau, în cazul în care ați

demarat deja, vor dori să vă sprijine în operațiunile de expansiune, mai ales dacă ați dovedit, cât de cât, că sunteți competitiv. Mai mult, o relație de acest tip cu ei ar însemna și siguranța promovării, interesul lor ca afacerea dumneavoastră să meargă fiind unul direct.

f. Creditele pentru IMM-uri se obțin din ce în ce mai ușor. Într-o vreme în care nu se mai acordă credite deloc de către bănci, instituțiile financiare internaționale încearcă încurajarea creditării pentru IMM-uri. Astfel, în România, de exemplu, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare a încheiat parteneriate cu bănci locale în vederea sprijinirii IMM-urilor.

g. PR ieftin. Dat fiind faptul că încasările din publicitate ale presei scad substanțial, prețurile practicate de trusturile media pentru apariții publicitare s-au redus semnificativ. Astfel, va puteți promova noua afacere cu bani mai puțini.

h. Puteți licita orice. Pentru amenajarea spațiilor de birouri puteți achiziționa mobilier de birou sau echipamente de un anumit tip la licitații de la firmele care tocmai au dat...faliment. În cazul în care nu sunteți superstițios și nu considerați că un birou care a aparținut unei firme care a dat faliment vă poarta ghinion, puteți cumpăra fără probleme aceste obiecte la un preț mai mult decât atractiv.

i. Puteți cumpăra afaceri ieftine, dar profitabile. În această perioadă de criza, există mulți oameni de afaceri care, speriați de criza, preferă să-și vândă afacerile pe nimic. Activitățile pe care aceștia le au pot fi profitabile, însă, dat fiind faptul ca le este teama să riște, le este mai comod să le cedeze decât să le continue. Vă puteți dovedi talentul de întreprinzător preluând o astfel de afacere și continuând-o.

3. Dorința de a realiza ceva propriu. Mulți oameni doresc să creeze ceva pentru a arăta, atât celorlalți cât și lor înșiși, că sunt valoroși și capabili de reușită. Aceștia sunt bucuroși când au prilejul de a-și prezenta propriile realizări persoanelor din jurul lor. O altă cauză care poate determina o persoană să se îndrepte spre lumea afacerilor este felul său de a fi: urăște munca de rutină, monotonia unei zile dintr-o anumită profesie și caută ceva care să îi ofere posibilitatea să gândească și să descopere noi moduri de a face lucrurile în felul în care dorește. Persoanele care au un potențial creativ - inovativ mai mare sunt impulsionate să-și înceapă propriile afaceri din acest motiv.

4. Dorința de independență reprezintă un motiv important ce poate conduce la decizia de a deveni întreprinzător. Acasta nu suportă să depindă de nimeni, indiferent că aceștia sunt părinți, proprietari sau șefi. Întreprinzătorii pun mai presus de toate independența și autonomia lor, decât alte persoane. Părinții sunt primii care, prin educația pe care o acordă copiilor, contribuie la formarea caracterului independent și autonom al viitorilor întreprinzători. Șansele de reușită în afaceri sunt mult mai mari la persoanele independente ce au un puternic sentiment de antipatie pentru supunere, conciliere și dependență.

5. Dorința de putere. Nevoia de împlinire este adesea confundată cu nevoia de putere. Întreprinzătorii însă, așa cum arată studiile, nu sunt avizi după putere, în sensul machiavelic al cuvântului. Totuși, puternica lor nevoie de împlinire poate fi confundată cu nevoia de putere, întrucât întreprinzătorii par să fie total implicate în atingerea anumitor obiective.

Creșterea gradului de independență, statutul de proprietar, conferă oamenilor mai multa putere: putere de decizie, putere în colaborarea cu partenerii sau cu cei din jur. Dorința oamenilor de putere este mare, de la avea putere în fața vecinului, colegului sau în cadrul colectivității mergând până la puterea în regiune sau chiar în țară.

6. Insatisfacția de a fi angajat. Atunci când o persoană este angajată a unui patron care nu vede cu ochi buni dorința acesteia de a realiza lucruri noi, de cele mai multe ori, cea angajată începe să perceapă sentimente de frustrare. În astfel de situații există posibilitatea ca angajata să conștientizeze că patronul respectiv nu este o persoană deosebit de capabilă. Angajatul frustrat, comparând calitățile sale personale cu cele ale patronului pe de o parte, iar

pe de altă parte veniturile sale cu cele ale lui, va simți rapid că nu mai este mulțumit cu statutul de salariat. De asemenea, poate realiza că starea în care se află se datorează în mare parte lipsei sale de curaj. Toate acestea sunt sentimente care pot declanșa, într-un mod destul de puternic, senzația de insatisfacție ca angajat și dorința de a deveni cât mai rapid întreprinzător.

Insatisfacțiile muncii de salariat sunt resimțite puternic de angajate când acestea :

- nu au posibilitatea să își manifeste inițiativa la locul de muncă;
- nu li se apreciază ideile și calitățile personale la nivelul real;
- percep faptul că munca nu le este răsplătită cum se cuvine, mai ales conform așteptărilor lor.

Toate aceste insatisfacții contribuie la accentuarea nemulțumirilor angajaților și la accentuarea motivației lor de a deveni întreprinzători.

7. Dacă alții au reușit, atunci voi reuși și eu. Motivația de a deveni întreprinzători poate veni și de la prietenii și cunoștințele din jurul tău. Dacă un prieten sau un cunoscut, care nu este considerat o persoană deosebit de capabilă, a reușit într-o afacere, întrebarea firească pe care oricine și-ar pune-o este: “dacă ea a reușit, eu de ce nu aș putea face la fel?” Motivația pentru a deveni întreprinzător crește și în această situație. Ești hotărâtă să pornești la drum pentru că dorești și tu să duci o viață asemănătoare cu cea a prietenului sau cunoscutului tău.

8. Dorința de îmbogățire. Dorința de câștig este un motiv important care poate determina o persoană să dorească să fie întreprinzător. Deși, în situațiile în care obiectivul principal al unui întreprinzător este câștigul bănesc, am fi tentați să credem că realizarea acestui obiectiv va conduce la încetarea afacerilor. În realitate însă, lucrurile nu stau deloc așa. Dimpotrivă, cu cât mai mare este succesul unui întreprinzător, cu atât mai mult își va dezvolta afacerile, până când, alte cauze, de obicei fizice, o împiedică să o mai facă.

O copilărie cu lipsuri poate reprezenta, după opinia multora, un stimulent în a deveni întreprinzător. Constrângerea economică din copilărie și tinerețe este cauza care determină o persoană să-și dorească îmbunătățirea nivelului de bunăstare și, astfel, să-și întemeieze propria afacere. Desigur, însă, acest motiv, oricât de puternică ar fi motivația pentru reușită, nu este suficient. Persoana respectivă va trebui să aibă și anumite calități, abilități pentru a putea avea succes în afaceri.

9. Dorința de a deveni o persoană importantă. Cineva poate să fie determinată să aibă propria afacere și pentru faptul că este ambițioasă și vrea să obțină o considerație mai mare și prestigiu în familie sau în cercul ei de prieteni. Aceasta poate să-i reușescă numai când ceilalți își formează o părere bună privind valoarea, capacitatea și progresul pe care l-a realizat. Succesul în afaceri condiționează și ridicarea nivelului social și recunoașterea personală.

9. Dorința de a-și ameliora condițiile de lucru și modul de viață. Munca grea sau în condiții nocive, de stres, câștigurile insuficiente, care nu-ți permit un anumit standard al condițiilor de viață potrivit pretențiilor sau în comparație cu cei din jur, îi fac pe oameni să întreprindă ceva care să amelioreze condițiile de muncă și de viață ale lor și familiilor lor.

10. Situații dificile. În categoria situațiilor dificile un loc important ocupă concedierea. Oricui i se poate întâmpla să fie concediată. În condițiile în care o astfel de persoană a încercat în mai multe locuri și nu a reușit să se angajeze, nu are la cine să apeleze pentru ajutor, demararea unei afaceri poate reprezenta o alternativă. De obicei când cineva se simte înlăturată economic și social, ea se simte și mai liberă să înfăptuiască ceva, dacă oricum nu mai este controlată de nimeni.

De asemenea, în astfel de situații, frecvent apare la persoanele concediate dorința de a demonstra că în mod eronat au fost înlăturate și că de fapt valoarea lor este mai mare. Dorința puternică de a arăta celor din jur ceea ce pot realiza, le generează puterea și curajul necesar demarării unei afaceri.

În grupa factorilor negativi care obligă o persoană să se lanseze în afaceri, alături de situația descrisă, cea de șomer, mai pot fi incluse și următoarele:

- să fie transferat în alt loc de muncă care nu îi place, situația conducând-o la demisie;
- să nu poată găsi de lucru în specialitatea în care s-a pregătit după ce își încheie studiile.

Nu putem să afirmăm că influența factorilor negativi este mai puțin importantă decât a celor pozitivi. Ambele grupe de factori generează dorința și curajul pentru demararea propriei afaceri.

11. Alte motive:

- Vei fi propriul tău șef,
- Îți vei stabili singur programul de lucru,
- Vei lua singur deciziile,
- Vei lucra cu oameni pe care tu însuși i-ai angajat,
- Vei progresa datorită provocării concurenței,

BIBLIOGRAFIE

1. Jones, Gary - *Primii pași în afaceri* , Editura Teora, București, 1997
2. Karayiannis, Anastasios D. - *Succesul în afaceri* - Editura Economică, București, 1995
3. Miclaus, I.M. Miclaus, M.M. – Management general, Editura Gutenberg Univers, Arad, 2007
4. Predișcan, Mariana, Nicolae Aurelian Bibu – *Inițierea și dezvoltarea unei afaceri cu ajutorul planului cu ajutorul planului de afaceri*- Editura Mirton, Timișoara, 2002
5. Predișcan, Mariana, Nicolae Aurelian Bibu – *Startul firmei de succes*- Editura Universității de Vest, Timișoara, 2003
6. Sala Diana Claudia, Predișcan, Mariana- *Managementul IMM-urilor* - Editura Universității de Vest, Timișoara, 2008. <http://www.ideideafaceri.ro>