

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

wprowadzenie



Przedsiębiorczość



AGENDA:

1. Przedsiębiorczość – wprowadzenie do problematyki
2. Teoretyczne modele przedsiębiorczości
3. Przedsiębiorczość w świetle badań empirycznych [A. Marcinkowski]
4. NOWA Firma - roczny plan dla nowego przedsiębiorcy
5. Rozpoczęcie działalności i co dalej?
6. „Grzechy kardynalne” polskich przedsiębiorców - dodatek

wprowadzenie do problematyki

Przedsiębiorczość

Przedsiębiorczość

przegląd definicji



- ✓ **Przedsiębiorca** (entrepreneur) w j. francuskim występowało już w XVI w. [Hoselitz]. Oznaczało ono „organizatora ekspedycji militarnych, dowódcę planującego, przygotowującego i prowadzącego wyprawy wojskowe”.
- ✓ „**Przedsiębiorca** (*styl przywódczy – przypis MK*) jest aktywnym uczestnikiem ekonomicznego dramatu (*gry – przypis MK*) i we wczesnej historii Zachodu można go odnaleźć wśród kupców i wojskowych”.

Przedsiębiorczość

przegląd definicji



- ✓ „Z podróżami (*handlowymi – przypis MK*) nieodłącznie związany był czynnik ryzyka, którego ważność miało później podkreślać tak wiele teoretycznych koncepcji przedsiębiorczości.

Pierwiastek przywództwa (wojskowość) i pierwiastek ryzyka (podróże handlowe) stanowiły historycznie najwcześniej występujące znamiona **działania przedsiębiorczego.**

Przedsiębiorczość

przegląd definicji



- ✓ W Anglii (XVIII w.) występowały trzy, równoległe pojęcia opisujące funkcję, rolę przedsiębiorcy:
 1. **Adventurer** (uczestniczący w ryzykownej przygodzie, podróży);
 2. **Undertaker** (podejmujący aktywne działania: inwestycyjne, gospodarcze, spekulacyjne);
 3. **Projector** (znaczenie pejoratywne – spekulant; współautor/autor pomysłu, projektu, przedsięwzięcia).

Przedsiębiorczość

przegląd definicji



- ✓ **Przedsiębiorczość** jest bezpośrednio powiązana z prowadzeniem działalności gospodarczej – biznesu.
- ✓ **Działalność gospodarcza** jest realizowana przez przedsiębiorcę poprzez firmę / przedsiębiorstwo / projekt.
- ✓ **FIRMA / Przedsiębiorca** - podmioty (osoby) prowadzące działalność (gospodarczą) na własny rachunek; np. osoby indywidualne, spółki cywilne, firmy rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością wytwórczą lub usługową; spółki lub konsorcja prowadzące regularną działalność gospodarczą w ramach odrębności prawnej (np. Sp. z o.o.)

Przedsiębiorczość

przegląd definicji



Przedsiębiorczość

- proces budowania nowej jakości
(wartości) w biznesie
w warunkach ryzyka i niepewności

[M. Krupa]

teoretyczne

Modele przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość

Definicje roli przedsiębiorcy



Przedsiębiorca jako osoba podejmująca ryzyko i działająca w warunkach niepewności	Cantillon, Mill, Mises
Przedsiębiorca jako dostawca kapitału finansowego	Smith, Pigou, Mises
Przedsiębiorca jako innowator	Baudeau, Betham, Weber
Przedsiębiorca jako „przywódca” przemysłowy	Walker, Marshall, Weber, Schumpeter
Przedsiębiorca jako użytkownik czynników produkcji	Keynes
Przedsiębiorca jako decydent	Cantillon, Marshall, Keynes
Przedsiębiorca jako rozjemca	Cantillon, Kirzner
Przedsiębiorca jako manager lub nadzorca	Say, Marshall
Przedsiębiorca jako organizator lub koordynator zasobów ekonomicznych	Say, Mill, Marshall
Przedsiębiorca jako osoba dokonująca alokacji zasobów w celu ich alternatywnego wykorzystania	Kirzner
Przedsiębiorca jako właściciel	Wieser, Pigou
Przedsiębiorca jak „zleceniobiorca” (contractor)	Bentham

Przedsiębiorczość

Definicje roli przedsiębiorcy [Sombart]



- ✓ **Funkcja wynalazcza** – obszar techniczny, organizatorski i marketingowy;
- ✓ **Funkcja odkrywcza** – nowe rynki, nowe pomysły;
- ✓ **Funkcja bycia „zdobywcą”** – skuteczność w realizacji przyjętych celów;
- ✓ **Funkcja organizatorska** – kierowanie zespołami ludzkimi.

Przedsiębiorczość

Innowacyjność [Schumpeter]



- ✓ Wprowadzenie na rynek nowego towaru lub usługi – aspekt innowacji w obszarze produktu [Leavitt];
- ✓ Wprowadzenie nowej metody produkcji (sprzedaży) – aspekt zarządzania zintegrowanym łańcuchem dostaw [Porter];
- ✓ Otwarcie nowego rynku – procesy globalizacyjne [Marshall McLuhan] oraz metody marketingowe [Kotler];
- ✓ Zdobywanie nowego źródła surowców – substytucja, ekologia, B&R
- ✓ Wdrożenie nowego modelu biznesowego (organizacji) – informatyzacja i standaryzacja procesów biznesowych.

Przedsiębiorczość

Prestiż a postawa [Schumpeter]



Sukcesy ekonomiczne podnoszą przedsiębiorców w hierarchii społecznej; ponieważ jednak często brakuje im tradycji kulturalnej (wrażliwości intelektualnej, artystycznej i etycznej - MK) i znajomości norm (w tym zasad *savoir vivre* - MK), często poruszają się w społeczeństwie jak parweniusze (nowobogaccy - MK).

A. Marcinkowski

Przedsiębiorczość w świetle badań empirycznych

Przedsiębiorczość

Motywy [Marcinkowski]



Motywy podejmowania własnej działalności gospodarczej (respondenci wymieniali po kilka motywów N=117)

Motywy podejmowania własnej działalności gospodarczej	Liczebność [%]
Pragnienie uzyskania niezależności, swobody	38,4
Wymuszone decyzje przez warunki zmian polityczno-gospodarczych po 1989	35,4
Chęć poprawienie bytu własnego i rodziny, utrzymanie wysokiego poziomu życia	29,0
Trudna sytuacja materialna rodziny	18,8
Likwidacja przedsiębiorstwa, restrukturyzacja, zagrożenie utratą pracy	18,8
Chęć dokonania czegoś w życiu	12,8
Namowa znajomych, współpracowników z byłego miejsca pracy	9,4
Namowa rodziny	9,4
Inne	11,1

Przedsiębiorczość

Wyobrażenia [Marcinkowski]



Definicje przedsiębiorczości (respondenci wymieniali po kilka motywów N=117)

Definicje przedsiębiorczości wymieniane przez praktykujących przedsiębiorców	liczba wskazań w %
Sposób kierowania firmą, umiejętność organizowania gwarantująca utrzymanie się na rynku	31,6
Działalność gospodarcza na własny rachunek, przynosząca zysk	31,6
Cecha działania: pracowitość, operatywność, energia, elastyczność	26,4
Racjonalność działania, dokonywanie trafnych wyborów, planowanie i umiejętność liczenia (kalkulacji)	18,8
Synonim zaradności, umiejętność radzenia sobie nawet w trudnych sytuacjach (czasach)	16,2
Działalność innowacyjna; podążanie za nowościami, rozwijanie nowych gałęzi produkcji i usług	15,3
Cecha wrodzona, talent, smykałka, coś leżącego w naturze człowieka, „iskra boża”.	6,8
Inne określenia	5,9

Przedsiębiorczość

Cele [Marcinkowski]



Cele działalności gospodarczej w opiniach przedsiębiorców (respondenci wymieniali po kilka rodzajów celów N=117)

Cele działalności gospodarczej	liczba wskazań w %
Samorealizacja, dążenie do wykazania, że jest się zdolnym do czegoś, odnalezienie siebie, realizacja ambicji	44,4
Przyjemność, zadowolenie z pracy na własnym	30,7
Konsumpcja, poprawa statusu materialnego rodziny	11,1
„Służba” klienteli, dążenie do tego, aby klient był zadowolony, realizacja oczekiwań klientów	9,4
Zdobycie prestiżu, uznania	8,5
Stałe poszukiwania, ucieczka od prozy codzienności, od rutyny	6,8
Znalezienie stabilizacji zawodowej	3,4
Tylko zysk jest celem	17,0

Przedsiębiorczość

Ryzyko [Marcinkowski]



Granice ryzyka w opiniach respondentów (respondenci wymieniali po kilka granic ryzyka N=117)

Definicja granicy ryzyka	liczebność w %
Należy korzystać tylko z własnych środków, nie zaciągać pożyczek w bankach	33,3
Granice ryzyka wytycza „zdrowy rozsądek”, własne przemyślenia i obliczenia	17,1
Nie wolno inwestować wszystkich pieniędzy w jedno przedsięwzięcie	12,8
Lojalność wobec pracowników, wspólników, rodziny	9,4
Granice ryzyka wytyczają przepisy prawa	8,5
Niesolidność partnerów, klientów, konkurencji	6,8
Granice ryzyka wytyczają badania rynkowe, sondaże i wnioski stąd płynące	4,2
Nie ma granic ryzyka, nie można tego ustalić	8,5
R. uważa, że nie ponosi ryzyka	11,1
Inne określenia	9,0

Przedsiębiorczość

Status [Marcinkowski]



Uzyskany status w opiniach respondentów (respondenci wymieniali po kilka granic ryzyka N=117)

Kategoria oceny	liczba wskazań w %
Przedsiębiorca to ktoś godny zazdrości, obiekt zawiści	30,6
Przedsiębiorca to człowiek (bardzo) bogaty, bez problemów finansowych	25,7
Malwersant, cwaniak, złodziej, specjalista od „lewych” interesów	23,1
Różnie bywa – ludzie zazdrosną i doceniają	17,9
Szanują, doceniają wysiłek, nie ma już nazwy „prywaciarz”; lepiej oceniają niż kiedyś	12,8
Inna	8,0

Przedsiębiorczość

Podsumowanie [Krupa]



Przedsiębiorcy zajmują wysoki status społeczny wtedy i tylko wtedy gdy:

1. Działają w realnych warunkach wolnej konkurencji (gospodarka otwarta, innowacyjna, oparta na zasadach prawa);
2. Prowadzą działalność w społeczeństwie, w którym zakorzeniony jest szacunek do solidnej pracy, własności prywatnej i prawa (*ethos*);
3. Prezentują wysoki poziom kultury osobistej.

NOWA firma

Roczny plan dla nowego przedsiębiorcy

Przedsiębiorczość

Roczny plan w wersji pytań [Bangs/Krupa]



**Rok przed
rozpoczęciem
działalności**

(1/2)

- ✓ Co lubię robić? Co jest moją pasją?
- ✓ Co chciałbym robić za 5 lat?
- ✓ Jakie posiadam kwalifikacje? Doświadczenie? Zawód?
- ✓ Jak wyobrażam sobie planowany biznes? Czy potrafię go opisać za pomocą wizji biznesowej? Jaka jest wartość dodana?
- ✓ Czy jestem w stanie wskazać na potencjalny rynek – odbiorców mojej wizji?
- ✓ Co wiesz o konkurencji?
- ✓ Ile mogę / powinienem zainwestować (ewentualnie stracić)?
- ✓ Jakie są możliwości finansowania – pozyskania środków i zasobów?
- ✓ Jaki poziom ryzyka (straty) jestem gotowy zaakceptować?
- ✓ Jaki mam „plan B” w przypadku niepowodzenia?
- ✓ W jaki sposób będę mógł wycofać się z biznesu?
- ✓ Jak prowadzona działalność wpłynie na moje życie prywatne, rodzinne?
- ✓ Czy mam czas na uczestnictwo w kursach z zakresu MŚP, zarządzania?

Przedsiębiorczość

Roczny plan w wersji pytań [Bangs/Krupa]



**Rok przed
rozpoczęciem
działalności
(2/2)**

Zestawienie dobrych i złych powodów w zakresie decyzji o podejmowaniu działalności gospodarczej

ZŁE powody	DOBRE powody
1. Brak innych pomysłów na karierę zawodową – pracę zawodową	1. Pasja, zainteresowania, hobby
2. Marzenie o bycie własnym szefem	2. Dostęp do rynku, grupy klientów
3. Marzenie o bogactwie i zabezpieczeniu finansowym	3. Pomysł na większą lub mniejszą innowację. „Odrobinę lepiej...”
4. Posiadanie własnych oszczędności	4. Dostęp do kapitału inwestycyjnego
5. Tradycja rodzinna – „mój ojciec...”	5. Posiadanie ponadprzeciętnych kompetencji zawodowych
6. Posiadanie tzw. „dobrego pomysłu” na pewny biznes, bez ryzyka...	6. Okazja – realna potrzeba rynku

Przedsiębiorczość

Roczny plan w wersji pytań [Bangs/Krupa]



**6 miesięcy przed
rozpoczęciem
działalności**

- ✓ Czy potrafię bardzo precyzyjnie zdefiniować zakres planowanej działalności?
- ✓ Czy potrafię zdefiniować biznes, tj: roboczą nazwę firmy, misję i strategię (co nas wyróżnia), roboczą nazwę usługi/towaru, planowaną lokalizację firmy (w przybliżeniu), konkurencję, zarząd, personel, technologię (w tym maszyny i urządzenia, meble, regały itd.), system informatyczny, partnerów biznesowych, konkurencję, potrzebne zezwolenia, procedurę rejestracji firmy?
- ✓ Czy posiadam plan marketingowy – Marketing MIX w zakresie: definiowania segmentu rynku, definiowania produktu, ustalenia poziomu ceny, kanałów dystrybucji i promocji?
- ✓ Czy posiadam precyzyjne obliczenia w zakresie finansów, tj.: poziomu wymaganego kapitału inwestycyjnego, planowanych źródeł finansowania, symulację rentowności (BEP), symulację płynności (cash-flow), symulację wskaźników finansowych?
- ✓ Czy posiadam wiedzę w zakresie otoczenia: makroekonomiczne (cykl koniunkturalny, trendy i moda, prawo gospodarcze i handlowe, zwyczaje lokalne).

Przedsiębiorczość

Roczny plan w wersji pytań [Bangs/Krupa]



**3 miesiące przed
rozpoczęciem
działalności**

- ✓ Czy przeprowadziłeś analizę potrzeb gotówkowych?
- ✓ Czy opracowałeś strategię cenową (cena hurtowa/detaliczna, koszt operacyjny/stały, koszty marketingowe, marża)?
- ✓ Czy posiadasz plan sprzedaży (ilość/wartość) – prognozowanie sprzedaży uwzględniające sezonowość (wariant pesymistyczny, prawdopodobny i optymistyczny)?
- ✓ Czy podpisałeś umowę wstępną wynajmu/ zakupu / remontu lokalu?
- ✓ Czy posiadasz profesjonalne logo, znak firmowy?
- ✓ Czy przeprowadziłeś weryfikację założeń finansowych?
- ✓ Czy przeprowadziłeś weryfikację potrzebnego stanu zatrudnienia?
- ✓ Czy przeprowadziłeś weryfikację kontaktów biznesowych?
- ✓ **Jak zaplanowałeś bezpieczeństwo dla swojej firmy (hakerzy, mafia, oszuści)?**

Przedsiębiorczość

Roczny plan w wersji pytań [Bangs/Krupa]



**2 miesiące przed
rozpoczęciem
działalności**

- ✓ Czy przeprowadziłeś konsultacje ze swoim przyszłym księgowym w zakresie procedury rejestracji i archiwizacji faktur zakupowych?
- ✓ Czy zarejestrowałeś firmę w odpowiednich urzędach?
- ✓ Czy otworzyłeś konto bankowe?
- ✓ Czy wydrukowałeś wizytówki, papier firmowy?
- ✓ Czy posiadasz telefon firmowy?
- ✓ Czy posiadasz samochód firmowy?
- ✓ Czy podpisałeś umowę realizacji planu marketingowego?
- ✓ Czy podpisałeś umowę wynajmu/ zakupu?
- ✓ Czy przeprowadziłeś remont lokalu?
- ✓ Czy zamówiłeś ogłoszenie o zatrudnieniu?

Przedsiębiorczość

Roczny plan w wersji pytań [Bangs/Krupa]



**Miesiąc przed
rozpoczęciem
działalności**

- ✓ Czy przeprowadziłeś konsultacje ze swoim przyszłym księgowym w zakresie obowiązkowej i biznesowej sprawozdawczości?
- ✓ Czy urządziłeś swój nowy lokal –
- ✓ Czy zdefiniowałeś stanowiska i zakres prac, przeprowadziłeś rozmowy kwalifikacyjne zgodnie z wcześniej wybraną metodyką oceny kandydatów i podjąłeś decyzję o zatrudnieniu?
- ✓ Czy zamówiłeś pierwsze partie towaru od swoich dostawców?
- ✓ Czy przygotowałeś program „Wielkiego Otwarcia” firmy?
- ✓ Czy dokonałeś weryfikacji realizacji planu operacyjnego w zakresie zrealizowanych już zadań i kosztów?
- ✓ Czy zweryfikowałeś plan operacyjny po „Wielkim Otwarcu”?
- ✓ Czy przeprowadziłeś ostatnie przed otwarciem konsultacje ze swoimi doradcami?
- ✓ Czy podpisałeś umowę o pracę ze swoimi nowymi pracownikami?
- ✓ **Czy zaplanowałeś wolny czas na ODPOCZYNEK przed „Wielkim Otwarciem”?**

Przedsiębiorczość

Roczny plan w wersji pytań [Bangs/Krupa]



WIELKIE OTWARCIE !!!

Gratulacje – jesteś przedsiębiorcą!



I co dalej...?

Co dalej?

Rozpoczęcie działalności

Przedsiębiorczość

Co dalej? 12 ZASAD [Krupa]



1. Pamiętaj o odpoczynku, pasjach i rodzinie! Inaczej nie ma to sensu.
2. Nie zmieniaj planów, jeśli nie masz ku temu uzasadnionych powodów – daj czas Twoim przemyśleniom i wizjom na realizację.
3. Wdrażaj metody i techniki zarządzania operacyjnego i strategicznego, które poznałeś na studiach lub kursach z zarządzania.
4. Bądź blisko klienta – wprowadzaj innowacyjne programy lojalnościowe. Wspieraj relacje partnerskie z klientami. Klient nie jest Twoim Panem lecz przyjacielem.
5. Nieustannie pracuj nad rozwojem produktu i usługi – nie spoczywaj na laurach – „lepiej jest wrogiem dobrego”.
6. Kontroluj przepływy gotówkowe – PŁYNNOŚĆ FINANSOWA jest Twoim tlenem!!!

Przedsiębiorczość

Co dalej? **12 ZASAD** [Krupa]



7. Rozwijaj pozytywne relacje z partnerami biznesowymi - dostawcy.
8. Dbaj o pozytywną historię kredytową i dobre relacje z bankiem.
9. Ucz się pokornie na błędach. Będzie taniej!
10. Chwal się każdym, nawet najdrobniejszym sukcesem (PR).
11. Pracuj nad własnym rozwojem, zarówno w zakresie wiedzy branżowej i menedżerskiej.
12. Miej śmiało marzenia o dalszym rozwoju własnej firmy! Nie chodzi tutaj tylko o Ciebie i Twoją rodzinę.

Dodatek

„Grzechy kardynalne” polskich przedsiębiorców

Przedsiębiorczość

„Grzechy kardynalne”



- 1. Syndromu warsztatu rzemieślniczego** - wiele firm rzemieślniczych cechuje najczęściej konserwatyzm w działaniu, niechęć do podejmowania ryzyka, mogącego prowadzić m.in. do utraty niezależności finansowej i/lub niezależności zarządzania, preferowanie stabilizacji w miejsce rozwoju itd.
- 2. Niewykorzystane okazje** - brak wizji, marzeń, chęci wykreowania czegoś wielkiego czy też bycia liderem na rynku, myślenie „małą liczbą zer” [K. Obłój], czy też motywowanie się tylko potencjalnymi zyskami a nie pomysłami, ideami, pasją.

Przedsiębiorczość

„Grzechy kardynalne”



3. Krótki horyzont czasowy - Małe i średnie przedsiębiorstwa są na ogół nastawione na krótkookresowy zysk i rozwój niskokapitałochłonny, w ich funkcjonowaniu wyraźna jest przewaga działań operacyjnych nad strategicznymi, (...) Brakuje przywiązania do określonego obszaru biznesu - co uzewnętrznia się częstym wychodzeniem z rynku i wchodzeniem na rynek [Dietl, Piasecki].

Przedsiębiorczość

„Grzechy kardynalne”



4. Finansowa smycz - lekceważenie strategicznego problemu pozyskania kapitału zapewniającego rozwój. Nawet jeśli firmy mają bardzo dobre bilanse, rachunki wyników, prowadzą zyskowną działalność, to brak im pieniędzy.

Lub też, aby zrealizować kuszące zamówienia, zaczynają nerwowo zaciągać kredyty, często na bardzo niedogodnych warunkach. Jak „płotki” wpadają w sieć niekontrolowanego zadłużenia.

Przedsiębiorczość

„Grzechy kardynalne”



5. **Uwaga „Pan kryzys!”** - bezwładność decyzyjna, unikanie działań, aktywności, kreatywności. Zawsze wszystkiemu jest winny...

Sztuka zarządzania polega przede wszystkim na umiejętności podejmowania decyzji. Szef, który tego nie potrafi, powinien wycofać się z gry. Im szybciej, tym lepiej dla przedsiębiorstwa. (...) Błędna decyzja jest lepsza niż jej brak. Nie ma bowiem nic gorszego niż pozostawienie jakiegokolwiek sprawy w zawieszeniu. Może to przynieść poważne straty materialne, a poza tym demotywuje pracowników. Niestety, wielu rodzimych menedżerów zostało ukształtowanych w warunkach gospodarki socjalistycznej, gdzie najlepiej sprawdzała się metoda na przeczekanie.

Przedsiębiorczość

„Grzechy kardynalne”



6. **Informacja głupcze!** - koncentrowanie się w procesie decyzyjnym w zarządzaniu firmą bardziej na intuicji niż na dostępnej wiedzy fachowej. Wiele szefów bardziej ufa własnej intuicji (*Fell Gut*) niż różnego rodzaju raportom, zestawieniom czy też analizom.
7. **Relatywizm etyczny** - głęboka niechęć czy wręcz cynizm względem wymiaru etycznego prowadzenia biznesu. Niewiele „małych” polskich przedsiębiorców podejmuje działania gospodarcze, w duchu ogólnie rozumianej etyki biznesu. Istnieje wręcz postawa aprobująca agresywność, nieuczciwość, niemoralność czy nawet działania kryminalne.

PYTANIA?

