



LEARNING CIRCLE

IO1: In-service Training Programme
Modulul 1: Antreprenoriat și antreprenoriat social
– PPT1



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Modulul 1: Cuprins



1

Antreprenoriatul și antreprenoriatul social



2

Identificarea problemei din comunitatea dumneavoastră



3

Definirea viziunii și a misiunii unei întreprinderi sociale





Modulul 1 OBIECTIVE

CUNOAȘTEȚI

Cunoașteți
conceptul de
antreprenoriat

CUNOAȘTEȚI

Să cunoască
competențele unui
antreprenor

ÎNȚELEGEȚI

Să înțeleagă
valoarea adăugată
a întreprinderilor
sociale

IDENTIFICARE

Identificați viziunea
și misiunea unei
întreprinderi
sociale





Context

Planul de acțiune pentru antreprenoriat al Comisiei Europene pentru 2020 (2013) subliniază necesitatea de a forma oamenii în domeniul competențelor antreprenoriale pentru a promova creșterea afacerilor și înființarea de noi întreprinderi.

În contextul actual al crizei globale și al schimbărilor climatice, devine din ce în ce mai important să se ia în considerare aspectele sociale și de mediu ale antreprenoriatului.

Noii antreprenori pot contribui cu întreprinderile lor la cererea tot mai mare a societății, ceea ce reprezintă o valoare adăugată pentru întreprinderile sociale care reinvestesc o parte din profiturile lor în proiecte de îmbunătățire a societății noastre și de reducere a impactului asupra mediului. Prin aceste acțiuni, companiile pot fideliza clienții, care sunt din ce în ce mai interesați să participe la o economie mai socială.

Din aceste motive, punem accentul pe antreprenoriatul social ca fiind cea mai bună modalitate pentru tineri de a colabora cu alții și de a întreprinde o afacere.





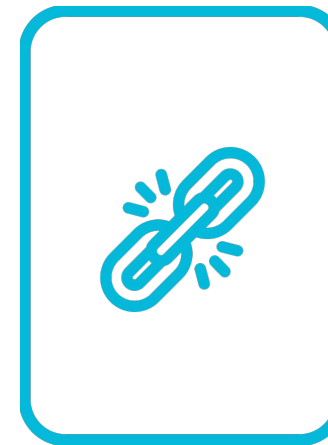
CÂTEVA DEFINIȚII



ANTREPRENORIAT?



LEADERSHIP?



LEADERSHIP
ANTREPRENORIAL?





CÂTEVA DEFINIȚII



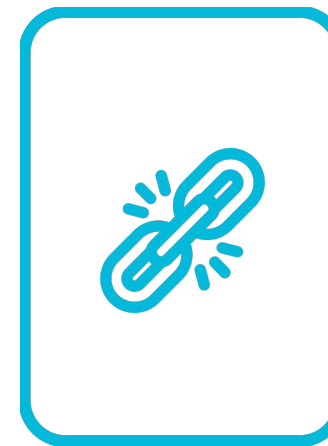
ANTREPRENORIAL

Capacitatea de a acționa asupra oportunităților și ideilor și de a le transforma în valoare pentru alții. Valoarea creată poate fi financiară, culturală sau socială." (Uniunea Europeană, 2018)



LEADERSHIP

Viziune strategică, cuplată cu capacitatea de a-i influența și motiva pe ceilalți prin intermediul sistemelor, proceselor și culturii unei organizații (Roomi și Harrison, 2011)



LEADERSHIP ANTREPRENORIAL?





CÂTEVA DEFINIȚII



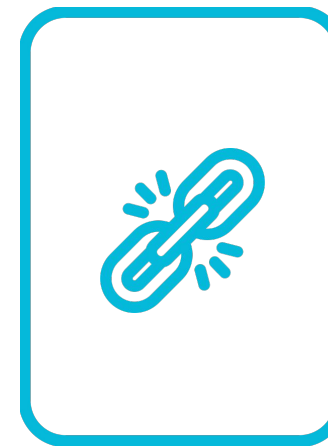
ANTREPRENORIAT

Capacitatea de a acționa asupra oportunităților și ideilor și de a le transforma în valoare pentru alții. Valoarea creată poate fi financiară, culturală sau socială." (Uniunea Europeană, 2018)



LEADERSHIP

Viziune strategică, cuplată cu capacitatea de a-i influența și motiva pe ceilalți prin intermediul sistemelor, proceselor și culturii unei organizații (Roomi și Harrison, 2011)



LEADERSHIP ANTREPRENORIAL

Fuziunea acestor două elemente: a avea și a comunica viziunea pentru a implica echipele să identifice, să dezvolte și să profite de oportunitățile de avantaj competitiv





Abilități și competențe antreprenoriale



- **COMPETENȚE**
Competențele pot fi definite ca o combinație de cunoștințe, aptitudini și atitudini personale observabile și măsurabile.
- **UN ANTREPRENOR DĂ DOVADĂ DE 3 COMPETENȚE-CHEIE**
 - Cunoștințe: fapte, adevăruri și principii dobândite în urma unei formări formale și/sau a experienței.
 - Abilități: este o competență dezvoltată în operațiuni mentale sau în procese fizice care este dobândită prin formare specializată.
 - Atitudine: antreprenorii trebuie să fie pasionați de ideile lor, să învețe din eșecuri și să își folosească teama de a eșua pentru a se impulsiona, să fie flexibili, să aibă o etică a muncii puternică și trebuie să fie capabili să arate celorlalți că sunt sinceri și onești.
- **SIMPLIFICARE**
aptitudinile pot fi învățate, în timp ce competențele sunt în mare parte intrinseci personalității cuiva. De-a lungul exercitării unui loc de muncă, o persoană dobândește, de asemenea, expertiză: experiență personală, rețele profesionale, competențe lingvistice etc.





TIPURI DE COMPETENȚE ANTREPRENORIALE

GÂNDIRE CREATIVĂ

Antreprenorii sunt cunoscuți pentru faptul că "gândesc în afara cutiei". Ei încearcă soluții pe care majoritatea oamenilor fie nu le iau în considerare, fie se tem să le încerce

- Inovare
- Inteligența Emoțională
- Abilitatea de a Înțelege Problemele de Fond
- Identificare Cauzelor
- Brainstorming
- Tehnologie
- Thinking Outside the Box (Gândirea în afară cutiei)
- Crearea unei echipe

LEADERSHIP

Antreprenorii au adesea abilități puternice de conducere. Ei au idei grozave și sunt pricepuți în a obține acordul investitorilor și al angajaților.

- Persuasiune
- Vânzări
- Tenacitate
- Perseverență
- Colaborare
- Inițiativă
- Încredere în sine
- Competivitate





TIPURI DE COMPETENȚE ANTREPRENORIALE

ASUMAREA RISCURILOR

Antreprenorii par adesea mai confortabili cu riscul decât alți lideri. Asumarea riscurilor poate duce la eșecuri, dar și la succes.

- Gestionarea Riscurilor
- Declarații Pro Forma
- Proviziuni de Vânzări
- Analiza Pragului de Rentabilitate
- Experimentare
- Îmbunătățirea Continuă
- Autoeficacitate
- Mentalitate de creștere
- Negociere
- Analitic
- Toleranța la stres

ETICA MUNCII

Pentru a lansa ceva sunt necesare multe ore lungi. Pentru a avea succes, antreprenorii trebuie să execute.

- Elaborarea Planurilor de Afaceri
- Consecvență
- Diligență
- Managementul Proiectelor
- Concentrare
- Orientat spre obiective
- Orientat spre rezultate
- Lucrează Independent





TIPURI DE COMPETENȚE ANTREPRENORIALE

AGILE/RIEP CA ABILITĂȚI CHEIE PENTRU O NOUĂ ECONOMIE

- **Procesul Experimental Iterativ Rapid (RIEP)** este o abordare agilă a procesului de dezvoltare a produselor. Prin această abordare, sunt desfășurate experimente frecvente în încercarea de a descoperi idei noi, inovatoare.
- **Managementul Agile** permite organizațiilor să inoveze și să se adapteze cu succes. Agilitatea este strâns legată de conceptele de Lean și Gândire sistemică și se leagă de mentalitatea economiei circulare atunci când deblochează perspective mai largi, părți interesate și energie pentru tipul de evoluție holistică rapidă necesară pentru o economie verde.

MAI MULTE COMPETENȚE ANTREPRENORIALE

- Business Storytelling
- Competențe Informaticе
- Gândire Critică și Logică
- Luarea Deciziilor
- Flexibilitate
- Comunicare Interpersonală
- Comunicare Nonverbală
- Planificare
- Rezolvarea Problemelor
- Dezvoltarea Relațiilor
- Social Media
- Planificare Strategică
- Team Building
- Managementul Timpului
- Viziune, etc.



Ce trebuie să schimbe antreprenorii din economia circulară?



- **SĂ SPARGĂ PARADIGMA ECONOMIEI LINIARE**
Scheel a subliniat că antreprenorii din economia circulară trebuie să rupă paradigma inovației liniare, să opteze pentru sisteme de modele de afaceri circulare și să se transforme în lideri care creează condiții și sisteme.
- **SE SPECIALIZEAZĂ ÎN PROCESSE NEOBIȘNUITE**
Pentru a face acest lucru, ei trebuie să se specializeze în procese neobișnuite pentru a deveni antreprenori sistemici și circulari care generează bogăție durabilă.
- **SCOPUL**
Scopul demarării unor noi afaceri neobișnuite este de a transforma o idee legată de o problemă sau o inițiativă de afaceri neliniară într-un sistem de afaceri circular cu valoare durabilă și extinsă, care este profitabil din punct de vedere financiar, are o piață atractivă și este conceput pentru a participa la o economie aliniată la creșterea durabilă a țării.
- **CARACTERISTICĂ PENTRU ATINGEREA ACESTUI OBIECTIV**
 - Inovație disruptivă
 - O abordare sistemică
 - O viziune a economiei circulare
 - Cunoașterea și gestionarea proceselor neobișnuite





URMĂRIȚI ACEST VIDEOCLIP

Explicarea economiei circulare și modul în care societatea regândește progresul

<https://youtu.be/zCRKvDyyHml>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



EXEMPLE DE ANTREPRENORI ÎN ECONOMIA CIRCULARĂ

Reusables – Reusables este o platformă de partajare a containerelor pentru mâncare la pachet, cafea și multe altele de la magazinele dvs. preferate. Recipientele noastre din oțel inoxidabil pot fi folosite de sute de ori și sunt complet reciclabile la sfârșitul ciclului de viață.

3F Waste Recovery – sunt o companie cu sediul în Newfoundland care lucrează mână în mână cu pescarii, fermierii și silvicultorii locali pentru a extrage ingrediente de calitate superioară, durabile și naturale din subprodusele lor.

Teemill – este o afacere de modă bazată pe tehnologie care are o viziune mai holistică asupra industriei modei, eliminând deșeurile la fiecare etapă a lanțului de aprovizionare cu materiale, aplicând o tehnologie disruptivă pentru a minimiza stocarea excesivă și pentru a maximiza reciclarea materialelor.





ANTREPRENORIAL SOCIAL



DEFINIȚIE

Antreprenoriatul social este un proces de construire sau transformare a organizațiilor pentru a promova soluții la problemele sociale, cum ar fi sărăcia, boala, analfabetismul, distrugerea mediului, încălcarea drepturilor omului și corupția, pentru a face viața mai bună pentru un număr mare de oameni (Borstein și Davies, 2010).

ANTREPRENORII SOCIALI CREEAZĂ VALOARE PUBLICĂ

urmăresc noi oportunități, inovează și se adaptează, acționează cu îndrăzneală, influențează resursele care nu se află sub controlul lor și dau dovadă de un puternic simț al responsabilității.

POT REDUCE UNELE DINTRE PROVOCĂRI

asociate cu formele convenționale de afaceri



SE ALINEAZĂ CU TREDURI TINERILOR

devin mai conștiente din punct de vedere social și ecologic





DIFERENȚE ÎNTRE ANTREPRENORIATUL DE AFACERI (BE) ȘI ANTREPRENORIATUL SOCIAL (SE)

Cum sunt utilizate
profiturile? (misiune)

Cine investește în
antreprenoriatul
dumneavoastră?

Cum se măsoară performanța?
(responsabilitate)

URMĂRIȚI ACEST VIDEO

Antreprenoriatul în afaceri vs. antreprenoriatul social:

<https://www.youtube.com/watch?v=Mh1rXR40hyk>

Configurați viteza videoclipului la 0,75

DISCUȚIA



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



DIFERENȚE ÎNTRE ANTREPRENORIATUL DE AFACERI (BE) ȘI ANTREPRENORIATUL SOCIAL (SE)

Cum sunt utilizate profiturile? (misiune)

O întreprindere de tip BE își folosește profiturile pentru a dezvolta compania și pentru a plăti acționarii. Vă implicați într-o BE de dragul de a face bani și de a vă spori averea personală.

Deși SE se angajează în activități cu scop lucrativ, o parte din profiturile lor pot fi donate în scopuri caritabile sau utilizate pentru alte eforturi filantropice. Este posibil să nu existe acționari în cadrul unui antreprenoriat social și chiar și antreprenorul poate să nu obțină prea multă avere personală din afacerea sa. În schimb, este vorba despre misiune.

Cine investește în antreprenoriatul dumneavoastră?

Multe SE își caută primele faze de finanțare de la filantropi. Deși acești investitori doresc să vadă un randament al investiției (ROI), este mai probabil ca ei să se implice în afacere datorită misiunii sociale a acesteia. O BE tradițională caută, de obicei, capital de la o firmă de capital de risc - și aceștia se interesează doar de randamentul investiției și nimic altceva.

Cum se măsoară performanța? (responsabilitate)

Antreprenorul social are provocări mai mari pentru măsurarea performanței decât cel comercial, care se poate baza pe măsuri relativ tangibile și cuantificabile ale performanței (indicatori financiari, cota de piață, satisfacția clienților și calitatea). O întreprindere socială răspunde cu ușurință în fața unui număr mai mare de părți interesate financiare și nefinanciare și mai variate, ceea ce duce la o mai mare complexitate în gestionarea acestor relații





ÎNTRERINDERE SOCIALĂ



DEFINIȚIE

O întreprindere socială este o întreprindere al cărei obiectiv principal este de a avea un impact social sau de mediu, mai degrabă decât de a obține profit pentru proprietarii sau acționarii săi. Aceasta funcționează prin furnizarea de bunuri și servicii pentru piață într-un mod antreprenorial și inovator și își folosește profiturile în primul rând pentru a atinge obiective sociale sau de mediu. Este gestionată într-o manieră deschisă și responsabilă și, în special, implică angajații, consumatorii și părțile interesate afectate de activitățile sale comerciale.

ÎNTRERINDERILE SOCIALE REPREZINTĂ UN NOU MOD DE A FACE AFACERI

Întreprinderile sociale sunt modele de afaceri înființate pentru a aborda probleme sociale, economice sau de mediu

ÎNTRERINDEREA SOCIALĂ NU ESTE O STRUCTURĂ JURIDICĂ

este mai degrabă un termen care descrie o întreprindere care își desfășoară activitatea în principal în scopuri sociale și/sau de mediu. Există diverse forme juridice care sunt utilizate pentru a constitui întreprinderi sociale.

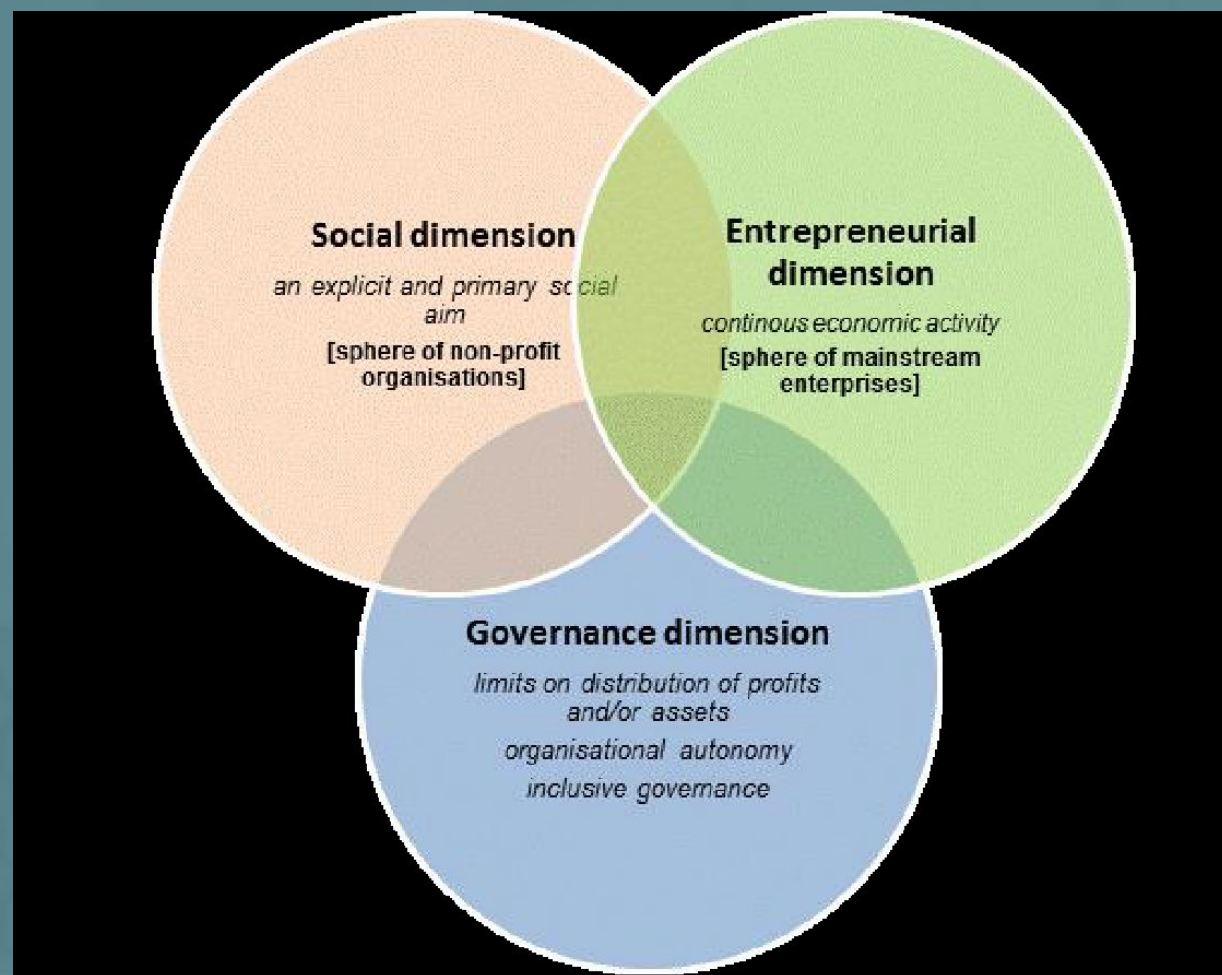
SUNT ÎNTRERINDERI CARE DORESC SĂ FACĂ PROFIT

La fel ca și întreprinderile tradiționale, întreprinderile sociale urmăresc să obțină profit; cu toate acestea, ceea ce fac cu profiturile lor este diferit - reinvestindu-le sau donându-le pentru a crea schimbări sociale pozitive. Este vorba de afaceri în beneficiul tuturor celor implicați, iar atunci când acestea profită, societatea profită.





dimensiunile cheie ale unei întreprinderi sociale



Sursă: O hartă a întreprinderilor sociale și a ecosistemelor lor în Europa. Synthesis raport. 2015





CE FACE ȘI CE NU FACE O ÎNTREPRINDERE SOCIALĂ

CE FACE O ÎNTREPRINDERE SOCIALĂ

CE NU FACE O ÎNTREPRINDERE SOCIALĂ

Își câștigă banii din vânzarea de bunuri și servicii	Există doar pentru a obține profituri pentru acționari
Își acoperă propriile costuri pe termen lung (deși, ca orice întreprindere, poate avea nevoie de ajutor pentru a începe)	Să existe pentru a-și îmbogăți foarte mult proprietarii
Reinvestește profiturile (sau o parte din ele) înapoi în organizație pentru a face diferența	Să se bazeze exclusiv pe voluntariat, subvenții sau donații pentru a rămâne pe linia de plutire pe termen lung (cu toate acestea, este posibil să aibă nevoie de acest tip de ajutor pentru a se lansa).
Plătește salarii rezonabile personalului său	





PRINCIPIILE UNEI ÎNTREPRINDERI SOCIALE

În cele din urmă, a fi o întreprindere socială înseamnă să adopți un set de **principii**. Acestea includ:

- Impact: Să aveți o misiune socială și/sau de mediu clară (stabilită în documentele de guvernare) și să reinvestiți o mare parte din profituri pentru a promova misiunea socială.
- Finanțe/ Profituri: Generarea venitului dumneavoastră prin comerțul cu produse sau servicii.
- Proprietatea: O viziune democratică și incluzivă a procesului decizional în cadrul organizației, inclusiv o guvernanță puternică, implicarea comunității și un angajament pozitiv al părților interesate.

Acest lucru este indiferent de forma pe care o ia organizația. Așadar, dacă aveți aceste elemente în vigoare, acționați ca o întreprindere



VENITURILE ȘI REZULTATELE UNEI ÎNTREPRINDERI SOCIALE

- O întreprindere socială poate face multe lucruri:
- Vânzarea de produse: Aceasta poate fi orice, inclusiv produse inovatoare.
 - Selling services: Întreprinderile sociale pot oferi orice, de la servicii de consultanță, reciclare sau gestionare a proprietății până la formare, servicii de curierat, întreținerea gazonului, gestionarea cafenelelor sau restaurantelor etc.
 - Generarea de venituri: pot genera profituri din servicii și pot vinde astfel de servicii membrilor publicului larg, anumitor companii sau agenții guvernamentale.
 - Rezultate: Gama de rezultate pe care le poate oferi variază de la angajarea de persoane cu dificultăți de învățare, furnizarea de servicii de psihologie la prețuri accesibile familiilor cu venituri mici, asistență pentru a-i ajuta pe tineri să își găsească un loc de muncă, un impact pozitiv asupra mediului etc.

Lista este nesfârșită.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



STUDIU DE CAZ RECREATE

<https://recreate.ie/>

Ce fac cei de la Recreate?

Cum se realizează?

Care este viziunea lor?

Cum ajută întreprinderile locale să producă mai puține deșeuri?

Cui se adresează?

Câți membri au?

Care este modelul lor de afaceri?

Ce alte servicii oferă?

Câte tone de deșeuri au fost evitate de a fi livrate la groapa de gunoi în 2017?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



EXEMPLE DE ANTREPRENORIAL SOCIAL

Grameen Bank – Această "bancă a săracilor" este un tip special de creditor care oferă microcredite persoanelor sărace din țările în curs de dezvoltare. Aceste împrumuturi mici le oferă oamenilor mijloacele de a fi autosuficienți și sunt aproape întotdeauna plătite integral.

TOMS – această companie de încălțăminte elegantă a fost creată după ce fondatorul lor, Blake Mycoskie, a vizitat Africa și a fost șocat să constate că majoritatea oamenilor nu își puteau permite o pereche de pantofi. Pentru fiecare pereche de pantofi TOMS vândută, compania donează o pereche de pantofi persoanelor nevoiașe.

Seventh Generation – pe lângă faptul că produce produse de curățenie și de igienă personală care au un efect nociv redus asupra mediului, acest antreprenoriat social donează 10% din veniturile sale înainte de impozitare către organizații non-profit și alte antreprenoriat sociale.





LEARNING CIRCLE



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein." Project Number: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435