



This project is funded by the European Union

**“FINDING OPPORTUNITIES & BUILDING BRIDGES IN THE
AUTOMOTIVE INDUSTRY BETWEEN TURKEY AND THE EU”
TEBD/019 PROJECT**



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ



POLISH CHAMBER OF COMMERCE



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Przedsiębiorczość, to pojęcie, które w ostatnich latach zaczęło być wspierane w naszym kraju i które prawie każdy słyszał co najmniej 1 raz. Jako jedną z najprostszych definicji przedsiębiorczości można użyć stwierdzenia, że jest to założenie i prowadzenie własnej działalności. Inną definicję przedsiębiorczości można ująć tak: jest to proces tworzenia wartości z możliwości przy wykorzystaniu źródeł.

Biorąc pod uwagę wzrastającą populację, młodą populację oraz stopę bezrobocia, nie dziwi tak wysokie zainteresowanie przedsiębiorczością. Niestety, sam wzrost ilości zakładanych przedsiębiorstw i osób, określających się jako przedsiębiorcy nie oznacza, że każdy z nich zdoła osiągnąć oczekiwany sukces. W wyniku badań, prowadzonych przez specjalistów oraz ogólnych zasad uznawanych w kwestii przedsiębiorczości, szczególnie na etapie koncepcji przedsięwzięcia należy je przeanalizować biorąc pod uwagę 3 główne kwestie. Pierwsza z nich, którą należy uważnie przemyśleć oraz zwrócić uwagę, to **“zasoby”**. Zasoby można wewnętrznie sklasyfikować, jako aktualne oraz potencjalne źródła, zdolność i potencjał ich wykorzystania, dostęp do zasobów. Przedsiębiorca, zamierzający założyć swą własną działalność, przed wprowadzeniem w życie koncepcji powinien poprawnie określić zasoby, do których może dotrzeć i które będą dla niego korzystne oraz potencjał ich wykorzystania.

Kolejną istotną kwestią, którą należy wziąć pod uwagę, to **“możliwości”**. Tak samo, jak w przypadku zasobów, osoba, określająca się mianem przedsiębiorcy powinna dobrze określić możliwości, jakie w związku z projektem, który wprowadzi w życie stworzy sobie, społeczeństwu, innym spółkom, osobom, które wezmą udział w tym przedsięwzięciu

oraz w innych dziedzinach. Przedsiębiorca powinien także dobrze i poprawnie określić niekorzystne aspekty, które może napotkać podczas wprowadzania w życie swego projektu lub w rezultacie powstania konkurencji handlowej.

Model przedsiębiorcy w nowej normalności:

Przedsiębiorcy efektywni

W obecnych czasach, gdy coraz częściej dyskutuje się o nowej normalności, przedsiębiorcy efektywni, szczególnie skoncentrowani na własnych zasobach i powiązaniach postrzegani są wśród tych, którzy tę nową normalność będą kształtować.

Biorąc to pod uwagę, warto przejrzeć ponownie utarte zasady, dotyczące interesariuszy ekosystemu przedsiębiorców i uczynić je bardziej podatnymi na rozluźnienie. Wprowadzenie wielu ułatwień; od ułatwienia warunków przyjęcia do programów po poszerzenie branż, określonych do inwestowania w nie, od liberalizacji formatów plików aplikacyjnych po personalizację zapewnianych zachęt może umożliwić efektywnym przedsiębiorcom wejście do gry. W ten sposób, w ekosystemie przedsiębiorców można utworzyć drogę dla różnorodności, co z kolei ułatwi jeszcze bardziej zaimplementowanie mających w sobie wysoki potencjał projektów.

Wielu zdolnych, młodych ludzi, chcących poprzez kreowanie różnic, realizację zamierzeń a także uzyskanie ekonomicznej niezależności dzięki przedsiębiorczości zwraca się bardziej w kierunku możliwości przedsiębiorczych, niż tradycyjnie obowiązujących ogólnych nurtów realizacji kariery zawodowej.

Przedsiębiorczość, to jednocześnie nowe możliwości dla istniejących od dłuższego czasu spółek, które pomimo zachowania istnienia tracą dawną rentowność. Dla nowych generacji i w pewien sposób aktualizujących się spółek Przedsiębiorczość można określić, jako - w odróżnieniu od tradycyjnego rozumienia zarządzania: "w warunkach intensywnej niepewności i chaosu, tworzenie nowego produktu w nowej strukturze, skoncentrowanej wyłącznie na człowieku".

Szczególnie od drugiej połowy 20. wieku, w nieustannie przyspieszającym tempie globalizującym i cyfryzującym się naszym świecie, a także oczywiście na rynkach, narodziło się pojęcie przedsiębiorczości cyfrowej. Technopresiębiorczość można też zdefiniować, jako zapewnienie wzrostu poprzez stworzenie koncepcji technologicznej, rozwinięcie jej poprzez pracę nad nią, wydobycie jej wysokiego stopnia komercjalizacji, połączenie takich źródeł jak kapitał i siła robocza oraz ich implementacja przy użyciu nowych kanałów i metod marketingowych.