



BUNE PRACTICI ANTREPRENORIALE STUDENȚEȘTI

EXPERȚI EVALUARE, INOVARE ȘI PARTENERIATE
Universitatea „Valahia” din Târgoviște – **Otilia Nedelcu**
Universitatea din Oradea – **Adrian Negrea**
Universitatea București – **Mihaela Mustăța**



Târgoviște, 2021





Editura ZVEN

str. Boerescu Zaharia, nr. 2, R3/3
cod poștal 130059, Târgoviște, Dâmbovița
tel.: 0765 464 304 | fax: 0345 401 330
zven.print@gmail.com | www.zven.ro

Editor – Ion Anghel

Procesare text – autorii
Tehnoredactare – ZVEN Print
Corectură – Ion Anghel

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

NEDELCU, OTILIA

Bune practici antreprenoriale studențești / Otilia Nedelcu,
Adrian Negrea, Mihaela Mustăța - Târgoviște: Editura ZVEN,
2021

Conține bibliografie
ISBN 978-606-9745-33-5

I. Nedelcu, Otilia
II. Negrea, Adrian
III. Mustăța, Mihaela

33





CUPRINS

CAPITOLUL I

<i>INTRODUCERE</i>	5
--------------------------	---

CAPITOLUL II

<i>CRITERII DE BUNE PRACTICI PRIVIND EDUCAȚIA ANTREPRENORIALĂ</i>	21
---	----

CAPITOLUL III

<i>FACTORI DE SUCCES</i>	26
--------------------------------	----

CAPITOLUL IV

<i>BUNE PRACTICI ANTREPRENORIALE OBȚINUTE ÎN URMA ATELIERELOR ANTREPRENORIALE DESFĂȘURATE</i>	35
---	----

CAPITOLUL V

<i>CONCLUZII</i>	127
------------------------	-----

<i>BIBLIOGRAFIE</i>	132
---------------------------	-----





Copyright © 2021 AUTORII. All rights reserved

Acest volum este protejat prin copyright. Reproducerea integrală sau parțială, multiplicarea prin orice mijloace și sub orice formă, fără permisiunea scrisă a deținătorului copyright-ului reprezintă o încălcare a legislației cu privire la protecția proprietății intelectuale și se pedepsesc conform legilor în vigoare.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Capitolul I

INTRODUCERE

Nu mai există niciun fel de dubiu în ceea ce privește necesitatea unor studii de antreprenoriat la nivel universitar, și anume că instrucția la nivel superior trebuie să dețină printre obiectivele sale generale și pe cel al educației antreprenoriale, în sensul dezvoltării unor capacități/competențe/abilități, precum și a unei mentalități de antreprenor cu care să fie înzestrați tinerii absolvenți ai ciclului terțiar de studii.

Chiar înainte de criza economică și financiară din 2008, economia europeană se confrunta cu o serie de provocări structurale în calea competitivității și a creșterii sale, dar mai ales, în ceea ce privește domeniul antreprenoriatului. Criza a funcționat și ca un catalizator pentru a aduce la zi o serie de schimbări și pentru a restructura fundamental economia globală. Economia mondială s-a transformat, iar creșterea rapidă a cererii și a producției de pe piețele globale au pus presiune asupra aprovizionării cu resurse și energie, provocând modificări în structura costurilor mai ales pentru companiile europene, dintre care multe depind de importuri masive pentru achiziția de materii prime.

Pentru a readuce Europa pe calea creșterii economice și a creării de noi locuri de muncă, societatea actuală are nevoie de mai mulți antreprenori. Așadar, o nouă viziune și un nou plan de acțiune, atât la nivelul Uniunii Europene, cât și la nivelul statelor membre ar trebui să sprijine modelul antreprenorial în Europa. Acesta se bazează pe trei piloni:

- dezvoltarea educației și a instruirii antreprenoriale la toate nivelele de studiu;
- crearea unui mediu de afaceri potrivit mediului antreprenorial;
- definirea de modele antreprenoriale și rolul acestora, precum și conștientizarea grupurilor specifice.

Cu alte cuvinte, Europa pune în centrul preocupărilor și a strategiilor sale legătura directă dintre educație și piața muncii și de afaceri. Crearea unui sistem educațional care să permită studenților să se familiarizeze cu piața muncii și cu modelele de business, sunt deja prezente în curricula universitară, apoi o serie de instrumente folosite precum alternanța



UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE

1992



UNIVERSITATEA DIN
BUCUREȘTI

VIRTUTE ET SAPIENTIA



UNIVERSITATEA DIN ORADEA

ROMÂNIA



UNIUNEA EUROPEANĂ



școală-muncă, orientarea în profesie, accentul pus pe educația tehnică și profesională, ucenicia și instruirea în cultura afacerilor au fost identificate de Uniune Europeană ca fiind direcțiile care pot facilita o mai bună tranziție de la școală la piața muncii/ de afaceri.

În acest context, programele universitare privind antreprenoriatul pot avea mai multe obiective:

1. dezvoltarea unui spirit antreprenorial în rândul studenților, mai exact creșterea gradului de conștientizare și de motivare în acest sens;
2. formarea de competențe de care studenții au imperioasă nevoie pentru a începe o afacere și pentru a gestiona cu succes dezvoltarea acesteia;
3. dezvoltarea capacității antreprenoriale privind identificarea de oportunități existente pe piața afacerilor.

Așadar, există un interes tot mai mare privind dobândirea de cunoștințe legate de antreprenoriat, însă tipul acesta de educație **suferă**, în continuare, din cauza lipsei resurselor umane și al finanțării adecvate, întrucât predarea orientată spre acțiune este costisitoare și necesită o pregătire specifică.

Mai mult, dezvoltarea și desfășurarea unor programe antreprenoriale depind și de structura organizatorică internă a unei instituții de învățământ superior. Facultățile și departamentele tind să lucreze în mod independent, deci studenții care intenționează să schimbe studiile (interdisciplinaritate), precum și profesorii interesați să ofere cursuri transversale întâmpină, de cele mai multe ori, o serie de obstacole.

Cu alte cuvinte, o structură bazată pe **curriculele rigide** constituie adesea un obstacol în calea introducerii abordărilor interdisciplinare în cadrul universităților. În același timp, programele și cursurile trebuie să se potrivească diferitelor grupuri de destinatari (după nivelul de studii: studii universitare, studii postuniversitare, studii de doctorat; apoi domeniul de studiu este la fel de important: economie/managementul afacerilor, studii științifice/tehnice, științe umaniste, etc. și ca atare, întreaga curriculă ar trebui astfel redimensionată în funcție de cei cărora li se adresează acest conținut didactic.

În ceea ce privește **metodele actuale de predare**, și aici pare să existe o neconcordanță/ nepotrivire cu acest nou domeniu al studiilor antreprenoriale.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Deși beneficiem de o gamă largă de tehnici didactice care reușesc, cu succes, să integreze lecțiile tradiționale, care încă constituie instrumentul fundamental de predare, cu noile cerințe, pare să existe **un decalaj** între metodele utilizate în prezent și cele care sunt considerate a fi cele mai eficiente și adecvate în ceea ce privește studiul antreprenoriatului.

Fără îndoială, metodele sunt esențiale pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale, iar metodele tradiționale de predare (cum ar fi lecțiile clasice) nu sunt cele mai potrivite pentru dezvoltarea mentalității antreprenoriale. Dezvoltarea abilităților antreprenoriale este posibilă doar prin trecerea granițelor dintre diferitele discipline și creșterea acestei colaborări multidisciplinare.

Este necesar să se recurgă la abordări didactice mai interactive în care profesorul să acționeze mai degrabă ca moderator decât în calitatea sa de cadru didactic. Pandemia actuală de Covid-19 a provocat o situație fără precedent, iar unul dintre cele mai afectate domenii a fost și cel al învățământului și al formării profesionale. Așadar, noi tehnici de predare au început să fie utilizate pe scară largă.

Apoi, aplicarea metodelor de predare bazate pe experiență este esențială pentru dezvoltarea de abilități antreprenoriale. Prin urmare, pentru a integra antreprenoriatul în curricula universitară, folosirea unor metode pedagogice orientate spre acțiune ar trebui inserate în toate disciplinele de studiu.

Pe de altă parte, acest tip de metodologie necesită o pregătire specifică. Prin urmare, este necesar ca din ce în ce mai mulți profesori să primească instruire specifică în acest nou domeniu. Profesorii ar trebui să aibă experiență în mediul academic, însoțită de o experiență recentă în mediul de afaceri, cum ar fi consultanță sau demararea unor inițiative antreprenoriale. De asemenea, ar fi indicat să mențină legături personale puternice cu mediul de afaceri. Cei mai buni profesori sunt aceia care sunt în posesia unor abilități didactice necesare și dispun, totodată, și de o experiență profesională autentică în sectorul privat.

Conținuturi de predare specifice ar trebui integrate în curricula universitară spre exemplu „cum se formulează și se predă un studiu de caz”. În plus, programele actuale de formare pentru profesori nu au adesea o dimensiune globală și transnațională. În această zonă ar trebui ca inițiativele transnaționale să fie lansate la nivel european.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Totodată, această lipsă actuală de experiență practică din partea profesorilor poate fi depășită prin **implicarea în actul de predare a adevăraților antreprenori**. Deși antreprenorii și actorii comerciali sunt implicați, în proporție din ce în ce mai mare, în activități didactice, există puține exemple de antreprenori care reușesc să participe susținut pe durata unui întreg curs universitar. Mai frecvent, acestor actori comerciali li se cere să prezinte studenților propria lor experiență de afacere în cadrul unor conferințe/workshopuri sau participarea în calitate de membri ai unor comisii de concurs în cadrul universităților.

Găsim însă și excepții: în cadrul Universității Cambridge, pe o perioadă de 6 ani, a fost creat și a activat un grup format din circa 200 de antreprenori și alți actori comerciali activi în predarea unor cursuri interactive.

Majoritatea profesorilor au puțină (sau chiar deloc) experiență directă în domeniul antreprenoriatului. Prin urmare, cum spuneam, participarea antreprenorilor reali la activități educaționale poate depăși lipsa de experiență practică a profesorilor. Mai ales în contextul grupurilor de lucru și a seminariilor destinate dezvoltării unor planuri de afaceri, formatorii externi ar trebui să joace un rol important, a căror credibilitate în domeniu nu este pusă sub nicio formă la îndoială.

În același timp, este foarte dificilă încadrarea în sistemul educațional, și mai cu seamă în universități, a unor oameni de afaceri care desfășoară activități antreprenoriale în mod permanent, din cauza criteriilor de selecție care favorizează în prealabil activitatea de cercetare. Universitățile încearcă să depășească această problemă recurgând la două abordări, adesea combinate: implicarea profesorilor externi în calitate de cadre didactice asociate și care dispun și de experiență antreprenorială, precum și colaborarea cu lumea afacerilor din afara universităților.

Prelegerile antreprenorilor nu sunt importante doar pentru că transmit cunoștințe, ci și pentru că oferă **exemple** care pot fi urmate de studenți. Prin urmare, este foarte important ca, cât mai mulți studenți antreprenori (sau cel puțin cei care și-au început propriile afaceri în timpul studenției) să coreleze succesele lor cu mediul universitar de unde provin, astfel încât studenții să se poată identifica cu ușurință cu aceștia.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

O abordare ar putea fi acordarea unui soi de instruire care să-l pregătească pe omul de afaceri privind modalitatea de a se adresa studenților. O posibilitate este identificarea și formarea unei „academii” a antreprenorilor de nivel înalt, gata să-și dedice o parte din timpul lor și pe care se poate realiza această educație antreprenorială.

În Belgia, fundația FREE¹ a organizat un seminar de două zile pentru antreprenori pentru a-i instrui în utilizarea studiilor de caz prezentate studenților, a vorbi în fața studenților și a desfășura activități didactice. Seminarul a fost oferit în schimbul unui angajament de a-și dedica (gratuit) cel puțin 30 de ore din timpul lor activității didactice, pe o perioadă de trei ani. Acești antreprenori reprezintă, fără îndoială, o resursă importantă în cadrul procesului de instruire antreprenorială.

Cooperarea eficientă dintre instituțiile de învățământ superior și companii creează o situație în care ambele părți au de câștigat. Studenții și profesorii pot contribui la viața companiilor, în special prin cunoștințe teoretice, în timp ce întreprinderile pot contribui la activitățile instituțiilor de învățământ, în principal prin cunoștințe practice.

Pentru a se asigura că instituțiile de învățământ profită din plin, colaborarea ar trebui să fie orientată pe termen lung, implicând antreprenori și lideri de afaceri ca mentori și consultanți în înființarea de incubatoare și mici afaceri puse pe piață și conduse de studenți, dezvoltarea de noi cursuri și programe de antreprenariat în cadrul departamentelor, inclusiv stagii de practică oferite studenților în companiile partenere.

Ar exista, de asemenea, beneficii pe termen scurt pentru companii, de exemplu prin implicarea grupurilor de studenți în activități inovatoare, în a ajuta companiile să formuleze și să dezvolte idei radical inovatoare, și prin relația cu activitățile de cercetare dezvoltate în universități.

Potrivit experților, mobilitatea profesorilor și a cercetătorilor între instituțiile de învățământ superior și comunitatea de afaceri este în general foarte scăzută și o astfel de practică nu este unanim încurajată. În cele mai multe cazuri există puține sau niciun fel de stimulente pentru astfel de participanți, sau chiar există adevărate descurajări. De exemplu, profesorilor li se poate interzice să desfășoare activități comerciale externe (cum ar fi cazul Irlandei).

¹ <http://www.freefoundation.be/>





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Pe de altă parte, sunt și puțini astfel de profesori capabili și dispuși să-și mărească mobilitatea între cele două comunități/medii. În unele țări, totuși, mobilitatea cadrelor didactice și a cercetătorilor între instituțiile de învățământ superior și lumea afacerilor este încurajată la nivel de stat (Franța); în alte cazuri au fost create programe destinate membrilor personalului științific care iau în considerare posibilitatea de a trece la cariere non-academice (Austria și Germania).

În Franța, mobilitatea profesorilor și a cercetătorilor între învățământul superior și mediul antreprenorial este încurajată la nivel de stat. Din 1999, o lege le-a permis cercetătorilor să părăsească universitățile și laboratoarele pentru a înființa noi afaceri pe baza activităților lor de cercetare.

Această nouă abordare a creat o rețea de sprijin pentru incubatoarele academice. Profesorii și cercetătorii pot, dacă doresc, să revină la cariera universitară. Între 2000 și 2005, 844 de companii au fost astfel create de cercetătorii din Franța, grație incubatoarelor academice.

În Germania, unele universități oferă profesorilor posibilitatea de a dobândi experiență practică de natură antreprenorială. De exemplu, Universitatea de Științe Aplicate din Gelsenkirchen oferă profesorilor posibilitatea de a utiliza un semestru pentru a aplica și testa cunoștințele și metodele științifice, precum și pentru a dobândi experiență practică în cadrul companiilor (după o perioadă de cel puțin opt semestre).

În Spania, o nouă lege universitară, publicată în 2007, a reformulat statutul profesorilor universitari care să le permită să participe la proiecte antreprenoriale.

De partea cealaltă, doar câțiva antreprenori cu experiență au reușit să desfășoare activități în instituții de învățământ superior. În mod normal, aceștia trebuie să accepte un salariu mai mic și să petreacă mult timp până în momentul în care dobândesc o poziție stabilă. În același timp, instituțiile de învățământ superior nu au acceptat încă experiența antreprenorialului ca bază validă pentru crearea de posturi didactice cu această fișă a disciplinei. În mod similar, doar câțiva profesori și cercetători cu experiență au avut succes prin dedicarea completă în activități antreprenoriale. Cei care aleg această ultimă variantă o fac, în principal, din cauza incapacității instituțiilor universitare de a satisface aspirațiile individuale.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

În acest moment, calea de urmat ar trebui să fie creșterea numărului de locuri cu normă parțială, cum ar fi cele ale unui profesor extern sau asistent. O altă posibilitate este de a crea o nouă categorie profesională în învățământul superior pentru personalul academic cu o bună educație universitară, experiență antreprenorială importantă și o experiență limitată în sectorul cercetării.

Ambele comunități pot face mai mult pentru a crește mobilitatea, dar sunt necesare stimulente pentru a intensifica acțiunea în acest domeniu. Instituțiile de învățământ superior pot oferi servicii de tip sabat sau detașări în companii pentru dezvoltarea competențelor antreprenoriale destinate propriului personal și, de asemenea, pot numi profesori pe baza experienței comerciale, mai degrabă decât a rezultatelor cercetării. În mod similar, firmele pot oferi cadrelor didactice poziții înalte în cadrul companiei, ca directori neexecutivi în consilii sau în cadrul grupurilor de conducere, în calitate de consultanți.

Unele elemente care pot motiva companiile să se angajeze într-o cooperare mai strânsă în cadrul unor proiecte comune cu universități ar putea fi următoarele:

- de a duce un proiect la bun sfârșit, începând cu stadiul de idee și până la lansarea acestuia pe piața comercială;
- de a primi aprecieri/sugestii/consultanță de la un specialist/profesor;
- de a testa studenții pentru o posibilă recrutare;
- de a obține capital de imagine/campanie de publicitate;
- stabilirea unui canal de contact cu universitățile, menținându-se astfel la curent cu noile dezvoltări din domeniu.

Cel mai bun mod de a conștientiza companiile de aceste beneficii care pot fi oferite din partea instituțiilor de învățământ superior este de a le face cunoscute și altor companii din domenii; apoi, companiile care au testat deja cu succes acest parteneriat ar trebui să împărtășească bunele practici obținute.

Companiile pot oferi viitorilor antreprenori o primă expunere în lumea afacerilor prin stagii, acțiuni de instruire etc. sau, mai important, prin acțiuni de suport, într-un mod concret (sub formă de credit financiar și/sau expertiză) în activitățile care se desfășoară în jurul acestor idei antreprenoriale





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Reprezentanții de afaceri și antreprenorii joacă (sau ar trebui să joace) un rol crucial în predarea antreprenoriatului. Cu atât mai mult, în domeniile de studiu non-economice, este necesar ca operatorii economici să transmită studenților experiențele pe care aceștia pot să construiască activități viitoare, pe lângă cunoștințe specifice, pe diferite subiecte. Studenții au nevoie de modele de antreprenori și exemple care să le arate clar legătura dintre subiectele de studiu și mediul de afaceri. Implicarea mentorilor în zona antreprenoriatului didactic este deosebit de importantă, chiar în munca de proiectare, deoarece studenții reușesc să vadă că ideile reprezintă o etapă importantă în produsul final.

Prin urmare, instituțiile de învățământ superior sunt încurajate să se deschidă pe scară largă spre lumea afacerilor, inclusiv prin invitații susținute adresate antreprenorilor de succes pentru a conferenția în cadrul universităților.

Antreprenorii de succes care în mod normal dedică timp și efort activității de predare fac acest lucru, în principal, pentru că au convingerea că această atitudine reprezintă o contribuție importantă pentru societate și că astfel de activități fac parte din responsabilitatea lor socială. O modalitate de a încuraja implicarea în educație a acestor oameni de afaceri de succes este de a recunoaște public contribuția imensă oferită spațiului academic, precum și prin premiarea celor mai implicați în cadrul unor gale universitare.

La rândul lor, asociațiile de afaceri trebuie să susțină și să multiplice implicarea membrilor lor în educația antreprenorială, jucând un rol activ în organizarea concursurilor care au ca temă dezvoltarea unor planuri de afaceri și sprijinirea lansării ideilor câștigătoare.

Industria ar trebui să sponsorizeze și să finanțeze spin-off-uri de înaltă tehnologie create de studenți, atât în cadrul incubatoarelor universitare, cât și ca urmare a concursurilor unde cele mai bune planuri de afaceri sunt premiate și finanțate pentru realizare.

O altă remarcă ar fi că instituțiile europene de învățământ superior nu sunt deocamdată suficient de active și eficiente în implicarea propriilor absolvenți care au avut succes în activitățile lor antreprenoriale și care ar putea constitui un rezervor de cunoștințe și chiar de finanțare pentru generația mai tânără de posibili viitori antreprenori.

Învățământul antreprenorial nu este în prezent suficient de integrat în programele de învățământ ale instituțiilor de învățământ superior. Datele disponibile arată că majoritatea





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

cursurilor de antreprenariat sunt integrate, mai cu seamă, în cadrul studiilor economice și de afaceri. Răspândirea spiritului antreprenorial este redusă mai ales în unele dintre statele membre care au aderat la Uniunea Europeană în 2004 sau imediat după această dată, cum este și cazul României.

În cadrul Uniunii Europene, în anul 2018, mai mult de o cincime (22,0%) din toți studenții din învățământul terțiar studiau în cadrul facultăților de afaceri, administrație sau drept. Femeile au reprezentat majoritatea numărului total de studenți din acest domeniu educațional (a se vedea Figura 1).

Al doilea domeniu cel mai frecvent al educației superioare au fost studiile legate de inginerie, producție și construcții (așa-numitele studii tehnice), care au reprezentat 15,8% din totalul studenților din învățământul terțiar. În acest domeniu, aproape trei sferturi din totalul studenților erau bărbați. Aproximativ 11,6% din totalul studenților din învățământul terțiar erau bărbați care studiază în acest domeniu tehnic, comparativ cu 4,2% care erau femeile care studiază în acest domeniu, o diferență de 7,4 puncte procentuale.

Al treilea cel mai mare domeniu de studiu a fost sănătatea și asistența socială, cu o pondere de 13,3% din toți studenții aflați în învățământul terțiar. În acest domeniu, femeile au reprezentat aproape trei sferturi din numărul total. Aproape o zecime (9,6%) din totalul studenților din învățământul terțiar erau femeile comparativ cu 3,8% bărbați, așadar o diferență de 5,8 puncte procentuale.

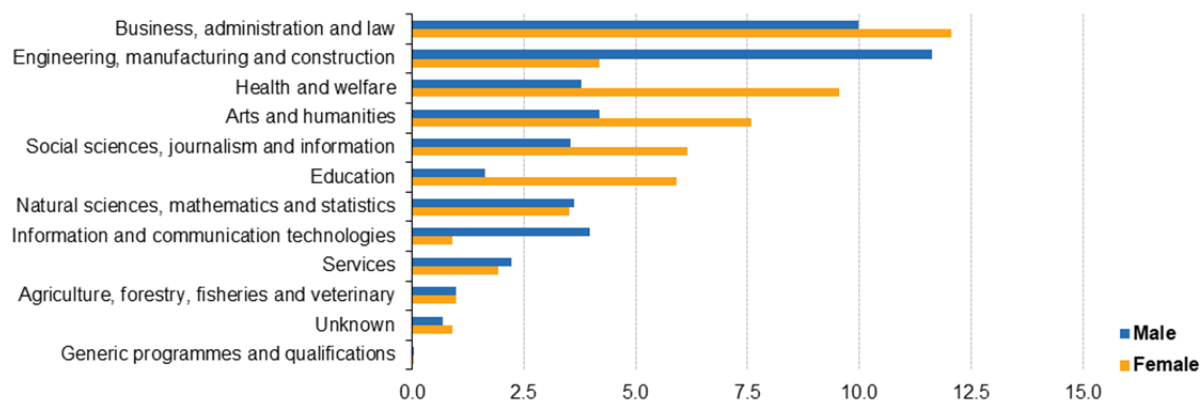
Dintre celelalte domenii de studiu prezentate în Figura 1, a existat o pondere relativ mare a celor care studiază în domeniul științelor educației (femeile reprezentau aproape patru cincimi din numărul total de studenți) și a celor care studiază arte și științe umaniste sau științe sociale, jurnalism și informații (fiecare între trei cincimi și două treimi). În schimb, în afară de inginerie, producție și construcții, a existat o pondere relativ mare de bărbați care studiază tehnologiile informației și comunicațiilor.



Figura 1.

Distribution of tertiary education students by broad field and sex, EU-27, 2018

(%)



Note: ranked on the total (male and female) share of students in each broad field.

Source: Eurostat (online data code: educ_uae_enrt03)

eurostat 

Așadar, merită să ne întrebăm dacă școlile de management al afacerilor sunt locul cel mai potrivit pentru a insufla tinerilor spiritul antreprenorial: ideile de afaceri inovatoare și viabile sunt mai susceptibile să apară în cadrul specializărilor tehnice, științifice sau creative. Prin urmare, adevărata provocare este de a crea astfel de abordări interdisciplinare pentru ca educația antreprenorială să fie accesibilă tuturor studenților, crearea de grupuri pentru dezvoltarea și exploatarea ideilor de afaceri și, mai ales, crearea de grupuri eterogene de studenți, proveniți atât din programele universitare de afaceri și management cu studenții de la alte facultăți, provenind astfel din contexte educaționale diferite. Această abordare interdisciplinară pare să reprezinte formula cea mai potrivită.

Experții din educație au subliniat constant importanța trecerii granițelor dintre discipline și a activității axate pe grupuri cât mai diverse din punct de vedere al compoziției. Oricare ar fi nivelul participanților, o metodă de predare deosebit de eficientă în cazul antreprenoriatului o reprezintă amestecarea studenților din domeniul economic și din afara domeniului de afaceri/economic.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Această abordare a fost întotdeauna considerată deosebit de valabilă de către participanți, toți spunând că învață unii de la alții prin descoperirea de noi modalități de a gândi.

În același timp, dezvoltarea unui plan de afaceri ar trebui să se bazeze pe idei reale antreprenoriale. Studiile de caz care trebuie utilizate ar trebui să fie „reale”, adică ar trebui să facă referire la întreprinderile existente și ar trebui să fie și locale. Studiile de caz selectate ar trebui, de preferință, să le arate studenților modele de afaceri în care să poată cu ușurință să se identifice.

Punctul forte care poate oferi instituțiilor de învățământ superior o mai mare capacitate de inovare și prin urmare, un potențial antreprenorial substanțial este chiar autonomia lor. În plus, instituțiile de învățământ superior au de câștigat din schimburi și din învățarea reciprocă, din surse deschise de informații și, mai ales, din exemple de bune practici, prezente la nivelul Uniunii Europene.

În fine, este necesară **coordonarea politică** pentru a se asigura că toate instituțiile de învățământ superior dispun de stimulentele și de oportunități necesare pentru a face față acestei noi provocări.

În altă ordine de idei, scopul cursurilor de antreprenoriat, precum și rezultatele preconizate ale acestora, ar trebui să fie clar menționate. Deși, evident, unul dintre rezultatele dorite este crearea de afaceri de către tinerii absolvenți, nu trebuie să uităm că antreprenoriatul privește și (și în egală măsură) gestionarea adecvată atât a inovației, cât și capacitatea tânărului antreprenor de a crește/dezvolta compania proaspăt înființată. În programele actuale de management al afacerilor și în cele de antreprenoriat, de foarte multe ori, doar primul aspect este luat în considerare, și anume crearea de afaceri, în timp ce abilitățile și cunoștințele necesare pentru coordonarea în viitor a afacerii nou apărute sunt mai degrabă neglijate. În acest sens, este necesară revizuirea structurii programelor de educație antreprenorială și a cursurilor conexe pentru ca ambele direcții de abordare să fie preluate și bine asimilate de către beneficiarii ei direcți, tinerii viitori antreprenori.

Lipsa de experiență și încrederea în sine sunt două motive adesea citate care pot explica faptul că noii absolvenți nu se angajează în activități antreprenoriale imediat după absolvire. Experiența universitară ar trebui să poată depăși ambele obstacole. O mai mare





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

expunere la mediul de afaceri și experiențele pozitive și motivante în primele etape ale vieții universitare, ar trebui să constituie baza din care se pot dezvolta abilitățile necesare pentru a pregăti ulterior o carieră antreprenorială.

Sondajele efectuate arată că între 15% și 20% dintre studenții care au participat la un program de mini business în școala secundară (studii liceale sau în cadrul studiilor universitare) vor începe apoi propria lor afacere, cifră care corespunde de trei până la cinci ori mai mare decât cea valabilă pentru populația care nu a dispus de un astfel de program de pregătire².

Indiferent dacă vor continua să-și înființeze propria companie sau o întreprindere socială, tinerii care beneficiază de învățarea antreprenorială dezvoltă cunoștințe despre lumea afacerilor și abilități/ aptitudini esențiale, printre care spiritul de creativitate, spiritul de inițiativă, tenacitate, muncă în echipă, adaptabilitatea și perseverența, cunoașterea riscurilor, precum și simțul responsabilității. Aceasta este **mentalitatea antreprenorială** care ajută antreprenorii să transforme ideile în fapte și, de asemenea, măresc foarte mult nivelul de angajabilitate pe piața muncii.

Antreprenoriatul reprezintă o **competență esențială în cadrul european privind competențele-cheie**³ și a intrat, de asemenea, printre acțiunile incluse în comunicarea Comisiei Europene privind „Regândirea educației”⁴. Atât antreprenoriatul, cât și educația reprezintă priorități ale Strategiei Europa 2020 pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii.

Spirit de inițiativă și antreprenoriat: abilitatea de a pune ideile în practică prin creativitate, inovație și asumarea de riscuri, precum și abilitatea de a planifica și gestiona proiecte.

² C. Jenner, *Business and Education: Powerful Social Innovation Partners*, in “Stanford Social Innovation Review” (Aug. 27, 2012).

³ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006H0962&from=EN>

⁴ COM (2012) 669 http://ec.europa.eu/education/news/rethinking_it.htm





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Într-o lume din ce în ce mai globalizată și interconectată, persoanele au nevoie de o gamă largă de abilități pentru a se adapta și a prospera într-un mediu aflat în rapidă schimbare. Programul original de învățare pe tot parcursul vieții a fost conceput pentru a oferi oamenilor oportunități de învățare în toate etapele vieții. În acest context, nu a fost ignorat rolul antreprenoriatului în calitatea sa de instrument de îmbunătățire a capacității de angajare a tinerilor pe piața muncii.

În această direcție, mai multe state membre au introdus cu succes strategii naționale privind educația antreprenorială sau au introdus în programele universitare învățarea antreprenorială ca disciplină obligatorie, dar trebuie făcut mai mult.

Educația trebuie apropiată de viața reală prin modele de învățare ancorate în practică și în experiențele antreprenorilor activi existenți în economia reală. Sunt necesare obiective de învățare privind antreprenoriatul definite pentru toți educatorii, astfel încât să poată fi introduse metodologii eficiente de învățare în sistemul educațional universitar.

Instituțiile de învățământ superior ar trebui să ofere mai degrabă o gamă variată de cursuri decât să se prezinte un anumit model de curs. Mai ales în primele etape ale promovării educației antreprenoriale, este de preferat o ofertă diversificată: opțiuni diferite pentru studenți, activități extracurriculare, planuri de afaceri concurente și alte activități care au beneficiul suplimentar al integrării comunității locale de afaceri în sistemul de învățământ.

Studenții și absolvenții sunt cei mai susceptibili să profite de oportunitățile antreprenoriale, în timp ce elevii din ciclul gimnazial se pot dezvolta mai bine în direcția sensibilizării/înțelegerii generale a unei idei de afacere, a oportunității, a motivației, a capacității de acțiune și de stabilire de noi rețele sociale. Așadar, conștientizarea ar putea și ar trebui să vizeze toți elevii/studenții, în timp ce abilitățile specifice necesare pentru a gestiona și crește o afacere trebuie dobândite, mai cu seamă, la nivelul studiilor universitare.

În fine, aptitudinile și competențele referitoare la antreprenoriat ar trebui abordate la toate nivelurile educației și formării și, în măsura posibilului, în întreaga programă de învățământ, într-un mod în care să se asigure dezvoltarea lor continuă, acordându-se atenție obținerii de rezultate în domeniul învățării antreprenoriale.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

La nivelul lor de responsabilitate, instituțiile de învățământ superior pot:

- să dezvolte o strategie și un plan de acțiune pentru predarea și cercetarea în domeniul antreprenoriatului, integrând activități bazate pe practică, inclusiv dezvoltarea de noi companii;
- crearea unui departament de educație antreprenorială care poate servi drept nucleu antreprenorial în cadrul instituțiilor, răspândind predarea antreprenoriatului și în celelalte departamente;
- să ofere o introducere în studiul antreprenoriatului și cel de auto-angajare pentru toți studenții universitari încă din primul an, oferind, de asemenea, tuturor studenților posibilitatea de a participa la seminarii și prelegeri pe această temă;
- să creeze sisteme de stimulare care să motiveze și să recompenseze personalul universitar interesat să aibă grijă de studenții care intenționează să aprofundeze subiectele legate de antreprenoriat, recunoscând în acest mod, valoarea academică a cercetării și a activităților din sectorul antreprenorial;
- elaborarea de reguli instituționale clare referitoare la proprietatea intelectuală;
- acordarea de credite academice pentru activități practice referitoare la proiecte antreprenoriale aflate în afara curriculumului normal.

În ceea ce privește asociațiile de afaceri, acestea și-ar putea implica mai mult proprii membri în activități de predare antreprenorială în cadrul instituțiilor de învățământ, în timp ce Comisia Europeană ar putea sprijini, la nivel european, programele de formare a profesorilor în domeniul antreprenoriatului, sprijinind crearea de rețele și de programe/schimburi transfrontaliere destinate profesorilor.

În ceea ce privește **conținutul predării**, au apărut o serie de dezacorduri în cadrul grupurilor de lucru cu privire la faptul că un astfel de conținut educațional ar trebui să fie diferit pentru studenții aflați în programele de studiu din domeniul economic, și pentru cei care efectuează studii non-economice.

Unii cred că acest pachet de curs antreprenorial ar trebui să fie similar, doar modul de livrare ar trebui să fie diferit. Se crede, în general, că studenții de la disciplinele tehnice și științifice vor tinde să aprecieze o abordare mai practică și, în plus, ar avea nevoie de câteva





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

elemente de bază din domeniul economiei, al marketingului sau al tehnicilor de management. Trebuie să reținem însă că majoritatea studenților se află în arii de specializare non economică, nu au cunoștințe aprofundate de economie, iar cel mai bun mod de a motiva studenții din aceste specializări ar fi abordarea chestiunilor antreprenoriale în conexiune cu exemple din domeniile lor și ariile lor de specializare. Cu alte cuvinte, este imperios necesar să se ia în considerare grupul de beneficiari, în cazul nostru studenții diferitelor programe, pe care îi vizează cursul de antreprenoriat.

Așadar, studenții care nu sunt înscriși în programe de studiu din zona economică sunt foarte avansați din punct de vedere tehnic și deseori au idei excelente de inovare de produse (domeniul tehnic). Cu toate acestea, aceștia dispun de competențe slabe în sectorul de marketing, având nevoie de o serie de cursuri specifice, precum proprietatea intelectuală, procesul de comercializare, marketing sau capitalul de risc. Scopul este de a ne asigura că, indiferent de aria de activitate a acestor absolvenți ai facultăților tehnice, aceștia sunt capabili să-și concentreze o parte din energie și asupra aspectelor antreprenoriale.

De fapt, majoritatea studenților din facultățile non-economice tind să se orienteze către produs în abordarea activităților antreprenoriale, fără a înțelege că, oricât de inovatoare ar fi ideea lor, aceasta nu poate genera o activitate antreprenorială durabilă dacă piața nu o cere. Cursurile de antreprenoriat chiar acest lucru ar trebui să evite, și anume să evidențieze una dintre principalele greșeli ale tinerilor antreprenori din domeniul tehnic – pentru a dezvolta un produs trebuie să se ia în considerare și potențialul de marketing al produsului.

Pe de altă parte, predarea unor cursuri de antreprenoriat studenților aflați în programe de studii economice și de afaceri necesită o obiectivare mai precisă, din moment ce celelalte abilități antreprenoriale fac obiectul unor studii separate (marketing, management etc.).

Prin urmare, educația antreprenoriatului se va concentra pe faza de pornire și de creștere a unui IMM-ului. Aceeași abordare ar trebui să includă experiențe antreprenoriale și oportunități de diferite tipuri. În acest caz, simpla cunoaștere a diferitelor aspecte ale antreprenoriatului nu constituie o bază adecvată pentru dezvoltarea comportamentului antreprenorial și este incapabil să influențeze intențiile. Nu este nevoie doar de simplul conținut sau pedagogie, ci de un întreg mediu educațional.





Pentru studenții din domeniul științelor umaniste, accentul va fi pus pe autogestionare și mai ales pe antreprenoriatul social, domenii care constituie un sector emergent, de creștere și care oferă oportunități de succes în mediile sociale și comunitare.

Cursurile de antreprenoriat destinate studenților din domeniul artelor creative și aplicate se concentrează pe oportunități care apar în urma acțiunilor lor creative, pregătind absolvenții să lucreze ca liber profesioniști. Prin urmare, în domeniul științelor umaniste și al studiilor creative, următoarele teme sunt deosebit de relevante: antreprenoriatul social, inovațiile axate pe nevoile comunităților, antreprenoriat în activități part-time și independente.

Este necesară mai multă flexibilitate în configurarea cursurilor de antreprenoriat (discipline precum managementul inovației, antreprenoriat colectiv și antreprenoriat în cadrul companiilor – așa-numitul intra antreprenoriat, managementul afacerilor, marketing și finanțare antreprenorială, probleme de succesiune a afacerii). În același timp, o astfel de abordare ar trebui să fie urmată și de alternanța dintre studiile cu frecvență și cele fără frecvență, organizarea de cursuri intensive și acreditarea învățării informale și non-formale, toate acestea ar putea să joace un rol semnificativ în procesul educației antreprenoriale.



Capitolul II

CRITERII DE BUNE PRACTICI PRIVIND EDUCAȚIA ANTREPRENORIALĂ

1. Scopul cursului/programului este definit cu precizie, ținând cont de rezultatele așteptate (definirea obiectivelor și capacitatea de a măsura rezultatele în raport cu aceste obiective).
2. Trebuie să existe un echilibru între aspectele teoretice și cele practice. Predarea unor cursuri de antreprenariat folosește metode interactive, precum autoînvățare activă; pedagogie orientată spre acțiune; acțiune în grupuri de lucru; învățarea prin desfășurarea de proiecte; metode axate pe nevoile reale ale studenților; învățarea prin experiență directă; metode de autodezvoltare și de autoevaluare. Învățarea are loc folosind mecanisme care mențin motivația studenților la un nivel înalt.
3. Toate activitățile și evenimentele ar trebui să fie organizate pentru a îmbunătăți capacitatea studenților de a lucra în echipă și pentru a crea astfel un spirit de echipă, dezvoltând rețele sociale și profesionale și identificând oportunități de afaceri.
4. Implicarea diferiților actori externi (de exemplu, experți în dreptul brevetelor, al experților finanțării de companii etc.). Există o legătură intimă între mediul local antreprenorial și mediul universitar, iar cadrele didactice fac parte integrantă din aceste rețelele (formale și informale). Ar trebui să existe o colaborare între universități și mediul de afaceri, iar practica reală să se realizeze în mediul de afaceri/ industrial.
5. Tineri antreprenori (de ex. absolvenți care au început o afacere) și antreprenorii mai experimentați sunt implicați în cursuri și activități didactice de antreprenariat în cadrul universităților. Apoi stagiile de practică, prin care studenții colaborează cu mediul de afaceri și lucrează la proiecte concrete de afaceri – reprezintă un aspect important și integrat în acest program.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

6. Cursurile și activitățile fac parte dintr-un program antreprenorial mai larg; mecanismele de susținere pentru noile companii create de studenți ar trebui să existe și să fie utilizate în mod activ.
7. Schimburile de idei și de experiențe între profesori și studenți din diferite țări sunt activ promovate, pentru a încuraja învățarea reciprocă și pentru a oferi o perspectivă la nivel internațional pentru astfel de programe, cursuri și activități din domeniul antreprenorial.

Un alt aspect care trebuie menționat este reprezentat de **obstacolele** care ar putea fi întâlnite pe parcursul activității de diseminare a conținutului educațional antreprenorial.

Experți din educație au fost rugați să identifice obstacolele sau factorii negativi existenți care ar putea împiedica diseminarea cursurilor, programelor și a activităților din domeniul antreprenoriatului dedicat învățământului superior și/sau eficacitatea acestui tip de educație.

Principiul de bază este acela că antreprenoriatul ar trebui să fie dezvoltat orizontal în programa diferitelor domenii de studiu. În acest sens, una dintre principalele probleme structurale este împărțirea instituțiilor de învățământ superior în facultăți și școli. Acest lucru poate contracara transversalitatea care favorizează grupuri și proiecte multidisciplinare. Facultățile și departamentele de multe ori funcționează separat și acest lucru creează o serie de obstacole pentru studenții care doresc să-și schimbe opțiunea sau pentru cadrele didactice interesate să creeze cursuri interdisciplinare. Structura curriculei constituie deseori un impediment: banii urmează creditele, pentru care o structură din cadrul universității pare că lucrează în mod natural împotriva interdisciplinarității.

Există, de asemenea, o problemă de conștientizare și motivație în cadrul instituțiilor de învățământ superior, când antreprenoriatul nu reprezintă o prioritate nici pentru conducerea acestora, și nici pentru planul educațional al facultății. În majoritatea cazurilor, publicațiile științifice (de cercetare) sunt considerate mult mai importante.

În acest fel, antreprenoriatul depinde adesea de bunăvoința și de viziunea managementului instituției. Aceasta nu este o problemă organizațională, ci mai degrabă o problemă de ordin strategic.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programele de antreprenoriat ar trebui evaluate pe aceleași criterii, ca și alte aspecte care privesc excelența academică. Modulele și conținuturile educaționale orientate spre practică nu ar trebui să fie considerate în sine non-academice, așa cum se întâmplă adesea în prezent în universități. Dimpotrivă, punctul de vedere fundamental ar trebui să fie acela prin care standardul academic ridicat nu este suficient este de asemenea necesar să știm cum să aplicăm cunoștințele la obiectivele practice.

Resursele umane și financiare sunt o altă problemă importantă în calea educației antreprenoriale. Este evident că dezvoltarea educației antreprenoriale, cerută imperios din partea studenților, nu se poate baza pe deplin pe sistemul actual. Noi metode de predare orientate spre acțiune sunt esențiale pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale, dar acest lucru este foarte costisitor și necesită, de asemenea, o pregătire specifică.

În prezent, există prea puțini profesori care să predea conținuturi privind studiul antreprenoriatului. Mulți dintre ei nu au primit o pregătire specifică și, prin urmare, pot avea o abordare ineficientă.

Profesorii ar trebui să poată înțelege mai bine educația antreprenorială și gama largă de obiective, metode și conținuturi. Trebuie create mai multe seminarii și ateliere dedicate formării profesorilor în această direcție.

De asemenea, este necesar să fie încurajată dezvoltarea doctoratelor în studii de antreprenoriat, dezvoltându-se în acest fel resursele umane pentru actul de predare. Cu toate acestea, în prezent este dificil să proiectezi o carieră bazată pe studii de antreprenoriat, deoarece cercetarea rămâne principalul criteriu pentru promovarea în carieră.

Există o divergență distinctă între cererea de studii antreprenoriale și finanțarea care este destinată acestui sector. Facultățile de economie sau alte departamente similare au adesea resurse insuficiente pentru a pregăti studenții de la alte facultăți/departamente. Facultățile non economice nu-și pot spori oferta în sectorul educației antreprenoriale din același motiv. O prioritate majoră este, prin urmare, găsirea unei finanțări adecvate pentru astfel de programe de antreprenoriat care să permită un flux constant de resurse.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Enumerăm, aşadar, principalele **riscuri și obstacole** identificate de experți, în ceea ce privește studiul antreprenoriatului:

- lipsa de sprijin din partea factorilor de decizie;
- un mediu politic în continuă schimbare, cu orientări și priorități în schimbare;
- o cultură birocratică în cadrul universităților și probleme de inerție organizațională;
- politici, practici, culturi și structuri instituționale inadecvate;
- filosofii academice conflictuale cu privire la rolul antreprenoriatului în învățământul superior;
- opoziția sau acceptarea redusă a spiritului antreprenorial din cauza prejudecăților existente, cum ar fi percepția că antreprenoriatul înseamnă că un model de business invadează mediul academic, sau ideea că toată lumea trebuie să devină oameni de afaceri;
- lipsa de sprijin acordată profesorilor care predau conținuturi de antreprenoriat din cadrul instituțiilor;
- lipsa cooperării între diferitele departamente/facultăți;
- o imagine negativă a antreprenorilor și o lipsă de modele pozitive pentru tânăra generație;
- doar o minoritate de profesori și profesioniști sunt cu adevărat implicați în acest sector;
- unii profesori încă mai cred că studenții de la disciplinele tehnice ar trebui să aibă doar abilități tehnice;
- lipsa dorinței de a schimba modul de predare a fost întotdeauna un obstacol major în sistemul educațional;
- cursurile de antreprenoriat sunt predate la nivel teoretic/academic de către profesori care nu au nicio legătură cu viața antreprenorială;
- studiile de antreprenoriat/antreprenoriatul pot fi înțelese greșit, cu riscul ca această „categorie” să fie folosită, în realitate, pentru a „acoperi” alte tipuri de cursuri de management economic (de exemplu, finanțe, marketing, contabilitate);



SAPIENTIA EST VIRTUS
UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1992



UNIVERSITATEA DIN
BUCUREȘTI
VIRTUTE ET SAPIENTIA





- incapacitatea de a crea entuziasm în rândul studenților pentru acest tip de cursuri;
- lipsa de înțelegere a necesității unor programe personalizate;
- utilizarea slabă a unei game largi de instrumente pedagogice;
- lipsa recompenselor, a stimulentei, a recunoașterii pentru profesorii implicați în acest demers educațional;
- lipsa unor sisteme eficiente de evaluare a rezultatelor programului;
- lipsa coordonării între practici, rezultate și impact;
- lumea afacerilor tinde să subestimeze rolul de multiplicator economic al universităților;
- probleme de sustenabilitate, precum fragilitatea finanțării și a resurselor.



Capitolul III

FACTORI DE SUCCES

De asemenea, experții din educație au reușit să identifice factorii de succes (sau condițiile necesare, existența unui context favorabil) care fac posibilă integrarea antreprenoriatului în învățământul superior, asigurându-se că acesta este integrat în toate activitățile curriculare și este disponibil pentru studenții din diverse domenii de studiu.

Politicile publice și mediul extern pot juca un rol important în asigurarea că predarea antreprenorială poate fi livrată în mod eficient (condiții de context extern), dar la nivelul instituțiilor de învățământ superior un factor important al succesului este gradul în care metodele tradiționale de predare sunt înlocuite cu o pedagogie mai echilibrată, cu un element important de auto-învățare activă.

În lista următoare, factorii de succes sunt împărțiți în câteva categorii largi, indicând la ce nivel ar trebui create sau dezvoltate condițiile favorabile și necesare studiului antreprenoriatului:

La nivelul politicilor publice:

- există o structură națională de sprijin pentru a ajuta instituțiile să se dezvolte și să se extindă în direcția activităților legate de antreprenoriat;
- mobilitatea profesorilor și a cercetătorilor peste granițele naționale și între mediul universitar și lumea afacerilor este susținută de instituții și autorități politice;
- există programe de sprijin pentru profesorii care predau conținuturi de antreprenoriat.

Nivelul condițiilor contextuale externe:

- abilitățile relevante sunt dezvoltate de studenți în timpul învățământului primar și secundar;



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- există o infrastructură pentru a sprijini capitalul de risc și organizațiile care pot susține acțiunea de antreprenariat;
- există rețele și programe pentru schimbul de informații, bune practici și materiale didactice la nivel național și între statele membre.

La nivelul universităților:

- predarea și formarea antreprenorială sunt considerate un obiectiv strategic;
- există o percepție comună a nevoii de transformări culturale, dintr-o cultură birocratică pentru o cultură antreprenorială și există o evoluție instituțională către un model universitar antreprenorial;
- impactul educației antreprenoriale este clar;
- programele sunt evaluate de instituții;
- educația antreprenorială este oferită atât în facultățile de științe tehnice, dar și în facultățile de științe umaniste;
- universitățile sunt capabile să ofere studenților diferite tipuri de experiențe de învățare;
- există mecanisme de recompensă în cadrul instituțiilor și există recunoaștere a acestor activități legate de predarea antreprenoriatului desfășurate de profesori și studenți;
- sectorul antreprenorial se bucură de prestigiu academic: există acțiuni bine cotate în cadrul universităților care să ofere programe de cercetare și doctorat pentru formarea profesorilor care să se ocupe de acest domeniu al antreprenoriatului;
- există, în general, proceduri de asigurare a calității;
- Universitățile sunt integrate în mod concret în regiunea în care se află, din punct de vedere economic și social și interacționează cu toate grupurile interesate;
- Instituția are o politică clară de proprietate intelectuală care încurajează aceste acțiuni antreprenoriale.



La nivelul corpului profesoral:

- profesorii și educatorii sunt implicați în predarea cursurilor de antreprenoriat;
- profesorii și formatorii sunt foarte calificați, iar experiențele academice sunt completate de experiențe practice;
- predarea nu se concentrează doar pe noile afaceri/companii/idei de afaceri, iar conceptul de antreprenoriat nu ar trebui confundat cu cel al unor activități comerciale;
- sunt încurajate abordările centrate pe student;
- de asemenea, sunt încurajate legăturile dintre asociațiile studențești și contribuția absolvenților.

Exemple de idei antreprenoriale studențești:

Trebuie făcută o distincție între sensibilizarea și educația antreprenorială, pe de o parte, și sprijinul antreprenorial real, pe de altă parte. Accentul unui conținut antreprenorial este pus pe dezvoltarea mentalității și abilităților antreprenoriale.

Pe de altă parte, sprijinul pentru spin-off-uri universitare este o problemă largă și complexă, pentru care trebuie creat în interiorul instituțiilor un grup specific de specialiști. Dincolo de aceasta, conceptul de spin-off-uri inovatoare nu este deosebit de relevant pentru companiile create de studenți care nu au o legătură formală cu universitatea. Prin urmare, pare mai potrivit să vorbim despre companii inovatoare bazate pe cunoștințe inițiate de studenți și absolvenți. Acești studenți ar putea beneficia de programe dedicate de consiliere și sprijin.

Problema dezvoltării mentalității și abilităților antreprenoriale nu poate fi luată în considerare izolat, în afara contextului general. Cursurile și activitățile din sectorul antreprenorial ar trebui să facă parte dintr-un program antreprenorial mai larg în cadrul universităților.

Vizibilitatea ridicată a „angajamentului antreprenorial” al unei instituții se realizează prin spații dedicate, cum ar fi „incubatoare” și prin sprijinirea proiectelor de afaceri ale studenților. Deja o serie de incubatoare de afaceri există în multe cazuri în afara universității și sunt disponibile pentru oricine dorește să înceapă o afacere. Important este ca acestea să fie



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

integrate în universități: ceea ce contează este ca studenții să fie conectați și canalizați către astfel de structuri.

O provocare ar fi integrarea activităților de start-up în învățământul superior, aflate pentru moment, în majoritatea cazurilor, în afara curriculei obișnuite, și mai ales permanentizarea acestora în cadrul structurii învățământului superior.

Instituțiile de învățământ superior ar trebui să se angajeze serios în promovarea comercializării noilor tehnologii, dezvoltate de universitate.

Dacă ideea antreprenorială și/sau inovația se dezvoltă în cadrul universității, problemele fundamentale vizează drepturile de proprietate intelectuală și rolul cadrelor didactice în calitatea lor de funcționari publici (în unele țări legea interzice profesorilor și cercetătorilor să desfășoare activități antreprenoriale și să fructifice inovațiile dezvoltate în timpul activităților lor din cadrul universităților). Această politică instituțională legată de proprietatea intelectuală poate limita semnificativ oportunitățile în acest domeniu al antreprenoriatului, precum și eventualele contracte de muncă pentru personalul de cercetare.

Măsuri și instrumente dorite – atât în contextul general (condiții structurale), cât și la nivel instituțional – pentru a încuraja întreprinderile inovatoare ale studenților și cercetătorilor din cadrul universităților ar putea fi următoarele:

- o politică menită să promoveze antreprenoriatul în laboratoarele științifice;
- o bună politică instituțională în ceea ce privește drepturile de proprietate intelectuală;
- incubatoare de suport specializate cu acces facil la incubatoarele externe mediului universitar;
- existența unui mediu de afaceri favorabil: aceasta înseamnă că incubatoarele ar trebui să creeze legături strânse cu comunitatea financiară și de afaceri locală, și nu numai;
- o finanțare adecvată pentru sprijinirea antreprenorilor și/sau accesul la alte resurse financiare.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Exemple:

Programul INNOVA al Universității Politehnice din Catalonia (Spania) este deschis studenților tuturor facultăților, absolvenților și personalului didactic și de cercetare, cu scopul de a transforma ideile în proiecte de afacere, idei care au apărut în zona academică și care se vor materializa în crearea de companii.

În Germania, de asemenea programul EXIST reprezintă un program al Ministerului Federal al Afacerilor Economice și Tehnologiei menit să îmbunătățească climatul de afaceri din cadrul instituțiilor superioare, cu scopul de a multiplica numărul de noi afaceri bazate pe tehnologie și cunoștințe. Programul susține studenții și personalul din instituțiile de învățământ superior și institutele de cercetare care intenționează să-și transforme ideile în planuri de afaceri, inclusiv finanțarea etapei embrionare a noilor afaceri.

În același timp, instituțiile de învățământ superior ar trebui să aibă o strategie sau un plan de acțiune pentru predarea și cercetarea în domeniul antreprenoriatului, dar și pentru crearea de noi afaceri de tipul spin-off, care să transforme aceste instituții în „universități antreprenoriale”.

Aceste schimbări majore din cultura instituțiilor de învățământ superior s-ar putea realiza prin:

- noi programe de studiu (programe multidisciplinare);
- metode de lucru și învățare (lucru în grup, inițiative ale studenților);
- strategii de cercetare;
- politici de resurse umane (practici de recrutare, stimulente și recompense, politici de instruire);
- cooperarea cu mediul de producție și de afaceri.

Aceste cerințe implică faptul că rectorii și ceilalți membri din consiliile de administrație se asigură că astfel de noi infrastructuri instituționale funcționează. Educația antreprenorială necesită unele precondiții, în ceea ce privește asigurarea calității, gestionarea resurselor umane, sprijin pentru studenți, transfer de cunoștințe, gestionarea informațiilor și sisteme de guvernare adecvat acestui obiectiv.





O universitate antreprenorială este cea în care antreprenoriatul reprezintă o abordare sistematică și în care toată lumea se angajează să urmărească acest scop. Este necesar ca să existe lideri de opinie care favorizează schimbarea din interiorul instituției în această direcție a antreprenoriatului.

Pentru a integra educația antreprenoriatului în cadrul instituțiilor de învățământ superior pot exista diverse modalități:

- a) o abordare generală la nivel de universitate, integrată în toate facultățile /departamentele;
- b) o unitate centrală bazată pe anumite facultăți individuale și care lucrează cu toate celelalte departamente (o școală de studii de afaceri sau un centru pentru antreprenoriat);
- c) utilizarea unei structuri nonuniversitare, dar care să fie parțial deținută de universitate.

Un centru privind studiile de antreprenoriat ar avea ca scop răspândirea antreprenoriatului în cadrul instituției. În acest scop, este esențial să existe legături cu celelalte departamente și facultăți din cadrul universității, centrul de cercetare în educația antreprenorială îndeplinind în esență două roluri:

- de a oferi instruire antreprenorială tuturor facultăților sub formă de credite unice (ECTS), module și cursuri întregi, dacă este necesar în colaborare cu departamentele/facultatea de management/economie existente în cadrul universității;
- Să colaboreze cu toate departamentele și facultățile (atât la nivel de studenți, cât și cu cadrele didactice) pentru a ajuta la realizarea și exploatarea potențialului antreprenorial pe care îl au aceste programe.



În esență, suportul pentru educația antreprenorială se poate materializa prin:

- sprijinirea cercetătorilor în explorarea opțiunilor comerciale în ceea ce privește propria cercetare;
- colaborarea cu personalul didactic și de cercetare, precum și cu studenții pentru dezvoltarea de idei, proiecte, în zona antreprenoriatului;
- identificarea, protecția și exploatarea proprietății intelectuale;
- atribuirea drepturilor de proprietate intelectuală, IMM-urilor și companiilor în proces de creare;
- consultanță comercială pentru companii de tipul start-up;
- asistență pentru inventatori în comercializarea ideilor lor;
- asigurarea spațiilor destinate incubatoarelor;
- implicarea activă în dezvoltarea afacerilor existente în zona universitară;
- dezvoltarea legăturilor între IMM-uri și universități;
- acces la rețelele de afaceri;
- legătura dintre idei și invenții și antreprenori (și invers).

Toate aceste servicii ar trebui să fie disponibile tuturor studenților pentru a promova spiritul lor antreprenorial. Crearea de centre pentru dezvoltarea antreprenoriatului care să colaboreze cu toate facultățile reprezintă așadar o măsură dorită, necesară și cu aplicabilitate imediată.

Activitățile sau pachetele de **cursuri obligatorii** de inițiere în domeniul antreprenorial ar trebui oferite tuturor studenților, încă din primul an de facultate, astfel încât să le influențeze atitudinea/mentalitatea, conștientizând posibilitățile unei cariere alternative în domeniul antreprenorial. În plus, tuturor studenților ar trebui să li se ofere posibilitatea de a participa la seminarii și prelegeri pe această temă.

Cursuri opționale deschise studenților din diferite facultăți și din domenii variate, inclusiv prin implicarea acestora în proiecte de lucru formate în cadrul unor echipe de cercetare, au capacitatea de a reprezenta, în esență, instrumente utile pentru răspândirea antreprenoriatului în diferite facultăți și departamente existente în cadrul structurii universitare



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Studentii care consideră acest sector interesant și atractiv și care doresc să fie implicați în inițiative antreprenoriale voluntare ar trebui să fie susținuți de universitate. Toți studenții ar trebui să fie expuși acestei educații antreprenoriale timpurie și experiențelor legate de antreprenoriat.

Dincolo de aceste module introductive, este necesar să existe în cadrul universităților structuri didactice flexibile, o abordare practică, resurse didactice excelente, precum și oportunități pentru ca activitățile de lucru să se poată desfășura în parametri optimi, și nu în ultimul rând, acces la sursele de finanțare.

Observații generale:

La modul general, prea puține studii antreprenoriale sunt oferite în cadrul specializărilor non-comerciale în universitățile din Europa, iar antreprenoriatul nu este încă suficient de integrat în diversele curricule universitare. Din datele colectate, se pare că majoritatea cursurilor de educație antreprenorială este oferită în cadrul studiilor economice și de afaceri.

Chiar dacă cererea privind educația antreprenorială este în creștere, resursele umane și fondurile disponibile pentru acest tip de predare sunt insuficiente și acest lucru face ca cererea să nu fie satisfăcută pe deplin. În prezent, există prea puțini profesori de educație antreprenorială. Este necesar să existe un număr consistent de absolvenți ai unui program doctoral privind educația antreprenorială și care vor constitui resursa umană aflată la dispoziția universităților.

De asemenea, chiar și pentru cadrele didactice care predau conținuturi privind educația antreprenorială, activitatea de cercetare academică de specialitate rămâne principalul criteriu de promovare, în timp ce o carieră în antreprenoriatul educațional este deocamdată prematură.

Dezvoltarea și predarea antreprenoriatului sunt influențate, în mod semnificativ, de structura organizatorică internă a unităților de învățământ. Este esențial să se treacă la o educație pluridisciplinară, este nevoie de mai multă flexibilitate în dezvoltarea structurii





cursurilor, iar activitățile didactice și practice legate de crearea de afaceri să fie integrate în planurile de învățământ.

Este de dorit, dar nu esențial, ca incubatoarele să fie integrate în universități: ceea ce este important este ca studenții să fie conectați cu aceste centre de aplicare practică.

Dreptul de proprietate intelectuală trebuie regândit, în așa fel încât cercetătorii să-și poată folosi propriile observații și integrarea acestora în planul unei idei de afacere. În fine, o mai mare mobilitate între cele două zone esențiale, mediul academic și cel de afaceri, precum și dezvoltarea unui sistem de acreditare pentru validarea învățării non-formale și practice care favorizează dezvoltarea spiritului antreprenorial. Un rol important la avansarea antreprenoriatului ar fi semnalarea exemplelor pozitive de afaceri născute din cercetările universitare.





Capitolul IV

BUNE PRACTICI ANTREPRENORIALE OBȚINUTE ÎN URMA ATELIERELOR ANTREPRENORIALE DESFĂȘURATE

Mesajele antreprenorilor către studenții celor trei universități partenere au fost comprehensive și de calitate, toate desfășurându-se parcurgând următoarele etape:

1. descrierea sumară a antreprenorului care a luat cuvântul în cadrul atelierelor antreprenoriale;
2. detalii despre firma antreprenorului pentru a se identifica sectorul de activitate;
3. datele financiare ale firmei pentru a se observa o evoluție a întreprinderii antreprenorului;
4. prelegerea antreprenorului de unde se vor prelua principalele idei.

Astfel, în continuare sunt arătate date despre întâlnirile dintre studenți și firme cu diferite domenii de activitate, participante la acest proces.



I.

Date sumare despre antreprenor



Cristian DEHELEAN

**Romactiv
Business
Consulting**

Absolvent Științe Juridice (2006).

Experiență în redactare proiecte, Planuri de afaceri, Cereri de finanțare bancară sau nerambursabile, consilier juridic.

Portofoliul de proiecte/ experiență profesională:

- consilier juridic probleme economice, înființare firme;
- formator formare antreprenoriala în diferite proiecte.

Detalii despre firma antreprenorului:

În 2003, la inițiativa unui grup de consultanți și experți din domeniul financiar și al managementului afacerilor, s-a constituit ROMACTIV BUSINESS CONSULTING. Astăzi suntem unul dintre cei mai importanți jucători de pe piața serviciilor de consultanță de afaceri



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

din România, o companie dinamică și autonomă, cu un portofoliu bogat și o experiență semnificativă în acest domeniu de activitate.

Ne orientăm activitățile din fiecare zi în direcția generării de plus valoare pentru toți clienții noștri, realizând proiecte cu impact asupra mediului de afaceri din toate regiunile de dezvoltare ale țării. Ne bazăm pe o rețea de birouri regionale proprii și parteneriate strategice în: București, Oradea, Arad, Cluj-Napoca, Bacău, Târgu-Mureș, Slatina, Craiova și Galați.

Proiecte demarate în județul Bihor:

- „Înființare fermă de îngrășare taurine în Aleșd, jud. Bihor” – PNDR sM 4.1;
- „Creare lanț alimentar integrat prin realizarea de investiții în colectare legume, procesare, depozitare și comercializare în localitatea Nojorid, jud. Bihor” – PNDR sM 4.2;
- „Înființare centru de activități recreaționale în comuna Negreni, județul Cluj” – PNDR sM 6.4;
- „Construire service auto pentru camioane în sat Chistag, comuna Aștileu, județul Bihor” PNDR sM 6.4;
- „Construire camping în comuna Vadu Crișului” – PNDR sM 6.4;
- „extinderea și dezvoltarea complexului balnear President 4**** Băile Felix” – POR;
- „Construire hală de producție, anexe și împrejmuire” – POR;
- „Dezvoltarea și diversificarea producției în cadrul societății ROCOMES SRL” – POR;
- „Înființarea și dotarea unei unități de fabricare mobilier metalic” – POR;
- „Modernizarea activității existente prin achiziție de echipamente de către AMAZING VISUALS STUDIO SRL” – POR;
- „Înființare service camioane” – POR;
- „Construire spălătorie auto, spații comerciale și împrejmuire teren de către LDC MULTI SRL” – POR;
- „Extindere structură cazare turistică de către societatea Skipass SRL” – POR;



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul

Ministerului de Finanțe la adresa web:

<https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2017	2018	2019
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	444041	300656	219903
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	5460261	42775829	23741727
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	123440	43234	45874
Creanțe	4698954	40318511	21412524
Casa și conturi la bănci	637867	2414084	2283329
CHELTUIELI ÎN AVANS	9119	3322	2677
DATORII	2878980	5394183	4882558
VENITURI ÎN AVANS	1307601	33019545	13825095
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	1726840	4666079	5256654
Capital subscris vărsat	1000	1000	1000
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	3108204	4593022	3395361
VENITURI TOTALE	3479929	11564393	8649580
CHELTUIELI TOTALE	3182898	8579212	7026553
Profitul sau pierderea brut(a)			
- Profit	297031	2985181	1623027
- Pierdere	0	0	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	245925	2939238	1590575
- Pierdere	0	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	45	49	49
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Activități de consultanță pentru afaceri și management	Activități de consultanță pentru afaceri și management	Activități de consultanță pentru afaceri și management

Prelegerea antreprenorului:

1. Ai nevoie de bani pentru a atrage bani. Orice investiție inițială presupune costuri, iar aceste costuri necesită un capital care trebuie investit de către viitorul antreprenor. Costurile inițiale pot fi prevăzute, acestea țin de: înființarea firmei, firmă de consultanță, dacă se dorește construcții atunci costuri cu firmă de arhitectură, costuri cu autorizațiile etc.

2. Rolul finanțării în lansarea și consolidarea unei afaceri. Nu doar fondurile proprii trebuie avute în vedere când se dorește demararea unei afaceri. În piață sunt disponibile:

- a) fonduri guvernamentale, unele nerambursabile și fără nevoie adițională de capital, în special pentru firmei noi, strat-up-uri cum sunt cele de tipul Start-up Nation sau altele finanțate de către Ministerul Economiei;
- b) fonduri europene care deja necesită cofinanțare din partea viitorului antreprenor începând de la 10% continuând cu 30% sau 50%, depinde de proiect, depinde de linia de finanțare: FEADR, POR etc.;
- c) investitorii de capital, business angels, care doresc să investească în dezvoltarea unor idei inovative în schimbul unui procent din capitalul social al viitoarei firme;
- d) crowdfunding sau fonduri obținute prin intermediul unor platforme virtuale unde se poate posta ideea, posta un prototip, prezentarea acesteia/acestui și sublinierea necesității produsului/serviciului oferit;
- e) bănci comerciale și investitori de capital – scurtă prezentare cu exemple specifice.

3. Tinerii ar trebui încurajați în lansarea și depunerii unei cereri (dosar) de finanțare pe fonduri nerambursabile Ex Start up Nation și variantele sale mai noi. Acestea în ultimul timp pun accentul sau se punctează favorabil ideile inovative, IT&C, industriile creative etc.

4. Orice investiție implică riscuri. DAR, acestea pot fi anticipate în momentul în care se redactează un plan de afaceri minuțios, bine făcut, ponderat în estimări, cu o bună viziune asupra pieței și a aspectelor financiare – previziunile veniturilor, cheltuielilor, cash-flow-ului.



5. Informare, informare, informare:

- a) Fii tot timpul la curent cu tipurile de linii de finanțare ce urmează a fi lansate de către diversele entități enumerate mai sus! Abonarea la un newsletter, primirea pe email a unor informații săptămânale, urmărirea site-urilor de profil (AFIR, ADR Nord-Vest), ajută viitorul beneficiar să întocmească un dosar de finanțare din timp.
- b) Importanța cunoașterii domeniului în care se dorește lansarea afacerii, a formulării unei idei viabile. Cea mai importantă activitate preliminară demarării afacerii este să se cunoască, dacă nu toate, majoritatea aspectelor ce țin de afacere.

6. Motivația. Antreprenoriatul nu este un hobby, dar poate să pornească de la un hobby, pasiune. El presupune multă muncă, riscuri și entuziasm. În orice lucru trebuie să existe motivație pentru a ne împinge spre muncă în vederea obținerii de rezultate.



II.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Teodora POPA

Little
Handy
Toys

Antreprenor/asociat LITTLE HANDY din martie 2020, Oradea, Bihor, România.

Angajat firmă multinațională Celestica Oradea - Program Manager (mai 2013 – mai 2020).

Responsabilități:

- contactul principal între companie și clienți în toate aspectele legate de proiect;
- planificarea și asigurarea implementării proiectului în conformitate cu nevoile clienților;
- gestionarea și monitorizarea procesului NPI (Introducere produs nou);
- responsabil pentru performanța financiară atât pentru companie, cât și pentru client, asigurând reducerea costurilor, monitorizarea indicatorilor financiari, logistici și inventariere...



Marketing Coordinator PRINCEPS STUDIO - oct. 2010 – mai 2013

Responsabilități:

- dezvoltarea și implementarea campaniilor de marketing;
- cercetarea și analizarea datelor pentru identificarea și definirea publicului;
- activități promoționale;
- gestionarea site-urilor web ale companiei, gestionarea campaniilor pe social media;
- management de evenimente.

Educație:

- Universitatea din Oradea - Master 2009-2011;
- Licență Facultatea de Științe Economice 2006-2009, profil Management;
- Erasmus - Università degli Studi 'Gabriele d'Annunzio di Chieti 2007-2008.

Detalii despre firma antreprenorului:

Joaca poate fi o sursă grozavă de explorare, de învățare creativă, de dezvoltare a gândirii logice, a perseverenței sau abilităților ca dexteritatea, coordonarea mână-ochi, motricitatea fină, iar toate acestea (oricât de pompos ar suna) le considerăm importante încă din primii anișori de viață.

Așa a luat naștere **Little Handy**, din iubirea pentru jucării educative, lemn, detalii, armonie de culori. Am pus împreună câteva lucrășoare din viața de zi cu zi (aparent banale, nu-i așa?), selectate cu atenție și adaptate mânuțelor mici, într-un design jucăuș, plin de culoare, iar rezultatele sunt aceste busy boards (plăci cu activități/plăci senzoriale), care sperăm noi să vă încante copiii și să le stârnească curiozitatea.



SEARCH

Prima pagină » Magazin

Afișez 1-9 din 10 rezultate

Sortare implicită



BUSY BOARD CASUTA GALBEN
TURCOAZ LITTLE HANDY
350,00 lei



BUSY BOARD CASUTA GALBENA
LITTLE HANDY
350,00 lei



BUSY BOARD CASUTA ROZ LITTLE
HANDY
350,00 lei



BUSY BOARD CASUTA TURCOAZ
LITTLE HANDY
350,00 lei



BUSY BOARD MASINA GALBEN-
TURCOAZ LITTLE HANDY
320,00 lei



BUSY BOARD MASINA GALBENA
LITTLE HANDY
320,00 lei



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2020
Indicatori din BILANȚ	
	lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	-
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	-
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-
Creanțe	-
Casa și conturi la bănci	-
CHELTUIELI ÎN AVANS	-
DATORII	-
VENITURI ÎN AVANS	-
PROVIZIOANE	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	-
Capital subscris vărsat	-
Patrimoniul regiei	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	
Cifra de afaceri neta	-
VENITURI TOTALE	-
CHELTUIELI TOTALE	-
Profitul sau pierderea brut(a)	-
- Profit	-
- Pierdere	-
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar	-
- Profit	-
- Pierdere	-
Indicatori din DATE INFORMATIVE	
Număr mediu de salariați	-
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Fabricarea jocurilor și a jucăriilor



Prelegerea antreprenorului:

1. **Experiența ajută.** Ca și angajată în cadrul multinaționalelor din Oradea, unde organic s-a urcat treapta ierarhică ajungând manager de proiect, oferă accesul la o formare durabilă și la acumularea de experiențe și aptitudini folositoare pe viitor.
2. **Motivația.** Experiențele și asemănările cu job-urile anterioare (statutul de angajat), dar și pasiunile, îndemânarea, dorința de a face ceva în viață, cu propriile resurse, motivația, pot fi sinergii care ajută o persoană să aleagă calea antreprenoriatului.
3. **Zona de confort și schimbarea profesională.** Schimbarea nu este ușoară, zona de confort nu este depășită cu ușurință. Dorința de schimbare va intra în coliziune cu reacția la rutină, cu siguranța unui post/statut de angajat, salariu fix primit în fiecare lună. Deciziile implicării în activități antreprenoriale vor fi luate în urma unor analize personale bine gândite, unde plusurile și minusurile vor fi rațional structurate.
4. **Riscuri, tentații, erori la început de drum.** Din nou se pune accentul pe importanța lămurii aspectelor și obiectivelor afacerii încă de la început într-un plan de afaceri, dar și având mai multe discuții și cu persoane importante precum partenerii de viață, familia, alți antreprenori care doresc și pot să își ofere feedback constructiv.
5. **Importanța entuziasmului,** dar și a cunoașterii domeniului (cerere, ofertă, tendințe) în care se dorește lansarea afacerii, a formulării unei idei viabile dar și inovatoare, calculul obținerii unor venituri minime acceptabile, motivaționale, pentru că dacă nu se realizează măcar venitul obținut de la fostul loc de muncă, trebuie reevaluate plusurile și minusurile.
6. **Reluarea temei din Atelierul nr 1 și anume că antreprenoriatul nu este un hobby,** dar poate și trebuie să pornească de la un hobby, o pasiune, o idee. El presupune multă muncă, asumarea unor riscuri, dar și pasiune, perfecționism, dorință de a crește, răbdare, dăruire, ambiție, sentimentul libertății, urmărirea unui rezultat concret.

III.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Radu CIORDAȘ

Vezuv
Impex

Absolvent Universitatea de Vest din Timișoara.

Experiență în derularea mai multor afaceri:

- Vezuv Impex;
- Taco Fresh;
- Mexican;



Detalii despre firma antreprenorului:

RADU CIORDAȘ, manager și antreprenor la VEZUV IMPEX SRL este absolvent al Universității de Vest din Timișoara, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor, cu experiență în afaceri de peste 11 ani. Dl. Radu Ciordaș are o experiență în afaceri considerabilă, el este / a fost manager și antreprenor în circa patru afaceri din domeniul serviciilor de alimentație publică, turism, instalații și servicii pentru populație, import-export produse alimentare etc.

Abilitățile profesionale care l-au recomandat pentru invitarea în cadrul Atelierului Antreprenorial sunt circumscrise dezvoltării afacerii, management, promovarea unei gândiri analitice, cunoașterea atentă a industriei, experiență valoroasă în lansarea afacerilor (start-up-uri), managementul afacerilor în alimentație publică și turism. Toate aceste abilități, experiențe și parcursuri profesionale și personale îl definesc ca o persoană tânără, dinamică cu o experiență profesională și de viață valoroasă, utilă în discuțiile cu studenții.



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul

Ministerului de Finanțe la adresa web:

<https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2017	2018	2019
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL	-	-	-
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	76	76	76
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-	-	-
Creanțe	-	-	-
Casa și conturi la bănci	76	76	76
CHELTUIELI ÎN AVANS	-	-	-
DATORII	807	807	807
VENITURI ÎN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	-731	-731	-731
Capital subscris vărsat	200	200	200
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	-	-	-
VENITURI TOTALE	0	0	0
CHELTUIELI TOTALE	-	-	-
Profitul sau pierderea brut(a)			
- Profit	0	0	0
- Pierdere	0	0	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	0	0	0
- Pierdere	0	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	-	-	-
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Comerț cu amănuntul al produselor alimentare, băuturilor și produselor din tutun efectuat prin standuri, chioșcuri și piețe	Comerț cu amănuntul al produselor alimentare, băuturilor și produselor din tutun efectuat prin standuri, chioșcuri și piețe	Comerț cu amănuntul al produselor alimentare, băuturilor și produselor din tutun efectuat prin standuri, chioșcuri și piețe



Prelegerea antreprenorului:

1. Inițierea. Există numeroase lucruri de făcut înainte de a începe o afacere, practica profesională fiind considerată „cărămida” pentru un nou început. Sfatul pentru viitorii antreprenori este de a se angaja prima dată, de a acumula experiență în domeniu și doar pe urmă de a se lansa în proiecte antreprenoriale individuale. Pregătirea unei persoane înainte de a deveni antreprenor este vitală, deoarece fundația afacerii se bazează în primul rând pe cunoștințele antreprenorului.
2. Cunoașterea sinelui. Conștientizarea motivației care ne îndrumă spre antreprenoriat, pentru a determina dacă suntem sau nu potriviți pentru antreprenoriat, dacă suntem sau nu hotărâți de a ne asuma riscuri, dacă suntem sau nu hotărâți de a ieși din zona de confort, pregătirea unei persoane înainte de a deveni antreprenor.
3. Importanța cunoașterii domeniului în care se dorește lansarea afacerii, a determinării și realismului, cunoștințe legate de modul de constituire a unei afaceri, despre parcursul unui antreprenor în „misiunea” sa, despre modul de pregătire interioară, dar și profesională care este vitală în viața unui antreprenor.
4. Motivațiile pecuniare și cele personale trebuie să se întrepătrundă și să se echilibreze. Nu poate fi determinantă doar dorința de a acumula bani și avere, dar nici nu se poate conduce un business doar din dorința de a face bine, iar recompensa financiară să lipsească. Trebuie elaborat un echilibru între gândirea și implementarea unei idei, cât și impactul acesteia în comunitate.
5. Gândire multilaterală. Antreprenoriatul înseamnă responsabilitate nu doar pentru propriul destin, dar și pentru cei cu care intri în relații, în special angajații, clienții, comunitatea. O parcurgere liniară, calmă a timpului pentru un business înseamnă o relație cinstită cu angajații, furnizorii, clienții și comunitatea din care faci parte.



IV.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Vlad SARCA

EGV TRUST
EGV
International

VLAD SARCA este absolvent al Facultății de Științe Economice și Administrării Afacerilor, Timișoara, fondatorul EGV Trust, EGV International și o persoană implicată în proiectele comunității orădene.

Absolvent (și) al:

- Saïd Business School, University of Oxford (strategie, inovație și antreprenariat, afaceri internaționale);
- IE Business School (Investiții de capital de risc);
- Columbia Business School.

Experiență în afaceri de peste 15 ani, conducătorul unor echipe multinaționale, finalizând două proiecte de marketing, unul în sectorul turismului pentru orașul Oradea, celălalt pentru o strategie completă de marketing digital pentru un IMM din Dubai în sectorul serviciilor.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

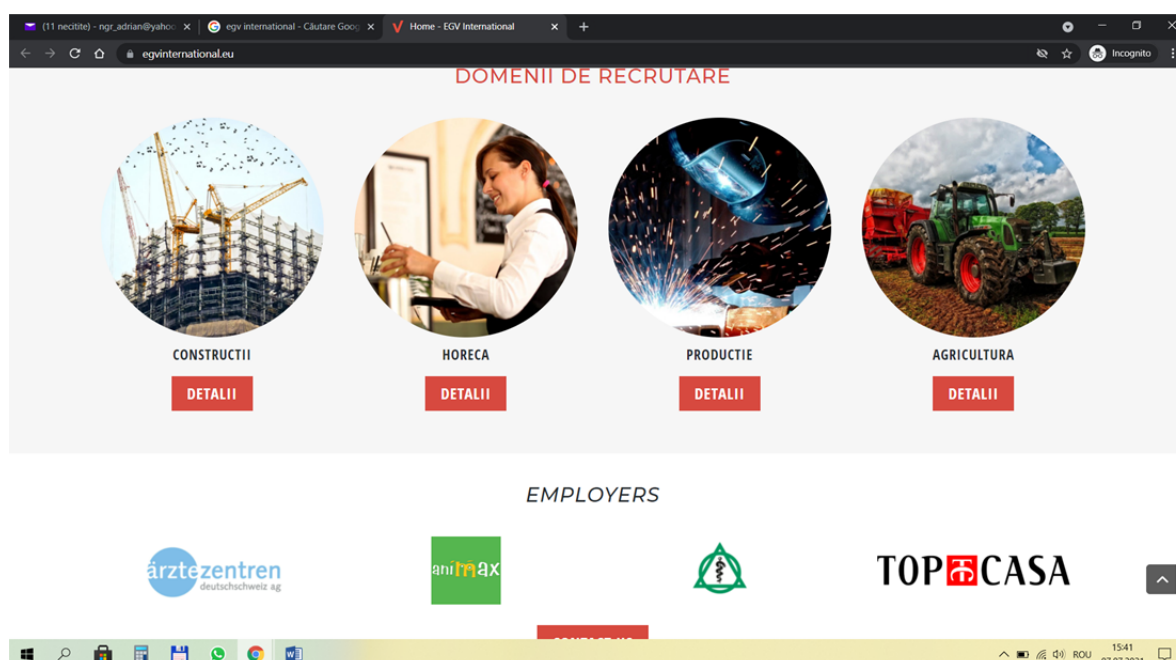
Detalii despre firma antreprenorului:

Antreprenor în serie și investitor cu experiență, interesat să investească în start-up-uri și să le sprijine pentru cucerirea de noi piețe. Disponibilitate pentru consiliile consultative pentru companii și organizații nonprofit (mai multe pe <https://ro.linkedin.com/in/vlad-sarca>, <https://www.youtube.com/watch?v=E1X0i7P4CMY>).

EGV International este o companie de recrutare internațională care face parte, din grupul de firme de recrutare EGV, fondat în 2007 și având peste 14 ani de experiență, iar misiunea noastră este de a susține creșterea afacerii tale.

EGV International recrutează candidați din domeniul industriei, construcțiilor, horeca și IT din țări precum India, Nepal, Vietnam, Filipine, Bangladesh, Sri Lanka și Kenya.

Suntem profesioniști din domeniul resurselor umane cu rădăcini adânci în acest domeniu și de-a lungul istoriei noastre am finalizat cu succes sute de proiecte în Germania, Franța, Elveția, Austria, Danemarca, Suedia, Norvegia, Marea Britanie, România, Ungaria și Bulgaria.



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2017	2018	2019
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL	282120	419956	384805
ACTIVE CIRCULANTE – TOTAL, din care	88272	114685	254832
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	14620	15316	15316
Creanțe	67913	64093	171336
Casa și conturi la bănci	5739	35276	68180
CHELTUIELI ÎN AVANS	149361	37748	37759
DATORII	168716	155987	222016
VENITURI ÎN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	351037	416402	455380
Capital subscris vărsat	100000	100000	100000
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	205324	395341	105915
VENITURI TOTALE	448183	403553	193232
CHELTUIELI TOTALE	441373	330915	151153
Profitul sau pierderea brut(a)			
- Profit	6810	72638	42079
- Pierdere	0	0	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	2575	65365	38878
- Pierdere	0	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	3	2	-
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Activități ale agențiilor de plasare a forței de muncă	Activități ale agențiilor de plasare a forței de muncă	Activități ale agențiilor de plasare a forței de muncă

Prelegerea antreprenorului:

1. Gândește de două ori! Un aspect important în construcția unei echipe este alegerea corespunzătoare a angajaților.
 - a. Prima dată trebuie identificat specificul job-ului ce trebuie realizat. A se ține cont de faptul că persoana care urmează a fi angajată trebuie să muncească pentru salariul pe care îl va primi, deci atenție mare dacă aveți cu adevărat nevoie de o persoană nouă în firmă.
 - b. Profilul angajatului pentru job-ul respectiv. Atât cunoștințele în domeniu trebuie vizate cât, și cele personale, deoarece va trebui integrat nu doar la locul de muncă, ci și în colectivitatea din firmă. Un aspect important este ca viitorul angajat să se afle în concordanță cu viitoarea cultură organizațională din cadrul firmei.
 - c. Canalele de promovare ale job-ului către candidații vizați. Pentru a reduce cheltuielile cu atragerea viitorilor candidați, promovarea trebuie ținută către segmentul potențialilor candidați, prin intermediul platformelor virtuale cum ar fi LinkedIn sau altele.
2. Interviu. După procesul de selecție a CV-urilor, interviul reprezintă unul dintre principalele elemente de filtrare a candidaților corespunzători înainte etapei finale de angajare. Modalitatea gândirii unui interviu, cu treceri bruște de la un subiect la altul, sau cu întrebări tehnice țintite sau altele care vizează adaptabilitatea trebuie stabilite cu mult timp înainte. O bună cunoaștere a limbajului non-verbal al persoanelor este o cerință vitală pentru oricine conduce interviul. Dacă antreprenorul nu deține aceste aptitudini, este recomandată, fie angajarea unei persoane pentru resurse umane, fie externalizarea operațiunilor către o firmă specializată.
3. Rapoartele de muncă. Stabilirea clară și explicată din primul moment al angajării care este raportul de muncă între antreprenor și persoanele din firmă, astfel încât să nu existe dubii la așteptările antreprenorului cât și a personalului în ceea ce privește munca desfășurată cât și recompensarea muncii. Țineți cont și de adaptabilitatea angajaților la cerințe, schimbări, volum de muncă, motivare.



4. Reluarea unor teme cum ar fi pregătirea/experiența anterioară a antreprenorului care constituie un plus în momentul desfășurării activității.
5. Toate aceste metode de a alege un angajat sunt foarte importante pentru firmă, deoarece dorim să alegem tot timpul „unul și bun” pentru funcția vizată, nu dorim să schimbăm personalul din 3 în 3 luni deoarece pe viitor se pierde prea mult timp pentru recrutarea și instruirea viitorului personal.
6. Aprecierea la adevărata valoare a resursei umane. Motivația personalului este cheia succesului deoarece dorim să avem oameni dedicați și fideli în firmă, rezultatele financiare ale firmei depind de calitatea muncii prestate de către aceștia. Un management participativ ar putea ajuta la o implicare mai activă a angajaților în deciziile firmei, ceea ce îi va face mai responsabili în a realiza activitățile ce țin de ei cu mai multă conștiinciozitate.



V.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Răzvan MODOG

**ADVERT
IDEA
21Vision**

RĂZVAN MODOG este absolvent al Universității din Oradea

A studiat Marketing la Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice

Perioadă: 2011-2014

Experiență în derularea mai multor afaceri:

- 21vision este o agenție de marketing full-service axată pe nevoile clienților, nevoi pe care tindem să le satisfacem la cele mai înalte standarde;

Detalii despre firma antreprenorului:

Cei 6 ani de publicitate, zecile de parteneri mulțumiți de calitatea serviciilor, sutele de proiecte implementate, ne-au determinat să lansăm 21 vision.

21vision este o agenție de marketing full-service axată pe nevoile clienților, nevoi pe care tindem în permanență să le satisfacem la cele mai înalte standarde. Inițiem și dezvoltăm



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

strategii de marketing, planificăm și implementăm ideile clienților noștri prin intermediul celor mai actuale canale media.

21vision reprezintă o experiență digitală atât de necesară în secolul XXI, scopul nostru este să realizăm întotdeauna lucruri mărețe, creativitatea și viziunea ne-au oferit șansa să avem în portofoliu parteneri de renume atât pe piața națională, cât și pe cea internațională.

Agentie publicitate Oradea

Analizam ideea ta, o schitam si generam **conversii**

15h Ore de studiu Analizam saptamanal noi concepte in materie de Design web si strategii de dezvoltare online	11+ Ani de creativitate Initiem si dezvoltam strategii de marketing, planificam si implementam ideii creative	>220 Proiecte realizate Design web, solutii eCommerce, Campanii Google & Facebook, strategii marketing & analiza ROI
--	--	--

Apreciam ca ne-au ales:

- ERA
- BRICOSTORE
- Carrefour
- TRADE CENTER

20:46
05.04.2021



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI			
Indicatori din BILANȚ	2018	2019	2020
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	-	3349	4551
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	259731	572525	589272
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-	-	-
Creanțe	55125	96558	435322
Casa și conturi la bănci	204606	475967	153950
CHELTUIELI ÎN AVANS	-	-	-
DATORII	5203	40716	73377
VENITURI ÎN AVANS	-	-	1761
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	254528	535158	518685
Capital subscris vărsat	200	200	200
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	221344	352133	609660
VENITURI TOTALE	221344	355702	611211
CHELTUIELI TOTALE	9306	67647	83881
Profitul sau pierderea brut(a)			
- Profit	212038	288055	527330
- Pierdere	0	0	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	208936	280630	518445
- Pierdere	0	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	1	1	1
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Prelucrarea datelor, administrare a paginilor web și activități conexe	Prelucrarea datelor, administrare a paginilor web și activități conexe	Prelucrarea datelor, administrare a paginilor web și activități conexe



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Prelegerea antreprenorului:

1. Construirea unui brand. Rolul construcției unui brand nu ține doar de enunțarea valorilor, principiilor, culturii organizaționale a firmei cât și de dorința de diferențiere față de ceilalți concurenți care vând produse/servicii similare în piață. Este un element important deoarece clienții se uită prima dată la „imaginea” pe care o vinzi.
2. Analizarea concurenței din domeniu. Niciodată să nu te aventurezi în piață fără să analizezi piața și competitorii. Este important să observi prima dată evoluția vânzărilor/veniturilor pe mai mulți ani pentru a-ți forma o părere despre evoluția sectorului și a concurenților în domeniul în care vei activa. Singurul aspect care trebuie urmărit este să găsești răspunsul la întrebarea: Ce oferi diferit?
3. Să știi tot despre produsul/serviciul oferit. Este important să cunoști tot procesul, de la investiții, costuri privind elementele de creație/concepție, elementele de cost, pentru a corela informațiile cu cele de la punctul anterior. Dacă știi cât te costă, poți să te raportezi cu privire la concurenți, cu ce prețuri de vânzare practică concurenții, și care este adaosul practicat.
4. Tipologia consumatorului. Identificarea clară a beneficiilor produsului/serviciului oferit trebuie să vizeze un anumit segment al consumatorilor. Definierea exactă a vârstei, sexului, studiilor, nivelul venitului realizat, statutul marital, ocupația, conduce la o îngustare și limitare a adresabilității.
5. Promovarea afacerii este mult îmbunătățită dacă pasul anterior în identificarea clienților s-a realizat corect. Acest pas scutește firma la început de cheltuieli publicitare substanțiale, deoarece toate cheltuielile în loc să vizeze un grup mult mai mare de oameni cu preferințe diferite, va viza doar un grup bine determinat cu preferințe similare. Mai este necesar doar găsirea principalului canal de promovare: rețele sociale, internet, pliante, ziare, radio, TV etc.
6. Tendințe actuale, tendințe viitoare. Având în vedere faptul că veniturile consumatorilor cresc sau se reduc, apar noi tehnologii și platforme pe care consumatorii interacționează, apar pandemii care disturbă comerțul tradițional, adaptabilitatea



SAPIENTIA EST VIRTUS
UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1992



UNIVERSITATEA DIN
BUCUREȘTI
— VIRTUTE ET SAPIENTIA



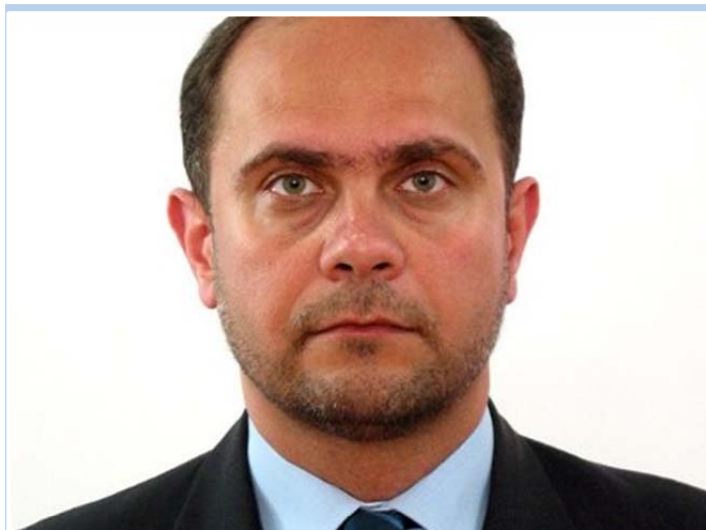


- trebuie să fie cuvântul cheie pentru o firmă. Această adaptabilitate vizează atât promovarea, cât și produsul/serviciul oferit sau logistica necesară ajungerii la clientul final.
7. Majoritatea aspectelor discutate dintre lansarea unei afaceri, obiective, contexte, cum influențează modul de lansare a afacerii detalierea obiectivelor de creștere, prezentarea nevoilor etc., trebuie prevăzute detaliat în planul de afaceri.
 8. Pentru a putea avea viitor, nu doar profit în viitor, clientul trebuie fidelizat, trebuie să te cunoască, oamenii trebuie să știe că există pe piață, că firma este activă pe piață și că oferă produse de care ei au nevoie. Investiția continuă în adaptarea produsului/serviciului la cerințele consumatorilor, cât și promovarea continuă a acestora, nu doar pe o perioadă determinată, ar trebui să fie principalele obiective ale unei firme.



VI.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



**FINANCO
MANAGEMENT**

Dacian Gabriel COITA

DACIAN GABRIEL COITA este absolvent al Facultății de Științe Economice și Administrării Afacerilor, Timișoara, Managing Partner la SC FINANCO MANAGEMENT SRL.

A absolvit:

Universitatea de Vest din Timișoara

Gestion de l'Entreprise

Perioada 1995-1996

Programme de Spécialisation en Gestion de l'Entreprise organisé par l'Université de Nice - France, à l'Université de Timisoara - Roumanie.

Detalii despre firma antreprenorului:

- antreprenor în serie și investitor cu experiență, interesat să investească în start-up-uri și să le sprijine pentru cucerirea de noi piețe.
- consultanță finanțări nerambursabile și bancare;
- consultanță în management;
- soluții de garantare;
- audit.

Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2017	2018	2019
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	10621	13133	9257
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	64515	145919	105663
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)			1345
Creanțe	19412	56166	50862
Casa și conturi la bănci	45103	89753	53456
CHELTUIELI ÎN AVANS			
DATORII	40643	31191	20561
VENITURI ÎN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	34493	127861	94359
Capital subscris vărsat	200	200	400
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	77921	194871	58271
VENITURI TOTALE	78604	194894	58331
CHELTUIELI TOTALE	66253	99578	67449
Profitul sau pierderea brut(a)			
- Profit	12351	95316	0
- Pierdere	0	0	9118
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	9982	93368	0
- Pierdere	0	0	9701

Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	1	1	1
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Activități de consultanță pentru afaceri și management	Activități de consultanță pentru afaceri și management	Activități de consultanță pentru afaceri și management

Prelegerea antreprenorului:

1. Atenție la bani! Gândirea exactă și corectă a gestionării banilor, prin alocarea corectă a acestora în funcție de nevoile curente și prin investiții bine gândite din timp constituie rețeta perfectă pentru succesul unei firme.
2. Dezvoltarea firmei ține foarte mult de modul în care partea financiară este gândită. Achiziția de active care produc plus-valoare constituie elementul de bază al deciziilor oricărui viitor antreprenor. Achiziția de active care aduc doar o îmbunătățire a imaginii personale a antreprenorului nu ar trebui să fie pe lista principalelor investiții în firmă.
3. Ce legătură este între abilități, experiență și, respectiv deciziile financiare? Trecutul poate constitui un bun profesor, dacă se trag și învățăminte din el. Toate crizele, schimbările din piață, implicațiile deciziilor politice, constituie un trecut bogat cu influențe asupra mediului de business și a veniturilor/cheltuielilor unei firme. Experiența unui viitor antreprenor constă și în trecerea prin astfel de evenimente și învățarea din ele, astfel încât să fie apt de a lua decizii potrivite în momentul în care anumite evenimente se repetă.
4. Cunoștințele financiare, informații despre proiecții financiare, constituie un plus pentru un viitor antreprenor, dar nu sunt tocmai esențiale. Este bine ca un antreprenor să fie echipat cu principalele cunoștințe în a „citi” un bilanț, balanță, astfel încât deciziile să le poată lua mult mai ușor fără a avea nevoie de cineva să-i „traducă” datele financiare.



5. Legătura cu planul de afaceri – capitolul financiar este una importantă deoarece ajută mult la îmbunătățirea șanselor de succes al firmei, în special pentru cei care doresc o finanțare sau ajută mult la detalierea obiectivelor de creștere.
6. Chibzuință, gândire mai multă, răbdare. Niciodată nu trebuie să luăm decizii pripite în ceea ce privește partea bănească, deoarece aceasta are un rol esențial în fluxul financiar al firmei, iar fără bani nu putem face nimic.



VII.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Make IT in
Oradea

David ACHIM

DAVID ACHIM este absolvent Griffiths School of Management
A studiat Bachelor of Business Administration (BBA)
Business, Management, Marketing, and Related Support Services
Perioadă: 2011-2014.

Experiență în derularea mai multor afaceri:

- David Achim, manager și antreprenor la MAKE IT IN ORADEA, absolvent al Universității Emanuel din Oradea, Facultatea de Management, cu experiență în afaceri de peste 6 ani.



Detalii despre firma antreprenorului:

Make IT in Oradea este o inițiativă non-profit dezvoltată de câteva companii locale cu profil tehnologic și IT alături administrația locală.

Scopul nostru este simplu și clar: să stimulăm, să dezvoltăm, să promovăm talentul locat IT&C și start-up-urile creative. În prezent, Make IT în Oradea dezvoltă și supraveghează evoluția primului program de incubare din Oradea, cu scopul de a forma, descoperi, stimula și finanța start-up-uri inovatoare din domeniul tehnologiei.

Bugetul anual al incubatorului este de €300.000 și este asigurat de autoritățile locale având ca singur scop stimularea și atragerea oamenilor creativi și inovatori în Oradea. Chiar dacă suntem sprijiniți de autoritățile locale, Make IT in Oradea este o organizație neguvernamentală și apolitică. Orice asociere cu un partid politic este pur întâmplătoare.

În cadrul Make IT în Oradea are loc Incubatorul Bright Labs. Acesta este un program educațional și antreprenorial proiectat să formeze, descopere, selecteze și sprijine start-up-uri noi inovative în ecosistemul local.

Programul incubator va consta în multiple evenimente și inițiative și se va desfășura în fiecare an pe o perioadă de aproximativ 9 luni.

Echipele care vor absolvi programul sunt eligibile pentru o finanțare de până la €50K.

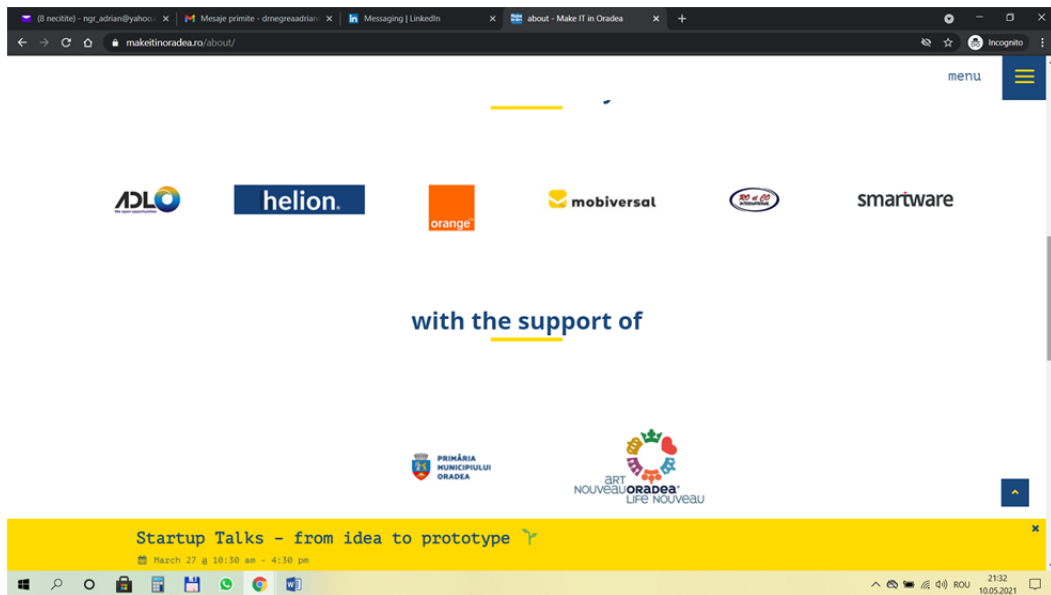
Programul de incubare este proiectat asemănător unei pâlnii.

Bright Nights sunt disponibile pentru orice echipă/individ.

Doar echipele selectate din cele două evenimente anterioare vor participa la Bright Labs Incubator Demo Night.

Echipele selectate de la Demo Nights vor primi un premiu în bani și vor fi selectate pentru a intra în programul de incubare. Detalii despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul <https://makeitinoradea.ro/>







UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Prelegerea antreprenorului:

1. Fiecare start-up este diferit! Firmele și afacerile nu seamănă una cu alta, dar există câteva elemente care pot face ca un plan de afaceri să înceapă cu succes și aici vorbim de înțelepciunea universală a experienței.
2. Nu te descuraja, încearcă din nou. Prima dată încerci să creezi ceva dar greșești cu prima firmă. Nu este un capăt de lume, trebuie doar să înveți din greșeli, iar la viitoarele afaceri să nu mai repeți aceleași greșeli. Start-up-urile de succes au încercat multe lucruri, și nu toate le-au ieșit din prima, și nu de puține ori au greșit sau și-au evaluat incorect șansele de succes. Au reușit însă să o ia de la capăt, au experimentat și au reîncercat.
3. Perseverență. Fondatorii start-up-urilor au participat la zeci de întâlniri cu investitorii și clienții și nu de puține ori au ieșit din aceste întâlniri fără a obține rezultatele dorite, însă nu s-au descurajat, au revenit la birou și au corectat greșelile inițiale, devenind din ce în ce mai buni la fiecare întâlnire.
4. Comunități. Apelează de fiecare dată cu încredere la comunitățile de oameni care au aceleași scopuri, idealuri, idei ca și ale tale! Există numeroase comunități locale, regionale, naționale, internaționale care pot să te ajute cu afacerea ta. Este mult mai ușor să apelezi la astfel de comunități deoarece:
 - a. Poți să elimini etape în dezvoltarea ta, acumulând mult mai rapid din experiența altor persoane. Aceste comunități te ajută cu sfaturi din experiențele membrilor săi. Nu ar fi rău să beneficiezi de un mentorat în ceea ce privește cariera ta sau a business-ului tău.
 - b. Poți evita eșecuri sau luarea unor decizii pripite la sfaturile proactive primite prin intermediul acestor comunități.
 - c. Poți să te dezvolti mult mai rapid, să crești mult mai repede dacă beneficiezi de ajutor din partea membrilor comunităților. Un exemplu concludent sunt acceleratoarele de business în domeniul IT&C.



SAPIENTIA EST VIRTUS
UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1992



UNIVERSITATEA DIN
BUCUREȘTI
— VIRTUTE ET SAPIENTIA



UNIVERSITATEA DIN ORADEA
ROMÂNIA

VIII.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Emilia BRADEA

**Thomas
International
Romania**

EMILIA BRADEA este absolventă:

Psihologie - Universitatea de Vest din Timișoara

Perioada 2005-2008

Universitatea din Oradea

Degree Name: Bachelor

Field Of Study: Marketing

Dates attended or expected graduation 2006-2009

University of Oradea

Degree Name Master's degree



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Field Of Study Marketing

Dates attended or expected graduation 2009-2011

Școala Națională de Studii Politice și Administrative (SNSPA)

Degree Name Master's degree

Field Of Study Project Management

Dates attended or expected graduation 2010-2012

Detalii despre antreprenor și firma antreprenorului:

Thomas International România desfășoară activități de dezvoltare a resurselor umane din companii multinaționale, dar și din întreprinderile mici și mijlocii. Fiecare client are nevoi specifice, așteptări bine definite și dorește să obțină rezultate concrete în urma programelor de instruire și consultanță, iar noi ținem seama de toate aceste aspecte în programele pe care le dezvoltăm.

Ne focalizăm toată energia pe consumatori, dar uităm de angajați. Peste patru, cinci ani, angajații vor fi principala resursă dintr-o companie. Totul va fi despre ei. De aceea este important să avem grijă de ei, să construim o poveste, un mesaj în jurul companiei.

Membrii unei echipe se identifică de cele mai multe ori cu cel care o conduce, cu imaginea acestuia, ceea ce înseamnă că vor căuta să lucreze pentru liderul cu un brand personal puternic. Fiecare persoană, de altfel, este oricum un brand, cu atât mai mult un lider. Depinde însă de acesta ce fel de brand își creează.

Thomas International România

Consultanță și instruire în evaluări:

- sprijin pentru clienții noștri curenți și viitori în identificarea celor mai bune evaluări de potrivire pentru nevoile companiei lor;
- instruirea consultanților interni în utilizarea și implementarea soluțiilor alese.

Instruire pentru dezvoltarea echipei:

- folosind instrumentele noastre, Thomas pentru a spori conștiința despre sine și ceilalți pentru a deveni lideri mai buni, colegi de echipă mai buni, oameni mai buni.



Antrenor certificat pentru:

- analiza comportamentală (Thomas PPA);
- inteligența emoțională (Thomas TEIQue);
- evaluarea informațiilor generale (Thomas GIA);
- indicatori de înaltă performanță (Thomas HPTI).

Detalii despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	43714	56578
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	418528	17140
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	4238	
Creanțe	329955	11094
Casa și conturi la bănci	84335	6046
CHELTUIELI ÎN AVANS	2299	4
DATORII	126094	15483
VENITURI ÎN AVANS	-	60983
PROVIZIOANE	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	338447	-2744
Capital subscris vărsat	200	250
Patrimoniul regiei	-	-
Cifra de afaceri neta	721227	199014
VENITURI TOTALE	723912	275509
CHELTUIELI TOTALE	643205	259884
Profitul sau pierderea brut(ă)		
- Profit	80707	15625
- Pierdere	0	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar		
- Profit	0	13775
- Pierdere	16624	0
Număr mediu de salariați	3	4
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Activități ale agențiilor de publicitate	Activități ale agențiilor de publicitate

Prelegerea antreprenorului:

1. Cum identificăm motivațiile antreprenoriale incipiente? De ce anumite persoane se orientează spre a crea un produs/serviciu, iar altele nu? De ce anumite persoane încearcă să dezvolte un business de mai multe ori, în timp ce altele se resemnează după primul eșec? Sunt întrebări care din punctul de vedere psihologic, pot să ateste înclinația spre antreprenoriat a unui tip de persoane. Conform studiilor, curiozitatea, conștiinciozitatea și perseverența constituie principalele motivații antreprenoriale incipiente care fac diferența din vorbe și fapte. Rolul curiozității, pasiunilor, abilităților și dorinței de a face ceva în viață pot constitui premisele dezvoltării spiritului antreprenorial. Dacă o persoană nu doar simte că poate realiza ceva mai mult, dar își și pune în practică propriile obiective, realizează o trecere de la curiozități și pasiuni la fapte concrete.
2. Necesitatea unei analize reale a sinelui, necesitatea unei analize personale, a motivelor care te fac să intri într-o afacere este primul pas pe care orice persoană rațională trebuie să îl realizeze. Importanța cunoașterii domeniului în care se dorește lansarea afacerii, a formulării unei idei viabile, dar și inovatoare, calculul obținerii unor venituri minime acceptabile, motivaționale reprezintă începutul analizei. Aceasta trebuie continuată cu identificarea abilităților personale necesare demarării afacerii. Din totalitatea proceselor firmei, câte pot fi prestate de către antreprenor? Din totalitatea proceselor firmei, câte sunt înțelese de către antreprenor? O identificare cât mai exactă pe plan personal a abilităților și a motivației poate accelera sau decela decizia devenirii unui antreprenor.
3. Dacă elementele menționate anterior converg către luarea deciziei de a deveni antreprenor, urmează o îndelungată perioadă de luptă interioară dintre interesul pentru o idee, realizare, opțiune de viață antreprenorială cu exigențele afacerii. Cum prezentăm și cum îmbinăm balansul dintre viața personală, familială și cea de afaceri își va pune amprenta atât pe plan personal, cât și pe bunul mers al afacerii. Echilibrul dintre cele două elemente va trebui realizat, deoarece influențează starea de spirit și deciziile raționale sunt luate doar în armonie.

IX.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Vasile CHINDRIȘ

Creative
Marketing
Solutions

VASILE CHINDRIȘ – CREATIVE MARKETING SOLUTIONS

Universitatea din Oradea

Domeniu: Afaceri Internaționale

Profil: International Business

Perioada 2016-2019

Universitatea din Oradea

Domeniu: Afaceri Internaționale

Profil: Management

Perioada 2019 - Prezent



UNIUNEA EUROPEANĂ



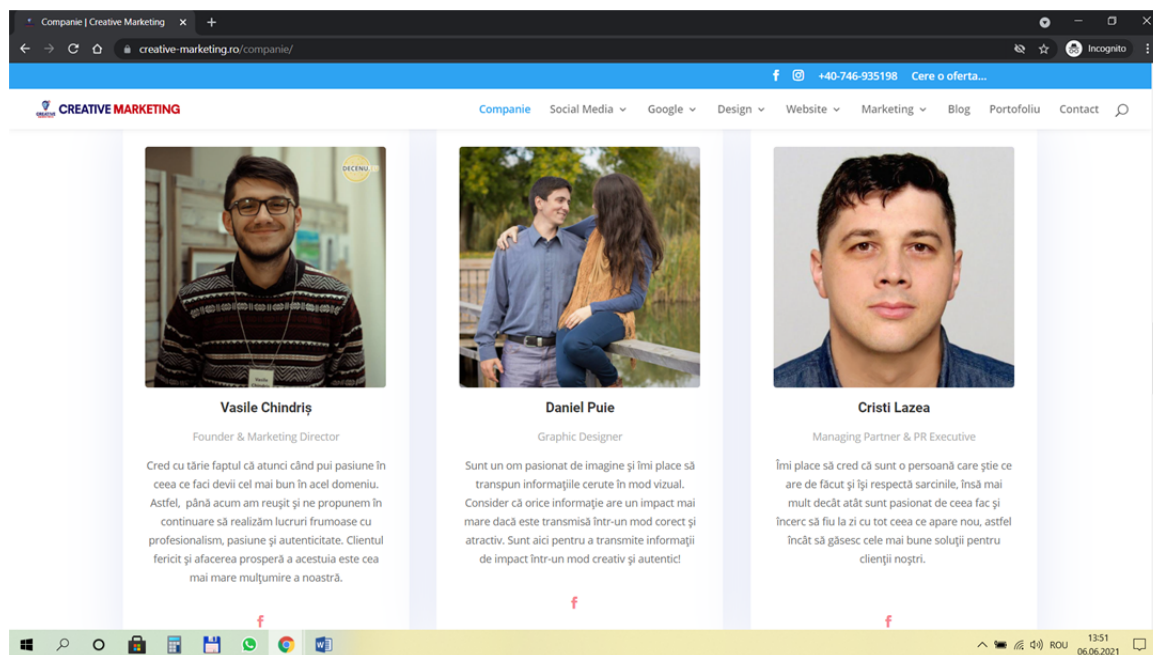
Instrumente Structurale
2014-2020

Detalii despre firma antreprenorului:

Creative Marketing este o agenție de online marketing care se ocupă cu crearea de Conținut, Web Design, Graphic Design și Marketing. Sediul nostru se află în Oradea, dar suntem gata să te ajutăm în orice zonă a țării te-ai afla. Iubim ceea ce facem și ne bucurăm atunci când vedem că afacerile pe care le sprijinim se dezvoltă în mediul online.

Marketingul digital a cuprins întreaga lume. Cu siguranță ai observat că a scăzut din ce în ce mai mult publicitatea fizică și s-a trecut la mediul online. Oamenii petrec mult timp în mediul online. Deci unde crezi că vei găsi clienți pentru afacerea ta?

Noi, Creative Marketing, suntem alături de tine în procesul cunoașterii preferințelor segmentului tău de piață, dar și în cel al atragerii acestuia către business-ul pe care îl reprezintă. A sosit momentul să crești relația cu clienții tăi!



Detalii despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	117879	56578
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	210526	17140
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)		
Creanțe	203257	11094
Casa și conturi la bănci	7269	6046
CHELTUIELI ÎN AVANS	181	4
DATORII	212803	15483
VENITURI ÎN AVANS	132352	60983
PROVIZIOANE	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	-16569	-2744
Capital subscris vărsat	200	250
Patrimoniul regiei	-	-
Cifra de afaceri neta	14528	199014
VENITURI TOTALE	82177	275509
CHELTUIELI TOTALE	98801	259884
Profitul sau pierderea brut(ă)		
- Profit	0	15625
- Pierdere	16624	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar		
- Profit	0	13775
- Pierdere	16624	0
Număr mediu de salariați	3	4
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Activități ale agențiilor de publicitate	Activități ale agențiilor de publicitate

Prelegerea antreprenorului:

1. Un plan de afaceri vă poate ajuta să vă clarificați strategia, să identificați posibilele blocaje, să decideți de ce resurse anume aveți nevoie și să evaluați viabilitatea ideii dvs. sau a planurilor de creștere înainte de a începe o afacere.
2. Greutăți. Este foarte greu începutul, demararea afacerii propriu-zise, deoarece realitățile din piață nu sunt tocmai similare cu cele stabilite în planul de business. Într-adevăr, se pot diminua multe elemente neprevăzute din totalul elementelor cu care te vei confrunta, depinde cât de meticulos e realizat planul de afaceri, dar asta tot nu te salvează de realitățile pieței.
3. Fură meserie! Experiența acumulată te poate ajuta în momentul începerii afacerii, dar specializarea pe tot parcursul vieții, să fii la curent cu toate schimbările, nu este un moft, este o necesitate.
4. Poziționarea pe piață. Pentru a ști cum trebuie să te poziționezi pe piață, trebuie să îți analizezi concurența. Pur și simplu mergi la concurență și le ceri oferte de preț. Îți rogi prietenii să meargă la concurență să le ceară oferte de preț. Trebuie să realizezi această analiză pentru că și tu la rândul tău va trebui să te poziționezi cu oferte de preț. Depinde de tine dacă „te vinzi” ieftin, dacă te poziționezi la nivelul mediei prețurilor oferite de concurență sau te poziționezi cu prețurile peste cele ale concurenței.
5. Detaliile fac diferența. Această idee este legată de creativitate. O serie de clienți vor dori anumite proiecte cu diferite specificații, în special pe partea de online, dar vor aborda subiectul ca și novici, neștiutori, de aceea este rolul creativității tale sau a echipei de a le oferi mai mult decât au cerut. Explicațiile oferite, serviciile în plus oferite la același preț, vor fideliza un client, care la rândul său va oferi recomandări altora.
6. Se reia din nou tema comunităților și importanța de a face parte dintr-o astfel de organizație. Apelează de fiecare dată cu încredere la comunitățile de oameni care au aceleași scopuri, idealuri, idei ca și ale tale. Există numeroase comunități locale, regionale, naționale, internaționale și în special în domeniul online, forumuri de comunicare, putând să te ajute cu afacerea ta.

X.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Beta
Events

Georgeta BOCȘE

Studii

Universitatea „Babeș-Bolyai” din Cluj-Napoca

Denumire Program: Master

Profil studii: Comunicare și studii media

Data desfășurării studiilor 2005-2006

Universitatea „Babeș-Bolyai” din Cluj-Napoca

Denumire Program: Bachelor of Arts (B.A.)

Profil studii: Jurnalism

Data desfășurării studiilor: 2001- 2005



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Jonkoping University, Sweden

Denumire Program: Erasmus – exchange student

Profil studii: Jurnalism și comunicare

Data desfășurării studiilor 2004-2004

Detalii despre antreprenor și firma antreprenorului:

Denumirea companiei: Beta Events

Data începerii afacerii: Nov. 2013 – prezent

Locația: Oradea

Oferim sprijin companiilor în dezvoltarea și implementarea unei strategii de marketing coerente și eficiente.

Avem experiență în B2B și B2C, marketing de produse și servicii, dar și în organizarea și promovarea de evenimente.

Oferim sprijin companiilor în dezvoltarea mărcii lor: siglă, etichete și garanții de marketing. De asemenea, oferim asistență în dezvoltarea unei pagini web a companiei, crearea unei strategii de comunicare și coordonarea eforturilor de PR.

Lucrăm împreună cu o echipă de designeri grafici, fotografi, producători video, dezvoltatori web, specialiști SEO, scriitori de conținut și experți, astfel încât să putem oferi o gamă completă de servicii oricărei companii emergente sau bine stabilite.





UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Detalii despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2019	2020
Indicatori din BILANȚ		
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	26780	21218
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	241265	156852
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-	-
Creanțe	21524	115871
Casa și conturi la bănci	219741	40981
CHELTUIELI IN AVANS	-	286
DATORII	13827	32961
VENITURI IN AVANS	-	-
PROVIZIOANE	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	254218	145395
Capital subscris vărsat	200	200
Patrimoniul regiei	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE		
Cifra de afaceri netă	480329	314443
VENITURI TOTALE	488181	327989
CHELTUIELI TOTALE	229358	180217
Profitul sau pierderea brut(ă)		
- Profit	258823	147772
- Pierdere	0	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar		
- Profit	254018	145155
- Pierdere	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE		
Număr mediu de salariați	3	3
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Activități ale agențiilor de publicitate	Activități ale agențiilor de publicitate



Prelegerea antreprenorului:

1. Obiectivul specific al acestui atelier antreprenorial l-a constituit înțelegerea relației și raporturilor dintre piață, consumatorii și segmentarea pieței.
2. Networking. Lărgirea orizontului cunoașterii antreprenoriatului prin interacțiuni cu cât mai multe persoane. Niciodată nu știi când te vei mai întâlni cu acele persoane, sau dacă vei apela la ajutorul lor. Este bine să fii proactiv, chiar dacă la început nu există o cuantificare pecuniară a timpului, dar pe măsura trecerii anilor, acele servicii oferite de către tine se vor întoarce sub altă formă de ajutor.
3. Punerea accentului pe creșterea organică a afacerii. Pentru a utiliza cât mai puține resurse la început, dar și pentru a gândi strategic utilizarea resurselor disponibile pe viitor este bine să te dezvolți organic. Creșterea organică îți poate oferi liniștea în gândire, diminuează stresul unei creșteri accelerate, deciziile se pot lua mult mai calculat, echipa se mărește într-un ritm sustenabil și nu accelerat ceea ce îți permite angajarea la început a persoanelor pe care tu le consideri necesare și compatibile cu tine.
4. La început de business, este mai bine să lucrezi mai mult cu colaboratori, însemnând că vei avea nevoie de mai puțini angajați. De regulă, la început de drum, nu poți avea o echipă mare, deoarece acest lucru implică cheltuieli semnificative cu salariile și contribuțiile. Dacă acei oameni nu au nimic de lucru sau dacă lucrează doar câteva ore, înseamnă o pierdere pentru companie. De asemenea trebuie să ții cont de responsabilitatea pe care o ai față de acei angajați. De aceea, la început de drum, ar fi indicat să colaborezi, acest lucru ce te scutește de cheltuielile cu angajații permanenți. Când firma se dezvoltă și încep să vină comenzi mai multe, abia după aceea se poate recurge la angajări full time.
5. Fiecare detaliu în organizarea unui eveniment trebuie analizat și integrat. Exemplul concret fiind salonul de vinuri din Oradea:
 - a) Alegerea momentului când se va desfășura evenimentul. Aici trebuie ținut cont de: perioada concediilor; ce tipuri de evenimente se realizează în județele sau reședințe de județ vecine pentru a nu exista o suprapunere.



- b) Cărui soi de vin se dedică evenimentul: alb, roșu, roze etc. De aici se continuă cu adresarea de invitații cramelor naționale și din țările învecinate care produc soiul de vin respectiv.
- c) După stabilirea perioadei și a soiului de vin, se trece la structura evenimentului. Trebuie stabilită durata, adică numărul zilelor. Trebuie stabilite orele când au loc degustările, orele când vor prezenta invitații la eveniment. De aici rezultă și invitarea anumitor persoane din domeniu pentru a realiza prezentări tematice.
- d) Gândirea unui pachet de preț pentru o zi, pentru toate zilele, pentru degustare, pentru prezentări etc.
- e) Realizarea unui site web și a unei pagini pe rețelele de socializare pentru promovarea evenimentului.
- f) Pregătirea materialelor pentru eveniment, desfășurarea evenimentului, iar pe urmă feedback-ul primit din partea participanților astfel încât viitorul eveniment să se desfășoare în condiții și mai bune.



XI.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Laurențiu DROJ

**UrbanGis
Consulting**

Studii

Universitatea „Babeș-Bolyai” din Cluj-Napoca

Denumire Program: PhD

Profil studii: Finanțe

Data desfășurării studiilor 2009-2012

IHS University Rotterdam, Sweden

Denumire Program: Erasmus - exchange student

Profil studii: Finanțe și Bănci

Data desfășurării studiilor 2003-2004



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Universitatea din Oradea

Denumire Program: Bachelor

Profil studii: Finanțe și Bănci

Data desfășurării studiilor 1997-2001

Detalii despre antreprenor și firma antreprenorului:

LAURENȚIU DROJ, antreprenor URBANGIS CONSULTING SRL, Oradea, antreprenor, expert și evaluator financiar, cu experiență în domeniul financiar și consultanței în afaceri de peste 16 ani.

Laurențiu are o experiență diversă în acest domeniu, atât ca expert evaluator (evaluarea activelor, evaluarea proprietăților, expertiza judiciară, evaluare pentru impozitare) dar și ca antreprenor și manager în domeniul furnizării de servicii financiare pentru administrații publice și companii private, elaborarea, coordonarea și gestionarea proiectelor și programelor din fonduri nerambursabile: finanțare europeană, finanțare internațională sau națională (program operațional regional – POR, programe sectoriale: POS CCE, POS DRU, POS Mediu, FEADR, Phare, Interreg, Cooperare regională Programe, alte fonduri internaționale și naționale); servicii generale de consultanță pentru sectorul privat, ONG și sectorul public din România și Ungaria; analiza oportunităților imobiliare și de investiții; utilizarea GIS pentru sectorul public (impozitare, mediu, dezvoltare urbană, regenerare urbană, atenuarea riscurilor naturale, planificarea imobiliară, gestionarea patrimoniului etc.) și companii private (imobiliare, construcții, gestionarea patrimoniului etc.); evaluarea proprietăților și evaluarea activelor. A activat și în cadrul administrației publice, la Primăria din Oradea (dezvoltare infrastructură, consilier coordonare a zonei metropolitane Oradea). De asemenea, Laurențiu este și cadru didactic al Universității din Oradea, Departamentul Finanțe – Contabilitate, cu domenii de predare - Finanțe corporative, Diagnostic financiar, Analiză financiară economică, Evaluarea afacerilor etc.





UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Detalii despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2019	2020
Indicatori din BILANȚ		
	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	92564	64583
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	305823	361624
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-	-
Creanțe	304361	298276
Casa și conturi la bănci	1462	63348
CHELTUIELI ÎN AVANS	14250	22750
DATORII	261005	287231
VENITURI IN AVANS	-	-
PROVIZIOANE	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	151632	161726
Capital subscris vărsat	200	200
Patrimoniul regiei	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE		
Cifra de afaceri neta	293270	234714
VENITURI TOTALE	559546	234714
CHELTUIELI TOTALE	524718	222481
Profitul sau pierderea brut(ă)		
- Profit	34828	12233
- Pierdere	0	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar		
- Profit	29521	10094
- Pierdere	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE		
Număr mediu de salariați	5	4
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Activități de consultanță pentru afaceri și management	Activități de consultanță pentru afaceri și management

Prelegerea antreprenorului:


1. Să ai tot timpul bani albi pentru zile negre! Planul financiar este un element critic al asigurării finanțării afacerii – mai precis, când se solicită o finanțare sau intrarea unor



- investitori în capitalul și managementul firmei. Antreprenorii trebuie să fie siguri că împrumută suficienți bani pentru a trece prin perioada de pornire, când, inevitabil vor apărea întârzieri și vor apărea costuri neașteptate.
2. Nu te întinde mai mult decât ți-e plăpuma. După perioada de pornire/demarare a afacerii, antreprenorii revin la bancă, mai târziu, pentru a cere mai mulți bani din următoarele motive:
 - a. fie pentru că și-au subestimat cheltuielile;
 - b. fie că afacerea crește într-un ritm alert și nu vor să piardă oportunități din lipsă de cash.
 3. La aceste solicitări, antreprenorul trebuie să arate, cu încredere, că firma sa poate rambursa împrumuturile, că gestiunea financiară este corectă și afacerea este viabilă. În fond, principala preocupare a unui creditor este ca banii împrumutați să fie rambursați la timp cu dobânda aferentă.
 4. Detaliați cât de mult tipul de finanțare care va fi necesară pentru lansarea și dezvoltarea afacerii dvs. în următorii trei-cinci ani și modul în care vor fi cheltuiți banii pe care îi primiți sau îi împrumutați: achiziții de echipamente, salarii, cumpărarea unei clădiri etc. Furnizați o etapizare a momentelor și a modului în care intenționați să vă achitați datoriile.
 5. Proiecțiile veniturilor și cheltuielilor vor demonstra capacitatea de fezabilitate în cazul finanțării din fonduri guvernamentale/europene sau modalitatea de a rambursa împrumutul creditelor. Start-up-urile vor trebui să furnizeze estimări ale succesului viitor, în timp ce companiile consacrate ar trebui să includă declarații bancare, bilanțuri, balanțe, cont de profit și pierderi, fluxuri de numerar etc.
 6. Un ultim sfat pentru o realizare cât mai realistă a fluxurilor financiare la a firmă nouă, în special start-up, ar trebui prima dată gândite sau prognozate veniturile și cheltuielile. În momentul în care s-a ajuns la o cifră prognozată pentru venituri și cheltuieli se trece la următoarea operațiune: se scad 30% din venituri și se adaugă 30% la cheltuieli. În acest mod, viitoarele fluxuri financiare vor fi mai apropiate de realitate.

XII.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Victor ANDREI

SC ELSSA
LABORATORY
SRL

Dl. **VICTOR ANDREI** este cercetător și directorul SC ELSSA LABORATORY SRL, și a lucrat până de curând la Institutul de Cercetări Nucleare din Pitești-Mioveni, în domeniul plasmei electrolitice.

Pe acest domeniu s-a reprofilat și și-a creat o firmă – SC Elssa Laboratory SRL, în cadrul liniei de finanțare a proiectelor „Start up”. Pentru acest gen de proiecte, a fost lansat pe site-ul Ministerului Cercetării, Inovării și Digitalizării (MCID), care a sponsorizat proiectul deșus de dl. Victor Andrei, validând astfel propunerea sa.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Detalii despre firma antreprenorului:

ELSSA LABORATORY SRL desfășoară activități de cercetare științifică pentru dezvoltarea de aplicații ale tehnicilor de ingineria suprafeței bazate pe utilizarea plasmei de electroliză.

Rezultate obținute până în prezent:

- cerere de Brevet de Invenție: „Instalație și metodă pentru obținerea de straturi protectoare la coroziune pe oțel carbon prin oxidare în plasmă electrolitică”, Autori: A.V. Andrei, V. Malinovski, Gh. Albu, I.M. Borascu, Elisabeta Coacă – ELSSA LABORATORY SRL, înregistrată la OSIM cu nr. A/0025 din 04-04-2017 pentru care există Raport de documentare extins cu opinie scrisă privind brevetabilitatea, OSIM, 01435 din 1515-01-2018;
- rezultate cu caracter de noutate, publicate în reviste cotate ISI și prezentate la 15th International Conference on Nanosciences & nanotechnologies, 3-6 July 2018, Salonic, referitoare la:
- obținerea de filme subțiri ceramice pe bază de oxid de aluminiu pe oțeluri austenitice 304L și 316L, prin PEO.
- caracterizarea microstructurii și microcompoziției structurilor protectoare dezvoltate prin tehnici cu plasmă electrolitică pe oțel 316L
- stabilizarea fazei tetragonale a ZrO₂ în straturi depuse pe Zr-2.5%Nb prin PEO în electroliți cu aluminat de sodiu.

Servicii:

Tratamente de ingineria suprafeței bazate pe tehnici cu plasmă de electroliză pentru:

- îmbunătățirea proprietăților materialelor utilizate în domeniul auto;
- materiale de uz nuclear;
- materiale biocompatibile utilizate la implanturi.





UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2020
Indicatori din BILANȚ	
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	-
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	-
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-
Creanțe	-
Casa și conturi la bănci	-
CHELTUIELI ÎN AVANS	-
DATORII	-
VENITURI IN AVANS	-
PROVIZIOANE	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	-
Capital subscris vărsat	-
Patrimoniul regiei	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE	
Cifra de afaceri neta	-
VENITURI TOTALE	-
CHELTUIELI TOTALE	-
Profitul sau pierderea brut(ă)	-
- Profit	-
- Pierdere	-
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar	-
- Profit	-
- Pierdere	-
Indicatori din DATE INFORMATIVE	
Număr mediu de salariați	-
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Cercetare-dezvoltare în alte științe naturale și inginerie






Prelegerea antreprenorului a conținut următoarele idei:

1. Cum și când a fost ales momentul deschiderii afacerii?
2. Cum se îmbină domeniul cercetării științifice cu cel al afacerilor?
3. Ce a implicat activitatea de cercetare de până acum?
4. Soluții și oportunități de afaceri – Cum le abordăm:
5. Rolul finanțării în lansarea și consolidarea unei afaceri – tipuri – de la finanțări nerambursabile – în special pentru firmei noi, strat-up-uri vezi cele de tipul Start-up Nation, FEADR, etc, până la bănci și investitori de capital – scurtă prezentare cu exemple specifice;
6. Încurajarea lansării și depunerii unei cereri (dosar) de finanțare pe fonduri nerambursabile – Ex Start up Nation și variantele sale mai noi pun accentul (punctează favorabil) ideile inovative, ITC, industriile creative etc.;
7. Discuții despre viitoarele angajări în cadrul Institutului de Cercetări Nucleare Pitești, unde se dorește angajarea studenților interesați de domeniul plasmelor electrolitice.



XIII.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



SC Totalaig
Enviro Serv SRL

Irina MOATER

Doamna **IRINA MOATER** este, înainte de toate, lector în cadrul Facultății de Ingineria Mediului, a Universității Valahia din Târgoviște, finalizând studii în acest domeniu.

Antreprenor al firmei SC TOTALAIG ENVIRO SRL, firma în domeniul activităților de arhitectură, inginerie și servicii de consultanță tehnică legate de acestea, precum și a activităților de consultanță pentru afaceri și management.

În anul 1997, a obținut licența în chimie cu specializarea Chimie-fizică la Universitatea „Valahia” din Târgoviște, a absolvit în anul 2000 Contabilitate și management financiar tot la Universitatea Valahia din Târgoviște.

În anul 2005, devine doctor în chimie la Universitatea București.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

A absolvit mai multe cursuri postuniversitare:

- curs postuniversitar intitulat ECO-MANAGER la Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca, Centrul de Management Eco și Universitatea din Minnesota, SUA, în limba româno-americană
- program postuniversitar de Eco-Management. Titlurile modulelor absolvite: „Evaluarea impactului asupra mediului”; „Sisteme de management de mediu ISO 14001”; „Monitorizarea mediului și controlul poluării. Eșantionare și analiză chimică privind poluanții din aer prin chemiluminiscentă (CL). Elaborarea studiilor EIM și BM”; „Principii teoretice și practice privind monitorizarea mediului și controlul poluării” etc.

Competențe profesionale dobândite: stabilirea obiectivului proiectului, stabilirea cerințelor de management integrat ale proiectului, planificarea activităților și etapele proiectului, gestionarea costurilor și a resurselor operaționale ale proiectului, realizarea procedurilor de achiziții pentru proiect, risc management, managementul echipei de proiect, managementul comunicării în cadrul proiectului, managementul calității proiectului. Certificat emis de Ministerul Muncii, Familiei și Egalității de Șanse, Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului.

Detalii despre firma antreprenorului:

Totalig Enviro Serv SRL este o întreprindere cu sediul principal în București. Întreprinderea operează în industria serviciilor de consultanță în management administrativ și management general. Ultimul raport financiar al companiei indică o creștere a veniturilor nete din vânzări de 5,5% în 2020. A existat o creștere totală a activelor totale ale Totalaig Enviro Serv SRL în aceeași perioadă.

Firma își desfășoară activitatea din anul 2003, însă ultimii ani au fost destul de prolifici, cifra de afaceri (2018-2020) fiind de aproape 100.000 euro (în toți cei trei ani). În cadrul societății au activat de-a lungul timpului 20 de persoane, însă nucleul este constituit din 8 persoane, dintre care și membri de familie.

Ca urmare a demersurilor realizate, societatea este înscrisă în Registrul Național al elaboratorilor de studii pentru protecția mediului și a obținut certificare ISO.



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2018	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL	1 964 30	1 857 966	2 063 635
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	1 248 015	832 875	1 221 246
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	40 580	0	87 873
Creanțe	-	-	-
Casa și conturi la bănci	144 443	54 881	440 158
CHELTUIELI ÎN AVANS	3 789	10 095	0
DATORII	2 325 681	1 376 449	1 915 966
VENITURI IN AVANS	0	0	0
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	890 424	1 324 487	1 368 915
Capital subscris vărsat	-	-	-
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	3 103 897	684 472	722 136
VENITURI TOTALE	3 152 443	1 334 189	898 071
CHELTUIELI TOTALE	2 435 077	886 783	845 401
Profitul sau pierderea brut(ă)			
- Profit	717 366	447 406	52 670
- Pierdere	0	0	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	686 169	434 063	44 428
- Pierdere	0	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	3	2	3
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Activități de inginerie și consultanță tehnică legate de acestea	Activități de inginerie și consultanță tehnică legate de acestea	Activități de inginerie și consultanță tehnică legate de acestea



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Prelegerea antreprenorului a conținut următoarele idei:

1. Care este experiența doamnei director?
2. Cum și-a deschis afacerea, cum a început, de ce a ales domeniul în care lucrează?
3. Cu ce provocări s-a confruntat? D-na director a precizat că managerul firmei este necesar să fi parcurs cursurile unei specializări în domeniul chimiei, ingineriei mediului sau montanologiei, specializări care permit realizarea studiilor specifice.
4. Ce importanță au experiențele și asemănările cu job-urile anterioare (statutul de angajat), dar și pasiunile, îndemânarea, dorința de a face ceva în viață, cu propriile resurse? Astfel, dumneaei personal a fost autorizată în calitate expert și, totodată și firma pe care o conduce, a fost autorizată de către Ministerul Mediului și Pădurilor pentru elaborarea documentațiilor pentru obținerea avizului/autorizației de gospodărire a apelor, pentru proiectare de drumuri forestiere sau pentru proiectare – efectuarea studiilor de teren și elaborarea documentațiilor tehnico-economice pentru lucrări de îmbunătățiri funciare din domeniul silvic
5. Cum abordăm dorința de schimbare, reacția la rutină (dar și siguranța) unui post de angajat? (exemple specifice, personale) Fiind întrebată cum a reușit, a precizat că a muncit foarte mult pentru a reuși, mai ales că afacerea se realizează într-un domeniu în care există fluctuații de activitate, existând perioade mai aglomerate și altele cu mai puțină activitate. Legat de activitate, dna manager a precizat că a lucrat foarte mult cu Primăriile, unde a aplicat la diferitele licitații pe care acestea le ofereau. Deși este o activitate sigură, totuși, unul dintre impedimentele lucrând cu Primăriile este că plata serviciilor oferite se face mai greu, existând întârzieri. Fiind întrebată despre proiectele dânselor de succes, a arătat că unul dintre acestea poate fi și ultimul în care urmează să facă o proiectare pentru realizarea accesului în Zona Bolboci.
6. Discuții despre riscuri, tentații, erori frecvente la început de drum. Importanța lămurii aspectelor și obiectivelor la început – într-un Plan de Afaceri, într-o discuție cu partenerii, familia, alți antreprenori – previziuni asupra veniturilor, cheltuielilor. În discuțiile libere cu studenții, dna Moater i-a sfătuit pe aceștia să



UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE

1992



UNIVERSITATEA DIN
BUCUREȘTI
— VIRTUTE ET SAPIENTIA



UNIVERSITATEA DIN ORADEA
ROMÂNIA



își deschidă o firmă într-un domeniu care le place și pe care îl stăpânesc, astfel încât să găsească împlinirea sufletească de care au nevoie și satisfacțiile profesionale pe care le merit potrivit muncii lor.

7. Importanța entuziasmului, dar și a cunoașterii domeniului (cerere, ofertă, tendințe) în care se dorește lansarea afacerii, a formulării unei idei viabile, dar și inovatoare, calculul obținerii unor venituri minime acceptabile, motivaționale - dna director a precizat că este important ca cei interesați de o afacere să aibă inițiativă și să îndrăznească să își pună în valoare potențialul;
8. Reluarea temei din Atelierul nr. 1 - Antreprenoriatul nu este un hobby, dar poate și trebuie să pornească de la un hobby, o pasiune, o idee. El presupune multă muncă, asumarea unor riscuri, dar și pasiune, perfecționism, dorință de a crește, răbdare, dăruire, ambiție, sentimentul libertății, urmărirea unui rezultat concret.



XIV.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Manoil Florin LOPĂTARU

SC
Manoil Trans
SRL

Domnul FLORIN MANOIL LOPĂTARU este managerul firmei **SC MANOIL TRANS SRL**.

Este absolvent al Facultății Tehnologia Construcțiilor de Mașini din Craiova.

În anul 1994, a urmărit să-și deschidă propria afacere, pornind de la „zero”.

Întrucât terminase specializarea construcții de mașini (TCM), a denumit firma „Manoil Trans”, dorind să activeze în transporturi auto, însă, activitatea ulterioară a firmei s-a desfășurat într-un domeniu total diferit de ceea ce gândise inițial, și anume distribuție produse de larg consum (băuturi – bere și apă minerală, în mod deosebit, dar nu numai).



Detalii despre firma antreprenorului:

SC Manoil Trans SRL este o societate ce are ca obiectiv principal distribuția de produse alcoolice, răcoritoare și alimentare. Activitatea se desfășoară, în mare, în aria dâmbovițeană, societatea colaborând cu branduri mari din domeniu.

Societatea a fost înființată în anul 1994.

Banii inițiali pentru a deschide firma i-a luat de la prieteni și rude apropiate care au avut totală încredere în dânsul că va reuși. A pornit afacerea cu 5 angajați, pentru a ajunge astăzi la peste 150 de persoane.

Domnul Director a mai subliniat faptul că și-a bazat afacerea întotdeauna pe corectitudine, achitând taxele și impozitele la zi, întocmind corect toate documentele necesare pentru desfășurarea activității. Consideră că în acest mod ajută la dezvoltarea societății și mediului economic din jurul său, pentru că astfel se creează un spațiu sigur de afaceri, nu doar în domeniul său de activitate, ci în general.





UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2018	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	10 347 142	10 239 555	10 188 214
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	18 000 184	21 131 977	19 677 078
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-	-	-
Creanțe	-	-	-
Casa și conturi la bănci	-	-	-
CHELTUIELI IN AVANS	-	-	-
DATORII	21 258 589	24 163 265	22 123 910
VENITURI IN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	7 119 659	7 247 393	7 780 508
Capital subscris vărsat	-	-	-
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	69 889 895	76 196 641	72 820 551
VENITURI TOTALE	-	-	-
CHELTUIELI TOTALE	-	-	-
Profitul sau pierderea brut(ă)	-	-	-
- Profit	-	-	-
- Pierdere	-	-	-
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	807 702	1 007 075	1 533 115
- Pierdere	-	-	-
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	149	149	148
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Comerț angro al produselor alimentare, băuturilor și produselor din tutun	Comerț angro al produselor alimentare, băuturilor și produselor din tutun	Comerț angro al produselor alimentare, băuturilor și produselor din tutun




Prelegerea antreprenorului:

1. Lucruri de făcut înainte de a începe o afacere. Bani inițiali pentru a deschide afacerea, domnul Florin Lopătaru i-a luat de la prieteni și rude apropiate care au avut totală încredere în dânsul că va reuși.
2. Legătura dintre lansarea unei afaceri, obiective și Planul de Afaceri - contexte, cum influențează modul de lansare a afacerii detalierea obiectivelor de creștere, prezentarea nevoilor - firma „Manoil Trans”, s-a dorit să activeze în transporturi auto, însă, activitatea ulterioară a firmei s-a desfășurat într-un domeniu total diferit de ceea ce gândise inițial, și anume distribuție produse de larg consum.
3. Discuții despre riscuri, erori frecvente în lansarea unei afaceri, importanța unor estimări corecte, a previziunilor veniturilor, cheltuielilor, cash-flow-ului. Domnul director a subliniat faptul că și-a bazat afacerea întotdeauna pe corectitudine, achitând taxele și impozitele la zi, întocmind corect toate documentele necesare pentru desfășurarea activității. Consideră că, în acest mod, ajută la dezvoltarea societății și mediului economic din jurul său, pentru că astfel se creează un spațiu sigur de afaceri, nu doar în domeniul său de activitate, ci în general. A fost întrebat de studenți, dacă „a luat țepă” vreodată? Și răspunsul a fost că DA, din păcate. A fost cel mai delicat moment din afacerea sa, pentru că l-a afectat foarte mult și psihic. Suma de bani cu care a fost înșelat, deși foarte mare, câteva miliarde (lei vechi), nu a mai putut-o recupera, deși a realizat demersurile legale necesare. Cu toate acestea, a continuat să fie omul corect și onest atât în relațiile cu ceilalți oameni de afaceri cu care colaborează, dar și cu angajații proprii.
4. Importanța cunoașterii domeniului în care se dorește lansarea afacerii, a determinării și realismului, motivațiile pecuniare și cele personale (realizarea unei idei, impact în comunitate) trebuie să se întrepătrundă și să se echilibreze.
5. Antreprenoriatul înseamnă responsabilitate nu doar pentru propriul destin, dar și pentru cei cu care intri în relații, angajați, clienți, comunitate, presupune multă muncă, riscuri și entuziasm.
6. A pornit afacerea cu 5 angajați, pentru a ajunge astăzi la peste 150 de persoane.

7. Ceea ce l-a ajutat în momentul foarte delicat al pierderii unei sume foarte mari pentru dânsul și pentru firma au fost relațiile foarte bune de colaborare pe care le avea cu furnizorii, care au înțeles situația delicată și au mărit datele de rambursare a banilor, astfel că, treptat, firma și-a revenit, și deși banii nu au mai fost recuperați, a reușit să depășească momentul.
8. O altă întrebare în discuția noastră a fost aceea cum a reușit să depășească criza din 2020 și în ce măsură l-a afectat situația pandemică actuală? A precizat că, față de alte domenii, care au fost realmente afectate, dumnealui și firma nu au fost însă afectați. Avantajul domeniului de activitate și modul de desfășurare a activității au fost cele două atuuri care au contribuit la continuitatea activității.
9. Un alt element pozitiv al modului cum a conceput afacerea sa, este acela că angajații săi care au rolul de a distribui produsele nu fac doar aceasta, ci, atunci când merg de mai multe ori pe săptămână la magazinele unde duc produsele se ocupă și să facă reclamă pentru acestea, îi ajută pe micii întreprinzători să așeze produsele astfel încât acestea să fie la îndemâna consumatorilor și mențin un contact permanent cu comercianții finali ai bunurilor.
10. Unii dintre studenți au întrebat dacă dl. Lopătaru mai realizează și sponsorizări și astfel am aflat că dumnealui este și un susținător al echipei de fotbal din oraș, dar și al Universității „Valahia” din Târgoviște, realizând donații în bani în cele două domenii.

XV.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



SC Asodess eco
Construct SRL

Camelia
UNTESCU-BLANDA

Doamna CAMELIA UNTESCU-BLANDA este absolventă a Universității de Studii Economice București, a absolvit studiile doctorale în anul 2008 cu tema „Îmbunătățirea managementului calității în raport cu managementul resurselor umane în întreprinderile mici și mijlocii”.

A mai absolvit încă o facultate pentru a-și pune în valoare anumite calități ale sufletului dumneaei, și anume design interior.

Nu a profesat niciodată în această ultimă calitate, însă și-a utilizat abilitățile pentru a-și ajuta prietenii apropiați să decoreze propriile locuințe. Latura sa artistică a ajutat-o în timp să aducă inovare și creativitate în domeniul său de afaceri, să propună noi soluții și idei noi, să nu rămână cantonată în același model structural.

Primii pași în domeniul afacerilor i-a făcut alături de tatăl dânzei care avea o firmă de construcții. A fost un „ucenic” foarte bun, parcurgând toate stadiile în cadrul firmei, însă, în



anul 2002, a simțit că poate mai mult și că e momentul să iasă din umbra tatălui, creându-și propria afacere.

Experiența acumulată în primii ani i-au fost de mare folos, dar provocările cu care avea să se confrunte ulterior i-au arătat măsura propriei valori.

Detalii despre firma antreprenorului:

Firma este înființată în anul 2014.

Firma se ocupă cu realizarea părților de instalații într-o clădire și de renovări din lemn la clădirile vechi.

Ca și exemplu, renovarea unui Amfiteatru din cadrul clădirii ASE București, pe care l-a realizat doar din lemn.



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2018	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	0	0	0
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	134,370	297,182	305,577
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	4,178	4,178	4,178
Creanțe	45,251	211,637	201,051
Casa și conturi la bănci	84,941	81,467	100,348
CHELTUIELI IN AVANS	975	1,333	2,979
DATORII	125,576	259,453	261,671
VENITURI IN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	9,769	39,062	41,147
Capital subscris vărsat	200	200	200
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri netă	16,000	136,963	0
VENITURI TOTALE	16,000	136,963	6,920
CHELTUIELI TOTALE	15,057	103,561	4,835
Profitul sau pierderea brut(ă)			
- Profit	943	33,402	2,085
- Pierdere	0	0	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	436	29,293	2,085
- Pierdere	0	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	0	0	0
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Lucrări de construcții a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale	Lucrări de construcții a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale	Lucrări de construcții a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale

Prelegerea antreprenorului:

- Cum se începe o afacere, cum se construiește o echipă? Avantaje și dezavantaje;
- Care este raportul între un antreprenor/manager și persoanele cheie din firmă, cu expertiză tehnică mai consistentă, în domeniul respectiv?
- Ce legătură este între abilități, experiență și, respectiv, prezența pe piață?
- Lucruri de făcut înainte de a începe o afacere;
- Legătura cu Planul de Afaceri – cum „se vede” capitolul de Management și resurse umane în îmbunătățirea șanselor de succes (de exemplu în obținerea finanțării dorite), în detalierea obiectivelor de creștere.
- Reluarea unor teme precedente privind determinarea începerii unei afaceri, pasiunea, căutarea atentă a oportunităților, rolul experiențelor profesionale anterioare, perseverența.
- Doamna director ne-a precizat că, l-a începuturile sale, în afaceri dorea să fie prima și chiar a reușit să aibă un mare succes. Acum privește succesul ca pe o stare de echilibru și de mulțumire interioară. Dacă poate ajuta oameni, dacă poate menține afacerea la nivelul actual și reușește este progreseze în fiecare an, consideră că a avut succes.
- Fiind vicepreședintele-femeilor în cadrul UGIR, dorește să susțină persoanele care încep o afacere, și, bineînțeles, femeile.

XVI.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Florin HANDRA

**S.C. TOTAL
BIOTEK S.R.L**

Domnul FLORIN HANDRA este licențiat la Universitatea ASE București dar și la Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară din București și are o istorie demonstrată a activității în industria biotehnologiei.

Este manager al firmei **SC TOTAL BIOTEK SRL**.

Dl. Handra și-a deschis afacerea imediat după ce a terminat prima facultate, ASE București, în perioada 1992-1993, însă a început să lucreze într-un domeniu care nu avea nicio legătură cu ceea ce făcuse în facultate, și anume chimia, pentru că unul dintre profesorii săi, care i-a oferit încrederea sa, l-a luat drept ajutor la firma unde activa. Astfel s-a apropiat de domeniul biotehnologiilor și, pentru a înțelege ceea ce făcea, a urmat cursurile și a finalizat alte două facultăți: cea de biologie și cea de fizică.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Detalii despre firma antreprenorului:

Firma S.C. TOTAL BIOTEK S.R.L a fost înființată în 2018 și oferă aparatura, consultanță și servicii pentru laboratoare din toate domeniile: farmaceutic, alimentație, medicina, microbiologie, biologie, chimie, petrochimie, geologie, protecția mediului (aer, apă, sol, vegetație), cosmetică, produse naturale.

Activitatea de bază constă în comercializarea de aparatură analitică și elaborarea de soluții tehnice pentru desfășurarea activităților de cercetare în domeniul științelor vieții (genomica, proteomica, metabolomica, metalomica), monitorizarea factorilor de mediu, controlul produselor alimentare, analiza medicamentelor și toxicologie, analize specifice domeniului petrochimiei, etc. Concomitent cu aceste activități, se realizează și prestarea de servicii de întreținere și reparare a echipamentelor livrate precum și organizarea de evenimente cu caracter științific pentru promovarea noilor produse și tehnici.

Bio Imprimante 3D

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut elit tellus, luctus nec ullamcorper mattis, pulvinar dapibus leo.

Echipamente pentru Cercetare

Tissue Slicer, Spatter Coater, Rotators, Microscopes, Ultrasonic Cleaners, Pumps, Desiccators, Mixers & Centrifuges.

Echipamente Medicale

Microscopes, Paraffin Dispenser, Tissue Flotation, Ovens, Centrifuges.

Piese, accesorii și consumabile

Conductive Adhesives, Nonconductive Adhesives, Histology Adhesive, Nonconductive Tapes, Crystalbond™ Mounting Adhesives

Coloane HPLC

AquaSep, Aviator, Chromega Z, Chromegabond, ChromegaChiral, Chromegapore MSE, Chromegasorb, Chromegasphere, DeactiSil, Epic, Exsil



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2018	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL	4 749	4 124	83 189
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	35 723	210 009	297 414
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-	-	-
Creanțe	-	-	-
Casa și conturi la bănci	-	-	-
CHELTUIELI ÎN AVANS	-	-	-
DATORII	15 042	58 738	39 497
VENITURI ÎN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	25 760	155 395	341 106
Capital subscris vărsat	-	-	-
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri netă	45 293	494 358	473 666
VENITURI TOTALE	-	-	-
CHELTUIELI TOTALE	-	-	-
Profitul sau pierderea brut(ă)			
- Profit	-	-	-
- Pierdere	-	-	-
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	24 760	154 195	185 711
- Pierdere	0	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	0	0	1
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Activități de consultanță și servicii	Activități de consultanță și servicii	Activități de consultanță și servicii



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Prelegerea antreprenorului:

Dl. Handra a precizat că și-a deschis afacerea imediat după ce a terminat prima facultate, ASE București, în perioada 1992-1993, însă a început să lucreze într-un domeniu care nu avea nicio legătură cu ceea ce făcuse în facultate, și anume chimia, pentru că unul dintre profesorii săi, care i-a oferit încrederea sa, l-a luat drept ajutor la firma unde activa. Astfel s-a apropiat de domeniul biotehnologiilor și, pentru a înțelege ceea ce făcea, a urmat cursurile și a finalizat alte două facultăți: cea de biologie și cea de fizică.

Cu timpul, afacerea s-a dezvoltat foarte mult, la nivel de vânzări și implicare în mediul social, printre care și aceea de a dezvolta tehnologii medicale.

Afacerea sa nu a implicat decât 3-5 angajați de-a lungul timpului, tocmai datorită domeniului foarte specializat. Pentru a putea fi la curent cu cele mai noi aspecte din domeniu, atât pe partea de tehnologie, dar și marketing, a urmat cursuri și specializări în SUA, reușind, și ca urmare, a implicării personale, să realizeze vânzări de top în Europa, nu doar în țară.

Întrebat fiind, care dintre calitățile sale l-a ajutat de-a lungul timpului a spus că entuziasmul și credința în propria reușită. Când era tânăr și a pornit în acest domeniu nu știa mai nimic despre el, dar avea entuziasmul și credința tinereții de a reuși, astfel că nu și-a pus niciodată problema că nu va putea. Consideră că nu el a ales domeniul, ci domeniul l-a ales pe el. Unul dintre obstacolele cu care s-a confruntat a fost alegerea colaboratorilor potriviți pentru afacerea sa. A constatat că o singură persoană, chiar dacă este foarte bine pregătită pe domeniul său, dar nu are abilitățile necesare de a lucra în echipă, „strică” mediul în care se află, fiind ulterior necesar un timp relativ îndelungat (6 luni) pentru a putea reface echipa. Situația din 2020 l-a afectat pentru că nu a mai putut călători la fel de mult ca înainte, acesta fiind modul în care dumnealui își prezenta produsele. Expunerea față în față a ceea ce firma dumnealui poate să facă, dotările produselor, raportul preț-calitate reprezintă un aspect esențial al afacerii și astfel, prin limitarea libertății de mișcare, afacerea a fost într-o anumită măsură afectată. Totuși a găsit la timp soluțiile optime pentru a continua. În primul rând a luat pe cont propriu dezvoltarea afacerii. De asemenea, colaboratorii anteriori cu care a dezvoltat și o relație mai profundă, nu doar una de afaceri și de interes, l-au susținut și în continuare, și cunoscând potențialul firmei și al produselor sale au avut încrederea de a colabora și de la distanță. Astfel, acest obstacol a fost, pas cu pas, depășit.



XVII.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Cristian ERBAȘU

**S.C.
ERBAȘU
CONSTRUCȚII
S.R.L**

Domnul **CRISTIAN ERBAȘU** a absolvit Universitatea Tehnică de Construcții București, Departamentul de Inginerie Civilă – Secția Engleză, specializarea Construcții Civile în anul 1995, iar, în anul 2003, a obținut titlul de doctor în domeniul Inginerie Civilă la aceeași universitate.

Din anul 1996 până în anul 2003, este cadru didactic la Universitatea Tehnică de Construcții București, iar din anul 2003, devine manager al firmei S.C. Erbașu General Construct S.A.

Domnul Cristian Erbașu este și vicepreședinte UGIR.



Detalii despre firma antreprenorului:

Compania a fost înființată în București, ca business de familie în anul 1990, având inițial 20 de angajați. Astăzi, la peste 30 de ani de la înființare și peste 2000 de persoane în componență, este cea mai importantă companie de construcții cu capital 100% autohton din România conform Camerei de Comerț și Industrie a României.

Profesionalismul și calificarea echipei au dus la finalizarea tuturor lucrărilor care au fost începute. Din portofoliul de lucrări finalizate pot fi enumerate: Stadionul Steaua, Bazinul Olimpic de înot și polo Dinamo, hipodromul Ploiești, circuitul turistic Floreasca-Tei, lucrări de reabilitare termică a peste 1080 de blocurilor de locuințe din mai multe orașe ale țării, hotelul ibis Styles Bucharest Erbas, ansambluri rezidențiale, spitale, clinici medicale, grădinițe, școli, stații de epurare, rețele de apă și canal, modernizări de drumuri publice precum și de rețelele termice la nivelul întregii țări.

În prezent, compania este implicată în proiecte mari, precum ansamblurile rezidențiale Arbo Mogoșoaia și Marmura Residence, stadionul Rapid, Sala Polivalentă din Oradea, Sala Polivalentă din Tulcea, Sala Sporturilor din Mioveni, caseta de ape uzate a râului Dâmbovița, reabilitarea rețelelor termice din Timișoara și Iași, clinici și spitale în Timișoara, Călărași, Slobozia, construirea Academiei Naționale de Muzică "Gheorghe Dima" din Cluj, reabilitarea clădirilor Palatului Nifon și a complexului Panduri din cadrul Universității București, extinderea liniei de metrou M2 din București cu o nouă stație, realizarea pasajului rutier Berceni de pe șoseaua de centură București.



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2018	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	Lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	100 317 759	131 519 002	138 647 752
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	315 660 366	407 864 308	466 124 011
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-	-	-
Creanțe	-	-	-
Casa și conturi la bănci	-	-	-
CHELTUIELI ÎN AVANS	-	-	-
DATORII	287 136 342	395 550 617	41 761 287
VENITURI IN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	121 401 090	140 428 660	162 031 465
Capital subscris vărsat	-	-	-
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	335 984 913	702 506 815	719 224 991
VENITURI TOTALE	-	-	-
CHELTUIELI TOTALE	-	-	-
Profitul sau pierderea brut(ă)			
- Profit	-	-	-
- Pierdere	-	-	-
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	11 041 521	41 218 564	21 602 805
- Pierdere	-	-	-
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	453	595	873
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Lucrări de construcții	Lucrări de construcții	Lucrări de construcții



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Prelegerea antreprenorului:

Domnul Cristian Erbașu a precizat că a moștenit firma de la tatăl său și că printre momentele cele mai delicate a fost acela al decesului neașteptat al tatălui său, moment în care a fost nevoit să preia firma. De atunci până în prezent, experiența dumnealui în domeniul conducerii unei afaceri s-a îmbogățit constant.

Domnul Erbașu a arătat că a fi un bun manager nu este suficient, dacă nu ai o echipă încheagată. De asemenea, atunci când aduci în firmă persoane mai bine pregătite decât însăși managerul este necesar să le oferi câmpuri de acțiune și decizie pentru a avea sentimentul că se dezvoltă și merită să rămână în acea firmă.

Criza economică din 2008-2009, deși a lovit profund domeniul construcțiilor a arătat că începuse să se facă cheltuieli mult prea mari în firme, și toți oamenii de afaceri au fost nevoiți să reducă aceste cheltuieli inutile. Prin urmare, această criză a fost una a reducerii costurilor, în timp ce actuala criză sanitară, va deveni în timp și o criză economică. Totuși, dânsul a precizat că nicio criză nu seamănă una cu cealaltă, că sunt diferite, subliniind, că acestea sunt inevitabile pe drumul transformării. Ceea ce l-a ajutat în anul 2009 a fost faptul că nu avea credite la bancă foarte mari, putând susține astfel activitatea firmei cu resursele și rezervele deja avute anterior.

Loialitatea oamenilor a fost un alt punct forte al firmei, alături de aceștia putând merge mai departe. Totuși, mediul economic din România postdecembristă este unul tânăr și de aceea sunt încă multe lucruri de învățat. Sfatul pe care dânsul l-ar da studenților este să aibă curajul de a întreprinde, dar și prudența necesară pentru a face pașii corecți pe drumul propriei afaceri. De asemenea, a avea o echipă alături este drumul corect de întreprins, neputându-se realiza un proiect de anvergură de unul singur.

Domnul Erbașu a mai subliniat în final, că una dintre mentalitățile greșite ale spațiului economic românesc este aceea a unei conotații eronate care îi este conferită denumirii de „om de afaceri”, asociat cel mai adesea cu aspectele negative ale profesiei (înșelătorie, meschinărie, îngustime, egoism, interes propriu, „doar banul contează”), ceea ce nu este real, întrucât o afacere de succes se poate clădi doar prin onestitate, muncă și efort realizat constant și împreună cu echipa.



XVIII.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Octavian DAN

**S.C.
PENTACRIS
GROUP
S.R.L**

Domnul **OCTAVIAN DAN** este președintele oamenilor de afaceri din Bihor (județul partenerului nostru) și totodată membru UGIR, activant în domeniul consultanței în afaceri și al agriculturii.

Detalii despre firma antreprenorului:

Firma **PENTACRIS GRUP SRL** are sediul în Bihor și a fost înființată pe 29/01/2001. Firma are un administrator. În 2020, compania a raportat o cifră de afaceri de 12.014 RON , profit de 119.246 RON (marjă de 992.56%) și angajată o persoană, având ca obiect principal de activitate - Alte activități de servicii suport pentru întreprinderi n.c.a. -

Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul

Ministerului de Finanțe la adresa web:

<https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2018	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL	327 626	289 161	246 833
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	164 427	82 579	215 227
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	0	0	0
Creanțe	80 030	79 928	31 428
Casa și conturi la bănci	84 397	2 651	183 499
CHELTUIELI IN AVANS	-	-	-
DATORII	668 734	615 078	586 151
VENITURI IN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	-176 681	-243 338	-124 091
Capital subscris vărsat	200	200	200
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	2 796	11 786	12 014
VENITURI TOTALE	118 198	12 658	203 379
CHELTUIELI TOTALE	112 799	79 188	82 472
Profitul sau pierderea brut(ă)	-	-	-
- Profit	5 399	0	120 907
- Pierdere	-	66 530	0
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	1 853	0	119 146
- Pierdere	-	66 657	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	1	1	1
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Alte activități de servicii suport pentru întreprinderi N.C.A.	Alte activități de servicii suport pentru întreprinderi N.C.A.	Alte activități de servicii suport pentru întreprinderi N.C.A.



Prelegerea antreprenorului:

Perspectiva d-lui Dan Octavian a fost una complementară. Dânsul a plecat de la Compania de Apă din Oradea, unde era Directorul Compartimentului juridic, pentru a-și deschide propria afacere. Din cei cinci prieteni cu care a pornit la drum, doar dânsul și cu încă cineva au mai rămas până în prezent, ceea ce demonstrează că a fi un om de afaceri nu este la îndemâna oricui. Dânsul gestionează două afaceri, cea de consultanță în afaceri, după care a urmărit să pună în practică, în domeniul agriculturii, ceea ce îi învâța pe ceilalți oameni. A ales pomicultura, pentru condițiile climatice favorabile ale Transilvaniei. Un sfat inedit dat studenților a fost acela că șeful cel mai bun este persoana cea mai leneșă din echipă, dar și cea mai inteligentă, întrucât va face ceea ce este nevoie cu resurse puține, fără să vrea să demonstreze ceva. Dl. Dan Octavian a precizat că una din confruntările viitoare va fi aceea a integrării noilor tehnologii în viața noastră, sperând totuși, că produsele naturale nu vor fi înlocuite de cele chimice produse la o imprimantă 3D. A mai precizat dânsul că este necesar să fii perseverent și să-ți urmezi drumul ales, întrucât fluctuațiile în viață sunt inevitabile, însă este nevoie să ne urmăm drumul început. Dl. Octavian a mai arătat că a învățat multe de la antreprenori din țările vecine cu care a colaborat. Întrebat fiind de ce consideră că Moldova se dezvoltă mai greu economic, a arătat că principala cauză este infrastructura deficitară, drumurile, care nu pot asigura transportul mărfurilor cu ușurință.



XIX.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Domnul **Cosmin GHEORGHINOIU** este directorul tehnic al firmei S.C. KIK COMPOUNDS S.R.L.

Dl. Cosmin Gherghinoiu ne-a precizat că imediat după ce a terminat liceul, în anul 2003, s-a angajat la o firmă ce realiza mase plastice la Găești. În cadrul firmei a început activitatea în calitate de muncitor, însă, faptul că a reușit să învețe rapid procesul de producție, că s-a adaptat cerințelor, l-a ajutat să progreseze. A ajuns astfel să fie director și să aibă în subordine aproximativ 300 de persoane.



Detalii despre firma antreprenorului:

KIK Compounds este specializată în dezvoltarea și producția de elastomeri termoplastici inovatori, eco-sustenibili și biodegradabili pentru o gamă largă de aplicații, inclusiv încălțăminte, produse de construcții, articole sportive, jucării, ambalaje, auto și articole de uz casnic.

Folosind cunoștințele acumulate în ultimii 20 de ani de cercetare, dezvoltare și producerea de elastomeri, KIK Compounds a dezvoltat prin cercetări intense, elastomeri care sunt biodegradabili și bio-bazați, fără compromisuri cu privire la cerințele tehnice ale elastomerilor tradiționali pe bază de fosile.

Lucrând îndeaproape cu clienții săi, KIK Compounds dezvoltă elastomeri biodegradabili și bio-bazați, foarte personalizați pentru a se potrivi echipamentelor și cerințelor tehnice necesare ale clientului.

Pentru a lărgi sfera cercetării sale, KIK Compounds a intrat într-un parteneriat cu Institutul de Cercetări Multidisciplinare pentru Știință și Tehnologie (ICSTM) din cadrul Universității „Valahia” din Târgoviște, având ca obiectiv continuarea cercetării-dezvoltării și inovării în ceea ce privește biodegradabilitatea aerobă și anaerobă a materiale polimerice.



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2018	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	Lei	lei	Lei
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	1 141 422	1 138 571	981 560
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	3 177 685	4 959 533	4 221 160
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-	-	-
Creanțe	-	-	-
Casa și conturi la bănci	-	-	-
CHELTUIELI IN AVANS	-	-	-
DATORII	3 806 057	5 501 896	3 769 950
VENITURI IN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	513 050	596 208	1 430 326
Capital subscris vărsat	-	-	-
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri netă	6 320 267	7 447 951	5 184 714
VENITURI TOTALE	-	-	-
CHELTUIELI TOTALE	-	-	-
Profitul sau pierderea brut(ă)			
- Profit	-	-	-
- Pierdere	-	-	-
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	40 981	83 158	368 368
- Pierdere	0	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	15	19	13
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Fabricarea cauciucului sintetic în forme primare	Fabricare a cauciucului sintetic în forme primare	Fabricare a cauciucului sintetic în forme primare



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Prelegerea antreprenorului:

Întrebat de studenți, de ce a ales o firmă italiană să deschidă un sediu în România, dl. Director Cosmin Gheorghinoiu a motivat alegerea făcută de firmă prin poziția geografică a României, care se afla la mijlocul drumului dintre Italia, care aducea softul și Rusia de unde erau preluate materiile prime, fiind o oportunitate de a deschide această afacere în urmă cu aproape 20 de ani.

În cadrul firmei italiene a început activitatea în calitate de muncitor, însă, faptul că a reușit să învețe rapid procesul de producție, s-a adaptat cerințelor, l-a ajutat să progreseze. După 3-4 ani, a fost trimis în India, pentru a-i învăța pe cei de acolo același proces de producție. A ajuns astfel să fie director și să aibă în subordine aproximativ 300 de persoane. Experiența de viață din India l-a impresionat, întrucât cultura diferită și-a pus amprenta și pe cultura muncii. A fost o perioadă complexă finalizată cu multe învățăminte, atât în plan profesional, cât și cultural. A revenit definitiv din India în 2017.

În anul 2015-2016, unul dintre partenerii de la firma din România, un italian, a avut ideea de a porni propria afacere. I-a propus aceasta dl. Gherghinoiu. Ulterior, împreună cu un alt coleg și prieten, s-au ocupat timp de doi ani să înființeze firma actuală, având ca obiect de activitatea producerea elastomerilor.

Produsul nu este unul finit, ci unul ce intră în componența aproape a tuturor comodităților sociale actuale, de la talpa de încălțăminte, până la husele de telefon. Nișa de lucru deși mică, a permis o piață variată. Totuși, afacerea este centrată pe colaborări cu firme din țară sau străinătate din domeniul modei (Bottega Veneta, fiind printre cele mai renumite). Majoritatea producției merge spre export și doar 25% se regăsește pe piața internă.

Cel mai dificil aspect a fost să găsească piața de desfacere. În anul 2019, toți cei trei asociați au luat decizia de a limita producția doar la o anumită paletă a mărfurilor produse.

Domnul Cosmin Gheorghinoiu consideră decizia luată ca fiind benefică, chiar dacă cifra de afaceri a scăzut, situația actuală a pandemiei nu i-a afectat afacerea și privește cu optimism înainte.

În prezent se lucrează la un brevet pentru a patenta ideile privind compoziția elastomerilor (produsul final al afacerii).






Firma este de mărime mică, având doar 15 angajați, iar cei trei asociați se ocupă de toate problemele apărute. În cadrul personalului TESA, există două persoane care au urmat studiile Facultății de Științe Economice a Universității „Valahia” din Târgoviște.

Unul din sfaturile oferite de domnia sa a fost acela de a porni o afacere într-un domeniu pentru care persoana este pregătită teoretic și practic, unde are cunoștințe în domeniu.



XX.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Carmen HOLBAN

S.C.
HYPERICI
FARM
S.R.L.

Doamna **CARMEN HOLBAN** a absolvit Universitatea de Medicină și Farmacie din Târgu Mureș în anul 1994, unde a obținut licența în farmacie, a obținut diferite certificate de specializare pe parcursul mai multor ani: ADV ABSOLVIRE FARMACIST SPECIALIST NR. DB10349/16.09.2002, Certificat de absolvire -curs de formare continua -nr 3686/08.01.2004, Atestat de formare continua BRITISH MEDICAL JOURNAL NR 281/30.01.2009, Atestat al calității de Evaluator RBPF 2006, Atestat al calității de Formator RBPF 2008, Absolvire curs FARMACIST PRIMAR 2011, Certificate awarded by cio management health crescio division din feb 2012.

A obținut mai multe diplome în domeniu, cum ar fi:

- Diploma - Colegiul Medicilor Dâmbovița - Conferința cu tema: „Neurotrocitate -Neuroplasticitate, Noi Valențe Terapeutice” – perioada 04.04. - 05.04.2003



- Atestat de Formare Profesională Continuă - Colegiul Farmaciștilor din România
- Curs de formare profesională continuă cu tema: „Osteoporoza - Comunicare în Farmacie” - perioada aprilie 2004
- Atestat de Formare Profesională Continuă - Colegiul Farmaciștilor din România
- Conferința Ozone - perioada 06.05.2014 - 09.05.2014
- Diploma - Colegiul Farmaciștilor Dâmbovița - Simpozion cu tema „Contraceptive orale - beneficii contraceptive și efecte non contraceptive” - perioada 11 mai 2004
- Atestat de Formare Profesională Continuă - Colegiul Farmaciștilor din România
- Curs de formare profesională continuă cu tema: „Actualități în homeopatie” - perioada februarie 2005
- Certificat - Asociația Română pentru Studiul Durerii - Congres Național al Asociației Romane pentru Studiul Durerii cu tema: „Locul analgezicelor nonopioide în terapia durerii” - perioada 22.06.2006 - 24.06.2006
- Diploma - Colegiul Farmaciștilor România - Forum Național al Farmaciștilor - perioada 10.11.2007 - 11.11.2007
- Atestat de Formare Profesională Continuă - Colegiul Farmaciștilor din România
- Curs de formare profesională continuă cu tema: „Forme farmaceutice cu acțiune dermică și transdermică” - perioada martie 2007
- Certificat - Colegiul Farmaciștilor Dâmbovița - Simpozion cu tema: „Analiza cost-eficiență în domeniul medical” - perioada 7 decembrie 2007
- Atestat de Formare Profesională Continuă - Colegiul Farmaciștilor din România
- Chestionare interactive din publicația *British Medical Journal* - perioada 01.02.2008 - 31.12.2008
- Atestat de Formare Profesională Continuă - Colegiul Farmaciștilor din România
- Curs de formare profesională continuă cu tema: „Farmacoterapia bolii de reflux gastroesofagian și a ulcerului peptic” - perioada martie 2008
- Certificat de Participare - Congresul Național de Farmacie din România - tema: „Farmacia Românească de azi, pregătită pentru schimbările de mâine?” - perioada 13.10.2010-16.10.2010





- Diploma de Participare - Colegiul Farmaciștilor Dâmbovița - Simpozioane: „Calitatea produselor farmaceutice; prezent și perspectiva” - 25.02.2009 / „Arcoxia - ETORICOXIB - puterea care te pune în mișcare” - 18.05.2009 / „Cialis (TADALAFIL) – noutăți în tratamentul disfuncției erectile; riscuri minime și beneficii maxime” - 16.07.2009
- Politici și mecanisme de business în sistemul de sănătate din Europa Centrală și de Sud-Est” - 30.09.2009 - 01.10.2009
- Atestat - Colegiul Farmaciștilor din România - Simpozion cu tema: „Un nou nivel de siguranța în terapia cu AINS!” - perioada 23.09.2011
- Diploma - Colegiul Farmaciștilor din România - Participare la curs cu tema: „Utilizarea biotehnologiilor în obținerea medicamentelor moderne” - perioada 22.11.2011
- Certificat de participare - Colegiul Farmaciștilor din România - Conferința Națională de Farmacie - perioada 14.11.2012-17.11.2012
- Certificat de participare - Colegiul Farmaciștilor din România - Conferința „Decizii terapeutice adaptate la riscul Cardiovascular Individual” - perioada 23.02.2012 - 24.02.2012
- Diploma - Colegiul Farmaciștilor din România - Curs „Noutăți în terapia hipertensiunii arteriale” - perioada 2013
- Certificat de participare - Colegiul Farmaciștilor din România - Simpozion „Strategii terapeutice în răceala comună la copii” - 13 martie 2014
- Diploma - Colegiul Farmaciștilor din România - Simpozion „Proenzi ArtroStop, noul nume în tratamentul bolii artrozice” - perioada iulie 2014
- Certificat - Colegiul Farmaciștilor din România - Simpozion „Steatohepatitele nonalcoolice - prezent și perspective. Abordarea urolitiazii și a infecțiilor urinare de către medicul de familie” - perioada 24.09.2014 - 25.09.2014
- Certificat - Colegiul Farmaciștilor din România - Simpozion „Abordări terapeutice moderne ale tratamentului Insuficienței Venozelor Cronice” - perioada 17 februarie 2016.





Detalii despre firma antreprenorului:

Bazele HYPERICI FARM s-au pus în anul 1996, când a fost deschisă prima farmacie în orașul Târgoviște. În prezent, activitatea Hyperici Farm se desfășoară în șapte zone importante din orașul Târgoviște.

Ca urmare a preocupării permanente pentru asigurarea unor servicii de calitate, disponibile la orice oră, există locații care sunt deschise non-stop.

Gama produselor oferite de firma HYPERICI FARM a fost extinsă prin înființarea a trei farmacii naturiste.

Încurajați de feedback-ul pozitiv primit de la clienți, ca urmare a produselor și serviciilor de calitate oferite, firma are în vedere extinderea în continuare pe aria locațiilor din Dâmbovița și prin gama serviciilor.



Detalii financiare despre firma antreprenorului care pot fi accesate pe site-ul Ministerului de Finanțe la adresa web: <https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii>

DENUMIRE INDICATORI	2018	2019	2020
Indicatori din BILANȚ	lei	lei	lei
ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL	2 173 256	2 271 629	2 269 616
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL, din care	8 814 498	7 456 595	9 131 792
Stocuri (materii prime, materiale, producție în curs de execuție, semifabricate, produse finite, mărfuri etc.)	-	-	-
Creanțe	-	-	-
Casa și conturi la bănci	-	-	-
CHELTUIELI ÎN AVANS	-	-	-
DATORII	10 264 493	9 133 536	10 536 815
VENITURI IN AVANS	-	-	-
PROVIZIOANE	-	-	-
CAPITALURI - TOTAL, din care:	723 261	753 672	864 593
Capital subscris vărsat	-	-	-
Patrimoniul regiei	-	-	-
Indicatori din CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE			
Cifra de afaceri neta	25 434 737	23 419 399	22 915 843
VENITURI TOTALE	-	-	-
CHELTUIELI TOTALE	-	-	-
Profitul sau pierderea brut(ă)			
- Profit	-	-	-
- Pierdere	-	-	-
Profitul sau pierderea net(ă) a exercițiului financiar			
- Profit	269 245	30 411	136 071
- Pierdere	0	0	0
Indicatori din DATE INFORMATIVE			
Număr mediu de salariați	75	84	85
Tipul de activitate, conform clasificării CAEN	Comerț cu amănuntul al produselor farmaceutice, în magazine specializate	Comerț cu amănuntul al produselor farmaceutice, în magazine specializate	Comerț cu amănuntul al produselor farmaceutice, în magazine specializate



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Prelegerea antreprenorului:

Doamna Carmen Holban a precizat că a început afacerea cu asociata dânzei, dna Doina Boboacă, în anul 1996, plecând de la o farmacie individuală și a rămas adepta farmaciilor individuale, față de cele de lanț.

Dna Carmen Holban a diferențiat față de studenți cele două tipuri de farmacii, precizând că farmaciile individuale se ocupă mai mult de nevoile pacientului, pe care urmărește să-l fidelizeze printr-o practică ce îi asigură acestuia sfaturi aplicate pentru boala sa, punând pe primul loc pacientul și în subsidiar vânzarea unor produse la un preț ridicat, astfel cum se întâmplă în cadrul farmaciilor de lanț. Expansiunea afacerii, prin deschiderea altor puncte de lucru în județ a fost determinată de necesitatea de a primi produse la un preț mai accesibil de la furnizori care ofereau reduceri dacă se cumpărau mai multe produse de același fel.

Fiind întrebată ce anume a ajutat-o în promovarea propriei afaceri, doamna Carmen Holban punctat că, pentru a deschide o afacere și a continua să dezvolți acea afacere, este necesar să-ți stabilești clar țelurile și să le urmezi sistematic.

La întrebările studenților referitoare la înrolarea doamnei Carmen Holban în politică, aceasta a precizat că motivul pentru care a ales să se înscrie în politică este acela că a constatat că legislația era oscilantă, creând disfuncții în fluxul de medicamente, între furnizori și farmacii, a dorit, tocmai de aceea, ca să meargă direct la sursă și pentru a putea influența legislația, având un cuvânt de spus în acest domeniu, datorită practicii dumneai îndelungate.



XXI.

Date sumare din CV-ul antreprenorului:



Valentin FOLEA

**CABINET
INDIVIDUAL
DE
AVOCATURĂ**

Domnul avocatul **FOLEA VALENTIN** a absolvit Facultatea de Drept și Științe Politice din cadrul Universității „Valahia” din Târgoviște. După finalizarea facultății, a lucrat mai întâi ca jurist la SC RESCOPA SA, pentru ca apoi să își continue experiența în calitate de avocat în cadrul cabinetului „Mateini-Juridice/Judiciare”.

Domnul avocatul **FOLEA VALENTIN** este membru al Baroului Dâmbovița începând cu data de 05.02.2001 (numărul deciziei de intrare în barou), exercitându-și activitatea în calitate de avocat definitiv – în Cabinet de avocat, cu drept de a pune concluzii la toate instanțele.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Prelegerea antreprenorului:

Dl. av. Valentin Folea ne-a precizat că a terminat Facultatea de Drept din cadrul universității noastre, printre primele promoții, când situația era destul de delicată privind acreditarea specializării.

După finalizarea facultății a lucrat mai întâi ca jurist, la SC RESCOPA SA, pentru ca apoi să își continue experiența în calitate de avocat în cadrul cabinetului „Mateini-Juridice/Judiciare”.

Primii ani de avocatură i-au oferit posibilitatea de a se apropia și mai mult de domeniul dreptului comercial și financiar unde a excelat și pe care s-a axat o perioadă lungă de timp, în anii ce au urmat.

O perioadă de timp a lucrat în domeniul legilor forestiere, pentru ca, în prezent, să își dedice mai mult timp dosarelor penale.

Ne-a precizat că a ales această nouă orientare profesională pentru că îi oferă destul de multe provocări. Situațiile de viață foarte diverse și complexe cu care am ajuns să ne confruntăm oferă variate posibilități de interpretare a legii penale, ceea ce reprezintă un stimulent și o motivație destul de puternică pentru a continua.

Deși i s-a propus să devină judecător, consideră că meseria de avocat îl reprezintă cel mai bine, întrucât îi oferă libertatea necesară de a propune soluțiile în care crede, de a se lupta pentru acestea, uneori, de a câștiga cazuri mai deosebite, de a face bine.

Avocatura îi oferă spațiul libertății conștiinței de care are nevoie pentru a se simți el însuși.

În ceea ce privește experiența din mediere, aceasta nu a fost una la fel de împlinitoare, întrucât a constatat că persoanele care au probleme judiciare în această zonă, preferă să fie părți într-un litigiu în contradictoriu cu alte persoane, decât să ajungă la o înțelegere cu acestea. Apreciază că, încă, nu există o cultură a medierii, a înțelegerii între cei cu interese contrare sau aparent contrare.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Capitolul V

CONCLUZII

Toate aceste întâlniri cu antreprenorii reprezintă o infuzie bogată de cunoștințe pe care aceștia le-au transmis studenților participanți. În cazul în care aceștia din urmă vor dori să devină tineri antreprenori, au acumulat o bază informațională solidă pe care pot să o revadă ori de câte ori se vor confrunța cu anumite situații sau dileme reale viitoare.

Dintre toate punctele de vedere exprimate de către antreprenorii invitați, s-au putut trage următoarele concluzii referitoare la arhitectura antreprenorială a persoanei. Din punctul de vedere al ideilor expuse, se poate concluziona existența a două paliere: palierul sau partea interioară/psihică ce ține de persoană; palierul sau partea rațională ce survine din experiențele și învățămintele acumulate din exterior.

Palierul sau partea interioară/psihică ce ține de persoană pune accentul pe tipologia spiritului antreprenorial, motivația interioară și trecerea peste zona de confort, decizia interioară a antreprenorului de a-și urma obiectivele,

Prima concluzie ar viza *spiritul antreprenorial*. Acesta se observă din momentul în care se tot acumulează idei de proiecte, idei de afaceri, idei de a îmbunătăți anumite activități/procese, idei de a schimba ceva. Persoanele cu idei reprezintă sursa principală a bazei antreprenorilor, fiind o fântână nesecată care se reumple an de an cu persoane cu idei care vor să le pună în practică.

Un alt element important îl reprezintă *motivația*. Motivația constituie imboldul care te ajută să faci pasul de la idee la punerea în practică a acesteia. Trecerea pragului zonei de confort: o zonă care îți asigură stabilitate emoțională, obișnuit fiind cu un salariu fix, muncă fixă, decizii luate de alții în numele tău; la instabilitate emoțională, salariu fluctuant în funcție de cât de bine va merge afacerea, muncă în plus depusă pentru stabilitatea și dezvoltarea afacerii, decizii luate de tine dar care vor impacta și alte persoane; nu va fi o trecere lină.



UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE

1992



UNIVERSITATEA DIN
BUCUREȘTI

VIRTUTE ET SAPIENTIA



UNIVERSITATEA DIN ORADEA

ROMÂNIA



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Motivația este singurul element care va ajuta la însușirea deciziilor și urmărirea consecvență a obiectivelor.

Decizia interioară a antreprenorului de a schimba direcția în viață, de la o zonă de confort la o viață cu mai multe necunoscute nu va fi una ușoară. Decizia va trebui bazată pe un cumul de factori care trebuie luați în considerare, factori ce trebuie să răspundă la întrebări ce vizează, timpul dedicat la viitorul loc de muncă, veniturile viitoare încasate, volumul de muncă viitor, balansarea și încercarea obținerii stabilității între muncă și relațiilor familiale viitoare. Decizia trebuie discutată și analizată atât din punct de vedere personal, dar și cu membrii exteriori, primind un feedback obiectiv de la aceștia. Chiar dacă există o multitudine de sugestii, decizia finală aparține tot viitorului antreprenor.

Palierul sau **partea rațională** ce survine din experiențele și învățămintele acumulate din exterior vizează de asemenea transformarea antreprenorială a individului. Cu siguranță nu ne naștem învățați și experimentați, de aceea studiile pe care la parcurgem ar trebui să ne fie de folos, implicarea extra-curriculară ar trebui să ne fie de folos, relaționările inter-umane ar trebui să ne ajute, activitatea profesională din anumit domeniu ar trebui să folosească pe viitor.

Majoritatea antreprenorilor invitați au subliniat faptul că începutul în afaceri poate să fie extrem de dificil, de o dificultate medie sau de o dificultate ușoară. Dificil oricum va fi! Dar acest grad de dificultate survine din modul în care este gândit planul viitoareii afaceri. Dacă acest plan este tratat cu indiferență, începutul în afaceri va fi extrem de dificil tocmai pentru că nu au fost prevăzute toate aspectele ce pot surveni pe parcurs și pașii ce trebuie urmați pentru a preîntâmpina evenimentele neplăcute.

Dacă **planul de afaceri** este considerat un element important ce trebuie tratat cu extrem de multă minuțiozitate, toate aspectele acestuia fiind extrem de atent studiate și previzionate. Atunci începutul în afaceri poate fi de o dificultate medie sau de o dificultate ușoară. Niciodată nu poți fi pregătit pentru ce îți rezervă viitorul, dar poți să realizezi previziuni, de aceea se subliniază diferența în gradul de dificultate.

Rămânând la capitolul plan de afaceri, aici antreprenorii invitați au fost împărțiți în a-și exprima părerile și opiniile fiecare pe bucața lui. Adică anumiți antreprenori au vizat





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

partea de înființare de firmă și alegerea domeniului, alți antreprenori au vizat alegerea echipei și modalități de recrutare a persoanelor, alți antreprenori au punctat mai mult partea de marketing și promovare, iar alții au subliniat importanța părții financiare. Toți au avut un mesaj de încurajare în antreprenoriat pentru tinerele generații, dar și un mesaj de precauție. Principalele concluzii pe fiecare palier vor fi enunțate în ceea ce urmează.

Prima dată se trec în revistă mai multe domenii de activitate în care s-ar dori să se activeze. Acestea trebuie cuantificate rațional, iar prin eliminare ar trebui să se ajungă la un singur domeniu. După ce s-a determinat un domeniu în care să se activeze se trece efectiv la detaliile ce țin de domeniul respectiv. Ce se poate produce/livra bunuri sau servicii; care sunt necesitățile din punct de vedere logistic, spațiu, echipamente; furnizori; cantitatea de materiale; angajați; distribuție directă sau indirectă; fluxul tehnologic etc. Toate aceste detalii vor fi o bază solidă în momentul în care se va trece în revistă principalele cheltuieli pentru înființarea firmei, cheltuieli privind investițiile, cheltuieli operaționale, cheltuieli ce trebuie susținute pentru bunul mers al firmei până când se va înregistra un venit și profit din activitate. Toate aceste detalii vor face diferența dintre un plan de afaceri implementat greșit, sau un plan de afaceri implementat bine. Atenția la detalii va face diferența dintre o lansare de succes sau un eșec lamentabil.

În momentul înființării unei firme trebuie avut în vedere faptul că orice investiție inițială presupune cheltuieli, iar aceste costuri necesită un capital inițial care trebuie anticipat de către viitorul antreprenor. De asemenea orice investiție implică riscuri, doar că acestea pot fi anticipate în momentul în care se redactează un plan de afaceri minuțios, bine făcut, ponderat în estimări. De asemenea, dacă nu se dorește susținerea investiției în totalitate, atunci trebuie să se acorde tot timpul atenție la tipurile de linii de finanțare ce urmează a fi lansate de către diversele entități.

Ca parte a planului de afaceri, o importanță deosebită trebuie acordată resursei umane. Trebuie o gândire atentă a resursei umane, etapele vizând prima dată identificarea specificului job-ului ce trebuie realizat. A se ține cont de faptul că persoana care urmează a fi angajată trebuie să muncească pentru salariul pe care îl va primi, deci atenție mare dacă există cu adevărat nevoie de o persoană nouă în firmă.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Atât cunoștințele în domeniu trebuie vizate cât și cele personale, deoarece va trebui integrat nu doar la locul de muncă, ci și în colectivitatea din firmă. După procesul de selecție a CV-urilor, interviul reprezintă unul dintre principalele elemente de filtrare a candidaților corespunzători înainte etapei finale de angajare. O bună cunoaștere a limbajului non-verbal al persoanelor este o cerință vitală pentru oricine conduce interviul. Stabilirea clară și explicată din primul moment al angajării care este raportul de muncă între antreprenor și persoanele din firmă, retenția angajaților fiind importantă.

După ce s-a ales domeniul, s-a studiat atent, se știe ce se va vinde și cine va munci efectiv, trebuie avut în vedere și răspunsul la întrebarea: Cui i se va vinde? Acest pas presupune realizarea minuțioasă a profilului potențialului client care va fi dispus să-și aloce o parte din venituri pentru achiziția produsului/serviciului, dar și o analiză a concurenței. Prima dată trebuie gândit un brand, deoarece rolul construcției unui brand nu ține doar de enunțarea valorilor, principiilor, culturii organizaționale a firmei cât și de dorința de diferențiere față de ceilalți concurenți.

Este importantă analiza concurenței pentru a observa evoluția veniturilor pe mai mulți ani pentru a-ți forma o părere despre evoluția sectorului în care vei activa. Dacă elementele de cost al produsului/serviciului sunt clare, atunci raportarea cu privire la concurenți, cu ce prețuri de vânzare practică și care este adaosul practicat devine mult mai facilă.

Definirea exactă a vârstei, sexului, studiilor, nivelul venitului realizat, statutul marital, ocupația, conduce la o îngustare și limitare a adresabilității, iar toate cheltuielile în loc să vizeze un grup mult mai mare de oameni cu preferințe diferite, va viza doar un grup bine determinat cu preferințe similare. Având în vedere faptul că veniturile consumatorilor cresc sau se reduc, apar noi tehnologii și platforme pe care consumatorii interacționează, apar pandemii care disturbă comerțul tradițional, trebuie adaptat și canalul de promovare.

Dacă toate elementele ce țin de domeniul de activitate, resursa umană, produsul/serviciul, concurența și promovare au fost minuțios analizate, se trece în final la elementele de previziuni financiare. Achiziția de active care produc plus-valoare constituie elementul de bază al deciziilor oricărui viitor antreprenor. Atenție la achiziția și utilizarea acelor active care constituie baza afacerii, fără de care nu poate funcționa. Restul activelor pot fi achiziționate și





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

ulterior, importantă este prima dată prioritizarea lor. Detaliați cât de mult tipul de cheltuieli care vor fi necesare pentru lansarea și dezvoltarea afacerii în următorii trei-cinci ani. În felul acesta, cu siguranță, se va gândi o structură financiară pe termen mediu, nu doar pe termen scurt, anticipând și situații mai puțin favorabile pentru viitoarea firmă, perioadă care va necesita o finanțare personală.

De asemenea, un sfat înțelept la început de drum vizează fluxurile financiare la o firmă nouă, în special start-up, care ar trebui să vizeze prognozarea veniturilor și cheltuielilor. În momentul în care s-a ajuns la o cifră prognozată pentru venituri și cheltuieli se trece la următoarea operațiune: se scad 30% din venituri și se adaugă 30% la cheltuieli. În acest mod, viitoarele fluxuri financiare vor fi mai aproape de realitate.

Lărgirea orizontului cunoașterii antreprenoriatului prin interacțiuni cu cât mai multe persoane. Niciodată nu știi când te vei mai întâlni cu acele persoane sau dacă vei apela la ajutorul lor. Este bine să fii proactiv, chiar dacă la început nu există o cuantificare pecuniară a timpului, dar pe măsura trecerii anilor, acele servicii oferite de către tine se vor întoarce sub altă formă de ajutor

Punerea accentului pe creșterea organică a afacerii. Pentru a utiliza cât mai puține resurse la început, dar și pentru a gândi strategic utilizarea resurselor disponibile pe viitor, este bine să te dezvolți organic.

La început de business, este mai bine să apelezi mai mult la colaboratori externi, însemnând că vei avea nevoie de mai puțini angajați. De regulă la început de drum, nu poți avea o echipă mare, deoarece acest lucru implică cheltuieli semnificative cu salariile și contribuțiile la stat.

Apelează de fiecare dată cu încredere la comunitățile de oameni care au aceleași scopuri, idealuri, idei ca și ale tale. Există numeroase comunități locale, regionale, naționale, internaționale sau online care pot să te ajute cu sfaturi extrem de utile pentru afacerea ta. Experiența acestor persoane din diferitele comunități merită accesată.

În încheiere, chiar dacă mesaje au fost încurajatoare, majoritatea prezentatorilor au subliniat faptul că antreprenoriatul nu este un hobby dar poate să pornească de la un hobby, pasiune, însă va presupune multă muncă, riscuri și entuziasm.





BIBLIOGRAFIE

1. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Tertiary_education_statistics#Participation_by_level
2. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015XG0120\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015XG0120(01)&from=EN)
3. Comisia Europeană, *L'imprenditorialità nell'istruzione superiore e, in particolare, negli studi non economici. Sintesi della relazione finale del gruppo di esperti*, martie 2008.
4. Gibb, Allan A. *Developing the Entrepreneurial University of the Future. Key Challenges, Opportunities and Responses*. Paris : OECD, 2013.
5. Maribel Guerrero, David Urbano. *The development of an entrepreneurial university*. 2010.
6. Liviu Ciucan-Rusu, Mihai Timuș, *Soluții de sprijinire a antreprenoriatului în universități – „Studia Universitatis Petru Maior”*, Series Oeconomica, Fasciculus 1, anul XII, 2018 ISSN – L 1843-1127, ISSN 2286-3249 (ONLINE), ISSN 2286-3230 (CD-ROM)



TIPARUL  www.zven.ro
zven.print@gmail.com
tel./fax: 0345 401 330
mobil: 0765 464 304
str. Gabriel Popescu, nr. 3, Târgoviște, Dâmbovița

Autorii declară că prezentul volum le aparține și că nu încalcă drepturile intelectuale ale niciunei alte persoane. Drept urmare își asumă întreaga răspundere, conform legislației în vigoare, atât pentru forma, cât și pentru conținutul volumului de față.
