



Program cofinanțat din Fondul Social European  
Programul Operațional Capital Uman 2014 – 2020,  
Axa prioritară 6 – Educație și competențe

Domeniul major de intervenție: 10.ii. Îmbunătățirea calității și eficienței și accesul la învățământul terțiar și a celui echivalent în vederea creșterii participării și a nivelului de educație, în special pentru grupurile defavorizate

## **UNIVERSITATEA TEHNICĂ “GHEORGHE ASACHI” DIN IAȘI**

### ***Ghid de practica antreprenoriala din perspectiva tutorilor din mediul economic***

În urma evaluărilor de către tutorii din mediul economic a activităților antreprenoriale ale studenților au rezultat concluzii pe care le-am sistematizat în materialul următor.

#### **I. Feed-back-ul studenților privind activitatea de practică antreprenorială**

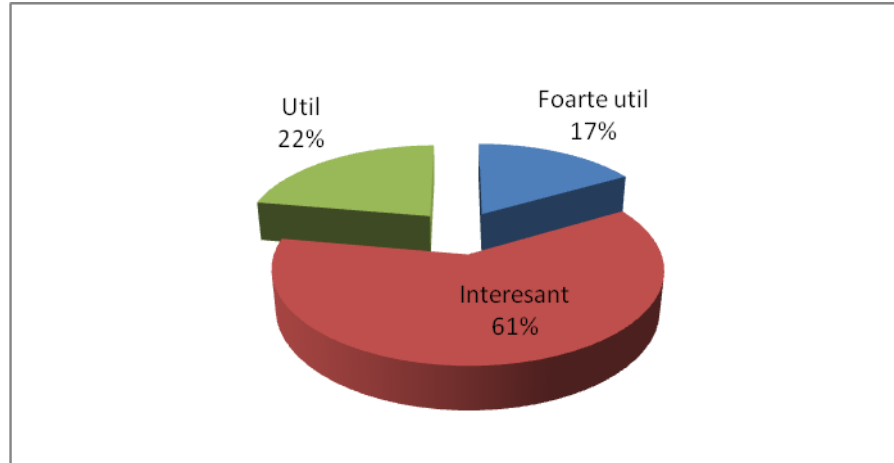
Chestionarul **Proiect Antreprenoring**, pe care tutorii din mediul economic l-au folosit, este astfel structurat:

1. Cum vi s-a părut cursul de practică?
2. Cum vă evaluați proiectul?
3. Ce vi s-a părut cel mai interesant?
4. Cum a funcționat legătura cu tutorele de practică?
5. Ce nu a fost la nivelul așteptărilor?
6. A fost utilă participarea la proiect?
7. Ce ați dori să îmbunătățesc eu la următoarea grupă?
8. Vă gândiți să puneți în practică ideea de afacere?
9. Cum au fost workshopurile?

Centralizarea răspunsurilor este ilustrată în graficele de mai jos:

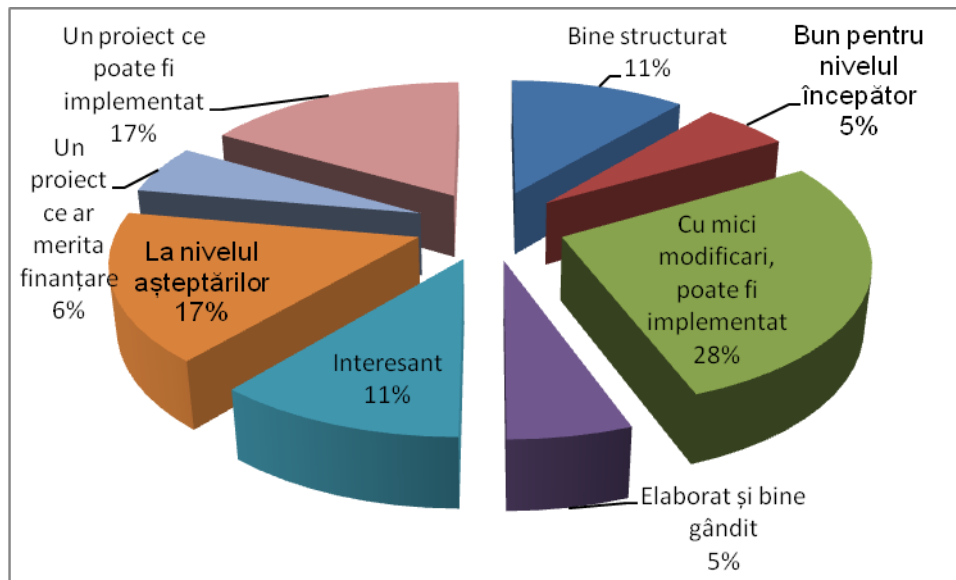
#### **1. Cum vi s-a părut cursul de practică?**

Activitatea în cadrul proiectului a adus informații noi pentru studenții din grupul țintă și provocarea de a fi puse în practică, fiind sprijiniți de persoane din mediul economic real. Implementarea ideilor de afacere necesită informații atât despre produsul sau serviciul vizat cât și despre piața-țintă a afacerii sau experiența profesională a membrilor echipei. De asemenea, un alt capitol ce a prezentat interes a fost prezentarea riscurilor ce comportă o afacere și modalitatea de rezolvare a acestora.



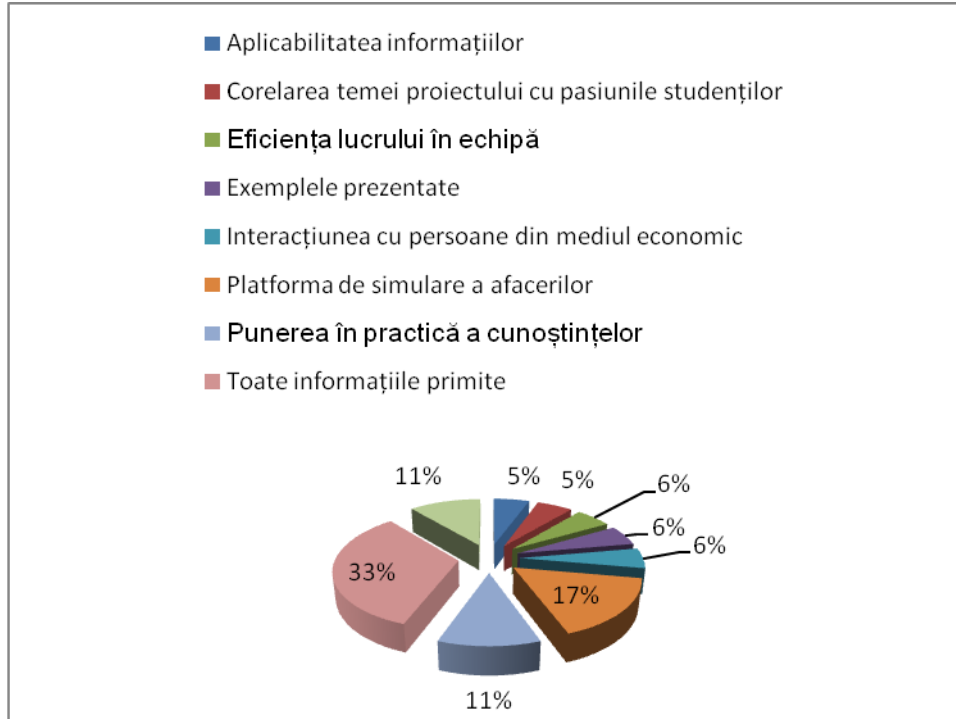
## 2. Cum vă evaluați proiectul?

Munca în echipă, culegerea datelor din viața reală, interacțiunea cu persoane din afara mediului academic au contribuit la formarea unui grup omogen ce are drept scop implementarea unei idei de afacere. Deci, rezultatele sunt cele așteptate.

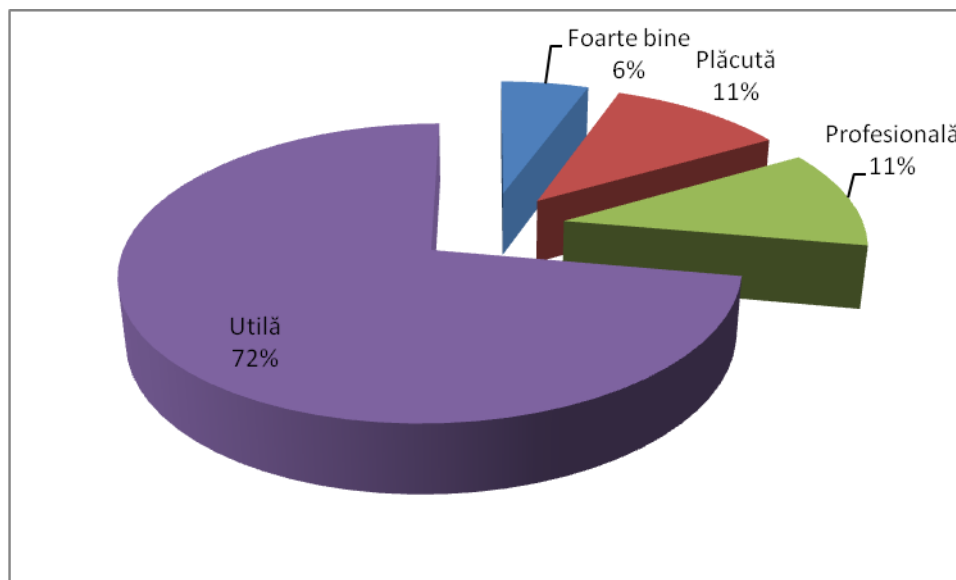


## 3. Ce vi s-a părut cel mai interesant?

Studentii noștri cred că au înțeles că micile afaceri pun întreaga economie pe roți. Prin educație antreprenorială, au oportunitatea de a-și pune în aplicare ideile, înființând firme și realizând proiecte de succes de la vârste fragede. Cultivarea unui spirit întreprinzător, munca în echipă și însușirea noțiunilor de bază despre mediul de afaceri ajută tinerii să înțeleagă care sunt responsabilitățile, îndatoririle și avantajele unui antreprenor. Aceștia pot să înțeleagă nevoile societății, cererea pieței și modalitățile prin care aceasta poate fi satisfăcută. De asemenea, au posibilitatea de a se dezvolta din punct de vedere profesional.



#### 4.Cum a funcționat legătura cu tutorele de practică?



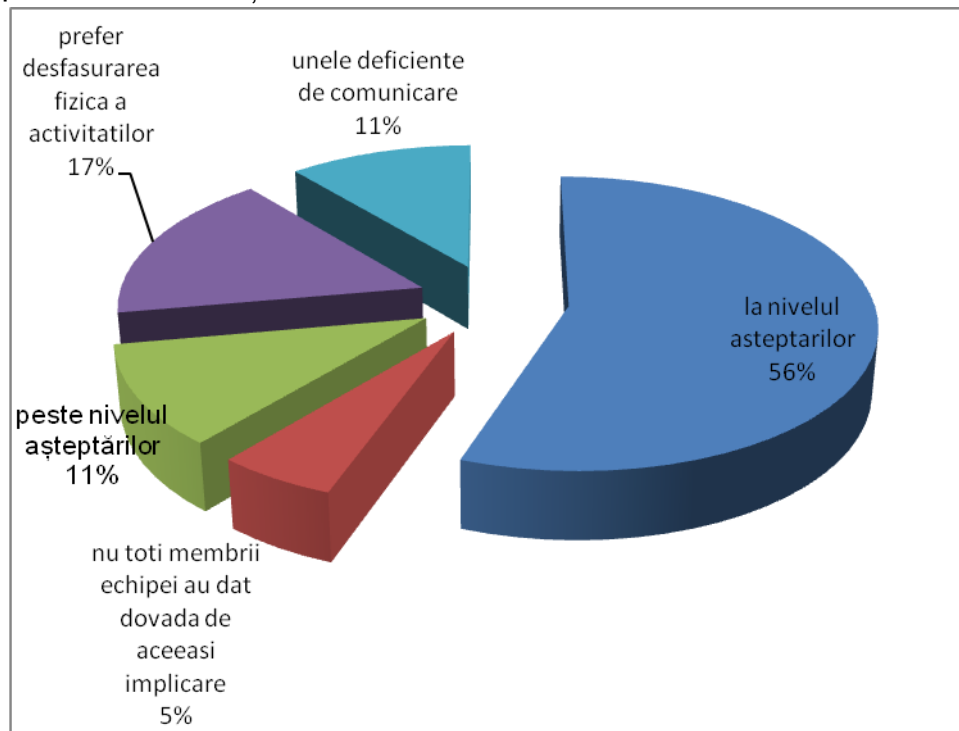
Tutorele de practică deține cunoștințe despre domeniul de lucru și poate răspunde tuturor întrebărilor legate de sarcinile trasate și procesele organizaționale, deci joacă un rol esențial în acest proces de învățare și, din acest motiv, trebuie să fie un model pozitiv, capabil să susțină practicantul, facilitând comunicarea și feedback-ul constant.

Conform documentării bibliografice, un tutore trebuie să respecte o serie de principii care îl vor ajuta să își desfășoare activitatea în mod eficient, și anume: principiul personalizării relației; principiul empatiei; principiul reciprocității; principiul dialogului; principiul feedback-ului. Pe lângă

aceste reguli care se referă, în fapt, la principii de bază ale așa-numitei comunicări de bun-simț, se atrage atenția asupra principiului mentoratului și coaching-ului.

## 5. Ce nu a fost la nivelul așteptărilor?

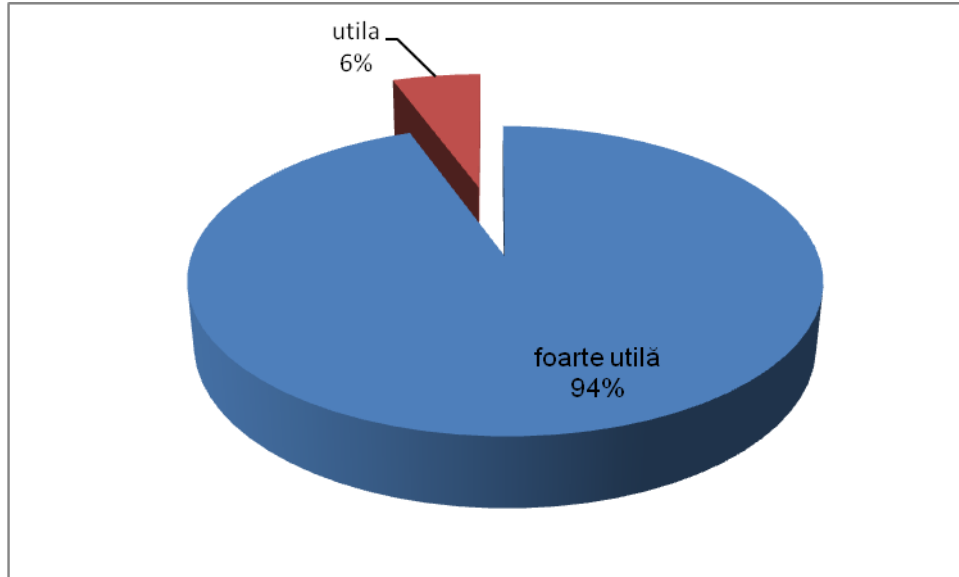
În cea mai mare parte, așteptările studenților au fost îndeplinite, dar au existat și unele aspecte ce ar putea fi îmbunătățite



Datorită contextului actual, generat de pandemia de Coronavirus, a lipsit interacțiunea fizică atât dintre studenți cât și dintre studenți, mediul academic și cel de afaceri. Din același motiv, și implicarea fiecărui membru al echipelor a fost diferită. Nu suntem încă pregătiți pentru instruirea online care necesită un grad ridicat de motivare și auto-disciplină. Instruirea online este impersonală, spre deosebire de educația în clasă în care există o interacțiune reală între student și profesor/ îndrumător.

## 6. A fost utilă participarea la proiect?

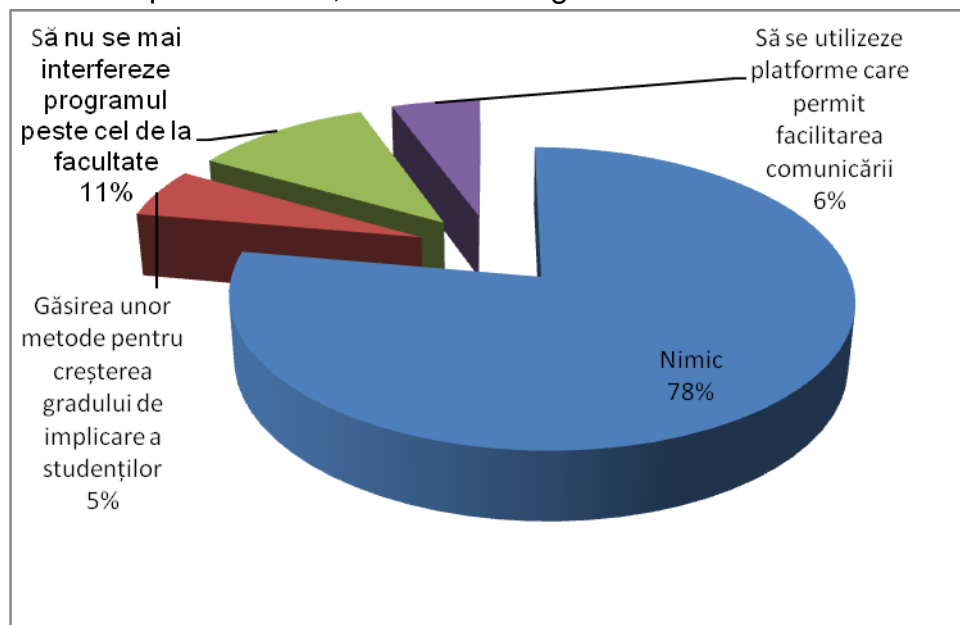
În marea lor majoritate, studenții au considerat utilă participarea lor la acest proiect



Urmărind structura planului de afaceri cât și informațiile oferite de tutorii din mediul economic, studenții au învățat că orice propunere trebuie documentată și argumentată suficient, într-o manieră realistă astfel încât să reflecte dezvoltarea unei afaceri sustenabile.

### 7. Ce ați dori să îmbunătățesc eu, ca tutore din mediul economic, la următoarea grupă?

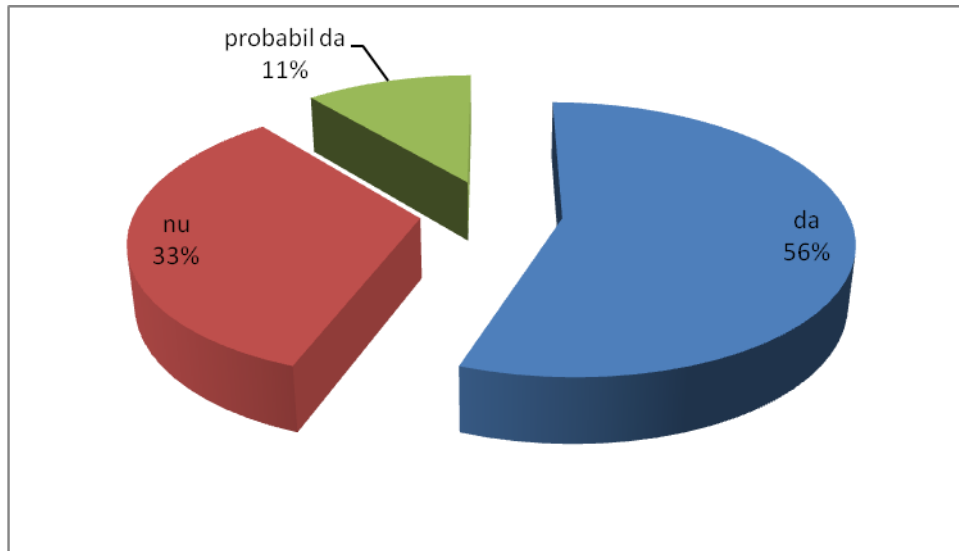
Studenții au oferit răspunsuri clare, summarize în graficul următor.



### 8. Vă gândiți să puneți în practică ideea de afacere?

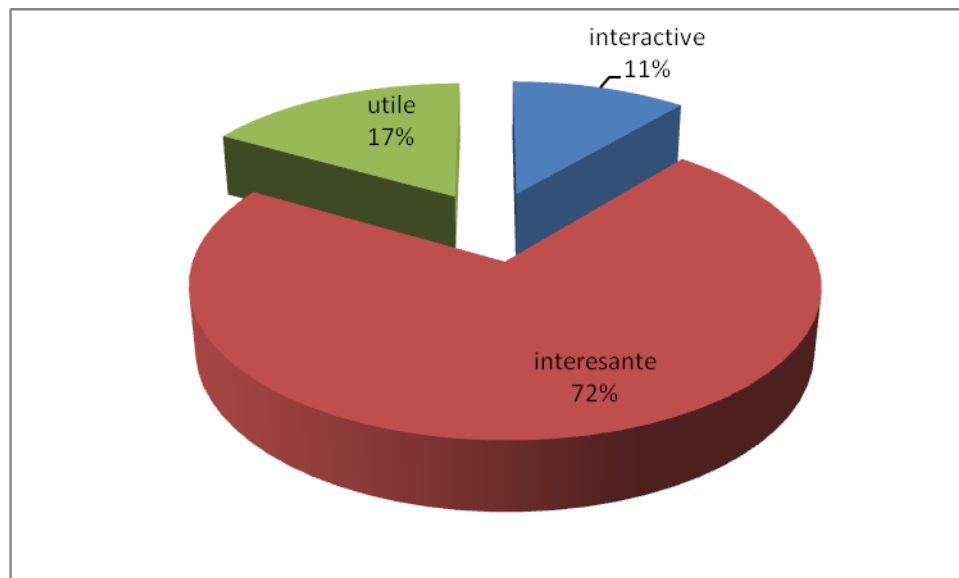
Atitudinea pozitivă și curajul de a acționa sunt trăsături definitorii pentru un viitor antreprenor, indiferent de vârstă. Din păcate foarte multe idei promițătoare s-au irosit din cauza lipsei de curaj și de acțiune. Pas cu pas se pot stabili obiective realizabile pe termen mediu, care

să crească încrederea în capacitățile antreprenoriale ale fiecăruia. De la realizare la realizare, încrederea în sine crește și odată cu aceasta și dificultatea obiectivelor propuse.



### 9. Cum au fost workshopurile?

Workshopurile au avut succes, constituind o altfel de modalitate prin care studenții au putut să-și îmbunătățească competențele și abilitățile personale și profesionale. Au fost apreciate și prin prisma posibilității de interacțiune cu echipe de specialiști.





## II. Concluziile analizei critice a proiectelor studenților

Sintetizând în continuare informațiile din planurile de afaceri ale studenților, din perspectiva tutorilor din mediul economic, se poate afirma că dezvoltarea unei afaceri de succes, presupune un efort continuu, planificări, execuții riguroase, precum și urmarea unor pași precum:

### 1. Identificarea oportunității de business, -Efectuarea studiilor de piață, -Gestionarea aspectelor fiscale și legale

**Puncte tari:** Au clar în minte ce și-au propus să facă (informațiile descriptive sunt suficiente) = DA.

Se observă adeseori originalitatea; se observă când subiectul îi pasionează pe autori

**Puncte tari:** Au urmărit structura propusă = DA pentru 62% din proiecte.

Respectarea structurii i-ar fi ajutat pe tot parcursul detalierei planului de afaceri.

**Puncte slabe:** Au detaliat suficient fiecare capitol = PARTIAL.

Lipsa de experiență și-a spus cuvântul; instinctiv tratează detaliat capitolele unde au mai multe cunoștințe / unde este mai ușoară documentarea.

### 2. Scrierea planului de afaceri, -Dezvoltarea produsului/serviciului, -Promovarea afacerii

**Puncte tari:** Dețin abilitățile necesare în cadrul viitoarei afaceri = DA pentru 62% proiecte

**Puncte tari:** Au înțeles importanța promovării = DA.

Strategia de lansare / dezvoltare a fost unul din capitolele destul de detaliate, argumentate, cu idei originale – uneori cu logo / video promovare etc.

**Puncte slabe:** Este alocat buget pentru cheltuieli neprevăzute = NU.

În mod clar partea financiară nu este unul dintre atuurile pentru planurile de afaceri analizate.

**Puncte slabe:** Care sunt dezavantajele proiectului = PARTIAL.

Capitolul „Factori de succes. Riscuri și soluții de administrare a riscurilor” i-ar fi condus înspre o analiză corectă și detaliată.

**Puncte slabe:** Este realistă planificarea propusă = mai mult înspre NU.

Nu ar fi neapărat un punct slab, având în vedere lipsa de experiență, dacă ar exista pârgii ulterioare de redresare

### 3. Finanțarea afacerii, -Crearea echipei, - Dezvoltarea rețelei de parteneri, - Investirea în creșterea afacerii

**Oportunitati:** Informațiile prezentate sunt relevante pentru a dovedi sustenabilitatea afacerii pe termen mediu și lung = mai mult înspre NU.

Foarte puțin a fost atins subiectul convingerii unui posibil investitor.

**Amenintari:** Este disponibilă o estimare solidă a costurilor = mai mult înspre NU.

În mod clar partea financiară nu este un atu pentru planurile de afaceri analizate

**Amenintari:** Cheltuielile sunt identificate corect = mai mult înspre NU.

Lipsește documentarea, deși aceasta ar fi fost posibilă.



#### 4. Importanța realizării unui plan fezabil, posibil de implementat

**Oportunitati:** Informațiile sunt realiste, în strânsă corelare cu capacitatea de producție / prestare și cu scenariile de vânzări = în general DA.

**Oportunitati:** Evidențierea punctelor slabe ale competitorilor, dacă acestea există = PARTIAL.

Subiectul este atins uneori la capitolul introductiv de prezentare generală.

**Oportunitati:** Evidențierea tendințelor actuale din industria în care vor activa = la unele proiecte DA, la altele deloc.

**Amenințari:** Cunoșc mediul economic în care ar funcționa afacerea = PARTIAL.

Se consideră lipsă de experiență / documentare.

**Amenințari:** S-au documentat temeinic privind afacerea propusă (informațiile prezentate sunt documentate) = doar la unele proiecte (prezintă chestionare / rezultate, linkuri / statistici).

**Amenințari:** Ar putea situația economică națională sau mondială să afecteze proiectul = PARTIAL.

Se consideră lipsă de experiență / documentare.

**Amenințari:** E dificilă înlocuirea personalului cu experiență = PARTIAL.

În majoritatea proiectelor este specificată importanța personalului specializat / bine plătit

Sintetizând:

**Obiectivele stagiului de practica** am constatat ca au fost îndeplinite, și anume:

- completarea pregătirii teoretice a studenților cu o serie de abilități practice și competențe antreprenoriale;
- creșterea gradului de familiarizare a studenților cu realitatea economică concretă, specifică unei organizații comerciale active;
- creșterea capacității studenților de a se integra în colectivități, de a lua decizii, de a delega, de a-și asuma deciziile luate;
- motivarea studenților în direcția dezvoltării armonioase a carierei profesionale și a dezvoltării personale;
- înțelegerea de către studenți a modalității de organizare și funcționare a organizațiilor economice active;

#### **Programul stagiului de practica**

Programul de desfășurare a perioadei de stagiul cuprinde planificarea activităților desfășurate, urmărind valorificarea cunoștințelor teoretice asimilate în urma parcurgerii programului de formare antreprenorială și dobândirea deprinderilor practice pe parcursul perioadei de stagiul.

Importanța și atractivitatea unui astfel de stagiul constă în însușirea și dezvoltarea unor abilități profesionale aplicabile, precum munca în echipă sau câștigarea experienței profesionale în antreprenariat. Totodată, stagiul de practica permite cultivarea unei atitudini proactive și antreprenoriale în rândul viitorilor antreprenori.





Pentru realizarea acestor deziderate, in cursul stagiilor de practica, studentii vor trebui sa treaca prin toate departamentele intreprinderii (vanzari, achizitii, productie, financiar-contabil, resurse umane) pentru a se familiariza cu operatiunile specifice diferitelor compartimente ale firmei.

**Ca o concluzie, un ghid de practică antreprenorială ar trebui să documenteze capitolele: Ce este un plan de afaceri bun; Necesitatea planului de afaceri; Importanța întocmirii unui plan de afaceri bun; Importanța realizării unui plan implementabil, ținând cont de analiza critică exemplificată mai sus.**

### **Structura de ghid de practica antreprenoriala**

Așa cum am putut obseva, antreprenoriatul este un proces. Activitatile antreprenoriale implica o serie de competente si abilitati care pot fi invatate si pot fi aplicate oricaror contexte organizationale (poti sa fii antreprenor inclusiv ca angajat). De asemenea, aceste activitati trebuie analizate pentru a invata din greseli si pot fi imbunatatite in permanenta.

Antreprenorul este persoana care isi asuma riscul de antreprenoriat si cauta mijloace pentru organizarea intreprinderii. El trebuie sa cunoasca modul de efectuare a activitatii de antreprenoriat,mediul de afaceri, problemele cu care se poate confrunta in activitatea sa si posibilitatile de solutionare .

Pentru a lua decizii corecte, antreprenorul trebuie sa estimeze la justa valoare conjunctura pietei si pozitia sa efectiva .

Notiunea de baza utilizata in domeniu este aceea de „antreprenor” - o persoana care reuseste sa transpuna un vis (o idee) in realitate (intr-o afacere) .

Având In vedere importanta studierii educatiei antreprenoriale dar si parcurgerea activitatii de practica in acest sens,ca urmare a discutiilor cu tutorii din mediul economic, un ghid de practica antreprenoriala ar trebui sa cuprinda urmatoarele informatii:

1. Identificarea modalitatilor de functionare a organizatiilor in Romania
  - 1.1. Tipologia firmelor romaneti
  - 1.2. Documentele necesare inregistrarii unei organizatii
2. Marketing-ul
  - 2.1. Aspecte generale legate de aparitia si evolutia marketingului
  - 2.2. Mediul marketingului si analiza acestuia
  - 2.3. Piata. Instrumente de cercetare a pietei
  - 2.4. Marketing societății
3. Organizarea intreprinderii si management
4. Notiuni financiare generale
  - 4.1. Notiuni generale despre contabilitate
  - 4.2. Intocmirea bilantului, balantelor cantabile
5. Planul de afaceri



- 5.1 Introducere in planul de afaceri
- 5.2 Conceptul de plan de afaceri
- 5.3 Componentele planului de afaceri
- 5.4 Construirea planului de afaceri
6. Comunicare si negociere
- 6.1. Comunicarea
- 6.2. Factori care influenteaza comunicarea
- 6.3. Forme ale comunicarii
- 6.4. Strategia de comunicare-negociere
- 6.5. Tactici, tehnici, scheme si trucuri de negociere
7. Tehnologia informatiei
8. Antreprenoriat in economia sociala

Din analiza facuta, am desprins ideea unor chestionare cu seturi de intrebari la care studentii ar trebui sa raspunda:

Pentru identificarea punctelor tari ale viitoarei lor afaceri

1. La ce suntem cei mai buni?
2. Ce aptitudini specifice are forța de muncă de care dispunem?
3. De ce avantaje dispunem pentru a atrage personal de calitate?
4. Ce experiență deține echipa de proiect din proiecte similare?
5. Echipa prezintă abilități și educație pentru desfășurarea unei activități de acest tip?
6. Ce resurse unice deținem?
7. De ce resurse financiare dispunem?
8. Ce tehnologie folosim?
9. Care este gradul de optimizare al proceselor interne?

Pentru identificarea punctelor slabe ale viitoarei lor afaceri

1. La ce suntem cei mai slabi?
2. Ce fel de instruire le lipsește angajaților noștri?
3. Care este nivelul de atașament al angajaților noștri?
4. Este disponibilă o estimare solidă a costurilor?
5. Care e poziția noastră financiară?
6. Există lucruri de care afacerea are nevoie pentru a fi competitivă?
7. Locația în care se desfășoară activitatea este ideală? Poate fi îmbunătățită?
8. Ce procese de afaceri trebuie îmbunătățite?



## 9. A alocat compania un buget suficient pentru a acoperi anumite cheltuieli neprevăzute?

Pentru identificarea oportunităților ar trebui să-și pună următoarele întrebări:

1. Ce oportunități se pot identifica?
2. Care sunt tendințele pieței la momentul implementării ideii de afaceri ?
3. Există tendințe care încurajează oamenii să cumpere mai mult din ceea ce vinzi?
4. Există viitoare modificări ale reglementărilor care ar putea avea un impact pozitiv asupra companiei tale?
5. Clienții se gândesc la tine atunci când vor să cumpere un produs pe care îl ai și tu la vânzare?
6. Există evenimente viitoare de care ai putea să profiți ca să-ți dezvolti afacerea?
7. Există oportunități de care nu am profitat încă?

Pentru identificarea riscurilor pe care trebuie să-și asume în dezvoltarea afacerii

1. Cine sunt competitorii noștri?
2. Cât de puternică este concurența?
3. Este în scădere dimensiunea pieței?
4. Există un producător de încredere?
5. Ce schimbări legislative se schimbă și ar putea afecta negativ?
6. Ce schimbări (de tehnologie, cerere și ofertă, de servicii, industrie etc.) ar putea interveni pe parcurs? Cu impact negativ asupra afacerii?
7. Cât de dificilă ar putea fi schimbarea personalului?
8. Furnizorii vor putea oferi întotdeauna materiile prime de care ai nevoie la prețurile pe care ți le permiți?
9. Există tendințe de piață care ar putea deveni o amenințare?
10. Care sunt tendințele economice, sociale, comerciale?

Tinând cont de toate acestea , se poate de a defini o strategie care să ducă la îmbunătățirea punctelor forte, la depășirea sau corectarea punctelor slabe, la controlarea sau neutralizarea amenințărilor și la valorificarea oportunităților.....totul pentru o afacere de succes

Tutorii din mediul economic cu care am interactionat mereu, ca responsabil de relația cu ei în cadrul proiectului, care au lucrat efectiv cu studenții în îndrumare practică și evaluare, au subliniat aspecte care rezulta în urma acestei experiențe. În principal, au fost mulțumiți de implicarea studenților în programul de tutoriat online, dar au remarcat că la aceasta au contribuit toți actorii implicați în proiect: personalul de predare/proiectare, experții grup țintă studenți, echipa de management, care au fost mereu disponibili și cooperanți.



- Din perspectiva antreprenorilor, **introducerea unor cursuri de antreprenoriat în curricula academica** este esențială. Noțiunile pe care ar trebui să se pună accent sunt modul de organizare și de gândire al unei afaceri, managementul resurselor umane, sau al timpului, dar și dezvoltarea gândirii critice astfel încât pe baza pregătirii să poate dezvolta orice tip de activitate antreprenorială.

- În acest sens, o alta propunere, a fost **organizarea unor stagii de practică antreprenoriala pentru studenți**, a căror menire să fie furnizarea unor oportunități de experimentare a muncii desfășurate într-o companie. Pentru acest lucru este nevoie de cooperarea unui număr mare de firme care să accepte mentoratul elevilor și să înțeleagă adevărata importanță a unei astfel de acțiuni.

- Taberele de vară tematice pentru studenți au reprezentat un alt subiect dezbătut, astfel încât este o perioadă mai puțin solicitantă pentru aceștia în ceea ce privește volumul de muncă căruia îi sunt supuși. **Organizarea unor tabere cu scopul de a promova cultura antreprenorială** a țării trebuie să fie o combinație între partea teoretică (realizarea unui plan de afaceri, obținerea de fonduri, digitalizarea unei întreprinderi etc.) și cea empirică (realizarea unui plan propriu de afaceri analizat ulterior de o comisie specializată, care să ofere feedback aplicat sau oportunitatea unui internship). În general, toate activitățile practice, de tip "hands-on", unde studenții pot aplica teoria asimilată, sunt încurajate.

- În completarea acestei experiențe, s-a discutat, totodată, posibilitatea de **creare a unui fond din donațiile antreprenorilor dornici**, care să servească drept imbold de începere a unui bussines pentru tinerii cu adevărat interesați să își realizeze ideea de afaceri.

- Adicional, **ONG-urile pot ajunge să fie influența principală** în ceea ce înseamnă conștientizarea antreprenorială. Cu ajutorul parteneriatelor cu universitățile (sau in mod individual), acești actori statali pot aduce studenților (și nu numai lor) șansa de a interacționa cu mediul antreprenorial.

- Un aspect cu o importanță ridicată este **accesibilitatea cursurilor de antreprenoriat oferite**, ceea ce presupune gratuitatea oricăror activități întreprinse. Ca această propunere să fie realizabilă este desigur nevoie de un entități de educație extinse care să aibă parte de oameni experimentați și dornici de a ajuta.

- Tutorii din mediul economic considera, de asemenea, că **prezența media este importantă**, un detaliu demn de luat în considerare în momentul promovării unui proiect de dezvoltarea a competențelor antreprenoriale, astfel încât majoritatea studenților să aibă o prezență constantă.

- Din perspectiva unor actori activi, care să implementeze ideile anterior explicate, Ministerul Educației, școlile, liceele, universitățile și ONG-urile sunt cele mai potrivite instituții pentru elaborarea și implementarea proiectelor de educație antreprenorială la toate nivelurile de învățământ. Dacă Ministerul Educației este în mod constant solicitat să regândească curricula academica și să o actualizeze în concordanță cu standardele celorlalte state europene, dar și cu nivelul de modernizare pe care statul român l-a atins în prezent, instituțiile de învățământ superior sunt autonome în organizarea unor proiecte de educație antreprenorială și în oferirea unor oportunități de practică pentru studenți.



Discutiile cu tutorii din mediul economic au condus si la promovarea unor idei legate de esecul, respectiv succesul unei afaceri. Astfel:

### **De ce esueaza o afacere?**

Antreprenorul trebuie sa fie optimist, dar in acelasi timp si realist deoarece sunt multe cauze care conduc la falimentul unei afaceri. Principalele sunt:

#### **- Lipsa unei planificari aprofundate si a unei evaluari serioase**

Multi considera afacerile ca un joc de noroc. Aceasta abordare este gresita si poate duce la esecul afacerii. O afacere de succes se bazeaza pe o planificare buna, care sa prevada cat mai corect toti pasii ce trebuie urmati.

Cele mai frecvente efecte negative rezultate din lipsa unei planificari serioase sunt:

- *Fluxuri de numerar negative*, care inseamna pierdere de bani
- *Stabilirea de preturi prea mici*, care, chiar daca la inceput permit vanzarea rapida a produselor, nu pot asigura functionarea afacerii pe termen lung
- *Esecul in a controla relatia cu furnizorii/distribuitoarii*, care determina blocarea productiei sau vanzarilor
- *Niveluri neadecvate ale stocurilor* este una din greselile cele mai frecvente si foarte periculoase pentru firma
- *Munca excesiva*, datorita unei necorespunzatoare estimari a nevoii de personal, cu efecte negative asupra calitatii rezultatelor
- *Rezultate supra-estimate*, fata de resursele firmei
- *Capital de lucru insuficient* care determina imposibilitatea functionarii afacerii

#### **- Lipsa experientei**

Experienta este foarte importanta atunci cand incepem o afacere, fie ca este vorba de experienta manageriala sau tehnica, de specialitate. In general, intreprinzatorii au experienta profesionala, asa alegandu-si domeniul in care vor demara o afacere. Foarte putini, insa, au si abilitati si cunostinte manageriale.

Pentru a depasi acest handicap, un intreprinzator trebuie:

- Sa citeasca (studiu individual)
- Sa participe la seminarii de specialitate
- Sa lucreze sau sa fi lucrat efectiv in domeniul respectiv
- Sa ceara sprijin managerial de la consultanti sau alte persoane care au avut o functie de conducere intr-o alta companie

#### **- Lipsa finantarii**

Sa incepem o afacere fara resurse, este imposibil! Chiar daca este un proiect foarte bun, este putin probabil ca un finantator extern (fie banca sau investitor) sa acorde finantare in momentul inceperii afacerii. Orice finantator doreste sa vada o minima istorie a firmei pentru a putea evalua seriozitatea si capacitatea dvs. de a genera suficient profit. Chiar daca s-ar obtine un credit, este foarte riscant pentru lichiditatea si solvabilitatea firmei sa se contracteze datorii semnificative de la inceput. De aceea, este important sa existe resurse financiare proprii sau



sa le obtineti din familie si sa incepeti la scara mica afacerea, urmand a va dezvolta, printr-o planificare riguroasa, pe masura ce apare succesul.

#### - **Politica de personal inadecvata**

Gasirea persoanelor potrivite si conducerea lor eficienta este o conditie fundamentala pentru o buna operare a firmei. Daca nu folosim metode de recrutare si selectie corespunzatoare, nu stim sa ne organizam si motivam forta de munca, nu delegam autoritate si nu stim sa controlam performanta, vom avea rezultatele scontate si firma nu va obtine profit.

#### - **Utilizarea inadecvata a profitului**

De multe ori, intreprinzatorii considera ca vor avea intotdeauna profit si, ca atare, atunci cand il obtin, il folosesc integral ca venit personal. In realitate, afacerea are suisuri si coborasuri si nu inregistreaza constant profit. O firma fara rezerve financiare este expusa falimentului. Profitul trebuie sa fie partial reinvestit in afacere, in special la inceput, atunci cand veniturile companiei sunt mici. Si dupa aceea, firma trebuie sa creasca pentru a face fata competitiei, astfel incat este necesar ca reinvestirea profitului sa devina o activitate constanta.

#### **Ce determina succesul unei afaceri?**

Nu exista, din pacate, o reteta universala si infailibila pentru obtinerea succesului in afaceri. Totusi, putem evita multe din riscurile cu care ne confruntam daca:

- Avem o idee viabila de afaceri,
- Planificam serios,
- Suntem dedicati total afacerii,
- Avem angajati si parteneri loiali si profesionisti,
- Beneficiem si de putin noroc!

**Planificarea afacerii** este o conditie de baza pentru succesul sau.

- Unul din instrumentele cele mai utile este **planul de afaceri**.
- **Identificarea si evaluarea alternativelor** si stabilirea masurilor de combatere a riscurilor sunt elemente absolut necesare.
  - **Luarea deciziilor** este un proces complex ce trebuie tratat cu maxima atentie.
  - Intreprinzatorul trebuie sa aiba o **atitudine pozitiva** fata de afacerea pe care o construieste dar sa arate, in acelasi timp, si mult realism in identificarea posibilelor conditii de esec.

Ca urmare a acestor intrevederi lunare cu tutorii din mediul economic implicati in proiect, a schimburilor de mailuri, telefonice, putem proiecta o fisa de autoevaluare pentru viitorii antreprenori, actualmente studentii nostri, mult mai cuprinzatoare si edificatoare pentru promovarea unei afaceri pe cont propriu.

Fişa de autoevaluare este utilă candidaţilor - antreprenorilor întrucât identifică punctele tari și punctele slabe ale acestora înainte de a-si deschide o afacere proprie.



## Fișa de autoevaluare pentru antreprenori

Numele candidatului-antreprenorului

.....

Vă rugăm să citiți cu atenție întrebările următoare și să dați, cu sinceritate, răspunsurile corespunzătoare.

Nr.cri t	Întrebare	Da	Parti al	Nu	Observații
	<b>ASPECTE GENERALE</b>				
1	Ai între 18-24 de ani?				
2	Ai un loc de muncă stabil?				
3	Lucrezi cu fracțiuni de normă?				
4	Vrei să-ți iei soarta în propriile mâini?				
5	Vrei să devii întreprinzătorul care își asigură existența proprie?				
6	Ești conștient că în etapa de întemeiere a firmei tale te poți confrunta cu situații extrem de dificile?				
7	Dispui, înainte de înființarea firmei, de timp suficient pentru toate pregătirile necesare?				
8	Ești în măsură să te adaptezi la partenerul tău de discuție și la argumentele acestuia?				
9	Poți să identifici rapid ceea ce este necesar pentru o decizie?				
10	Ești capabil să planifici o activitate, să-ți fixezi niște obiective și să stabilești etapele intermediare de atingere ale acestora?				
11	Ești capabil de a improviza, în cazul în care a intervenit ceva imprevizibil?				
12	Ești capabil și în situații de stres să te concentrezi și să acționezi în				



13	Ești dispus să-ți asumi riscuri?				
14	Starea sănătății îți permite să lucrezi 10–12 ore/zi, uneori mai mult, 6 - 7 zile/ săptămână?				
15	Familia este dispusă să-ți acorde sprijin și înțelegere în această perioadă de întemeiere a firmei?				
16	Ești dispus tu și familia ta să-ți asumi riscul unor venituri incerte și neregulate care pot influența negativ nivelul de trai al tău și al				
17	Îndeplinești prevederile pe care legea le stabilește pentru întemeierea unei întreprinderi? (de ex. studii de specialitate)				
18	Dispui de suficiente cunoștințe în domeniul financiar și al conducerii afacerilor?				
19	Dorești să-ți completezi anumite cunoștințe care-ți lipsesc prin participarea la diferite cursuri de specialitate?				
	<b>CONTEXT</b>				
20	Produsele/serviciile oferite de tine, privite din punct de vedere al clientului, sunt peste cele ale concurenței?				
21	Știi ce trebuie să faci ca performanțele produselor-serviciilor tale să se situeze în deasupra celor ale concurenței?				
22	Ai identificat nișe ale pieței pe care concurența nu le acoperă?				
23	Ai definit cu claritate segmentul de piață pe care intenționezi să acționezi?				
24	Oferta ta este adresată unei piețe care are șanse și de viitor?				



25	Ai analizat grupele de clienți care urmează să constituie principalii tăi beneficiari?				
26	Ai analizat care sunt problemele, dorințele și așteptările clienților tăi potențiali?				
27	Cunoști modalitățile de influențare a comportamentului de cumpărare a clienților tăi (preț, calitate, reclamă, ervicii acordate,etc.)?				
28	Ești capabil să realizezi o estimare a cererii pentru produsele și serviciile oferite de tine?				
29	Cunoști care sunt obiceiurile de consum sau de utilizare ale clienților potențiali în raport cu produsele/serviciile tale?				
30	Poți aprecia în ce măsură diferitele segmente de piață prezintă interes din punct de vedere al potențialului și al capacității de absorbție?				
31	Dintre concurenți, îi cunoști pe cei care au cea mai asemănătoare ofertă pentru clienții tăi?				
32	Cunoști punctele tari și slabe ale concurenților tăi?				
33	Poți aprecia în ce mod v-a reacționa concurența atunci când vei intra pe piață?				
	<b>ASPECTE</b> _____				
34	Ai efectuat un calcul al resurselor financiare care sunt necesare în stadiul de				
35	Dispui de resurse proprii pentru acoperirea măcar parțială a necesarului (economii sau aport în natură: echipamente, construcții sau altele)?				

36	Există posibilitatea de a obține capital de la rude sau cunoștințe, în condiții avantajoase?				
37	Dispui de garanții ce urmează a fi oferite unei bănci pentru un eventual credit?				
38	Capitalul de start de care dispui este suficient pentru perioada în care cheltuielile vor depăși încasările?				
39	Calculul tău referitor la veniturile previzionate sunt fundamentate pe baza unor date certe de piață?				
40	Ai luat în calcul toate cheltuielile posibile?				
41	Ai stabilit în cât timp veniturile vor egala cheltuielile?				
42	Ai calculat beneficiul personal?				
	<b>LEGISLATIE</b>				
43	Cunoaști legislația în vigoare privind înființarea unei afaceri?				
44	Știi care sunt taxele care trebuie plătite?				
45	Știi care sunt impozitele, contribuțiile sociale și de sănătate care trebuie plătite?				
46	Cunoaști legislația privind achizițiile?				
47	Există în legislație reglementări speciale pentru afacerea ta?				
48	Ai consultat un jurist despre modul în care trebuie să îți asumați responsabilitățile legale?				

Proiectarea unei proceduri de practica antreprenorială, rezultată în urma consultărilor cu tutorii din mediul economic, este de asemenea necesară.



## PROCEDURĂ PRIVIND EFECTUAREA STAGIULUI DE PRACTICĂ

### 1. SCOP

Procedura privind efectuarea stagiului de practică are ca scop stabilirea modalităților și responsabilităților cu privire la modul de desfășurare a stagiilor de practică pentru studenții din grupul țintă.

### 2. DOMENIU DE APLICARE

Procedura se aplică în Universitatea Tehnică „Gheorghe Asachi” din Iași.

### 3. DOCUMENTE DE REFERINȚĂ

- Legea nr.258/2007 privind practica elevilor și studenților, publicată în Monitorul Oficial nr.493 din 27 iulie 2007.
- Ordinul Ministrului Educației, Cercetării și Tineretului nr.3955 privind aprobarea Cadrului general de organizare a stagiilor de practică în cadrul programelor de studii universitare de licență și de masterat și a Convenției-cadru privind efectuarea stagiului de practică în cadrul programelor de studii universitare de licență și masterat, publicat în Monitorul Oficial nr.440 din 12 iunie 2008
- Legea nr.1/2011, a educației naționale, cu modificările ulterioare

### 4. DEFINIȚII

**Stagiu de practică** – activitatea desfășurată de studenți și masteranzi, în conformitate cu planul de învățământ, care are drept scop verificarea abilității cunoștințelor teoretice însușite de aceștia în cadrul programului de instruire;

**Organizator de practică** – instituție de învățământ superior care desfășoară activități instructiv-educative și formative;

**Partener de practică** – unitate economică, instituție centrală ori locală sau orice altă persoană juridică ce desfășoară o activitate în corelație cu specializările cuprinse în nomenclatorul Ministerului Educației Naționale și Cercetării Științifice și care poate participa la procesul de instruire practică a studenților și masteranzilor;

**Stagiar** – studentul sau masterandul care desfășoară activități practice pentru consolidarea cunoștințelor teoretice și pentru formarea abilităților, spre a le aplica în concordanță cu specializarea pentru care se instruieste;

**Personal didactic de proiectare/predare activități studenți** - cadru didactic supervisor desemnat de organizatorul de practică care va asigura planificarea, organizarea și supravegherea desfășurării stagiului de practică;

**Tutore** – persoana desemnată de partenerul de practică care va asigura respectarea condițiilor de pregătire și dobândire de către practicant a competențelor profesionale planificate pentru perioada stagiului de practică;

**Convenție privind efectuarea stagiului de practică** – acordul încheiat între organizatorul de practică, Partenerul de practica și Stagiuar;

**Program de practică** – documentul atașat convenției privind efectuarea stagiului de practică și modalitățile de derulare ale stagiului de practică.



## 5. DESCRIEREA ACTIVITĂȚII

### Desfasurarea stagiului de practica

Stagiul de practica se desfasoara la sediul/punctul (punctele) de lucru al/ale unui Partener de practica, iar in cazul starii de urgenta sanitare, se desfasoara online pe platforme educationale. Partenerul de practica activeaza in sectorul economic caruia i se adreseaza planul de afaceri elaborat de Stagiari.

Stagiul de practica se desfasoara conform Programului de practica, a repartizarii studentilor la practica (la firma partenera de practica, la Tutore si la tema de practica), care va fi adusa la cunostinta fiecarui Stagiari.

### Obligatiile Organizatorului de practica

Sa elaboreze Programul de practica, Repartizarea studentilor la practica, care sa asigure Stagiariului formarea competentelor antreprenoriale necesare conducerii ulterioare a propriei afaceri.

Sa desemneze Personal didactic proiectare si predare activitati studenti - responsabili cu planificarea, organizarea, indrumarea Stagiariilor.

Sa identifice un Partener de practica, care sa isi desemneze un reprezentant cu rol de Tutore de practica si cu care sa incheie contract de practica in vederea asigurarii Stagiariului toate conditiile pentru efectuarea stagiului de practica.

In cazul in care derularea stagiului de practica nu este conforma cu angajamentele luate de catre Partenerul de practica, reprezentantul legal al Organizatorului de practica, in baza informarii acestuia de catre Managerul de proiect, poate decide rezilierea contractului de practica cu respectivul Partener de practica, dupa informarea prealabila a reprezentantului legal al Partenerului de practica.

In cazul rezilierii contractului cu Partenerul de practica, conform celor prevazute mai sus, sa identifice un alt Partener de practica si sa incheie un alt contract in vederea asigurarii Stagiariului toate conditiile pentru efectuarea stagiului de practica.

### Obligatiile Stagiariului

Stagiariul are obligatia ca pe durata derularii stagiului de practica sa mentina legatura in mod permanent cu Personalul didactic proiectare si predare activitati studenti, desemnati de Organizatorul de practica in vederea planificarii, organizarii, indrumarii, monitorizarii, verificarii si raportarii modului in care se desfasoara stagiului de practica.

Stagiariul are obligatia ca pe durata derularii stagiului de practica sa respecte programul de lucru stabilit si sa execute activitatile indicate sub indrumarea reprezentantului cu rol de Tutore de practica din partea Partenerului de practica.



Stagiarul va semna o Conventie tripartita de practica intre Stagiari, Organizatorul de practica si Partenerul de practica.

Stagiarul va fi de acord ca datele sale cu caracter personal (date personale de identificare) sa fie utilizate si prelucrate in conformitate cu dispozitiile legislatiei in vigoare cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal si libera circulatie a acestor date - GDPR.

Pe durata stagiului de practica, Stagiarul va respecta regulamentul de ordine interioara al Partenerului de practica. In cazul nerespectarii acestui regulament, reprezentantul legal al Partenerului de practica isi rezerva dreptul de a exclude Stagiarul de la stagiul de practica, dupa ce in prealabil a ascultat punctele de vedere ale Stagiariului si Tutorelui, iar ulterior a instiintat Organizatorul de practica.

Stagiarul are obligatia de a respecta normele de securitate si sanatate in munca pe care si le-a insusit de la reprezentantul cu rol de Tutor de practica al Partenerului de practica inainte de inceperea stagiului de practica.

Stagiarul se angajeaza sa nu foloseasca, in niciun caz, informatiile la care are acces in timpul stagiului despre Partenerul de practica sau clientii sai, pentru a le comunica unui tert sau pentru a le publica, chiar dupa terminarea stagiului, decat cu acordul respectivului Partener de practica.

## **Obligațiile Tutorelui**

a) In timpul derularii stagiului de practica, Tutorele impreuna cu Personalul didactic vor evalua Stagiarul in permanenta prin intalniri online. Vor fi evaluate atat nivelul de dobandire a competentelor antreprenoriale prin planurile de afaceri elaborate de studenti, cat si comportamentul si modalitatea de integrare a Stagiariului in activitatea Partenerului de practica (disciplina, responsabilitate in rezolvarea sarcinilor, etc.).

b) La finalul stagiului de practica, Tutorele va face o evaluare a planurilor de afaceri alocate pe baza unei grile unitare de evaluare.

c) Dupa iesirea studentilor din grupul tinta, activitatea tutorilor de practica continua prin realizarea unor analize critice ale planurilor de afaceri evaluate, dezvoltand concluzii utile pentru viitor. Astfel, tutorii au posibilitatea sa dezvolte programe/ghiduri de practica pe care tinerii ar trebui sa le efectueze in firmele lor, ca sa castige competente antreprenoriale.

## **6. RECUNOAȘTEREA ȘI EVALUAREA STAGIULUI DE PRACTICĂ**

a) Tutorii din mediul economic vor avea întâlniri directe, pe o platformă online, cu grupurile de studenți alocați. În cadrul acestor întâlniri, discuțiile se vor concentra pe evaluarea proiectelor studenților alocați. Ca urmare, tutorele va face recomandări și va oferi sugestii, urmărind să prezinte pe înțelesul studenților cum poate fi îmbunătățit proiectul fiecăruia/fiecărei echipe, dezvoltat și implementat în contextul realității economice. Discuțiile vor fi libere, cu schimburi de idei, iar studenții pot aborda și dezvolta pe parcursul semestrului și alte proiecte de afaceri, diferite față de tema proiectului inițial



b) Tutorii din întreprinderi vor menține în permanență legătura cu personalul de proiectare și predare activități cu studenții.

c) Recunoașterea stagiului de practică se realizează prin finalizarea planurilor de afaceri elaborate de studenți (individual sau echipe).

d) Evaluarea acestora se realizează printr-un punctaj stabilit pe baza unei grile de evaluare (transmisă de către responsabilii grupului țintă studenți), completată atât de către tutorii din mediul economic, cât și de către personalul de proiectare și predare. Cadru didactic supervisor și tutorele vor evalua practicantul în ceea ce privește nivelul de dobândire a cunoștințelor antreprenoriale.

e) Stagiul de practică va fi recunoscut în baza următoarelor documente:

- Convenția de practică tripartită încheiată între Organizatorul de practică, Partenerul de practică și Stagiar;
- Planul de afaceri
- Grila de evaluare a proiectelor stagiilor (individual sau pe echipe).

Nr. înregistrare plan de afaceri .....

Titlul planului de afaceri.....

Autorul/autorii planului de afaceri.....

### GRILA DE EVALUARE

Structura planului de afaceri	Punctaj maxim acordat	Punctaj obținut	Precizări cu privire la modalitatea de acordare a punctelor	
			Punctaj	Descriere
<b>1. Prezentare generală</b> 1.1 Descrierea generală a produselor și serviciilor 1.2 Descrierea pieței (a clienților) 1.3 Scopul afacerii	10 pct		0	nu sunt prezentate informații
			0-1	informațiile sunt insuficiente
			2-5	informațiile există parțial, dar nu sunt relevante pentru o viziune clară asupra afacerii propuse
			6-8	informațiile sunt realiste, dar insuficient argumentate
			9-10	informațiile prezentate sunt documentate și argumentate suficient, toate punctele cheie sunt atinse
<b>2. Competențele echipei în</b>	9 pct		0	nu sunt prezentate informații

<b>legătură cu afacerea respectivă</b> 2.1 Experiența relevantă și specializările legate de produs și de piața-țintă a afacerii 2.2 Experiența profesională relevantă			0-3	sunt prezentate informații, dar sunt incomplete
			4-7	informațiile există, dar lipsește coerența și argumentarea
			8-9	informațiile prezentate sunt documentate și argumentate suficient, toate punctele cheie sunt atinse
<b>3.Produse și/sau servicii</b> 3.1 Detalierea produselor/serviciilor oferite 3.2 Producție 3.3 Distribuție 3.4 Preț/pachete de preț	12 pct		0	nu sunt prezentate informații
			0-4	informațiile sunt insuficiente, produsele / serviciile nu sunt descrise clar și complet
			5-8	informațiile există, dar nu sunt suficient de coerente și argumentate
			9-10	informațiile prezentate sunt suficient documentate (incluzând caracteristici tehnice și prețuri )
			11-12	informațiile prezentate sunt documentate si argumentate suficient, toate punctele cheie sunt atinse
<b>4.Estimarea nevoilor pieței</b> 4.1 Nevoile clienților și ale pieței 4.2 Profilul clientului ideal 4.3 Cercetări de piață. sondaje printre potențialii clienți, rezultate ale pilotării	13 pct		0	nu sunt prezentate informații
			0-4	informațiile sunt insuficiente, nu sunt documentate si sustinute prin studii, statistici, informatii publice
			5-8	informatiile prezentate nu sunt relevante, astfel încât să permită o corectă identificare a clientului și pieței
			9-10	informațiile prezentate sunt realiste, cuantificabile, bazate pe studiul pieței
<b>5.Avantaje competitive</b> 5.1 Analiza competiției directe	11 pct		0	nu sunt prezentate informații
			0-3	informațiile sunt insuficiente,



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale  
2014-2020

și indirecte 5.2 Avantajele competitive ale afacerii față de competiția identificată				nu se poate realiza o proiecție corectă a afacerii
			4-7	informațiile prezentate sunt insuficient documentate prin studii, statistici, informații publice
			8-9	informațiile prezentate sunt documentate, dar nu reiese relevanța lor pentru afacere
			10-11	informațiile prezentate sunt realiste, documentate, coerente și argumentate suficient, toate punctele cheie sunt atinse
<b>6.Strategia de lansare/dezvoltare</b> 6.1 Obiective 6.2 Strategie de marketing și generare a vânzărilor 6.3 Factori de succes. Riscuri și soluții de administrare a riscurilor 6.4 Plan de acțiune și amenintari	11 pct		0	nu sunt prezentate informații
			0-3	informațiile sunt insuficiente, nu se pot constitui într-o strategie pentru lansare/dezvoltare
			4-7	informațiile nu sunt cuantificabile și relevante
			8-9	informațiile sunt cuantificabile, dar nu sunt suficient de realiste.
			10-11	informațiile prezentate sunt documentate, coerente și argumentate suficient, toate punctele cheie sunt atinse
<b>7.Management și organizare</b> 7.1 Modul de administrare a companiei și ce fel de afacere îți dorești 7.2 Locația și nevoile de bază pentru începutul afacerii: anumite facilități, echipamente de producție, amenajări ale spațiului 7.3 Resurse umane/ Angajați 7.4 Alte activități și aspecte de management: juridic, achiziții, IT, marketing, vânzări	11 pct		0	nu sunt prezentate informații
			0-3	informațiile sunt insuficiente și necorelate cu profilul afacerii
			4-7	Informațiile sunt suficiente, dar nu sunt realiste și documentate
			8-9	informațiile sunt relevante, în corelare cu natura afacerii și nevoile de competențe ale acesteia
			10-11	informațiile prezentate sunt documentate, coerente și argumentate suficient, toate





UNIUNEA EUROPEANĂ



				punctele cheie sunt atinse
<b>8.Contabilitate și finanțe</b> 8.1 Potențialul financiar 8.2 Cerere inițială de finanțare (suma și modul în care ar fi folosită). Modul în care investitorul își recuperează investiția 8.3 Planul financiar	13 pct		0	nu sunt prezentate informații
			0-4	cheltuielile nu sunt identificate corect și informațiile descriptive nu sunt suficiente
			4-8	informațiile prezentate nu sunt relevante pentru a dovedi sustenabilitatea afacerii pe termen mediu și lung
			9-11	informațiile sunt realiste, în strânsă corelare cu capacitatea de producție / prestare și cu scenariile de vânzări
			12-13	informațiile prezentate sunt documentate, coerente și argumentate suficient pentru dezvoltarea unei afaceri sustenabile, toate punctele cheie sunt atinse
<b>Punctaj la dispoziția evaluatorului (pentru creativitatea, planului) originalitatea, maturitatea</b>	10 pct			
<b>Comentariile evaluatorului</b>				
<b>TOTAL PUNCTAJ</b>	<b>100 puncte</b>			

Evaluator: [nume, prenume]

Data evaluării:

Gradul de folosință al acestor componente de practica antreprenorială din cadrul proiectului diferă în funcție de cunoștințele prealabile ale antreprenorului în cauză, însă acestea oferă cel puțin oportunitatea de a căpăta experiență și posibilitatea de a descoperi metode alternative de lucru. Tutorii din mediul economic considera util și productiv impactul acestui proiect asupra procesului de muncă. În consecință, astfel de cursuri au o însemnătate deosebită în sistemul educațional românesc indiferent de cariera pe care fiecare student alege să o urmeze, însă importanța acestora crește în cazul în care familiarizarea timpurie cu mediul antreprenorial poate conduce la un număr mai mare de afaceri reușite din prima încercare.



**Concluzia finala este ca e nevoie de curaj, dedicatie, cunostinte si abilitati, energie, multa munca si noroc pentru a fi un intreprinzator de succes!**

Documentarea bibliografică s-a realizat consultând numeroase site-uri de specialitate:

<https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/71677/ssoar-2019>

[https://cdn-cms.f-static.com/uploads/290231/normal\\_595e5ef8d3a12.pdf](https://cdn-cms.f-static.com/uploads/290231/normal_595e5ef8d3a12.pdf)

<https://civitas.ro/wp-content/uploads/2021/07/Articole.pdf>

<https://ccicj.ro/wp-content/uploads/2018/02/Manual-competente-antreprenoriale-CCI-3.7.pdf>

[https://www.revistadestatistica.ro/wp-content/uploads/2014/02/RRS\\_5\\_2012\\_A6\\_ro.pdf](https://www.revistadestatistica.ro/wp-content/uploads/2014/02/RRS_5_2012_A6_ro.pdf)

[https://www.cciasi.ro/doc/Breviar\\_Economic\\_al\\_Judetului\\_Iasi\\_Editia\\_2021.pdf](https://www.cciasi.ro/doc/Breviar_Economic_al_Judetului_Iasi_Editia_2021.pdf)

<http://travail.mpe.ro>

<http://practica.kolping.ro/wp-content/uploads/2015/02/Indrumator-tutori.pdf>

<https://www.plandeafacere.ro/cum-sa/cum-sa-scrii-un-plan-de-afacere/rolul-analizei-swot-in-planificarea-afacerii/>

[https://ro.wikipedia.org/wiki/Analiza\\_SWOT](https://ro.wikipedia.org/wiki/Analiza_SWOT)

[http://www.marketwatch.ro/articol/11410/Analiza\\_SWOT\\_in\\_Proiect\\_Management/](http://www.marketwatch.ro/articol/11410/Analiza_SWOT_in_Proiect_Management/)

<https://incont.stirileprotv.ro/idei-de-afaceri/analiza-swot-sau-radiografia-firmei-de-ce-tin-cont-antreprenorii-cand-vor-sa-si-deschida-un-business.html>

<https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/index.php?lan=ro>

<https://termene.ro/articole/analiza-swot>

<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/strategy/swot-analysis>