

# PRO ANTREPRENOR

NR 3/2017

**ESTE GREU SĂ TE FACI  
ANTREPRENOR?**

**IDEI DE AFACERI...  
TRĂZNITE!**

**S.A.S UPET PAȘI SPRE  
UN ANTREPRENORAT  
DE SUCCES**

**ECONOMISIREA  
UN INSTRUMENT AL EDUCAȚIEI  
FINANCIARE**

**ANTREPRENORIALUL ESTE  
UN STIL DE VIAȚĂ!**

**AFACEREA SECOLULUI  
XXI TOTUL ÎNCEPE CU O  
DORINTA!**



ISSN 2457-3140

# PRO ANTREPRENOR

Numărul 3 este finanțat prin  
proiectul CNFIS-FDI-2017-0407  
Fii antreprenor, fii activ in  
S.A.S. UPET.



## Echipă

### Editori și coordonatori

Conf. univ. dr. ec. Isac Claudia

Conf. Univ. dr. ec. Niță Dorina

### Redactor Șef

Bendea Mirabela

### Marketing PR

Iapără Nina

### Colaboratori

Iacob Adrian

Niță Dorina

Danciu Maria

### Art Director

Bendea Mirabela



# SUMAR

04. Cuvinte înainte
06. Antreprenoriatul i drumul spre oportunitate
08. Este greu sa te faci antreprenor?
12. Afacerea secolului XXI - totul începe cu o dorinta!
15. Idei de afaceri...traznite!
18. Antreprenoriatul este un stil de viata!
20. S.A.S . UPET Pasi spre un antreprenorat de succes
22. Fii antreprenor, fii activi în S.A.S. UPET!
25. Ce gândesc studentii!
26. Despre succes, modele si antreprenorat...la maxim!
28. Economisirea- un instrument util al educatiei financiare
30. Citeste, citeste, citeste...6 carti excelente despre antreprenorat



# CUVINTE ÎNAINȚATE



Antreprenoriatul ar trebui să fie un ideal pentru toți studenții universității noastre. Educația viitorilor specialiști trebuie să cultive creativitate, inovare și antreprenoriat. Această idee de antreprenoriat pe lângă activitatea de inovare se potrivește tuturor celor care își prezintă creațiile proprii, ideile generoase de implementare a unor tehnici, tehnologii, a unor lucrări care îi preocupă în viitoarea lor profesie. Antreprenoriatul este de asemenea, un scop pe care trebuie să îl aibă toți studenții noștri, indiferent de programul de studii pe care îl urmează. Antreprenoriatul este cel care pe lângă creativitate ne impune un progres tehnic și social.

*Prof.univ.dr.ing. RADU Sorin Mihai  
Rectorul Universității din Petroșani*

# CUVINTE ÎNAINȚATE



Pentru dezvoltarea ideilor de afaceri studenții și absolvenții Universității din Petroșani sunt invitați să devină membri și să participe la acțiunile Societății Antreprenoriale Studențești (SAS-UPET) entitate înființată pentru crearea unui cadru adecvat de sprijinire, dezvoltare și încurajare a spiritului antreprenorial în rândul studenților și absolvenților, în primii trei ani de la finalizarea studiilor. Echipa de implementare este formată din studenți, absolvenți și cadre didactice, cu pregătire academică în diferite domenii, dar și cu experiență în reprezentarea studențească și în organizarea proiectelor studențești.

*Conf.univ.dr.ec. ISAC Claudia – director de proiect CN-FIS-FDI-2017-0407 Fii antreprenor, fii activ în S.A.S. UPET*

# ANTREPRENORIATUL...

## și drumul spre oportunitate

EC.BENDEAMIRABELA

**“Antreprenorul recunoaște oportunități acolo unde alți oameni nu văd decât probleme!”**

De la vânzătorii din antichitate, negustori modești, lipsiți de resurse, dar mereu cu minți agere și ochii larg deschiși, la aventurierii care au străbatut mările învolburate spre Noua Lume și drumurile prăfuite către un Orient plin de mistere și pericole, la conquistadorii care au distrus pentru a crea și au cucerit pentru a deține, și până în prezent la vizionarii cu idei marețe și vise îndrăznețe, antreprenorii s-au diferențiat de oamenii de rând prin felul în care au privit și au înțeles lumea din jurul lor. Pentru ei, problemele s-au transformat în oportunități, obstacolele în avantaje, iar eșecurile în lecții de viață. Astfel, antreprenorul este mai mult decât un deschizător de drumuri, este un factor determinant al evoluției unei comunități. El este pilonul de susținere al unei revoluții care a luat sub asalt secolul XXI - cea antreprenorială, o revoluție care nu este destinată doar celor bogați și puternici, ci tuturor care îmbrățiează schimbare și oportunitățile care vin o dată cu ea. Într-o lume unde singura constantă este schimbarea, muncitorii de rând au ajuns la concluzia că cea mai eficientă armă de a supraviețui într-o economie nesigură sunt ei însăși: munca lor, experiențele de viață, puterea și răbdarea de a construi un plus de valoare într-o eră în care



regulile se schimbă de la o zi la alta, în care modelele clasice de “îmbogățire” nu mai reprezintă altceva decât urme de cerneală uitate pe paginile istoriei.

Dar cine sunt cu adevărat antreprenorii zilelor noastre? Economistul francez Jean Baptiste Say afirmă la începutul secolului XIX că “antreprenorul este persoana care mută resursele economice dintr-o zonă cu productivitate scăzută, într-una cu productivitate mai ridicată și cu rezultate mai consistente.”

Un alt economist, Jeffery Timmons, afirmă în prefața cărții sale *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century* că “un antreprenor iscusit poate modela și crea o oportunitate acolo unde alții văd puțin sau nimic, ori văd prea devreme sau prea târziu.” Un adevăr de necontestat al secolului XXI este că oricine are potențialul de a deveni antreprenor. **P r o b l e m a** apare însă în momentul în care publicul larg nu conștientizează că termenul de afaceri nu se limitează doar la firmele mari precum Ford, Microsoft, Nike, Apple. Afacerile nu doar înglobează, ci și sunt constituite în proporție de peste 50% din întreprinderile mici și mijlocii, de proprietarii și angajații acestora. Studiile efectuate de specialiști în domeniu demonstrează că 70% dintre noi se gândesc să devină antreprenori, 15% vor încerca în următorul an și cel puțin 5% dintre aceștia vor reuși de la prima încercare.



Aceste simple numere demonstrează că revoluția antreprenorială contemporană este pur și simplu fără precedent și că nimic din punct de vedere istoric nu ne-a pregătit pentru prezent. Există peste 2,5 milioane de companii proaspăt înființate în fiecare an, o cifra impresionabilă care pune în evidență că febra antreprenorială nu este resimțită doar în anumite regiuni ale lumii, precum Statele Unite, Germania, Marea Britanie. State precum India, China, Brazilia, chiar țări din fostul bloc sovietic (România, Bulgaria, Polonia) s-au alăturat tendinței, demonstrând că nu există metodă mai bună decât recesiunea pentru a pune în mișcare seva antreprenorială.

---

**Cea mai dificilă parte a misiunii de antreprenor este aceea că vei eșua de zece ori pentru fiecare succes!**







# ESTE GREU SĂ TE FACI ANTREPRENOR?

IACOB ADRIAN

Toți cei care aleg calea antreprenoriatului, într-o proporție de 99%, aleg în primul rând libertatea. Bineînțeles, prețul acestei alegeri este unul singur: responsabilitatea! Acțiunile care urmează, dacă nu urmează câteva principii și o strategie ar putea conduce la anumite rezultate nu tocmai placute...

În cartea sa, „Inovație și Antreprenoriat”, Peter Drucker, recunoscut drept fondatorul practicilor și afacerilor moderne, conturează acțiunile specifice pe care trebuie să le întreprindă cineva pentru a putea fi un antreprenor și un inovator eficient, productiv și profitabil. (pentru ca orice ar susține cineva, afirm, și nu doar din experiența proprie de peste 20 de ani de antreprenoriat că, obiectivul principal al oricărei afaceri – private sau de stat – trebuie să fie profitul! Din profit se plătesc furnizorii, angajații, taxele și managerul, se amortizează resursele consumate).

Drucker spune că: „Inovația, cheia progresului, este un proces foarte special și deliberat. A fi antreprenor nu înseamnă nimic misterios și magic. Nu ține nici de bagajul genetic. Este o disciplină care poate fi învățată”. Și asumată cu responsabilitate, devotament și pasiune - așa mai adăuga.



**„Cei mai mulți  
oameni nu își doresc  
libertate deoarece  
asta înseamnă  
responsabilitate. Iar  
responsabilitățile îi  
sperie pe oameni.”**

Cum aş putea face asta? Cum m-aş simţi după ce aş materializa asta?  
Pe cine ar ajuta asta? Cui i-ar folosi? Cine ar cumpăra/fi interesat?  
De ce vreau să materializez această idee? Este important pentru mine sau este o cerinţă(nevoie) a pieţei?  
Cine m-ar putea ajuta în punerea în practică? (Unde aş putea găsi resursele necesare?)

## Unde vor conduce aceste întrebări? Răspunsul: la un lucru simplu care nu poate scăpa nimanui!

Succesul într-o afacere NU este un accident. Lucrurile au mereu tendinţa de a avea un curs logic şi previzibil. Diferenţa dintre cei care obţin rezultate şi cei care nu le obţin nu stă în noroc, dar nici în reinventarea roţii. Există modele de afaceri logice, servicii şi produse a căror utilitate şi cerere este dovedită şi întărită şi „drumuri bătătorite” care sunt la îndemâna oricărui dintre noi. Cu toţii putem da frâu liber farmecului şi imaginaţiei. Secretul oricărui antreprenor de succes vine din atenţia şi receptivitatea acordată clienţilor şi nevoilor acestora şi adaptabilitatea produselor sau serviciilor la aceste nevoi.

„Cei care schimbă jocul” o carte scrisă de Andrea Roşca şi Mona Dartu, este, probabil prima carte care vorbeşte despre trăsăturile de caracter comune pe care le au şi le-au cultivat caţiva antreprenori autohtoni, de aici de la noi, din Romania post-revoluţionară: Dragoş Petrescu (City Grill, Caru’ cu Bere); Mihai Marcu (MedLife); Vasile Armenean (Betty Ice); Dragoş şi Adrian Pavăl (Dedeman); Adrian Mihai, Felix Pătrăşcanu şi Neculai Mihai (Fan Courier); Dan Şucu (Mobexpert); Florin şi Măriuca Talpeş (Bitdefender şi Softwin).

Singura deosebire între cei care au putinţa sau neputinţa de a lua decizia de a porni pe calea antreprenoriatului este doar capacitatea de a comunica cu sine însuşi; de a înfrunta acea voce micuţă din creier care are foarte mare de zona de confort, în aşa fel încât să treci la acţiune. Cercetările şi statisticile au dovedit faptul că oamenii pot, teoretic, să întreprindă orice atâta timp cât găsesc resursele care să îi facă să creadă, să treacă efectiv la fapte. Iar resursele le vor găsi mult mai repede dacă vor începe să-şi pună întrebări de genul: Cum...? Cine/Cui/Pe cine ...? De ce ...?



Poate că de cei cu care lucrează antreprenorii, prieteni sau familii sunt considerați uneori nedreți, fixiști, intoleranți, autoritari, insuportabili, pisălogi, narcisiști, nerezonabili, suciți, neatenți ... Însă, antreprenorii sunt printre acei puțini care își asumă responsabilitatea de a porni o afacere pe cont propriu, fără să îi împingă cineva de la spate, chiar dacă știu uneori că alții au eșuat în întreprinderi similare.

Ce factori îi însuflețesc, ce îi determină și îi animă să facă orice pentru a reuși în România? 7 mecanisme fundamentale care ar putea asigura și reușita ta.

De ce nu? Acestea sunt: Pasiunea, Credința, Strategia, Valorile, Energia, Empatia cu semenii și Maestria comunicării.

Întrebat odată ce sfat le-ar putea da altora să reușească în antreprenoriat, Banker Hunt, un petrolist texan miliardar a răspuns că este ușor să reușești. Mai întâi stabilești exact ce anume vrei să reușești iar apoi te hotărăști dacă ești dispus să faci sacrificiul pe care îl cere reușita ta – și pe urmă, faci acel sacrificiu. Dacă nu faci cel de-al doilea pas, nu vei obține niciodată ceea ce dorești pe termen lung.

Atât de simplu e!



**Iacob Adrian este trainer acreditat ANC. Deși este absolvent al Facultății de Economie și Administrare a Afacerilor, secția Management, nu se consideră Manager, ci un antreprenor și un lider Înnăscut.**

**On-line îl puteți găsi pe blogul Dor de Naivitate sau pe site-ul AISucces.ro.**

# AFACEREA SECOLULUI XXI.

# TOTUL ÎNCEPE CU O DORINȚĂ!

EC. IAPĂRĂ NINA



Din dorința de a fi independenți financiar, din dorința arzătoare de dezvoltare personală continuă și din dorința de a aduce plus valoare societății în care trăim, eu împreună cu partenerul meu de viață am ales să acționăm. Am fost inspirați de mai mulți autori și oameni de succes printre care Robert Kiyosaki - investitor, om de afaceri și autor american de literatură motivațională. Citind mai multe cărți de dezvoltare personală și educare financiară am început să căutăm idei de afaceri în care ne-am putea investi micile economii ce le pot avea doi studenți. Însă lipsa de experiență, teama de a face o investiție greșită și riscurile ce le vedeam în orice oportunitate ne ținea pe loc și ne reducea încercările la minim. Din fericire pasiunea pentru un stil de viață activ și sănătos ne-a direcționat către o colaborare frumoasă, către o afacere sigură cu un plan prestabilit și deja exersat adică către o afacere tip Marketig de rețea. Astăzi, Marketingul de rețea numit de Robert Kiyosaki ” Afacerea secolului XXI”

este o modalitate acceptată de a face afaceri în 125 de țări, iar la nivel mondial, circa 20 de milioane de oameni lucrează ca distribuitori independenți într-o companie de Marketing de rețea. Aceasta este un concept accesibil, asemănător cu sistemul de franciză și nu lasă nimic la voia întâmplării. Pentru Marketing de rețea, nu trebuie să aveți talent de ”geniu” și nici nu trebuie să aveți un creier de ”geniu”- ca Albert Einstein sau Bill Gates. Acest sistem este construit în jurul unor oameni obișnuiți, care obțin rezultate extraordinare prin imitarea unui sistem cu eficiență dovedită și ajutându-i pe alți oameni să învețe să facă același lucru. În loc să încerc să creez o firmă mi se pare mai simplu și mai logic să copiez matrița unei companii de succes.



**HERBALIFE®**

De ceva timp și noi copiem matrița uneia dintre cele mai mari companii internaționale din domeniul nutriției și al vânzărilor directe. Compania încearcă să-și atingă scopul de a “schimba viața oamenilor”, printr-o rețea de marketing și distribuție formată din peste 2 milioane de distribuitori independenți, care conduc afacerea în peste 90 de țări din întreaga lume. Pentru cei care doresc să devină distribuitori, compania asigură o oportunitate de afacere foarte motivantă. Produsele acestei companii includ shake-uri sanatoase și gustări proteice; suplimente nutriționale pentru fitness și energie; produse pentru îngrijire personală și nu numai.



Profitând de această oportunitate am început activitatea de antrenori wellness pentru a ajuta oamenii să își dezvolte obiceiuri sănătoase și să-i susținem în deciziile lor legate de schimbări în alimentație, controlul greutății, stilul de viață, nutriție și sport prin programe personalizate după nevoile fiecărei persoane, susținerea și conducerea spre cea mai bună versiune a lor. Noi venim cu soluții practice și personalizate, ușor de implementat atât în buget cât și în stilul de viață.

Soluții fie pentru alimentația corectă și sănătoasă, pentru controlul greutății sau pentru energie și vitalitate. Suntem diferiți față de alte companii de nutriție prin suportul continuu pe toată perioada programului, interesul nostru e să ajutăm oamenii să-și atingă obiectivele și să obțină rezultate cât mai bune. Din experiența noastră am dori să recomandăm persoanelor ce s-au blocat și simt că se plafonează sau vor să cunoască oameni noi, să facă parte dintr-o comunitate unită și să descopere noi orizonturi, să înceapă o activitate într-o companie de tip Marketing de rețea, preferabil să alegeți un lider de piață.

# CONCEPTUL

# NOSTRU SE BAZEAZĂ PE 4 PILONI

## *NUTRIȚIE*

Noi oferim produse de nutriție de cea mai bună calitate testate de milioane de oameni la nivel mondial dealungul celor 37 de ani de existență a companiei. O echipă de medici dedicați și oameni de știință folosesc tehnologii avansate, inclusiv un laborator senzorial, pentru a crea produse de talie mondială poziționându-se în fruntea companiilor cu cele mai bune produse din domeniu nutriției din lume.

## *EDUCAȚIE NUTRIȚIONALĂ*

Fiecare persoană care pășește pragul centrului wellness primește de la consultanții noștri informații concise, practice și ușor de aplicat despre o alimentație echilibrată care să o conducă spre un stil de viață activ și sănătos.

## *SOCIALIZARE*

După fiecare antrenament avem parte de socializare în care oamenii își împărtășesc rezultatele, provocările dar și susținerea față de persoanele nou-venite în comunitate.

## *SPORT*

Statisticile îngrijorătoare arată că peste 60% din populația României este cel puțin supraponderală, în clubul nostru persoanele dornice pot face antrenamente de o varietate mare, (pilates, circuite, cardio, butcamp, funcționale, aerobic dance) atât pentru începători cât și pentru cei mai antrenați – în cadrul unui grup care te încurajează și alături de un antrenor experimentat, vom folosi propria greutate, gantere, haltere și alte accesorii care să îți eficientizeze efortul și să obții un exercițiu fizic de nota 10.

# IDEI DE AFACERI...

## trăznite!

Pentru a transforma un start-up într-un succes răsunător, nu ai nevoie doar de putere de muncă, răbdare și un volum extraordinar de mare de resurse materiale, ci și de viziune. Iar uneori viziunea se materializează în idei, ce par, cel puțin la prima vedere, cât se poate de neobișnuite. Dar până la urmă care este diferența dintre o idee neobișnuită și una profitabilă?

Niciuna, așa cum ne vor demonstra exemplele următoare.

## Pet Rock

Ți-ai dorit vreodată un animal de companie care să fie ușor de întreținut, ieftin și să nu-ți mănânce prea mult din timpul liber? Ei bine, dacă răspunsul este da, nu ești singur! Gary Dahl este geniul din spatele proiectului Pet Rock, un produs extrem de simplu de creat (un bănuț bucata) și care i-a adus în buzunare mai mult de 15 milioane de dolari



Ideea a luat naștere în anul 1975 când, după ce a fost nevoit să-și asculte prietenii plângându-se o seară întreagă de animalele lor de companie, Dahl s-a hotărât să creeze un înlocuitor: o piatră ca animal de companie. Întreaga nebunie s-a materializat printr-un manual de instruire de 32 de pagini, cu instrucțiuni detaliate despre îngrijirea noului nostru prieten (imaginar?). Ba mai mult, datorită succesului răsunător de care s-a bucurat în anii '70, produsul a fost revitalizat în 2012 și readus pe piață pentru a fi pus la dispoziția noii generații.

## Craigslist

Craigslist nu s-a schimbat din ziua în care a fost lansat, iar oamenii îl iubesc pentru simplitatea sa "urâtă". În ciuda faptului că a fost aspru criticat în trecut pentru o aparentă lipsă

de confidențialitate și siguranță, Craigslist este mai puternic ca niciodată. Aici este locul unde puteți obține aproape orice: de la locuri de muncă, apartamente, relații romantice, până la simplul divertisment pe diferitele forumuri puse la dispoziția utilizatorilor, toate din intimitatea casei dumneavoastră și prin intermediul unor simple click-uri.

# craigslist

## Santa Mail- scrisori către Moș Crăciun

Pentru majoritatea dintre noi, Crăciunul este cea mai frumoasă perioadă a anului. Este momentul în care încercăm să fim mai buni, mai răbdători, cu inimi și minți mai deschise la magia pe care aproape putem să o simțim în aer. Colinde, zapadă, prăjituri și... inevitabil, Moș Crăciun, bărbatul în vârstă va coborî pe hornuri pentru a lăsa copiilor cadouri sub brad. Ei bine, antreprenorul Byron Reese s-a hotărât să capitalizeze această tradiție.

Cum?

Foarte simplu, cumpărând o casuță poștală cât mai aproape de Polul Nord (Alaska) și punând pe picioare o nouă afacere - Santa Mail, prin intermediul căreia, pentru un preț de 10\$ părinții se asigurau că copiii lor primeau în Ziua de Crăciun o scrisoare personalizată de la Moș Crăciun. Reese a trimis mai bine de 500 000 de scrisori din 2001 și până în prezent, iar afacerea sa continuă să se dezvolte, demonstrând că uneori visurile pot fi de vânzare.





## Zynga

Jocurile virtuale nu mai sunt astăzi o noutate. Putin dintre noi conștientizează însă cât de mult trebuie să investești într-un anumit joc pentru a avea succes. Și să fim serioși, nu ar fi prima dată când plătim bani buni pentru a obține...un nimic în schimb. FarmVille este unul dintre cele mai bune exemple din ultima vreme.



Un joc simplu, ce poate fi instalat pe telefon, care este mereu la îndemâna noastră. Un joc a cărui jucatori investesc bani reali pentru a cumpara monede virtuale care pot fi mai departe investite în bunuri virtuale, ce sunt folosite în joc. Nebunie? Poate, dar cel puțin este una profitabilă, Zynga înregistrând un profit de 1 miliard de dolari doar în anul 2011.

## Aer îmbuteliat

Nimic nu este mai plăcut decât să inspiri adânc aerul proaspăt al munților...chiar dacă el vine îmbuteliat și la preț de retail. Ideea aparține unei companii canadiene numite Vitality Air care a început să vândă aer pentru un 1\$/punga pe Ebay. Ideea nastrușnică s-a transformat într-o afacere de succes, în prezent compania vânzând aer pentru 35\$/butelie. Majoritatea cumpărătorilor provin din marile centre industriale ale lumii unde poluare a



depașite cotele normale (Beijing)..



CONF. UNIV. DR. EC. NIȚĂ  
DORINA

# ANTREPRENORIATUL ESTE UN STIL DE VIAȚĂ

Se apreciază că astăzi, mai mult ca oricând, există o mulțime de oportunități de afaceri și că acestea sunt disponibile unui număr de oameni mai mare ca oricând.

Dacă o lungă perioadă de timp, toți priveau cu fascinație către companiile multinaționale și transnaționale care cucerea și modelau lumea contemporană, astăzi, atenția începe să se concentreze cu predilecție asupra întreprinderile mici și mijlocii, asociindu-li-se tot mai des atributul de “motor al creșterii economice”. Indiferent că este inclusă la categoria avantaje sau slăbiciuni, este recunoscută dependența, aproape exclusivă, a existenței IMM-rilor de o singură persoană – antreprenorul (întreprinzătorul).

Acesta este “eroul” care, plin de calități native și dobândite pe băncile școlii sau pe parcursul vieții, reușește să învingă toate greutățile și piedicile punându-și în practică ideile și visele sub forma unei afaceri proprii, ajungând “o persoană de succes”.

Foarte mulți specialiști au căutat să înțeleagă și să descrie personalitatea întreprinzătorului, pentru că, deși mulți oameni au idei foarte bune pentru a porni o afacere, numai unii transformă aceste idei în afaceri concrete, devenind întreprinzători.



Dacă pentru a fi un antreprenor de succes, există unele opinii conform cărora este nevoie de înzestrări native specifice, toate opiniile vorbesc despre necesitatea de a ști anumite lucruri, de a dobândi anumite cunoștințe, competențe și abilități.

Antreprenoriatul nu este limitat la firme de o anumită mărime sau dintr-un anumit domeniu de activitate. Poți fi ANTREPRENOR indiferent de sex, de vârstă, de pregătirea sau experiența profesională, de banii cu care începi o afacere. Mulți întreprinzători de succes și-au început afacerea într-o garsonieră sau garaj și au sfârșit prin a fi milionari. Puțini întreprinzători au devenit cunoscuți ca Henri Ford, Bill Gates, Steve Jobs sau Mark Zuckerberg; mulți vor fi apreciați ca fiind “mici” toată viața lor, dar cu toate acestea constituie o forță economică majoră.

# SAS UPET – PAȘI SPRE UN ANTREPRENORIAL DE SUCCES

CONF. UNIV. DR. EC. ISAC CLAUDIA

Dezvoltarea antreprenoriatului este dependentă de interesul tot mai crescut pentru domeniul afacerilor care este evident în ultimele decenii și care este determinat de tendința multor persoane de a-și obține libertatea de acțiune sau de a nu mai depinde de deciziile altor persoane care conduc organizațiile în care lucrează în calitate de angajați. Aceasta, în condițiile în care spiritul întreprinzător este cea mai importantă latură a dezvoltării economice iar afacerile micilor întreprinzători au condus la apariția de noi produse și servicii și au creat un număr important de locuri de muncă.

În acest context, crearea unei celule de lucru pentru viitorii antreprenori în cadrul universităților din România este o necesitate. Facultățile puternice în domeniul administrării afacerilor au peste o sută de ani continuitate în dezvoltarea educației antreprenoriale, spre deosebire de România sau alte țări care datorită comunismului, puternic annihilator al tendințelor antreprenoriale și distrugător al proprietății private, au fost private de oportunitatea dezvoltării unor specializări de antreprenoriat sau a unor cursuri de dezvoltare a competențelor antreprenoriale. În acest context, dezvoltarea Societății Antreprenoriale Studentești a Universității din Petroșani denumită în continuare SAS UPET reprezintă un început promițător pentru studenții, masteranzii și absolvenții

universității noastre. Activitatea SAS UPET se desfășoară conform Regulamentului de organizare și funcționare a Societății Antreprenoriale Studentești a Universității din Petroșani aprobat în Ședința Senatului Universității din Petroșani din data de 13.07.2017 și se adresează studenților instituției de învățământ superior indiferent de programul de studiu pe care aceștia îl frecventează sau de forma de învățământ, inclusiv studenților veniți la studii prin programe de mobilități precum și absolvenților proprii în primii 3 ani de la absolvire.

SAS UPET se înființează în cadrul Universității din Petroșani ca structură fără personalitate juridică și reprezintă un mecanism de sprijinire, dezvoltare și încurajare a spiritului antreprenorial în mediul universitar, în special în rândul studenților și absolvenților de învățământ superior, în vederea creșterii competitivității universităților din România, care are ca atribuții principale următoarele:

a) elaborarea de materiale destinate informării și orientării studenților în realizarea planurilor de afaceri și/sau proiectelor de finanțare, raportat la faptul că posibilitatea sistemului educațional universitar de a produce într-un termen mediu competențele solicitate de mediu socioeconomic este în continuă schimbare;

- b) organizarea de activități de mentorat pentru studenții care vor să înființeze un start-up;
- c) încurajarea colaborării mentor - student în vederea consolidării și dezvoltării unor elemente ale competențelor antreprenoriale necesare viitorilor absolvenți la nivelul învățământului superior;
- d) organizarea de sesiuni de proiecte de start-up, idei de afaceri etc., cu scopul selectării unor propuneri care să fie înaintate consiliului executiv spre evaluare și feedback;
- e) organizarea de concursuri pentru atragerea de finanțări pentru cele mai bune proiecte;
- f) coordonarea activității tuturor incubatoarelor de afaceri, întreprinderilor simulate și altor entități antreprenoriale, din cadrul instituției de învățământ superior;

SAS UPET este condusă de Consiliul Executiv, aprobat de senatul universitar și este compus din 6 cadre didactice, 3 reprezentanți ai studenților și masteranzilor, câte unul de la fiecare facultate, 2 oameni de afaceri locali, un reprezentant al absolvenților. Este recomandat ca pentru fiecare facultate să existe un cadru didactic care are calitate de mentor și care trebuie să aibă competențe privind îndrumarea studenților, masteranzilor



și absolvenților în dezvoltarea aptitudinilor antreprenoriale. Din punct de vedere organizatoric Consiliul executiv al SAS-UPET se întrunește în două ședințe pe semestru sau de câte ori este nevoie. Pentru a fi statutare la ședințe trebuie să participe cel puțin jumătate din membri. Mandatul membrilor Consiliului Executiv SAS-UPET este de 4 ani și încetează de drept în una din situațiile următoare: la expirarea perioadei de 4 ani; la finalizarea studiilor (în cazul studenților sau masteranzilor); la încetarea contractului

de muncă încheiat cu Universitatea din Petroșani, în cazul cadrelor didactice. În fiecare an, în luna martie, Președintele Consiliului Executiv al SAS-UPET prezintă Consiliului de Administrație și Senatului Universității din Petroșani un raport asupra activităților anuale care se va publica și pe site-ul instituției de învățământ superior. Raportul trebuie să cuprindă informații în legătură cu obiectivele pentru perioada raportată și măsura îndeplinirii acestora, resurse implicate, numărul și structura parteneriatelor, bugetul și execuția financiară, planul operațional pentru anul următor.

În stabilirea planului anual de activități și în desfășurarea activităților curente SAS-UPET poate colabora atât cu organizațiile studențești legal constituite, cu structurile de alumni, cu centrele de consiliere și orientare în carieră, cât și cu reprezentanți ai entităților reprezentative pentru activitatea SAS-UPET. Pentru asigurarea vizibilității și diseminarea activităților, SAS-UPET va beneficia de o pagina web găzduită pe site-ul universității. Baza materială necesară desfășurării activităților SAS-UPET se asigură de către Universitatea din Petroșani. Finanțarea SAS-UPET se face prin bugetul consolidat al Universității din Petroșani, pe componenta de dezvoltare instituțională.

# **FII ANTREPRENOR – FII ACTIV ÎN S.A.S UPET!**



**CONF. UNIV. DR. EC. ISAC  
CLAUDIA**

Universitatea din Petroșani reprezintă astăzi un centru de învățământ superior comprehensiv, cu un rol educațional determinant în regiune dar și cu o implicare continuă cadrelor didactice în rezolvarea problemelor economice și sociale ale zonei printr-o colaborare permanentă cu mediul de afaceri și o deschidere față de implementarea de proiecte comune cu antreprenorii.



În acest context și plecând de la concluziile Consiliului privind antreprenoriatul în educație și formare publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene potrivit cărora „dezvoltarea spiritului antreprenorial poate avea avantaje considerabile pentru cetățeni atât în viața profesională cât și în viața privată a acestora,, și „poate stimula capacitatea de inserție profesională, activitățile independente și cetățenia activă,, înființarea și susținerea activității societăților antreprenoriale studențești reprezintă o oportunitate pentru sistemul educațional universitar de a produce într-un termen mediu competențele solicitate de mediul socioeconomic în continuă schimbare.

Departate de a fi doar un slogan, Fii antreprenor, fii activ în S.A.S. UPET ! reprezintă un proiect CNFIS-FDI-2017-0407 care a câștigat finanțare instituțională. **Obiectivul general** al proiectului îl reprezintă constituirea și susținerea activităților Societății Antreprenoriale Studențești din Universitatea din Petroșani S.A.S.-UPET ca mecanism de dezvoltare a spiritului antreprenorial și de sprijinire a inițiativelor de afaceri ale studenților.

**Obiectivele specifice** urmăresc: **Crearea ca structură specifică,** a S.A.S.-UPET care să sprijine dezvoltarea aptitudinilor antreprenoriale printr-un mediu de învățare creativ; **Stimularea potențialului creativ** în materie de antreprenorat prin organizarea sesiunii anuale de proiecte și idei de afaceri și colaborarea cu antreprenorii pentru realizarea de internship-uri, ateliere de lucru și workshop-uri; **Implementarea unor instrumente adecvate de dezvoltare a abilităților antreprenoriale,** prin organizarea activităților de mentorat, introducerea cursurilor facultative de Antreprenorat la programele de licență, editarea unor pliante informative și a Ghidului de întocmire a planului de afaceri. **Implementarea proiectului** se derulează pe parcursul a 6 luni, cu implicarea fiecărui membru în domeniul său de expertiză pentru realizarea următoarelor activități: **Stabilirea portofoliului de activități necesare pentru stimularea abilităților antreprenoriale,** respectiv:

organizarea activității de mentorat pentru studenții care vor să înființeze un start-up și încurajarea comunicării și colaborării între mentor și student pentru dezvoltarea și consolidarea competențelor antreprenoriale; organizarea de internshipuri pe perioada de practică din anul universitar 2016-2017 în parteneriat cu 3 firme din zonă; realizarea în luna noiembrie, cu ocazia Zilei Economistului (23 noiembrie) a unui Atelier de lucru împreună cu antreprenori de succes din domeniul turismului montan; inițierea unui Registru de afaceri al absolvenților Universității din Petroșani împreună cu Asociația Absolvenților Universității din Petroșani ALUMNI care să fie vizibil pe site-ul universității;

**Sprijinirea inițiativelor de afaceri** ale studenților: inițierea și organizarea unei Sesiuni anuale privind proiectele de start-up și idei de afaceri în vederea atragerii de agenți economici dispuși a investi în implementarea planurilor de afaceri câștigătoare; facilitarea contactului cu mediul de afaceri regional și potențiali investitori prin participarea unui grup studenți și cadre didactice la Entrepreneurship Summit organizat în cadrul evenimentelor Business Days la Timișoara în 11-12 octombrie 2017; crearea de întreprinderi simulate, virtuale pe platforma ROCT; **Elaborarea de materiale și organizarea de cursuri de antreprenoriat:** elaborarea de către echipa de proiect a Ghidului practic de elaborare a planului de afaceri; publicarea numărului 3 al Revistei Studențești ProAntreprenor cu articole speciale privind S.A.S – UPET;



**Organizarea Cursului de antreprenoriat BusinessMind** și acordarea de diplome de participare; introducerea în planurile de învățământ ale programelor de studiu de licență din universitate a disciplinei facultative – Antreprenoriat; **Comunicarea evenimentelor și rezultatelor S.A.S – UPET și crearea paginii Facebook**

și a paginii pe site-ul universității pentru a crea o atitudine favorabilă a mediului de afaceri pentru o colaborare permanentă cu antreprenorii.. Cu siguranță că aceste activități sunt doar un început și apreciem că funcționarea Societății antreprenoriale studențești din Universitatea din Petroșani S.A.S.–UPET va fi un pilon de educație antreprenoriale.



# Ce gândesc studenții!

VASLUIANU VERONICA

## Cu siguranță voi fi în rândul lor!

De multe ori îmi vine în gând idea de a-mi dezvolta și de a-mi forma propria afacere. Sunt multe lucruri care începului de afacere ai atunci când ești tăi și până la ai să decizi și să strategie de de vânzări. gândești și așa cum este mai afacerea ta. fi angajat ci voi de angajator, mă timpul. Cel mai mult viteza pe care o ia afacerea corect elementele de leadership cu cele de manager și ram reușit să obțin rezultate foarte bune în mod constructiv. Să devii antreprenor este un lucru pe care nu îl pot toți, este calitatea oamenilor puternici, perseverenți și liberi.



îmi plac, începând cu emoția și satisfacția pe care o apreciat de clienții libertatea care o implementezi o marketing sau Ești liber să să procedezi crezi tu că bine pentru Ideea că nu voi avea calitatea urmărește tot îmi doresc să simt atunci când am reușit să mixez

Cu siguranță voi fi în rândul lor!

**BUSINESS DAYS**

# **DESPRE SUCCES, MODELE ȘI ANTREPRENORIAL LA MAXIM**

**EC. MARIA DANCIU**

Am avut plăcerea să particip la evenimentul Business Days Timișoara 2016 și am fost foarte surprinsă de numărul mare de participanți existenți în sală și de speakerii care s-au întrecut a fi cât mai creativi și să facă prezentări cât mai spectaculoase pentru a capta atenția și a mobiliza publicul. Așa cum afirma Laszlo Pacso, fondatorul evenimentelor Business Days, Business Days este mai mult decât o serie de evenimente. Este în primul rând o platformă de oportunități care are rolul de a genera numeroase posibilități de business celor care o folosesc, fie că ne referim la evenimentele Business Days, fie că ne referim la sesiunile de business networking, fie că ne referim la aplicațiile mobile și online, fie că ne referim la platformele de socializare, fie că ne referim la platformele video educaționale.

Pentru mine participarea la acest eveniment a fost o experiență unică iar prezentarea oamenilor de succes cu propriile experiențe și expunerea unor idei curajoase mi-a oferit șansa de a mă inspira din profesionalismul și cunoștințele în diferite domenii de afaceri. Evenimentul Business Days a fost locul în care am avut ocazia să întâlnesc oameni excepționali dornici să-i învețe și să-i susțină pe cei care au sau vor dezvolta o afacere, să utilizeze strategii adecvate pentru o afacere de succes și nu în ultimul rând, să-i încurajeze și să-i motiveze pe cei care doresc să devină antreprenori. Participarea la acest eveniment mi-a oferit posibilitatea de aprofundare a multor cunoștințe teoretice care pot fi aplicate în domeniul business-ului și mi-a stârnit dorința de a cunoaște poveștile de succes ale celor mai importanți antreprenori din România



Și, de ce nu să le urmez exemplul. Speakerii de la acest eveniment, în special Marius Ghenea, Lorand Soare Szasz, Ciprian Soleriu și Eusebiu Burcaș m-au motivat foarte mult în ceea ce privește sfera managementului, beneficiile mediului online, metode de finanțare și “mânuire” a banilor și nu în ultimul rând metode noi, inovative de promovare a afacerilor și produselor, secrete care ne ajută și ne arată drumul către un succes fulminant.

Pe baza motivației, dar nu numai, a dorinței de a avea propria afacere și a studiului aprofundat despre ce înseamnă să fi antreprenor și care sunt principiile de bază ale unei afaceri de succes, și a ideilor asimilate de la acest eveniment, în prezent sunt pe cale de a implementa proiecte noi, inovative în domeniul online, dar nu numai. Din dorința “de a fi propriul șef” ideile nu se opresc aici, voi încerca pe viitor să vinșicualteideideafacericaresădeservească dorințele și satisfacțiile potențialilor clienți.

“Clientul este principala sursă a unei afaceri, dacă este urmată de tactici adecvate de coordonare, organizare și de o promovare pe măsură, afacerea poate fi considerată una de succes”.

Cu siguranță voi mai participa la evenimente de business, din dorința de a învăța în mod continuu noi tactici de coordonare și promovare a unei afaceri de la profesioniști, pentru dezvoltare personală, dezvoltarea gândirii inovativ-creative și a spiritului antreprenorial, și pentru a “fura” toate secretele unei afaceri de succes.

Recomand cu încredere tuturor persoanelor interesate de mediul afacerilor, să participe la aceste evenimente, deoarece au posibilitatea să învețe lucruri noi de la o comunitate orientată către dezvoltare și succes profesional în sfera afacerilor de top.

# UN INSTRUMENT UTIL AL EDUCAȚIEI FINANCIARE

CONF. UNIV. DR. EC. ISAC CLAUDIA

Economisirea ! Un subiect necesar. A economisi - a chibzui - a găsi un echilibru. Un simplu joc de cuvinte? Cand apare economisirea in scara vietii? Multe întrebări se pot pune legate de acest termen. Oricare ar fi răspunsurile, toate au un element comun si anume acela că acest proces trebuie să existe și să fie continuu. Chiar dacă tendința generală a românului este de a nu economisi, criza financiară peste care am trecut a schimbat puțin din obiceiurile financiare nepotrivite. Astfel, dacă în perioada de creștere economică românii s-au îndatorat - deși salariile erau net mai mari în comparație cu cele din prezent- criza financiară a venit cu reduceri de salarii și creșterea șomajului, doi factori înfiorători, în special asupra celor care aveau datorii bancare semnificative și evident, nu aveau economii sau ele erau mult prea mici pentru a mai atenua din decalajul financiar negativ produs. Și totuși, bancherii afirmă, evident pe baza statisticilor, că în ultimii ani românii au început să economisească. Dacă analizăm statisticile observăm creșterea ratei de economisire, culmea, în perioada în care dobânzile bancare sunt tot mai mici și de multe ori nu acoperă

impozitul pe dobânzi perceput de către stat, comisionul de retragere si eventuala rată a inflației. Rezultatul este evident dar ne punem atunci întrebarea care este rostul economisirii în depozite ?? Cea mai evidentă concluzie este ca românii economisesc pentru a ajunge la o anumită siguranță, economisesc de frica unor vremuri mai grele decât cele prezente. Cei care au citit cărți de educație financiară au învățat că un principiu de bază al bunăstării este economisirea. Cât economisim ? Specialiștii în educația financiară precizează că este necesar a economisi 10% din venituri.



## ROMÂNIA



59%	- Nu au economii	3%	- 202-269€
11%	- 0-67€	7%	- 270€ +
5%	- 68-134€	3%	- Nu sunt siguri
3%	- 135-201€	9%	- Nu sunt pregătiți să răspundă

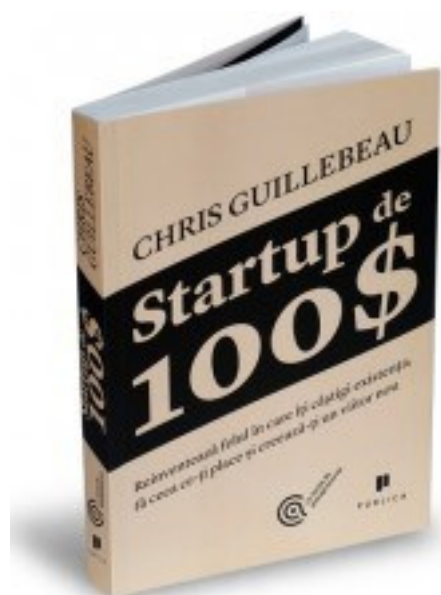
Adică economisirea trebuie să aibă o finalitate pozitivă. Chiar dacă economisirea pentru zile negre pare o idee bună, ea poate determina alte consecințe. Ce obțineți dacă puneți deoparte bani albi pentru zile negre? Evident, că legea atracției va aduce rezultatul previzionat, adică zile negre. Revenind la depozitele bancare ale românilor, media de vârstă a celor care economisesc în depozite bancare este de peste 50 de ani, deci fac o economie pentru zilele mai grele de la bătrânețe. Haideți să schimbăm scopul și perioada economisirii. Economisiți pentru un apartament sau pentru o mașină, economisiți pentru un laptop sau pentru niște bijuterii, economisiți pentru copii sau pentru o vacanță ? Economisiți pentru a începe o afacere ! De ce nu ?

**Economisirea, ca orice formă de disciplină, are un efect subtil. La sfârșitul unui zile, săptămâni sau luni, rezultatele abia se observă. Însă după trecerea a cinci ani deosebiriile sunt vizibile. După zec de ani, deosebiriile sunt foarte mari.**

# Citește, citește, citește...!

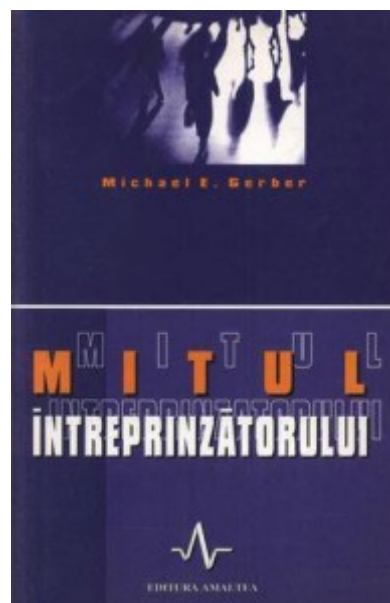
## 5 CĂRȚI EXCELENTE DEPRE ANREPRENORAT

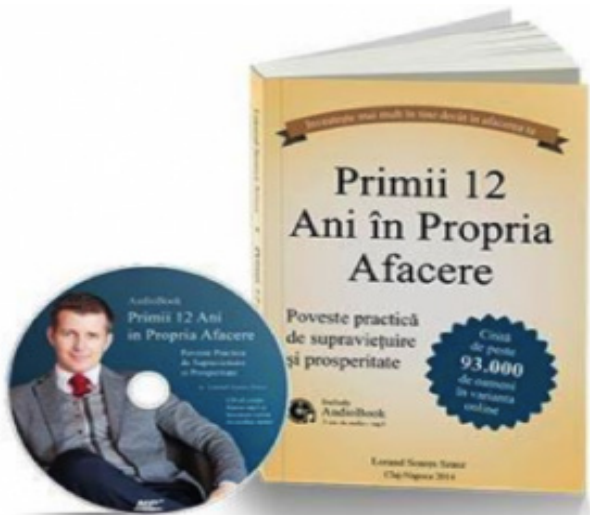
---



De-a lungul călătoriilor și cercetărilor sale, Chris Guillebeau a descoperit 1.500 de indivizi asemenea lui care și-au construit afaceri cu venituri de peste 50.000\$ anual pornind de la o investiție foarte mică. În această carte el prezintă cele mai surprinzătoare 50 de studii de caz. În aproape toate aceste exemple, oameni fără abilități speciale au descoperit că puteau valorifica anumite aspecte ale pasiunilor lor și au reușit să-și organizeze viețile astfel încât să se bucure de mai multă libertate și împlinire personală.

Michael Gerber risipește miturile care înconjoară pornirea unei afaceri proprii și ne arată cum ipotezele obișnuite pot sta în calea unei bune administrări. Apoi ne conduce prin etapele vieții unei afaceri de la copilăria antreprenorială, prin chinurile de creștere ale adolescenței, către perspectivă antreprenorială matură, care este lumina călăuzitoare a oricărei afaceri de succes și ne demonstrează cum putem dezvolta o viziune puternică pentru firma proprie.





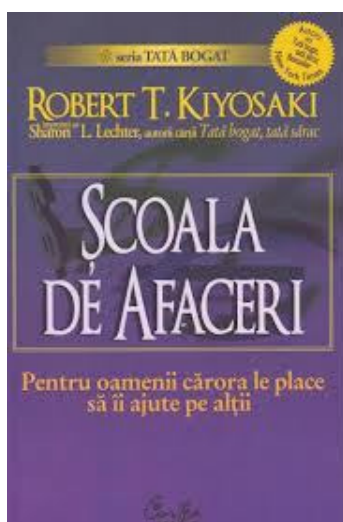
Autorul, Lorand Soare Szasz prezintă în „Primii 12 Ani în Propria Afacere” o întâmplare reală, o poveste practică de supraviețuire și prosperitate. Adaptată mediului de afaceri din România, misiunea cărții este de a te ajuta și încuraja în demersul spre antreprenoriat. O carte necesară, captivantă .. foarte bună în primii pași spre dezvoltarea unei afaceri.

Mai mult decât o lucrare motivațională, cartea este o referință biografică și istorică, relatând viața, mediul și filozofia de succes ale lui Napoleon Hill. Cea mai mare valoare a acestei cărți nu constă numai în succesul financiar. Poate ajuta pe ORICINE să primească ceea ce își dorește de la viață.

Napoleon Hill și-a petrecut 20 de ani studiind și intervievând peste 500 de oameni de succes în afaceri privind modul în care și-au dobândit ei succesul. Descoperirile lui le-a scris în această carte ce a devenit biblia educației financiare și antreprenoriale.



Cartea de față descrie adevăratele valori ale unei afaceri de marketing în rețea — valori care depășesc simplul potențial al dobândirii de venituri uriașe. Rețeta succesului pusă la dispoziția cititorilor e simplă și urmează trei pași: construirea unei afaceri de succes, reinvestirea veniturilor în afacerea respectivă și investirea într-o altă afacere. Nu cei mai inteligenți oameni devin antreprenori, ci cei mai hotărâți, cei care știu să aibă vise mărețe și sunt capabili să își creeze și să urmeze planuri pentru îndeplinirea acestora.





**PRO** **ANTREPRENOR**

*...pentru antreprenorul din tine!*

ISSN 2457-3140