

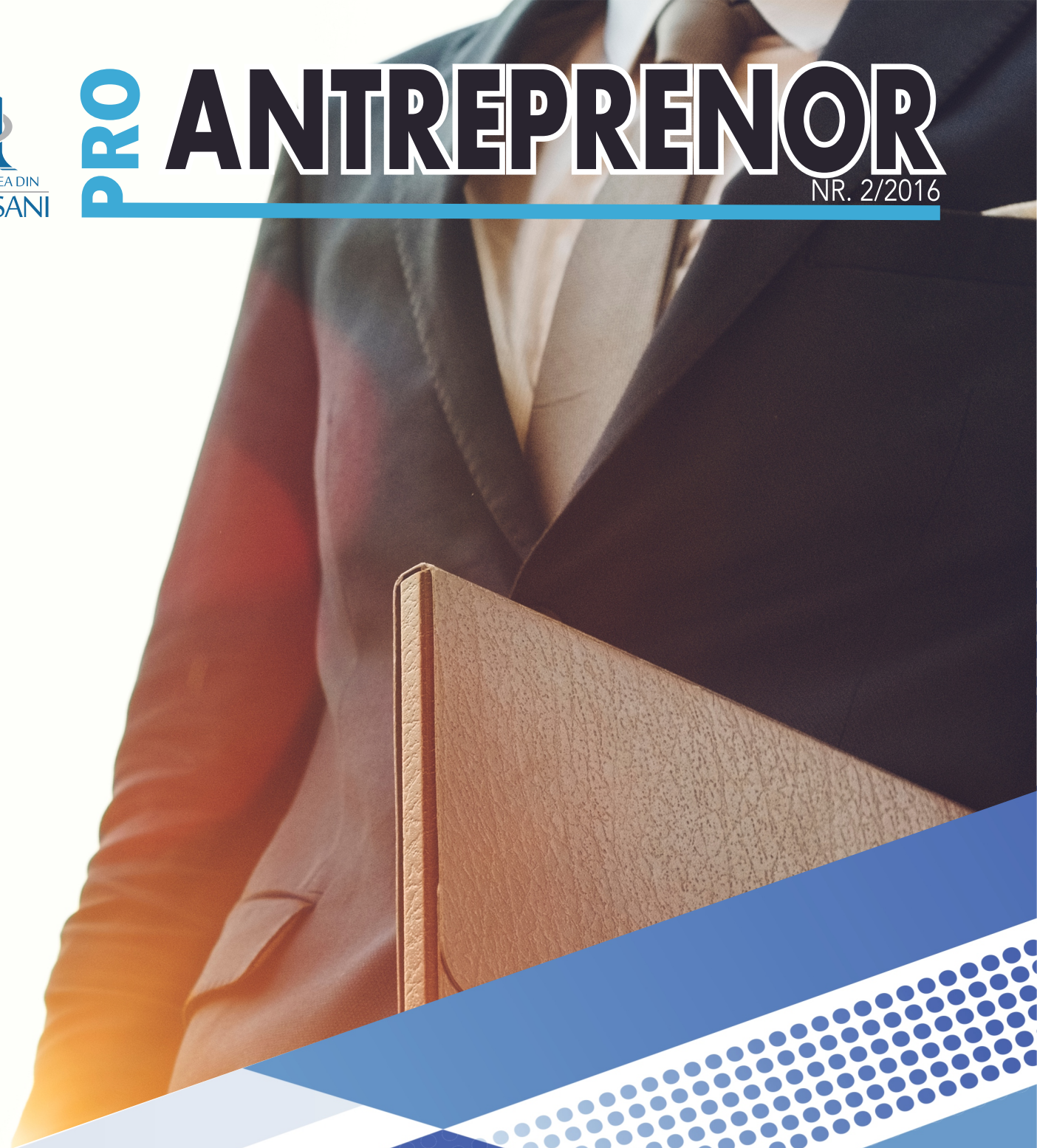


PRO ANTREPRENOR

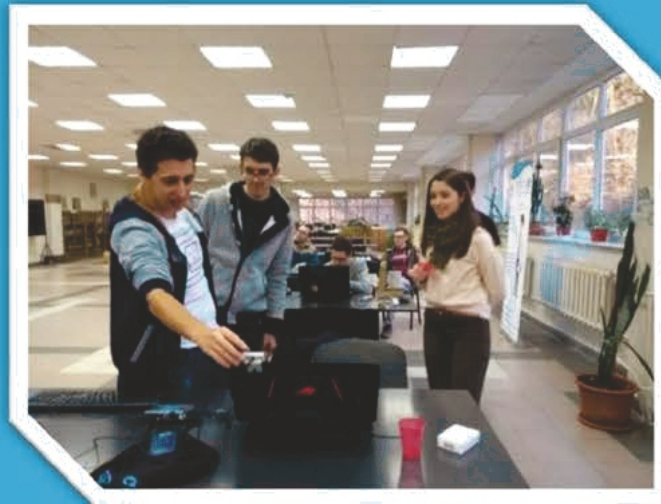
NR. 2/2016

UNIVERSITATEA DIN PETROȘANI
STR. UNIVERSITĂȚII, NR. 20, PETROȘANI
HUNEDOARA
www.upet.ro

ISSN 2457 - 3140



ECHIPA EDITORIALĂ



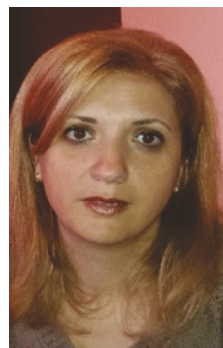
Redactor-șef
Bogye Alexandru

**Editori și
coordonatori**
Conf. univ. dr. ec. Isac Claudia
Conf. univ. dr. ec. Niță Dorina

Colaborare
Irșai Alexandru
Busuioc Lilia
Verebcean Romica
Șerbănoiu Felicia
Dobre Cristian

CUPRINS

Profilul antreprenorului român	02
Start-up-uri cu activitate specifică domeniului fintech	04
5 idei neobișnuite care s-au transformat în afaceri de succes	07
Ancorează-te în motivație!	09
Educație financiară... la Petroșani – impresii de la participanți	11
Curajul de a participa!	13
Gânduri de viitor!	14
Peste ani și multe experiențe	16



PROFILUL ANTREPRENORULUI ROMÂN

O simplă căutare pe Google folosind sintagma "profilul antreprenorului român" pune la dispoziția celor interesați câteva studii ale căror concluzii sunt rezultatul aplicării de chestionare unor eșantioane de persoane, în marea lor majoritate antreprenori, dar și experți în ceea ce înseamnă procesul antreprenorial și care surprind amploarea fenomenului din diverse perspective: comportamentul și atitudinea antreprenorului, influența contextului național asupra mediului antreprenorial, sectoarele de activitate predominante, șanse de succes, căi de finanțare a afacerii etc.).

Eșantioanele reprezentative pe baza cărora au fost analizate și creionate concluziile diferă de la un studiu la altul, la fel și aspectele analizate, dar acest lucru este de natură să furnizeze o imagine cât mai completă și mai complexă asupra fenomenului antreprenorial din România și asupra antreprenorului român.

Evident că este greu să creionezi un profil al antreprenorului în general, în care să se regăsească fiecare, fie că este bărbat sau femeie, fie că este tânăr sau matur, fie că este la începutul carierei antreprenoriale sau "a uitat" câți ani au trecut de la prima experiență, fie că principala motivație a începerii unei afaceri a reprezentat-o dorința de a fi independent și de a se bucura de respect în rândul celor între care trăiește, fie că și-a dorit venituri mai mari de cât cele salariale.



Cu toate acestea, dacă ținem cont de cele mai mari valori obținute funcție de anumite criterii, profilul antreprenorului român are următoarele caracteristici:

- gen: este bărbat;
- vârstă: are între 25 și 44 de ani;
- nivelul de instruire: are studii superioare;
- motivație: dorința de a avea o carieră, statutul social pe care îl au în rândul comunităților locale cei care își dovedesc succesul în afaceri, dar și dorința de a încasa venituri mai mari decât cele salariale;
- sectoare de activitate predominante: software, comerț online, servicii (publicitate, intermediari, design);
- provocări cărora trebuie să le facă față: accesul la resurse financiare și creditare, dificultăți în a încasa la timp sumele datorate de clienți, atragerea forței de muncă calificate, concurență acerbă;
- căi de finanțare a afacerii în următoarele 12 luni: creditele bancare, urmate la distanță de creditul furnizor și fondurile europene;
- consideră că dețin competențele, abilitățile, cunoștințele și experiența necesare pentru a începe o afacere.
- consideră că antreprenoriatul este susținut de mentalitățile și valorile românești;
- cunosc pe cineva care, la rândul său, a început o afacere în ultimii doi ani;
- principala percepție asupra eșecului în afaceri în România indică lipsa abilităților necesare, este un prilej de învățare, dar și o barieră pentru viitoarele proiecte de afaceri;
- cei aflați la început au aspirații ridicate în ceea ce privește numărul de locuri de muncă pe care îl vor genera afacerile lor, chiar dacă realitatea arată în multe cazuri diferit de așteptările lor, dar și perspectivele de creștere în primii 5 ani de "viață";
- nu întrevăd posibilitatea de a-și mări cota de piață în orizontul de timp imediat următor;
- sunt inspirați în primul rând de un antreprenor român de succes în activitatea lor ca oameni de afaceri.

Bibliografie:

1. Benyovszki, A., Nagy, A., Petru, T. P., Entrepreneurship in Romania. Country Report 2014, www.gemconsortium.org
2. ***, Barometrul antreprenoriatului românesc. Sinteza rezultatelor ediției 2016, http://cursdeguvernare.ro/wp-content/uploads/2016/05/EY_Barometrul-antreprenoriatului-romanesc_2016_sinteza.pdf
3. [http://www.ecomunitate.ro/Profilul_unui_antreprenor_de_succes\(15355\).html](http://www.ecomunitate.ro/Profilul_unui_antreprenor_de_succes(15355).html)
4. <http://www.creeaza.com/referate/management/Profilul-antreprenorului-roman697.php>
5. <http://blog.reinventconsulting.ro/2016/09/infografic-profilul-antreprenorului-roman/>

Conf.univ.dr. Dorina Niță

START-UP-URI CU ACTIVITATE SPECIFICĂ DOMENIULUI FINTECH

În prezent, schimbările din societatea informațională sunt tot mai accelerate atât în mediul intern, cât și în mediul extern, iar firmele nou înființate de dimensiuni mici, prin agilitatea întreprinzătorilor și flexibilitatea lor, fac față tot mai bine mediului și sistemului concurențial actual [1].

În acest context, dezvoltarea unui nou segment de firme, cel al start-up-urilor este un proces firesc datorat multiplelor avantaje pe care le oferă organizarea acestora, respectiv: flexibilitate în relațiile cu partenerii comerciali, decizii manageriale rapide și un număr redus de angajați sau colaboratori.

O tendință a ultimilor ani este reprezentată de cea a dezvoltării de start-up-uri în domeniul IT care au fost create datorită relației antreprenorilor cu firmele din acest domeniu, în special în calitate de angajați. În general, start-up-urile sunt inițiate de antreprenori cu vârsta până în 30 de ani care au idei inovative și care prin ideile pe care le au aduc un plus competitiv produselor, serviciilor sau aplicațiilor create.

Aflate la intersecția dintre tehnologie și serviciile financiare, startupurile de fintech își folosesc atu-urile în relația de cooperare cu instituțiile financiare clasice: agilitatea și rapiditatea execuției, centrarea pe nevoile clienților care sunt din ce în ce mai orientați către tehnologie și accesibilitate [2].

În casetele de mai jos sunt prezentate câteva exemple de start-up-uri europene care sunt funcționale și au rolul de a perfecționa mediul financiar-bancar.

Vaults permite stabilirea unui program de economisire în care la fiecare tranzacție care nu este fixă suma de plată este rotunjită în plus. Diferența este virată într-un cont de economii (de ex. la 10,5 lei de plătit, diferența de 50 de bani în plus va fi virată în contul de economii; alt exemplu la 9,2 lei pe cafea și un croissant, 80 de bani sunt virați pentru economisire etc.)

GrowU este o aplicație bazată pe principiul economisirii de bani încurajându-te să cheltuiești. Prin conectarea cardului bancar la aplicația GrowU, fiecare tranzacție este rotunjită în sus, ca la Vaults iar "mărunțișul" este stocat în altă parte. GrowU se diferențiază de celelalte aplicații prin faptul reinvestește acel mărunțiș, astfel încât să se obțină câștiguri mai mari. De exemplu, 10% din mărunțișul adunat de-a lungul timpului s-ar duce către un seif, 50% către un cont de economii și 40% ar fi investiții. Aplicația va fi completată cu o soluție de inteligență artificială astfel încât GrowU să se transforme într-un asistent financiar virtual.

Stockberry este o aplicație care vrea să folosească social media și știrile despre companii pentru a informa utilizatorul în legătură cu posibilele investiții în diverse companii cotate la bursă și chiar la achiziția de criptomonede. Cu ajutorul Stockberry se pot identifica tendințele de creștere sau scădere ale prețurilor diferitelor monede digitale.

FintechOS este o companie de înaltă tehnologie care oferă servicii de digitalizare a instituțiilor financiar-bancare. Tehnologia FintechOS accelerează procesele de inovație și permite băncilor și asigurătorilor să dezvolte noi canale digitale de distribuție, precum și noi produse financiare personalizate, accesibile și moderne. Cu un portofoliu de active gestionate de 5 mild. euro de către clienți ca ERSTE, Vienna Insurance Group, Orange Money, Scotiabank, Hyperion Group (Howden, RKH, Dual), TBI Bank, NN sau Idea Bank FintechOS este în topul celor mai importanți jucători Fintech din Uniunea Europeană [3].

OSPER este un fintech din Marea Britanie care folosește un serviciu special de tip debit card și care este dedicat copiilor. Acest serviciu poate fi utilizat de către copii cu supravegherea operațiilor de către adulți prin diferite instrumente, ca de exemplu: alerte pentru a observa în timp real unde și cum este folosit cardul; posibilitatea de a alimenta sau bloca cardul; identificarea anumitor site-uri unde nu se poate folosi (jocuri de noroc, pariuri etc).

Și în România au fost dezvoltate multe start-upuri în domeniul Fintech, un factor important pentru stimularea dezvoltării acestora fiind accesul mai ușor la finanțare. Un instrument eficient în acest sens l-au reprezentat fondurile europene derulate prin intermediul Programului Operațional Creșterea Competitivității Economice, Axa prioritară 2 Competitivitate prin cercetare, dezvoltare tehnologică și inovare, Operațiunea 2.3.1. Sprijin pentru start-up-uri și spin-off-uri inovative prin intermediul cărora au primit finanțare atât start-up-urile definite ca microîntreprinderi sau întreprinderi mici, cu personalitate juridică care înregistrează o vechime de maximum 3 ani în anul depunerii proiectului și are maximum 20 de angajați cât și spin-off-urile care sunt firme recent înființate sau care urmează să se înființeze pe baza unui rezultat recent obținut dintr-un proiect de cercetare al unei organizații publice de cercetare sau al unei universități.

Pago este un startup românesc care a dezvoltat o aplicație prin care se pot plăti toate facturile. După deschiderea contului, se face o selecție a furnizorilor (de ex. Enel, Eon, Orange etc.), se configurează data plății și alte elemente caracteristice iar la data scadenței contul se va debita direct și se primesc notificări pe telefon sau pe email.

Instant Factoring, prima companie românească de micro-factoring online pentru IMM-uri, stimulează dezvoltarea afacerilor mici prin furnizarea de soluții flexibile de finanțare prin transformarea în lichidități a facturilor aflate în termenul de plată. Deoarece procesul este automatizat și se derulează online, rapid și în mod transparent, decizia de finanțare este luată extrem de rapid, uneori în 2 ore iar în maxim 24 de ore clientul încasează valoarea creanțelor. În general, valoarea facturilor este mai mica de 10.000 lei și acest serviciu poate fi accesat de către orice companie indiferent de mărime, domeniu de activitate și localizare geografică ceea ce oferă multe avantaje îndeosebi firmelor mici care au nevoie de lichidități și care accesau greu factoringul.

FinQ este un startup românesc care oferă produse financiare de la mai multe bănci și deține o platformă prin intermediul căreia se pot compara și alege credite și produse de investiții exact ca alegerea mărfurilor dintr-un supermarket.

SymphoPay este un terminalul inteligent de plăți cu cardul (POS) care facilitează comunicarea dintre comerciant, consumator și bancă prin extinderea funcțiilor furnizate de terminalele de plăți cu cardul, astfel că POS-urile vor detecta cardurile folosite și vor face un istoric, iar clienții vor putea răspunde la câteva întrebări personalizate în funcție de cumpărăturile efectuate. Astfel, terminalul inteligent de plăți facilitează comunicarea dintre comerciant, consumator și bancă prin extinderea funcțiilor furnizate de terminalele de plăți cu cardul iar POS-urile detectează cardurile folosite, pot face un istoric al tranzacțiilor, iar clienții pot răspunde la întrebări personalizate în funcție de cumpărăturile efectuate. Deci, terminalul de plată devine un obiect de marketing, spre deosebire de un simplu cititor de carduri cum este perceput în prezent [4].

iFactor este o soluție inovatoare online de finanțare pentru IMM-uri, care reunește companiile mici și mijlocii care urmăresc să găsească surse de finanțare pentru facturile emise și neîncasate. [5].

Bibliografie:

1. Burduș E., Cochină I., Crăciun L., Istocescu A., Întreprinzătorul, Ed. Proniversitaria, București, 2010
2. Raport Fintech Innovators, How to web. Fintech Future Stars (realizat în parteneriat Bitdefender, UniCredit Romania, Fitbit, UiPath, KPMG, DLA Piper, European Investment Fund, Gecad, Orange Fab, Elrond, CleverBridge, Metro Systems, F6S și Adobe România), 2018
3. <https://fintechos.com/?lang=ro>
4. <http://symphopay.ro/>
5. <https://ifactor.ro/ifactor.app/>

Conf.univ.dr. Claudia Isac

5 IDEI NEOBIȘNUTE CARE S-AU TRANSFORMAT ÎN AFACERI DE SUCCES

Pentru a transforma un start-up într-un succes răsunător, nu ai nevoie doar de putere de muncă, răbdare și un volum 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 nebunești.

Dar până la urmă, care este diferența dintre o idee neobișnuită și una profitabilă? Niciuna, așa cum ne vor demonstra următoarele exemple.

1. 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, atunci nu ești singur. Gary Dahl este geniul din spatele "proiectului" Pet Rock, un produs extrem de simplu de "creat" (un bănuț/bucată) 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 întregă 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.

2. CRAIGSLIST



Craig Newmark - fondatorul 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 simplu divertisment pe diferitele forumuri puse la dispoziția utilizatorilor, toate din intimitatea casei dumneavoastră și prin intermediul unor simple click-uri.

3. 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, zăpadă, 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.

4. ZYNGA



Jocurile virtuale nu mai sunt astăzi o noutate. Puțini 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 jucători investesc bani reali pentru a cumpăra 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.

5. 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\$/pungă pe Ebay. Ideea năstrușnică 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 poluarea a depășit cotele normale (Beijing).



ANCOREAZĂ-TE ÎN MOTIVAȚIE!

"Viața este ca mersul pe bicicletă. Pentru a-ți menține echilibrul trebuie să continui să mergi înainte."
Albert Einstein

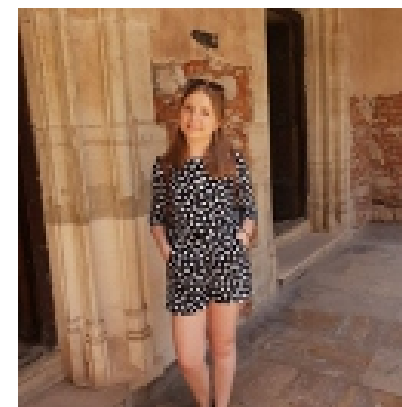
Dacă vă aduceți aminte răspunsul meu la ultima întrebare din primul număr al revistei **Pro Antreprenor**, dacă nu, vă reamintesc că am fost întrebat, ce planuri am pentru viitor iar răspunsul meu la acea vreme a fost că vreau să termin cu bine masterul și să continui cu doctoratul, pentru a putea urma o carieră în învățământul universitar. Ei bine am reușit să finalizez masterul cu succes și desigur am fost admis la Timișoara la doctorat. Dar prea puțin este important ce am reușit eu, cel mai important este ce ați reușit voi sau ce veți reuși de acum încolo. Din acest motiv m-am gândit că ar fi indicat să vorbim puțin despre motivație.

Cu toții avem cel puțin un scop în viață și ne dorim cu siguranță să îl atingem și dacă se poate cu eforturi minime, mai exact, ne dorim să fim cât mai eficienți. Pentru a putea să ne atingem scopul, trebuie să acționăm în acest sens, fiind împinși de o motivație, care la unii este mai puternică iar la alții se manifestă cu o intensitate mai redusă. În cazul meu după cum ați observat, unul din scopuri, în acest moment este să finalizez doctoratul, dar cum pot să ajung la rezultatul dorit fără să acționez în această privință? Deci voi face tot posibilul să finalizez cu succes și să prezint în fața comisiei teza mea de doctorat. Observăm cum scopul meu a devenit obiectiv în momentul în care am luat decizia să continui cu doctoratul, rezultatul obținut va putea fi evaluat la finalizare, respectiv în anul 2018.

Tot ce realizăm zilnic se bazează pe decizii, diferența este că deciziile le luăm în prezent iar rezultatul îl evaluăm în viitor. Cum nu cunoaștem viitorul în totalitate, deciziile pe care le luăm astăzi, în prezent, sunt foarte importante și ne permit să reducem pe cât posibil efectele riscurilor pe care le vom evalua în viitor. Atunci dragi colegi studenți trebuie acționat acum în prezent fiind determinați de o motivație puternică pentru a putea savura succesul în viitor. Mai exact dacă acum ești în situația de a renunța la studii deoarece ți se pare că este foarte greu la examene și că tu nu vei reuși să le treci, țin să-ți dau o veste bună TU POȚI SĂ LE TRECII!! Îți lipsește motivația și aici intervin tot eu să-ți sugerez din proprie experiență că reușind să-ți finalizezi studiile ți-ai minimizat efectele riscului de a nu-ți găsi un loc de muncă, tu vei avea o experiență educațională mai bogată, deci șansele să-ți clădești un viitor mai bun așa cum numai tu ți-l dorești, sunt mult mai mari, mult mai repede îți vei găsi un loc de muncă și încă unul mai bine plătit.

Dacă citești acest articol înseamnă că ești student, tu deja faci parte din categoria elitelor, tot ce mai trebuie să faci este **să te ancorezi într-o motivație puternică**, să strângi din dinți, prietenii tăi să nu fie din categoria celor care se mulțumesc cu puțin și **să acționezi eficient** pentru a **savura succesul la finalul anilor de studii**, vei fi uimit ce bine te vei simți în vârful muntelui iar cu cât acesta este mai abrupt și îți se va părea imposibil de atins, cu atât bucuria ta va fi mai mare. Nu uita viața este cu urcușuri și coborâșuri iar dacă acum ești în cădere liberă, crede-mă îți spun din experiență proprie TU POȚI SĂ TE RIDICI !!!

Irșai Alexandru



EDUCAȚIE FINANCIARĂ... LA PETROȘANI - IMPRESII DE LA PARTICIPANȚI

„Banii constituie libertatea turnată în monedă”
Erich Maria Remarque

Viața noastră e un joc bazat pe regulile personale, modul în care jucăm și rezultatele jocului (câștig sau pierdere) depinde întocmai de principiile și clauzele aplicate. Unul dintre instrumentele importante al acestui joc, îl reprezintă „banii”.

Fiecare dintre noi ajungem la un moment dat să ne confruntăm cu o serie de întrebări legate de acest instrument (banii) și modul de gestiune optimă a lui:

- Cum să obținem bani?
- Cum să contituim propriul plan financiar bazat pe business?
- Care sunt elementele financiare de care trebuie să ținem cont?
- Care sunt circuitele financiare și cum să devenim antreprenori de succes?

Recent am beneficiat de posibilitatea de a obține răspunsuri plauzibile la aceste întrebări, participând la un seminar interactiv de inteligență financiară, prezentat cu lux de amănunte de Eusebiu Burcaș, fondatorul primului program independent de educație financiară din România - BurCASH - Managementul Banilor.

Ideea inițială a acestui seminar fiind susținerea și oferirea antreprenorilor, angajaților și tinerilor jucători de pe piața economică (studentii) o abordare practică și coerentă a relațiilor cu banii, înțelegerea instrumentelor financiare și a corelațiilor fluxurilor financiare.

Participarea la acest seminar, mi-a oferit oportunitatea de a-mi crea o nouă viziune economico-financiară, de a-mi construi un plan de creștere a propriei inteligențe financiare, care reprezintă pilonul important al vieții noastre și nu în ultimul rând de a înțelege modul de gestiune eficientă a banilor, de economisire și de câștig mai mult prin investiții.

Alexandru Ch. Radu spunea „Banul economisit este de două ori câștigat”, deci tot ce-mi rămâne de făcut e să-mi punctez elementele „formului bunăstării” în vederea constituirii unei vieți financiare prospere.

Busuioc Lilia



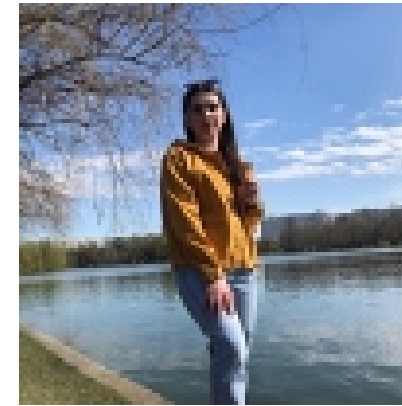
Burcaș este pentru mine un mentor. Il cunosc de mulți ani și i-am urmărit evoluția lui în lumea finanțelor. Am participat la multe seminarii de-ale lui sau organizate la Business Days, mă aflu ca spectator nelipsit la webinarile lui, îi știu postcardurile, audiobookurile, îi citesc articolele și de multe ori îi revad înregistrările de pe youtube.

Împărtășim principii comune, vorbim despre educație antreprenorială, despre independența financiară, despre investiții, despre cât de important este să știi să gestionezi banii. Pornind de la investițiile în imobiliare, investițiile în acțiuni și obligațiuni și până la necesitatea economisirii și a educării înclinației periculoase spre consum a românilor, iată doar câteva dintre subiectele preferate pentru a fi studiate și pe care Sebi Burcaș le dezvoltă și le prezintă atât de bine în conferințele lui.

Iată deci, de ce atunci când am aflat că organizează la Petroșani o conferință despre Educația financiară în colaborare cu Banca Transilvania mi-a făcut mare plăcere să particip cu o parte dintre masteranzi. Asa că iată-l în această fotografie cu primul număr al revistei ProAntreprenor.

Pentru noi Sebi este un mentor și un bun prieten.
Mulțumim Sebi.

Isac Claudia



CURAJUL DE A PARTICIPA !

Desfășurată pe perioada a trei zile din vacanța de vară, Olimpiada economiștilor în formare, etapa națională, organizată sub egida Asociației Facultăților de Economie din România s-a ținut în București în cadrul Academiei de Studii Economice. Am avut bucuria de a fi printre cei 92 de participanți, reprezentanți ai universităților din toată țara, fiind îndrumată de doamna conf.univ.dr.ec. Isac Claudia. Lăsând deoparte demersul științific al lucrării mele, experiența participării a fost una inedită.

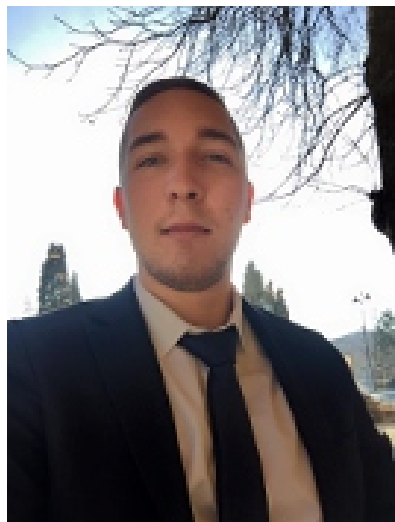
Olimpiada, la etapa sa națională este deopotrivă prilejul întrecerii celor mai buni dintre cei buni, dar și cel al socializării și probabil în mod incredibil pentru ceilalți, prilej de distracție. Deși în prima zi, tensiunea și emoțiile au atins cote maxime, am avut răgazul să ne odihnim în plăcute călătorii la Palatul ASE, Muzeul Național al Satului, „Dimitrie Gusti” ș.a, și să ne implicăm în discuții interesante ale domeniului iar seara, chiar în camera de cămin să ne bucurăm de o mică petrecere.

Dar bineînțeles că etapa națională presupune mai mult decât atât. În primul rând forțarea limitelor la maxim, în speranța obținerii unor rezultate cât mai bune care să încununeze o muncă de peste jumătate de an. Cu toții am plecat de acasă încrezători, de cele mai multe ori optimiști, încercând să ne menținem moralul sus. Ca de fiecare dată, momentul aflării rezultatelor a stârnit un mozaic de stări peste mulțimea de studenți.

În cunoștință de cauză înțeleg însă că atât cei ce obțin rezultate foarte bune dar și cei care primesc doar diplomă de participare, ajung acasă mult mai bogați spiritual și științific decât au plecat. Și o pot confirma cu certitudine deoarece, deși nu am reușit să aduc un premiu de la București, am simțit cu adevărat că experiența olimpiadelor este una din cele mai frumoase amintiri pe care le-am dobândit pâna acum. Prietenii legate, cunoștințele deosebite căpătate, călătoriile, încrederea în sine, spiritul competitiv dar și dezamăgirile, obstacolele, munca anevoioasă mă determină să îi îndrum și pe ceilalți către drumul participării la olimpiade și la multe alte activități de acest fel.



Verebcean Romica



GÂNDURI DE VIITOR !

Sunt genul de persoană căreia întotdeauna i-a plăcut să se informeze și să citească. Am absolvit studiile de licență în specializarea Economia Comerțului Turismului și Serviciilor și masterul în Managementul Strategic al Afacerilor în cadrul Facultății de Științe a Universității din Petroșani.

Nu mă gândisem neapărat la continuarea studiilor până nu am stat de vorbă cu prof. univ.dr.ing. Ilias Nicolae care mi-a arătat o parte frumoasă a vieții academice și care de asemenea mi-a amintit cât de importantă e învățarea continuă pe tot parcursul vieții și că aceasta nu se termină practic niciodată. Așa că m-am hotărât să fac și pasul acesta, având în vedere că mă atrage mediul academic și o posibilă carieră în acest domeniu mi-ar face deosebită plăcere.

După numeroase discuții și diverse acumulări de informații, am ajuns la Universitatea Lucian Blaga din Sibiu unde m-am întâlnit cu viitorul meu coordonator de doctorat prof. univ. dr. Mihai Aristotel Ungureanu, un om desăvârșit și cu renume în mediul academic din domeniul finanțelor. M-a surprins modul acestuia de lucru îndreptat spre doctoranzi, venind în sprijinul acestora în demersul lor de cercetători. Până la urmă a face un doctorat înseamnă a face cercetare. O cercetare pe o anumită temă, care după 3 ani se va numi teză de doctorat și va fi susținută public cu scopul de a finaliza toate etapele cercetării, dovedind meritul doctorandului de a fi numit Doctor în domeniul ales.

Astfel m-am apucat să îmi fac dosarul cu toate actele necesare admiterii precum și să încep scrierea proiectului de admitere care trebuia să prezinte o direcție a viitoarei cercetări ce avea să înceapă în urma înscrierii la doctorat. După ce m-am razgândit de vreo 3 ori cu privire la alegerea temei, m-am hotărât în final să mă axez pe Perspective și tehnici de investiții pe piața de capital. Cu toate emoțiile mele, am reușit să intru pe un loc bugetat și în același timp și cu bursă de doctorat la Universitatea Lucian Blaga din Sibiu. Lucrul acesta a însemnat mult pentru mine și astfel mi-am dat seama ce mult înseamnă autorealizarea în evoluția mea ca persoană și ca cercetător pe perioada celor 3 ani de desfășurare a doctoratului.

Pe lângă faptul că în decursul celor 3 ani trebuie finalizată teza de doctorat, doctorandul trebuie de asemenea să publice articole în reviste naționale și internaționale, să participe la conferințe precum și să se implice în diverse activități academice cu scopul de a-și dezvolta cercetarea în același timp.

Astfel mă aflu deja în semestrul al doilea al anului I, promovând cele 4 examene cu calificativul foarte bine, continuând să învăț în fiecare zi tot mai mult atât academic cât și în viață.

Sper ca rândurile de mai sus să ofere o perspectivă plăcută asupra continuării studiilor după masterat. Sunt de părere că trebuie să învățăm permanent, să devenim întotdeauna mai buni în ceea ce facem, pentru că doar după ce noi am învățat, putem să îi ridicăm și pe cei din jurul nostru și astfel să contribuim la construirea unei lumi mai frumoase.

Dobre Alexandru-Cristian



PESTE ANI ȘI MULTE EXPERIENȚE

Pentru a putea realiza bună prezentare consider că trebuie să încep cu perioada în care am urmat Școala Comercială Petroșani, cu mai mult timp în urmă. Acolo am învățat primii pași în a fii o persoană dinamică, amabilă și cu spirit de echipă. Au urmat câțiva ani după absolvirea acesteia, ani în care am devenit mamă și m-am ocupat de creșterea copilului și în paralel am lucrat în comerț. Domeniul economic m-a atras de la început, am simțit că pot mai mult și am decis să mă înscriu la facultate. Am urmat cursurile la Facultatea de Științe, domeniul Administrarea Afacerilor și cu sprijinul familiei am reușit să devin licențiată. Erau și persoane care îmi spuneau că e cam târziu la vârsta mea să mai studiez, pentru că mari șanse nu am, eu m-am încăpățânat și am urmat și un master precum și postuniversitară pentru modulul Psihopedagogic.

Am întâlnit oameni extraordinari, m-am dezvoltat ca persoană, iar perioada studiilor a fost una care mi-a schimbat viziunea. Printre realizările deosebite din timpul studiilor a fost participarea la evenimentul Business Days atât la Timișoara cât și la Cluj-Napoca. Evenimentul îmi era cunoscut de la cursurile de antreprenoriat, dar faptul că mă aflam acolo era o șansă extraordinară pentru că mă aflam printre oameni de la care puteam să învăț despre cum să devii un om de succes.

Mi-a plăcut întotdeauna competiția și sunt o persoană dispusă să muncească pentru a câștiga, de aceea când mi s-a oferit șansa să fac parte din echipa Come True pentru a participa la un concurs inițiat de Junior Achievement România nu am stat pe gânduri. Coordonată de lector univ. dr. ec. Alina Nițescu echipa noastră a găsit o idee de afacere, anume un burete de menaj care să eficientizeze și să optimizeze această activitate. Am lucrat, ne-am sfătuit și în cele din urmă am luat premiul pentru cel mai bun plan de afacere.



În vara anului 2015 am decis să particip la examenul de titularizare în învățământ pentru un post de profesor la tânărul liceu "Retezat" din Uricani. Am început un drum dificil ca profesor debutant, dar fiindcă sunt o persoană ambițioasă, nu renunț ușor. Implicarea mea a depășit încă de la început activitatea

de predare-învățare, un exemplu fiind coordonarea unui număr de patru elevi la Simpozionul Student. Știință. Societate organizat de Universitatea din Petroșani, unde 2 dintre elevii mei au obținut Mențiune. M-am simțit foarte bine atunci când președintele comisiei i-a felicitat pe elevii de liceu pentru că s-au descurcat la fel de bine ca și studenții. Sunt mândră de elevii mei și sunt convinsă că mulți dintre ei vor urma cursurile Facultății din Petroșani având exemple pozitive în mine și în alți studenți, foști absolvenți ai liceului.

Șerbănoiu Felicia