

ANTREPRENORIAL

1. Date despre unitatea de curs/modul

Facultatea	Inginerie Economică și Business				
Departamentul	Economie și Management				
Ciclul de studii	Studii superioare de licență, ciclul I				
Programul de studiu	0413.1 Business și administrare				
Anul de studiu	Semestrul	Tip de evaluare	Categoria formativă	Categoria de opționalitate	Credite ECTS
III (învățământ cu frecvență);	6	E	S – unitate de curs de specialitate	O-unitate de curs obligatoriu	5
IV (învățământ cu frecvență redusă)	7				

2. Timpul total estimat

Total ore în planul de învățământ	Din care:				
	Ore auditoriale		Lucrul individual		
	Curs	Lucrări practice/laborator	Teză de an	Studiul materialului teoretic	Pregătire aplicații
150 (zi)	30	45	TA	30	45
150 (f/r)	12	18	TA	48	72

3. Precondiții de acces la unitatea de curs/modul

Conform planului de învățământ	Teorie economică, Bazele antreprenorialului și management general, Bazele marketingului, Bazele contabilității, Managementul resurselor umane, Economia întreprinderii și Diagnosticarea activității economice și managementul financiar.
Conform competențelor	Competențe de colectare, analiză, sinteză a informației.

4. Condiții de desfășurare a procesului educațional pentru

Curs	Pentru a îmbunătăți predarea conținutului teoretic în sala de clasă, echipamentul esențial include un proiector, o conexiune fiabilă la internet, difuzoare și fie o tablă de flipchart, fie o tablă neagră pentru scris. În plus, pentru lecțiile practice, pot fi necesare materiale tangibile, cum ar fi hârtie, foarfeci, note, markere/markere pentru tablă etc. Punctualitatea este esențială, iar studenților li se reamintește că nu sunt permise conversațiile telefonice în timpul cursului.
Seminar	Studenții se vor implica într-un set de probleme și studii de caz elaborate de către instructor, vor îndeplini sarcini individuale pe platforma MOODLE și vor efectua lucrări individuale folosind datele furnizate de materialele de curs.

5. Competențele specific acumulate

Competențe profesionale	C 2. Examinarea funcțiilor managementului și a funcțiilor întreprinderii: C2.1. Descrierea funcțiilor managementului și a funcțiilor întreprinderilor. C2.2. Explicarea rolului interacțiunii și exercitări funcțiilor managementului și funcțiilor întreprinderii.
-------------------------	--

	C2.3. Conceperea funcționării întreprinderilor. C2.4. Evaluarea caracteristicilor funcțiunilor întreprinderii. C2.5. Formularea soluțiilor pentru asigurarea activității eficiente a întreprinderii. C 3. Soluționarea problemelor utilizând metodele și instrumentele științelor economice: C3.1. Identificarea problemelor și soluțiilor de rezolvare caracteristice activității economice; C3.2. Utilizarea de cunoștințe interdisciplinare a soluțiilor standard și interpretarea rezultatelor obținute; C3.3. Aplicarea soluțiilor standard cu ajutorul metodelor și instrumentelor economice; C3.4. Evaluarea comparativă a alternativelor pentru eficientizarea activității economice; C3.5. Elaborarea și realizarea de soluții adecvate activității economice. C 4. Evaluarea și creșterea performanțelor întreprinderii: C4.1. Identificarea și descrierea elementelor definiției ale performanțelor întreprinderii; C4.2. Explicarea interacțiunii factorilor care determină performanțele întreprinderii; C4.3. Aplicarea metodelor și principiilor de bază pentru creșterea performanțelor întreprinderii; C4.4. Alegerea criteriilor și metodelor de evaluare a performanțelor întreprinderii; C4.5. Dezvoltarea de soluții complexe pentru creșterea performanțelor întreprinderii. C 5. Sinteza și formularea problemelor în baza analizelor efectuate la nivel de întreprindere: C5.1. Precizarea criteriilor de evaluare a eficienței; C5.2. Utilizarea cunoștințelor interdisciplinare pentru asigurarea eficienței; C5.3. Utilizarea unor principii și metode fundamentale pentru asigurarea sustenabilității activității întreprinderii; C5.4. Utilizarea adecvată a metodelor de evaluare și eficientizare a activității întreprinderii; C5.5. Realizarea proiectelor ce ar include identificarea și analiza problemelor, planificarea, implementarea și realizarea unui feed-back adecvat.
Competențe transversale	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei.

6. Obiectivele unității de curs/modulului

Obiectivul general	Scopul principal al cursului de Antreprenoriat este de a dota studenții cu cunoștințele, abilitățile și mentalitatea necesare pentru a conceptualiza, dezvolta și lansa un proiect antreprenorial viabil, inovator și sustenabil.
Obiectivele specifice	▪ să înțeleagă conceptele de bază ale antreprenoriatului; ▪ să construiască o echipă diversă și eficientă; ▪ să identifice și să analizeze problemele din lumea reală care pot fi abordate prin intermediul unor inițiative antreprenoriale; ▪ să construiască ipoteze privind problemele clienților, persoanele (cine are problema), urgența nevoii, disponibilitatea de a plăti și multe altele; ▪ să realizeze interviuri cu potențiali clienți pentru a obține informații despre nevoile clienților și pentru a valida declarațiile de probleme; ▪ să exploreze metode de creare a unor propuneri de valoare unice;

	▪ să dezvolte soluții inovatoare folosind "vocea clientului" ca ghid; ▪ să aplice procese iterative pentru a selecta soluțiile pe baza feedback-ului; ▪ să studieze diverse cadre de modele de afaceri și să aleagă cel mai potrivit pentru o anumită întreprindere; ▪ să exploreze tactici de marketing și de vânzări adaptate la publicul țintă identificat; ▪ să analizeze concurența și dinamica pieței și să informeze asupra procesului decizional strategic; ▪ să își dezvolte cunoștințele financiare și capacitatea de a crea proiecții financiare; ▪ să exploreze diferite opțiuni de finanțare disponibile pentru întreprinderile nou înființate, inclusiv bootstrap, investitori providențiali și capital de risc; ▪ să elaboreze un plan de afaceri bine pus la punct și cuprinzător; ▪ să înțeleagă aspectele juridice ale antreprenoriatului, inclusiv formarea de entități și proprietatea intelectuală; ▪ să exploreze strategiile și tehnicile de strângere de fonduri; ▪ să îmbunătățească abilitățile de prezentare personală și comunicarea eficientă a ideilor de afaceri către potențialii interesați.
--	---

7. Conținutul unității de curs/modulului

Tematica activităților didactice	numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redusă
Tematica prelegerilor		
T1. Introducerea cursului, cadrele antreprenoriale și formarea echipei	2	2
T2. Identificarea problemelor	2	
T3. Realizarea de interviuri cu clienții	2	
T4. Strategii de creare a valorii adăugate	2	2
T5. Analiza competitivă. Dimensionarea pieței (TAM, SAM, SOM).	2	
T6. Adaptarea problemei la soluție	2	
T7. Strategii de introducere pe piață	4	2
T8. Economia unitară, modele de venituri, stabilirea prețurilor	4	
T9. Elaborarea unui plan financiar	4	2
T10. Cadrul juridic al start-up-urilor	2	
T11. Strategii de finanțare și strângere de fonduri	4	2
Total curs	30	12
Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redusă
Tematica lucrărilor de laborator/seminarelor		
S1. Formarea echipei	2	2
S2. Identificarea problemelor	2	
S3. Interviuri cu clienții	4	2
S4. Prezentări ale studenților: Care este problema pe care doriți să o rezolvați?	2	2
S5. Strategii de creare a valorii	2	2
S6. Analiza competitivă. Dimensiunea pieței (TAM, SAM, SOM).	2	
S7. Potrivirea dintre problemă și soluție	4	2

S8. Prezentări ale studenților: Care este soluția pe care o propuneți pentru a realiza potrivirea problemă-soluție?	2	
S9. Strategii de intrare pe piață	4	2
S10. Modele economice, stabilirea prețurilor	4	
S11. Prezentări ale studenților: Cum intenționați să vă lansați produsul pe piață și să obțineți o potrivire produs - piață?	4	2
S12. Elaborarea planului financiar	4	2
S13. Cadrul juridic al start-up-urilor	2	
S14. Strategii de finanțare și strângere de fonduri	4	2
S15. Repetiții practice și repetiții generale pentru pregătirea prezentărilor finale	3	
Total lecții practice	45	18

8. Referințe bibliografice:

Principale	1. Materiale de curs plasate pe platforma MOODLE și ELSE platform: https://else.fcim.utm.md/course/view.php?id=1668 https://moodle.utm.md/course/view.php?id=4275 2. NEDELEA (coord.), LITVIN A., ȚURCAN R., STRATILA A., ȚURCAN Iu., CRUCERESCU C., CUCOȘ S. și alții, Ghid pentru afaceri, București: Editura Economică, 2024, ISBN 978-606-093-073-0
Suplimentare	3. BUGAIAN L., CATANOI V., COTELNIC A. [et al.]; (coord. Larisa Bugaian), Antreprenoriat: inițierea afacerii; Univ.Tehn. a Moldovei. – Chișinău, „Elena-V.I.” SRL, 2010. 4. BUGAIAN L., ROȘCOVAN M., [et al.]; Cum să-ți inițiezi o afacere: Ghid practic pentru antreprenori, – Chișinău, „MultiArt-SV” SRL, 2010. 5. BUTLER D. Planificarea afacerii. Ghid de start. București: Editura All, 2006. 6. POROJAN D., BIȘA C. Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri. - București: Editura Irecson, 2007 7. CILOCI R. Chislari E. Coban M., Gorobievschi S. Organizarea si gestionarea businessului propriu, Chisinau: UTM, 2004 8. SOLCAN A. Bazele antreprenoriatului: Inițierea unei afaceri mici, Chișinău, 2006 9. Bruce R. BARRINGER, R. Duane Ireland, Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, Pearson; 7th edition, 2023, ISBN-13: 9780138287696 10. Bruce R., BARRINGER, R., Ireland Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, MyLab Entrepreneurship with Pearson, Updated 6e, Global Edition, 2022, ISBN-10: 1292402954, ISBN-13: 978-1292402956 11. Michael W. FOUNTAIN, Thomas W. ZIMMERER, Launching Successful Ventures, SAGE Publications, Inc; 1st edition, 2018, ISBN-13: 978-1506358932 12. Catalina DANIELS, James H. SHERMAN, Smart Startups: What Every Entrepreneur Needs to Know - Advice from 18 Harvard Business School Founders Kindle Edition, Harper Business, 2023, ISBN: 0063316315 13. Gregory SHEPARD, The Startup Lifecycle: The Definitive Guide to Building a Startup from Idea to Exit, BenBella Books, 2024, ISBN-10: 1637744323, ISBN-13: 978-1637744321 14. Robert LEROUX-DESIERTO, Start up and scale up: how to scale your business from 1 to 1000! , DIGILABS, 2024, ISBN-10: 0975662813, ISBN-13: 978-0975662816 15. ȚURCAN R., The small businesses enterprises' results in the development of the Republic of Moldova economy. Youth entrepreneurship in Eastern Partnership countries: analysis of problems and solutions: monograph / V. Hrosul, I. Kreituss

et. – Riga: RISEBA, 2020 – 139 p., pp.75-86, UDK 658, ISBN 978-9984-705-46-0, DOI: 10.32025/RIS18039

16. ȚURCAN R., ȚURCAN Iu. The taxes' impact on the entrepreneurial activity development, Journal of financial and monetary economics, Nr.8/2020: ISSN 2537-3269, ISSN-L 2392-9685; p.63-70, <http://www.icfm.ro/jfme.icfm.ro/JFME2020.pdf>
17. GUMENIUC I., Entrepreneurship development trends in the Republic of Moldova, The 5th Economic International Conference Competitiveness and sustainable development, Technical University of Moldova, 2nd-3th november 2023, p. 88-93, <https://doi.org/10.52326/csd2023.14>, ISBN 978-9975-64-364-1(PDF).
18. ȚURCAN, R., CILOCI R., CRUCERESCU C., The importance of financial support for youth entrepreneurship in the Republic of Moldova. Journal of Social Science. 2018, Vol. I(2) 2018, 81-90. PUBLISHING HOUSE „TEHNICA UTM”, ISSN 2587-3490 e-ISSN 2587-3504. (0,5 c.a.)
19. ȚURCAN R., ȚURCAN Iu., The role of electronic commerce in the development of entrepreneurship through statistical analysis, The 4th Economic International Conference Competitiveness and sustainable development, Technical University of Moldova, 3rd - 4th November 2022, p.73-78, <https://doi.org/10.52326/csd2022.13>, ISBN 978-9975-45-872-6 (PDF)
20. ȚURCAN R., ȚURCAN Iu., STRATILA A., The impact of digitalization on the development of entrepreneurial performance in the context of globalization, globalization, International Scientific Conference „European Integration through the straightening of education, research, innovations in Eastern Partnership Countries”, 16-17 May, 2022, p.166-172, DOI: 10.5281/zenodo.6997263, CZU: [334:004]:316.42
21. ZBANCĂ A., GUMENIUC I., NEGRITU G., Ghid practic cu privire la elaborarea planului de afacere pentru gestiunea operațională și durabilă a afacerilor, Chisinau: Editura Tehnica-UTM, 2024, ISBN 978-9975-64-384-9
22. ZBANCĂ A. 100 idei de afaceri (vol II – versiune română și rusă), Suport Proiectul Investiții și Servicii Rurale, anul 2004, 150 pag., 11,25 c.a., ISBN 9975-9575-4-4

Cărți în limba engleză:

1. *The Startup Owner's Manual* by Steve Blank and Bob Dorf
2. *Disciplined Entrepreneurship* by Bill Aulet
3. *The Launch Path* by Bret Waters
4. *Accelerated Startup* by Vitaly Golomb
5. *Get Funded!* by John Biggs and Eric Villines
6. *Talking to Humans* by Frank Rimalovski and Giff Constable (free download)
7. *Testing with Humans* by Giff Constable

Video Biblioteca:

Procesul antreprenorial a fost bine documentat prin intermediul unor lucrări excelente realizate de experți în domeniu. Aceste resurse sunt disponibile gratuit și vor fi utilizate pentru anumite sarcini din acest curs:

YC Startup School <https://www.ycombinator.com/library>

Blog-uri:

Blogurile și Vlogurile (bloguri video) sunt o modalitate excelentă de a fi la curent cu evenimentele actuale. Multe dintre acestea au, de asemenea, conținut de ultimă oră despre antreprenariat, servicii, instrumente și multe altele. Toate acestea merită să fie marcate și citite în mod regulat.

Keith Teare

<https://thatwastheweek.com/>

	Alexander Jarvis - 50 Folds Basil Peters – Angel Blog MBA Mondays Leanstack Accelerators Feel the Boot	https://www.alexanderjarvis.com http://www.angelblog.net/index.html https://avc.com/category/mba-mondays/ https://leanstack.com/accelerators https://www.feeltheboot.com/blog
--	--	---

9. Evaluare

Forma de învățământ	Periodică		Curentă	Studiul individual	Examen final
	Evaluarea Periodică 1	Evaluarea Periodică 2			
Cu frecvență	15%	15%	15%	15%	40%
Cu F/R	25%			25%	50%
Standard minim de performanță:					
Prezența și activitatea la curs și la lucrările practice					
Obținerea notei minime de „5” la fiecare dintre evaluări și la lucrul individual					