

BROȘURA ECONOMISTULUI KARPENIAN

Nr. 3 / **Tineri antreprenori de succes**



**COLEGIUL TEHNIC DE COMUNICAȚII
" Nicolae Vasilescu KARPEN", BACĂU**

**Directori: prof. Remus Emanoil Cazacu,
Prof. Gheorghe Ilcoș,
Prof. Virgil Popa**

***Prof. Coordonator:*
Sandu Andreea Simona,**

***Prof. Colaboratori:*
Craiu Diana,
Radu Cristina**

Cuprins

1. Poți deveni un antreprenor de succes?.....	3
2. Statul român sprijină tinerii antreprenori.....	7
3. Antrenori de succes de peste ocean.....	9
4. Tineri antreprenori români.....	12
5. Femei de succes din România.....	15
6. Femei vs. Bărbați în afaceri.....	18
7. Profilul întreprinzătorului de succes.....	21
8. Pagina distractivă.....	23

Poți deveni un antreprenor de succes?

Nu toți oamenii pot deveni antreprenori, la fel cum nu toți oamenii sunt potriviți să fie angajați.

Află ce statut ți se potrivește – angajat, freelancer (să lucrezi independent) sau angajator - completând chestionarul de mai jos.

1. Alege afirmația care te caracterizează cel mai mult:

- a. prefer să lucrez singur
- b. prefer să conduc echipe
- c. prefer să lucrez în echipă

2. Știu că am procedat bine atunci când:

- a. profesorul îmi confirmă
- b. când simt eu astfel
- c. când colegii îmi confirmă

3. În munca pe care o depui:

- a. este prezent un hobby / interes al tău
- b. nu este prezent un hobby al tău
- c. doar în oarecare măsură

4. Atunci când ai de luat o decizie

- a. analizezi riscurile în primul rând
- b. mergi pe ceea ce simți în primul rând
- c. nu ieși foarte serios în calcul riscurile

5. În ce măsură ai încredere în abilitățile tale:

- a. în mică măsură
- b. în mare măsură
- c. în foarte mare măsură

6. Când ai ceva de făcut cum crezi că este cel mai eficient să procedezi?

- a. să lucrezi singur
- b. să lucrezi împreună cu cineva
- c. să delegi altcuiva mai priceput

7. Cât de repede ieși o decizie?

- a. de obicei foarte repede
- b. de obicei iei o decizie fără să te grăbești
- c. de obicei iei deciziile după minuțioase analize

8. De obicei:

- a. naști conflicte
- b. aplanezi conflicte
- c. mediezi conflicte

9. Atunci când lucrezi în condiții stresante care din variantele următoare te caracterizează cel mai adesea?

- a. capacitatea de a coordona
- b. capacitatea de a iniția
- c. capacitatea de a analiza

10. Când lucrezi într-un grup cel mai mult apreciezi:

- a. când cineva vine cu idei strălucite
- b. când tu vii cu idei strălucite
- c. când ai ocazia să-ți faci bine treaba, în primul rând

11. De obicei, într-un grup ești persoana care:

- a. ia inițiativă
- b. coordonează
- c. se implică pe sarcina primită

12. Atunci când riscurile sunt foarte mari preferi :

- a. să ți le asumi
- b. să renunți la plan
- c. să amâni luarea unei decizii

13. Care dintre lucrurile de mai jos ți se reproșează cel mai des:

- a. că nu te faci înțeleș
- b. că nu-ți vezi de treaba ta
- c. că nu reușești să te focalizezi pe rezultat

14. Consideri că cel mai mare avantaj al muncii în echipă este:

- a. faptul că fiecare are ocazia să se exprime
- b. faptul că fiecare face ce știe cel mai bine
- c. faptul că echipa este condusă de tine

15. Cel mai mult apreciezi la oameni:

- a. talentul lor
- b. profesionalismul lor
- c. felul lor unic de a fi

16. Dacă ai dispune de 10.000 euro care variantă ai alege-o dintre cele de mai jos?

- a. i-ai pune la bancă cu o dobândă de 15%
- b. i-ai investi în personal branding (reclame, apariții TV)
- c. ai deschide un magazin online

17. Dacă ai scrie o carte și ar trebui să alegi unul din următoarele titluri, pe care l-ai alege:

- a. Nu riști, nu câștigi
- b. Trebuie să riscăm cu măsură
- c. Să riscăm cât mai puțin

18. Care din tipurile de venit le agreezi?

- a. bianual (sumă mare, risc mare)
- b. ocazional (sumă medie, risc mediu)
- c. lunar (sumă moderată, risc minim)

19. Crezi că unii oameni reușesc în primul rând datorită:

- a. perseverenței
- b. curajului
- c. profesionalismului

20. Crezi că vei conduce o afacere în următorii 10 ani?

- a. foarte probabil
- b. probabil
- c. puțin probabil

Interpretarea rezultatului

Incercuiește variantele pe care le-ai ales apoi adună punctajul total obținut.

	a	b	c		12	0	2	1
1	1	0	2	13	2	1	0	
2	2	0	1	14	2	1	0	
3	1	2	0	15	0	2	1	
4	2	0	1	16	2	1	0	
5	2	1	0	17	0	1	2	
6	1	2	0	18	0	1	2	
7	0	1	2	19	1	0	2	
8	2	1	0	20	0	1	2	
9	0	1	2	Subtotaluri				
10	0	1	2	Total general				
11	1	0	2					

Cu cât ești mai aproape de cifra 0 cu atât șansele de a fi un antreprenor strălucit cresc! Dacă te situezi mai aproape de 21 puncte cu atât ți s-ar potrivi mai bine rolul de freelancer. Cu cât te apropii mai mult de 42 puncte cu atât rolul de angajat îți este mai potrivit.

Angajator	Freelancer	Angajat
0-14 puncte	15-28 puncte	29-42 puncte

Sursa: <http://www.ejobs.ro/cariera/sectiune-student/articol-TipsTricks/page-Angajat-freelancer-sau-angajator-afla-ce-statut-ti-se%20potriveste>

Prof. Craiu Diana

Statul român sprijină tinerii antreprenori...

Guvernul a adoptat cadrul legislativ pentru acordarea de sprijin financiar tinerilor care doresc să își dezvolte sau să



înființeze o firmă. Ei pot primi de la stat un ajutor nerambursabil de până la 10.000 euro și pot beneficia de garanții de stat de până la 80.000 euro dacă solicită un credit de la bancă.

În plus, există scutiri pentru plata contribuțiilor la asigurări sociale.

Cine sunt beneficiarii?

Sprijinul financiar se acordă tinerilor antreprenori care au vârsta până în 35 de ani, care nu au mai deținut calitatea de actionar sau asociat în vreo firmă și au un bun plan de afaceri.



Microîntreprinderea poate fi înființată de un întreprinzător debutant, ca asociat unic sau de cel mult 5 întreprinzători debutanți asociați.

Aceștia pot depune aplicația pentru obținerea fondurilor on-line, pentru care primesc un punctaj. Cu cât punctajul este mai mare, cu atât șansele pentru obținerea celor 10 000 euro sunt mai mari.

Condiții la cheltuirea banilor

Cei 10 000 euro nu pot acoperi mai mult de 50% din investițiile pentru înființarea afacerii. Banii sunt acordați prin intermediul Agenției pentru implementarea proiectelor și programelor pentru IMM-uri și vor acoperi cheltuielile eligibile precum plata salariilor sau achiziționarea de echipamente pe bază de factură.

De asemenea , beneficiarul fondurilor trebuie să angajeze cel puțin 2 salariați la momentul obținerii facilităților de finanțare și să reinvestească cel puțin 50% din profitul realizat în anul precedent.

Pe lângă ajutorul nerambursat, firmele nou înființate sunt ajutate să obțină împrumuturi de la bănci. Ele pot beneficia de garanții de stat care acoperă maxim 80% din valoarea creditelor solicitate. Garanția acordată de stat este plafonată la 80 000 euro.

Unde se poate depune

cererea?

Primul pas pe care tinerii antreprenori trebuie să îl facă pentru a obține subvenția este să își înregistreze firma nou înființată la Registrul Comerțului și în termen de 10 zile lucrătoare să notifice prin e-mail Oficiul teritorial pentru IMM și Cooperatie al Agenției Naționale pentru IMM în vederea luării în evidență.



Pentru a beneficia de subvenția nerambursabilă , tinerii antreprenori trebuie să se înregistreze în aplicația on-line ce este disponibilă pe site-ul Agenției www.aippmm.ro

Dex economic:

- 1. Antreprenorul este** o persoană care începe o afacere pe cont propriu.
- 2. IMM-**intreprinderi mici(are maxim 9 angajați) și mijlocii .
- 3. Fonduri nerambursabile-** sume de bani primite de întreprinzător pe care nu trebuie să îi mai dea înapoi dar care trebuie să îi cheltuie în scopul firmei.
- 4. Registrul Comerțului-** instituție care se ocupă cu evidențierea tuturor societăților comerciale dintr-un județ/ oraș.

Prof. Coordonator: Sandu Andreea

Elev : Bibire Ioana, XII G,

Antreprenori de succes de peste ocean



Mark Zuckerberg

După părerea mea Mark Zuckerberg este unul dintre cei mai mari antreprenori din lume.

Aflat în fruntea celei mai mari rețele de socializare din lume, Zuckerberg are o avere estimată la 25 miliarde de dolari. Viața lui a făcut obiectul unui film artistic, recompensat cu un premiu Oscar. S-a căsătorit cu Priscilla Chan în 2012, după listarea la Bursa a firmei sale.

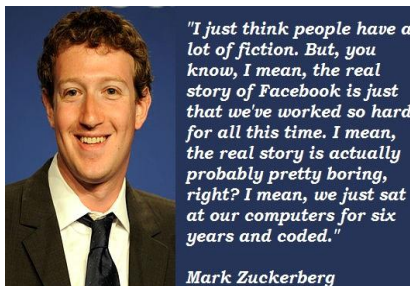
Contul lui de Facebook numără 28 de milioane de abonați, față de o medie de 328 pentru un tânăr obișnuit de 30 de ani.

Prezentat în filmul 'The Social Network' ca o persoană supradotată în domeniul informaticii, dar destul de puțin adaptată la viața socială, el patronează în prezent o comunitate online de peste un miliard de oameni. Zuckerberg a fost desemnat de revista Time 'Omul Anului' în 2012 și se află pe lista întocmită de revista Forbes a celor mai bogate 20 de persoane din lume.



"Nu ajungi la 500 de milioane de prieteni fără să-ți faci câțiva inamici" este motto-ul celebrului film "The Social Network". Acest motto este clar valabil pentru Mark Zuckerberg, tânărul de doar 25 de ani, creatorul rețelei de socializare Facebook, care a avut o

idee absolut geniala care i-a schimbat radical viața. Se naște la data de 14 mai 1986, în White Plains, New York, într-o familie de evrei. Începe



"I just think people have a lot of fiction. But, you know, I mean, the real story of Facebook is just that we've worked so hard for all this time. I mean, the real story is actually probably pretty boring, right? I mean, we just sat at our computers for six years and coded."

Mark Zuckerberg

programarea încă din școala generală, atras de aplicațiile utilitare și jocuri. Pe când era la liceu arată primele semne ale ingeniozității sale, atunci când creează un program care să îi ajute pe colegii de birou ai tatălui său să comunice prin intermediul computerului. Acesta a fost doar începutul. Următoarea sa invenție a fost Synapse Media Player, un player audio ce folosea inteligența artificială pentru a reține tabieturile muzicale ale utilizatorilor. Player-ul a primit calificativul 3 din 5 de către revista PC Magazin și a stârnit interesul marilor companii, AOL și Microsoft care au încercat să îi cumpere invenția și să îl recruteze în echipa lor. Mark refuză oferta și se decide să urmeze facultatea Harvard, unde este acceptat în anul 2002.

După doi ani de facultate Mark gândește o aplicație prin care studenții să își poată căuta după nume și poze colegii de facultate. La baza acestei idei a stat albumul clasic cu poze de tip buletin emis de școlile și liceele americane. Acest tip de album se numea Facebook, la Philips Exter Academy, acolo unde a studiat el. Având un ajutor de încredere, în persoana colegului său de camera Dustin Moskovitz, Mark a reușit să răspândească această idee către universități mari precum Yale, Standord sau Columbia.

În anul 2005 Mark Zuckerberg împreună cu alți colegi, au renunțat la universitate și s-au mutat în Palo Alto, California, unde au închiriat o casa modestă, pe post de sediu. Acolo au început să lucreze intens și să își dezvolte ideile.

Mark împreună cu prietenii săi, au lansat un serviciu ce permitea schimbul de fișiere și date, numit Wirehog, dar acesta a fost un eșec, deoarece aplicația se mișca foarte încet. Totuși acest lucru i-a ajutat, pentru ca platforma Wirehog a fost folosită la baza Facebook.

În 2006 Mark Zuckerberg, Dustin Moskovitz, Eduardo Saverin și Chris Hughes, primesc o ofertă fabuloasă de 1 miliard de dolari din partea Yahoo, pentru a prelua drepturile rețelei de socializare Facebook. Aceștia declină oferta, decizia dovedindu-se una foarte inspirată, deoarece Facebook a luat un impact uriaș, răspândindu-se în toată lumea.

În 2010 compania a fost evaluată la peste 15 miliarde de dolari, iar Mark Zuckerberg a fost declarat de revista Vanity Fair "Cel mai influent om din lume în 2010". Rețeaua de socializare Facebook continua să se dezvolte tot mai mult, venind întotdeauna cu aplicații noi, care să captiveze utilizatorii existenți, dar și să atragă unii noi.

Știți cum se spune -**Trăiește visul american.**

Elev: Tivlea Mihai , XI E

Prof. Coordonator: Sandu Andreea

Tineri antreprenori români

Încep prin a vă scrie acest articol deoarece m-a impresionat într-un mod deosebit tema aleasă .

Această definiție vine de la Harvard Business School este dată de către profesorul Howard Stevenson care spune că uneori este nevoie să spui această definiție cu voce tare de 50-100 de ori pentru a înțelege ce înseamnă cu adevărat. Această definiție sună astfel: ***“antreprenoriatul este căutarea oportunităților fără să te gândești la resursele aflate momentan sub control”***.

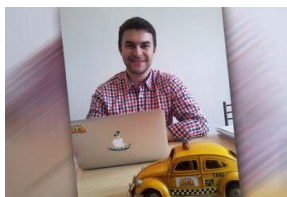
Tinerii români care pornesc la drum în afaceri au nevoie de sfaturi pentru a evita problemele și pentru a face față unui mediu dur, mai ales pentru că le lipsește educația antreprenorială și a unei structuri de susținere. Aceste lipsuri duc la risipă de timp și de bani.

„Tinerii salvează România” este o expresie ce nu mai sună demagogic dacă îi cunoaștem pe antreprenorii care au avut îndrăzneala să profite de pe urma crizei. În România sunt câteva mii. Mihai și Alexandru sunt doi tineri cu idei, pe care reporterii i-au cunoscut și le-au aflat poveștile.

1. Mihai Rotaru

Owner & founder al aplicației care a revoluționat taximetria din România.

Mihai a terminat Politehnica, din care trei luni le-a petrecut în Franța în cadrul unui program universitar. „Înainte să-mi încep prima afacere (sunt la a treia acum) am lucrat ca freelancer, iar



apoi în publicitate”, spune el. CleverTaxi este aplicația care a revoluționat taximetria din România și care a schimbat complet o industrie veche de 100 de ani și modul prin care oamenii comandă un taxi în ziua de azi. „Practic niciodată n-am fost construit să fiu angajat și dependent de un șef”, admite Mihai. „Întotdeauna am simțit nevoia să fac mai mult, să încerc lucruri noi și să mă afirm de unul singur.” Prima dată când a pornit afacerea a investit câteva mii de euro. „Imediat după validarea ideii am luat și un investitor în echipă, acesta venind cu 50.000 euro. Totuși, am reușit să generăm venituri din primele trei luni de activitate”, dezvăluie Mihai.

Noutatea: Este cu adevărat o inovație în România! „A schimbat complet industria în care activează și a creat nevoi noi.”

2.Alexandru Tudoroiu

**Managing partner MARSÁY, fashion store
dedicat exclusiv bărbaților.**

Alexandru este absolvent al Academiei de Studii Economice din București și deține o diplomă în marketing la London School of Economics.

„Noul meu business e un magazin complet pentru domni, în care aceștia pot găsi de la haine și pantofi croite pe măsură, până la accesorii precum batiste de buzunar sau șosete”, își prezintă el business-ul.

„Pur și simplu am bătut palma cu asociatul meu de la acel moment și ne-am apucat de treabă”, își amintește Alexandru. Recunoaște că entuziasmul său s-a



datorat și faptului că abia se întorsese în țară de la Londra, un oraș în care cultura costumelor făcute la comandă e foarte dezvoltată. Bugetul pentru primul magazin MARSÁY deschis în București a fost de 200.000 Euro și cam aceeași sumă pentru noul magazin inaugurat la Constanța.

Noutatea: MARSÁY este locul din care bărbații pot pleca cu outfituri complete realizate exclusiv pe măsurile dumnealor.

În concluzie , în România există șanse să ne înființăm și dezvoltăm afaceri profitabile cu efort , creativitate dar și inovație, *riscați și ve-ți câștiga*.

Elev: Bejan Andreea Diana, cls XI E
Prof. Coordonator: Sandu Andreea

Femei de succes din România

Femeile antreprenor trebuie să se dezvolte pe două planuri: întărirea aptitudinilor antreprenoriale dar și câștigarea luptei prejudecăților într-o cultură organizațională agresivă despre care se credea că e condusă de bărbați. Femeia zilelor noastre, la fel ca și bărbatul zilelor noastre, trebuie să suporte presiunile vieții de zi cu zi, superficialitatea, stresul, ineficiența autorităților, traficul. Cine rezistă castigă.

Exista femei puternice și de succes, al căror nume ar trebui să fie cunoscut, pentru că sunt printre cele mai puternice antreprenoare din România.

Iată câteva exemple, de femei antreprenor care s-au remarcat în ultimii ani:

Rucsandra Hurezeanu, mama a doi copii și fondatoarea primei companii românești de dermocosmetice, Ivatherm.



Motto-ul care-i ghideaza viața este *"Încearcă sa fii un om de valoare, și nu neapărat un om de succes"* și este un citat din Albert Einstein. Într-un interviu acordat Ziarului Financiar, spunea că, deși a studiat medicina, s-a simțit atrasă de business și de marketing, în special. A urmat marketingul farmaceutic și apoi propria afacere care a pornit de la ideea folosirii resurselor naționale în apa termală. Produsele Ivatherm sunt produse ce conțin apa

termală Herculane, care este calmantă și antiiritantă pentru piele.

Cristina Batlan, director executiv Musette, a intrat în lumea afacerilor în 1994 cu un magazin de tesaturi pe Calea Victoriei. S-a reorientat apoi spre produsele de pielărie, încălțăminte și poșete, înființând renumitul brand Musette.



Mihaela Leventer, medic primar dermatovenerolog, care și-a deschis propria clinică privată Dermastyle. Mihaela Leventer este doctor în medicina, fondator al Societății Române de Medicina Estetică și Dermatologie Cosmetică și Chirurgicală, membru al Academiei Europene de Dermatovenerologie, dar și al Academiei Americane de Dermatologie. Leventer Mihaela a deschis primul cabinet privat de dermatologie în 1996. De atunci numărul pacienților consultați și tratați de dr. Mihaela Leventer a crescut semnificativ.



Oana Nastase, fost consilier de comunicare al Bursei de Valori București, director corporate affairs al Rompetrol, a fost desemnată la Gala Femeilor de Afaceri din 16 februarie 2011 drept cea mai activă femeie de afaceri. Are peste 12 ani de experiență națională și internațională în comunicare, relații corporative,



responsabilitate corporativă, implicare socială și antreprenoriat social, mass media, marketing, publicitate, managementul proiectelor și al afacerilor.

Irina Schrotter este un nume de referință în moda românească. Anul trecut s-au împlinit 20 de ani de la lansarea brandului său, care s-a impus puternic atât la nivel național, cât și internațional. Pe lângă magazinele pe care le deține în țară, aceasta a inaugurat în vara lui 2010 și un magazin în Elvetia, la Lugano. Când a lansat brandul "Irina Schrotter", obiectivul declarat a fost cel al unui centru de formare estetica. În 1999, a conceput, organizat și susținut "Festivalul Internațional de Modă de la Iași", cel mai important eveniment de modă din România.



În concluzie femeile din România sunt hotărâte , puternice și realizate.

Prof. Diana Craiu

Elevi: Ciosu Bianca Narcisa

Ciosu Diana Lăcrămioara

Clasa a X- a A

FEMEI VS. BARBAȚI ÎN AFACERI

Multă vreme afacerile au fost mânuite de către bărbați. Însă, în ultimul timp și femeile s-au dovedit a fi cu adevărat întreprinzătoare. Numărul femeilor întreprinzător a crescut simțitor față de perioadele trecute. Femeile întreprinzător se deosebesc de celelalte femei prin aceea că sunt mult mai înclinate să-și asume riscuri, sunt mult mai hotărâte și mai ferme și au o dorință mai mare de a-și controla propriul destin.



Deși trăsăturile caracteristice ale bărbaților și femeilor întreprinzător sunt în general asemănătoare, femeile întreprinzător diferă de bărbați prin următoarele aspecte: motivare, pregătire, personalitate, domeniul afacerii. Bărbații sunt motivați să se implice în afaceri, din dorința de a-și controla propriul destin, independent. Aceasta poate duce la dezacordul pe care îl au cu șefii lor sau din sentimentul că ei pot face mai bine anumite lucruri. Femeile, în schimb, tind să fie mai motivate de nevoia de împlinire rezultată din frustrarea la locul de muncă, provocată de lipsa posibilităților de promovare și de manifestare a talentului.

Atât bărbații cât și femeile au motive similare de

a se implică în afaceri. Și unii și alții au în general un interes puternic și o experiență bogată în domeniul afacerii în care doresc să intre. Totuși, pentru bărbați, tranziția de la vechea ocupație la intrarea în afaceri este adesea facilitată când afacerea este o dezvoltare a activității curente, un domeniu înrudit sau un hobby. Femeile, pe de altă parte, părăsesc fostul loc de muncă adesea cu un sentiment de frustrare profund și cu un entuziasm deosebit pentru o nouă afacere, fără a ține cont prea mult de experiență, făcând tranziția cumva mai dificilă.

Și în domeniul pregătirii există diferențe semnificative între bărbați și femei. Deși ambele grupuri tind să aibă experiență în domeniul afacerilor, bărbații au mai multă experiență în producție și în general, în domeniile tehnice. Cele mai multe femei au o experiență de administrație, care este limitată la niveluri medii de management, în special în domeniul serviciilor. Cele mai multe caracteristici de personalitate sunt similare atât bărbaților cât și femeilor întreprinzători. Și bărbații și femeile sunt energici, independenți, sociabili. Totuși bărbații sunt adesea mai încrezători în ei și mai puțin flexibili și toleranți decât femeile, ceea ce poate duce la existența unor situații de management foarte diferite.

Natură afacerilor întreprinse de bărbați și femei diferă și ea. În timp ce femeile tind să înceapă afaceri în special în domeniul serviciilor și al comerțului, bărbatul

intră mai degrabă în afaceri din domeniul industriei, construcției și al tehnologiei de vârf. În consecință, afacerile deținute de femei sunt adesea mai mici. Totuși, oportunitățile de afaceri pentru femei au o tendință de creștere fără precedent întrucât domeniul serviciilor înregistrează o accentuată tendință de dezvoltare.

Profesor **Diana Craiu**

Elev: **Negru Diana**

Clasa a X-a A

Profilul întreprinzătorului de succes



Întreprinzătorul este o persoană fizică autorizată sau o persoană juridică ce în mod individual sau în asociere cu alte persoane fizice autorizate sau persoane juridice, organizează o societate comercială\întreprindere autonomă patrimonială și autorizată să facă acte și fapte de comerț, în scopul obținerii de profit, prin realizarea de bunuri materiale și servicii, din vânzarea acestora pe piață în condiții de concurență.

Succesul creării unei întreprinderi depinde de măsura hotărâtoare de personalitate, de calitățile personale ale întreprinzătorului care acceptă riscurile, inițiază și conduce afacerile. Înainte de orice, întreprinzătorul trebuie să se autoanalizeze și să aprecieze dacă este cu adevărat în măsură să demareze o afacere, dispunând de caracteristici ale personalității și de abilități care să îi asigure succesul.

Indiferent de originea socială sau profesională, întreprinzătorul promovează o serie de valori comune și aspirații precum spiritul de independență, ambiția “gustul riscului”, dorința de împlinire materială, profesională și socială, creativitatea, energia și încrederea în forțele proprii. Cu toate acestea, extrema diversitate a situațiilor nu permite să se definească un “profil tip” al

întreprinzătorului. De aceea, în literatura de specialitate, diverși autori accentuează asupra unora sau a altora dintre caracteristicile personalității întreprinzătorului. Astfel, Albert Shapiro descrie pe întreprinzător ca fiind o persoană căreia nu îi place să primească ordine și să trăiască într-un mediu economic caracterizat prin rutină.

În concluzie, putem spune că întreprinzătorul model este motivat de căutarea unei realizări personale, este hotărât, energic și creativ, are încredere în el, se implică pe deplin în afacerea demarată. Este o persoană căreia îi place riscul moderat. Deși dorește să rămână independent nu refuză susținerea și sprijinul din exterior, dar le acceptă numai în măsura în care are nevoie.

Prof. Diana Craiu

Elev: Timaru Sandra . clasa a X-a A

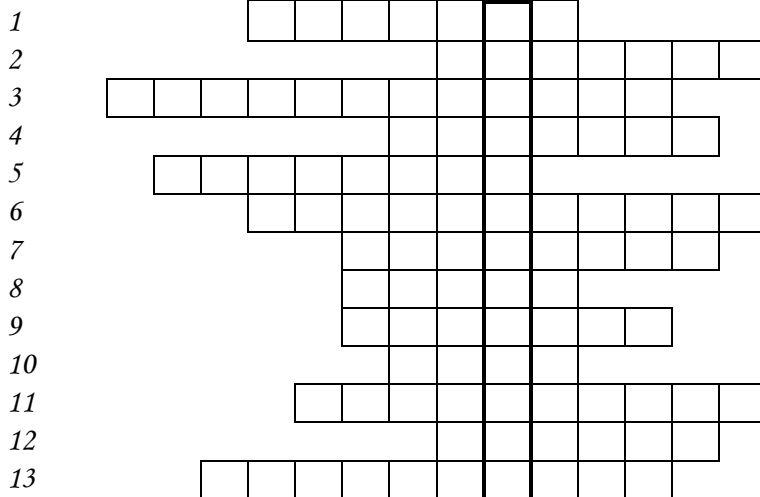
Pagina distractivă

Un tânăr industriaș își angajează o secretară blondă. Auzind din biroul său că telefonul sună încontinuu și că nimeni nu ridică receptorul, dă buzna furios în biroul secretarei.

- De ce nu răspunzi, domnișoară?

- Mai lăsați-mă, domnule, că nu mai pot, se vaită secretara. Din zece telefoane, nouă sunt pentru

Răspunsul îl veți afla pe verticala integramei, după completarea liniilor orizontale, conform definițiilor de mai jos.



1. Depozitele bancare sunt aducătoare de
2. reprezintă estimarea pe o perioadă de timp a veniturilor și a cheltuielilor.
3. Componentă a structurii organizatorice a unei întreprinderi.
4. Totalitatea posturilor cu caracteristici principale asemănătoare din subordinea unei persoane.
5. Proprietate, fel de a fi a unui produs.
6. Asigurările apar în virtutea legii.
7. Activități al căror rezultat este imaterial, intangibil.
8. Subdiviziune organizatorică cu ponderea ierarhică minim 5.
9. Între compartimentele firmei există organizatorice.
10. Cea mai simplă subdiviziune organizatorică.
11. Fel de a se comporta al unei persoane, fel de a fi.
12. Câștig.
13. Candidații pentru un post vacant trebuie să depună de intenție.

SUCCES!

Prof. Crístina Radu