

**UNIVERSITATEA DE STAT DE EDUCAȚIE FIZICĂ ȘI SPORT
DIN REPUBLICA MOLDOVA**

Cu titlul de manuscris
C.Z.U.: 334.7:378.1+796(043.3)

POPA Ghenadie

**FORMAREA COMPETENȚELOR ANTREPRENORIALE LA
STUDENȚII INSTITUȚIILOR DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR
CU PROFIL SPORTIV**

Specialitatea: 533.04. Educație fizică, sport, kinetoterapie și recreație

Teză de doctor în științe ale educației

Conducător științific:

Dorgan Viorel,
doctor habilitat în științe pedagogice,
profesor universitar

Autor:

CHIȘINĂU, 2021

© Popa Ghenadie, 2021

CUPRINS

ADNOTARE (în română, rusă, engleză)	5
LISTA TABELELOR	8
LISTA FIGURILOR	9
INTRODUCERE	11
1. ASPECTE TEORETICE ȘI CONCEPTUALE PRIVIND ANTREPRENORIATUL ÎN CULTURA FIZICĂ ȘI SPORT	17
1.1. Bazele antreprenoriatului	17
1.2. Antreprenoriatul în sistemul de cultură fizică și sport din Republica Moldova	19
1.3. Planul de afaceri în organizațiile sportive	29
1.4. Antreprenorul și activitatea de antreprenoriat	33
1.5. Noul vector de dezvoltare a industriei sportive	40
1.6. Concluzii la capitolul 1	51
2. STRUCTURA ȘI CONȚINUTUL METODOLOGIC AL PREGĂTIRII STUDENȚILOR (CICLUL II) LA DISCIPLINA DE STUDIU “ANTREPRENORIAT, ELEMENTE DE DREPT ȘI APLICAREA LEGISLAȚIEI ÎN ACTIVITATEA SPORTIVĂ”	52
2.1. Etapele și metodele cercetării științifice	52
2.1.1. Metoda studiului bibliografiei de specialitate	54
2.1.2. Observațiile pedagogice	55
2.1.3. Metoda chestionarului sociologic	56
2.1.4. Experimentul științific	56
2.1.5. Prelucrarea matematică a datelor statistice și prezentarea lor grafică ...	58
2.2. Studiu privind motivele ce stau la baza antreprenoriatului inovațional din domeniul culturii fizice	59
2.3. Analiza documentelor de organizare și desfășurare a procesului instructiv – educativ la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”	68
2.4. Concluzii la capitolul 2	82
3. ARGUMENTAREA EXPERIMENTALĂ A UTILIZĂRII COMPETENȚELOR ANTREPRENORIALE ÎN CADRUL DISCIPLINEI „ANTREPRENORIAT ÎN SPORT”	84
3.1. Evaluarea pregătirii studenților de la facultățile de Pedagogie în cadrul cursului „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” la etapa inițială	84
3.2. Evaluarea modelului pentru formarea competențelor antreprenoriale	88
3.2.1. Program de dezvoltare „Competențe antreprenoriale”	101
3.2.2. Dinamica pozitivă a formării competenței antreprenoriale în rândul studenților	103
3.3. Formarea și evaluarea competenței antreprenoriale la studenții instituțiilor de învățământ superior cu profil sportiv	104
3.4. Eficiența programului de practică managerială în formarea competențelor antreprenoriale ale studenților de la facultățile cu profil sportiv	112

3.5. Concluzii la capitolul 3	121
CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI	123
BIBLIOGRAFIE	127
Anexa 1. Curriculum universitar la disciplina de studiu: „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”	138
Anexa 2. Model Fișa proiectului	152
Anexa 3. Conținutul cursului ”Antreprenoriat în sport”	154
DECLARAȚIE PRIVIND ASUMAREA RĂSPUNDERII	155
CV-ul candidatului	156

ADNOTARE

Popa Ghenadie *"Formarea competențelor antreprenoriale la studenții instituțiilor de învățământ superior cu profil sportiv"*. Teză de doctor în științe ale educației. Chișinău, 2021.

Structura tezei: introducere, 3 capitole, concluzii generale și recomandări, bibliografie (187 titluri), 126 pagini text de bază, 3 anexe, 34 figuri, 17 tabele. Rezultatele obținute sunt publicate în 9 lucrări științifice.

Cuvinte-cheie: antreprenoriat, competențe, învățământ superior, studenți, organizații sportive, industrie sportivă, legislație, pregătire profesională.

Scopul lucrării: fundamentarea teoretică și evaluarea experimentală a modelului și a condițiilor pedagogice pentru formarea competenței antreprenoriale la studenții instituțiilor de învățământ superior cu profil sportiv.

Obiectivele cercetării:

1. Analiza literaturii de specialitate cu privire la esența și identificarea specificului activității antreprenoriale a studentului - sportiv, viitor specialist în domeniu.

2. Determinarea structurii, a conținutului și a indicatorilor necesari formării competenței antreprenoriale a studenților.

3. Elaborarea și implementarea modelului de formare a competenței antreprenoriale la studenți, viitori specialiști în domeniu, în procesul pregătirii profesionale.

4. Argumentarea și verificarea experimentală a constructului pedagogic pentru formarea competenței antreprenoriale a studenților.

Noutatea și originalitatea științifică: au fost determinate și caracterizate condițiile pedagogice pentru formarea competenței antreprenoriale a viitorilor antreprenori sportivi în sistemul de învățământ superior (crearea unui mediu educațional orientat spre practică, actualizarea conținutului educațional, care îndeplinește cerințele moderne ale activității profesionale a unui antrenor sportiv și a conjuncturii pieței forței de muncă; dezvoltarea de niveluri, criterii (indicatori), mijloace de diagnostic și evaluare a formării competenței antreprenoriale a viitorilor antrenori sportivi, o combinație de activități de clasă și extradidactice ale studenților, utilizarea în activitate a diferitor forme și metode de predare).

Problema științifică importantă soluționată în cercetare constă în formarea competențelor antreprenoriale la viitorii specialiști în domeniul educației fizice și sportului prin elaborarea și aplicarea modelului antreprenorului, fapt ce va conduce la eficientizarea pregătirii profesionale a acestora.

Semnificația teoretică: au fost formulate prevederi teoretice, care relevă trăsăturile organizării procesului educațional, ce vizează formarea competenței antreprenoriale a viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior.

Valoarea aplicativă: modelul creat de formare a competențelor antreprenoriale ale viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior, care descrie scopul, obiectivele, abordările, conținutul, mijloacele și metodele de predare, condițiile pedagogice pentru implementarea acestuia, rezultatele planificate și instrumentele pentru diagnosticarea lor; își pot găsi aplicare în sistemul de formare, recalificare și pregătire avansată a antrenorilor în sport, a profesorilor de educație fizică, a profesorilor de educație sportivă suplimentară, precum și a managerilor sportivi.

Implementarea rezultatelor științifice. Rezultatele cercetării au fost aplicate în cadrul procesului de studiu pentru studenții, masteranzii din USEFS.

АННОТАЦИЯ

Попа Геннадие *”Обучение предпринимательским навыкам у студентов высших учебных заведений спортивного профиля”*. диссертация доктора педагогических наук. Кишинэу, 2021.

Структура диссертации: введение, 3 главы, общие выводы и рекомендации, библиография (187 наименований), 126 страницы основного текста, 3 приложения, 34 рисунка, 17 таблиц. Полученные результаты опубликованы в 9 научных работах.

Ключевые слова: предпринимательство, навыки, высшее образование, студенты, спортивные организации, спортивная индустрия, законодательство, профессиональная подготовка.

Цель диссертации: теоретическое обоснование и экспериментальная оценка модельных и педагогических условий формирования предпринимательской компетентности у студентов высших учебных заведений спортивного профиля.

Задачи исследования:

1. Анализ специализированной литературы и выявление специфики предпринимательской деятельности студента - спортсмена, будущего специалиста в данной области.

2. Определение структуры, содержания и показателей, необходимых для формирования предпринимательской компетентности студентов.

3. Разработка и внедрение модели формирования предпринимательских компетенций для студентов, будущих специалистов в данной области, в процессе профессиональной подготовки.

4. Аргументация и экспериментальная проверка педагогического конструирования для формирования предпринимательской компетентности студентов.

Научная новизна и оригинальность: педагогические условия формирования предпринимательской компетентности будущих спортивных предпринимателей в системе высшего образования (создание практико-ориентированной образовательной среды, обновление образовательного контента, отвечающего современным требованиям профессиональной деятельности спортивного тренера и конъюнктуры рынка труда; разработка уровней, критериев (показателей), средства диагностики и оценки формирования предпринимательской компетентности будущих спортивных тренеров, сочетание классной и внеклассной деятельности студентов, использование различных форм и методов обучения).

Важная научная проблема, решаемая в исследовании, заключается в формировании предпринимательских навыков у будущих специалистов в области физического воспитания и спорта путем разработки и применения модели предпринимателя, что приведет к эффективности их профессиональной подготовки.

Теоретическая значимость: сформулированы теоретические положения, раскрывающие особенности организации образовательного процесса, направленного на формирование предпринимательской компетентности будущих спортивных тренеров в системе высшего образования.

Прикладное значение: модель, созданная путем формирования предпринимательских навыков будущих спортивных тренеров в системе высшего образования, которая описывает цель, задачи, подходы, содержание, средства и методы обучения, педагогические условия ее реализации, планируемые результаты и инструменты их диагностики; может найти применение в системе подготовки, переподготовки и повышения квалификации тренеров по спорту, учителей физкультуры, учителей дополнительного спортивного образования, а также спортивных менеджеров.

Внедрение научных результатов. Результаты исследования были применены в учебном процессе для студентов, магистрантов из ГУФВС.

ANNOTATION

Popa Ghenadie *"Training of entrepreneurial skills at the students of higher education institutions with a sports profile"*. PhD thesis in Educational Sciences. Chisinau, 2021.

Thesis structure: introduction, 3 chapters, general conclusions and recommendations, bibliography (187 titles), 126 pages of basic text, 3 annexes, 34 figures, 17 tables. The obtained results are published in 9 scientific papers.

Keywords: entrepreneurship, skills, higher education, students, sports organizations, sports industry, legislation, professional training.

The aim of the research: the theoretical substantiation and the experimental evaluation of the model and of the pedagogical conditions for the formation of the entrepreneurial competence in the students of the higher education institutions with sports profile.

Research objectives:

1. Analysis of the literature on the essence and identification of the specifics of the entrepreneurial activity of the student - sportsman, future specialist in the field.

2. Determining the structure, content and indicators necessary for the formation of students' entrepreneurial competence.

3. Elaboration and implementation of the model for training entrepreneurial competence in students, future specialists in the field, in the process of professional training.

4. Argumentation and experimental verification of the pedagogical construct for the formation of students' entrepreneurial competence.

Scientific novelty and originality: the pedagogical conditions for training the entrepreneurial competence of future sports entrepreneurs in the higher education system (creating a practice-oriented educational environment, updating the educational content, meeting the modern requirements of a sports coach's professional activity and the strength market conjuncture) were determined and characterized development of levels, criteria (indicators), means of diagnosis and evaluation of the entrepreneurial competence training of future sports coaches, a combination of class and extradidactic activities of students, use in practice of different forms and teaching methods).

The important scientific problem solved in research is the training of entrepreneurial skills in future specialists in the field of physical education and sports by developing and applying the entrepreneur model, which will lead to streamlining their professional training.

Theoretical significance: theoretical provisions have been formulated, which reveal the features of the organization of the educational process, aimed at training the entrepreneurial competence of future sports coaches in the higher education system.

Applicative value: the model created for the training of entrepreneurial skills of future sports coaches in the higher education system, which describes the purpose, objectives, approaches, content, means and methods of teaching, pedagogical conditions for its implementation, planned results and tools for their diagnosis; can be applied in the system of training, retraining and advanced training of sports coaches, physical education teachers, supplementary sports education teachers, as well as sports managers.

Implementation of scientific results. The results of the research were applied in the study process for the students, master students from the SUPES.

LISTA TABELELOR

Tabelul 1.1. Abordări teoretice pentru descrierea competențelor antreprenoriale	43
Tabelul 2.1.Administrarea disciplinei	70
Tabelul 2.2. Competențele generale	70
Tabelul 2.3. Competențele specifice	70
Tabelul 2.4. Subcompetențele, conținuturile, activitățile de învățare și evaluare la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”	71
Tabelul 3.1.Metodologia evaluării pregătirii studenților la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă“, la etapa inițială	84
Tabelul 3.2. Evaluarea rezultatelor și media notelor obținute de către masteranzi la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” la etapa inițială	85
Tabelul 3.3. Fluctuația valorilor mediilor obținute în urma evaluării la nivelul grupelor martor și experiment raportate la tematica cursului nou elaborat	86
Tabelul 3.4. Modelul de competență pentru tinerii antreprenori sportivi	97
Tabelul 3.5. Nivelul de formare a competenței antreprenoriale în rândul studenților	103
Tabelul 3.6. Dinamica valorilor mediilor obținute în urma evaluării competențelor la nivelul grupei martor (n=12)	108
Tabelul 3.7. Dinamica valorilor mediilor obținute în urma evaluării competențelor la nivelul grupei experimentale (n=12)	109
Tabelul 3.8. Principalele activități de cercetare în domeniul antreprenoriatului realizate de masteranzi în cadrul stagiului de practică managerială	115
Tabelul 3.9. Aplicații ale cercetărilor efectuate de masteranzi în cadrul stagiului de practică managerială cu referire la antreprenoriat	117
Tabelul 3.10. Calificativele obținute pentru abilitățile antreprenoriale ale studenților în cadrul practicii manageriale	119
Tabelul 3.11. Calificativele obținute pentru abilitățile de comunicare orală ale masteranzilor în cadrul practicii manageriale cu utilizarea terminologiei specifice antreprenoriatului/afacerilor în sport	120
Tabelul 3.12. Valorile comparative a competențelor de cercetare de marketing ale grupei experiment evaluate în cadrul practicii manageriale	121

LISTA FIGURILOR

<i>Fig.1.1. Structura CF și S</i>	20
<i>Fig. 1.2. Sistemul social global după S. F. Todea</i>	21
<i>Fig.1.3. Caracteristicile clubului sportiv</i>	24
<i>Fig. 1.4. Definiții ale antreprenoriatului</i>	34
<i>Fig. 1.5. Modalități noi, prin care persoanele fizice pot urmări spiritul antreprenorial</i>	35
<i>Fig. 1.6. Caracteristicile întreprinderii</i>	36
<i>Fig. 1.7. Structurile sportului în Republica Moldova</i>	39
<i>Fig. 2.1. Răspunsurile cu privire la factorii ce ar putea influența decizia înființării unei afaceri în domeniul culturii fizice</i>	61
<i>Fig. 2.2. Răspunsurile cu privire la posibilitățile și resursele necesare deschiderii unei afaceri în domeniul culturii fizice</i>	62
<i>Fig. 2.3. Răspunsurile cu privire la etapele unei afaceri de succes</i>	62
<i>Fig. 2.4. Răspunsurile cu privire la motivele inițierii unei afaceri în domeniu</i>	64
<i>Fig. 2.5. Răspunsurile cu privire la profilul antreprenorului de succes</i>	65
<i>Fig. 2.6. Răspunsurile cu privire la asocierea carierei personale cu afacerea</i>	65
<i>Fig. 2.7. Răspunsurile cu privire la cunoașterea semnificației conceptelor de antreprenoriat și de antreprenor</i>	67
<i>Fig. 2.8. Răspunsurile cu privire la recunoașterea de către antreprenor a inovației, a riscului și a oportunităților</i>	68
<i>Fig. 2.9. Caracteristicile serviciilor sportive</i>	79
<i>Fig. 3.1. Media notelor obținute</i>	85
<i>Fig.3.2. Reprezentarea grafică a fluctuației valorilor mediilor obținute în urma evaluării la nivelul grupelor martor și experimentală, raportate la tematica cursului (sunt reprezentate notele medii pe capitol și eroarea standard)</i>	87
<i>Fig.3.3. Reprezentarea grafică a mediei obținute în urma evaluării grupelor martor și experiment</i>	87
<i>Fig. 3.4. Reprezentarea grafică a mediilor notelor obținute de către grupele martor și experimentală la etapele inițială și finală a experimentului</i>	88
<i>Fig.3.5. Caracteristici ale stilului de viață digital</i>	91
<i>Fig.3.6. Principiile și obiectivele de bază ale dezvoltării sistemului de educație în afaceri</i>	92
<i>Fig. 3.7. Modelul formării competențelor antreprenoriale</i>	93
<i>Fig. 3.8. Model de dezvoltare a competențelor antreprenoriale ale studenților în sistemul de educație fizică</i>	97

<i>Fig. 3.9. Procesul de implementare a potențialului antreprenorial</i>	99
<i>Fig. 3.10. Competența antreprenorială</i>	102
<i>Fig. 3.11. Gradul de formare a competențelor antreprenoriale la studenții USEFS (%)</i>	103
<i>Fig.3.12. Categoriile de vârstă ale cadrelor didactice intervievate</i>	106
<i>Fig.3.13. Titlurile științifico-didactice deținute de respondenți</i>	106
<i>Fig. 3.14. Evaluarea nivelului de pregătire al studenților cu referire la elementele de bază ale antreprenoriatului</i>	107
<i>Fig.3.15. Reflectarea grafică a competențelor monitorizate și evaluate de comisia de experți</i>	109
<i>Fig.3.16. Reflectarea grafică a suportului acordat studenților de către cadrele didactice pentru dezvoltarea inițiativelor lor antreprenoriale</i>	110
<i>Fig. 3.17. Reflectarea grafică a itemilor obținuți de masteranzi în cadrul practicii manageriale</i>	119
<i>Fig. 3.18. Reflectarea grafică a calificativelor obținute de masteranzi la capacitatea de utilizare a terminologiei specifice antreprenoriatului/afacerilor în sport</i>	120

INTRODUCERE

Actualitatea și importanța problemei abordate. Transformările socioeconomice care se desfășoară în societatea noastră necesită adaptarea sistemului de învățământ superior la condițiile de management ale pieței, ceea ce impune schimbări în mecanismul economic de reproducere a serviciilor educaționale [7, 21, 28, 35].

Tranziția spre relațiile de piață este însoțită de creșterea sectorului educației; în toate regiunile au apărut și s-au conturat piețe pentru servicii educaționale. Sistemul de învățământ profesional superior a început să funcționeze conform legilor pieței sub influența mecanismului ofertei și cererii de plată, precum și a serviciilor educaționale parțial plătite și parțial gratuite. Activitatea antreprenorială în domeniul serviciilor educaționale este instituționalizată, este în curs tranziția spre un sistem de învățământ deschis și formarea piețelor locale pentru serviciile educaționale, unde instituțiile de învățământ superior nestatale au devenit principalele subiecte.

Cultura fizică și sportul sunt numite fenomene sociale ale secolului al XX-lea. Sportul a pătruns, într-adevăr, în majoritatea instituțiilor sociale, inclusiv în cele de ocrotire a sănătății, educație, cultură și mass-media. Mulți politicieni consideră sportul o forță unificatoare - o idee națională, care contribuie la formarea unei societăți sănătoase și a unui stat puternic.

Cultura fizică și sportul ca instituție socială și ca tip specific de activitate profesională, care influențează activ evoluția unei societăți sănătoase, suferă în prezent transformări cantitative, structurale și calitative profunde. Acestea se datorează în primul rând noilor condiții socio-economice, demografice și politice, care s-au dezvoltat în perioada reformelor socioeconomice în curs.

O gamă destul de largă de lucrări este dedicată studiului concurenței pe piețele regionale pentru serviciile de învățământ profesional, problemelor localizării mecanismului economic de reproducere a serviciilor educaționale etc. Analiza acestor probleme se reflectă în lucrările cercetătorilor: Șcerbina A.V. [147], Galkina T. și Kock S. [164], Jiļtov E.N. [105, 106], Ukolov V.F. și Sitnikov P.I. [135].

Cu toate acestea, aspectele legate de studiul mecanismelor de dezvoltare a activității antreprenoriale în sistemul sectoarelor de stat și nestatale ale învățământului profesional superior nu au fost suficient dezvăluite, ceea ce a determinat alegerea subiectului de către autor.

Serviciile, ca obiect al relațiilor socioeconomice, precum și perspectivele și tendințele în dezvoltarea antreprenoriatului în sectoarele de servicii într-o economie de tranziție sunt studiate în lucrările autorilor: G.A. Ahinov [78, 79], A.M. Babici, E.V. Egorov, E.N. Jiļtov [82, 83], V.A. Makrak, A.G. Noviĭki, V.N. Kazakova [118], V.F. Ukolov, P.I. Sitnikov [135], L.I. Iakobson [149] și ale unei serii de alți autori. Problemele îmbunătățirii managementului organizațional și economic și ale reglementării de stat a activităților, inclusiv a celor antreprenoriale, în sistemul

culturii fizice și sportului au fost reflectate în lucrările unor cercetători, precum: V.V. Aleshin [73], D.V. Aristova, S.P. Șpilko [75] A. Babaev [80], V.K. Balsevici [85], S.I. Bratanovskii, E.A. Sidorov [87], S.I. Gusikov [95, 96, 97], N.V. Jmarev [107], V.V. Kuzin [113], M.E. Kutepov [114], V.G. Muhin [121], N.A. Semenova [127], I.A. Fomin [136], și alții.

Problema formării competenței antreprenoriale a unui profesor este dezvăluită în studiile lui A.M. Asaliev [76], E.A. Deviatkin, S.V. Laskoveț [99], V.A. Makrak [117], S.G. Seiranov [126], L.A. Trusova [133] și alții) și ale unor autori străini: G. Boldureanu et al [152], W.D. Bygrave, A. Zacharakis [154], C.J. Collins, P.J. Hanges, E.A. Locke [157], M. Douglas [160], M. Gonzales-Serrano [166], R.M. Lussier, D.C. Kimball [171]

După cum a arătat analiza *gradului de elaborare științifică a problemei cercetării*, lucrările enumerate și alte lucrări științifice relevă problemele formării competenței antreprenoriale fie a specialiștilor în funcție (șefi și manageri ai organizațiilor care activează în domeniul culturii fizice și sportului), fie a studenților - viitori profesori, fie a profesorilor de cultură fizică.

Astfel, rezultatele analizei literaturii de specialitate indică faptul că, în ciuda fondului existent de evoluții științifice și aplicative privind aspectele luate în considerare și cele conexe, problema formării competenței antreprenoriale a viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior, ținând cont de standardele educaționale și profesionale moderne, nu este suficient studiată.

Problema științifică importantă soluționată în cercetare constă în formarea competențelor antreprenoriale la viitorii specialiști în domeniul educației fizice și sportului prin elaborarea și aplicarea modelului antreprenorului, fapt ce va conduce la eficientizarea pregătirii profesionale a acestora.

Scopul cercetării: fundamentarea teoretică și evaluarea experimentală a modelului și a condițiilor pedagogice pentru formarea competenței antreprenoriale la studenții instituțiilor de învățământ superior cu profil sportiv.

Obiectul cercetării: activitățile de antreprenariat ale studenților din cadrul sistemului de învățământ superior cu profil sportiv.

Subiectul cercetării: formarea competenței antreprenoriale a studenților sportivi în sistemul de învățământ superior de profil.

Ipoteza studiului: s-a presupus că procesul de formare a competenței antreprenoriale a studenților în sistemul de învățământ superior va avea succes dacă se va baza pe:

- un aparat conceptual rafinat (definiții: „activitatea antreprenorială a unui sportiv”, „competența antreprenorială a unui sportiv”);

- tipurile de activități de antreprenoriat și funcțiile antreprenoriale (generale și specifice) ale studenților, identificate în timpul analizei practicii și standardelor profesionale și educaționale moderne;

- modelul antreprenorului, creat în procesul pedagogic de formare a competenței antreprenoriale a studenților în sistemul de învățământ superior de profil;

- condiții pedagogice, care asigură eficacitatea aplicării modelului de formare a competenței antreprenoriale în procesul de pregătire profesională a studenților - viitori antreprenori sportivi.

În conformitate cu problema, scopul, subiectul și ipoteza cercetării, sunt formulate următoarele **obiective de cercetare**:

1. Analiza literaturii de specialitate cu privire la esența și identificarea specificului activității antreprenoriale a studentului - sportiv, viitor specialist în domeniu.

2. Determinarea structurii, a conținutului și a indicatorilor necesari formării competenței antreprenoriale a studenților.

3. Elaborarea și implementarea modelului de formare a competenței antreprenoriale la studenți, viitori specialiști în domeniu, în procesul pregătirii profesionale.

4. Argumentarea și verificarea experimentală a constructului pedagogic pentru formarea competenței antreprenoriale a studenților.

Pentru a atinge scopul și a realiza obiectivele de cercetare, au fost utilizate următoarele:

- **metode ale nivelului teoretic**: analiza literaturii de specialitate, generalizarea, sinteza materialului empiric, analiza comparativă, modelarea;

- **metode de nivel empiric**: observarea pedagogică; interogarea, testarea, sondajul, analiza conținutului calitativ și calitativ-cantitativ, experimentul pedagogic;

Noutatea științifică a cercetării:

- conceptul de competență antreprenorială a unui sportiv, ca abilitate a unui antreprenor de a implementa principalele funcții ale ciclului de management (planificare, organizare, control, contabilitate, corectare), necesare pentru organizarea eficientă a procesului de pregătire, pentru activitatea competițională a sportivilor și propriile activități profesionale;

- tipurile (planificare, organizare, motivație, contabilitate, control și corectare), obiecte (proces de antrenament, activitate competițională, condiții psihofizice, formă sportivă, realizări sportive individuale, sfera nevoilor axiologice și motivaționale ale sportivului, sfera morală și psihologică, climatul în colectivul sportiv, relația dintre antrenor și sportivi, productivitatea muncii, calificările și creșterea profesională a antrenorului, furnizarea de resurse pentru activitatea profesională a antrenorului) și criteriile de eficiență (asigurarea unui nivel ridicat de organizare și calitate a procesului de formare, realizări atletice ale studenților, autoperfecționare

profesională a antrenorului, calitatea documentării activităților profesionale), activități ale unui antrenor sportiv;

- a fost dezvoltat și fundamentat un model pentru formarea competențelor antreprenoriale ale viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior, care este o diagramă a procesului pedagogic, constând din blocuri interdependente: țință (desemnarea scopului și a obiectivelor), semnificativă (specificarea conținutului educației, inclusiv modulul educațional al autorului „Antreprenoriat în sport”), procedural și tehnologic (este o combinație de forme și metode de predare, care contribuie la o formare mai eficientă a abilităților în aplicarea cunoștințelor antreprenoriale), eficient (caracterizarea rezultatelor implementării practice a modelului, exprimate în nivelurile și criteriile de formare a competenței antreprenoriale a studenților– viitori antrenori).

- au fost determinate și caracterizate condițiile pedagogice pentru formarea competenței antreprenoriale a viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior (crearea unui mediu educațional orientat spre practică, actualizarea conținutului educațional, care îndeplinește cerințele moderne ale activității profesionale a unui antrenor sportiv și a conjuncturii pieței forței de muncă; dezvoltarea de niveluri, criterii (indicatori), mijloace de diagnostic și evaluare a formării competenței antreprenoriale a viitorilor antrenori sportivi, o combinație de activități de clasă și extradidactice ale studenților, utilizarea în activitate a diferitor forme și metode de predare).

Semnificația teoretică a studiului constă în faptul că:

- au fost separate terminologic conceptele de „competență”; sunt propuse definițiile termenilor „competență antreprenorială” și „competență antreprenorială a unui antrenor sportiv”, care au făcut posibilă rezolvarea problemei actuale a utilizării nesistematice a acestora în învățământul superior de educație pedagogică și fizică;

- au fost extinse și aprofundate ideile științifice: a) despre tipurile, obiectele și criteriile eficacității activității antreprenoriale a unui antrenor sportiv; b) privind modalitățile de formare a competenței antreprenoriale a viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior;

- au fost formulate prevederi teoretice, care relevă trăsăturile organizării procesului educațional, ce vizează formarea competenței antreprenoriale a viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior.

Valoarea aplicativă a studiului se datorează faptului că:

- prevederile teoretice și concluziile conținute în disertație permit rezolvarea practică a problemei formării competențelor antreprenoriale ale viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior;

- modelul creat de formare a competențelor antreprenoriale ale viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior, care descrie scopul, obiectivele, abordările, conținutul, mijloacele și metodele de predare, condițiile pedagogice pentru implementarea acestuia, rezultatele planificate și instrumentele pentru diagnosticarea lor; își pot găsi aplicare în sistemul de formare, recalificare și pregătire avansată a antrenorilor în sport, a profesorilor de educație fizică, a profesorilor de educație sportivă suplimentară, precum și a managerilor sportivi;

- s-au creat condițiile prealabile pentru continuarea cercetării științifice cu privire la problemele formării competențelor antreprenoriale ale studenților - viitori antrenori sportivi.

Sumarul compatimentelor tezei

Introducerea reflectă actualitatea și importanța problemei abordate în cercetare, confirmă relevanța subiectului abordat, fiind indicate contradicțiile și descrise scopul, obiectul, subiectul, sarcinile și metodele de cercetare; de asemenea au fost formulate ipoteza și prezentate fundamentele teoretice și metodologice, noutatea științifică, semnificația teoretică și practică a disertației.

În Capitolul 1, „Aspecte teoretice și conceptuale privind antreprenoriatul în cultura fizică și sport”, au fost evidențiate, printr-o analiză a literaturii științifice și metodologice de specialitate, coroborată cu cea a actelor normative ce reglementează antreprenoriatul în Republica Moldova, o serie de probleme cu referire la formarea competențelor antreprenoriale în contextul pregătirii profesionale; s-au analizat și caracterizat conținutul, componentele funcționale, trăsăturile și criteriile eficacității activității profesionale a unui antrenor sportiv; s-au descris principalele tipuri de activități specifice antreprenoriatului sportiv, reglementate de standarde profesionale și educaționale. De asemenea, s-au prezentat elementele definitorii ale educației antreprenoriale, sintetizând că aceasta constituie un proces complex, care include cunoștințe din diferite domenii, fapt ce ne-a permis să concretizăm necesitatea elaborării și implementării unui program educațional relevant pentru situația actuală din domeniul culturii fizice și sportului.

În Capitolul 2, „Modelul de formare a competențelor antreprenoriale ale viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior”, a fost descris aparatul metodologic utilizat în cercetare, s - au analizat structura și conținutul pregătirii studenților (Ciclul II) la disciplina de studiu ”Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației în activitatea sportivă”; s-a stabilit configurația praxiologică a motivelor ce stau la baza antreprenoriatului inovațional din domeniul culturii fizice; s-a efectuat analiza activităților profesionale ale studenților în contextul funcțiilor lor de management, fiind prezentate date empirice, care reflectă structura, conținutul, nivelurile și indicatorii formării competențelor antreprenoriale; au fost descrise condițiile

pedagogice pentru implementarea modelului nou elaborat în programul de formare a viitorilor antrenori sportivi în sistemul de învățământ superior,

În Capitolul 3 s-au descris și analizat rezultatele statistice și calitative ale experimentului formativ privind aprobarea și implementarea modulului de instruire „Antreprenariat în sport” în procesul educațional al USEFS. De asemenea, au fost evaluate competențele antreprenoriale ale studenților din cadrul instituțiilor de învățământ superior de educație fizică și sport și s-a stabilit eficiența programului de practică managerială în procesul de formare profesională a acestora. Competențele antreprenoriale includ o schimbare de atitudine față de implementarea propriei afaceri în sport sau implicarea în procesul de inovare al unei afaceri deja existente. Gândirea critică, antreprenorială îi permite viitorului antreprenor să identifice problemele și să găsească soluții optime. Studentul ar trebui să poată găsi informații, să le proceseze corect și să înțeleagă semnificația acestora pentru o anumită afacere în sport. La argumentarea și validarea rezultatelor s-a ținut cont de faptul că, în societatea contemporană, gândirea de proiectare și abilitățile creative se dezvoltă în mod activ la studenți, ca o componentă importantă a imaginii antreprenoriale.

1. ASPECTE TEORETICE ȘI CONCEPTUALE PRIVIND ANTREPRENORIATUL ÎN CULTURA FIZICĂ ȘI SPORT

1.1. Bazele antreprenoriatului

Întreprinderea, ca verigă a sistemului economico-social și cu o funcționalitate specifică, își are geneza în timpurile sclavagismului, ea evoluând pe fondul realizării progresului societății. Sistemul economiei de piață, caracteristic într-un fel sau altul capitalismului, de la formele sale incipiente la forme dintre cele mai perfecționate, a ridicat întreprinderea, practic, pe treapta cea mai importantă de funcționare a sistemului amintit, în tot mai mare măsură aceasta, întreprinderea, definindu-se ca o realitate complexă și în continuă schimbare, atât în cadrul economiei naționale, cât și al mondoeconomiei și al globalizării [24, 32, 48, 84, 104].

Noțiunea de *antreprenoriat* a fost redată în concepția dreptului roman ca o activitate comercială, iar antreprenor era considerat arendașul și persoana care gestiona o construcție proprie.

Primul teoretician al businessului este considerat economistul francez Richard Cantillon, care, în anul 1755, propune definiția potrivit căreia „antreprenor este persoana ce activează în condiții de risc” [155, p. 257]. R. Cantillon a corelat asumarea de riscuri în economie cu antreprenoriatul, astfel formulând primele teorii privind antreprenoriatul.

R. Cantillon definește antreprenorul ca o persoană care, pentru un anumit preț, cumpără mijloace de producție ca să producă o marfă anumită și s-o vândă în scopul obținerii unui venit și care, asumându-și responsabilitatea pentru cheltuieli, nu știe cu ce preț și-ar putea comercializa marfa. Afară de funcția de producere și comercializare, în această concepție este reflectată deja starea de risc în legătură cu necunoașterea prețului de realizare a producției, ceea ce era caracteristic antreprenoriatului etapei inițiale de acumulare a capitalului.

Teoria economistului francez Nicolas Baudeau, expusă în anul 1797, explică noțiunea de antreprenor ca o persoană ce își asumă riscul și funcțiile manageriale. N. Baudeau definea antreprenorul ca o persoană care planifică, controlează, organizează și posedă o întreprindere.

Jean-Baptiste Say, economist francez, explică, în anul 1800, conceptul de *antreprenor* ca fiind persoana care găsește și extrage resursele economice dintr-o activitate cu productivitate joasă și le plasează în activitatea care va asigura productivitate ridicată și randament în creștere.

Jean-Baptiste Say, determinând noțiunea de antreprenor ca organizator al altor persoane în limitele de producție, pune antreprenorul în centrul acestui proces, subliniind rolul lui de organizator. Opinia economistului se referea la capacitatea personală a antreprenorului de a aplica noi schimbări în cadrul unei întreprinderi.

În anul 1964, Peter Drucker [162, p. 27] evidențiază capacitățile de comerciant ale antreprenorului, persoană care folosește orice posibilitate de a obține venit. P. Drucker susținea că antreprenorul mereu caută schimbarea, îi răspunde și o exploatează ca pe o oportunitate, activitatea lui fiind nici știință, nici artă, ci practică. P. Drucker prezenta teoria antreprenoriatului bazat pe cunoaștere, recomandând inovarea.

Robert Hisrich, profesor de antreprenoriat la nivel mondial și director al Centrului Walker pentru antreprenoriat la nivel mondial în cadrul Thunderbird, încă în anul 1988 a expus definiția conform căreia „antreprenorul este persoana care investește timpul și eforturile necesare pentru crearea unei valori noi, asumându-și riscurile financiare, psihologice și sociale, primind drept recompensă bani și încercând satisfacția în urma celor realizate” [167, p. 126].

Teorii recente referitoare la antreprenoriat sunt elaborate și de unele instituții internaționale. Astfel, Comisia Europeană definește antreprenoriatul ca „fiind procesul necesar de gândire și aplicare a setului de mentalități „mind-set”, în vederea creării și dezvoltării activității economice prin combinarea gestiunii cu asumarea de riscuri, creativitatea și / sau inovarea, în cadrul unei întreprinderi noi sau deja existente”.

Întreprinderea poate fi astfel privită ca entitate fizică, juridică, cu patrimoniul și schema ei organizatorică, funcționând în vederea obținerii unui profit cât mai mare, în consens deplin cu prevederile legale. Ea mai poate fi privită ca o personalizare a unui agent economic într-un mediu de piață, realizată prin numele și activitatea sa, embleme, marca comercială, elemente figurative și alte semne distinctive, personalizare, inclusiv juridică, ce impune înregistrarea întreprinderii.

Întreprinderea reprezintă unitatea fundamentală a economiei, iar obiectul de activitate al întreprinderii constă în producerea de bunuri economice, efectuarea de servicii economice și valorificarea bunurilor și serviciilor.

Termenul „antreprenoriat” provine din cuvântul francez care se scrie la fel, iar antreprenor, conform DEX-ului, reprezintă persoana care conduce o antrepriză.

Conform legislației Republicii Moldova, putem evidențiază că „antreprenoriatul este activitatea de fabricare a producției, executare a lucrărilor și prestare a serviciilor, desfășurată de cetățeni și de asociațiile acestora în mod independent, din proprie inițiativă, în numele lor, pe riscul propriu și sub răspunderea lor patrimonială în scopul de a-și asigura o sursă permanentă de venituri” [186]. Munca efectuată conform contractului (acordului) de muncă încheiat nu este considerată antreprenoriat.

1.2. Antreprenoriatul în sistemul de cultură fizică și sport din Republica Moldova

Dezvoltarea științifico-tehnologică și inovațională a Republicii Moldova implică în principal creșterea și eficientizarea antreprenoriatului, în special prin crearea și asigurarea sustenabilității mediului de afaceri. În prezent, un rol important le revine IMM-urilor, care au capacitatea de a utiliza rezultatele cercetării rapid, flexibil și eficient [119, 128, 134, 139]. Actualmente, în Republica Moldova (conform datelor Biroului Național de Statistică pentru anul 2014), sectorul IMM-urilor constituie aproximativ 97,4% din numărul total de întreprinderi, cu o pondere de 3% de întreprinderi mijlocii, 18,8 % de întreprinderi mici și 75,6 în întreprinderile micro. Categoria întreprinderilor mici și mijlocii include toate tipurile de întreprinderi cu numărul de angajați de la 1 la 249. Subiecții antreprenoriatului mic activează, practic, în toate ramurile economiei, explorând segmente mici ale pieței. Eficiența utilizării potențialului de resurse în businessul mic, conform indicatorilor de bază, este de 1,5-2 ori mai mare decât în economia țării în ansamblu.

În 2014, în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii activau circa 291,7 mii de persoane, ceea ce reprezenta 56,2% din numărul total al angajaților în economia națională. Veniturile din vânzările întreprinderilor mici și mijlocii atingeau în anul 2014 cifra de 83650,3 sau 31,8% de venituri din vânzările din volumul total în economie. Un loc important în obținerea volumului de vânzări ale întreprinderilor mici și mijlocii revine întreprinderilor mici (16,9%), urmate de întreprinderile mijlocii (10,7%) și microîntreprinderi (4,2%).

În prezent, nu există *informații statistice pentru anul 2015 și 2016* privind activitățile întreprinderilor active (ponderea acestora în numărul total de întreprinderi mici și mijlocii), nu sunt definiți indicatorii statistici.

Un indicator internațional cu privire la construirea unei țări cu o economie bazată pe inovare este ponderea întreprinderilor inovaționale active, care trebuie să constituie 60-80% din numărul total al întreprinderilor din economie. În acest context, antreprenoriatul trebuie să devină un sector important și un factor inovațional al economiei moldovenești. Subiecții întreprinderilor inovaționale trebuie să funcționeze, practic, în toate sectoarele economiei (inclusiv în domeniul culturii fizice), deținând segmentele mici de pe piață.

Structura organizațională este cea mai importantă caracteristică a construcției sistemului de control CF și S. În teoria managementului organizațional, structura este caracterizată ca o formă de sistem de control, determinată de un set de relații stabile în management, care asigură integritatea, conservarea proprietății de bază pentru diverse schimbări atât interne, cât și externe [6, 14, 17, 27, 40, 55, 64].

CF și S - este o structură organizațională, un set de state, organizații publice și comerciale angajate în activități pentru producția de servicii sportive, în vederea îmbunătățirii condiției

fizice a populației la nivel științific, un cadru de reglementare metodologic și recunoscut oficial. Din perspectiva managementului industrial, CF și S este un sistem social gestionat, organizat pe scară largă.

În structura CF și S se disting următoarele componente (Figura 1.1):

- competență generală;
- competență specială;
- competență departamentală;
- competență locală.

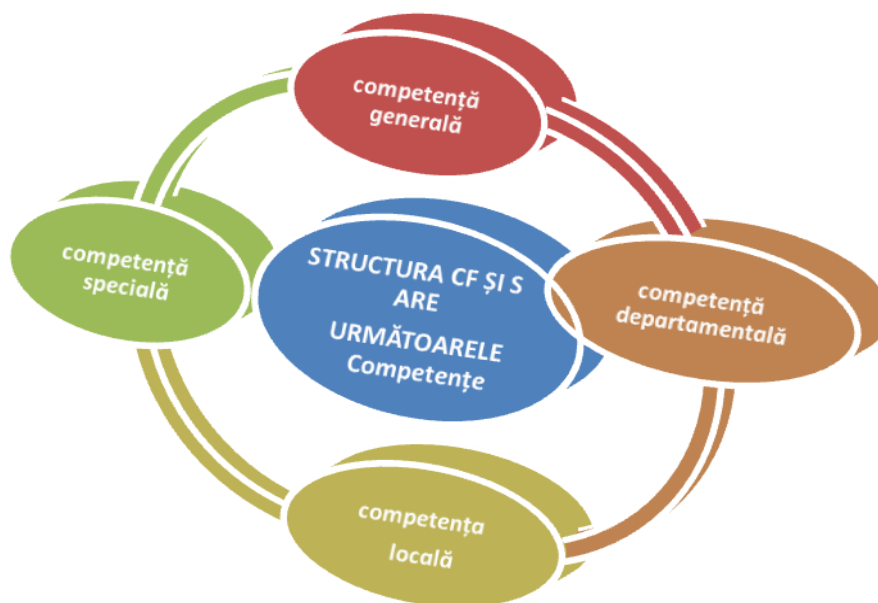


Fig.1.1. Structura CF și S

Competența autorității - drepturi acordate acesteia, constatare întruchiparea sa legală în managementul acceptat soluții.

Sistemul de management asigură exercitarea funcțiilor și relațiilor de management la nivelul organizației sportive și este definit „ca ansamblul elementelor cu caracter decizional, organizatoric, informațional, motivațional etc. din cadrul organizației sportive, prin intermediul căruia se exercită ansamblul proceselor și relațiilor de management, în vederea obținerii unei eficacități și eficiențe cât mai mari” (adaptare după O. Nicolescu, I. Verboncu, [53, 43]).

I. Jinga definește educația ca fiind „un ansamblu de acțiuni desfășurate în mod deliberat într-o societate, în vederea transmiterii și formării, la noile generații, a experienței de muncă și de viață, a cunoștințelor, deprinderilor, comportamentelor și valorilor acumulate de oameni până în acel moment” [33, p. 12].

Definiția clasică a educației, formulată în *Dictionnaire encyclopédique de l'éducation et de la formation* [159], considerată încă de referință, are următorul conținut: *Educația este*

ansamblul acțiunilor și influențelor exersate voluntar de o ființă umană asupra altei ființe umane, în principiu, de un adult asupra unui tânăr, și orientate spre un scop, care constă în formarea în ființa tânărului a dispozițiilor de toate felurile, corespunzător finalităților pe care el este destinat să le atingă la maturitate.

F.S. Todea [62] include educația fizică și sportul în sistemul educativ, acesta fiind la rândul-i o componentă a sistemului social global (Figura 1.2).

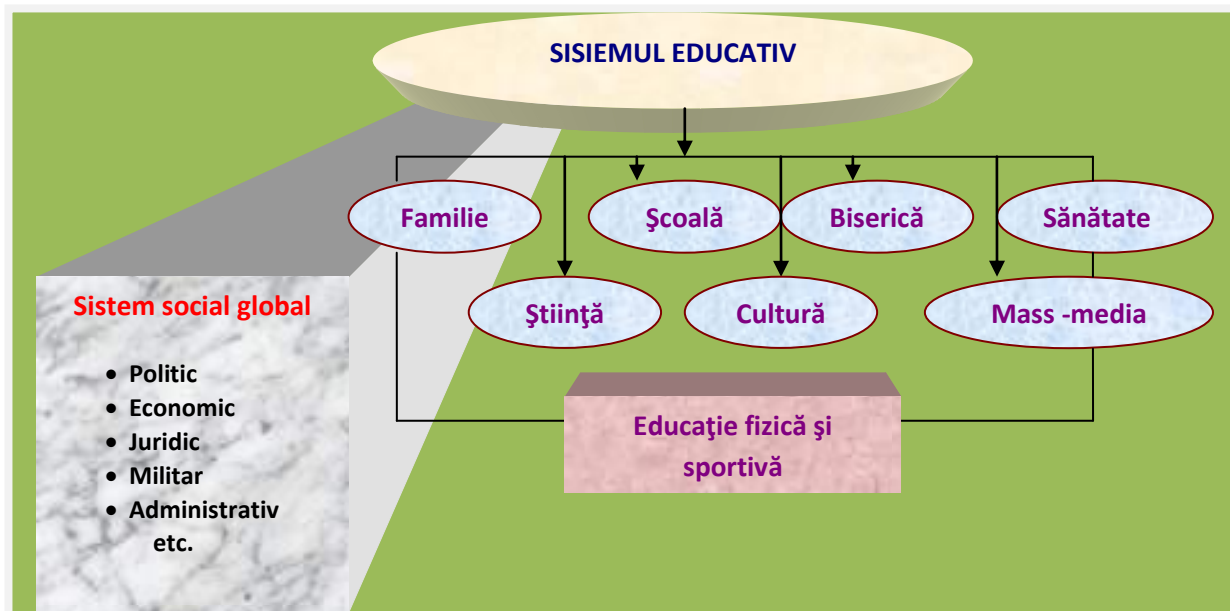


Fig. 1.2. Sistemul social global după S. F. Todea (2003)

Sistemul de educație fizică și sport în Republica Moldova este structurat pe ramuri de sport (fotbal, judo, atletism, baschet, handbal, box etc.). Practicarea diferitelor ramuri sportive se face pentru agrement și pentru performanță.

Politica socială a sportului pentru toți vizează realizarea scopurilor și obiectivelor de educație fizică prin sport pentru valorificarea potențialului ereditativ al capacităților psihomotrice și dezvoltarea capacităților și însușirilor psihomotrice, a însușirilor psihomorale și de personalitate și selecția celor cu aptitudini și talente pentru performanță. Pentru sportul de performanță – la nivel școlar și universitar, zonal, național – s-au creat structuri organizatorice (cluburi, asociații, federații) menite să realizeze managementul selecției, antrenamentului și participării la competiții în vederea modificării clasamentelor și obținerii recordurilor, criterii de apreciere a valorii individuale și de echipă și modalitate de recunoaștere a prestigiului de zonă, pe plan național, continental, mondial.

Politica socială a sportului de performanță se realizează prin instituțiile naționale administrative centrale și locale (ministere, direcții), instituțiile de organizare a activității sportive (cluburi, asociații, federații), instituțiile pentru pregătirea personalului specializat –

profesori, instructori, antrenori, manageri sportivi (școli, licee sportive, universitatea de profil), instituții de pregătire efectivă a performerilor (școli sportive).

Structuri sportive în Republica Moldova

Structurile sportive sunt supuse reglementării activității prin acte normative și legislative elaborate la nivelul administrației centrale și prin decizii elaborate la nivelul administrației publice locale [178]. Structurile sportului sunt organizații specializate, constituite de persoane fizice sau juridice în scopul organizării și administrării activităților din domeniul culturii fizice și sportului, care se împart în:

- a) asociații sportive;
- b) cluburi sportive;
- c) școli sportive;
- d) centre de pregătire olimpică;
- e) federații sportive naționale;
- f) ligi profesioniste;
- g) Comitetul Național Olimpic și Sportiv.

Asociațiile sportive sunt structuri sportive fără personalitate juridică, ce se pot constitui ca societăți civile particulare, cu dreptul de a obține un certificat de identitate ca sportivă, precum și cu posibilitatea afilierii la asociația republicană pe ramura de sport respectivă, pentru a putea participa la competiții oficiale locale, în cazul în care membrii lor vizează performanța. Ele se pot constitui și în cadrul instituțiilor publice sau private, ca unități fără personalitate juridică. Asociațiile sportive pot fi:

a) asociații formate din persoane fizice sau juridice, care au ca obiectiv promovarea uneia sau mai multor probe sportive, practicarea acestora de către membrii lor și participarea lor la activități și competiții sportive;

b) asociații teritoriale care se constituie de sine stătător sau în cadrul instituțiilor publice ori private, având ca scop participarea membrilor acestora la competițiile sportive locale.

Cluburile sportive sunt fie persoane juridice de drept privat (constituite în baza dreptului constituțional la libera asociere și care se autofinanțează), fie persoane juridice de drept public (cluburi aflate în subordinea unor ministere).

- *Cluburile sportive de drept privat, dar fără scop lucrativ*, sunt structuri mono- sau polisportive, cu regim propriu de gestionare a bugetului și patrimoniului, aprobat de adunările generale ale acestora.

- Pentru participare la competițiile sportive naționale și internaționale, cluburile urmează să se afilieze la federația națională corespunzătoare.

- Cluburile sportive își au propriul regim de administrare și de gestionare a bugetului și patrimoniului, aprobat de adunările generale ale membrilor acestora.

- Cluburile sportive ale căror echipe participă la competițiile sportive oficiale cu caracter profesionist adoptă forma cluburilor sportive profesioniste.

- Cluburile sportive dețin exclusivitatea:

- a) dreptului asupra imaginii de grup sau individuale, statice sau în mișcare a sportivilor săi;

- b) dreptului de folosință asupra siglei - emblemei proprii;

- c) drepturilor de reclamă (publicitate) la competițiile pe care le organizează.

Legea mai stipulează că cele ale căror echipe participă la competițiile sportive oficiale cu caracter profesionist adoptă forma cluburilor sportive profesioniste.

Organele de conducere ale cluburilor sportive sunt:

- ❖ *Adunarea Generală a membrilor*, care se întrunește anual și are următoarele atribuții: discută și aprobă statutul și eventualele modificări ale acestuia; analizează activitatea clubului în ansamblu; aprobă programele de activitate, bugetul și calendarul competițional anual și de perspectivă, alege biroul clubului și comisia de cenzori.

- ❖ *Biroul clubului sportiv* se întrunește lunar sau de câte ori este nevoie, asigurând conducerea activității clubului și a personalului acestuia. Atribuțiile biroului și numărul membrilor se stabilesc prin statut.

- ❖ *Președintele clubului* își exercită drepturile de conducere atribuite de statut, având ca obiect conducerea operativă a clubului și personalului acestuia.

Caracteristicile cluburilor sportive sunt reflectate în Figura 1.3:

- este un sistem complex, deoarece încorporează resurse umane, materiale, financiare și informaționale, fiecare dintre ele fiind alcătuite dintr-o varietate de elemente;

- este un sistem socioorganizațional. Grupele și echipele pe ramuri de sport se află în strânsă corelare, întrucât permit trecerea, în funcție de valoarea sportivilor, de la o grupă la alta cu scopul optimizării activității acestora. Calitatea resurselor umane de a fi principalele producătoare de performanțe le conferă o poziție centrală în cadrul clubului;

- este un sistem deschis, el se manifestă ca o componentă a altor sisteme (federații, departamente etc.) cu care se află în relații continue, pe planuri multiple. Caracterul deschis se exprimă prin fluxul de intrări (finanțe, echipamente, informații) și prin ieșirile sale: performanțe, informații destinate altor sisteme etc.

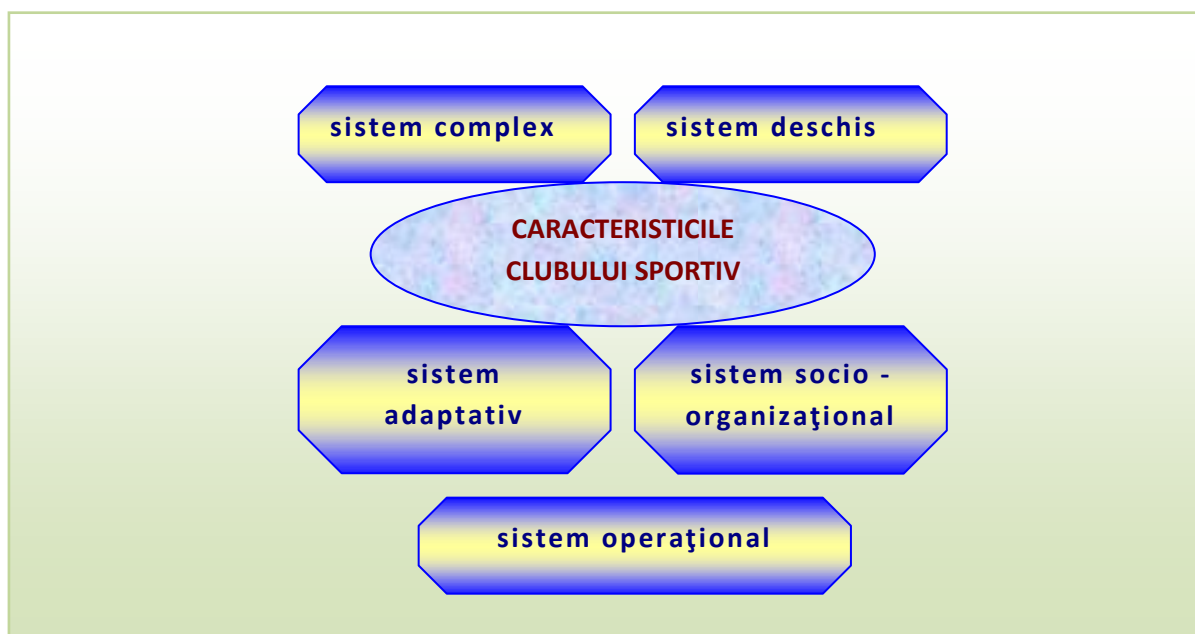


Fig.1.3. Caracteristicile clubului sportiv

- este un sistem adaptativ, ceea ce constă în schimbarea permanentă a coordonatelor sale de definiție sub influența factorilor endogeni și exogeni, adaptându-se la dinamica deosebit de alertă a sportului contemporan. Capacitatea sa adaptativă se evidențiază prin valorificarea acelor sportivi și ramuri de sport, care au audiență socială mai mare, paralel cu dezvoltarea secțiilor ce au reale perspective de progres;
- este un sistem operațional, în sensul că majoritatea proceselor care se desfășoară în cadrul său se adresează și se subordonează în esență practicării ramurilor de sport.

Școlile sportive sunt instituții de învățământ extrașcolare specializate, care, cu mijloacele educației fizice și sportului, contribuie la pregătirea rezervelor pentru loturile naționale prin:

- dezvoltarea multilaterală și armonioasă a personalității;
- atragera copiilor, adolescenților și tinerilor care nu au interdicții medicale la practicarea sportului, iar a celor mai talentați - pentru perfecționarea sportivă.

Școlile sportive se pot clasifica în:

- școli sportive;
- școli sportive specializate;
- școli sportive de măiestrie superioară.

În condițiile legii, se admite asocierea școlilor sportive în cluburi sportive. În calitate de fondatori ai școlilor sportive pot fi:

- ❖ autoritățile administrației publice;
- ❖ instituțiile specializate în sport;
- ❖ persoanele fizice, în baza licenței eliberate de autoritatea centrală de specialitate.

Activitatea și funcționarea școlii sportive este reglementată printr-un regulament aprobat de Guvern, realizându-se prin cadre calificate de specialiști, baze sportive, proprii sau arendate, precum și prin mijloace financiare. Ea are personalitate juridică, putând dispune de balanță independentă, cont de decontare și conturi bancare, ștampilă, sigiliu, stemă, fanion, insignă etc.

Școlile sportive, în comun cu alte instituții de învățământ cointerestate pot organiza clase specializate pentru elevi cu perspectivă în sportul de performanță. Aceste clase se formează în baza hotărârii comune a administrației instituțiilor de învățământ și altor organizații. În contract vor fi prevăzute modul de finanțare, gradul de completare, regimul alimentației, asistența medicală, aprovizionarea tehnico-materială, regimul rațional al muncii și sportului etc.

Școala sportivă are dreptul de a organiza tabere sportive (vara și iarna), cantonamente de pregătire, diferite concursuri, în limita prevederilor bugetare sau a ajutorului financiar al sponsorilor și în baza calendarului anual aprobat de către fondator.

Școala sportivă acordă o atenție deosebită procesului instructiv-educativ, care se efectuează prin diverse mijloace: lecții de antrenament, lecții de pregătire teoretică, studierea individualizată și colectivă a diverselor activități sportive etc. Ea este condusă de un manager, numit în funcție și eliberat de către fondator. Această funcție se ocupă din rândul profesorilor de specialitate, ce au studii superioare și stagii de activitate pedagogică nu mai mică de 3 (trei) ani. În scopul dirijării mai calitative și al adoptării unor decizii colective, conducerea școlii sportive creează consilii pedagogice și de antrenori. Pentru activitatea școlii sportive sunt necesare cadre calificate de specialiști, baze sportive, proprii sau arendate, și mijloace financiare. Funcționarea școlilor sportive este reglementată printr-un regulament aprobat de Guvern.

Centrele de pregătire olimpică sunt organizații specializate, care asigură pregătirea rezervelor olimpice și a loturilor naționale pe ramuri de sport. Centrele au în componența lor baze sportive dotate cu echipament modern, antrenori și tehnicieni de înaltă calificare și dispun de asistență științifică și medicală.

Federațiile sportive naționale ale sportului de amatori sunt persoane juridice autonome, de drept privat, de utilitate publică, fără scop lucrativ și care funcționează în baza unui regulament aprobat de Guvern, precum și a propriilor statute. Ele sunt structuri sportive de interes național, constituite prin asocierea cluburilor sportive și a asociațiilor raionale pe ramuri de sport. Sarcina lor este de a elabora strategia națională de dezvoltare a ramurii de sport pe care o reprezintă și de a controla implementarea acestei strategii la nivelul membrilor afiliați.

Federațiile sportive organizează competițiile sportive oficiale la nivel național, precum și pe cele internaționale găzduite de Republica Moldova, asigură participarea echipelor naționale reprezentative la competițiile regionale, continentale și internaționale din sportul respectiv, elaborează și aplică planurile de pregătire sportivă, contribuie la formarea și perfecționarea

specialiștilor din domeniul sportului. Finanțarea federațiilor este asigurată de la bugetul de stat și alte surse, conform legii. Pentru o ramură de sport, se poate constitui, în condițiile legii, o singură federație națională, organele de justiție înregistrând ca federații naționale numai structurile sportului care prezintă cererea avizată de autoritatea centrală de specialitate.

Organele de conducere ale federației sunt: adunarea generală, biroul federal și comisia de cenzori. Competența și răspunderea acestora vor fi prevăzute în statutul federației. Pentru asigurarea condițiilor tehnico-materiale necesare exercitării atribuțiilor specifice, federațiile sportive pot deține în proprietate sau cu titlu de arendă baze sportive, terenuri, instalații, cantine, spații de cazare, unități pentru prestări de servicii, precum și alte dotări necesare profilului propriu de activitate. Mijloacele materiale și fondurile federațiilor sportive se utilizează corespunzător hotărârilor adunării generale și organelor executive ale acesteia.

Colaborarea federației cu autoritatea administrativă centrală se realizează în baza contractului semnat pentru o perioadă de patru ani (ciclu olimpic) care conține obligațiile ambelor părți, suplimentat de un acord adițional anual.

Aceste tipuri de structuri se pot afilia la federațiile sportive internaționale sau la alte foruri pe baza avizului dat de către autoritatea centrală de specialitate. Federațiile naționale organizează și coordonează dezvoltarea probei sportive respective, având ca bază contractul, semnat cu autoritatea centrală de specialitate, cu stipulările financiare și alte obligații ale părților. De asemenea, ele au drept obiectiv de activitate probe sportive cuprinse în programul olimpic, colaborând, în bază de contract, cu Comitetul Național Olimpic și Sportiv în vederea pregătirii și participării sportivilor la Jocurile Olimpice.

Ligile profesioniste sunt structuri sportive constituite prin asocierea cluburilor sportive profesioniste, cu statut de persoane juridice de drept privat, autonome, fără scop lucrativ, ce își desfășoară activitatea în baza statutelor și regulamentelor proprii. Pentru o ramură de sport se poate constitui o singură ligă profesionistă. Cu privire la regulamentele sportive, ele se subordonează federațiilor sportive naționale din sporturile respective. Principalele lor atribuții includ: organizarea de competiții oficiale profesioniste în ramura de sport respectivă și la nivelul stabilit de federația națională, negocierea de contracte colective de muncă, controlul disciplinar asupra membrilor etc.

Ligile profesioniste, sub aspect metodic, se află în subordinea federațiilor sportive naționale corespunzătoare și acționează în baza reglementărilor federațiilor sportive. Pentru realizarea obiectivelor lor statutare ligile beneficiază de autonomie organizatorică, economică și administrativă. Pentru o ramură de sport, se poate constitui, în condițiile legii, o singură ligă profesionistă. Autoritatea centrală de specialitate avizează constituirea ligilor profesioniste, iar

înscrierea acestora se face în Registrul sportiv pe baza avizului federației sportive naționale. Atribuțiile principale ale Ligilor profesioniste sunt:

a) organizează competiții oficiale profesioniste pe ramura de sport respectivă și la nivelul stabilit de către federația națională respectivă;

b) efectuează controlul asupra cluburilor sportive profesioniste, membre ale ligii.

Spiritul antreprenorial se referă la capacitatea unei persoane de a pune ideile sale în practică. Competențele antreprenoriale pot oferi sportivilor instrumentele necesare pentru a gândi creativ și pentru a putea soluționa problemele într-un mod eficace. Antreprenoriatul este inclus în programele școlare internaționale pentru învățământul profesional în majoritatea țărilor europene, cel puțin într-o anumită măsură. La etapa actuală, în știința și practica pedagogică, există o dorință tot mai mare de a înțelege procesul pedagogic integral din punctul de vedere al științei managementului, pentru a-i oferi un fundament științific riguros.

Managementul este real și necesar nu numai în domeniul proceselor tehnice, de producție, ci și în domeniul sistemelor sociale complexe, inclusiv pedagogice. În acest sens, putem vorbi despre oportunitatea pregătirii speciale în domeniul formării competenței manageriale a unui profesor în cultura fizică și sport. Competența managerială a unui profesor presupune o educație psihologică individuală complexă, inclusiv capacitatea de a se autodetermina, de a stabili un obiectiv situațional și de a alege mijloace adecvate realizărilor sale, de a lua decizii în mod independent, de a organiza activități educaționale și cognitive ale studenților, de a reflecta asupra propriilor activități și de a organiza reflecții asupra activităților tuturor participanților la procesul educațional. Cercetarea noastră aduce o contribuție semnificativă la formarea competenței antreprenoriale a viitorului specialist din domeniu.

Antreprenoriatul este o competență necesară tuturor, ajutând tinerii să devină mai creativi și mai încrezători în orice activitate pe care o întreprind.

Astfel, promovarea educației antreprenoriale în rândul studenților, sportivilor de performanță și specialiștilor din domeniu este benefică pentru formarea la aceștia a unor competențe necesare dezvoltării mediului de afaceri din țara noastră, precum și pentru asigurarea reintegrării sportivilor profesioniști pe piața muncii la sfârșitul carierei lor sportive.

De asemenea, un rol important în era globalizării este acordat reconversiei profesionale a sportivilor, care le oferă sportivilor de performanță ce se retrag din activitatea competițională o șansă în plus pentru găsirea unui loc de muncă.

Se impune ca foștii sportivi de performanță să cunoască etapele pe care ar trebui să le urmeze pentru a-și găsi o meserie pe măsura competențelor și aptitudinilor extrasportive. În acest caz, un aport deosebit ar trebui să-l aibă Comitetul Național Olimpic și Sportiv, care trebuie să identifice sportivii de performanță, la finalizarea carierei sportive, și, împreună cu instituțiile

academice de profil, să elaboreze și să aprobe programe de dezvoltare și perfecționare, în scopul includerii acestora în programe noi de învățare. Ulterior, pot fi identificate organizații care pot prelua și angaja sportivii de performanță care și-au încheiat cariera. Urmează apoi un număr anumit de teste de evaluare, la finele cărora se pot face demersurile necesare pentru găsirea jobului potrivit.

De regulă, marea parte a sportivilor performeri își dedică o parte considerabilă de timp activității sportive, neglijând activitățile de educație. Prin programele de reconversie profesională, se poate oferi sportivilor performeri, oportunitatea de a selecta ce profesie s-ar potrivi mai bine, în funcție, bineînțeles, de rangul de pregătire profesională a fiecăruia în cazul abandonului carierei sportive. Este important ca sportivii de performanță să conștientizeze că în viață, la fel ca în sport, se pornește de la zero. Așa cum în sport se pornește de la diviziile inferioare și, cu multă muncă și sacrificii, se ajunge pe podium sau în Liga Campionilor, tot așa și în activitatea profesională trebuie pornit de jos și depuse eforturi pentru a urca în ierarhie, chiar dacă este vorba de reprezentanți de frunte ai sportului național. Majoritatea foștilor sportivi de performanță, nu doar medaliați olimpici, mondiali sau europeni, ci toți sportivii legitimați își formulează întrebări cu privire la ce se va întâmpla cu ei în momentul în care își vor încheia activitatea sportivă. “Un program de reconversie le va putea acorda o soluție, astfel încât trecerea de la viața sportivă la cea privată să nu fie bruscă”, a explicat Gabriela Szabo. De asemenea, sportiva de talie internațională a menționat că una dintre problemele cu care s-a confruntat și domnia sa a fost lipsa de informare, fapt ce a generat elaborarea și aplicarea unui proiect cu un impact deosebit asupra forurilor sportive naționale, a federațiilor și cluburilor, pentru a fi siguri că sunt informați, inclusiv performerii, despre facilitățile de care pot beneficia prin parcurgerea unor programe de reconversie profesională, special create și aprobate pentru aceste categorii de persoane.

În cadrul unor astfel de programe se pot descoperi competențele pe care sportivii le au sau care pot fi dezvoltate, în scopul identificării oportunităților lor pe piața forței de muncă și pentru a-i ajuta pe doritori să-și găsească locul de muncă potrivit.

Totodată, pot fi create rețele de consultanți în domeniu, care se vor ocupa de consilierea sportivilor, dar și un plan de carieră. În cadrul unor întâlniri de grup, candidaților li se va putea explica cum funcționează piața forței de muncă, iar prin organizarea de întâlniri individuale sportivii sunt consiliați să-și contruiască un CV corect, să redacteze o scrisoare de intenție, să se prezinte la interviuri și multe alte asemenea activități.

1.3. Planul de afaceri în organizațiile sportive

În contextul schimbărilor rapide ale economiei, este important să se ia măsuri adecvate de răspuns în timp util. Planificarea este de neprețuit aici, permițându-vă să analizați întreaga gamă de viitoare operațiuni de afaceri. Pe baza planificării apare o oportunitate reală de a minimiza riscurile interne și parțiale ale companiei, de a menține flexibilitatea managementului [102, 116, 122, 130]. Un plan de afaceri este un document care descrie toate aspectele principale ale unui eveniment viitor, analizează problemele care pot fi întâmpinate și, de asemenea, determină modul de rezolvare a acestor probleme. Planul de afaceri răspunde, în cele din urmă, la întrebarea: merită să investești bani într-un anumit eveniment și va aduce venituri care să acopere costurile efortului și profit financiar?

Un plan de afaceri este un plan de dezvoltare a afacerilor, care este utilizat din ce în ce mai mult în sectorul educației fizice comerciale și al sportului de astăzi. Vorbim despre organizarea culturii fizice plătite și a serviciilor sportive, despre deschiderea unui magazin sportiv, despre organizarea de evenimente sportive de natură spectaculoasă, despre loterii sportive etc. Planul de afaceri este de obicei menționat atunci când sunt necesare modificări și când nu există resurse suficiente pentru a le implementa. Elaborarea unui plan de afaceri este un proces complex, care necesită un anumit nivel de profesionalism și, cel mai important, ar trebui să se bazeze pe o idee interesantă pentru afacere. Potrivit revistei "Expert" (2009), aproximativ 90% din proiectele propuse sunt respinse de investitori deja în faza de examinare. Valoarea unui plan de afaceri nu se limitează la necesitatea de a convinge investitorii că există o idee de afaceri demnă de sprijin. De asemenea, este important pentru personalul de conducere al organizației, deoarece determină conținutul obiectivelor organizației, precum și timpul și modalitățile de realizare a acestora.

Există patru motive principale pentru redactarea unui plan de afaceri:

1. Abilitatea de a identifica problemele „pe hârtie” înainte să apară.
2. Este aproape imposibil să atragi investiții fără un plan de afaceri.
3. Acesta este un element al imaginii companiei.
4. Este un instrument de management și control.

Scopul *secțiunii de marketing* a planului de afaceri este de a clarifica modul în care afacerea potențială intenționează să influențeze piața și să răspundă mediului de piață pentru a asigura vânzarea de bunuri și servicii. În același timp, antreprenorul ar trebui să-și prezinte afacerea aici ca o oportunitate atractivă de investiții, ca un risc de credit cu perspective atractive. Alegerea combinației optime a diferitelor instrumente de marketing depinde în mod semnificativ de caracteristicile ciclului de viață al produsului [22, 34, 45, 49, 141, 142].

Planificarea strategică a activităților unei organizații sportive

O strategie este un plan detaliat, cuprinzător, care vizează îndeplinirea misiunii organizației și atingerea obiectivelor acesteia. Având în vedere acest lucru, strategia este, de obicei, formulată și dezvoltată de conducerea superioară a organizației, dar implementarea acesteia implică participarea tuturor nivelurilor de management. Planul strategic justifică necesitatea cercetării și a faptelor date. În acest scop, organizația trebuie să depășească, în mod constant, colectarea și analiza informațiilor despre industrie, piață, concurenți și alți factori.

Planul strategic conferă organizației certitudine și individualitate, deschide perspectiva funcționării sale. Deși este un program holistic de acțiune pe o perioadă lungă, planul strategic trebuie să fie, de asemenea, suficient de flexibil pentru a fi modificat și reorientat, dacă este necesar, din cauza mediului de afaceri și social în continuă schimbare.

Multe organizații pot atinge un anumit nivel de succes fără a depune mult efort în planificarea formală. În același timp, planificarea strategică în sine nu poate garanta succesul de 100%, deoarece organizația poate eșua, de exemplu, din cauza erorilor de control. Cu toate acestea, planificarea formală creează o serie de factori importanți și adesea semnificativi pentru o organizație. Planificarea strategică oferă o bază pentru luarea deciziilor, ajută la clarificarea celor mai adecvate cursuri de acțiune. Ajută la reducerea riscului în luarea deciziilor, contribuie la crearea unității de scop comun în cadrul organizației și este un flux de lucru pentru pregătirea unei organizații pentru viitor.

Componentele cheie ale planificării obiectivelor, strategiei, politicii organizaționale, procedurilor și regulilor, bugetului

Prima și cea mai semnificativă decizie de planificare va fi alegerea *obiectivelor* organizaționale. Principalul obiectiv general al organizației este *misiunea*. Pentru punerea în aplicare a misiunii, se dezvoltă obiective, care vor fi o parte semnificativă a procesului de planificare strategică numai dacă sunt corect formulate, comunicate tuturor membrilor organizației și implementarea lor este stimulată. Procesul de planificare strategică va avea succes în măsura în care conducerea organizației este implicată în formularea obiectivelor și în măsura în care aceste obiective reflectă valorile conducerii și capacitățile organizației.

Faza de diagnostic începe după ce misiunea și obiectivele organizației au fost stabilite. Primul pas este **studierea mediului extern**. Analiza mediului extern este un proces prin care dezvoltatorii planului strategic controlează extern organizarea factorilor pentru a determina oportunitățile și amenințările la adresa organizației. Analiza mediului extern este necesar pentru pro - capacitățile de previziune și de prevenire a amenințărilor la adresa existenței organizației. În această etapă, factorii economici, politici, de piață, tehnologici și internaționali sunt supuși unei analize detaliate. Starea actuală și proiectată a economiei are un anumit impact asupra

obiectivelor organizației. Factorii economici, precum inflația, ocuparea forței de muncă, stabilitatea cursului de schimb și rata impozitului, trebuie să fie diagnosticați și evaluați continuu. Oricare dintre aceste fapte poate constitui fie o amenințare, fie o nouă oportunitate. Conducerea organizațiilor sportive trebuie să respecte reglementările autorităților regionale, locale și ale guvernului.

Un mediu extern volatil este caracterizat de numeroși factori, care pot influența succesul sau eșecul unei organizații. Acești factori includ condițiile demografice schimbătoare, ciclurile de viață ale diferitelor produse sau servicii, distribuția veniturilor și nivelul de concurență din industrie, oportunitățile de pătrundere pe piață etc. Analiza factorială permite managementului să-și perfecționeze strategia și să-și consolideze poziția în raport cu concurenții. Schimbările din mediul extern pot pune o organizație într-o poziție disperată. Astfel, de exemplu, în sport, apariția unor noi mijloace eficiente de formare a sportivilor de înaltă calificare (sau „noutăți” de farmacologie, echipament) ne fac să dezvoltăm noi abordări metodologice pentru organizarea și implementarea procesului de antrenament.

Nicio organizație nu poate ignora reacțiile reale și posibile ale concurenților săi. Această prevedere este valabilă mai ales pentru cluburile și echipele sportive. Ar trebui să existe cel puțin *patru elemente de diagnostic într-o analiză a concurenților*: o analiză a obiectivelor viitoare ale concurenților, o evaluare a strategiei actuale a concurenților, o imagine de ansamblu a ipotezelor față de concurenții din industrie și un studiu aprofundat al punctelor tari și punctelor slabe ale concurenților. Cu alte cuvinte, trebuie de răspuns la următoarele întrebări:

1. Concurentul este mulțumit de poziția sa actuală?
2. Care sunt pașii și schimbările probabile de strategie, pe care le va face un concurent?
3. Care este vulnerabilitatea rivalilor?
4. Ce poate provoca cel mai mare și mai eficient răspuns al concurentului?

Pentru o planificare reușită, managementul trebuie să aibă o înțelegere a potențialităților și slăbiciunilor interne ale organizației, precum și a celor mai semnificative provocări externe. În acest scop, *se realizează un sondaj de management*. Studiul de management al punctelor forte și punctelor slabe ale organizației este procesul prin care se face diagnosticul de performanță al organizației [3, 108].

Se recomandă includerea a cinci tipuri de activități organizaționale în sondaj - *marketing*, *finanțe* (contabilitate), *producție* (proces de antrenament), *resurse umane* (compoziția echipei în ceea ce privește capacitatea sportivilor de a-și atinge obiectivele), precum și *cultura* și *imaginea* organizației. Sistemul de sondaj constă în anumite etape standard: *colectarea informațiilor*, *documentarea*, *analizarea* și *utilizarea acestora*. Un element important în faza de analiză este metoda de comparație. Se realizează în raport cu perioadele anterioare, concurenții, situația

medie a pieței. Comparația vă permite evaluarea mai precisă a rezultatelor obținute. Deci, dacă o companie crește vânzările cu 10% pe an, acesta este considerat un bun indicator. Dar dacă vânzările concurenților au crescut cu 20%, atunci rezultatul de 10% nu pare atât de bun.

Atunci când se examinează punctele tari și punctele slabe ale organizației, este necesar să se ia în considerare calificările angajaților, competența conducerii superioare, fluctuația personalului, eficacitatea sistemului de remunerare, sistemul de instruire a personalului de conducere etc. O direcție specială este făcută de caracteristicile activităților personale ale angajaților organizației - *abilități, cunoștințe, sugestii, așteptări, realizări*. O organizație cu angajați calificați și manageri cu obiective bine motivate este capabilă să urmărească o varietate de strategii alternative.

Cultura organizației și imaginea acesteia sunt factori netradiționali pentru care conducerea superioară a organizației este direct responsabilă. Acestea sunt critice în ochii consumatorilor (de exemplu, ai fanilor) pentru succesul unei organizații. Pe de altă parte, cultura reflectă obiceiurile, moravurile și așteptările predominante într-o organizație. Imaginea unei organizații, atât la nivel intern, cât și extern, se referă la impresia pe care o creează cu ajutorul angajaților, clienților și opiniei publice. Imaginea este înțeleasă ca fiind tot ceea ce distinge această organizație în bine de alte organizații similare, stimulează achiziționarea de bunuri de la o anumită companie, angajându-se în sporturi „la modă” și în anumite organizații sportive, sprijinul echipei „proprie” etc.

Planificarea programului-țintă în domeniul culturii fizice și sportului

Planificarea programului-țintă este unul dintre tipurile de planificare, care se bazează pe orientarea activităților organizațiilor sportive pentru a-și atinge obiectivele. Este construit după schema logică „scopuri - căi - mijloace”. În acest caz, procesul de planificare se bazează pe definirea obiectivelor și numai atunci sunt selectate modalitățile de realizare a acestora.

Metoda de planificare a programului-țintă este de a selecta obiectivele prioritare ale dezvoltării culturii fizice și sportului, și activităților legate de realizările lor. Implementarea metodei ”program-țintă” în domeniul culturii fizice și sportului se realizează sub forma programelor-țintă, care sunt unul dintre cele mai importante instrumente ale politicii de stat. Programul-țintă poate include mai multe subprograme menite să rezolve sarcini specifice din cadrul programului. Împărțirea programului-țintă în subprograme se bazează pe scara și complexitatea problemelor care trebuie rezolvate, precum și pe necesitatea unei soluționări raționale a lor.

1.4. Antreprenorul și activitatea de antreprenariat

Specialiștii români consideră că „antreprenorul este o persoană cu spirit de inițiativă, care își asumă riscuri pentru a exploata anumite oportunități, se bazează mai mult pe forțele proprii și își elaborează strategia firmei în funcție aproape în exclusivitate de interesele proprii” [52, p. 90].

Specialiștii moldoveni pledează pentru opinia că activitatea de antreprenariat reprezintă acea activitate independentă și desfășurată de către persoanele înregistrate în calitate de antreprenori în baza riscului propriu și direcționată spre obținerea profitului prin utilizarea bunurilor, realizarea mărfurilor, executarea lucrărilor și prestarea serviciilor, conform reglementărilor legislative, această activitate fiind desfășurată de cetățeni cu statut de persoană fizică și persoană juridică [23, 30].

Potrivit legislației naționale în vigoare cu privire la antreprenariat și întreprinderi, *antreprenor* poate fi:

- orice cetățean al Republicii Moldova care nu este îngrădit de drepturi, în modul stabilit de legea specială și de alte acte legislative;
- orice cetățean străin sau apatrid, în conformitate cu legislația în vigoare;
- un grup de cetățeni sau de apatrizi (un grup de parteneri) din care se constituie antreprenorul colectiv;
- orice persoană juridică sau fizică în conformitate cu scopurile sale principale și cu legislația.

Antreprenoriatul este o activitate economică independentă desfășurată pe propria răspundere, care vizează profit sistematic din utilizarea proprietății și / sau activelor necorporale, vânzarea de bunuri, prestarea muncii sau prestarea de servicii de către persoane înregistrate în această calitate în modul prescris de lege. Antreprenoriatul, afacerea este cel mai important atribut al unei economii de piață, pătrunzând în toate instituțiile sale.

Antreprenoriatul poate fi realizat de o persoană juridică sau direct de o persoană fizică. În multe țări, o persoană trebuie să se înregistreze ca antreprenor individual pentru a desfășura activități.

Antreprenoriatul se poate face în diferite domenii. Pe lângă antreprenoriatul general, se distinge antreprenoriatul social și cel tehnologic.

Eficiența activității antreprenoriale poate fi evaluată nu numai prin mărimea profitului obținut, ci și prin modificarea valorii afacerii (valoarea de piață a întreprinderii).

Statul și autoritățile administrației publice locale sunt antreprenori speciali. Atribuțiile de antreprenor la întreprinderile de stat (municipale) le execută managerul-șef de întreprindere pe baza contractului încheiat cu acesta.

Peter Drucker [162] afirma că antreprenoriatul reprezintă crearea unei noi organizații fără a ține cont de abilitatea organizației de a se susține singură. El face o diferență între antreprenor și management și între antreprenoriat și funcțiile managementului. În ceea ce privește antreprenorul, sunt prezentate în continuare câteva definiții (Figura 1.4).

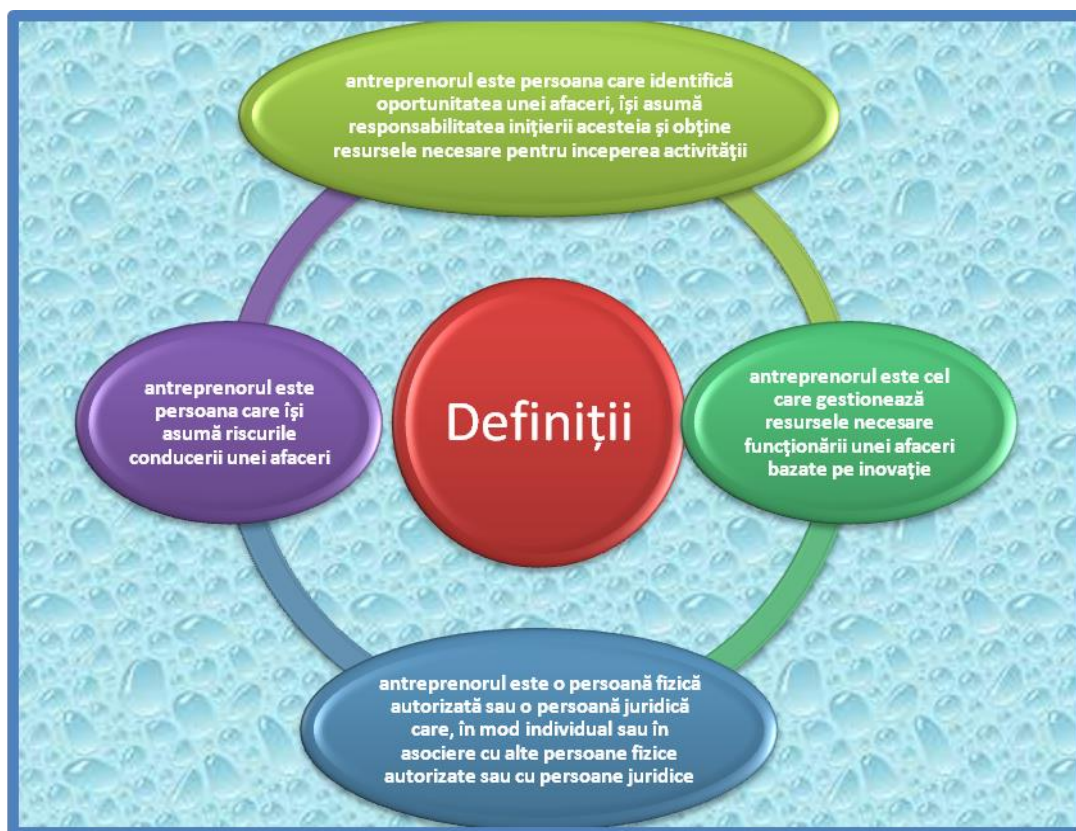


Fig. 1.4. Definiții ale antreprenoriatului

Omul de știință american, profesorul Robert Hirsch definește antreprenoriatul ca procesul de creare a ceva nou care are valoare, iar un antreprenor – drept o persoană care își petrece tot timpul și depune efortul necesar în acest sens, își asumă toate riscurile financiare, psihologice și sociale, primind ca recompensă bani și satisfacție.

Profesorul de limbă engleză Alan Hosking afirmă: „Un antreprenor individual este o persoană care conduce o afacere pe cheltuiala sa, este implicată personal în gestionarea unei afaceri și este personal responsabilă de furnizarea fondurilor necesare, ia decizii în mod independent, în același timp, el trebuie să-și asume întregul risc de pierdere în cazul falimentului întreprinderii sale.

Termenul actual de "antreprenor" a fost utilizat pentru prima dată de bancherul internațional Richard Cantillon, în 1755, acesta definind conceptual de antreprenor ca fiind "auto-ocuparea forței de muncă a oricărui fel de activitate" [155, p. 13]. De-a lungul timpului, alții au contribuit la completări ale acestei noțiuni, care a căpătat noi semnificații cu un anumit accent economic. Cu toate acestea, Bygrave & Zacharakis [154, p. 7] a sugerat că "antreprenorii

sunt oameni care arată inițiativă, imaginație, creativitate și flexibilitate. Ei sunt dispuși să gândească conceptual și pentru a vedea schimbarea ca pe o oportunitate".

De asemenea, I. Schumpeter, [146, 182] concretiza un număr de modalități noi, prin care persoanele fizice pot urmări acest spirit antreprenorial, precum (Figura 1.5):

- produse sau servicii;
- metode de producție;
- piețe;
- surse de aprovizionare;
- forme de organizare, sau combinații ale acestora.

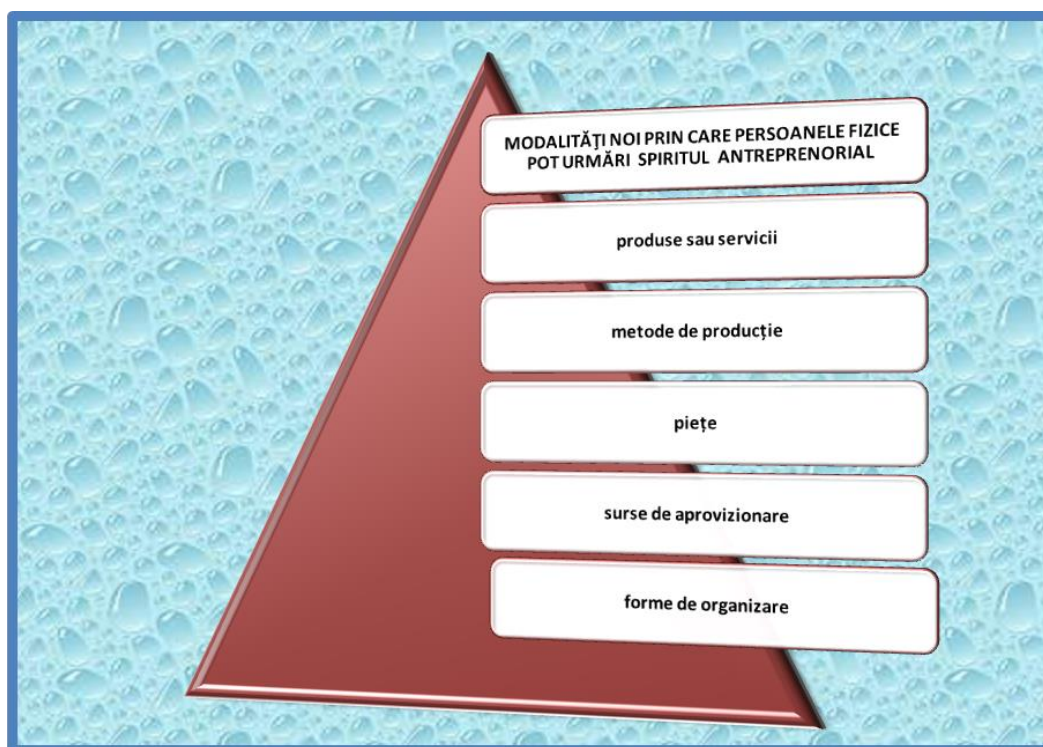


Fig. 1.5. Modalități noi, prin care persoanele fizice pot urmări spiritul antreprenorial

Astfel, antreprenorul este o persoană care inițiază și derulează un set de activități caracterizate de risc și inovare cu scopul de a obține satisfacții materiale și personale [26].

„Antreprenoriatul” este unul dintre cel mai frecvent utilizați termeni și, în primul rând, în domeniul economiei. Dar în antreprenoriat, printre altele, există o abordare creativă a afacerii, inițiativa, dorința de a se realiza într-o afacere aleasă de o vocație interioară. Toate aceste proprietăți, desigur, având o dimensiune economică, depășesc cu mult domeniul său de aplicare.

Economia și practica sunt reprezentate de diferite abordări și școli. În același timp, economiștii, atât oamenii de știință, cât și practicienii, adesea atribuie semnificații diferite aceluiași termen economic (concepte, categorii). În consecință, antreprenoriatul este interpretat în literatura economică într-un mod departe de a fi lipsit de ambiguități.

Oamenii de știință-economiști poartă adesea discuții aprinse între ei, încercând să demonstreze că înțelegerea acestui termen sau a altuia din limbajul economic este, dacă nu singurul corect, atunci cel mai acceptabil. Această abordare nu este constructivă.

Următoarea logică a dezvoltării unui anumit termen pare potrivită:

a) oferă definițiile sale cele mai caracteristice, tipice;

b) stabilește care dintre aceste definiții este considerat de autor drept cea mai acceptabilă sau formulează propria definiție, specificând clar și fără echivoc semnificația pe care autorul o acordă acestui termen.

Termenii de „întreprinzător” și „întreprindere” sunt definiți prin Legea nr.133/1999 pentru a fi corect utilizați în compararea întreprinderilor, atât în aplicarea actului respectiv, cât și în statistici și alte reglementări legale. Astfel: „întreprinzătorul este o persoană fizică autorizată sau o persoană juridică, care, în mod individual sau în asociere cu alte persoane fizice autorizate sau cu persoane juridice, organizează o societate comercială, denumită în continuare întreprindere, în vederea desfășurării unor fapte și acte de comerț”. Prin întreprindere se înțelege „orice formă de organizare a unei activități economice, autonomă patrimonială și autorizată potrivit legilor în vigoare să facă acte și fapte de comerț, în scopul obținerii de profit prin realizarea de bunuri materiale, respectiv prestări de servicii, din vânzarea acestora pe piață, în condiții de concurență”.

În viziune sistemică, întreprinderea are următoarele caracteristici (Figura 1.6):

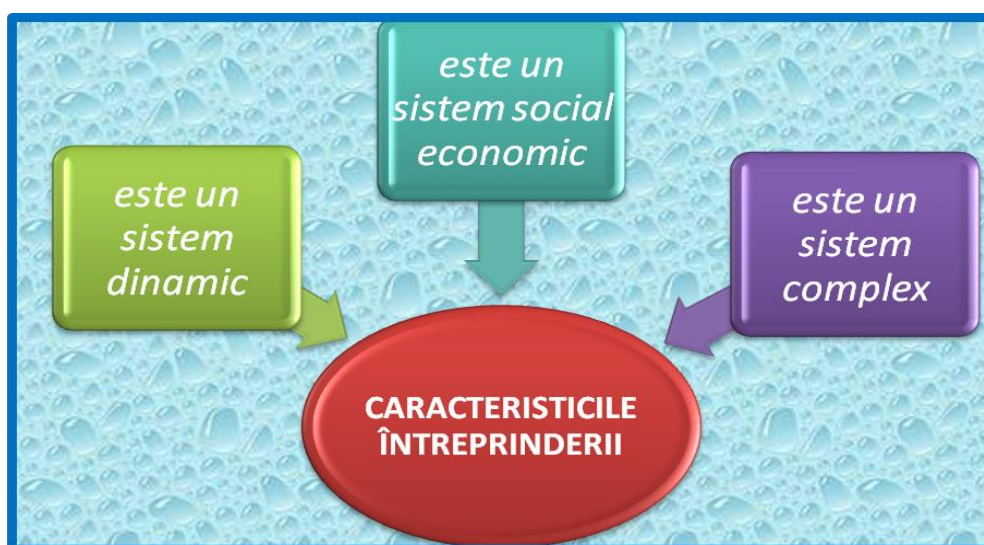


Fig. 1.6. Caracteristicile întreprinderii

a) *este un sistem social-economic*: se desfășoară o activitate economică ce răspunde unei comenzi sociale, are în vedere satisfacerea unor trebuințe prin atragerea și utilizarea continuă de resurse;

b) *este un sistem dinamic*: modificările din interiorul sistemului, în relațiile acestuia cu mediul, îi determină o anumită traiectorie evolutivă, îi asigură viabilitatea; lipsa dinamicii poate duce la dezechilibru – disfuncție - dezintegrare - faliment;

c) *este un sistem complex*, reunind diferitele componente: resurse umane, materiale, mijloace de muncă, obiecte ale muncii, resurse financiare sau necorporale.

Conform legislației naționale în vigoare, întreprinderea are următoarele drepturi și obligații:

• *Drepturi*:

✓ să procure (să atragă) de la alte persoane juridice și persoane fizice bunuri și drepturi patrimoniale (inclusiv asupra proprietății intelectuale) în scopul practicării activității de antreprenariat;

✓ să participe cu patrimoniul său la activitatea altor agenți economici;

✓ să utilizeze, în cadrul activității sale, orice resurse, inclusiv naturale, informative și intelectuale;

✓ să-și stabilească, în mod independent, genurile de activitate, să-și formeze programul de producție, să-și aleagă furnizorii și beneficiarii producției fabricate (ai lucrărilor și serviciilor prestate), să execute, pe bază de contract, lucrări la comanda statului;

✓ să stabilească prețurile și tarifele la producția fabricată (lucrările și serviciile prestate);

✓ să deschidă conturi la bancă în scopul efectuării tuturor genurilor de operațiuni de decontare, creditare, încasare etc.;

✓ să angajeze lucrători pe bază de contract (acord) și în alte condiții și să concedieze lucrătorii încadrați;

✓ să stabilească, în mod independent, formele, cuantumul retribuirii muncii și alte tipuri de venituri ale persoanelor angajate;

✓ să fie agent al relațiilor economice externe;

✓ să efectueze operațiuni valutare;

✓ să dispună liber de beneficiul (venitul) obținut de pe urma activității de antreprenariat, care rămâne după achitarea impozitelor și a altor plăți obligatorii;

✓ să beneficieze de orice venit personal;

✓ să se folosească de serviciile sistemului asistenței sociale de stat al asigurării medicale și sociale;

✓ să atace în instanța judecătorească competentă acțiunile autorităților, ale administrației publice și ale altor organe care îi lezează drepturile sau interesele legitime.

• *Obligații*:

✓ să respecte regulile de comportament pe piață în condițiile concurenței libere, drepturile și interesele legitime ale consumatorilor, să asigure calitatea cuvenită a mărfurilor fabricate (a lucrărilor și serviciilor prestate);

✓ să obțină licențe pentru genurile de activitate care se desfășoară în bază de licență;

✓ să încheie contracte (acorduri) de muncă cu cetățenii pe care îi angajează la lucru, după caz, și contracte colective cu sindicatele care reprezintă interesele colectivelor de muncă. Întreprinderea nu are dreptul de a se opune asocierii în sindicate a lucrătorilor angajați pentru a-și apăra drepturile și interesele social-economice;

✓ să păstreze mijloacele bănești în instituții financiare și să se achite cu bugetul public național, angajații, creditorii, precum și să onoreze celelalte obligații de plată prin sistemul financiar-bancar, în modul stabilit de actele normative ale Băncii Naționale a Moldovei;

✓ să remunereze lucrătorii angajați la un nivel care să nu fie inferior salariului minim stabilit pe republică;

✓ să asigure, în conformitate cu contractele (acordurile) de muncă încheiate, crearea unor condiții normale de muncă, respectarea tehnicii securității, a normelor de producție și sanitare, ale securității antiincendiară, precum și protecția mediului înconjurător;

✓ să efectueze asigurarea socială și alte tipuri de asigurare obligatorie a lucrătorilor angajați;

✓ să păstreze, conform termenelor stabilite, documentele create în procesul activității sale, iar în caz de încetare a activității, să transmită în arhiva de stat documentele ce fac parte din Fondul Arhivistic al Republicii Moldova și documentele privind personalul scriptic.

Legea Republicii Moldova cu privire la cultura fizică și sport nr.330-XIV din 25.03.99 publicată în *Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.83-86/399 din 05.08.1999* reglementează activitatea de întreprinzător ce ține de cultură fizică și sport. Astfel, potrivit art.4, al.1, persoanele fizice (cetățenii Republicii Moldova) și cele juridice (asociațiile, cluburile și federațiile naționale) au dreptul la activitatea de întreprinzător de prestare a serviciilor ce țin de cultură fizică și sport, precum și la producerea mărfurilor cu destinație sportivă și turistică, în baza licenței eliberate de autoritatea centrală de specialitate.

Structurile sportului sunt organizații specializate, constituite de persoane fizice sau juridice în scopul organizării și administrării activităților din domeniul culturii fizice și sportului, care se împart în (Figura 1.7):

- a) asociații sportive;
- b) cluburi sportive;
- c) școli sportive;
- d) centre de pregătire olimpică;

- e) federații sportive naționale;
- f) ligi profesioniste;
- g) Comitetul Național Olimpic și Sportiv.



Fig. 1.7. Structurile sportului în Republica Moldova

În conformitate cu art. 26. din Codul Civil al Republicii Moldova cu referire la activitatea de întreprinzător a persoanei fizice alineatul (1) reglementează că “persoana fizică are dreptul să practice activitate de întreprinzător, fără a constitui o persoană juridică, din momentul înregistrării de stat în calitate de întreprinzător individual sau în alt mod prevăzut de lege”.

Alineatul (2) al aceluiași articol stabilește că ”persoana care practică activitate de întreprinzător fără înregistrare de stat nu poate invoca lipsa calității de întreprinzător, iar asupra activității de întreprinzător desfășurate fără constituirea de persoană juridică se aplică regulile care reglementează activitatea persoanelor juridice cu scop lucrativ dacă din lege sau din esența raporturilor juridice nu rezultă altfel”. În acest context, putem menționa că persoanele fizice implicate în activități sportive pot practica și activitatea de întreprinzător. Un exemplu relevant de antreprenariat dezvoltat în lumea sportului îl constituie intrarea pe piața sportivă a băuturii energizante Red Bull, în concurență cu băuturile carbogazoase Pepsi sau Coke. Astfel, Red Bull ocupă un loc important în sport, prin faptul că este considerată benefică pentru sportivi, ce creează energie și stimulează performanța, fapt ce a condus la dezvoltarea sponsorizării în sport.

De la apariția evenimentului Flugtag, găzduit pentru prima dată în Viena, Austria, Red Bull a fost mereu prezent în acțiunile sportive, reușind să acumuleze peste 300 milioane dolari, estimate pe an, din sportul de comercializare.

1.5. Noul vector de dezvoltare a industriei sportive

Sportul modern este un fenomen foarte complex, cu mai multe fațete, care are multe forme și diferite manifestări. Prin urmare, având în vedere diferitele fațete ale sportului, se poate observa că sportul este, în același timp:

- un tip special de activitate profesională de muncă (pentru profesioniști sportivi și antrenori, manageri și agenți sportivi);
- industrie imensă independentă, sector intersectorial mare și în continuă creștere al economiei, unind un număr mare de subiecți din diferite sectoare ale economiei (atât globale, cât și naționale);
- afaceri atractive și un domeniu specific de activitate antreprenorială și comercială (pentru cluburi profesionale și ligi sportive, agenții sportive și de marketing, direcții de organizare a agențiilor pentru sport, competiții, sport și recreere, dar și cluburi de fitness);
- un spectacol atractiv și interesant, divertisment plăcut, o formă de petrecere a timpului liber și recreere (pentru milioane de fani și spectatori, simpli iubitori și cunoscători ai sportului);
- un canal eficient pentru promovarea produselor și serviciilor către consumator, o oportunitate pozitivă de dezvoltare prin sport a mărcii, imaginii și reputației sale (pentru o afacere care vede, modelează și își caută consumatorul printr-o varietate de evenimente sportive în diverse ramuri).

Veniturile totale ale industriei sportive mondiale depășesc semnificativ cifra de 160 de miliarde de dolari pe an. Mai mult, această sumă include în principal veniturile obținute de la evenimente sportive majore. Sursele de venit pentru organizațiile sportive includ venituri din vânzarea de bilete și abonamente, sponsorizare și parteneriate, vânzarea drepturilor pentru emisiunile de televiziune și merchandising. ***Nici chiar criza financiară și economică globală nu a avut, practic, un impact semnificativ asupra veniturilor industriei sportive mondiale.***

Antreprenoriatul în sport are liderii săi în Republica Moldova. Desigur, industria de fitness internă merită remarcată.

Veniturile totale ale industriei de fitness au depășit milioane de dolari, deși unele cluburi au o politică agresivă de marketing.

Pentru a prezice și planifica corect și eficient dezvoltarea ulterioară a industriei sportive globale în toate țările, fără nici o excepție, este necesar să înțelegem care sunt tendințele-cheie și de dezvoltare pe termen lung ale acestei industrii astăzi. Desigur, fiecare țară poate avea propria cale de dezvoltare și caracteristicile sale excepționale. Acest lucru se datorează caracteristicilor istorice și naționale obiective, tradițiilor dezvoltării anumitor probe sportive, locației geografice a țării și chiar condițiilor climatice ale acesteia, diferitor modele de finanțare sportivă, dar industriile sportului și divertismentului s-au mutat la un nou nivel de concurență pentru timpul și

banii potențialilor clienți. Acest lucru înseamnă că organizațiile sportive și organizatorii competițiilor sportive vor trebui să se gândească serios la avantajele lor, ținând cont, în primul rând, de prețuri, confort, siguranță și servicii.

Acest nou vector de dezvoltare al industriei sportive moldovenești cere noi modele și metode de predare a managementului sportiv, mai ales dacă apare nevoia de predare a antreprenoriatului în sport.

Desigur, este foarte important ca un antreprenor să aibă un caracter natural. Mai departe, le fel cum în sport sunt necesare eforturi foarte serioase (adică antrenament regulat), pentru a obține rezultate, așa și viitorii antreprenori pot fi formați prin cunoștințe, practică, competențe dobândite și proiectele finalizate.

Lista competențelor care trebuie incluse în programele de educație antreprenorială a devenit un subiect frecvent discutat, afectând schimbarea rapidă a tendințelor pieței și creșterea cererii pentru inovație tehnologică. Acestea includ schimbări, care necesită răspuns simultan la evoluțiile științifice și tehnice moderne și apariția unor noi tipuri de activități inovatoare și antreprenoriale. Creativitatea, inovația și antreprenoriatul sunt recunoscuți ca factori critici în modelarea culturii antreprenoriale, dar relația lor cu abordarea bazată pe competențe este studiată insuficient. În acest context, examinăm atitudinile studenților specializați pentru creativitate, inovație și măsura în care, în opinia lor, se dezvoltă sistemul educațional.

Numeroase cursuri de antreprenoriat urmează definiția clasică a antreprenoriatului, unde accentul este pus pe procesele prin care oamenii să evalueze și să exploateze oportunități comerciale pentru profit [1, 4, 16, 77, 112, 145].

Antreprenoriatul poate fi văzut ca un proces menit să satisfacă nevoile sociale importante în așa fel, încât să nu fie dominate de directe beneficii financiare pentru antreprenori, în timp ce accelerează schimbări sociale. În lucrările privind studiul antreprenoriatului, există concepte în care accentul este pus pe „oportunitate”, dar o singură definiție a antreprenoriatului și, în special, a competenței antreprenoriale, nu există.

Analiza modelelor existente de educație antreprenorială în țările din străinătate a arătat că obiectivele se află în centrul construcției lor și se bazează pe un sistem de educație antreprenorială, atât în perioada actuală, cât și în perioada strategică.

Modelul britanic acoperă toate nivelurile de educația, de la educația elementară la cea vocațională. Educația antreprenorială este privită ca un proces care contribuie la dezvoltarea competenței antreprenoriale. În același timp, accentul se pune nu numai pe identificarea și realizarea abilităților, ci și pe inovare și performanță.

În modelul SUA, competența antreprenorială se formează pe bază de abordare comportamentală. Competențele sunt evaluate pe baza criteriilor identificate ca urmare a analizei anumitor aspecte ale comportamentului.

Spre deosebire de modelele din SUA și Marea Britanie, educația antreprenorială în modelul danez nu este definită ca un proces, ci ca un set de metode, abordări și programe de instruire, care susțin dezvoltarea competențelor necesare de valoare.

În Moldova, competențele antreprenoriale sunt adesea luate în considerare în cadrul programelor sau al cursurilor educaționale individuale.

Conform sistemului european de competențe de bază, competența antreprenorială de bază se referă la capacitatea unei persoane de a transforma ideile în acțiune. Aceasta este o viziune largă, ce include percepția oportunităților, punerea în practică a creativității, inovația și asumarea riscurilor, capacitatea de a planifica proiecte și de a le gestiona. Majoritatea definițiilor presupune că competența antreprenorială este un sistem care include numeroase „aspecte”, „subiecte” și „caracteristici” referitoare la seturi de alte abilități și competențe [86, 88, 170, 175].

În timpul analizei programelor școlare, Fiet J.O. a identificat șase tematici principale de domenii de acoperire a competențelor antreprenoriale. Aceste zone, enumerate în ordinea importanței, sunt: strategia; analiza competitivă, managementul creșterii; generarea de idei, raționalitate și risc; finanțare (în principal pentru capital de risc investiție) și creativitate [163]. „Rezolvarea problemelor” este urmată de o mențiune a creativității și / sau inovației, fără a se explica ce se înțelege prin ambii termeni.

Există multe alte descrieri ale competenței antreprenoriale, inclusiv: „noi modalități de realizare inovatoare a obiectivelor de afaceri”, „capacitate” de a prevedea noi realități și de a le pune în aplicare; know-how (atitudini, valori, motive), know-how (abilități), know-how (abilități sociale), know-how (înțelegere) și know-how (cunoștințe). Ștîhno D.A. oferă competențe specifice absolvenților unei universități sportive. În modelul lui, competența inovatoare presupune integrarea calităților intelectuale (cunoștințe, abilități) și personale ale unei persoane (tendința de risc, gândire nestandardizată și creativitate).

O trecere în revistă a surselor literare a făcut posibilă identificarea mai multor concepte pentru descrierea competenței antreprenoriale: (1) explicarea teoriei trăsăturilor psihologice, a caracteristicilor specifice ale personalității antreprenorului (cine sunt antreprenorii), (2) teorii cognitiv-comportamentale și funcționale care descriu comportamentul antreprenorial (ceea ce fac antreprenorii) și (3) teoria sociocognitivă, care presupune compararea și analiza cunoștințelor dobândite, dezvoltarea cunoștințelor, a abilităților în interacțiunea cu mediul din care oamenii fac parte - potențiali antreprenori (examinează antreprenoriatul prin prisma contextului, de exemplu, analiza activităților studenților într-un context simulat sau real pentru a crea startup-uri). Aceste

concepte implică, de asemenea, diverse explicații pentru rolul creativității și inovații legate de antreprenariat.

Cele mai multe concepte și definiții ale competențelor antreprenoriale sunt limitate la elemente de competență psihologice și comportamentale (trăsături de personalitate și „comportament”) și nu sunt considerate ca fiind integrate în construcția de trăsături, cunoștințe, abilități, abilități dependente de context. În practică, instruirea antreprenorială poate varia semnificativ în funcție de definiția, abordarea teoretică și paradigma educațională de bază care sunt folosite.

Tabelul 1.1. Abordări teoretice pentru descrierea competențelor antreprenoriale

Abordare teoretică	Teoria trăsăturilor	Teorii cognitiv-comportamentale și funcționale	Teoria sociocognitivă
Concentrați-vă	Cine este antreprenor / Personalitatea unui antreprenor.	Ce face un antreprenor / Comportament antreprenorial.	Modul în care oamenii (și antreprenorii) interacționează cu mediul / Antreprenoriatul ca proces social complex.
Ipoteze și raționamente-cheie	- Antreprenorul are un profil psihologic diferit în comparație cu restul populației. - Scopul final este de a determina ce trăsături psihologice (caracteristici) ale personalității disting nonantreprenorii de antreprenori și / sau antreprenorii de succes de cei mai puțin de succes.	- Comportamentul antreprenorilor și al nonantreprenorilor este diferit. - Intențiile servesc drept catalizator pentru acțiuni care vizează identificarea oportunităților, start-up-urilor și crearea condițiilor pentru acțiunea intenționată / comportamentul planificat. - Atitudinile și convingerile prezic intenții, care, la rândul lor, prezic comportamentul. - Rolurile și funcțiile antreprenorilor sunt caracterizate de un set de abilități și competențe.	- Antreprenoriatul este procesul de influențare a factorilor de mediu asupra comportamentului. - Convingerea că este necesar să se studieze izolat caracteristicile unui antreprenor este eronată, deoarece nu există un antreprenariat izolat ca atare.
Abordări ale educației	Știință „despre” antreprenariat (o abordare teoretică care vizează înțelegerea esenței antreprenoriatului).	Instruirea „pentru” antreprenariat (o abordare orientată spre profesionalism, menită să ofere antreprenorilor aspiranți cunoștințele și abilitățile necesare), de obicei, cu participarea și performanțele antreprenorilor de succes.	Învățarea „prin” antreprenariat (învățând prin a face, în care studenții trec prin procesul real de învățare a antreprenoriatului)
Bariere	- Discuție despre oportunitățile de schimbare în procesul de învățare - În ciuda încercărilor de a formula conceptul de competențe antreprenoriale și competență ca un set de caracteristici comune, nu s-a ajuns la un consens cu privire la un set specific de caracteristici	- Critica ipotezei că eșecurile antreprenoriale sunt cauzate de alegeri greșite - Tendința de a se concentra asupra necesității de a dezvolta competențe în funcții generale de afaceri și management, cum ar fi vânzări, producție, contabilitate, supraveghere etc.	- Dificultăți în operaționalizarea și conceptualizarea procesului antreprenorial. - Dezbateră privind cercetarea antreprenorială (Ce este antreprenoriatul? Cum se dezvoltă oportunitățile?).

După cum indică Tabelul 1.1, abordarea sociocognitivă diferă semnificativ de cercetările anterioare privind trăsăturile și comportamentul antreprenorial, care este adesea folosit ca argument pentru a justifica mitul îndelungat conform căruia antreprenorii se nasc, nu devin. Abordarea implică utilizarea tehnologiilor pedagogice tradiționale care nu implică studenții în activități și proiecte antreprenoriale [138]. Prin intermediul programelor de educație antreprenorială, universitățile pot stimula interesul pentru antreprenariat atât în rândul studenților, cât și al facultăților [10, 11]. Educația antreprenorială are, de obicei, o abordare cauză-efect, cu accent pe planificare și prognoză. Multe cursuri folosesc planurile de afaceri ca metodă de predare a spiritului antreprenorial. D. Daniel, într-un studiu din 2008 care a acoperit 31 de țări, a constatat că cea mai comună metodă de educație antreprenorială este conferința cu vorbitori invitați.

Ca răspuns la cursurile tradiționale de antreprenariat, unii cercetători subliniază că educația antreprenorială ar trebui să se concentreze asupra capacității de a acționa, anticipa și genera în viitorul necunoscut.

A. Fayol și G. Klandt în studiile lor concluzionează că dezvoltarea gândirii antreprenoriale la absolvenți implică educație axată pe valori, credințe și atitudini, precum și aspecte emoționale asociate nu numai cu antreprenariatul, ci și cu creativitatea și inovația.

Poate că unul dintre obstacolele în calea dezvoltării gândirii și competențelor antreprenoriale este acela că, la fel ca antreprenariatul, inovația și creativitatea sunt privite cel mai adesea ca trăsături care sunt atribuite de obicei persoanelor cu aptitudini speciale înnăscute [4, 50, 60, 65, 66]. Aceste trăsături îi fac creativi / inovatori / antreprenori. Trăsăturile de personalitate sunt de obicei confundate cu talentele, adică abilitatea înnăscută de a face ceva foarte bine. Potrivit lui M. Sikzhentmihaliy, creativitatea este promovată de o predispoziție genetică, dar creativitatea, împreună cu inovația și antreprenariatul, pot fi învățate.

Principalul argument pentru fundamentarea relevanței dezvoltării competențelor creativității și inovației este modelul dinamic schumpeterian de „distrugere creativă”, în care creativitatea este privită ca un predecesor al comportamentului inovator și o măsură a „potențialului antreprenorial” al indivizilor.

Schumpeter credea că inovația este esența antreprenariatului; o persoană se comportă ca un antreprenor numai atunci când inovează.

Trebuie remarcat faptul că inovația include creativitatea, dar nu este identică cu aceasta. Inovația implică utilizarea ideilor creative pentru a face unele schimbări concrete și tangibile în zona în care are loc inovația. Orice inovație începe cu generarea de idei creative, iar inovația înseamnă implementarea cu succes a acestor idei cu crearea ulterioară a valorii economice și /

sau sociale pe piață și / sau în societate. Creativitatea se referă la „abilitatea” de a genera și disemina idei originale, de a face ipoteze, de a combina concepte și metode în moduri noi.

Creativitatea descrie, de asemenea, capacitatea de a gândi în moduri nonstandard, de a contesta ipotezele existente, flexibilitatea și adaptabilitatea în rezolvarea problemelor. Aceasta este, de obicei, asociată cu gândirea divergentă și dezvoltarea multor soluții posibile la această problemă, spre deosebire de gândirea „convergentă” asociată cu dezvoltarea „răspunsului corect”.

Cu toate acestea, pe lângă funcțiile de mai sus, autorii se concentrează pe dezvoltarea a priori a unei game largi de metacompetențe („soft”, „soft skills-competencies”) în rândul persoanelor care au cel puțin pregătire sportivă inițială, și anume:

- abilități de comunicare;
- capacitatea de a lucra în echipă;
- stabilirea obiectivelor;
- creativitate etc.

Toate aceste abilități stau la baza formării gândirii antreprenoriale (inovatoare) și, ca urmare, a unui stil de comportament similar. Nu este o coincidență faptul că oamenii de afaceri și politicienii de succes au fost implicați activ și (sau) continuă să se angajeze în educație fizică și sport chiar și după atingerea unor poziții înalte.

Unul dintre câștigurile-cheie ale civilizației moderne este gestionarea propriei afaceri, realizarea posibilităților unei personalități libere, spirit inovator al oamenilor, angajamentul lor de a obține rezultate pozitive și de a-și asigura propria competitivitate. A deține o proprie afacere este o plăcere incomparabilă și, în același timp, implică un angajament față de mediu. Antreprenoriatul nu este o sursă de bunăstare și financiară ce asigură stabilitatea statelor, dar și mobilizarea profesională excepțională pentru milioane de oameni din întreaga lume.

În 2014-2015, Asociația Națională pentru Educația Antreprenorială a finalizat dezvoltarea proiectelor materiale normative și metodologice de bază, care pot fi introduse pe baza standardelor educaționale și/sau programe de licență în antreprenoriat pentru învățământul în organizații. Unele dintre materiale au fost formate în cursul cercetării integrate pe tema „Cercetarea profesioniștilor: competențe ale tinerilor în procesul de predare a antreprenoriatului” (2014) și „Dezvoltarea unui standard pentru predarea antreprenoriatului în ceea ce privește formarea de cunoștințe, abilități și antreprenoriat” (2014-2015).

Aria de activitate profesională a absolvenților programului de licență în științe în antreprenoriat ar putea include:

- crearea, menținerea, dezvoltarea, încetarea activității antreprenoriale pe plan național, local, piețe locale și internaționale de mărfuri, lucrări, servicii;

- asigurarea producției și implementării de noi valori pentru a satisface nevoile societății și ale cetățenilor;

- crearea, utilizarea și dezvoltarea locurilor de muncă pentru implicarea persoanelor în activități profesionale de muncă;

- asigurarea veniturilor bugetelor locale și de altă natură, precum și a fondurilor sociale prin plata impozitelor și alte plăți obligatorii.

Activități de cercetare și predare în domeniul antreprenoriatului în organizații științifice și educaționale (pentru absolvenții programului diplomă de licență academică)

Obiectele activității profesionale a absolvenților care au însușit cu succes programul de licență ar putea deveni:

- ✓ afacerea antreprenorială și proiectele constitutive ale acesteia create și realizate de antreprenori;

- ✓ tangibil, intangibil, furnizarea de forță de muncă și alte resurse, desfășurarea activității antreprenoriale, inclusiv resursa personală de muncă a antreprenorilor;

- ✓ întreprinderi, organizații, parteneriate, societăți, antreprenoriat individual și alte organizații, forme de unități de afaceri în antreprenoriat;

- ✓ procese de afaceri și comunicări de afaceri în domeniile creării, întreținerii, dezvoltării și încetării activității antreprenoriale.

Finalități:

- riscuri antreprenoriale;

- inovații tehnice, tehnologice, organizaționale și manageriale, folosite de antreprenor;

- rezultatele antreprenoriale, activități (noi valori produse și realizate); locuri de muncă;

- inovații implementate;

- veniturile societății;

- venitul personal al antreprenorilor obținut de aceștia ca urmare a activității antreprenoriale;

- nivelul competitivității și sustenabilitatea competitivă a afacerilor.

La rândul lor, tipurile de activități profesionale pe care trebuie să le realizeze absolvenții care au stăpânit programul de licență în antreprenoriat sunt: activități fondatoare, activități pentru a crea o nouă afacere, dezvoltarea acesteia și încetarea participării la aceasta, activități de proiect, activități inovatoare, activități de comunicare, activități competitive, precum și – pentru absolvenții programului de licență academică – activități de cercetare și predare în domeniul antreprenoriatului.

Atunci când dezvoltă și implementează un program de licență, o organizație educațională se poate concentra pe o direcție specifică (direcții) de activitate antreprenorială, pentru care

pregătește licența, pe baza orientării către o ramură a instituției de învățământ, a cercetării acesteia și a resurselor materiale și tehnice.

În conformitate cu tipurile de activități profesionale pentru care universitățile ar putea ghida programul de licență în antreprenoriat, absolvenții pot fi pregătiți să se ocupe de:

- sarcini de fondare (inițierea și formarea structurii de proprietate în afaceri, căutarea și găsirea potențialilor parteneri de afaceri, dezvoltare și aprobarea documentelor constitutive – companii ca unități de afaceri, înregistrarea afacerii, construirea unei echipe de afaceri, formarea unui nou sistem de management al afacerii, alăturarea fondatorilor, achiziționarea de acțiuni - o acțiune într-o afacere, obținerea acțiunilor prin moștenire, ca dar sau în orice alt mod legal);

- sarcini pentru crearea unei noi afaceri (formularea obiectivelor unei noi afaceri) - un proiect de afaceri, dezvoltarea unui model de afaceri și un plan de afaceri pentru o nouă afacere, aranjarea și promovarea unei noi afaceri, asigurarea resurselor și crearea locurilor de muncă, lansarea unui startup, dezvoltarea și comercializarea unui produs / serviciu);

- sarcini pentru desfășurarea activității (asigurarea activităților unei unități de afaceri la nivel strategic; asigurarea resurselor, operarea și dezvoltarea afacerii, menținerea locurilor de muncă, întreținerea neîntreruptă și dezvoltarea unui set de procese de afaceri intra-firme și inter-firme și comunicații de afaceri, implementare obligații sociale și alte obligații contractuale angajaților, inclusiv asigurarea în obținerea veniturilor, îndeplinirea obligațiilor față de parteneri, furnizori, consumatori și alte contrapartide, îndeplinirea obligațiilor fiscale și a altor obligații față de stat și societate, menținerea propriului loc de muncă și asigurarea autogestionării antreprenoriale, acumularea și distribuirea veniturilor din activități antreprenoriale, evaluarea unei afaceri, sprijinirea formării și promovării imaginii unei unități de afaceri);

- sarcini de dezvoltare a afacerii (managementul creșterii afacerii, diversificarea afacerilor, schimbări organizaționale către unitatea de afaceri, actualizând echipa, afaceri/echipe de proiect, reinginerizarea proceselor de afaceri, rebranding și efectuarea modificărilor cardinale în imagine, unități de afaceri, reconstrucția tehnologică a afacerii, gestionarea procesului de modificare a afacerii);

- sarcini de terminare a participării la activitate antreprenorială și de ieșire din afacerea proprie (vânzarea directă a unei afaceri, vânzarea unei afaceri printr-o ofertă publică de acțiuni, transfer gratuit de afaceri către noii proprietari, lichidarea unei unități de afaceri, participarea la procedura de faliment al unei unități de afaceri);

- sarcini pentru dezvoltarea proiectelor și gestionarea executării acestora (crearea de noi proiecte de afaceri, formarea, întreținerea, dezvoltarea de echipe de proiect, furnizarea informațiilor despre eficacitatea proiectelor de afaceri, antreprenoriatul și producția de proiecte

de afaceri, investițiile în proiecte de afaceri, prezicerea riscurilor asociate cu implementarea proiectelor de afaceri, modelarea și aplicarea acțiunilor de evitare /asigurarea acestor riscuri);

- sarcini în dezvoltarea și implementarea inovațiilor (generarea de idei de afaceri și materializarea acestora), crearea și implementarea inovațiilor tehnice în producția de bunuri, furnizarea de servicii și executarea lucrărilor cu proprietăți noi sau îmbunătățite, crearea și introducerea de inovații tehnologice, crearea și implementarea de inovații organizaționale și manageriale legate de procesele de optimizare a organizării producției, transportului, vânzărilor și aprovizionării, crearea și punerea în aplicare a inovațiilor informaționale, crearea și implementarea programelor sociale, inovații care vizează îmbunătățirea condițiilor de muncă, rezolvarea problemelor de sănătate, educație, cultură etc.);

- sarcini în domeniul comunicațiilor (organizarea contactelor de afaceri intracompanie, comunicarea cu parteneri în afaceri comune și angajați, organizarea de interrelații comerciale între firme cu consumatorii, furnizorii, partenerii din activități comune, autorități și management, public și mass-media, asigurarea comunicării interumane în conformitate cu interesele legitime ale propriei afaceri, consolidarea comunicărilor de afaceri și depășirea fenomenelor negative a conflictelor în comunicările de afaceri);

- sarcinile de participare la concurs (desfășurarea de acțiuni competitive în creștere, piețe mature, stagnante, în scădere, competitivitate și o durabilitate competitivă propriei afaceri, achiziție, întreținere, consolidarea avantajelor competitive și depășirea dezavantajelor, participarea la competiție pe plan strategic, niveluri operaționale și situaționale de interacțiune cu rivalii, poziționând propria afacere și rezultatele acestuia);

- sarcini de securitate în afacerea proprie (contracararea implicărilor din afară, asigurarea protecției împotriva concurenței neloiale, a abuzurilor, a poziției dominante pe piață și acțiuni penale de atenuare a componentelor comerciale, financiare, informații, personal și alte riscuri, asigurând contra impact pentru mediu (colectarea de informații deschise și confidențiale, atragerea personalului concurenților către cooperare etc.), securitatea organizațională a afacerilor);

- sarcini de asigurare a marketingului, rezultatele și resursele afacerii dvs. (aprobarea și punerea în aplicare a unui mix de marketing într-o unitate de afaceri, definirea și aprobarea subiectului cercetării de marketing în unitatea de afaceri, întocmirea rapoartelor privind conduita acestora);

- sarcini pentru a asigura disciplina juridică a afacerii dvs., respectând principiile concurenței loiale și comportamentului loial pe piață, creând și menținerea reglementărilor interne care stipulează disciplina juridică a angajaților, asigurarea controlului asupra punerii în aplicare a acestor reglementări și motivarea personalului pentru a le respecta cu strictețe.

Pentru absolvenții programelor de licență în antreprenoriat, necesită furnizată, de asemenea, asigurarea disponibilității pentru execuție:

- sarcini în domeniul cercetării antreprenoriale, în primul rând efectuarea cercetărilor științifice în domeniul antreprenoriatului, analiza și prelucrarea informațiilor științifice privind dezvoltarea antreprenoriatului în Moldova și în străinătate;

- sarcini în domeniul predării antreprenoriatului, și anume: predarea disciplinelor privind antreprenoriatul în instituții de învățământ de diferite niveluri, dezvoltarea materialelor de control și măsurare pentru disciplinele antreprenoriale, diverse forme de control, pregătirea materialelor didactice pentru studenții din instituțiile de învățământ, activități educaționale privind antreprenoriatul.

Competențele antreprenoriale au fost subiectul unei dezbateri aprinse. Se crede, de exemplu, că competențele antreprenoriale sunt o combinație a principalelor caracteristici ale unui antreprenor, care îi permit să obțină un succes durabil, și anume: o poziție de viață, valori personale, credințe, cunoștințe (inclusiv sociale, manageriale, tehnice), abilități, experiență, tendințe mentale și comportamentale [171].

Consortiul internațional pentru educația întreprinzătorilor identifică următoarele competențe antreprenoriale:

- capacitatea de a recunoaște și analiza oportunitățile pieței;
- capacitatea de a comunica cu cumpărătorii, clienții, furnizorii, concurenții, furnizorii de servicii și alți reprezentanți ai mediului de afaceri; capacitatea de a discuta și de a convinge;
- capacitatea de a stabili legături cu alți antreprenori și reprezentanți ai mediului de afaceri pentru învățare comună, colaborare și alte activități destinate realizării în comun a scopurilor;
- abilitatea de a trăi în lumea antreprenoriatului și de a face față dificultăților, de a accepta condițiile riscului zilnic;
- competențe legate de dezvoltarea antreprenoriatului, gestionarea proceselor de dezvoltare a afacerii, construirea rețelelor și focalizare strategică flexibilă.

În documentele întocmite de structurile Uniunii Europene, competența este definită ca „simț al inițiativei și antreprenoriat”. Această competență este înțeleasă ca fiind capacitatea unei persoane de a transforma o idee în acțiune; include creativitatea, inovația, capacitatea de a-și asuma riscuri și de a-și asuma responsabilitatea pentru riscuri, precum și capacitatea de a planifica și gestiona proiecte pentru atingerea obiectivelor. Comisia Europeană identifică o combinație de evaluare antreprenorială, abilități antreprenoriale și cunoștințe antreprenoriale, ca o competență antreprenorială-cheie. În același timp, evaluarea antreprenorială include un sentiment de inițiativă, o predispoziție spre risc, nevoia de realizare.

Abilitățile antreprenoriale reprezintă creativitate, capacitate de analiză, motivație, abilitatea de stabilire a contactelor de afaceri, adaptabilitate. Cunoștințele despre antreprenoriat reprezintă cunoștințele despre rolul antreprenorilor și despre antreprenoriat, modalități de dezvoltare a afacerilor. Există opinia că competența antreprenorială reprezintă exclusiv competențe legate de începutul întreprinderii [131, 176, 179, 180]. M. Morris, un „guru” al formării antreprenoriale în Statele Unite, subliniază următoarele abilități antreprenoriale care ar trebui formate studenților: abilitatea de a recunoaște perspectiva, evaluarea perspectivei, rezolvarea creativă a problemelor, angajarea resurselor, abilități de gherilă, managementul riscului, planificare atunci când nu există nimic, inovație în termeni de valori: produse, servicii, procese, crearea și gestionarea rețelelor sociale, adaptarea menținând în același timp concentrarea, introducerea unei noi.

Într-un studiu rusesc, efectuat pentru metodologia Global Entrepreneurship Monitor (GEM), sunt luate în considerare competențele antreprenoriale ca un set de cunoștințe, experiențe și abilități noi. În același timp, nu este specificat care cunoștințe, abilități și experiențe alcătuiesc un set de competențe antreprenoriale. G.V.Shirokova [144] crede că obiectivele cursului „Antreprenoriatul” includ:

- conștientizarea de către studenți a potențialului antreprenorial propriu și al celorlalți;
- înțelegerea rolului antreprenoriatului în societate, la nivel organizațional, în viața personală;
- înțelegerea importanței fundamentale a succesului antreprenorial;
- înțelegerea naturii antreprenoriatului și a modului de gestionare a acestuia ca proces;
- definirea mai multor moduri și sfere în care se manifestă antreprenoriatul, inclusiv contexte de pornire, contexte corporative, contexte din sectorul public etc.;
- dezvoltarea abilităților studenților de a evalua oportunitatea de afaceri și fezabilitatea acesteia;
- evaluarea naturii modelelor de afaceri inovatoare care pot fi transformate în întreprinderi durabile.

Ținând cont de faptul că, în teoria educației vocaționale, principalele rezultate ale învățării sunt înțelese drept competențe dobândite în procesul de însușire a programului educațional, structura competențelor dobândite de absolvenți ar trebui să corespundă în general structurii funcțiilor antreprenoriale profesionale integrale.

Nivel de calificare profesională a absolvenților este determinat, în primul rând, de ceea ce ei cunosc, înțeleg și pot să-și gestioneze propria afacere.

În determinarea nivelului abilităților absolvenților, conform programului de instruire antreprenoriat pentru licență, folosim conceptul de „competență”, care este folosit în literatura normativă și metodologică actuală. Competențele reprezintă astfel suma de autoritate conferită

angajatului. Competența este o combinație de cunoștințe profesionale, înțelegere profesională, precum și abilități profesionale ale oamenilor din domeniul activității antreprenoriale.

Gradul de competență profesională al unui antreprenor determină nivelul calificărilor sale profesionale.

Când spunem despre o persoană: „Este competent”, înseamnă că știe, înțelege sau știe să facă ceva. Cel mai bun dintre toate, atunci când știe, înțelege și știe cum în același timp. Pentru o implicare de succes în orice activitate profesională, este necesară o astfel de combinație. Absolventul poate obține succes în domeniul activității antreprenoriale numai atunci când știe cum să conducă o afacere modernă, înțelege logica acțiunilor profesionale și a relațiilor profesionale care apar în cursul desfășurării afacerii, știe cum să efectueze aceste acțiuni și deține instrumentele necesare pentru implementarea lor. Un antreprenor calificat nu poate și nu ar trebui să ajungă într-o situație în care să știe „cum să facă afaceri”, dar nu să poată obține rezultate pentru că nu știe cum sau nu înțelege „cum fac alții această afacere”.

În conformitate cu clasificarea adoptată în Moldova, absolvenții trebuie să aibă competențe culturale generale, profesionale generale, profesionale și alte competențe determinate de organizațiile educaționale.

Blocul de competențe profesionale ar trebui să fie alcătuit din competențe antreprenoriale. Ele pot fi, de asemenea, văzute ca și competențe importante ale altor absolvenți universitari, indiferent de profilul educației lor.

1.6. Concluzii la capitolul 1

1. Dezvoltarea potențialului intern al unei organizații care operează în domeniul culturii fizice și sportului, cu accent pe componenta adaptativă, are o importanță fundamentală datorită diversității serviciilor oferite.

2. Serviciile oferite direct de întreprinderi în domeniul culturii fizice și sportului, ca tip de antreprenariat social, sunt axate pe o gamă diversificată de consumatori: persoane cu dizabilități, copii, sport de masă pentru adulți, sportivi profesioniști.

3. Serviciile furnizate direct de întreprinderi în domeniul culturii fizice și sportului au o serie de caracteristici specifice, precum: intensitatea capitalului ridicat, intensitatea științei, intensitatea informației, precum și un anumit nivel de cerințe față de personal.

4. Ramura culturii fizice și sportului se află la începutul căii sale evolutive, dar își parcurge etapele mult mai repede decât majoritatea țărilor occidentale. În același timp, antreprenariatul a devenit o parte integrantă a industriei, care, la rândul său, stabilește sarcina de a efectua cercetări teoretice serioase în acest domeniu și de a crea o bază științifică și metodologică pentru utilizarea în activități practice de către structurile industriei.

2. METODOLOGIA PREGĂTIRII ANTREPRENORIALE A STUDENȚILOR DE LA FACULTĂȚILE CU PROFIL SPORTIV

2.1. Etapele și metodele cercetării științifice

Metodologia cercetării implică culegerea de fapte, studiul, sistematizarea, generalizarea și identificarea modelelor individuale în mod logic, concretizate integrat într-un sistem armonios de cunoaștere științifică. Toate aceste activități ne-au permis să explicăm anumite fapte cunoscute și să procedăm la prezicerea altora noi. Calea cunoașterii este calea de la contemplarea vie la gândirea abstractă. Procesul de cunoaștere, la fel ca dezvoltarea științei, începe cu culegerea de fapte. Dar faptele în sine nu sunt știință. Devin parte din cunoștințele științifice numai într-o formă sistematizată, generalizată. Faptele pot fi sistematizate folosind cele mai simple abstracții - concepte (definiții), care sunt elemente structurale importante științifice. Legile științifice constituie un element important, constitutiv al sistemului de cunoștințe științifice. Ele reflectă conexiuni esențiale, stabile, repetitive, obiective, interne în natură, societate și gândire. Legile iau forma unui anumit raport de concepte și categorii.

O metodă poate fi teoretică sau experimentală pentru crearea oricărui fenomen sau proces. Metoda este un instrument care oferă soluții ale științei - descoperirea legilor obiective ale acțiunii cu rezultat valoric. Totodată, aceasta determină necesitatea și locul de aplicare a analizei și sintezei, inducției și deducerii, comparării teoretice și experimentale a cercetării mentale (fiind un instrument al gândirii cercetătorului).

Metodologia cercetării este studiul structurii unor activități logice, metodele și mijloacele de activitate (doctrina principiilor construcției, forme ale activităților de cercetare). Metodologia științei caracterizează componentele cercetării științifice - obiectul său, obiectul analizei, sarcina (sau problema) de cercetare, precum și un set de instrumente de cercetare necesare pentru rezolvarea unei probleme. Ea formează, de asemenea, o idee a secvenței, direcționând studiul în procesul de rezolvare a problemei. Cel mai important în metodologia cercetării este enunțarea problemei, structurizarea subiectului cercetării, a unei teorii științifice, precum și verificarea rezultatului obținut.

În vederea menținerii și fortificării sănătății sportivilor, precum și pentru obținerea performanțelor sportive, o importanță deosebită le au condițiile de antrenament și cele ale mediului ocupațional. În ultimii ani, în Republica Moldova s-a înregistrat o tendință de reducere a numărului de edificii sportive: terenuri sportive, stadioane, săli de sport, bazine de înot etc. În condițiile economice noi, menținerea edificiilor sportive într-o stare satisfăcătoare a devenit o problemă dificilă. Edificiile sportive se clasifică în edificii de tip închis (săli de gimnastică, lupte,

box, haltere, jocuri sportive, scrimă, patinare artificială, bazine de înot, tiruri) și de tip deschis (locuri pentru practicarea atletismului, a jocurilor sportive, piste pentru patinaj și alergări, bazine artificiale, etc.). Edificiile sportive de tip închis și deschis pot fi constituite ca obiecte aparte sau ca elemente închise în componența altor complexe sportive.

Dezvoltarea infrastructurii sportive în țara noastră poate constitui obiectul creării condițiilor pentru consolidarea parteneriatelor între știință și business, precum și pentru intensificarea activității de afaceri în Republica Moldova. La dezvoltarea mediului de afaceri național, o contribuție esențială o poate aduce și sportivii de performanță după încheierea activității sportive prin crearea unor afaceri în domeniu având ca rezultate finale construcția unor edificii sportive și continuarea carierei în sport, însă sub aspectul dirijării activităților specifice culturii fizice. De asemenea, se poate menționa că edificiile sportive în care se fac antrenamente zilnic și se desfășoară competiții trebuie prevăzute cu un cabinet medical și o sală de masaj, iar în cadrul unui complex sportiv – și cu un cabinet de fizioterapie. Pentru a grăbi procesul de refacere după efort a sportivului, se poate amenaja un grup de refacere, compus din: vestiar cu grup sanitar, sală de hidroterapie cu dușuri și căzi, saună, sală de masaj și relaxare. La bazele sportive mari, trebuie să fie incluse în proiect un vestiar cu grup sanitar, sală de dușuri, cameră de baie, 2–4 căzi, bazin de înot, saună, sală de masaj, sală de oxigenare și aeroionizare negativă, sală de relaxare prin muzică, lecturi, rehidratare, vitaminizare etc. De asemenea, e necesar să fie prevăzute cabinete pentru profesorii de educație fizică, antrenori, instructori, camere pentru arbitri, magazii pentru echipamentul sportiv și materiale. Pentru echipamentul sportiv se recomandă, conform legislației în vigoare, o încăpere de minimum 12 m^2 înzestrată cu dulapuri, rafturi, cuiere, iar încăperea pentru păstrarea materialelor sportive să aibă o suprafață de minimum 20 m^2 . Corpul administrativ poate fi alcătuit din una sau două încăperi, în raport cu numărul salariaților. Suprafața unei astfel de încăperi va fi de 16 m^2 .

În acest context, crearea unor astfel de construcții poate contribui cu siguranță la dezvoltarea mediului de afaceri în țara noastră și la o creștere a calității vieții.

Cercetarea pedagogică se confruntă cu variabilitatea proceselor în curs, care determină unicitatea fiecărei situații pedagogice; inclusiv o persoană ca element al sistemului, care creează anumite dificultăți etapele cercetării; incapacitatea de a studia acest sistem fără a lua în considerare modificările produse în alte sisteme adiacente acestuia.

Mai mult, în cercetarea pedagogică avem de-a face cu procesul pedagogic, care se caracterizează printr-o neliniaritate pronunțată. Când unul dintre elementele structurii neliniare se modifică, celelalte se schimbă nu proporțional, ci mai mult într-un mod complex. În consecință, o astfel de cercetare nu poate fi realizată prin studierea elementelor sale individuale,

deci ca sumă a acțiunilor cauzelor componente. Aceasta este o trăsătură metodologică importantă a cercetării pedagogice.

În conformitate cu problema, scopul, subiectul și ipoteza cercetării, sunt formulate următoarele **obiective de cercetare**:

1. Analiza literaturii de specialitate cu privire la esența și identificarea specificului activității antreprenoriale a studentului - sportiv, viitor specialist în domeniu.
2. Determinarea structurii, conținutului și a indicatorilor necesari formării competenței antreprenoriale a studenților.
3. Elaborarea și implementarea modelului de formare a competenței antreprenoriale în procesul pregătirii profesionale a sportivilor - viitori specialiști în domeniu.
4. Argumentarea și verificarea constructorului pedagogic pentru formarea competenței antreprenoriale a studenților.

Pentru a atinge obiectivul și a rezolva problemele de cercetare, au fost utilizate următoarele metode:

- **metode ale nivelului teoretic**: analiza literaturii de specialitate, generalizarea, sinteza materialului empiric, analiza comparativă și modelarea;
- **metode de nivel empiric**: observația pedagogică, interogarea, testarea, sondajul, analiza conținutului calitativ și cantitativ, experimentul pedagogic.

2.1.1. Analiza surselor literare ca metodă de cercetare

O revizuire a literaturii privind problematica cercetării a fost realizată prin sistematizarea surselor bibliografice studiate la această tematică. Retrospectiva principalelor lucrări în domeniul cercetat a făcut posibilă descrierea școlilor fundamentale, a direcțiilor și tendințelor în domeniu, precum și a lucrărilor esențiale ale reprezentanților acestor școli.

Metoda de analiză a surselor literare a fost utilizată în etapa inițială a cercetării, când s-a impus cunoașterea incipientă a literaturii de specialitate. Ulterior, activitatea concretă de analiză a literaturii a devenit mai profundă, astfel încât am procedat la clarificarea, confirmarea sau infirmarea rezultatelor obținute pe parcursul cercetării. Conținutul revizuirii analitice a literaturii ne-a permis evaluarea nivelului de competențe, a gândirii critice, a nivelului general de cunoștințe ale autorului unei lucrări științifice.

Această metodă a fost aplicată în decursul a trei ani (2016 – 2019), ceea ce ne-a asigurat o prezentare succintă a opiniilor formulate de specialiștii din domeniu, respectiv a celor cu referire la activitățile esențiale ale cercetării antreprenoriatului sportiv și inovațional.

2.1.2. Observațiile pedagogice au constat în percepția activităților sportivilor cu privire la antreprenariat. Esența observației s-a concretizat în cunoașterea procesului pedagogic al pregătirii profesionale și de specialitate (îndeosebi a disciplinelor de studii ce aveau ca obiect managementul și antreprenoriatul în sport, legislația și economia culturii fizice, managementul financiar etc.).

Observația a fost directă, mediată, deschisă și uneori ascunsă. De asemenea, s-a organizat și dezvoltat un sistem de consolidare a faptelor, care au inclus observarea activităților antreprenoriale și de dirijare. Observarea pedagogică ne-a permis să studiem, să aplicăm și să interpretăm datele acumulate în cercetare cu referire la problematica de interes într-un cadru relaxat și natural. În procesul de observare, am utilizat o varietate de metode pentru a înregistra informații video, audio, fotografii și filme online etc. Totodată, s-au luat în considerare indicatorii de performanță antreprenorială, precum și anumite tipuri de activitate specifică domeniului de referință. Astfel, în teoria antreprenorială se utilizează mijloace instrumentale și mecanisme de implementare a diferitelor acte reglatorii în domeniu.

Rezultatele observației au fost analizate și publicate, iar datele constatative s-au înregistrat și interpretat după caz, în corespundere cu locul, numărul de participanți și calitatea observației. Metoda de cercetare analizată a fost, de asemenea, utilizată pentru a studia personalitatea sportivilor, în calitatea lor de viitori antreprenori. Observația pedagogică s-a stabilit în baza conversației, pentru aceasta fiind importantă abordarea unei gândiri logice și analizarea corectă a răspunsurilor așteptate, pentru a fi posibilă prelucrarea matematică a rezultatelor obținute.

Observațiile pedagogice s-au desfășurat în trei etape:

În prima etapă (2016-2017), s-au realizat observațiile asupra disciplinei de studiu „Antreprenariat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” prevăzută în planul de studii de la Facultățile de Pedagogie (Ciclul II) din cadrul Universității de Stat de Educație Fizică și Sport. Informațiile obținute prin metoda observației ne-au oferit date praxiologice, utile realizării demersului științific cu referire la problematica cercetării. Totodată, conversațiile și dialogul constructiv, realizate cu cadrele didactice de la disciplina de studiu monitorizată în cercetare, precum și cele cu studenții care au parcurs curriculumul respectiv prin activități teoretico-practice ne-au permis înțelegerea importanței antreprenoriatului pentru dezvoltarea domeniului, și nu numai. Observațiile pedagogice ne-au condus spre abordarea schimbării planului de studii, al modificării conținutului curricular în consens cu formarea competențelor antreprenoriale și inovaționale ale sportivilor, în calitate de viitori specialiști în domeniu. Etapa s-a finalizat cu prezentarea conținutului curricular la disciplina monitorizată („Antreprenariat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”) într-un format nou.

A doua etapă a observațiilor pedagogice s-a realizat în perioada 2017-2018 cu masteranzii încadrați în programul de studii la Ciclu II ”Marketing și legislație în sport”. Astfel, a fost elaborat și implementat în procesul de studii cursul universitar “Antreprenoriat în sport”, procedând, totodată, la evaluarea noului conținut curricular. Ulterior, am obținut informații plauzibile cu referire la elaborarea modelului pentru formarea competențelor antreprenoriale și implementarea programului de dezvoltare „Competențe antreprenoriale”.

A fost realizat și studiul sistemului motivațional pentru inițierea unei afaceri, inclusiv al noului sistem de evaluare a competențelor antreprenoriale și inovaționale a specialiștilor din domeniu.

În *etapa a treia*, respectiv cea aferentă anilor 2018-2019, metoda observației pedagogice s-a concretizat în evaluarea competențelor antreprenoriale și inovaționale formate studenților și sportivilor care au parcurs traseul educațional monitorizat și experimentat științific.

Informațiile acumulate în această etapă ne-au permis să concretizăm elementele definitorii ale conținutului curricular final al disciplinei “Antreprenoriat în sport”.

2.1.3. Metoda chestionarului sociologic

În cercetarea sociologică am utilizat mai multe tipuri de chestionare: fișă de evaluare, chestionare propriu-zise, anonime și interviuri directe cu diferite categorii de respondenți. Chestionarele directe au garantat buna credință, iar completarea lor s-a finalizat cu obținerea unor date complete. Lista tuturor respondenților s-a concretizat printr-un document - eșantion. Pentru sporirea procentului de returnare a chestionarelor de corespondență a fost propusă subiecților implicați și câte o scrisoare de intenție, care nu diferă ca și conținut de o apelare concretă a respondentului. De asemenea, în timpul sondajului desfășurat, eșantionul monitorizat a fost distorsionat, astfel încât să nu afecteze fiabilitatea obținerii de informații. Cel mai bun chestionar a fost cel care a presupus utilizarea interpretării datelor oferite de intervievați, în calitatea lor de experți. După cum arată practica cercetării, rata de returnare a chestionarelor pentru un astfel de sondaj nu trebuia să depășească 5%, ceea ce am încercat să monitorizăm continuu în demersul nostru științific.

2.1.4. Experimentul științific

Această metodă a presupus realizarea sistematică a cercetării în anumite condiții și într-un mediu controlat de cercetător. Luarea în considerare a acestor condiții ne-a permis să urmăm cursul experimentului, diferit de procesul de observare prin influența activă asupra obiectului de cercetare. Scopul principal al experimentului este de a valida ipoteza, precum și de a realiza un studiu mai amplu și mai profund al subiectului de cercetat. Experimentul a fost unul empiric și

natural, desfășurat în condiții naturale, fiind caracteristic fenomenelor sociale. Uneori a fost necesar să efectuăm studii exploratorii, necesare în principal pentru identificarea tuturor factorilor care afectau procesul de studii, din cauza insuficienței datelor preliminare.

Eșantionul cercetării s-a concretizat în două grupe omogene (martor și experiment).

Etapile experimentului pedagogic sunt următoarele:

Etapă preliminară, concretizată prin prezentarea conținutului sistematizat al cunoștințelor masteranzilor acumulate la finele studierii disciplinei „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”. Rezultate înregistrate în cercetarea științifică și în timpul observațiilor pedagogice, precum și al aplicării celorlalte metode de cercetare, ne-au condus spre argumentarea și validarea rezultatelor obținute. Am procedat la elaborarea și aplicarea unor teste inițiale pentru a constata acumularea cunoștințelor de către masteranzi la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”. Evaluarea inițială a fost structurată în baza itemilor cuantificați în punctaje și criterii concrete. În perioada desfășurării experimentului pedagogic au fost aplicate diferite teste în scopul evidențierii succesului înregistrat de masteranzi/sportivi, în evoluție dinamică.

Experimentul ne-a permis să concretizăm noul conținut curricular al disciplinei de studiu „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” și a cursului universitar „Antreprenoriat în sport”.

Cea de-a doua etapă a experimentului s-a centrat pe prelucrarea datelor obținute din cercetarea științifică realizată, pe analiza și interpretarea acestora în vederea validării lor și a punerii în evidență a valorii lor teoretico-praxiologice. De asemenea, am verificat eficacitatea conținutului curricular al disciplinei de studiu „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”, precum și a noului curs universitar „Antreprenoriat în sport”. Datele obținute prin demersul științific s-au concretizat prin cunoștințe noi, fapt ce ne-a asigurat o nouă calitate a procesului de învățare al masteranzilor în cadrul disciplinei „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”.

Etapă finală a experimentului pedagogic s-a concretizat în aprecierea eficacității noului conținut curricular la disciplina „Antreprenoriat în sport” având ca element de noutate dezvoltarea competențelor antreprenoriale și inovaționale la masteranzi/sportivi, viitori specialiști în domeniu.

Prin cercetarea științifică realizată, am constatat și doleanțele practicienilor cu privire la elaborarea standardului ocupațional „Antreprenor în domeniul culturii fizice”, precum a cerințelor de calificare a specialistului din acest domeniu. Totodată, practica impune înființarea unui program de studii și la Ciclul I, specializarea „Antreprenoriat în sport” (și nu doar la Ciclul II, fără a exista continuitatea studiilor la această specializare) în cadrul universității de profil din

Republica Moldova, evidențiindu-se faptul că un astfel de program de studiu nu există.

În practica sportivă, ca și în domeniul educației, sănătății sau protecției sociale, eficiența trebuie înțeleasă nuanțat, deoarece nu venitul este obiectivul principal. Educația fizică și sportul sunt activități de interes național, sprijinite de stat, situație în care raportul dintre obiectivele sociale îndeplinite și costuri este mai relevant, iar managerul sportiv trebuie să dispună de competențe profesionale pentru o bună gestionare și guvernare a activităților specifice domeniului de referință.

Componenta comercială a activității de educație fizică și sport are importanță majoră în organizațiile cu acest profil, inclusiv în cluburile sportive organizate ca societăți sportive comerciale pe acțiuni, dar obiectivele manageriale, specifice domeniului educației fizice și sportului prevalează în fața celor economice.

Scopul programului de licență este cel de formare a competențelor avansate pe linie profesională, specializarea "Leadership în sport", care vor oferi absolvenților posibilități multiple de manifestare profesională, prin caracterul interdisciplinar al disciplinelor oferite spre studiu și de abordare a demersului didactic în conformitate cu învățământul contemporan, compatibil cu cerințele educaționale ale Uniunii Europene.

Programul de studii, specializarea "Antreprenariat în sport" se adresează cu prioritate celor interesați în cariera sportivă. Ca un argument important în inițierea studiilor de licență, specializarea "Antreprenariat în sport" constituie și posibilitatea studenților de a derula o bogată activitate de cercetare în domeniul sportului de performanță, al antreprenariatului și managementului sportiv, fapt ce le va asigura dobândirea de deprinderi și competențe pentru o carieră profesională în domeniul sportului de performanță, la finalizarea carierei sportive sau ca profesor antrenor sau manager al activităților sportive, al resurselor umane și materiale din cadrul unităților sportive de profil.

Studiile universitare de licență constituie o bază pregătitoare obligatorie pentru studiile de masterat, de aprofundare a cunoștințelor, asigurându-se astfel o continuitate a traseului educațional și o punte de lansare către studiile superioare de doctorat.

Validarea rezultatelor cercetării argumentează importanța cercetării pedagogice desfășurate și prelucrarea acestora prin metodele matematico-statistice. În final, cercetarea științifică s-a concretizat prin formularea concluziilor și a recomandărilor praxiologice, care constituie chintesența rezultatelor științifice obținute.

2.1.5. Prelucrarea matematică a datelor statistice și prezentarea lor grafică

Indicii rezultatelor au fost prelucrați în conformitate cu metodele statistico-matematice selectate corespunzător caracterului datelor experimentale și sarcinilor cercetării prin stabilirea

nivelului de verificare a diferenței dintre medii a indicilor grupelor experimentale și martor, în cadrul cărora s-au efectuat următoarele calcule:

$$1. \quad \text{media aritmetică } (\bar{x}): \quad \bar{x} = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} \quad (2.1)$$

$$2. \quad \text{abaterea standard } (\sigma): \quad \sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \quad (2.2)$$

$$3. \quad \text{amplitudinea standard a valorii medii } (m): \quad m = \frac{\sigma}{\sqrt{n-1}} \quad (2.3)$$

$$4. \quad \text{coeficientul de variație } (v): \quad v = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100 \quad (2.4)$$

5. calcularea diferențelor între valorile medii ale celor două unități după criteriul Student (t):

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{m_1 + m_2}} \quad (2.5)$$

2.2. Studiu privind motivele ce stau la baza antreprenoriatului inovațional din domeniul culturii fizice

Antreprenoriatul, constituind o activitate creativă menită să găsească noi domenii de investiții de capital, să creeze produse noi și să le îmbunătățească pe cele existente, impune implicarea obligatorie a unui moment inovator - indiferent dacă este vorba despre producția unui produs nou pentru piață, o schimbare a profilului activităților sau fundamentarea unei noi organizații sau industrii (în cazul de față, a industriei sportive).

O deosebită importanță pentru înțelegerea esenței antreprenoriatului inovațional îl are punctul de vedere al economiștilor americani C.R. McConnell și S.L.Brew, care au identificat patru funcții legate de un antreprenor:

- antreprenorul ia inițiativa de a combina resursele - teren, capital și muncă - într-un singur proces de producție de bunuri și servicii;
- antreprenorul își asumă dezvoltarea și adoptarea deciziilor de bază în procesul de realizare a afacerii, respectiv, a acelor operațiuni care determină cursul instituției și direcția dezvoltării afacerii;
- un antreprenor este un inovator, o persoană care dorește să producă noi produse (servicii), să dezvolte noi tehnologii de producție sau să introducă noi forme de organizare și dezvoltare a afacerilor;

- antreprenorul își asumă riscuri care au ca rezultat implementarea activităților antreprenoriale, deoarece obținerea profitului de către antreprenor nu este garantată, recompensa pentru timpul petrecut, pentru eforturile făcute și abilitățile valorificate pot reprezenta atât profit, cât și pierdere.

În același timp, antreprenorul riscă nu doar timpul, munca și reputația sa, ci și fondurile investite. Plecând de la aceste atribuții și caracteristici, cu certitudine pentru lansarea unei noi afaceri în domeniul culturii fizice, sportivii / specialiștii trebuie să aibă motive variate.

Scopul cercetării îl constituie identificarea motivelor ce stau la baza antreprenoriatului inovațional din domeniul culturii fizice.

Cercetarea s-a desfășurat cu două grupe, una formată din manageri de nivel superior ce activează în entitățile sportive naționale, respectiv 59 de persoane, și cea de-a doua constituită din sportivi de performanță, aflați în exercitarea carierei sportive, și alții aflați deja la sfârșitul acesteia (43 de sportivi de la diferite probe olimpice).

Echipele au fost omogene și s-au constituit în perioada anului universitar 2018-2019, iar datele acumulate din prezenta cercetare au fost analizate și interpretate în laboratorul științific al Catedrei Managementul Culturii Fizice, Facultatea de Pedagogie, USEFS, Chișinău. Dialogul constructiv a fost centrat pe abordarea următoarelor problematici esențiale:

- specificul procesului de antreprenoriat;
- perfecționarea pregătirii profesionale, comunicarea și motivarea absolvenților/ sportivilor din entitățile sportive;
- obiectivele inițierii unei afaceri în domeniul culturii fizice ;
- comunicarea în mediul de afaceri;
- inovația (care este una dintre funcțiile principale ale unui antreprenor și, prin urmare, ar trebui să fie întotdeauna prezentă în activitatea antreprenorială),

Stabilirea motivelor de inițiere a unei afaceri este o condiție primordială pentru un start bun al acesteia. Identificarea ideilor noi de afaceri în sport și implementarea lor este una dintre cele mai importante, dar în același timp, dificile obligații ale unui antreprenor, deoarece în acest caz antreprenorului i se cere nu numai să poată gândi creativ și să găsească soluții noi, dar și să gândească în perspectivă, anticipând nevoile viitoare, care se formează în societate. În consecință, sarcina antreprenorului-inovator este de a reforma metoda de producție prin introducerea de invenții și într-un sens mai general - prin utilizarea de noi posibilități tehnologice pentru producerea de bunuri fundamentale noi sau producția de bunuri vechi cu metode noi datorită descoperirii unei noi surse de materie primă sau a unei noi piețe a produselor finite - până la crearea unei noi ramuri a economiei.

La întrebarea “Cunoașteți care sunt factorii ce ar putea influența decizia înființării unei afaceri în domeniul culturii fizice?”, majoritatea respondenților au menționat că printre aceștia se încadrează: influența crescută asupra spiritului antreprenorial a nivelului de educație și a studiilor efectuate (24%), vârsta, experiența de muncă și cariera sportivă (29%) etc.; factorii de mediu antreprenorial: economia, sursele de finanțare, asistența consultativă, personalul de suport, condițiile legale și de organizare a afacerii în domeniu (22%); cunoștințe slabe în domeniul antreprenoriatului (25%), în special în ce privește amplasarea, sectorul de piață, abilitățile necesare domeniului de activitate selectat etc.

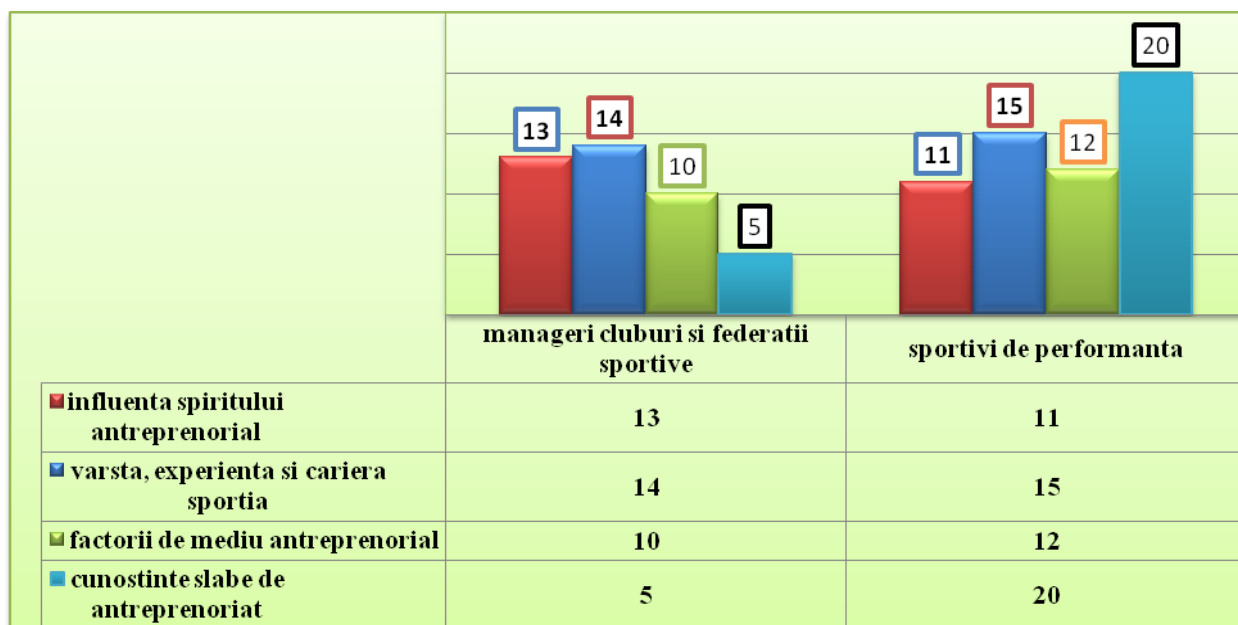


Fig. 2.1. Răspunsurile cu privire la factorii ce ar putea influența decizia înființării unei afaceri în domeniul culturii fizice

La întrebarea “Credeți că dispuneți de posibilități și resurse proprii și necesare pentru a începe o afacere în domeniul culturii fizice?” (Figura 2.2), majoritatea respondenților au afirmat că, în general, resursele nu sunt întotdeauna suficiente (57%), că nu dispun de posibilități financiare (32%) pentru deschiderea unei afaceri, iar 11% au menționat că au aceste posibilități. Referitor la rezultatele înregistrate de 57%, probabil, managerii și sportivii de performanță consideră că acestea nu sunt suficiente, în special din considerentul raportării posibilităților și a resurselor reale la eventualele beneficii. De asemenea, aceștia au precizat că finanțarea ideii de afaceri este un aspect central, constituind, deseori, o barieră serioasă în dezvoltare.

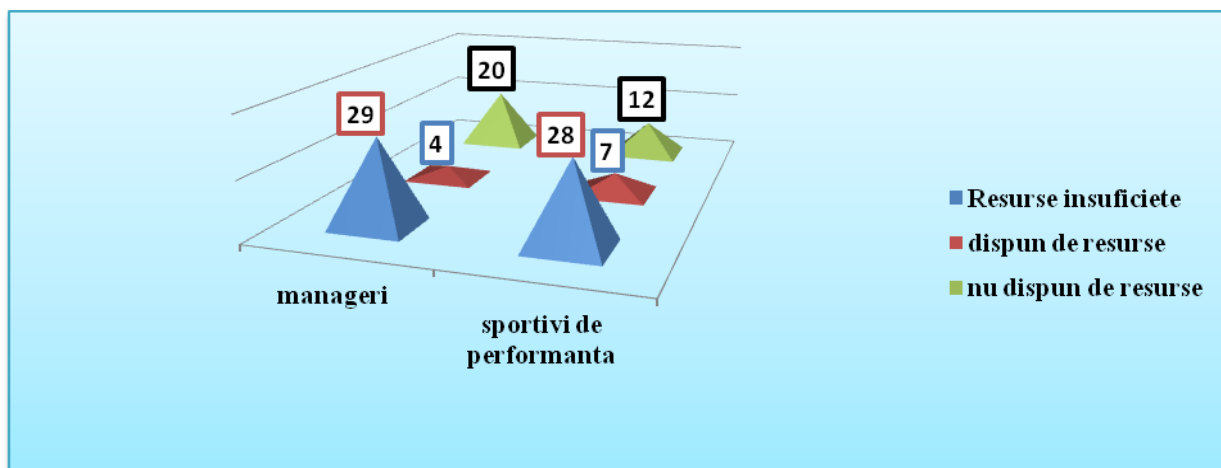


Fig. 2.2. Răspunsurile cu privire la posibilitățile și resursele necesare deschiderii unei afaceri în domeniul culturii fizice

La întrebarea “Cunoașteți care sunt etapele de identificare a unei afaceri reușite?”(Figura 2.3), 33% din respondenți au menționat că nu le cunosc, 28% au precizat că inovația și creativitatea sunt calități importante în găsirea unei afaceri reușite în domeniu, 18% au dat răspunsuri afirmative la această întrebare, iar la 21% le-a fost greu să răspundă la această întrebare.

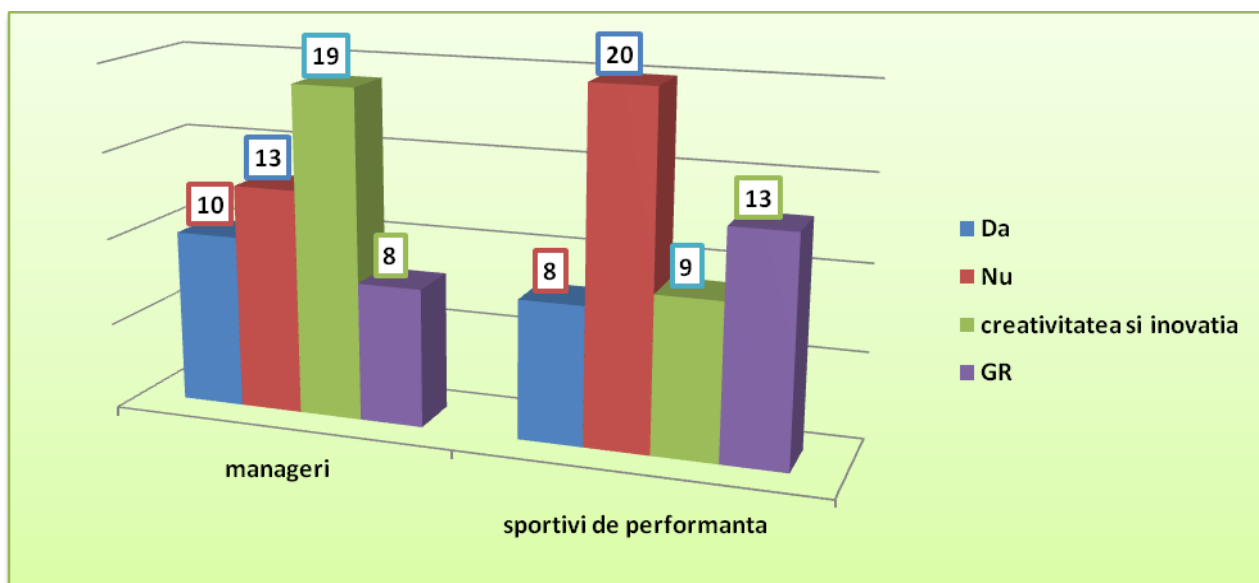


Fig. 2.3. Răspunsurile cu privire la etapele unei afaceri de succes

Conform literaturii de specialitate, creativitatea este o formă specifică a gândirii, care permite elaborarea ideilor noi și neobișnuite. Trebuie remarcat faptul că orice activitate inovatoare este antreprenorială, deoarece se bazează pe căutarea de idei noi (de la un nou produs la o nouă structură) și evaluarea acestora; găsirea resurselor necesare; crearea și gestionarea unei organizații; primirea de venituri în numerar și satisfacție personală raportată la rezultatul obținut.

Cu toate acestea, nu tot antreprenoriatul este recunoscut ca inovator, ci doar unul care permite să se extragă venituri antreprenoriale, ca urmare a creării, utilizării sau difuzării unui produs inovator. Subiectele antreprenoriatului inovator includ organizații care desfășoară activități inovatoare. În conformitate cu aceasta, se disting două modele de antreprenoriat.

Primul model este antreprenoriatul clasic (tradițional, reproductiv, de rutină), menit să organizeze activități cu așteptarea de a maximiza rentabilitatea resurselor disponibile organizației antreprenoriale. În cadrul modelului clasic al antreprenoriatului se formează conceptul de gestionare a creșterii producției, a cărei implementare necesită timp pentru desfășurarea unui număr de activități datorate factorilor externi firmei antreprenoriale - subvenții, sprijin din partea statului. În plus, rezervele interne ale organizației sunt puse în mișcare pentru a spori eficiența activităților sale.

Al doilea model este antreprenoriatul inovator, care implică căutarea unor noi modalități de dezvoltare a organizației, care ne permite să vorbim despre conceptul de management al creșterii sau inovației. Antreprenoriatul inovator se bazează în întregime pe inovație, astfel încât rezultatul unor astfel de activități este fie un produs nou, fie un produs cu caracteristici sau proprietăți fundamentale noi, fie noi tehnologii.

De regulă, practica desfășurării activității antreprenoriale sub oricare dintre formele sale include un moment inovator, de exemplu, utilizarea unei noi organizații pentru gestionarea producției, calitatea produselor sau introducerea de noi metode de organizare a producției sau a noilor tehnologii. Producția sau furnizarea de bunuri tradiționale către piață poate fi realizată, de asemenea, folosind unele elemente sau tehnici noi, asociate cu organizarea producției, elemente tehnice de producție sau modificări ale caracteristicilor de calitate ale bunurilor produse. În acest caz, producția de bunuri tradiționale se realizează prin utilizarea inovației parțiale.

Dezvoltarea antreprenoriatului inovator depinde de cererea consumatorilor pentru inovare, de prezența unui potențial științific și tehnic dezvoltat al economiei naționale, de funcționarea firmelor de capital de risc și a investitorilor care finanțează activități de inovare riscante.

Cu privire la întrebarea “Puteți menționa care dintre motivele enumerate contribuie la determinarea inițierii unei afaceri în domeniu?” (Figura 2.4) putem observa din reprezentarea grafică că 31% au menționat că interesele și dorințele personale îi determină să inițieze o afacere în domeniu; 11% a afirmat că acestea sunt familia și rudele, 35% - relațiile sociale și societatea, iar 23% au precizat că dezvoltarea personală și profesională.

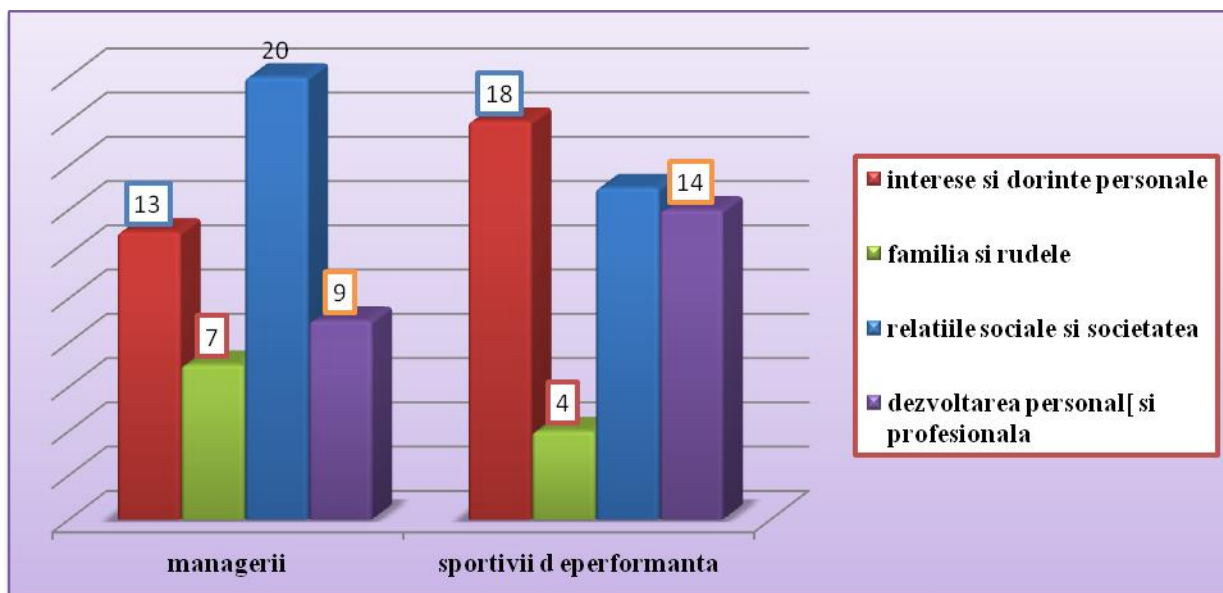


Fig. 2.4. Răspunsurile cu privire la motivele inițierii unei afaceri în domeniu

Inovațiile servesc ca un instrument specific pentru antreprenoriat, și nu inovație în sine, ci o căutare dirijată și organizată a inovațiilor, concentrarea constantă asupra lor a structurilor antreprenoriale. După cum a remarcat P.F. Drucker, „... antreprenorii se disting printr-un tip de gândire inovator, iar activitatea inovatoare este un instrument special al antreprenoriatului” [162].

Antreprenoriatul inovator este un proces inovator special de a crea ceva nou, un proces de management bazat pe o căutare constantă de noi oportunități, o orientare spre inovație. Este asociat cu disponibilitatea antreprenorului de a-și asuma întregul risc de implementare a unui proiect nou sau de îmbunătățire a unui proiect existent, precum și cu responsabilitatea financiară, morală și socială rezultată. În termeni generali, antreprenoriatul inovator poate fi definit ca un proces economic, care conduce la crearea de bunuri (produse, servicii) și tehnologii, cel mai bine prin proprietățile lor, prin utilizarea practică a inovațiilor.

Cu privire la întrebarea “Puteți menționa care dintre calitățile enumerate pot constitui profilul antreprenorului de succes în domeniul culturii fizice”? (Figura 2.5), se poate observa din răspunsurile acumulate că talentul și clarviziunea sunt calități foarte importante (24%); intuiția (26%); charisma și calitățile de lider (12%); caracterul independent (29%); disponibilitate la resurse financiare și existența unui plan de afaceri (9%).

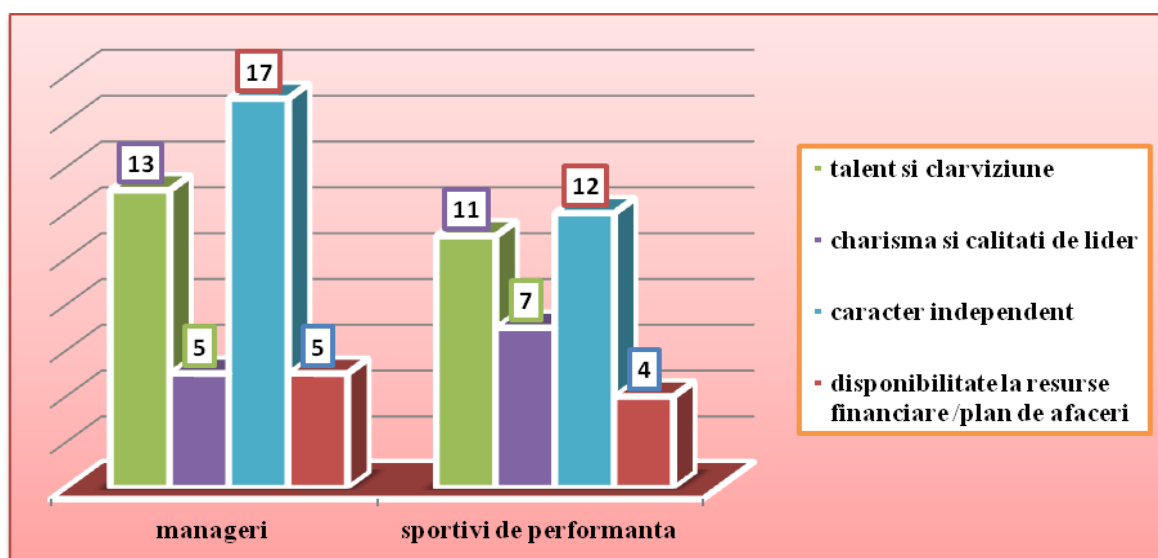


Fig. 2.5. Răspunsurile cu privire la profilul antreprenorului de succes

La întrebarea “V-ați gândit vreodată la cariera Dvs. ca la o afacere” ? (Figura 2.6), un număr semnificativ de subiecți au dat răspunsuri afirmative, respectiv, de 68%, 7% - răspunsuri negative, iar 25% au menționat că de puține ori au echivalat cariera personală cu afacerea.

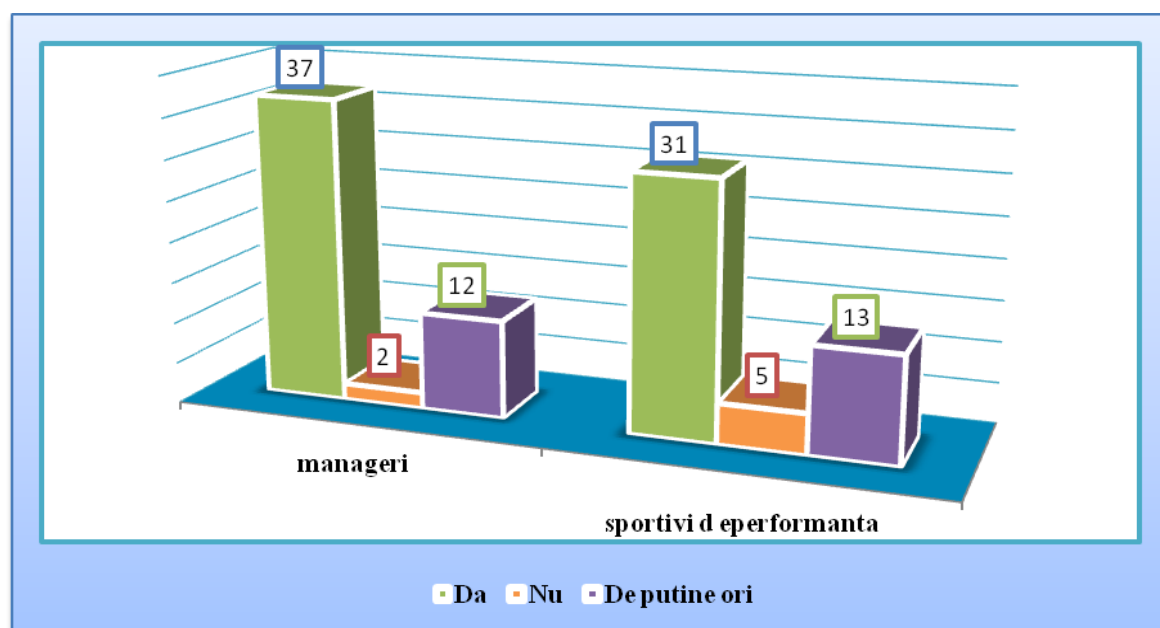


Fig. 2.6. Răspunsurile cu privire la asocierea carierei personale cu afacerea

În acest context, putem menționa că perioada în care ne dezvoltăm cariera de la "zero" este ireversibilă, ne mai existând o a doua șansă. În prezent, cariera necesită o gândire de antreprenor, deoarece viața noastră este cea mai de preț afacere pe care o putem deține.

Reid Hoffman, cofondatorul LinkedIn, prezintă câteva aspecte esențiale despre carieră în cartea sa de succes, "The Start-up of You". Cele șapte elemente-cheie sunt:

✓ *Invață fără oprire* - fiecare zi este o oportunitate de a învăța, de a face și de a crește mai mult. Menținerea carierei într-o stare nemărginită de "proiect în curs de desfășurare" ne va ajuta să ne "upgradăm".

✓ *Cât de competitiv sunteți?* - avantajul dumneavoastră competitiv este determinat de trei factori - bunurile, aspirațiile și valorile în care credeți, precum și de capacitatea dvs. de a vă adapta la realitățile pieței muncii, în privința cererii și ofertei. Profesioniștii inteligenți testează încontinuu piața și își diversifică abilitățile.

✓ *Adaptarea, factor de supraviețuire* - schimbarea este singura constantă din lume și fiecare schimbare reprezintă o ocazie de a învăța ceva nou. Adaptați-vă și începeți fiecare zi cu urechile "ciulite". Puteți să preveniți producerea unui eșec profesional. Profitați de ascensiune și nu vă lăsați descurajați de posibilele dezamăgiri. Ce nu vă doboară vă face mai puternici!

✓ *Construiți și utilizați o rețea* - profesioniștii nu încearcă să cucerească lumea de unii singuri. Oamenii care joacă singuri vor pierde mereu în fața echipelor unite. Antreprenorii de succes reușesc să adune cele mai bune echipe. Construiți o echipă de oameni cel puțin la fel de inteligenți ca și Dvs. O rețea de profesioniști este imbatabilă, în luptele dure de pe piața muncii și în mediul de afaceri.

✓ *Nu ratați oportunitățile* - succesul începe de la oportunitate, dar acestea sunt egale cu "zero" dacă nu le abordați. Încercați să fructificați fiecare prilej în care puteți avansa în cariera dvs.

✓ *Riscurile inteligente* - cu toții ne asumăm riscuri, fie că vorbim de traversarea unei străzi, fie de investițiile bursiere. Dar nu reușim în aceeași măsură să le administrăm. Într-o lume în continuă schimbare, minimizarea riscului reprezintă o activitate de-a dreptul riscantă! Riscurile cel mai inteligent asumate sunt cele în cazul cărora potențialul de eșec este limitat, în timp ce potențialul de creștere este infinit. Acestea sunt riscurile asumate în orice afacere.

✓ *Mențineți o atmosferă de urgență* - antreprenorii știu foarte bine că în afaceri trebuie să mențină o stare de alertă, pentru a nu fi surprinși nepregătiți de eventualele șocuri financiare. Pentru fiecare profesionist, oportunitățile vin și pleacă la viteze amețitoare, astfel încât numai acest "climat de urgență" îi va ajuta să prindă "tot ce mișcă".

În plus, există și mediul înconjurător, care vă ajută să vă proiectați cariera profesională. Vorbim inevitabil despre cultura locală și societatea în care trăiți. Gândiți-vă bine dacă doriți să lucrați la un patron sau vreți să fiți un lider, să aveți propria afacere. Suntem născuți antreprenori, avem toate instinctele necesare de supraviețuire, creștere și dezvoltare. Ar fi păcat să le irosim!, conchide autorul articolului.

La întrebarea "Cunoașteți semnificația corectă a conceptelor de antreprenor și antreprenoriat?" (Figura 2.7), majoritatea respondenților au menționat că, în general, o cunosc

(37%), însă ar dori să-și îmbunătățească cunoștințele în acest domeniu (42%). 21% nu cunosc semnificația corectă a acestor concepte.

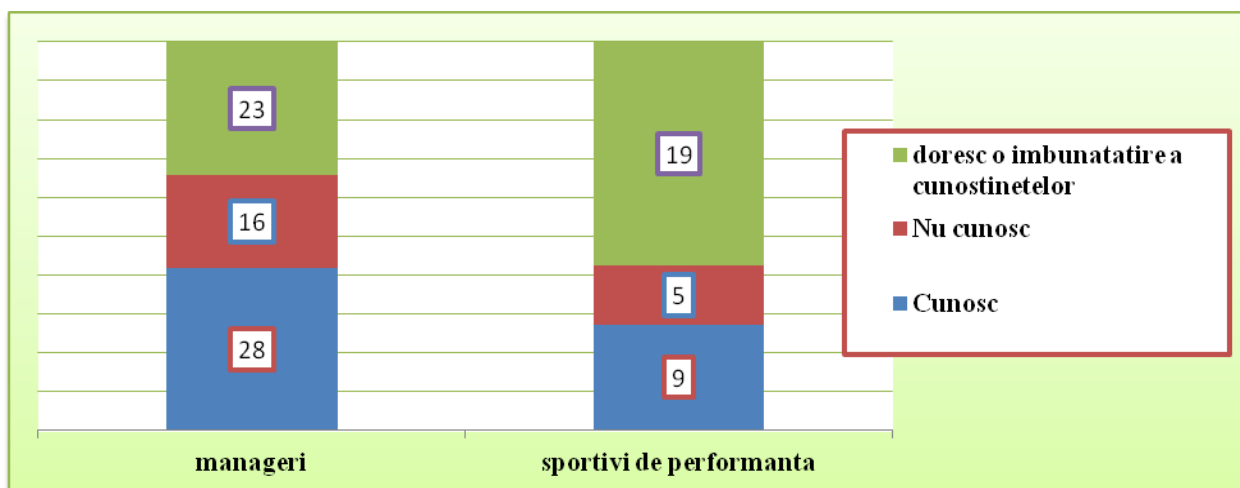


Fig. 2.7. Răspunsurile cu privire la cunoașterea semnificației conceptelor de antreprenoriat și de antreprenor

Potrivit literaturii de specialitate, antreprenoriatul aduce multe beneficii pentru întreprinzători și pentru societate, dar nu se potrivește tuturor oamenilor. Înainte de a începe o afacere, e bine de știut ce este antreprenoriatul și ce înseamnă a fi întreprinzător, pentru a decide dacă vi se potrivește. Astfel, putem defini antreprenoriatul ca fiind procesul de creare a unei noi afaceri care va oferi valoare clienților și va aduce câștig. Rolul principal în antreprenoriat îl joacă antreprenorul (omul de afaceri).

Antreprenorul este persoana dispusă să-și asume riscuri (pericole) și să dedice efort și timp pentru a începe propria afacere. Afacerea sa poate să fabrice un anumit produs, poate să se ocupe de comerțul en gros sau cu amănuntul sau să furnizeze servicii. Poate fi o întreprindere în mediul fizic, dar poate fi și o afacere pe Internet, deci o formă de comerț electronic (sau servicii electronice). În acest caz vorbim de e-antreprenoriat (de exemplu, vânzarea unor echipamente sportive).

La întrebarea “Considerați că antreprenorul de succes trebuie să fie în stare să recunoască oportunitățile, să promoveze inovația și să-și asume riscul”? (Figura 2.8), un număr semnificativ de subiecți (87%) au dat răspunsuri pozitive. Dacă ar fi să situăm aceste răspunsuri pe scara valorilor, am putea releva faptul că inovația și asumarea riscurilor reprezintă valorile cele mai importante, pe care un antreprenor trebuie să le înțeleagă și să le promoveze (62%), iar identificarea oportunităților a fost un răspuns pentru care au optat 38%, o valoare mai mică, însă tot semnificativă.

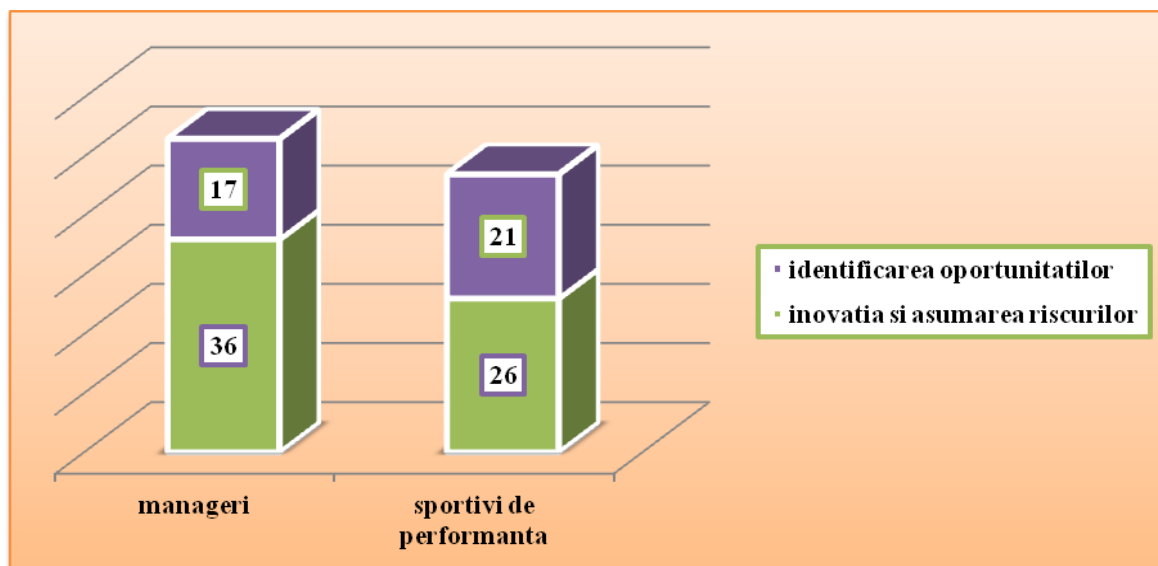


Fig. 2.8. Răspunsurile cu privire la recunoașterea de către antreprenor a inovației, a riscului și a oportunităților

Conform literaturii de specialitate, antreprenorul de succes trebuie să fie în stare să recunoască oportunitățile, să promoveze inovația și să-și asume riscul. Procesul nu este simplu, dar antreprenoriatul aduce și multe beneficii. Există cel puțin *cinci motive* pentru care o persoană ar putea decide să intre în procesul de antreprenoriat, asumându-și și riscul:

- *Satisfacția personală:* antreprenorul planifică, organizează și pune în practică o activitate provocatoare, care îl inspiră. Înființarea întreprinderii sale este însoțită, așadar, de înalte satisfacții personale.
- *Independența:* antreprenorul este propriul său angajator. Își alege clienții și produsele/serviciile pe care le va oferi.
- *Statutul social:* un antreprenor bun se bucură de stima altor persoane.
- *Banii:* unele întreprinderi câștigă suficienți bani cât să supraviețuiască. Există însă și altele, care au un profit de multe milioane. Posibilități există întotdeauna.
- Contribuția la dezvoltarea mediului de afaceri și consolidarea antreprenoriatului țării.

2.3. Analiza documentelor de organizare și desfășurare a procesului instructiv-educativ la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”

Obiectivele educaționale în cadrul disciplinei de studiu „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” sunt realizate prin strategii ale educației, formale și nonformale, centrate pe acțiuni independente și în grup, reflectate în curriculumul la disciplină. Curriculumurile universitare corespund după structură și conținut cerințelor stabilite

în Planul-cadru și asigură realizarea competențelor planificate la specializarea „Marketing și legislație în sport”.

Curriculumul universitar la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” a fost elaborat din perspectiva trecerii de la modelul de proiectare curriculară centrat pe obiective – elaborat și implementat în sistemul academic moldovenesc – la modelul centrat pe competențe. Adoptarea noului model de proiectare curriculară este determinată, pe de o parte, de nevoia de a realiza actualizarea formatului și unitatea concepției curriculumelor universitare la nivelul ciclurilor de învățământ (I și II) pe rezultate explicite și evaluabile ale învățării.

Curriculumul universitar urmărește valorizarea cadrului european al competențelor-cheie la următoarele niveluri: formularea competențelor generale și selectarea seturilor de valori și atitudini; organizarea elementelor de conținut și corelarea acestora cu competențele specifice; elaborarea sugestiilor metodologice, a strategiilor didactice și de evaluare.

Curriculumul universitar la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” vizează cu prioritate valorizarea competențelor-cheie (transversale și profesionale), care se adresează direct domeniului specific de cunoaștere academică, precum și asigurare a transferabilității tuturor celorlalte competențe-cheie, prin deschiderea către abordări inter- și transdisciplinare în interiorul ariei curriculare ”Educație fizică și sport” și cu celelalte discipline de studiu. Disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” este prevăzută, conform planului de învățământ, în aria curriculară ”Managementul culturii fizice” și are menirea să-și aducă contribuția specifică la realizarea dezvoltării complexe a personalității autonome și creative a studenților – finalitate prevăzută în Legea învățământului.

În acest context, pentru a putea asigura un proces didactic modern, bazat pe o ofertă educațională optimă, precum și pe instruirea diferențiată a studenților - masteranzi, pe baza unor trasee particulare de învățare, individuale sau de grup, este necesar, corespunzător realității practice, ca, în ciclul II academic, să se asigure atât dobândirea de către studenți a cunoștințelor necesare acționării asupra dezvoltării capacităților manageriale, de cercetare și inovare, cât și inițierea/ consolidarea în practicarea unor discipline practice.

Conținuturile și criteriile de evaluare aferente fiecărei teme din cadrul disciplinei de studiat se elaborează de către cadrul didactic ce asigură predarea și se aprobă de către Catedra Managementul Culturii Fizice. Forma actuală a curriculum-ului universitar la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” reprezintă o etapă tranzitorie către un demers viitor de proiectare unitară și coerentă pe parcursul întregului învățământ superior, care va avea la bază definirea profilului de afirmare al

absolventului de profil. În Tabelul 2.1 este prezentată administrarea disciplinei „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”.

Tabelul 2.1.Administrarea disciplinei

Forma de învățământ	Codul disciplinei	Denumirea disciplinei	Responsabil de disciplină	Semestrul	Ore total:				Evaluarea	Nr. de credite	
					Total	inclusiv					
						C	S	L			LI
cu frecvență la zi anul I	U01O05	Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă	Catedra MCF	2	150	10	30	-	110	ex	5

În Tabelul 2.2 sunt reflectate competențele generale ce urmează a fi dobândite de către masterand prin studierea acestei discipline, iar în Tabelul 2.3 competențele specifice.

Tabelul 2.2. Competențele generale

Competențele generale
1. Utilizarea limbajului de specialitate în relațiile de comunicare 2. Valorificarea informațiilor, metodelor și mijloacelor specifice disciplinei de studiu 3. Utilizarea cunoștințelor, metodelor și mijloacelor specifice disciplinei de studiu, în vederea dezvoltării capacității de antreprenoriat 4. Aplicarea sistemului de reguli specifice organizării și practicării activităților de antreprenoriat și adoptarea unui comportament adecvat în cadrul relațiilor interpersonale și de grup 5. Valorificarea cercetării științifice în domeniul antreprenoriatului în corespundere cu obiectivele fixate, cu problematica de investigare, cu datele culese și analizate, și nu în ultimul rând conturarea soluțiilor.

Tabelul 2.3. Competențele specifice

Competențe profesionale	➤ Deprinderi de documentare și elaborare a planurilor de acțiune ale afacerilor în sport în corespundere cu sursele de finanțare ➤ Abilități de prezentare a anumitor obiective specific activității de antreprenoriat ➤ Cunoștințe procedurale, legale cu privire la actele de înființare a unei organizații sportive și înregistrarea acestora la organele competente ➤ Însușirea diferitelor tehnici de interpretare a legislației, ce reglementează activitatea de antreprenoriat în domeniu
Competențe transversale	➤ Abordarea integrată a cunoștințelor despre antreprenoriat și aprofundarea procedurilor de cercetare științifică interdisciplinară. ➤ Cunoașterea metodelor de lucru în domeniul elaborării unui plan de afaceri ➤ Formarea abilităților necesare cooperării multidisciplinare, comunicării și edificării de relații parteneriale fundamentate pe aplicarea cunoștințelor însușite și dezvoltarea raționamentelor științifice transdisciplinare

În Tabelul 2.4 sunt prezentate subcompetențele, conținuturile, activitățile de învățare și evaluare.

Tabelul 2.4. Subcompetențele, conținuturile, activitățile de învățare și evaluare la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”

SUBCOMPETENȚE	CONȚINUTURI DIDACTICE	ACTIVITĂȚI DE ÎNVĂȚARE ȘI EVALUARE	NR.ORE ALOCATE		
			contact direct		
			P	S	LI
Studentul va fi competent: - să definească conceptele de "afacere", "profit" și "antreprenor"; - să prezinte specificul activității de antreprenoriat; - să prezinte trăsăturile de caracter ale întreprinzătorilor ; - să concretizeze care sunt factorii ce determină și influențează comportamentul antreprenorial; - să elaboreze un plan de acțiune al unei afaceri în sport; - să precizeze importanța antreprenoriatului inovațional.	Tema 1. Bazele antreprenoriatului 1. 1. Definiții ale conceptelor: afacere, profit și antreprenor 1. 2. Activitatea de antreprenoriat 1. 3. Antreprenoriat în cultura fizică și sport 1. 4. Trăsăturile de caracter ale întreprinzătorilor 1. 5. Impactul asupra ofertei și cererii antreprenoriale în sport 1. 6. Cultura - factor decisiv care determină comportamentul antreprenorial 1. 7. Tipologii de întreprinzători 1. 8. Variante de debut în afacerile sportive 1. 9. Plan de acțiune al afacerilor în sport și sursele de finanțare 1. 10. Antreprenoriatul inovațional în sport	Test de cunoștințe	4	10	40
Studentul va fi competent: - să menționeze care sunt instituțiile legale ce monitorizează funcționarea legală a antreprenoriatului în Republica Moldova; - să identifice și să prezinte elementele definitorii ale mediului extern al entităților sportive ce le furnizează informații de bază - juridice și economice.	Tema 2. Mediul extern, furnizor al informațiilor de bază (juridice și economice) ale antreprenoriatului în sport 2.1. Ministere și instituții guvernamentale 2.2. Instituții neguvernamentale	Test de cunoștințe	2	6	20
Studentul va fi competent: - să prezinte și să definească principalele forme juridice de organizare a unei afaceri sportive; - să identifice și să	Tema 3. Forme juridice de organizare a micilor afaceri în sport 3.1. Principalele forme juridice de desfășurare a afacerilor particulare 3.2.Cadrul legal pentru organizarea activității întreprinzătorilor în sport 3.3. Procedura de înființare a unei firme 3.4. Planul de afaceri în domeniul serviciilor	Test de cunoștințe Elaborarea conținutului unei cercetări	2	6	20

interpreteze cadrul legal pentru organizarea și desfășurarea activității afacerilor particulare; - să elaboreze planurile de reorganizare a entității sportive; - să concretizeze în ce constă procesul de încetare a entității sportive.	sportive 3.5. Încetarea activității unei afaceri	cu privire la organizarea unei afaceri în sport			
Studentul va fi competent: - să definească și să înțeleagă conceptele de drept, drept sportiv, raport social, raport juridic, persoană juridică, persoană fizică. - să acumuleze cunoștințe cu privire la patrimoniu, fapte și acte juridice; - să cunoască, să aplice și să interpreteze legislația cu privire la antreprenariat în Republica Moldova; - să cunoască legea cu privire la cultura fizică și sport, inclusiv alte acte normative ce reglementează domeniul sportiv.	Tema 4. Elemente de drept și legislație în sport 4.1. Abordări terminologice: drept, drept sportiv, raport social, raport juridic, persoană juridică, persoană fizică, 4.2. Patrimoniul 4.3. Actele juridice 4.4. Faptele juridice 4.5. Aporturile asociațiilor 4.6. Modificarea statutului organizației sportive 4.7. Răspunderea juridică în sport 4.8. Legislație aplicată în domeniul de referință: 4.8.1. Legea cu privire la antreprenariat și întreprinderi 4.8.2. Legea cu privire la cultura fizică și sport 4.8.3. Alte acte normative ce reglementează activitatea de antreprenariat	Test de cunoștințe	2	8	30
	Total nr. de ore		10	30	110

Curriculumul la disciplina „Antreprenariat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” este un document cu caracter obligatoriu pentru orice cadru didactic, în care sunt indicate elementele de conținut ale disciplinei respective, predate studenților din anul I, de la specializarea de referință. Caracterul obligatoriu al curriculumului universitar este mai nuanțat decât în cazul planului de învățământ, în sensul că obligativitatea privește realizarea conținutului tematic, în timp ce modurile de realizare urmează să fie stabilite de cadrul didactic, astfel încât să fie atinse standardele de performanță prevăzute. Realizarea curriculumului este, în măsură însemnată, dependentă de pregătirea, experiența și abilitatea cadrului didactic.

Curriculumul universitar cuprinde nota de prezentare; administrarea disciplinei; competențele generale și specifice; descriptorii de performanță; sugestii metodologice; strategii didactice; strategii de evaluare; coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din

domeniul aferent programului; surse bibliografice și anexe. Curriculumul este publicat periodic și pus la dispoziția studenților în format electronic (platforma Moodle) și pe hârtie. Curriculumul universitar constituie documentul didactic principal în asigurarea realizării finalităților de studii incluse în planul de studii. Curriculumul disciplinei „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” prevede realizarea lucrului individual (a lucrărilor de laborator, a lucrărilor grafico-analitice, a referatelor, a proiectelor și a studiilor de caz), fapt ce contribuie la învățarea activă de către studenți. Realizarea lucrărilor și proiectelor contribuie la formarea competențelor specifice. Colaborarea strânsă cu entitățile sportive, instituțiile de învățământ preuniversitar și agenții economice din domeniu permite elaborarea lucrărilor, a tezelor de masterat privind problemele actuale ale domeniului educației fizice și sportului din țară. Din perspectiva gradului de detaliere a conținutului tematic, curriculumul universitar la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” are un caracter sintetic (conținutul lui tematic este detaliat pe teme mari, cuprinzătoare). Orientările metodologice cuprinse în cadrul curriculumului universitar de referință nu reprezintă un ghid metodologic, ele se referă la unele precizări cu privire la elementele de conținut care au o importanță deosebită, precum și la modul de tratare a acestora.

Proiectarea didactică la disciplina de studiat este orientată spre activități de formare a competențelor masteranzilor (cognitive, psihomotrice și comportamentale) prin activitate formativă, conform obiectivelor de formare a competențelor specifice, și nu conținuturilor educaționale. Strategiile didactice sunt active și interactive, practicându-se metodologii ce se referă la activitatea profesorului și a masterandului. Se respectă, de asemenea, structura logică de corelare între subcompetențe, conținuturi și activități de evaluare inițiale, formative și finale. Mai mult, este necesară și o abordare metodico-științifică a strategiei didactice ca proces și ca produs. Procesul didactic este orientat spre învățare independentă și aplicativă, bazată pe formarea interesului subiectului. Profesorul programează (proiectează) sarcini la domiciliu în scopul îndeplinirii lucrului individual. Activitatea realizată de către masterand la domiciliu este evaluată în cadrul lecției și apreciată cu notă diferențiată.

În ceea ce privește metodele și tehnicile de predare-învățare, acestea se bazează pe următoarele criterii: metodele de predare-învățare (de formare a competențelor): expunerea orală, demonstrația, conversarea, învățarea individuală și în echipă, exercițiul, descoperirea și problematizarea; algoritmizarea; modelarea, simularea, cooperarea, asaltul de idei, studiul de caz, feed-back-ul, experimentul; metoda statistico-matematică. Predarea temelor teoretice incluse în curriculum este menită să le formeze masteranzilor cunoștințe conceptuale și speciale și este obligatorie, fapt ce va conduce la formarea și consolidarea motivației învățării conștiente.

Diversificarea formelor de învățare presupune: îmbinarea solicitărilor cognitive, psihomotrice de tip frontal cu cele de echipă și individuale; comportamentul didactic al profesorului, ce corespunde ritmului de învățare al fiecărui masterand.

În cadrul procesului educațional sunt intercalate cunoștințele din diferite domenii ale cunoașterii: cultură fizică, sport, management, anatomie, fiziologie, chimie, biologie, fizică, biomecanică etc. Interdisciplinaritatea relevă caracteristica epocii noastre, reprezintă o modalitate de organizare a conținuturilor învățării, conferind o imagine unitară proceselor studiate în cadrul disciplinei de referință.

Centrarea pe student reprezintă, de asemenea, un aspect esențial în procesul de predare – învățare, ce este abordat în permanență de către cadrul didactic la disciplina de referință. În procesul instructiv-educativ, un accent deosebit se pune pe competențele studentului în momentul respectiv: nivelul de competențe cognitive, psihomotrice și afective. Activitatea didactică se direcționează spre formarea competențelor-cheie conform prevederilor sistemelor de învățământ din Comunitatea Europeană, ale Concepției Învățământului și finalităților prevăzute de Codul Educației al RM în vigoare.

Evaluarea definește eficiența învățământului prin prisma raportului dintre competențele specifice proiectate și rezultatele obținute de către masteranzi în activitatea de învățare. Ea este menită să reflecte nivelul, volumul și calitatea reală a cunoștințelor cognitive și psihomotorice. Evaluarea vizează în principal:

- a) măsura în care competențele-cheie și cele specifice au fost atinse;
- b) progresul sau insuccesul masteranzilor;
- c) eficiența strategiilor didactice folosite de profesor în activitatea de instruire.

Tipuri de evaluare a competențelor utilizate la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”:

Cunoștințe – pregătirea teoretică:

- competențe cognitive generale – se va realiza conform temelor de prelegeri la disciplina de studiu;
- pregătirea teoretică a masterandului în funcție de formarea orizontului aptitudinal;
- competențe cognitive speciale – prevede cunoașterea conținutului curricular stabilit în scopul dobândirii subcompetențelor. Se va evalua concomitent cu însușirea practică a acțiunilor și cu realizarea lucrului individual (în cadrul evaluării curente);
- evaluarea prin testări specifice – un set de probe practice cu întrebări teoretice, cu ajutorul căruia se verifică și se evaluează nivelul asimilării competențelor, precum și capacitatea de a opera cu ele, prin raportarea răspunsurilor la o scară de apreciere etalon, elaborată în prealabil.

Evaluarea finală – desfășurată la sfârșitul semestrului, se finalizează în conformitate cu standardele de competență și cu susținerea examenului planificat conform orarului de către Decanatul Facultății de Pedagogie din cadrul Universității de Stat de Educație Fizică și Sport.

Pentru a asigura evaluarea performanțelor academice, funcționează diverse tipuri de activități:

- evaluarea independentă a competențelor;
- evaluarea colectivă (a echipei de masteranzi);
- evaluarea în cadrul activităților practice de instruire organizate în procesul instructiv-educativ în mediul academic sau realizat în condiții la domiciliu (activități reflectate în lucrările realizate și aplicate în portofoliul masterandului), participarea activă la concursuri didactice, competiții sportive, alte activități de valoare, precum conferințele științifice organizate la nivel universitar.

Cursul „Antreprenoriatul în sport” nou elaborat

Cursul universitar „Antreprenoriatul în sport” aduce o contribuție semnificativă la formarea competenței manageriale și antreprenoriale a viitorilor specialiști din această sferă. Mai mult, disciplina de studii, ce are ca obiect antreprenoriatul în sport, se referă la ciclul profesional de studii (Masterat), având scopul de a forma un sistem de concepte, cunoștințe, abilități și competențe în acest domeniu orientate spre implementarea procesului de organizare a activității antreprenoriale în sfera culturii fizice și sportului. Instruirea în cadrul acestei discipline de studii trebuie să asigure :înțelegerea consolidată a esenței și semnificației sociale a activității antreprenoriale; a obiectivelor, strategiilor, principiilor, funcțiilor și metodelor de management specific culturii fizice și sportului, inclusiv al organizațiilor sportive; aplicarea cunoștințelor de management și de antreprenoriat în activitățile culturii fizice și ale organizațiilor sportive; înțelegerea relațiilor economice și a factorilor de eficiență socioeconomică în domeniul culturii fizice și sportului; utilizarea eficientă a potențialului lor intelectual; formarea abilităților pentru a dobândi noi cunoștințe generale și profesionale, folosind tehnologii moderne de predare; formarea abilităților pentru formularea problemelor și rezolvarea lor în cadrul activității profesionale; formarea abilităților de autoorganizare și dezvoltare personală, specializate în domeniul culturii fizice și sportului.

Cursul „Antreprenoriatul în sport” stabilește sarcinile de dezvoltare a abilităților organizatorice pentru activitățile de antreprenoriat ale studenților.

Instruirea practică are un rol important în formarea competențelor antreprenoriale ale viitorilor specialiști din domeniu, ceea ce implică abordarea unor metode de predare active. Astfel, activitățile de lucru individual ale studenților au o importanță semnificativă și implică căutarea și selectarea informațiilor pentru a finaliza cu succes unitățile de învățare. În procesul de

finalizare a sarcinilor, studenții iau în considerare diverse aspecte ale constituirii și dezvoltării unei organizații: definirea unei idei de afaceri, alegerea unei locații de afaceri, pregătirea documentelor constitutive, determinarea strategiei și a obiectivelor instituționale, dezvoltarea unui stil corporativ și centrat pe lucrul în echipă, crearea unei structuri organizaționale, elaborarea unui plan de afaceri, cunoașterea actelor normative și a documentelor juridice ce reglementează funcționarea entităților, gestiunea documentelor și luarea deciziilor eficiente.

În exercițiile practice, se modelează etapa preliminară a organizării unei afaceri, punându-se accent pe metodele active de însușire a cunoștințelor, pe dezvoltarea abilităților creative ale studenților, pe trecerea de la formarea continuă la cea individualizată, ținând cont de nevoile și capacitățile individului și de specificul subiectului.

Cursul este organizat în așa manieră, încât să se transfere studenților calitatea de la un consumator pasiv de cunoștințe la unul creator, activ, deschis spre cunoaștere, care știe să formuleze o problemă, să analizeze modalități de rezolvare a acesteia, să găsească rezultatul așteptat și să dovedească corectitudinea acestuia. Activitatea independentă a studenților nu este doar o formă importantă a procesului educațional, ci constituie fundamental acestuia. Pentru a activa lucrul individual și independent al studenților pe acest subiect, formulăm următoarele recomandări:

- Utilitatea muncii efectuate. Cele mai bune lucrări ale studenților pot fi folosite în cadrul prelegerilor, în realizarea unor mijloace didactice, în pregătirea publicațiilor; prin urmare, atitudinea față de finalizarea sarcinii se va schimba semnificativ într-o direcție bună, fapt ce contribuie la creșterea calității activității prestate. De asemenea, rezultatele muncii desfășurate de student pot fi aplicate în activitățile sale profesionale.

- Participarea studenților la activități creative. Prin realizarea unor proiecte, studenții vor putea participa la cercetări și lucrări metodologice.

- Utilizarea factorilor de evaluare a cunoștințelor (se vor utiliza evaluări cumulative, teste, proceduri de examinare).

Organizarea lucrului individual al studenților este unitatea a trei forme interdependente de activități: una extrauniversitară; cea realizată în centrele universitare/laboratoare/ biblioteci științifice, precum și cea care se desfășoară sub supravegherea directă a profesorului cu antrenarea muncii creative.

CUPRINS

Tema 1. SISTEMUL MODERN DE AFACERI ȘI FUNDAMENTELE ANTREPRENORIATULUI

- 1.1. Considerații generale privind sistemul de afaceri
- 1.2. Sistemul de afaceri modern
- 1.3. Bazele antreprenoriatului
- 1.4. Definiții ale conceptelor de afacere, profit și antreprenor
- 1.5. Activitatea de antreprenoriat
- 1.6. Trăsăturile de caracter ale întreprinzătorilor

Tema 2. MEDIUL DE AFACERI ȘI EDUCAȚIA ANTREPRENORIALĂ

- 2.1. Mediul de afaceri
- 2.2. Educația antreprenorială
- 2.3. Gândirea antreprenorială

Tema 3. CULTURA FIZICĂ ȘI SPORTUL ÎN STRUCTURA PIETEI MODERNE

- 3.1. Cultura, factor ce determină comportamentul antreprenorial
- 3.2. Serviciile sportive, produs al activităților culturii fizice și ale organizațiilor sportive
- 3.3. Activitatea de antreprenoriat în domeniul culturii fizice și sportului
- 3.4. Piața în sfera culturii fizice și a serviciilor sportive
- 3.5. Clasificarea serviciilor sportive, ca obiect al afacerilor din domeniu
- 3.6. Forme ale activității antreprenoriale din domeniul culturii fizice și sportului
- 3.7. Femeia-antreprenor

TEMA 4. FUNDAMENTE ALE ORGANIZĂRII MICILOR AFACERI ÎN DOMENIUL CULTURII FIZICE ȘI SPORTULUI

- 4.1. Principii și condiții pentru crearea propriei afaceri. Alegerea domeniului de activitate
- 4.2. Etapele creării propriei afaceri
- 4.3. Misiunea unei organizații

TEMA 5. ORGANIZAREA AFACERILOR SPORTIVE ȘI SCHIMBAREA ORGANIZAȚIONALĂ

- 5.1. Organizarea afacerilor sportive
- 5.2. Factorii de dezvoltare a afacerilor sportive
- 5.3. Aspecte teoretico-practice privind managementul inovațional

5.4. Rolul organizațiilor în procesul de schimbare organizațională

5.5. Schimbarea organizațională

TEMA 6. REPERE PRACTICE PENTRU FORMAREA COMPETENȚELOR ANTREPRENORIALE ALE SPECIALIȘTILOR DIN DOMENIUL CULTURII FIZICE ȘI SPORTULUI

6.1. Antreprenoriatul ca și competență

6.2. Jocurile de afaceri

6.3. Incubatoarele de afaceri din universități

6.4. Dirijarea unei afaceri

6.5. Concepte antreprenoriale de bază

Pentru persoanele vizate, în prezent, în Republica Moldova nu există programe de studii acreditate, care să asigure o formare avansată în antreprenoriatul sportiv. Este necesar să înțelegem dacă merită să se formeze astfel de specialiști, și dacă da, atunci studenții se pot forma eficient în echipe care să se ocupe de startup-uri, dezvoltări și să promoveze antreprenoriatul sportiv.

Succesul oricărui proiect de afaceri în sport presupune existența unei echipe bine formate cu o deschidere spre inovații, ale cărei coechipieri să dispună de anumite competențe antreprenoriale. Pentru a forma competențele antreprenoriale, se pot organiza mese rotunde și seminarii științifice cu tematici centrate pe „Activitatea antreprenorială în sport”; premierea tezelor de absolvire, în special a celor de succes, care pot oferi un suport științific pentru implementarea afacerilor sportive.

Totodată, este important să menționăm că abilitățile și cunoștințele antreprenoriale pot fi dobândite de studenți nu numai prin programe educaționale, ci și prin diverse activități. De exemplu, să fie organizate anual turnee dedicate rezolvării cazurilor de afaceri sau punerii în practică a planurilor de afaceri sportive. Acest lucru se poate asigura și cu suportul praxiologic al antreprenorilor, care vor stimula dorința deschiderii unei noi afaceri de viitorii absolvenți din dorința de a progresa și dezvolta mediul de afaceri la nivel național.

Am putea spune că pedagogia interdisciplinară este esențială pentru predarea antreprenoriatului. Diversitatea cognitivă este importantă în majoritatea lucrurilor din viață, dar absolut esențială pentru antreprenorii care înțeleg că antreprenoriatul necesită testarea constantă a ipotezelor noastre celor mai prețuite. Cu cât dispunem de mai multe gânduri diferite și de structuri de cunoaștere variate, cu atât devine mai ușor.

Un serviciu sociocultural este un serviciu pentru satisfacerea nevoilor spirituale, intelectuale și menținerea vieții normale a consumatorului. Serviciul sociocultural asigură menținerea și restabilirea sănătății, dezvoltarea spirituală și fizică a individului și contribuie la îmbunătățirea abilităților sale profesionale. Acestea pot include servicii de cultură fizică și sport, de turism și educaționale. Pentru a înțelege esența culturii fizice și a serviciilor sportive, ar trebui să fie luate în considerare caracteristicile lor generale, precum și proprietățile lor specifice.

Serviciile de cultură fizică și sport pot fi definite ca un ansamblu de diverse forme sociopedagogice de activitate, desfășurate în scopul satisfacerii nevoilor diferitelor grupuri sociodemografice ale populației cu privire la îmbunătățirea condiției fizice sau cu referire la crearea unui spectacol sportiv.

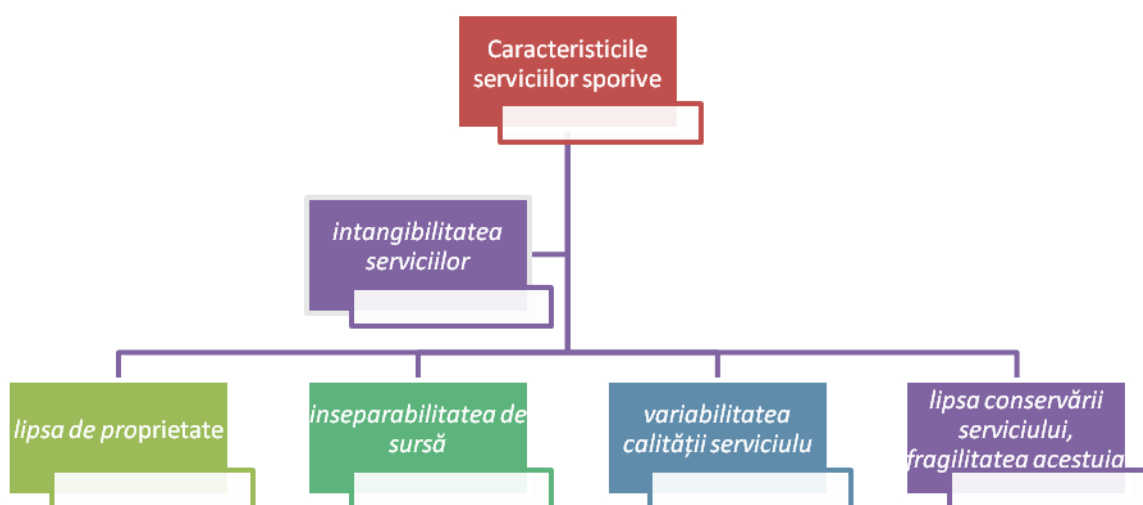


Fig. 2.9. Caracteristicile serviciilor sportive

Implementarea și gestionarea unei oferte de servicii sportive necesită cunoașterea și respectarea condițiilor specifice legale și de reglementare, adesea nefiind cunoscute de voluntarii asociativi (de exemplu: aprobarea activităților de turism pentru taberele sportive, respectarea regulilor de concurență, impozitare, dreptul procedural de muncă, serviciile de licitație și de achiziții publice sau delegarea de servicii publice etc.).

Legea Republicii Moldova cu privire la cultura fizică și sport nr.330-XIV din 25.03.99, publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.83-86/399 din 05.08.1999, reglementează activitatea de întreprinzător ce ține de cultură fizică și sport. Astfel, potrivit art.4, al.1. persoanele fizice (cetățenii Republicii Moldova) și cele juridice (asociațiile, cluburile și federațiile naționale) au dreptul la activitatea de întreprinzător de prestare a serviciilor ce țin de cultură fizică și sport, precum și la producerea mărfurilor cu destinație sportivă și turistică, în baza licenței eliberate de autoritatea centrală de specialitate.

În prezent, sportul reprezintă mult mai mult decât activitate fizică și competiție. El a devenit, de asemenea, spectacol și afacere. Paradoxul face că, deși lor li se datorează întregul business, sportivii nu primesc decât o fracțiune din veniturile generate, tendință evidentă îndeosebi în statele cu nivel de trai relativ scăzut, printre care se numără și Republica Moldova.

Antreprenorii de sex feminin ar trebui priviți ca un grup eterogen, ținând seama de diferiții factori care influențează experiențele femeilor, cum ar fi etnia, cultura, vârsta, clasa și mediul educațional, mai degrabă decât concentrându-se doar pe dezavantajele pe care le întâmpină acestea în societate.

Cu privire la organizarea micilor afaceri în domeniul culturii fizice și sportului, putem menționa că, la etapa inițială a creării unei noi entități, se determină componența fondatorilor și se elaborează documentele constitutive: statutul și acordul privind crearea, obiectul și activitățile acesteia, indicând forma sa organizatorică și juridică. Odată cu aceasta, se întocmește procesul-verbal nr. 1 al ședinței fondatorilor organizației cu privire la numirea directorului și președintelui comisiei de audit (cenzori). Apoi se deschide un cont bancar temporar, unde cel puțin 50% din capitalul autorizat trebuie vărsat în termen de 30 de zile de la înregistrarea întreprinderii. Mai mult, entitatea sportivă este înregistrată la locul înființării la administrația fiscal-teritorială. După finalizarea înregistrării se primește certificatul de înregistrare, iar organizației i se atribuie un cod fiscal (cod al clasificatorului unitar al organizațiilor). La etapa finală a creării unei noi afaceri sportive, fondatorii își varsă pe deplin contribuțiile în contul bancar permanent al organizației. Din momentul înregistrării entității la autoritatea competentă conform legislației în vigoare, organizația sportivă va funcționa ca o entitate juridică independentă. Dacă o organizație este creată ca o societate pe acțiuni, atunci fondatorii acesteia vor trebui să subscrie și la acțiuni.

În ceea ce privește organizarea afacerilor sportive și schimbarea la nivel organizațional, este important de precizat că organizarea asigură punerea în aplicare a planului de afaceri, stabilind cine și ce fel de muncă va realiza și cu cine va interacționa. Antreprenoriatul în domeniul activității fizice și sportului se dezvoltă foarte dinamic în lumea modernă. Schimbări semnificative în modul de viață al oamenilor, în mediul social și cultural, eliminarea treptată a prejudecăților de clasă și religioase au dat un nou impuls dezvoltării sportului în majoritatea țărilor lumii. În secolul al XX-lea au avut loc procese care au făcut din sport și activitate fizică una dintre principalele nevoi ale oamenilor de toate vârstele, au stimulat interesul pentru toate domeniile culturii fizice și educației fizice. Cererea masivă pentru sport, bunuri și servicii sportive a condus la crearea industriei sportive și a unui sistem integrat de afaceri sportive, prin care înțelegem întregul set de întreprinderi, instituții și relații economice asociate cu implementarea activităților antreprenoriale în domeniul de activitate fizică și sport. Într-o anumită măsură, termenul „industrie sportivă” acoperă gama de persoane fizice și juridice

implicate în activități sportive. Acest cerc ar trebui să includă: organizații sportive, ligi și cluburi, echipe, jucători, antrenori și arbitri; persoane angajate în marketing sportiv; entități comerciale; televiziune, presă etc.). Principalii consumatori ai produselor din industria sportului sunt, în primul rând, cetățenii. Aceștia acționează ca și cumpărători (spectatori) ai unui spectacol sportiv sau pentru a extrage calități utile din folosirea instalațiilor sportive și a altor produse sportive - uniforme sportive, echipamente sportive și alte articole sportive. În întreaga lume, există încă o mulțime de oportunități nerealizate în acest domeniu, care au un impact negativ asupra dezvoltării industriei sportive.

Un alt aspect inovațional adus în elaborarea și implementarea cursului universitar îl constituie introducerea unor repere practice pentru formarea competențelor antreprenoriale la specialiștii din domeniul de referință. Aceste repere s-au concretizat în jocuri de afaceri, ce presupun anumite situații de lucru create artificial, cu probleme specifice și căutarea de soluții în cadrul unei anumite problematice. Fiecare joc trebuie elaborat și bine gândit, astfel încât eficacitatea acestuia să fie maximizată. În cea mai mare parte, jocurile de afaceri sau mai bine-zis rezultatele lor, intră în fluxul real de lucru al unei instituții sportive și contribuie la dezvoltarea nu numai a afacerii în general, ci și a fiecăruia dintre participanții săi în special. Pe parcursul jocurilor de afaceri, unele dintre problemele de afaceri cu care se confruntă adesea angajații entității sportive devin clare. Afară de faptul că acestea dezvoltă un spirit corporativ, capacitatea de a lucra cu întreaga echipă se îmbunătățește, ceea ce contribuie la instruirea angajaților pentru stimularea reacțiilor la diferite situații dificile apărute în procesul de funcționare a organizației sportive și în activitatea cu clienții. Astfel, prin intermediul jocurilor de afaceri, se relevă potențialul fiecărui angajat individual și al întregii echipe în ansamblu.

Cursul universitar nou elaborat, comparativ cu conceptul celui inițial, s-a evidențiat printr-o serie de aspecte inovaționale, după cum urmează:

- caracterul praxiologic al formatului nou reflectat prin modalitățile practice de inițiere, schimbare și dezvoltare a afacerilor sportive a contribuit la formarea competențelor antreprenoriale la viitorii specialiști din domeniu;
- organizarea activității de antreprenoriat în sport și reflectarea trăsăturilor esențiale ale antreprenorului sunt, de asemenea, problematice importante de care va trebui să se țină cont în implementarea și derularea afacerilor sportive;
- educația și gândirea antreprenorială abordate în conținutul cursului nou, ca tematici distincte încurajează studenții să se orienteze spre inovație și performanță, ceea ce conduce, de fapt, la o dinamică în dezvoltarea antreprenorială din domeniul culturii fizice și sportului;
- o nouă problemă abordată în conținutul cursului a fost și definirea componentelor specifice ale conținutului activității profesionale a unui antreprenor din această sferă și

constituie, din punctul nostru de vedere, nucleul identității profesionale reglementate printr-un standard profesional aprobat la nivel național;

- recomandarea abordării practice a coaching-ului online va oferi posibilitatea de a spori gradul de participare a femeilor antreprenoare la crearea de entități sportive, întreprinderi, maximizând în același timp rezultatele lor de performanță, deoarece oferă „tipul corect” de sprijin social;

- rezultatul formării practice prin jocurile de afaceri contribuie la o creștere a productivității personalului anagajat al unei instituții sportive și, prin urmare, la o dezvoltare a importanței acesteia în rândul companiilor similare de pe piață.

2.4. Concluzii la capitolul 2

- Antreprenoriatul inovațional are la bază o serie de motive (*satisfacția personală; independența, statutul social și banii*). Analiza datelor acumulate cu referire la această problemă ne-a permis să evidențiem că 31% dintre participanții la cercetare au menționat că printre aceste motive sunt interesele și dorințele personale; 11% - familia și rudele, 35% - relațiile sociale și societatea, iar 23% au precizat dezvoltarea personală și profesională. În acest context, participanții au manifestat un interes deosebit pentru îmbunătățirea cunoștințelor cu privire la antreprenariat (42%), întrucât 21% nu dispun de o cunoaștere adecvată a conceptelor de “antreprenariat”, “antreprenor” sau “afacere” în domeniu.

- Disciplina de studii „Antreprenariat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”, care asigură suportul științifico – didactic pentru formarea competențelor antreprenoriale ale studenților încadrați în programul de studii de masterat a fost distribuită rațional pe subiecte, fiind indicate tipurile de sesiuni de instruire, planificarea și organizarea muncii independente a studenților-sportivi și determinat, de asemenea, sprijinul educațional și metodologic cu dezvoltarea și aplicarea unui sistem de control. Cu toate acestea, formatul cursului a avut un caracter complex și generalizat, fapt ce a condus spre abordarea noului concept, mai practic și mai util în pregătirea profesională a viitorilor specialiști.

- Cursul universitar „Antreprenoriatul în sport” a adus o contribuție semnificativă la formarea competenței manageriale și antreprenoriale a viitorilor specialiști din această sferă, întrucât a avut drept scop formarea unui sistem inovațional de concepte, cunoștințe, abilități și competențe în acest domeniu, orientate spre implementarea procesului de organizare a activității antreprenoriale în sfera culturii fizice și sportului. Mai mult, prin elaborarea și implementarea acestui nou format, s-a contribuit la înțelegerea consolidată a activității antreprenoriale și la aplicarea cunoștințelor de antreprenariat în diverse genuri de situații.

- Pentru formarea competențelor antreprenoriale un rol esențial îl are pedagogia interdisciplinară, care este esențială pentru predarea antreprenoriatului, deoarece diversitatea cognitivă este absolut semnificativă pentru antreprenorii care înțeleg că antreprenoriatul necesită testarea constantă a ipotezelor, iar dacă există o educație/gândire antreprenorială, se formează structuri de cunoaștere variate, ce pot deveni mai accesibile și mai ușor transformate în idei de afaceri.

3. ARGUMENTAREA EXPERIMENTALĂ A UTILIZĂRII COMPETENȚELOR ANTREPRENORIALE ÎN CADRUL DISCIPLINEI „ANTREPRENORiat ÎN SPORT”

3.1. Evaluarea pregătirii studenților de la Facultatea de Pedagogie în cadrul cursului „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” la etapa inițială

Evaluarea rezultatelor academice se realizează în strictă conformitate cu cerințele cadrului normativ reglator în vigoare la nivel universitar.

Evaluarea rezultatelor obținute de către studenții de la Facultatea de Pedagogie, programul de master „Marketing și legislație în sport”, în cadrul cursului „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” trebuie să se afle în raporturi multiple, de condiționare și influențare reciprocă, uneori de cauzalitate circulară, mai ales cu cadrele didactice, curriculumul universitar, procesele de instruire. De asemenea, rezultatele învățării, reușita studenților, sunt în funcție de procesele de predare și de experiența de învățare furnizate, dar care, la rândul lor, influențează predarea și învățarea.

Metodologia evaluării pregătirii studenților la disciplina de studiu (etapa inițială) este reflectată în Tabelul 3.1.

Tabelul 3.1. Metodologia evaluării pregătirii studenților la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”, la etapa inițială

Condiții	70% prezența la curs, 80% prezența la lecții practice de laborator.
Criterii	Participarea activă la dezbaterile pe marginea tematicii de curs și la lecții practice și de laborator. Realizarea unui proiect sau a unui referat la alegere.
Forme	Evaluări pe parcurs +1 proiect sau referat + evaluare finală (examen oral/scriș)
Formula notei finale	60% evaluare curentă, 40% evaluare finală.

Evaluarea rezultatelor și media notelor obținute de către masteranzii de la Facultatea de Pedagogie, specializarea “Marketing și legislație în sport”, la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” în perioada sesiunii de iarnă (anul universitar 2015 – 2016), respectiv a unui număr de 12 masteranzi, este reflectată în Tabelul 3.2 și Figura 3.1.

Tabelul 3.2. Evaluarea rezultatelor și media notelor obținute de către masteranzi la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” la etapa inițială

Media pe anul universitar	Media grupei martor	Media grupei experiment
Media anul I	8,23	8,24
Media anul II	8,25	8,26
Media I–II	8,24	8,25

Evaluarea rezultatelor oferă cadrului didactic informații cu privire la măsura în care au fost realizate obiectivele stabilite în curriculumul universitar, în procesul instructiv efectuat cu masteranzii de la această specializare și, prin aceasta, permite cunoașterea calității propriilor prestații ale profesorului ce a asigurat predarea disciplinei „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă” în anul universitar de studii 2018 – 2019. În acest context, își găsește aplicarea principiul potrivit căruia “valoarea acțiunilor umane (cel puțin a celor întreprinse deliberat) se exprimă prin efectele pe care le produc”. Astfel, evaluarea randamentului învățării reprezintă mijlocul principal de reglare a procesului didactic. Performanțele masteranzilor oferă și o imagine asupra calității și sugerează căi de perfecționare a stilului de învățământ, a curriculumului promovat de către cadrul didactic.

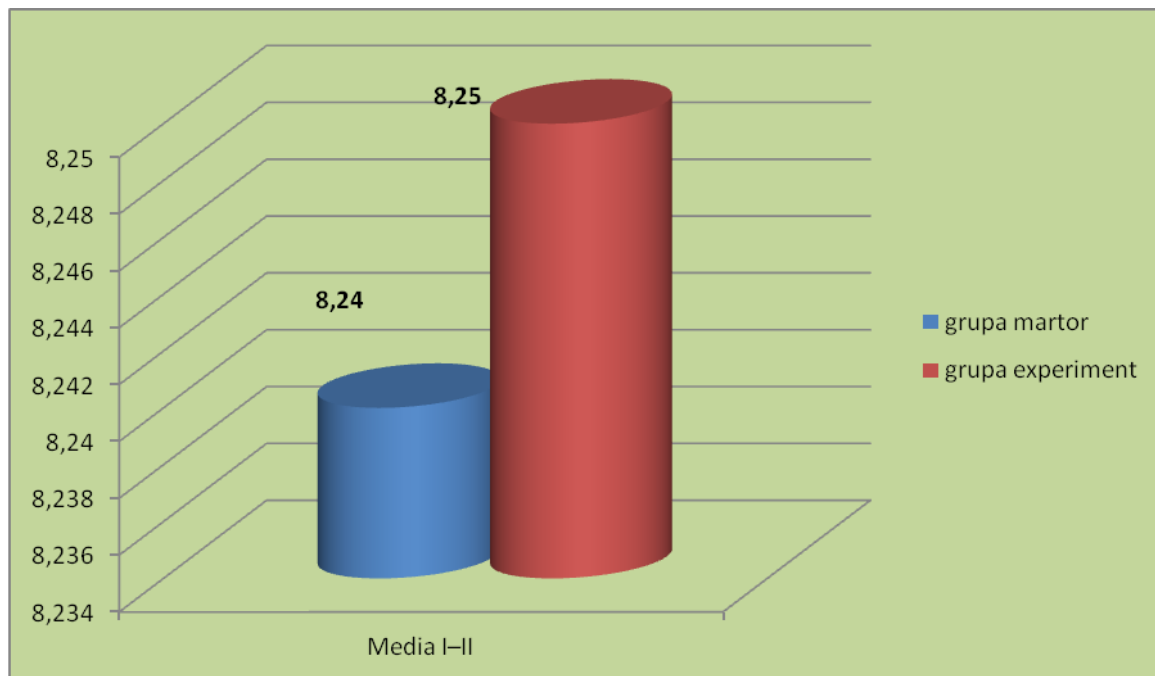


Fig. 3.1. Media notelor obținute

Din Tabelul 3.1 se observă o medie a notelor obținute de 8,25, ceea ce denotă, în opinia noastră, că unele compartimente ale evaluării necesită îmbunătățiri.

Mai mult, în relație cu învățarea, evaluarea are impact în mai multe planuri: maniera de verificare a pregătirii studenților în cauză, orientarea și dirijarea activității de învățare a acestora, evidențierea a ceea ce trebuie învățat și cum trebuie învățat, formându-le un stil de învățare.

În Tabelul 3.3, după cum s-a demonstrat anterior, și în Figura 3.2, la temele 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 11 și 12, s-au înregistrat variații semnificative ($P < 0,05$) acestea fiind datorate și conținutului intensificat al informației cu caracter teoretico-practic pilotat în cadrul grupei experiment. La temele 1, 8, am înregistrat variații nesemnificative ($P > 0,05$), întrucât acestea sunt bazate pe informații recente, nou elaborate prin conținuturile lor, necesitând o algoritmizare și logizare mai aprofundată. La tema 10 am obținut o variație foarte semnificativă ($P < 0,001$) datorită importanței managementului decizional și informațional în cadrul profesiei specialistului din domeniu. În Figura 3.2 este redată reprezentarea grafică a mediei obținute în urma evaluării grupelor martor și experimentală, raportate la tematica cursului, iar în Figura 3.3 observăm reprezentarea grafică a notelor obținute de cele două grupe.

Tabelul 3.3. Fluctuația valorilor mediilor obținute în urma evaluării la nivelul grupelor martor și experiment raportate la tematica cursului nou elaborat

Tematica cursului	Grupa martor (n=12)	Grupa experimentală (n=12)	t	p
1. Bazele antreprenoriatului	8,20 ± 0,117	8,37 ± 0,078	1,205	> 0,05
2. Mediul extern, furnizor al informațiilor de bază (juridice și economice) al antreprenoriatului în sport	8,48 ± 0,20	9,50 ± 0,210	3,64	< 0,05
3. Forme juridice de organizare a micilor afaceri în sport	8,41 ± 0,320	9,38 ± 0,310	2,22	< 0,05
4. Elemente de drept și legislație în sport	8,59 ± 0,219	9,32 ± 0,209	2,46	< 0,05
5 Impactul asupra ofertei și cererii antreprenoriale în sport	8,36 ± 0,150	9,04 ± 0,180	2,95	< 0,05
6 Antreprenoriatul inovațional în sport	8,35 ± 0,280	9,16 ± 0,280	2,27	< 0,05
7. Planul de afaceri în domeniul serviciilor sportive	8,11 ± 0,350	9,20 ± 0,280	2,47	< 0,05
8. Pregătirea profesională a managerilor (profesiograme)	8,13 ± 0,320	8,11 ± 0,310	1,72	> 0,05
9. Modificarea statutului organizației sportive	8,76 ± 0,12	9,40 ± 0,150	3,38	< 0,05
10. Legea cu privire la cultura fizică și sport	8,12 ± 0,34	9,67 ± 0,240	4,01	< 0,001
11. Comportamentul managerial și factorii de influență	8,36 ± 0,29	9,80 ± 0,260	3,69	< 0,05
12. Organizarea internațională a educației fizice și sportului	8,33 ± 0,22	9,20 ± 0,170	3,46	< 0,05
Media evaluării pe parcurs	8,35 ± 0,24	9,18 ± 0,220	2,78	< 0,05

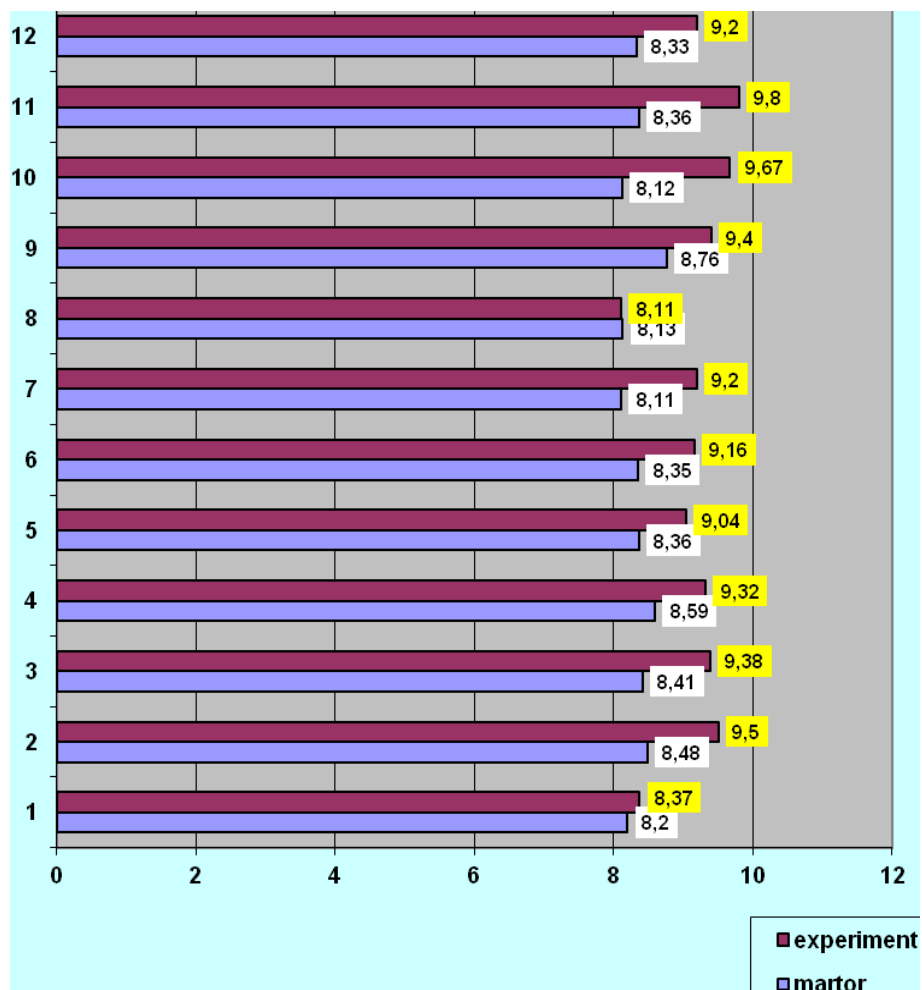


Fig.3.2. Reprezentarea grafică a fluctuației valorilor mediilor obținute în urma evaluării la nivelul grupelor martor și experimentală, raportate la tematica cursului (sunt reprezentate notele medii pe capitol și eroarea standard)

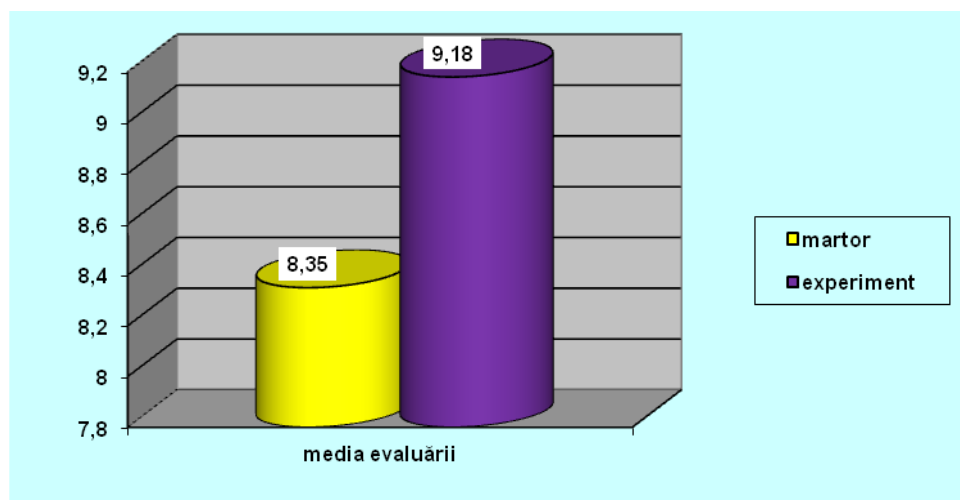


Fig.3.3. Reprezentarea grafică a mediei obținute în urma evaluării grupelor martor și experiment

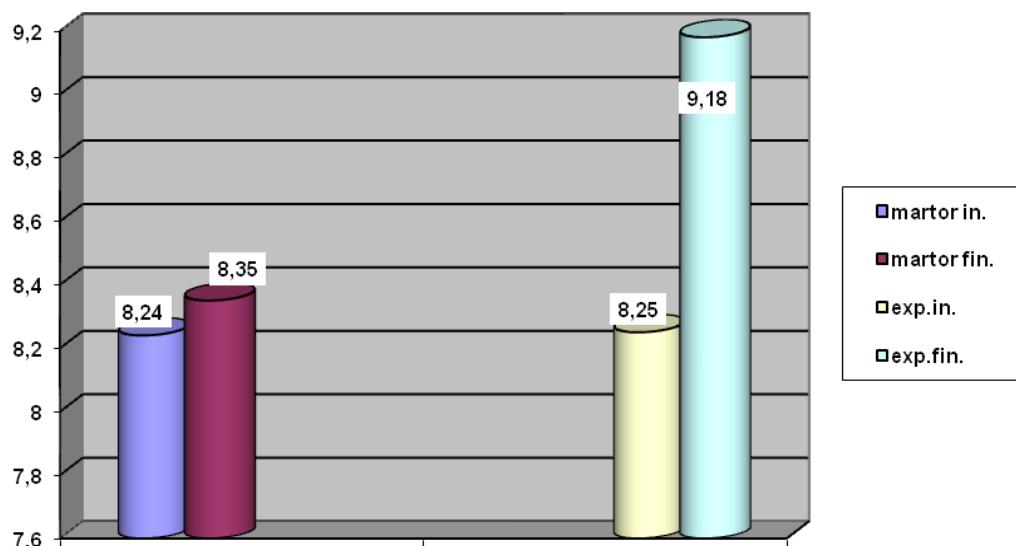


Fig. 3.4. Reprezentarea grafică a mediilor notelor obținute de către grupele martor și experimentală la etapele inițială și finală a experimentului

În final, variațiile mediilor obținute de subiecții grupelor martor și experiment (Figura 3.4) sunt semnificative, fapt ce confirmă valabilitatea, utilitatea, necesitatea și corespondența predării cunoștințelor teoretico-practice fundamentate pe jocuri de organizare-consolidare în cadrul conținuturilor curriculare universitare și al cursului antreprenorial nou elaborat.

3.2. Evaluarea modelului pentru formarea competențelor antreprenoriale

Un antreprenor modern este un lider axat pe dezvoltarea strategică a afacerilor, luând în considerare factorii unui mediu extern în schimbare, riscurile afacerii, responsabilitatea socială, în același timp - axat pe creșterea eficienței economice a afacerilor. De asemenea, un antreprenor este un lider, un inovator, ale cărui activități vizează crearea și creșterea avantajelor competitive. În rândul antreprenorilor, tot mai mulți oameni care aspiră spre autodezvoltare prin formare folosesc cunoștințele de afaceri acumulate înaintea lor.

În acest sens, societatea modernă se confruntă cu sarcina de a dezvolta nu numai antreprenoriatul, ca bază pentru creșterea economică durabilă și bunăstarea populației, ci și formarea competențelor antreprenoriale ale indivizilor. Trebuie remarcat faptul că, în lumea modernă, competențele antreprenoriale sunt necesare nu numai pentru oamenii de afaceri, ci și pentru alți lucrători, deoarece acestea sunt necesare pentru implementarea funcțiilor de conducere la toate nivelurile activității organizaționale, în special în ceea ce privește crearea și lansarea de noi produse și servicii, cercetare și dezvoltare de piețe noi.

Ca set de instrumente științifice pentru acest studiu, am ales metode științifice generale și speciale, cum ar fi metoda de analiză a sistemului, metoda analizei retrospective, metodele de

sondaj analitic. Cercetarea se bazează pe materiale analitice și dezvoltări ale Global Entrepreneurship Monitor (GEM) [Global Entrepreneurship Monitor, [www](http://www.gemconsortium.com)], ale Institutului pentru Studii Tehnologice Prospective (Comisia Europeană) [Competență antreprenorială, 2015]. Lucrările clasice, cât și ale contemporanilor gândirii științifice au servit ca bază teoretică și metodologică a studiului: M. Armstrong [151], A. Chandler [156], J. Schumpeter [182], P. Drucker [162].

Conceptul de competențe antreprenoriale

Descriind antreprenoriatul, J. Schumpeter a remarcat faptul că activitatea antreprenorială necesită înclinațiile inerente doar unui grup mic al populației. Antreprenoriatul necesită un tip specific de personalitate și comportament diferit de comportamentul rațional al unei persoane economice. Potrivit lui J. Schumpeter, un antreprenor este un lider care este gata să rupă restricțiile obișnuite. Antreprenorii se caracterizează printr-o dorință independentă de a crea (a desfășura o activitate antreprenorială) de dragul procesului în sine [182]. Conform studiului GEM (Global Report 2017/2018), aproape 70% din populația adultă din 54 de țări consideră că antreprenoriatul este văzut ca o oportunitate de a îmbunătăți statutul social al unui individ în societate.

Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul că dezvoltarea antreprenoriatului se realizează ambiguu; poate fi identificată o serie de factori care au un impact pozitiv atât asupra dezvoltării activității antreprenoriale, cât și a abilităților antreprenoriale ale unei persoane, și unul negativ. Cea mai puternică influență asupra dezvoltării antreprenoriatului, alături de factori precum dezvoltarea infrastructurii antreprenoriatului, normele culturale și sociale existente, dinamica dezvoltării pieței, este exercitată de factorul obținerii unei educații antreprenoriale. În Rusia, una dintre problemele dezvoltării antreprenoriatului este conștientizarea redusă a antreprenorilor. Antreprenorii nu se simt o forță reală semnificativă din punct de vedere social, iar aspirațiile de a crea o imagine pozitivă a unui antreprenor nu au rezultate semnificative [88]. Antreprenoriatul, inovația și creșterea economică sunt legate în mod logic între ele prin găsirea și exploatarea oportunităților în domeniile economic și social [146]. Succesul economic al antreprenoriatului este strâns legat de o cultură antreprenorială [169], precum și de competențele antreprenoriale.

Într-un sens mai restrâns, atunci când afacerea este privită ca o oportunitate de profit, competențele antreprenoriale sunt privite ca implementarea principalelor funcții de afaceri: planificarea și managementul financiar. Într-un sens mai larg, odată cu extinderea direcțiilor și tipurilor de activitate antreprenorială (antreprenoriat social, antreprenoriat în domeniul culturii, ecoantreprenoriat etc.), lista componentelor care descriu competențele antreprenoriale se extinde: creativitate, căutare și utilizare a oportunităților (identificarea oportunităților, autoeficacitate, încredere în sine, comunicare, leadership, luarea deciziilor, inovație, responsabilitate,

colaborare), generarea de idei, rezolvarea problemelor, autonomia, negocierea și rezolvarea problemelor prin intermediul rețelelor sociale și profesionale. De aici vine sarcina de a forma o gamă largă de competențe antreprenoriale necesare pentru implementarea activităților antreprenoriale care vizează obținerea nu numai a unor efecte economice, ci și sociale, de mediu și alte tipuri de competențe în implementarea tehnologiilor digitale, implementarea programelor de antreprenoriat pentru tineri. Instituțiile educaționale ar trebui să pună în aplicare paradigma învățării pe tot parcursul vieții, care este axată pe îmbunătățirea competențelor umane pentru a satisface nevoile în schimbare ale economiei.

Caracteristici ale formării competențelor antreprenoriale în economia digitală

În stadiul actual al vieții socioeconomice, tendințele generale în dezvoltarea economiei și antreprenoriatului sunt în strânsă corelație cu dezvoltarea informației și a tehnologiilor cognitive. Mulți experți consideră chiar economia modernă drept o nouă formațiune economică. Resursele cognitive devin factorul principal în dezvoltarea societății moderne.

În Figura 3.5 sunt prezentate caracteristicile noii ordini digitale, reflectând rolul crescând al cunoștințelor în dezvoltarea antreprenoriatului și a sistemelor economice.

Într-adevăr, competențele unei persoane moderne trebuie să răspundă nevoilor unei societăți moderne, în special în ceea ce privește implementarea tehnologiilor digitale. Cu toate acestea, problemele de formare a specialiștilor cu un nivel adecvat de calificări și competențe necesare rămân o întrebare deschisă. În sistemul educațional din Rusia, conștientizarea faptului că educația în afaceri este o cerință obligatorie pentru formarea specialiștilor extrem de eficienți a venit cu mult timp în urmă. Cerințele planurilor cantitative și calitative sunt în creștere pentru sistemul de educație în afaceri. Acest lucru se datorează unui număr de motive obiective:

- Numărul de persoane care necesită cunoștințe nu numai în domeniul lor profesional, ci și în domeniile conexe este în creștere;

- Cunoașterea multidisciplinară cu un nivel bun de competențe de bază oferă unei persoane un nivel ridicat de competitivitate personală;

- Apar noi domenii de cunoaștere bazate pe interacțiunea interdisciplinară.

Astăzi, în formarea și utilizarea competențelor, ne confruntăm cu următoarele probleme:

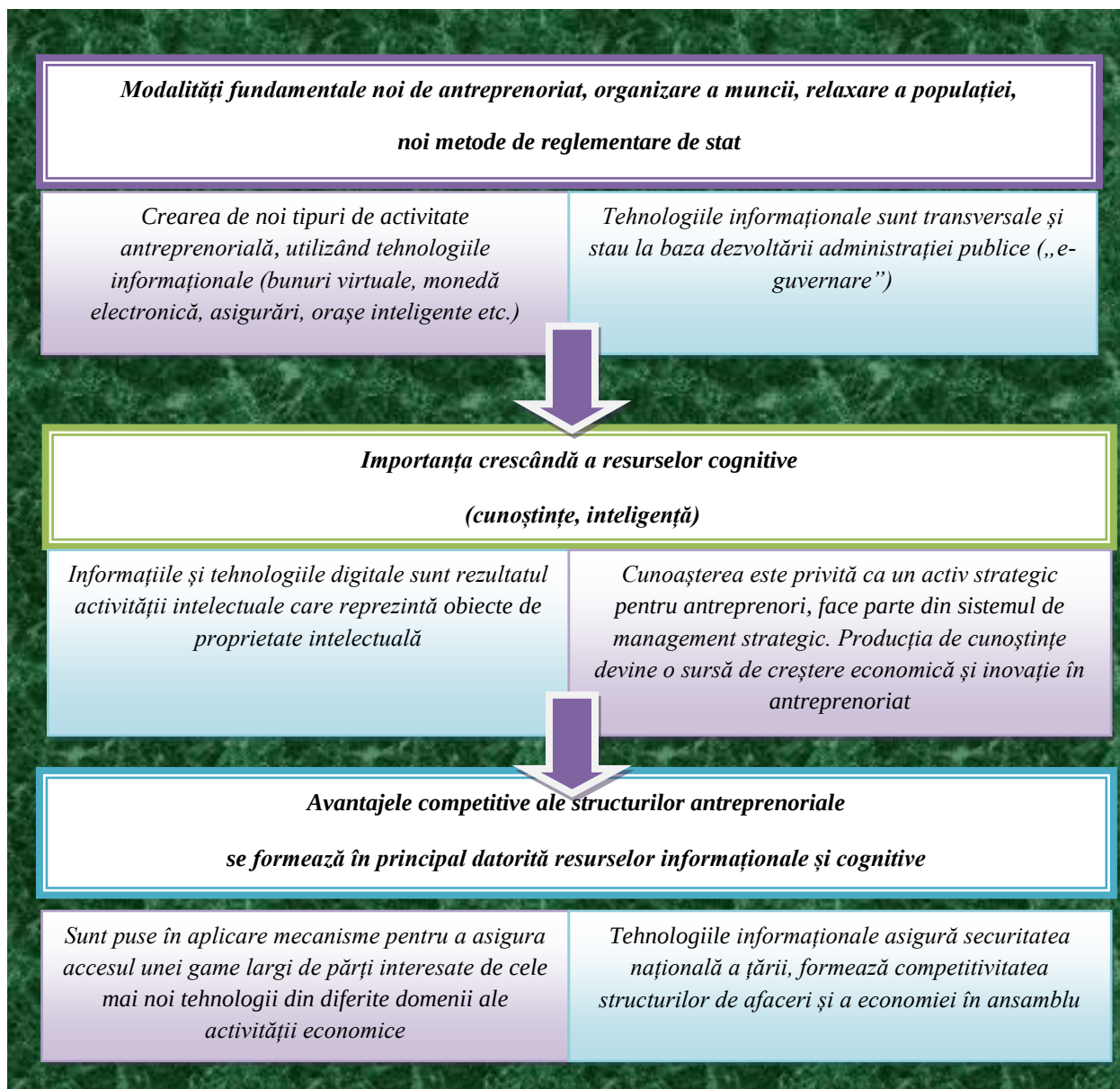
- 1) nu toate cunoștințele, priceperile și deprinderile pot fi utilizate în activitatea antreprenorială;

- 2) cunoștințele sunt relevante pentru nivelul actual de dezvoltare a sistemului economic, ele trebuie să fie actualizate și extinse constant, pentru a asigura nivelul de dezvoltare necesar;

- 3) calitatea cunoștințelor este diferită, este necesar ca să fie nu numai relevante, ci și valabile.

Rolul instituțiilor de învățământ superior în formarea competențelor antreprenoriale

Pentru a dezvolta o bază științifică sistematică pentru formarea competențelor antreprenoriale ale unei persoane moderne, axată pe nevoile economiei moderne, este necesar să se evidențieze rolul universităților în acest proces, precum și să se identifice acele activități, a căror implementare va conduce la o utilizare mai eficientă a resurselor cognitive. Conform datelor GEM, mulți oameni (în special tineri) preferă să nu primească o educație sistemică la nivel universitar, ci să dobândească abilitățile necesare pentru a-și crea propria afacere și a organiza procese de afaceri eficiente.



Sursa: [76]

Fig.3.5. Caracteristici ale stilului de viață digital

Pentru formarea competențelor profesionale, inclusiv a celor antreprenoriale, o persoană are nevoie de o gamă largă de cunoștințe, nu numai științifice, ci și condiționate social (adică

cunoștințe cotidiene). Conform conceptului lui G. Gardner, inteligența este un multiplu. O persoană are mai multe competențe-cheie, numite și inteligențe, care există în diferite proporții pentru diferite persoane: inteligență abstractă (gândire simbolică, abilități în matematică și logică formală), inteligență socială (înțelegerea contextelor sociale și comunicare adecvată cu oamenii), inteligență practică (bun simț), inteligență emoțională (conștientizare de sine și autoguvernare), inteligență estetică (simțul formei, abilitate în design, muzică, artă și literatură), inteligență kinestezică (abilități fizice).

Deci, în formarea competențelor antreprenoriale, este necesar să se treacă de la gândirea convergentă (restrângerea gamei de oportunități și căutarea unui singur răspuns corect) la cea divergentă (formarea abilităților mentale complementare asociate cu gândirea creativă, inovația, imaginația și ingeniozitatea). Implementarea paradigmei învățării pe tot parcursul vieții este posibilă numai pe baza platformei științifice a universităților. Universitățile nu numai că formează competențe profesionale de bază, dar asigură și dezvoltarea și transformarea lor în abilități antreprenoriale. Acest lucru devine posibil prin implementarea programelor de educație în afaceri. Caracteristicile implementării paradigmei învățării pe tot parcursul vieții prin sistemul de educație în afaceri sunt prezentate în Figura 3.6.

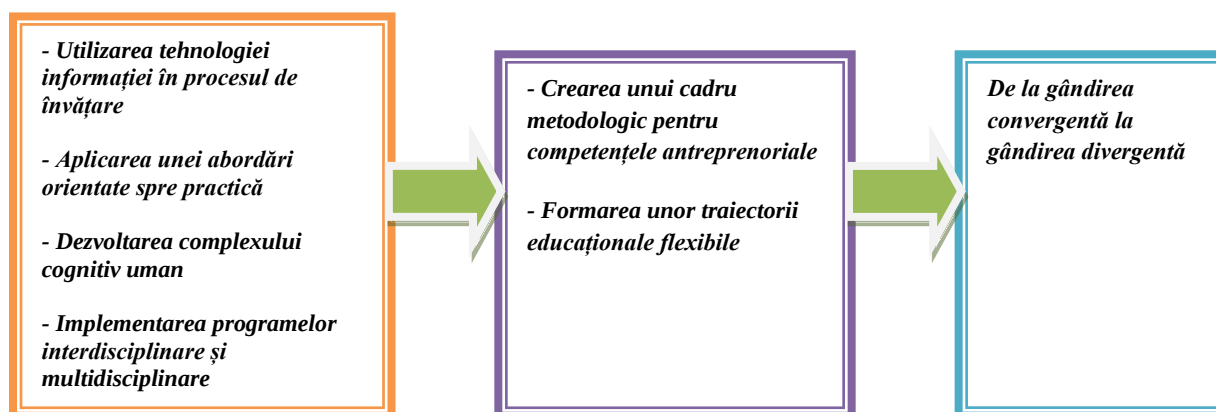
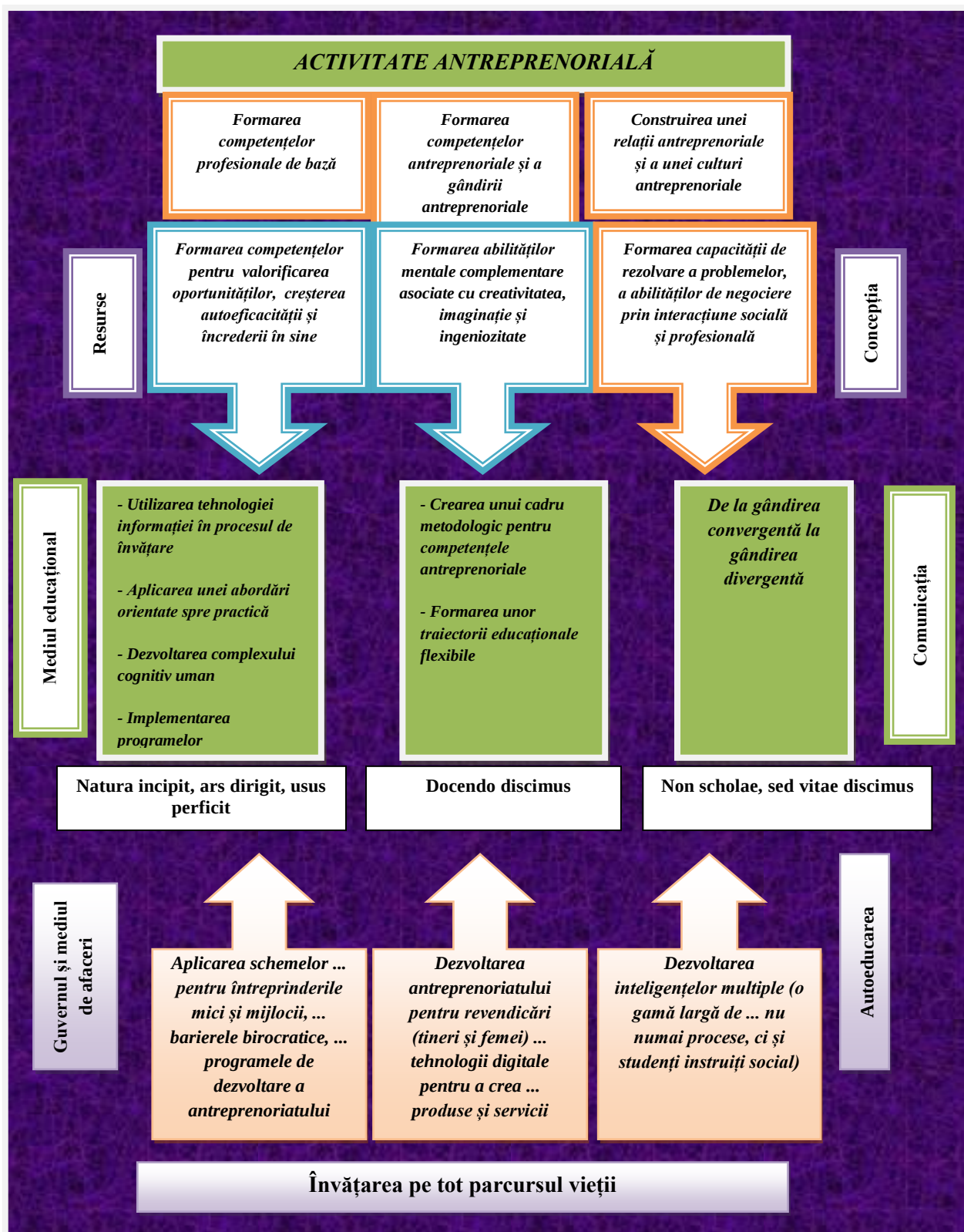


Fig.3.6. Principiile și obiectivele de bază ale dezvoltării sistemului de educație în afaceri

Principiile fundamentale ale educației în afaceri pot fi formulate în cunoscutele ziceri latine: "Natura incipit, ars dirigit, usus perficit" ("Natura începe, arta direcționează, experiența se îmbunătățește"); "Docendo discimus" ("Învățînd pe alții, noi înșine învățăm"), "Non scholae, sed vitae discimus" ("Cunoștințe nu pentru școală, ci pentru viață"). Aceasta este ceea ce permite cea mai eficientă utilizare a resurselor cognitive, transformându-le în competențe antreprenoriale. Modelul de formare a competențelor antreprenoriale poate fi reprezentat sub forma următoarelor procese interconectate (Figura 3.7).



Sursa: compilat de autori

Fig. 3.7. Modelul formării competențelor antreprenoriale

Dezvoltarea competențelor antreprenoriale ale studenților universității de profil sportiv

Situația socioeconomică și politică care s-a dezvoltat în țara noastră necesită includerea efectivă a potențialului de dezvoltare al tinerilor. Tema antreprenoriatului pentru tineri este una

dintre priorități, care este discutată pe larg în legătură cu fundamentele politicii de stat pentru tineret. S-a menționat în repetate rânduri că, în prezent, povara socială asupra tinerilor crește brusc, rolul său în consolidarea poziției Republicii Moldova în comunitatea mondială și asigurarea competitivității țării noastre este în creștere. Prin urmare, astăzi societatea dictează necesitatea unor tineri proactivi, energici, orientați spre un anumit scop, capabili de activitate antreprenorială, de crearea și punerea în aplicare a ideilor inovatoare. Comunitatea pedagogică trebuie să caute mecanisme pentru formarea cunoștințelor, a calităților necesare, precum și să manifeste disponibilitatea pentru activitatea antreprenorială a generației tinere. Este nevoie de practică pedagogică în fundamentarea științifică și metodologică a esenței și mecanismelor de formare a competențelor antreprenoriale ale tinerilor.

Competențele antreprenoriale sunt înțelese ca o serie de probleme, în care o persoană are autoritate, cunoștințe, experiență pentru afaceri de succes; comportament demonstrat în procesul de îndeplinire eficientă a sarcinilor în afaceri [60].

În prezent, nu există o listă unică de competențe antreprenoriale. Prima încercare de a le studia a fost făcută în cursul unui studiu intercultural pe scară largă realizat de Agenția Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională (USAID). Rezultatul a fost un set de competențe ale antreprenorilor de mare succes:

1. Competențe de realizare (inițiativă, găsirea și folosirea oportunităților, preocupare pentru munca de înaltă calitate, obligații în temeiul contractului, accent pe eficiență).
2. Competența de gândire și rezolvare a problemelor (planificare sistematică, rezolvare de probleme).
3. Directivitate și control (persistență, control).
4. Orientarea către ceilalți (recunoașterea importanței relațiilor de afaceri).

L.A. Trusova a prezentat un model de competențe antreprenoriale generale ale studenților, care pot fi formate pentru o pregătire mai direcționată și mai eficientă a generației tinere pentru construirea unei cariere în afaceri în viitor. Acestea includ: „succese și realizări” - inițiativă, utilizarea oportunităților, deținerea și utilizarea informațiilor, persistența în eforturile de succes, responsabilitatea pentru angajament, îmbunătățirea performanței; „leadership” - încredere în sine, influență și convingere, capacitatea de a lucra în echipă și de a fi lider, directivitate, creșterea nivelului de educație; „gândirea antreprenorială” - intenția și planificarea, generarea și evaluarea ideilor, eficacitatea acțiunilor, rezolvarea situațiilor problematice; „interacțiune și relații” - fiabilitate și onestitate, recunoașterea importanței relațiilor de afaceri, dezvoltarea contactelor de afaceri, imagine; „educație” - prezența cunoștințelor și abilităților în domeniul antreprenoriatului, dorința de autoperfecționare, orientare în sfera profesională, „oportunități

personale” - eficiență și muncă grea, experiență și expertiză, autoorganizare, conștientizare a propriilor capacități, creativitate și gândire, consecvență [133].

L.V. Donțova [100] identifică o listă a principalelor competențe ale unui antreprenor în domeniul proiectelor de inginerie:

1) planificarea și organizarea muncii în echipă: face planuri pe termen lung pentru munca echipei, distribuie corect eforturile atunci când lucrează cu mai mulți membri ai echipei, stabilește clar obiective în fiecare etapă a muncii echipei, analizează rezultatele muncii în fiecare etapă, pe această bază planifică activități suplimentare ale echipei;

2) orientarea spre rezultat: își stabilește în mod independent obiective complexe, ridică în mod constant nivelul cerințelor față de sine, depășește în mod persistent dificultățile, tinde spre perfecțiune, depune eforturi pentru a obține rezultate de înaltă calitate, își asumă responsabilitatea personală pentru rezultate;

3) comunicare de afaceri: atunci când prezintă informații, își transmite în mod clar și consecvent ideile, știe să stabilească contactul cu oameni de diferite tipuri, își apără punctul de vedere în mod rezonabil, lucrează eficient cu subiecții;

4) înțelegerea afacerilor: cunoaște specificul pieței ideilor de inginerie, folosește în munca sa informații despre acțiunile concurenților, tendințele pieței, progresul științific și tehnologic, înțelege specificul afacerii, are o idee holistică a unui proiect de inginerie și antreprenariat, gândește în termeni de beneficii comerciale.

Împreună cu competențele profesionale (cunoștințe în economie, afaceri, finanțe etc.) și personale (aspirația spre succes, inițiativă, independență în stabilirea obiectivelor), autorii subliniază importanța competențelor sociale (capacitatea de a lucra în echipă, de a interacționa cu alți oameni, cooperare etc.).

Intrând în activitate profesională, un tânăr antreprenor trebuie să treacă printr-o adaptare socială și profesională. Adaptarea socială constă în dezvoltarea calităților sociale (coordonare și interacțiune cu alte persoane, cooperare, asistență reciprocă, comunicare și interacțiune în procesul muncii, luarea deciziilor comune). Acest proces este deosebit de dificil pentru un tânăr specialist, deoarece dezvoltarea acestor calități nu este inclusă în procesul educațional și în conținutul educației. Prin urmare, este necesar să căutăm astfel de metode care să asigure dezvoltarea întregii game de competențe antreprenoriale. Soluția la această problemă este prezentată în câmpul de aplicare a învățării contextuale a semnelor. Acest lucru este în concordanță cu opinia lui V.Z. Nastretdinova, care subliniază că teoria și tehnologia învățării contextuale pot fi utilizate ca bază conceptuală pentru implementarea abordării bazate pe competențe în învățământul profesional [122].

Tehnologia învățării contextuale a semnelor, creată în cadrul abordării activității, are ca scop formarea unei structuri integrale a viitoarei activități profesionale a studentului. Pentru formarea competențelor profesionale ale studenților, este necesar să se creeze astfel de condiții de învățare, în care se asigură trecerea de la activitatea exclusiv cognitivă la un tip profesional de activitate. În același timp, nevoile, motivele, scopurile acțiunii, mijloacele se schimbă [37, 44].

Abordarea contextuală presupune crearea condițiilor în care cunoașterea nu este dată în forma sa pură, ci este dată în contextul general al situațiilor de producție. Cunoașterea nu este izolată, ci sistemică. Se manifestă natura colectivă a muncii profesionale, ceea ce presupune interacțiuni interpersonale ale specialiștilor, schimb de opinii și luarea deciziilor. Esența învățării contextuale a semnelor constă în modelarea subiectului și a conținutului social al viitoarelor activități profesionale. Astfel, este recomandabil a utiliza tehnologia învățării contextuale a semnelor pentru a dezvolta competențele antreprenoriale ale studenților.

Un accent important în învățarea contextuală a semnelor este pus pe reproducerea aspectului social al activității profesionale, care contribuie la formarea abilităților de interacțiune și comunicare, luarea deciziilor comune, responsabilitatea pentru afaceri, pentru sine și pentru ceilalți. Cele mai frecvente forme de recreare a contextului social sunt următoarele forme și metode de predare: metoda de analiză a situațiilor specifice și de producție și a sarcinilor situaționale, jocuri de afaceri, situații de problemă, cercetarea studenților, metoda proiectului, practica industrială, proiectarea cursurilor și diplomelor. Cu ajutorul lor, apare modelarea, imitarea activității profesionale. Există însă o altă formă de dezvoltare a competențelor antreprenoriale ale elevilor, care, în ceea ce privește nivelul tensiunii resurselor intelectuale și severitatea motivației, lipsa timpului și a stresului, poate fi cât mai aproape de activitatea reală a unui antreprenor. Această formulă este participarea studenților la concursuri dedicate dezvoltării de proiecte de afaceri.

Dacă luăm în considerare această formă de lucru cu studenții în cadrul abordării contextuale a semnelor, atunci aceasta face parte din activitățile educaționale și profesionale de bază și, mai mult decât alte forme și metode, contribuie la dezvoltarea competențelor sociale (capacitatea de a lucra în echipă, de a-și coordona acțiunile cu partenerii, de a demonstra organizarea și conducerea, de a lua decizii comune etc.).

Modelul pentru formarea competențelor antreprenoriale presupune o succesiune: stăpânirea cunoștințelor teoretice, apoi, prin formarea de abilități, formarea de calități personale stabile - competențe (Figura 3.8).

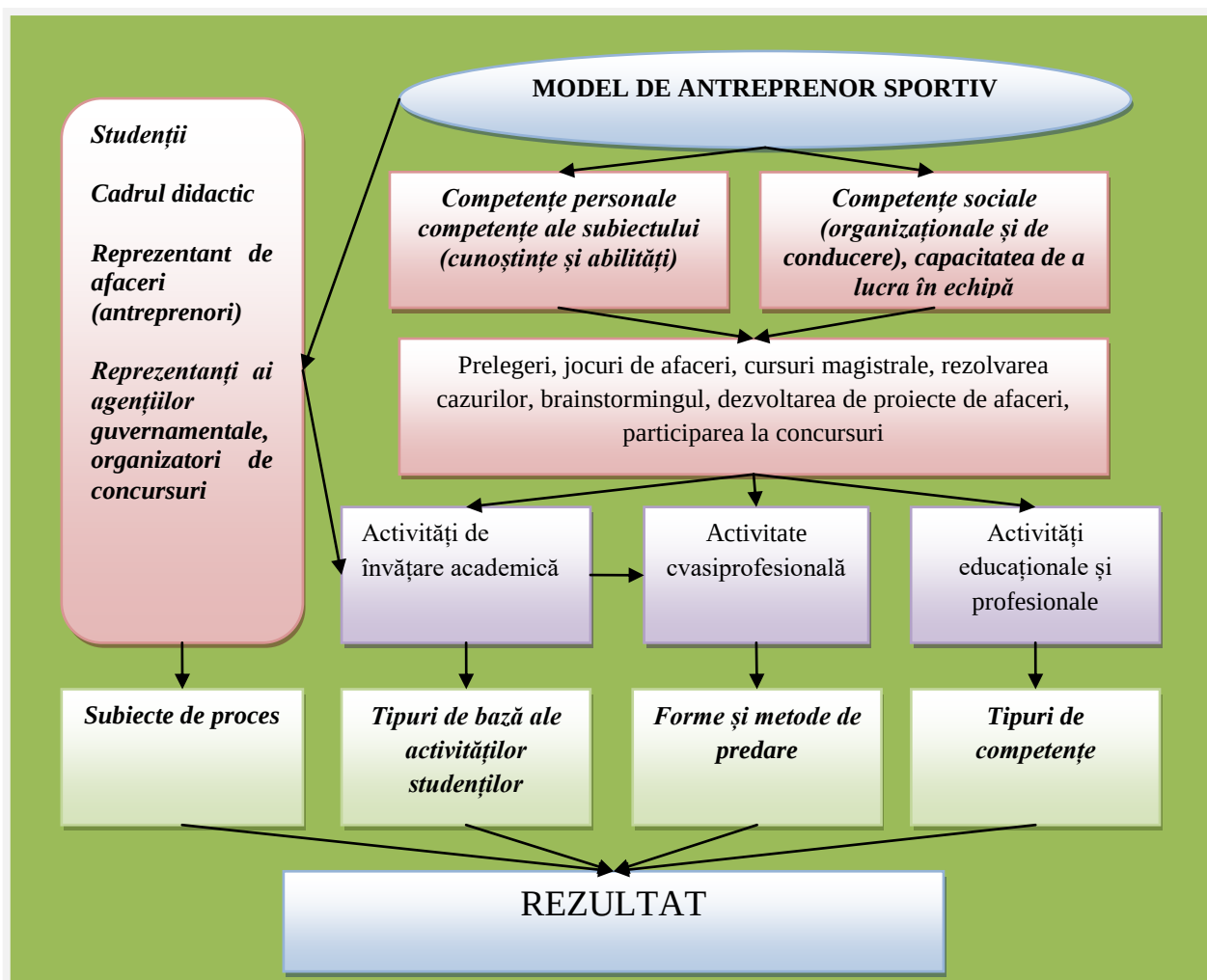


Fig. 3.8. Model de dezvoltare a competențelor antreprenoriale ale studenților în sistemul de educație fizică

Pentru a deveni un antreprenor de succes, este nevoie ca tinerii să fie gata să învețe și să implementeze un set complet de competențe de antreprenariat de care va avea nevoie pentru obținerea succesului. Un model de competențe ale tinerilor antreprenori sportivi este prezentat în Tabelul 3.4.

Tabelul 3.4. Modelul de competență pentru tinerii antreprenori sportivi

<i>Competențe antreprenoriale generale</i>		
<i>Succese și realizări</i>	<i>Interacțiune și relaționare</i>	<i>Educație/Studii</i>
Folosirea oportunităților • Inițiativă • Cunoașterea și utilizarea informațiilor • Perseverență • Responsabilitate pentru angajamente • Creșterea eficienței	Fiabilitate și onestitate • Recunoașterea importanței relațiilor de afaceri • Dezvoltarea contactelor de afaceri • Imagine	Aspirație spre autoperfecționare • Orientare în domeniul profesional
<i>Capacități personale</i>	<i>Capacități de lider</i>	<i>Gândire antreprenorială</i>
• Experiență și expertiză • Eficiență	• Încredere în sine • Influență și condamnare	• Finalitate și planificare • Rezolvarea situațiilor de

<i>și muncă grea</i> • <i>Autoorganizarea</i> • <i>Conștientizarea capacităților proprii</i> • <i>Creativitate și gândire liberă</i> • <i>Succesivitate</i>	• <i>Abilitate de lucru în echipă</i> • <i>Directivitate</i> • <i>Creșterea nivelului educațional al angajaților</i>	<i>problemă</i> • <i>Eficiență</i> • <i>Eficacitate</i>
---	--	---

Experiența mondială în dezvoltarea antreprenoriatului oferă multe exemple de creație de diferite feluri asociații care, pe lângă afaceri, prestează și alte activități: științifică, educațională, publică etc.

Structura integrată, a cărei consecință nu este numai transformarea misiunii afacerilor în societate, dar și necesitatea de a crea unul nou adecvat realităților economice ale spațiului educațional.

Este spațiu, deoarece învățarea este întreprinsă activitatea de proprietate nu poate fi limitată numai în cadrul universității. Luăm în considerare tehnologia pentru implementarea acestui proces pe exemplul instruirii antreprenorilor pentru sfera neproductivă (în cazul nostru industria sportivă).

Metoda de proiectare este utilizată ca bază, ceea ce face posibilă implementarea problemei de instruire, care activează și aprofundează cunoștințele. Folosirea unei abordări bazate pe proiecte în predarea antreprenoriatului vă permite să realizăm următoarele rezultate:

- concentrarea pe obiectivele finale, apropiate de obiectivele de afaceri;
- optimizarea procesului educațional cât mai apropiat de practica unei anumite afaceri;
- concentrarea în principal pe competențe antreprenoriale profesionale și extinderea acestora;
- crearea unor cursuri integrate de instruire în conduita efectivă în afaceri.

Pentru a forma competențele necesare în procesul de învățare antreprenorială, este necesară o combinație între teoretic și exerciții practice, în special, efectuarea de practici în grupuri pe baza întreprinderilor existente, în condițiile reale ale întreprinderii. Îmbunătățirea eficacității antrenamentului realizat prin implementarea cercetării de teren, rezumând informațiile colectate și concretizând soluții care vizează creșterea concurenței capacitățile diferitelor organizații sportive.

În contextul sancțiunilor restrictive, analiza stării și a problemelor dezvoltării sferei industriei sportive în întreprinderile mici și mijlocii capătă o relevanță deosebită. Pentru a o realiza, avem nevoie de suport de informații relevante, precum și de o legătură cu inovațiile științifice și practice.

Din punctul de vedere al percepției antreprenoriatului ca tip de activitate datorat procesului de implementare a potențialului antreprenorial (PA), cel mai mare interes îl prezintă lucrările

unor savanți, precum J. Schumpeter, J. Keynes, P. Drucker, reprezentanți ai școlii austriece; L. von Mises, I. Kirzner, W. de Soto, R. Barr, D. V. Kislin, M. V. Grachev, V. B. Supyan, P. V. Juravliov, E. V. Ivanova, Yu.B. Rubin, O.N. Bulakina și alții.

Studii de implementare disponibile potențialului antreprenorial ca activitate dezvăluie numai componentele individuale ale acestui proces, în general, rămâne subdezvoltat. În orice caz, mai puțin se poate considera că, în ciuda diferențelor semnificative în ce privește înțelegerea implementării potențialului antreprenorial (variind de la idei conflictuale până la numărul și conținutul etapelor), există o singură abordare a percepției implementării potențialului antreprenorial ca proces cu participarea obligatorie și implicarea plenară a individului în activitate.

Pe baza analizei, au fost formulate obiectivele fundamentale pentru implementarea potențialului antreprenorial, dezvăluind obiectivele participanților la acest proces, axate pe maximizarea beneficiilor acestora: potențialii antreprenori se străduiesc să-și aplice abilitățile antreprenoriale, antreprenorii care funcționează își propun să obțină profituri sporite și alte beneficii, autoritățile locale sunt interesate să completeze bugetul și creșterea producției.

Etapile de bază ale implementării potențialului antreprenorial sunt următoarele (Figura 3.9):

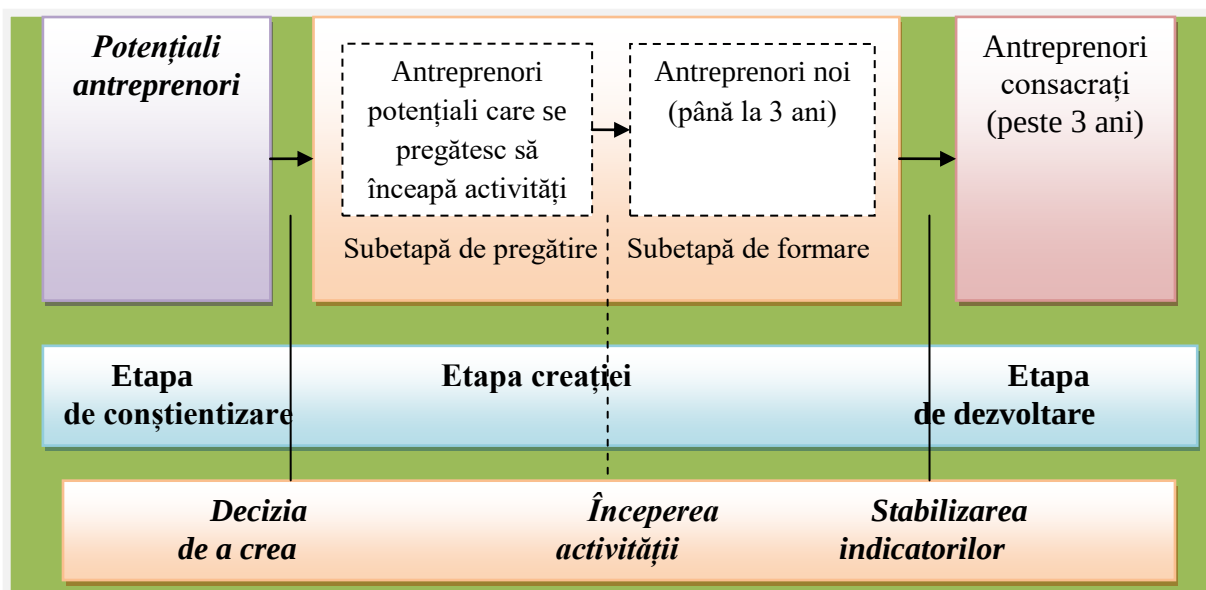


Fig. 3.9. Procesul de implementare a potențialului antreprenorial

1) etapa de conștientizare, care include acțiuni individuale, ce vizează dezvoltarea și utilizarea personalului, capacitatea antreprenorială prin autoevaluare, disponibilitate sociopsihologică pentru antreprenoriat, determinarea condițiilor favorabile și a resurselor necesare (înțelegerea individului, capacitate antreprenorială; căutarea de informații, idei de afaceri; evaluarea disponibilității resurselor etc.);

2) etapa de creație include două componente:

a) o subetapă de pregătire, care presupune că individul a luat o decizie de a efectua un antreprenoriat independent, prin urmare pregătește și perfecționează acțiuni care vizează colectarea și prelucrarea necesarului de informații și resurse pentru implementarea procedurii de înregistrare de stat a unui mic antreprenoriat (alegerea unei idei de afaceri, definirea acțiunilor specifice necesare pentru implementarea proiectului, dezvoltarea unui plan de afaceri, selectarea formelor organizatorice și juridice, alegerea regimului fiscal, pregătirea de documente, implementarea procedurilor de înregistrare etc.);

b) subetapa de formare, ce presupune implementarea activității antreprenoriale ca subiect al unei întreprinderi mici din momentul înregistrării sale până la expirarea fie a unei perioade de trei ani, fie până la încetarea activității (lansarea și stabilirea proceselor de producție și de afaceri, căutarea și interacțiunea primară cu furnizorii și clienții; formarea unei piețe de vânzare etc.);

3) etapa de dezvoltare care include implementarea activității economice de către o entitate înregistrată ca întreprindere mică, ce operează mai mult de 3 ani (optimizarea procesului de producție, îmbunătățirea proceselor de afaceri, implicarea factorilor suplimentari de producție, o creștere a valorii de profit, volumul vânzărilor și alți indicatori-cheie).

Subiecții implementării potențialului antreprenorial apar împărțiți în patru grupuri:

1) potențialii antreprenori sunt persoane fizice, care nu exclud antreprenoriatul ca prioritate a activității, dar care nu se desfășoară în prezent sub acțiuni de pregătire activă (sunt în stadiu de conștientizare);

2) potențialii antreprenori, care desfășoară pregătirea pentru începerea activității - indivizi care au adoptat decizia de a crea o entitate de afaceri mică, desfășurarea unei formări care vizează colectarea și prelucrarea informațiilor și resurselor necesare în vederea înregistrării de stat (se află la subetapa de pregătire);

3) antreprenori noi – subiecți ai întreprinderilor mici, înregistrați în conformitate cu legislația ca persoane juridice sau antreprenori individuali, care își desfășoară activitatea nu mai mult de 3 ani (sunt la subetapa de devenire);

4) antreprenori consacrați – subiecți ai întreprinderilor mici, înregistrați în corespundere cu legislația în vigoare drept persoane juridice sau antreprenori individuali, care funcționează mai mult de 3 ani (etapa de dezvoltare).

Astfel, abordarea de învățare a antreprenoriatului propusă se bazează pe un concept dezvoltat, considerând activitatea antreprenorială ca un proces intenționat cu participarea obligatorie și realizarea viguroasă a activității de către individ. Abordarea noastră presupune îndeplinirea unor acțiuni practice ale individului, pregătirea pentru implementarea antreprenoriatului, sub forma etapelor ce urmează:

- 1) o evaluare a potențialului lor antreprenorial și luarea deciziilor;
- 2) căutarea ideilor de afaceri și selectarea preliminară a acestora;
- 3) compilarea și analiza unui model de afaceri;
- 4) cercetarea și analiza segmentelor de piață, idei de afaceri;
- 5) verificarea ipotezei proiectului;
- 6) compilarea și analiza modelului financiar al proiectului;
- 7) elaborarea unui plan de afaceri;
- 8) căutarea surselor de finanțare a unui plan de afaceri (inclusiv prezentarea unui proiect de afaceri);
- 9) pregătirea și implementarea statutului, înregistrarea unei entități comerciale;
- 10) selectarea factorilor de producție, „lansarea” proceselor operaționale și de afaceri;
- 11) promovarea marketingului;
- 12) optimizarea proceselor operaționale și de afaceri;
- 13) scalarea (aranjarea după priorități) a afacerilor.

Aceasta nu este lista completă de etape, pe care trebuie să le parcurgă un antreprenor.

Mediul extern în continuă schimbare creează cerere din exterior pentru antreprenori potențiali și existenți de noi competențe. Practica creației și funcționării multor proiecte de afaceri de succes a confirmat eficacitatea utilizării unor noi tehnici, care au fost anterior respinse de alții.

3.2.1. Program de dezvoltare „Competențe antreprenoriale”

Codul civil al Republicii Moldova vorbește despre antreprenoriat ca despre o activitate independentă, cu scopul de a obține în mod sistematic un profit din vânzarea de bunuri, performanța muncii sau serviciilor și utilizarea proprietății. Astfel de activități se desfășoară sub responsabilitatea antreprenorului și pe riscul acestuia.

Un antreprenor poate avea o ocupație universală: de la sfera tehnică la educație.

Scopul unui antreprenor de succes nu este doar obținerea unui profit, ci și realizarea propriului său potențial pentru a satisface nevoile societății.

Competența antreprenorială poate fi înțeleasă ca disponibilitatea de a rezolva probleme specifice antreprenoriatului.

Pregătirea se bazează pe cunoașterea economiei (industriei sportive), managementului, marketingului și dreptului, precum și pe propria experiență a acestor subiecți.

În acest caz, componentele competenței pot fi: competența organizațională, investitoare, managerială și comunicativă.

Competența antreprenorială poate fi privită ca un complex de calități profesionale și personale. Există trei grupuri distincte de astfel de calități (Figura 3.10):

Inteligență. Aceasta include capacitatea de a combina, imagina, intui.

Comunicativitate. Aceasta include coordonarea eforturilor angajaților, capacitatea de a formula în mod clar gânduri, capacitatea de a comunica cu toleranță, de a argumenta și de a-și apăra propria poziție.

Motivație puternică - capacitatea de a lua decizii responsabile, inclusiv în zona de risc, capacitatea de a ține situația sub control.



Fig. 3.10. Competența antreprenorială

Când realizăm sarcina stabilită, nu ne lăsăm opriți de obstacole, ci depunem eforturi pentru a le depăși, depunem eforturi pentru autoactualizare, recunoaștere publică. Motivul pentru obținerea succesului prevalează aici asupra motivului pentru evitarea eșecului.

Competența antreprenorială este:

- model de comportament, calitate a afacerii care ajută la rezolvarea eficientă a problemelor de afaceri;
- un tip de competență profesională care vă permite să obținem rezultate comerciale în implementarea proiectelor;
- un set de calități personale necesare desfășurării eficiente a activităților;
- un model de comportament care ajută la rezolvarea cu succes a diferitelor probleme de afaceri, în timp ce arată rezultate ridicate;
- un set de cunoștințe profesionale, priceperi și deprinderi în domeniul activității antreprenoriale.

Concluzii

Rezolvând problemele dezvoltării competențelor antreprenoriale necesare condițiilor economice moderne, ar trebui să se efectueze, de asemenea, transformări calitative relevante ale procesului de învățare. Trecerea de la gândirea convergentă la gândirea divergentă, extinderea principiilor și sarcinilor dezvoltării sistemului de educație în afaceri va permite, la nivel de sistem, prin implementarea paradigmei „educației de-a lungul vieții” să adauge competențele antreprenoriale cerute de economie la competențele umane de bază. Educația pentru afaceri (educația antreprenorială) ar trebui să ofere studenților cunoștințe și abilități suplimentare pentru a aplica aceste abilități în contextul începerii unei noi întreprinderi sau dezvoltării unei afaceri existente.

3.2.2. Dinamica pozitivă a formării competenței antreprenoriale în rândul studenților

Rezultatele analizei implementării și evaluării PROIECTELOR de afaceri au arătat o dinamică pozitivă a creșterii la nivelul stăpânirii afacerilor (Tabelul 3.5) evaluate de către comisia de experți.

Tabelul 3.5. Nivelul de formare a competenței antreprenoriale în rândul studenților

Niveluri de măiestrie	Anul		
	2018	2019	2020
Reproductiv	44,1%	39,6%	28,3%
Euristic	43,1%	46,8%	57,7%
Creativ	12,8%	13,6%	14,0%

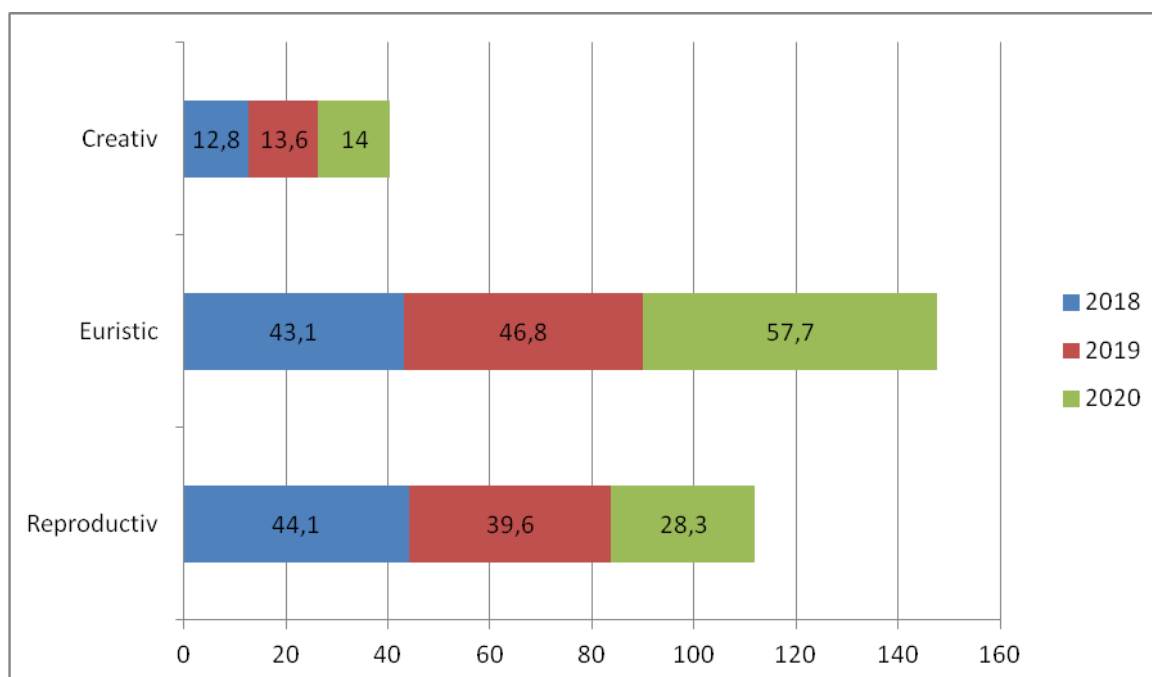


Fig. 3.11. Gradul de formare a competențelor antreprenoriale la studenții USEFS (%)

Conform datelor prezentate în Tabelul 3.5 și Figura 3.11, se poate observa dinamica pozitivă a formării competenței antreprenoriale în rândul studenților.

Astfel, rezultatele acestui studiu confirmă principalele prevederi ale ipotezei și ne permit să tragem următoarele concluzii:

Analiza stării problemei formării competenței antreprenoriale a studenților a arătat că principalele direcții de îmbunătățire a acesteia se datorează factorilor socioeconomiici, tendințelor și proceselor pozitive de inovare care au loc în țara noastră. Sunt determinate cerințele pentru formarea profesională și activitatea profesională a viitorilor antreprenori. Pregătirea unui antreprenor ar trebui să fie ghidată de nivelul avansat de dezvoltare a tehnologiei, serviciilor, relațiilor industriale și sociale ale sportului. Un specialist trebuie să fie capabil să răspundă flexibil la schimbarea condițiilor științifice și tehnice, a celor socioeconomice, de producție și tehnologice din activitatea profesională, să fie pregătit să desfășoare activități antreprenoriale în sfera intereselor sale de pregătire.

Sunt luate în considerare caracteristicile psihologice ale vârstei studenților și sportivilor, care contribuie la formarea gândirii teoretice, capacitatea de a cunoaște și a înțelege legile generale ale lumii înconjurătoare, ale naturii și ale societății. În acest context, activitatea de formare a competenței antreprenoriale a acestora pare a fi destul de productivă.

A fost definit conceptul de „competență antreprenorială” a unui absolvent, care este definită ca o componentă a competenței profesionale care asigură orientarea activităților absolventului spre obținerea unui rezultat comercial în implementarea socială.

Se arată că parteneriatul social este o activitate comună a unei instituții de învățământ și a unui serviciu-produs, care vizează dezvoltarea, adoptarea și implementarea soluțiilor tehnologice, socioeconomice și antreprenoriale, care asigură formarea competenței antreprenoriale a studenților de diferite niveluri.

Rezultatele experimentului mărturisesc eficiența modelului dezvoltat de formare a competenței antreprenoriale a studenților - sportivi, axat pe parteneriatul social cu instituțiile de profil ale Republicii Moldova. Rezultatele indică un nivel ridicat de dezvoltare a competenței antreprenoriale și natura creativă a activităților studenților-sportivi.

3.3. Formarea și evaluarea competenței antreprenoriale la studenții instituțiilor de învățământ superior cu profil sportiv

Recomandarea europeană a constituit un cadru de referință pentru formarea competențelor antreprenoriale ale studenților de la facultățile de profil, fiind de un real folos pentru dezvoltarea curriculumului la disciplina “Antreprenariat în sport”, inclusiv a activităților de învățare din conținutul acesteia. Studiul susține necesitatea introducerii de noi mijloace și metode pentru

formarea competențelor antreprenoriale ale studenților de la facultățile de profil. Totodată, acestea pot servi și la evaluarea competențelor antreprenoriale ale studenților, în special conform tematicii modificate, introduse în conținutul noului curs “Antreprenariat în sport”, care a fost implementat în procesul de predare-învățare al masteranzilor de la programul de master acreditat la nivelul USEFS. Pentru formarea competențelor antreprenoriale ale sportivilor, infrastructura antreprenorială universitară, cea sportivă în domeniu, precum și calificarea cadrelor didactice reprezintă puncte forte. Mai mult, putem menționa că acestea constituie cele mai importante componente ale mediului antreprenorial, care este în mare măsură legat de comportamentul și caracteristicile procesului decizional al studenților-sportivi, viitori antreprenori.

Legătura dintre dezvoltarea rețelelor antreprenoriale în sport, sistemele de mentorat și formarea comportamentului efectiv, practic și cauzal al studenților-sportivi, viitori antreprenori, precum și conexiunea acestora cu conținutul predării, respectiv al cursurilor de antreprenariat implementate la nivel academic, completează paleta factorilor necesari pentru pregătirea antreprenorială. Aceste relații au fost stabilite numai când s-a luat în considerare factorul de participare activă a studenților la procesul de predare a cursului de “Antreprenariat în sport” și la dezvoltarea/evaluarea competențelor monitorizate în cercetare.

Formarea competențelor antreprenoriale s-a realizat în principal prin predarea cursului teoretic “Antreprenariat în sport”, prevăzut în planul de studii al programului de masterat al USEFS, prin realizarea activităților individuale realizate de studenți la solicitarea cadrelor didactice de specialitate, precum și în cadrul practicii manageriale.

Scopul acestei formări l-a constituit dobândirea de competențe antreprenoriale și îmbunătățirea abilităților studenților, în calitate de tineri specialiști în domeniu, atât de importanți pentru o economie și o societate progresivă, competitivă, antreprenorială și necesară pe piața muncii. În acest context și pentru realizarea scopului, am dezvoltat un joc interactiv (în baza conținutului curricular al disciplinei de studiu “Antreprenariat în sport”), care a fost accesibil atât online, cât și offline, putând fi adaptat diferitelor contexte educaționale (prin activități de lucru individual și de cercetare). Concomitent, am urmărit și dezvoltarea competențelor digitale la studenți prin implicarea lor în realizarea jocurilor educaționale online.

Conținutul jocului interactiv a presupus valorificarea cunoștințelor studenților, direcționate spre formarea unei echipe eficiente pentru inițierea, asigurarea funcționării sustenabile și dezvoltarea unei afaceri în sport (de exemplu, să menționeze reperele de înființare ale unei afaceri sportive, să stabilească modalitățile de comunicare, atât în limba română, cât și într-o limbă de circulație internațională, să organizeze leadership-ul, să coordoneze acțiunile, să dispună de capacitatea de a lua decizii concrete și de a-și asuma riscuri). Platforma online

utilizată de studenți a fost Google Meet și Moodle (implementată la nivelul universității de profil).

În ceea ce privește disponibilitatea cadrelor didactice universitare de a activa inițiativele antreprenoriale ale tinerilor studenți, aceasta a fost analizată pe baza interviurilor. Astfel, la sondajul socioologic au luat parte 95 de respondenți (cadre didactice universitare), fiind intervievați 46 de femei și 49 de bărbați (circa 50% pentru ambele genuri).

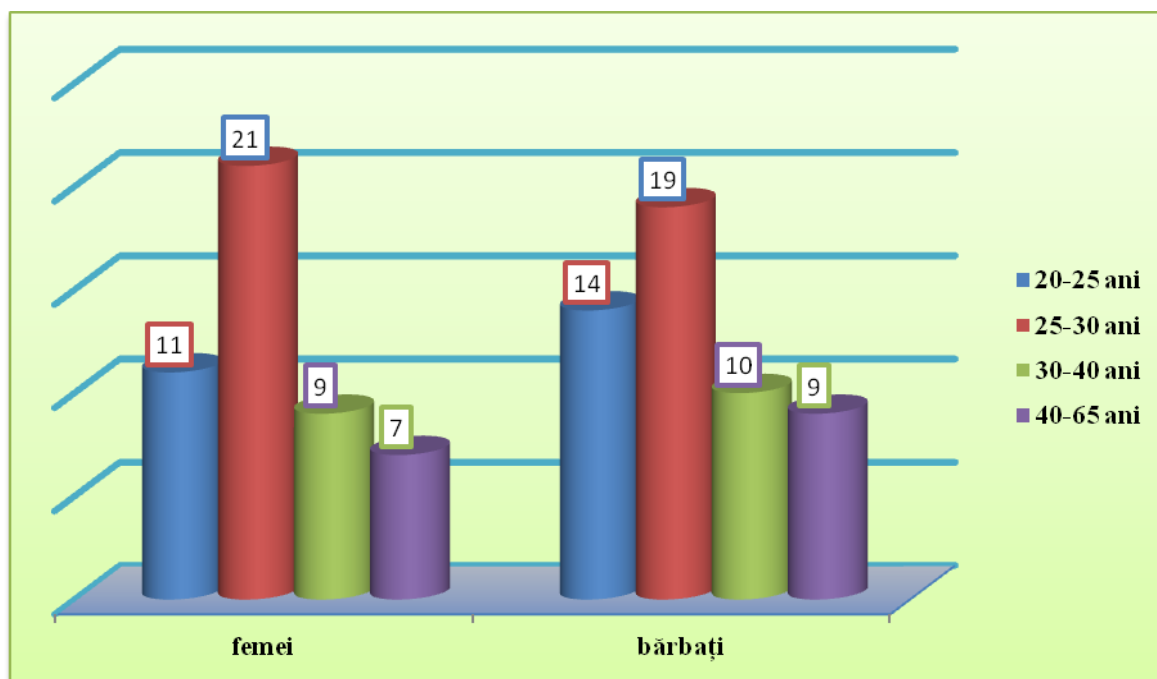


Fig.3.12. Categoriile de vârstă ale cadrelor didactice intervievate

Titlurile științifico-didactice actuale ale respondenților chestionați sunt: 23 doctori lectori universitari, 48 doctori conferențieri universitari și 24 de doctori profesori universitari (Figura 3.13).

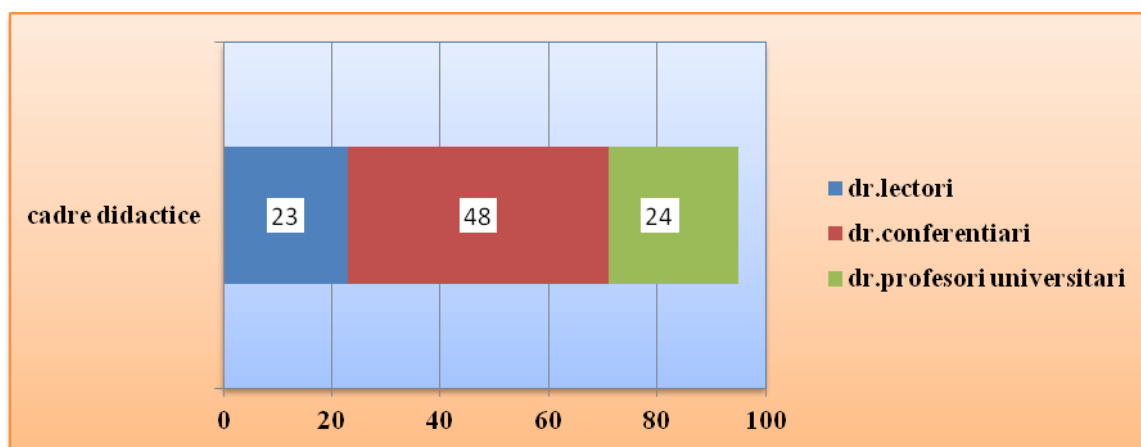


Fig.3.13. Titlurile științifico-didactice deținute de respondenți

Conform chestionarelor, 24% dintre profesori consideră că nivelul de pregătire al studenților pentru antreprenoriat este de circa 30%, 22% au menționat că studenții dispun de un nivel de pregătire de aproximativ 20-10%, în timp ce 54% dintre respondenții chestionați observă că studenții nu sunt pregătiți pentru antreprenoriat.

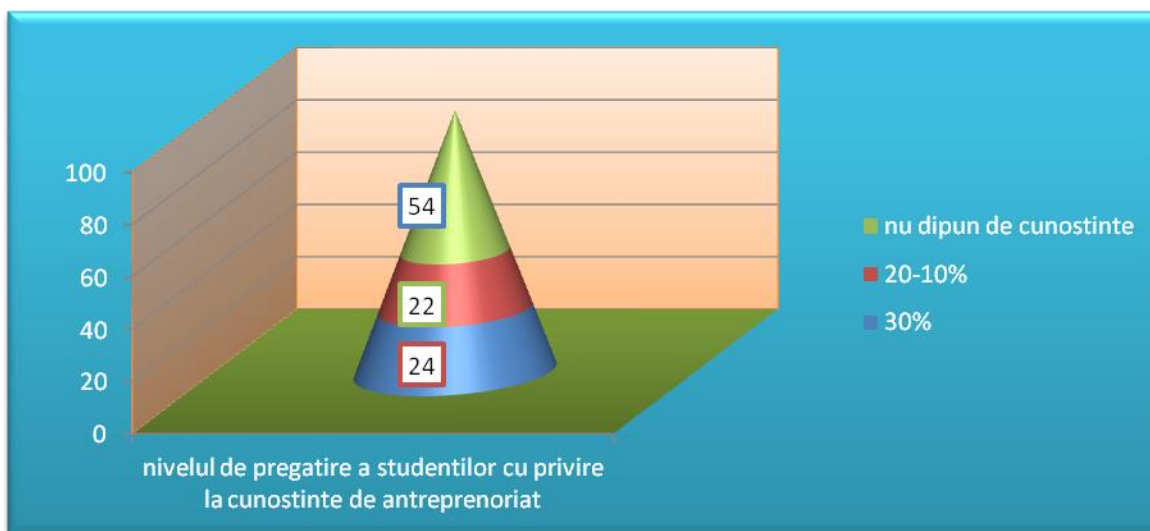


Fig. 3.14. Evaluarea nivelului de pregătire al studenților cu referire la elementele de bază ale antreprenoriatului

De asemenea, studiul a reflectat importanța legăturii inovatoare care există între formarea de competențe și jocurile digitale, inclusiv valoarea lor pedagogică, oferind studenților oportunitatea de învățare practică prin experiențe și modele de bune practici. Din rândul cadrelor didactice a fost format o comisie de experți, în vederea evaluării competențelor antreprenoriale ale studenților după studierea noului curs teoretic, după parcurgerea stagiului de practică managerială și după realizarea de către studenți a întregului pachet educațional desfășurat prin activități de lucru individual (cercetare) și prin participarea la jocul interactiv online. Astfel, comisia de experți a monitorizat și evaluat la studenții competențele antreprenoriale, reflectate în Tabelul 3.4. Grupele de studenți au fost selectate din rândul programelor de masterat din perioada 2016-2020 și au fost omogene, respectiv într-un număr de 12 persoane.

Ca rezultat al cercetării, s-a decis evaluarea unor calități și competențe necesare antreprenorilor, grupate în trei componente: capacități personale, capacități de lider (leadership) și gândire antreprenorială. Testarea pilot cu utilizarea fișei de evaluare aplicate de comisia de experți ne-a permis să constatăm o fiabilitate destul de mare a rezultatelor obținute.

Experimentul realizat a avut ca efect monitorizarea cunoștințelor de antreprenoriat ale studenților (grupa martor și grupa experimentală) reflectate în nivelul lor de pregătire (inițial și final) în direcția dezvoltării deprinderilor și competențelor antreprenoriale, a perfecționării comportamentelor personale, cu scopul de a facilita inserția studenților pe piața muncii și a

dezvolta mediul de afaceri național. Timpul acordat fiecărui student din grupele martor și experimentală pentru testarea fiecărei competențe nu a depășit 15 – 30 min. Important de menționat că acele cunoștințe teoretice predate și evaluate în grupele martor și experimentală au fost diferențiate doar din punctul de vedere al conținuturilor tematice din cursul inițial și final (grupa experimentală beneficiind de tematica noului curs elaborat). Prezentăm în Tabelul 3.6 rezultatele obținute de către subiecții grupei martor la finalizarea studierii tematicii cursului teoretic inițial și al practicii manageriale, respectiv a competențelor evaluate conform *Modelului de competență pentru tinerii antreprenori*.

Tabelul 3.6. Dinamica valorilor mediilor obținute în urma evaluării competențelor la nivelul grupei martor (n=12)

Nr. crt.	Indicatori	x±m
I	Capacități personale	7,65 ± 0,19
1	Inițiativa de a înființa o afacere la finalizarea carierei sportive	7,43 ± 0,19
2	Capacitatea de selectare și utilizare a informațiilor digitale	7,30 ± 0,19
3	Capacitatea de a cunoaște și comunica într-o limbă străină	8,74 ± 0,20
4	Orientarea în domeniul de studii	7,25 ± 0,19
5	Capacitatea de recunoaștere a importanței afacerilor în sport pentru economia națională	7,56± 0,19
II	Capacități de lider	7,91± 0,19
1	Încrederea în sine și autorespectul	8,12 ± 0,20
2	Capacitatea de autoorganizare	7,75 ± 0,19
3	Creativitatea și gândirea critică	7,48 ± 0,20
4	Consecvență în acțiunile întreprinse	8,05± 0,20
5.	Abilitățile de lucru în echipă	8,15± 0,20
III	Gândire antreprenorială	7,50 ± 0,19
1	Capacitatea de organizare și planificare strategică	8,16 ± 0,20
2	Capacitatea de a soluționa probleme dificile	7,24 ± 0,19
3.	Capacitatea de a lua decizii eficiente și de a-și asuma riscuri	7,58 ± 0,19
3	Capacitatea de a participa la procesele decizionale	7,38 ± 0,19
4	Capacitatea de a analiza și de a dezvolta un plan de afaceri	7,18 ± 0,19

În Tabelul 3.7 prezentăm rezultatele obținute de către subiecții grupei experimentale la finalizarea studierii conținutului noului curs teoretic ("Antreprenoriat în sport"), a stagiului de practică managerială și după realizarea întregului pachet educațional desfășurat prin activități de lucru individual (cercetare) și prin participarea la jocul interactiv online.

Din Tabelele 3.6 și 3.7 se observă o creștere a valorilor pentru cele trei categorii de indicatori monitorizați și evaluați de comisia de experți, pe care le reflectăm în Figura 3.15.

Tabelul 3.7. Dinamica valorilor mediilor obținute în urma evaluării competențelor la nivelul grupei experimentale (n=12)

Nr. crt.	Indicatori	$\bar{x} \pm m$
I	Capacități personale	9,09 ± 0,21
1	Inițiativa de a înființa o afacere la finalizarea carierei sportive	8,93 ± 0,20
2	Capacitatea de selectare și utilizare a informațiilor digitale	8,91 ± 0,20
3	Capacitatea de a cunoaște și comunica într-o limbă străină	9,04 ± 0,20
4	Orientarea în domeniul de studii	8,75 ± 0,20
5.	Capacitatea de recunoaștere a importanței afacerilor în sport pentru economia națională	9,86 ± 0,19
II	Capacități de lider	9,06 ± 0,21
1	Încrederea în sine și autorespectul	9,11 ± 0,20
2	Capacitatea de autoorganizare	8,85 ± 0,19
3	Creativitatea și gândirea critică	8,98 ± 0,20
4	Consecvență în acțiunile întreprinse	8,75 ± 0,20
5.	Abilitățile de lucru în echipă	9,65 ± 0,20
III	Gândire antreprenorială	8,55 ± 0,20
1	Capacitatea de organizare și planificare strategică	8,79 ± 0,20
2	Capacitatea de a soluționa probleme dificile	8,21 ± 0,19
3.	Capacitatea de a lua decizii eficiente și de a-și asuma riscuri	8,39 ± 0,19
3	Capacitatea de a participa la procesele decizionale	8,28 ± 0,19
4	Capacitatea de a analiza și de a dezvolta un plan de afaceri	9,12 ± 0,19

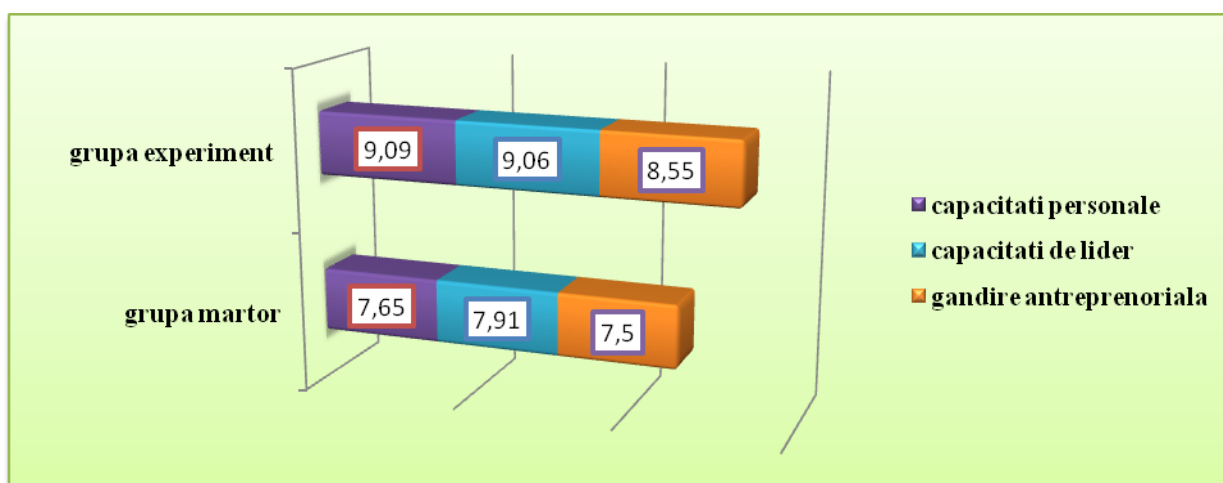


Fig.3.15. Reflectarea grafică a competențelor monitorizate și evaluate de comisia de experți

Comisia de experți a evaluat și suportul acordat studenților de către cadrele didactice de specialitate pentru dezvoltarea inițiativelor lor antreprenoriale. Pe baza datelor sondajului, studenții din cele două grupe au menționat că profesorii le oferă cunoștințele necesare în domeniul industriei sportive, al managementului și marketingului sportiv, al cadrului legal ce reglementează domeniul, ceea ce le asigură și suportul necesar pentru a-și direcționa intențiile spre crearea unei afaceri la finalizarea carierei sportive.

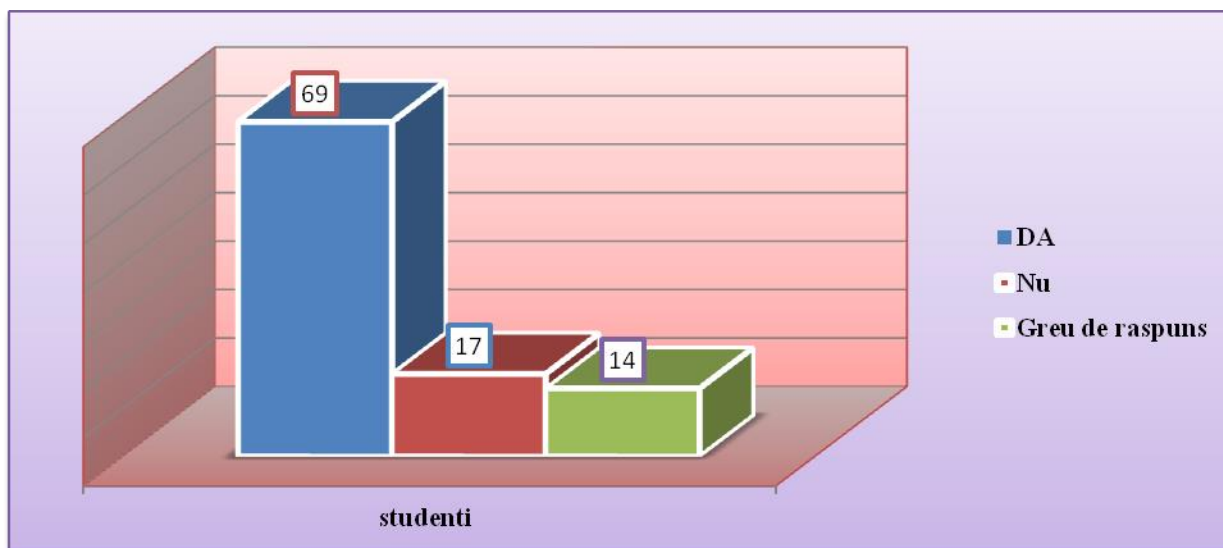


Fig.3.16. Reflectarea grafică a suportului acordat studenților de către cadrele didactice pentru dezvoltarea inițiativelor lor antreprenoriale

Pentru completarea datelor reflectate în cercetare am utilizat și un instrument suplimentar cu profesorii, specialiștii din domeniu, studenții și absolvenții de la facultățile de profil. Astfel, am colectat feedback-uri relevante cu privire la cunoștințele antreprenoriale, ariile de interes, nevoile și obstacolele în formarea și perfecționarea competențelor antreprenoriale și utilizarea jocurilor interactive (modele de afaceri), în auditoriu sau în cadrul practicii manageriale de către grupurile-țintă nominalizate. În acest context, putem menționa că majoritatea respondenților au afirmat importanța deformării culturii antreprenoriale în auditoriu sau în cadrul practicii manageriale desfășurate de studenți, precum și prin studii individuale, de cercetare și jocuri interactive, toate acestea vor contribui cu certitudine la dezvoltarea spiritului de inovație.

În 2016, Uniunea Europeană a dezvoltat Cadrul European de Competențe în domeniul Antreprenoriatului (EntreComp), care propune o definiție comună a antreprenoriatului drept competență, cu scopul de a crește consensul tuturor părților interesate și de a crea o punte între instituțiile de învățământ și locul de muncă. Plecând de la dezideratul european, prin care s-a definit spiritul antreprenorial ca ”o competență transversală, care se aplică tuturor sferelor vieții: de la cultivarea dezvoltării personale, până la participarea activă în societate, la (re)includerea pe piața muncii ca angajat sau ca persoană care desfășoară o activitate independentă, sau care înființează/lansează afaceri (culturale, sociale sau comerciale)” am realizat prezenta cercetare. Unul dintre domeniile actuale de susținere și dezvoltare a antreprenoriatului este promovarea acestuia. Pe baza analizei experienței naționale și internaționale, cercetarea reflectă unele aspecte metodologice, importante, din punctul nostru de vedere, pentru formarea și evaluarea competențelor antreprenoriale ale sportivilor din cadrul facultăților de profil. Acest lucru a făcut

posibilă evaluarea sportivilor, potențiali și existenți antreprenori în domeniul culturii fizice și formularea de propuneri pentru formarea competențelor antreprenoriale cu utilizarea tehnologiilor educaționale moderne, a jocurilor digitale, al căror conținut a reflectat și modele de succes în afacerile sportive.

Rezultatele studiului ne-au permis să analizăm unele aspecte abordate în procesul de predare – învățare la disciplina de studii “Antreprenariat în sport”:

✓ *Cu privire la jocul interactiv online aplicat trebuie:*

- să fie în consens cu obiectivele curriculare ale disciplinei de studiu,
- să fie adaptat caracteristicilor și intereselor studenților;
- să aibă un caracter educativ, obiectiv și orientat pe formarea de competențe antreprenoriale;

- să genereze feedback și rezultate transferabile;
- să dispună de modalități de atingere a obiectivelor educaționale de specialitate;
- să stimuleze motivația și competiția;
- să fie centrat pe învățarea activă.

✓ *Cu privire la strategiile de predare-învățare abordate de cadrul didactic*

- să faciliteze învățarea și cercetarea științifică a studenților;
- să promoveze jocul interactiv în procesul de învățare al studenților;
- să stimuleze munca în echipă și învățarea prin colaborare a studenților,
- să creeze un mediu de învățare interactiv și atrăgător pentru studenți;
- să pună studenții în situații de a lua decizii și de a soluționa corect diferite probleme;
- să stimuleze cercetarea științifică în procesul de învățare, experimentarea și asumarea de riscuri;

- să promoveze modelele de bune practici în antreprenoriatul sportiv.

De asemenea, în cadrul studiului, datele cu referire la măsura în care programele educaționale existente și organizarea procesului educațional contribuie la dezvoltarea potențialului antreprenorial al studenților, ne-au permis să constatăm existența a trei probleme principale;

✓ calificarea cadrelor didactice care asigură suportul didactic de specialitate și conținutul predării-învățării trebuie să contribuie la dezvoltarea potențialului antreprenorial al studenților;

✓ formarea și dezvoltarea potențialului antreprenorial al studenților nu contrazice restul obiectivelor învățământului superior de profil și nu contribuie la pierderea punctelor forte ale educației în cadrul acestora;

✓ este important ca facultățile de profil care operează modificări în conținutul programelor de studii și în organizarea procesului de învățământ să implementeze discipline de studii ce au drept scop creșterea componentei practice, precum și formarea unor calități antreprenoriale ale studenților, cum ar fi: abilitățile de comunicare, leadership-ul și responsabilitatea pentru acțiunile lor. În special, în această privință, o trăsătură caracteristică a curriculumului este combinația dintre componenta academică și practică, implementată prin cooperarea cu organizațiile sportive, precum și utilizarea pe scară largă a metodelor de predare active, inclusiv a jocurilor educaționale digitale, a exercițiilor practice, a studiilor de caz, a jocurilor de afaceri și a proiectelor de grup.

3.4. Eficiența programului de practică managerială în formarea competențelor antreprenoriale ale studenților de la facultățile cu profil sportiv

În știința și practica pedagogică, dorința de a înțelege procesul pedagogic holistic din punct de vedere teoretic a manifestat o tendință de dezvoltare continuă. Practica managerială se referă în general la activități vizate pentru dezvoltarea de soluții, organizare, control, reglare a unor acțiuni de sustenabilitate specifice entităților sportive în conformitate cu un anumit scop, analiză și rezultate bazate pe informații fiabile.

Sociologii definesc managementul ca un proces intenționat, planificat și organizat conștient, care contribuie la realizarea obiectivelor într-un timp eficient și cu un minimum de resurse și eforturi. Managementul apare ca o condiție necesară pentru viața oamenilor care rezolvă în mod colectiv probleme specifice. Astfel, practica managerială asigură studenților un bagaj de cunoștințe manageriale și antreprenoriale, ce vor contribui cu certitudine la dezvoltarea referențialului din domeniu. Tema antreprenoriatului pentru tineri este una dintre prioritățile naționale, care este discutată pe larg în legătură cu fundamentele politicii de stat pentru tineret, adoptate anual de autoritățile competente. În acest context, astăzi, societatea dictează necesitatea formării unor tineri proactivi, energici, cu scop, capabili de a desfășura și realiza activități antreprenoriale, de a crea și implementa idei inovatoare.

Comunitatea pedagogică trebuie să identifice mecanisme pentru formarea cunoștințelor, a calităților și competențelor necesare în această direcție, să dispună de disponibilitate pentru realizarea activităților antreprenoriale, în special în rândul generației tinere. De asemenea, este nevoie de practică pedagogică, completată de cea managerială, în fundamentarea științifică și metodologică a esenței și mecanismelor de formare a competențelor antreprenoriale ale tinerilor. Mai mult, competențele antreprenoriale sunt înțelese ca o serie de probleme, în care o persoană are autoritate, cunoștințe, experiență pentru o astfel de activitate, ce trebuie întreprinsă cu succes,

fiind bazată pe un comportament demonstrat în procesul de îndeplinire eficientă a obiectivelor stabilite în afaceri.

În prezent, nu există o listă unică de competențe antreprenoriale. Astfel, practica de specialitate este una dintre etapele finale ale pregătirii profesionale și se desfășoară după consolidarea cunoștințelor în cadrul programelor de formare teoretică și praxiologică de către studenți. Practica managerială constituie o activitate prin intermediul căreia studenții dobândesc abilități practice și colectează informațiile necesare pentru a le pune în aplicare în exercitarea profesiei. De regulă, practicile organizaționale și de management au drept scop aprofundarea cunoștințelor teoretice obținute în domeniul analitic prin metode de gestionare și dirijare a entităților (în cazul de față, a celor sportive). Printre obiectivele practicii manageriale, îl putem evidenția și pe acela de a concretiza și transmite studenților informații cu referire la procesele de organizare și coordonare a activităților specifice pentru formarea, promovarea și implementarea serviciilor sportive ce îndeplinesc cerințele consumatorilor.

Printre metodele de dobândire a cunoștințelor în cadrul practicii manageriale putem enumera:

- ✓ combinația de abordări sistemice, situaționale și de proces ale învățării activităților specifice organizațiilor sportive;
- ✓ realizarea unor modele de colectare și prelucrare a informațiilor privind funcționarea și gestionarea organizațiilor sportive;
- ✓ disponibilitatea de a planifica, analiza și evalua rezultatele activității sportive și alte facilități pentru potențialii consumatori.

La finalizarea practicii manageriale, studenții vor fi capabili:

- ✓ a formula, a justifica relevanța și semnificația practicii manageriale, ca problematică de studiu individual;
- ✓ a planifica și organiza diferite cercetări și activități practice de profil;
- ✓ a efectua cercetări cantitative și calitative cu utilizarea metodelor moderne de colectare, analiză și prelucrare a informațiilor științifice;
- ✓ a analiza, efectua și selecta, în conformitate cu sarcina de cercetare stabilită, informațiile necesare din diverse surse, precum și a efectua prelucrarea acestora;
- ✓ a analiza și dezvolta strategii antreprenoriale bazate pe metode moderne și realizări avansate.

Totodată, studenții asimilează și dispun de cunoștințe cu referire la: conceptele de bază, metode și instrumente pentru analiza cantitativă și calitativă a proceselor de management; principalele elemente ale procesului de management și dezvoltare strategică instituțională;

utilizarea tehnologiilor informaționale de bază pentru gestionarea proceselor de afaceri. De asemenea, studenții dispun de abilități de:

- ✓ activitate științifică și de cercetare independentă;
- ✓ analiză cantitativă și calitativă pentru luarea corectă a deciziilor manageriale;
- ✓ utilizare a instrumentelor moderne de dirijare care permit implementarea soluțiilor analitice dezvoltate.

În cadrul cercetării, a fost esențial să determinăm nivelul de dezvoltare a abilităților practice, antreprenoriale ale masteranzilor, formate prin parcurgerea unui stagiul de practică managerială, întrucât prin realizarea unor astfel de activități, studenții, pot acumula cunoștințe cu referire la: forma organizațională și juridică a entității sportive; activitățile desfășurate de aceasta și evoluția sa în dinamică; relația organizației cu mediul extern (cu structuri și autorități, consumatori de produse, clienți, furnizori, parteneri și concurenți); rezultate cantitative și calitative ale performanței; poziția competitivă a organizației în comunitatea sportivă și caracteristicile strategiilor utilizate (în funcție de poziția sa în competiție, în raport cu concurenții, pentru integrare, diversificare etc.); structura proprietății, cu o descriere a surselor acesteia pentru formarea și utilizarea lor eficientă; politica de personal a organizației sportive (direcțiile de activitate ale personalului, un set de principii, metode, forme, mecanisme organizatorice pentru dezvoltarea de obiective ce vizează selectarea, recrutarea, menținerea, consolidarea și dezvoltarea resurselor umane angajate); evaluarea personalului organizației în corespundere cu sistemul indicatorilor de performanță etc.

Verificarea cunoștințelor acumulate de masteranzii de la specializarea “Educație, management și marketing în sport” în cadrul practicii manageriale ne-a furnizat informațiile necesare pentru constatarea competențelor formate acestora, îndeosebi a celor antreprenoriale după finalizarea stagiului de practică parcurs.

Plecând de la ipoteza studiului, ce a presupus că stagiul de practică managerială contribuie la formarea de competențe antreprenoriale ale masteranzilor de la specialitatea “Educație, management și marketing în sport”, precum și la îmbunătățirea conținutului curricular al cursului “Antreprenoriat în sport”, am realizat studiul în vederea identificării acestor finalități ale stagiului de practică al masteranzilor.

Pentru a verifica și valida ipoteza, am elaborat și implementat un program de instruire pentru masteranzii de la specialitatea “Marketing și legislație în sport”, specific activităților practicii manageriale (cu referire îndeosebi la antreprenoriatul în sport). Astfel, metoda interactivă a fost centrată pe student, pe formarea gândirii critice și a competențelor antreprenoriale ale masteranzilor.

Criteriile pentru diferențierea evaluării competențelor antreprenoriale formate de masteranzi în cadrul stagiului de practică managerială (stabilite de către comisia special constituită în acest sens) sunt după cum urmează:

- „excellent” – reflectat prin conținutul și proiectarea completă a raportului de practică concretizat prin îndeplinirea cerințelor, prin caracteristicile antreprenoriale formate de masterand, evidențiate în răspunsurile la întrebările comisiei și prin studiile individuale concret realizate și aplicate în portofoliul practicii;
- „bine” - când s-au îndeplinit cerințele de bază ale practicii, dar au fost identificate unele comentarii nesemnificative asupra conținutului și formei raportului de practică și asupra conținutului elaborat al portofoliului realizat de masterand la finalizarea programului de instruire în cadrul practicii, completate și de unele inexactități în răspunsurile oferite la întrebările comisiei (deși, în general, masterandul răspunde cu încredere și are cunoștințe solide);
- „satisfăcător” - prezentare neglijentă a raportului, a portofoliului de practică cu reflectarea unor erori semnificative în răspunsurile date comisiei de evaluare.

În acest context, le-a fost evaluată (masteranzilor) cu prioritate capacitatea de a aplica cunoștințele teoretice dobândite la disciplina ”Antreprenoriat în sport” (prin realizarea de activități practice și de cercetare), în corespundere cu anumiți indicatori evidențiați în Tabelul 3.8.

Tabelul 3.8. Principalele activități de cercetare în domeniul antreprenoriatului realizate de masteranzi în cadrul stagiului de practică managerială

Activități de cercetare realizate de masteranzi	Ponderea aplicării cercetărilor pe entități sportive/sau altele ce au un alt obiect de activitate	Activități de cercetare în domeniul antreprenoriatului în sport	Ponderea aplicării cercetărilor pe entități sportive/sau altele ce au un alt obiect de activitate
Studii asupra motivațiilor	32	Orientarea către rezultat	55
Studii privind obținerea succesului și a realizărilor în afacerile sportive	45	Satisfacția oferită de afacere și profit	39
Studii asupra responsabilității și asumării răspunderii în desfășurarea unor activități concrete de antreprenoriat	35	Comportamentul în afaceri	51
Studii privind fiabilitatea și onestitatea; recunoașterea importanței relațiilor de afaceri	19	Specificul comunicării în afaceri	49
Studii privind planificarea și organizarea lucrului în echipă	24	Studii privind acțiunile concurenților, tendințele pieței și a progresului științific și tehnologic	57

Implicându-se cu succes în practica managerială sau chiar în activitatea profesională concretă, un viitor specialist trebuie să treacă printr-o adaptare socială, în calitatea sa de subiect profesional. Adaptarea socială constă în dezvoltarea calităților sociale (coordonare și interacțiune cu alte persoane, cooperare, asistență reciprocă, comunicare și interacțiune în procesul muncii, luarea deciziilor comune). Acest proces este deosebit de dificil pentru un tânăr specialist, deoarece dezvoltarea acestor calități nu este inclusă în procesul educațional și în conținutul educației. Prin urmare, este necesar să căutăm astfel de metode, care să asigure dezvoltarea întregii game de competențe antreprenoriale.

Tehnologia formării competențelor antreprenoriale în anumite contexte, create în cadrul practicii manageriale, are ca scop realizarea unei structuri integrale a viitoarei activități profesionale a studentului. Pentru formarea competențelor antreprenoriale ale studenților, este necesar să se creeze astfel de condiții de învățare, în care se asigură trecerea de la activitatea exclusiv cognitivă la un tip profesional de activitate. În același timp, nevoile, motivele, obiectivele acțiunii, mijloacele studentului se schimbă. Există o formare a competențelor profesionale.

Modelul de formare a competențelor antreprenoriale presupune o anumită succesiune: de la consolidarea cunoștințelor teoretice la formarea de abilități practice, care le completează pe cele personale. Abordarea contextuală implică crearea condițiilor în care cunoașterea nu este dată în forma sa pură, ci este dată în contextul general al situațiilor practice. Cunoașterea nu este izolată, ci sistemică. Se manifestă natura colectivă a activității profesionale, ceea ce presupune interacțiuni interpersonale ale specialiștilor, schimb de opinii și luarea deciziilor. Esența învățării contextuale constă în modelarea subiectului și a conținutului social al viitoarelor activități profesionale. Astfel, este recomandabil să se utilizeze tehnologia învățării contextuale pentru dezvoltarea competențelor antreprenoriale ale studenților.

În Tabelul 3.9 reflectăm studiile practice efectuate de masteranzi în cadrul practicii manageriale, având drept scop formarea de competențe antreprenoriale în sport.

Rezultatele obținute de masteranzi la finalizarea practicii manageriale sunt reflectate în corespundere cu cercetările efectuate pe grupe omogene alcătuite din 15 masteranzi (grupa martor, care nu a parcurs programul de instruire special conceput și implementat în stagiul managerial pentru formarea competențelor antreprenoriale) și grupa experimentală (care a parcurs acest program de instruire).

Tabelul 3.9. Aplicații ale cercetărilor efectuate de masteranzi în cadrul stagiului de practică managerială cu referire la antreprenoriat

Cercetări calitative asupra mediului de afaceri din Republica Moldova 2 grupuri Vârsta:20-57 ani Cu afinități cu anumite afaceri în sport Realizat în perioada practicii	Cercetări calitative asupra succesului în afaceri (Organizarea și funcționarea eficientă a propriei afaceri) 4 grupuri Vârsta:23-44ani Realizat într-o perioada prestabilită
Interviuri cu diferiți reprezentanți ai entităților economice cu referire la implicarea tinerilor în activitatea antreprenorială și în activitățile de proiect	Interviuri cu sponsorii - Sponsori - Alte organizații decât cele sportive - Programe radio și televiziuni autohtone implicate în mediatizarea evenimentelor sportive - Manageri de instituții

Ca parte a programelor de instruire în cadrul practicii manageriale, pentru dezvoltarea competențelor antreprenoriale, s-a efectuat o varietate de activități orientate spre:

- „Dezvoltarea calităților de conducere organizațională”. Scopul instruirii: dezvoltarea calităților de dirijare și a abilităților practice în acest sens. Instruirea oferită pentru dezvoltarea abilităților de introspecție, respectiv a calităților care ajută la formarea managerilor și la dezvoltarea capacității de a lucra în echipă, de a ține cont de interesele altor membri ai grupului, precum și la formarea abilităților de management al echipei.

- „Retorica în afaceri și comunicarea în public”. Scopul instruirii a fost de a forma competența de comunicare în afaceri a participanților. Aceste activități au inclus punerea în aplicare a unor sarcini orientate spre: dezvoltarea abilităților de comunicare specifice soluționării unor situații dificile de comunicare în afaceri (negociere, dialog etc.); îmbunătățirea culturii comunicării, stabilirea și menținerea unor relații personale prietenoase cu partenerii.

- ”Creativitatea în afaceri: abilități de gândire creativă”. Scopul instruirii a fost să stăpânească tehnicile care contribuie la identificarea de idei în domeniul afacerilor, să dezvolte capacitatea de a dezbate problema din diferite puncte de vedere, permițând eliminarea inerției în gândire. În timpul sesiunilor de instruire, participanții au discutat criteriile pentru gândirea creativă; s-au familiarizat cu metodele de sporire a creativității prin formularea de idei noi în activitatea antreprenorială (Operator de RVS (mărime-timp-cost), metodă analogică, brainstorming, tehnici de gândire laterală); au exersat pentru a aplica tehnici de gândire creativă în rezolvarea problemelor de afaceri.

Instruirile de afaceri cu antreprenori de succes din anumite zone s-au desfășurat în cadrul programului „Sunt antreprenor”. Astfel, antreprenori de succes au realizat anumite seminarii și au prezentat unele puncte de vedere în direcția înființării unei afaceri.

Acest experiment a presupus implementarea programei de instruire (care a avut un caracter opțional) în procesul de învățare individuală al masteranzilor din eșantionul experimental în cadrul practicii manageriale. Programa a fost centrată pe metoda interactivă, ce promovează stilul de învățare pentru:

- stimularea creativității antreprenoriale, a managementului inovațional și a inovației într-un proces de schimbare organizațională;
- formarea unei atitudini și păreri proprii a masterandului;
- rezolvarea de probleme;
- argumentarea ideilor formulate;
- stabilirea unui climat de încredere și colaborare între participanții la program;
- implicarea activă în procesul de învățare;
- capacitatea lor de exprimare orală.

Pe parcursul evaluării, comisia de evaluare a evitat excesul de semnalare sau corectare a erorilor identificate la masteranzi în cadrul procesului, precum și a întreruperilor cu tendința de a le impune acestora propriile opinii ale membrilor comisiei.

Analiza portofoliilor a presupus evaluarea conținutului sub următoarele aspecte: documentarea, colectarea și prelucrarea informațiilor acumulate, interpretarea datelor și a materialului factologic. Totodată, a fost evaluată și prezentarea acestuia de către masteranzi, precum și interacțiunea verbală între doi coechipieri ai grupei, dintre care unul a fost pus în situația de a descrie pentru celălalt o afacere din sport, iar celălalt trebuia să reconstituie structura afacerii descrise, utilizând materialele puse la dispoziție din portofoliu. De asemenea, coechipierii își schimbau ulterior rolurile și repetau procedura, pornind de la o afacere diferită. Aprecierea competenței lingvistice a masteranzilor de către evaluator s-a realizat prin raportare la timpul necesar alocat pentru reconstituire, corectitudinea acesteia, acuratețea sau ambiguitatea limbajului utilizat.

Evaluarea portofoliilor a implicat și utilizarea tehnicii ce a presupus înmânarea unei imagini, sau a unei suite de imagini din practica antreprenorială, solicitându-i masterandului să le descrie. Atunci când discursul masterandului se întrerupea sau devenea ezitant, comisia de evaluare putea interveni cu întrebări de natură să clarifice anumite aspecte sau să dirijeze atenția celui evaluat către aspectele omise. Este important de menționat că imaginile transmise de comisie pentru interpretare masteranzilor nu conțineau elemente antreprenoriale dificil de

identificat și descris, ce ar fi putut fi nefamiliare acestora din urmă sau să fie impregnate cu influențe culturale de natură să-i favorizeze pe unii masteranzi și să-i defavorizeze pe alții.

Calificativele pe care le vom discuta în cele ce urmează reflectă cunoștințele practice ale studenților în urma parcurgerii programului educațional opțional în cadrul practicii manageriale. Calificativele acordate se referă la 1 – 2 satisfăcător, 3 – 5 bine, 6-8 excelent. Astfel, pentru itemii ce vizează capacitatea de comunicare orală, 48% dintre masteranzii din cadrul grupei martor au obținut calificativul ”satisfăcător”, 39% - calificativul ”bine” și 23% - calificativul ”excelent”. Masteranzii din grupa experimentală într-o proporție de 17% au obținut calificativul ”satisfăcător”, 42% - ”bine”, iar 41% - calificativul ”excelent”, după cum se observă în Tabelul 3.10 și Figura 3.17.

Tabelul 3.10. Calificativele obținute pentru abilitățile antreprenoriale ale studenților în cadrul practicii manageriale

<i>Etalon</i> <i>Minim 1</i> <i>Maxim 7</i>	<i>Itemi</i>					
	<i>Grupa martor</i>			<i>Grupa experimentală</i>		
	<i>Satisfăcător (1-2)</i>	<i>Bine (3-5)</i>	<i>Excelent (6-8)</i>	<i>Satisfăcător (1-2)</i>	<i>Bine (3-5)</i>	<i>Excelent (6-8)</i>
<i>Capacitatea de comunicare orală/competențe lingvistice</i>	48%	39%	23%	17%	42%	41%

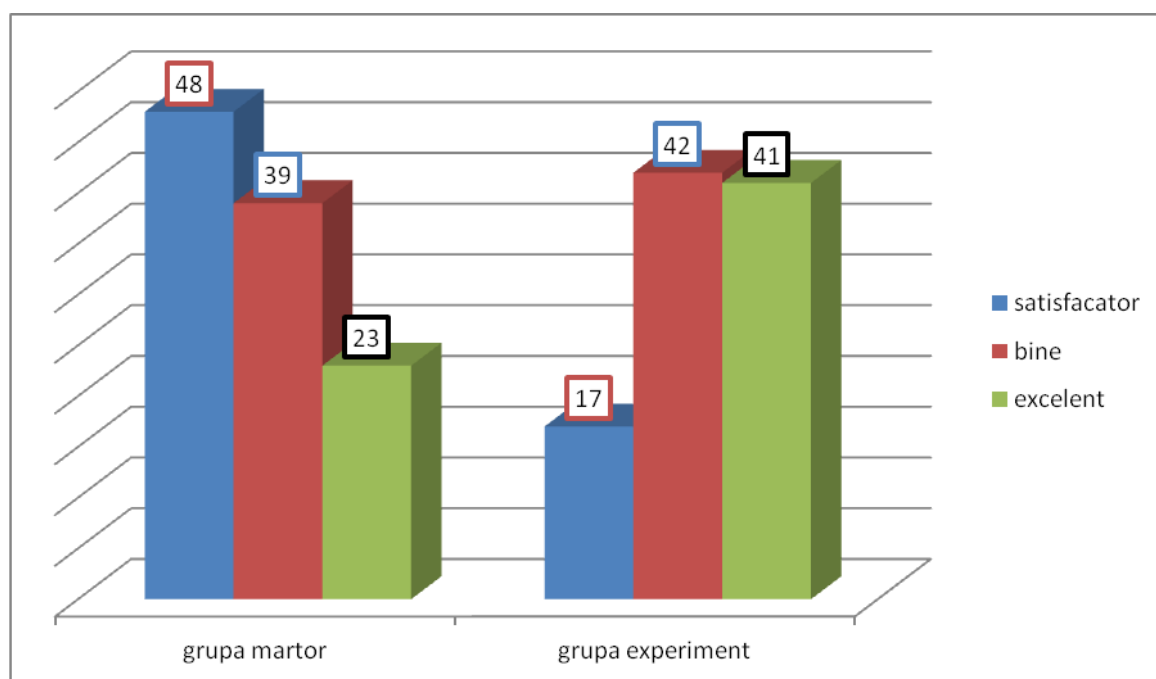


Fig. 3.17. Reflectarea grafică a itemilor obținuți de masteranzi în cadrul practicii manageriale

În Tabelul 3.11 și Figura 3.18 sunt reflectate calificativele ce vizează competențele lingvistice și utilizarea terminologiei specifice antreprenoriatului/ afacerilor în sport. Astfel, 65% dintre masteranzii grupei martor obțin calificativul ”satisfăcător”, 23% obțin calificativul ”bine”, iar 13% calificativul ”excelent”, iar cei din grupa experimentală obțin calificative mult mai bune, respectiv 25% - ”satisfăcător”, 27% - ”bine” și 48% ”excelent”, după cum se observă în Tabelul 3.9.

Tabelul 3.11. Calificativele obținute pentru abilitățile de comunicare orală ale masteranzilor în cadrul practicii manageriale cu utilizarea terminologiei specifice antreprenoriatului/afacerilor în sport

<i>Etalon</i> <i>Minim 1</i> <i>Maxim 7</i>	<i>Itemi</i>					
	<i>Grupa martor</i>			<i>Grupa experimentală</i>		
	<i>Satisfăcător (1-2)</i>	<i>Bine (3-5)</i>	<i>Excelent (6-8)</i>	<i>Satisfăcător (1-2)</i>	<i>Bine (3-5)</i>	<i>Excelent (6-8)</i>
<i>Capacitatea de utilizare a terminologiei specifice antreprenoriatului/ afacerilor în sport</i>	65%	23%	13%	25%	27%	48%

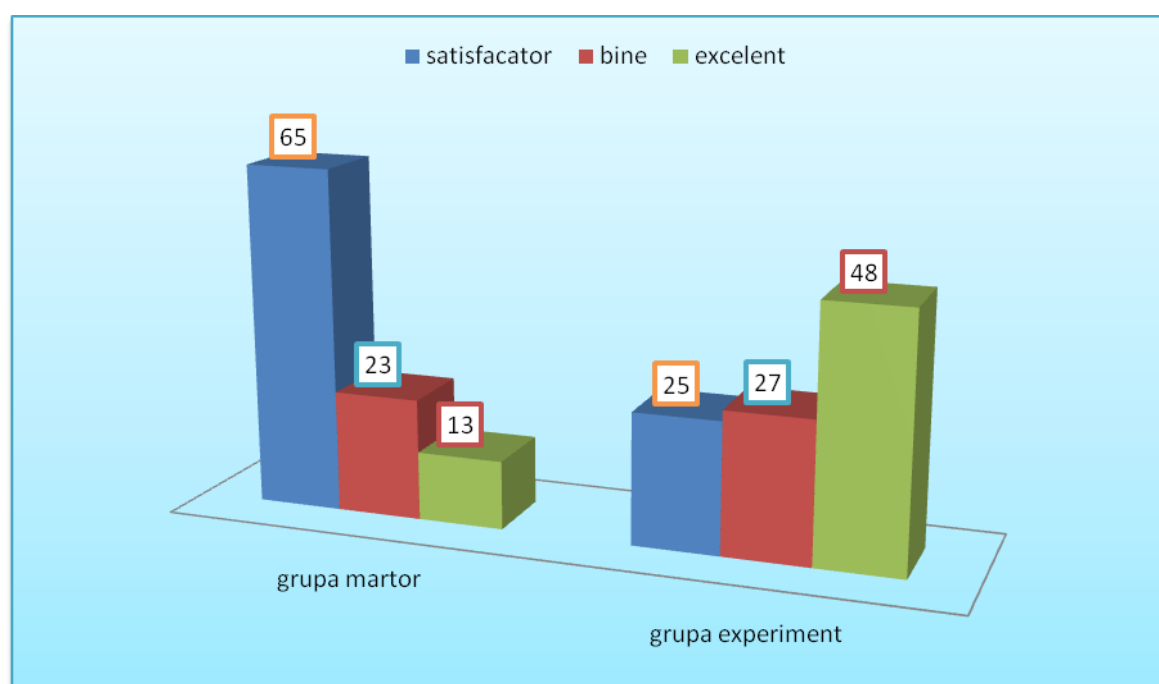


Fig. 3.18. Reflectarea grafică a calificativelor obținute de masteranzi la capacitatea de utilizare a terminologiei specifice antreprenoriatului/afacerilor în sport

În Tabelul 3.12 prezentăm valorile comparative ale competențelor de cercetare cu specific în antreprenoriat ale grupei experiment, în urma evaluării acestora de către grupa de experți în baza activităților individuale ale masteranzilor efectuate în cadrul practicii manageriale și reflectate în documentația de practică și portofoliul întocmit.

Tabelul 3.12. Valorile comparative a competențelor de cercetare de marketing ale grupei experiment evaluate în cadrul practicii manageriale

Nr.crt.	Valorile testate	Testarea inițială (fără programul opțional desfășurat)	Testarea finală (cu programul opțional desfășurat)	t	P
		$\bar{x} \pm m$	$\bar{x} \pm m$		
1.	Modul de preluare a informațiilor	1,76±0,15	2,33±0,32	5,543	< 0,001
2	Studii privind obținerea succesului și a realizărilor în afacerile sportive	1,68±0,26	2, 37±0,24	5,542	< 0,001
3	Studii asupra responsabilității și asumării răspunderii în desfășurarea unor activități concrete de antreprenoriat	1,83±0,27	2,53±0,21	5,745	< 0,001
4	Studii privind fiabilitatea și onestitatea; recunoașterea importanței relațiilor de afaceri	2,21±0,25	3,12±0,22	7,722	< 0,001
5	Studii privind acțiunile concurenților, tendințele pieței, progresul științific și tehnologic	1,79±0,23	2,4±0,18	5,391	< 0,01
6	Studii privind comunicarea în afaceri	1,78±0,21	2,4±0,17	5,382	< 0,01

Din Tabelul 3.10 putem observa că modul de prelucrare și procesare a informațiilor la testarea inițială a înregistrat o valoare mai mică, de 1,76, față de 2,33 la testarea finală, t fiind 5,543, iar P mai mic de 0,001. De asemenea, la studiile privind publicitatea și importanța acesteia pentru entitățile sportive, masteranzii au atins valorile la testarea inițială de 1,68 față de 2,37 la cea finală, cu t = 5,542 și P cu o valoare mai mică de 0,001. În ceea ce privește valorile înregistrate la studiile privind consumatorii de sport, masteranzii au înregistrat valori mai semnificative, cu P < 0,01, t = 5,391, calificativele de la testarea inițială fiind de 1,83 față de cei de la testarea finală de 2,53. De asemenea, putem constata valori semnificative și la studii privind comunicarea în afaceri, unde au fost înregistrate calificative 1,79 la testarea inițială, 2,4 la testarea finală, cu o valoare a coeficientului t Student de 5,382 și un P < 0,01.

3.5. Concluzii la capitolul 3

✓ Rezultatele observațiilor ne-au permis să determinăm necesitatea elaborării unui nou ghid practic, ce va contribui, prin caracterul praxiologic, la formarea cunoștințelor

teoretice/practice în concordanță cu necesitatea dobândirii competențelor profesionale, antreprenoriale și inovaționale solicitate de referențialul specialistului din domeniu.

✓ Motivele care stau la baza inițierii unei afaceri în domeniul culturii fizice contribuie la determinarea profilului antreprenorului de succes și care este argumentat științific în capitolul 3 al cercetării.

✓ În societatea contemporană, organizațiile sportive resimt competitivitatea mediului, astfel încât toate formele de concurență conduc la o creștere semnificativă a rolului antreprenoriatului inovațional. Funcționarea continuă și eficientă a unei organizații sportive depinde, între alți factori, și de: aptitudinile angajaților, perfecționarea pregătirii profesionale a acestora și motivarea în muncă.

✓ Evaluarea rezultatelor studenților le oferă acestora posibilitatea de a cunoaște gradul de îndeplinire a sarcinilor didactice, de atingere a obiectivelor activității, având efecte pozitive asupra însușirii temeinice a cunoștințelor, priceperilor și deprinderilor, prin activități de repetare, sistematizare și consolidare.

✓ Activitatea antreprenorială implică inovare în cele mai variate forme: ca mod de mobilizare și utilizare a resurselor, ca mod de servire a clienților, de obținere a produselor, de identificare și satisfacere a nevoilor de pe piață.

CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI

1. Analiza literaturii de specialitate ne-a permis să evidențiem faptul că activitatea antreprenorială, inclusiv antreprenoriatul a devenit o parte integrantă a industriei sportive, care, la rândul său, stabilește obligația de a efectua cercetări teoretice importante în acest domeniu, de a crea o bază științifică și metodologică modernă pentru utilizarea acestora în activitățile praxiologice și didactice ale studenților, în calitate de viitori specialiști sau oameni de afaceri.

2. Blocul de competențe profesionale ale specialistului din domeniu ar trebui să cuprindă și competențele transversale de antreprenoriat. Astfel, menționăm că, în referențialul specialistului din domeniu nu se regăsea acest tip de competențe, fapt ce ne-a determinat să cercetăm această problemă, ce ne-a condus spre elaborarea și implementarea unor conținuturi curriculare inovatoare, deschise spre orientarea pregătirii profesionale a studenților către un format aplicativ, generat de inițiere, inovație, schimbare și dezvoltare a afacerilor din industria sportivă. Totodată, Comisia Europeană a identificat combinația de evaluare antreprenorială, a abilităților antreprenoriale și a cunoștințelor antreprenoriale, ca fiind o competență-cheie, ce va include un sentiment de inițiativă, o predispoziție la risc, o nevoie de realizare structural-comportamentală. Mai mult, abilitățile antreprenoriale stimulează creativitatea, capacitatea de analiză, motivația și adaptabilitatea.

3. În prezent, nu există o listă unică de competențe antreprenoriale în sport, ceea ce ne-a determinat să procedăm la elaborarea structurii, conținutului și a indicatorilor necesari formării competenței antreprenoriale a studenților. Astfel, elaborarea și implementarea modelului pentru formarea competențelor antreprenoriale a presupus o succesiune de acțiuni, ce au condus la consolidarea cunoștințelor teoretice, la formarea abilităților și calităților personale concrete, materializate în competențe. Pentru a forma competențele necesare în procesul de învățare antreprenorială, s-a impus o combinație între teoretic și exercițiile practice în condițiile reale ale unei afaceri sportive.

4. Conținutul noului curs universitar „Antreprenoriat în sport” a adus o contribuție semnificativă la formarea competenței manageriale și antreprenoriale a viitorilor specialiști din această sferă, întrucât a avut drept scop de a forma un sistem inovativ de concepte, cunoștințe, abilități și competențe în acest domeniu orientate spre implementarea procesului de organizare a activității antreprenoriale în sfera culturii fizice și sportului. Mai mult, prin elaborarea și implementarea acestui nou format, s-a contribuit la înțelegerea consolidată a activității antreprenoriale și la aplicarea cunoștințelor de antreprenoriat în diverse situații de gen.

5. Conform datelor acumulate în cercetare, se poate observa dinamica pozitivă a formării competenței antreprenoriale în rândul studenților. Astfel, rezultatele au confirmat că: în anul 2018 nivelul reproductiv a înregistrat o valoare de 44,1% față de 28,3% în 2020, cel euristic o

valoare de 43,1% față de 57,7%, iar cel creativ s-a situat la un nivel de 12,8% și, respectiv, 14%. În acest context, analiza problematicii de formare a competențelor antreprenoriale a studenților a arătat că principalele direcții de îmbunătățire a acestora se datorează factorilor socioeconomiici, tendințelor și proceselor pozitive de inovare, care au loc la nivel național. Totodată, au fost determinate cerințele pentru formarea și activitatea profesională a viitorilor antreprenori din domeniu, ceea ce denotă că pregătirea unui antreprenor ar trebui să fie ghidată de nivelul avansat de dezvoltare a tehnologiei, serviciilor, relațiilor industriale și sociale ale sportului.

6. Formarea competențelor antreprenoriale s-a realizat în principal prin predarea cursului teoretic "Antreprenoriat în sport" prevăzut în planul de studii al programului de masterat al USEFS, prin activități individuale realizate de studenți la solicitarea cadrelor didactice de specialitate, precum și în cadrul practicii manageriale. Conform chestionarelor, 24% dintre profesori consideră că nivelul de pregătire al studenților pentru antreprenoriat este de circa 30%, 22% au menționat că studenții dispun de un nivel de pregătire de aproximativ 20-10%, în timp ce 54% dintre respondenții chestionați observă că studenții nu sunt pregătiți pentru antreprenoriat.

7. Experimental a fost realizată monitorizarea cunoștințelor de antreprenoriat ale studenților (grupa martor și grupa experimentală), reflectate în nivelul lor de pregătire (inițial și final) în direcția dezvoltării deprinderilor și competențelor antreprenoriale, a perfecționării comportamentelor personale, cu scopul de a facilita inserția studenților pe piața muncii și a dezvolta mediul de afaceri național. La finalizarea studierii conținutului noului curs teoretic ("Antreprenoriat în sport"), a parcurgerii stagiului de practică managerială și după realizarea întregului pachet educațional desfășurat prin activități de lucru individual (cercetare) și prin participarea la jocul interactiv online, s-a înregistrat o medie a notelor mai mare la grupa experimentală: 9,09 (capacități personale) față de 7,06 (martor); 9,06 (capacitățile de lider) în comparație cu media scăzută a grupei martor de 7,91, precum și o medie de 8,55 pentru gândirea antreprenorială a subiecților față de media celor din grupa martor, care a fost de 7,5. Aceste date conduc la faptul că facultățile de profil care operează modificări în conținutul programelor de studii și în organizarea procesului de învățământ ar trebui să implementeze discipline de studii ce au drept scop creșterea componentei practice, precum și formarea unor calități antreprenoriale la studenți, cum ar fi: abilitățile de comunicare, leadership-ul și responsabilitatea pentru acțiunile lor.

8. Ca parte a programelor de instruire în cadrul practicii manageriale pentru dezvoltarea competențelor antreprenoriale, s-a efectuat o varietate de activități orientate spre: dezvoltarea calităților de conducere organizațională; retorica în afaceri și comunicarea în public; creativitatea în afaceri: abilități de gândire creativă, precum și instruire de afaceri cu antreprenori de succes

din anumite zone ce s-au desfășurat în cadrul programului „Sunt antreprenor”. Acest fapt a presupus implementarea programului de instruire (care a avut un caracter opțional) în procesul de învățare individuală a masteranzilor în cadrul practicii manageriale din eșantionul experimental. Astfel, 65% dintre masteranzii grupei martor obțin calificativul ”satisfăcător”, 23% obțin calificativul ”bine”, iar 13% - calificativul ”excelent”, iar cei din grupa experiment obțin calitative mult mai bune, respectiv 25% - ”satisfăcător”, 27% - ”bine” și 48% ”excelent”. De asemenea, modul de preluare și procesare a informațiilor la testarea inițială a înregistrat o valoare mai mică, de 1,76, față de 2,33 la testarea finală, t fiind 5,543, iar p mai mic de 0,001. De asemenea, la studiile privind publicitatea și importanța acesteia pentru entitățile sportive masteranzii au atins valorile la testarea inițială de 1,68 față de 2,37 la cea finală, cu t egal cu 5,542 și p cu o valoare mai mică de 0,001. În ceea ce privesc valorile înregistrate la studiile privind consumatorii de sport, masteranzii au înregistrat valori mai semnificative cu $P < 0,01$, t 5,391, iar itemii de la testarea inițială fiind 1,83 față de cei de la testarea finală de 2,53. Valori semnificative au fost înregistrate și la studii privind comunicarea în afaceri, unde au fost înregistrați itemii 1,79 la testarea inițială, 2,4 la testarea finală, cu o valoare a coeficientului Student de 5,382 și un $P < 0,01$.

1. Rezultatele cercetării ne permit să recomandăm ca, pentru formarea gândirii antreprenoriale a studenților să fie dezvoltate abilități care pot genera dezvoltarea simultană a cinci aspecte esențiale: *necesitatea introducerii în programul de instruire (Ciclul II), îndeosebi în conținutul curricular al formării competențelor praxiologice ale studenților, a unor competiții, concursuri de elaborare a planurilor de afaceri în sport*, ceea ce le va permite să obțină un feedback constructiv de la experții antreprenori; organizarea incubatoarelor de afaceri pentru asigurarea și completarea bazei de cercetare științifică a instituției de învățământ superior de profil, precum și pentru a le furniza anumite cunoștințe de specialitate și chiar a obține anumite resurse financiare; *dezvoltarea spiritului antreprenorial la studenți prin introducerea unor programe de mentorat implementate de către antreprenorii invitați în vederea realizării unor seminarii, mese rotunde*, ceea ce va permite să se formeze la studenți o imagine pozitivă despre modelul unui antreprenor de succes; *aspectul cognitiv poate fi dezvoltat prin introducerea de programe de instruire, organizarea de seminarii* conduse de antreprenori sau de investitori,

2. Este necesar a se acorda o atenție specială nivelului de pregătire antreprenorială a viitorilor specialiști în domeniu, a se completa neajunsurile existente (prin autorizarea și acreditarea unor programe de studii antreprenoriale în sport - licență și master), întrucât acest fapt se află într-o conexiune directă cu dezvoltarea inițiativelor antreprenoriale și a celor

existente, a infrastructurii instituționale, definindu-se astfel, atitudinea managerială/antreprenorială și selectarea deciziilor eficiente.

3. Se impune necesitatea dezvoltării unor programe regionale de susținere și acordare de suport (coaching) antreprenorilor din domeniul culturii fizice și sportului, întrucât rezultatele obținute prin inițierea unor afaceri demonstrează versatilitate, care le poate oferi tinerilor o influență pozitivă asupra tranziției lor de la spiritul antreprenorial la o acțiune reală, ce va avea ca efect: asigurarea accesului la activitățile muncii remunerate, la obținerea de resurse financiare, la dezvoltarea antreprenoriatului regional și a infrastructurii sportive, la implementarea programelor de dezvoltare a antreprenoriatului în sport și la stimularea cererii de servicii și produse sportive.

4. Disponibilitatea cursurilor antreprenoriale poate ajuta studenții să identifice oportunități de afaceri și să consolideze ideile inovatoare, le poate oferi acestora o varietate de instrumente de dirijare și planificare a afacerilor în sport și de dobândire a cunoștințelor care să le stimuleze comportamentul antreprenorial.

5. Este oportună implementarea de module antreprenoriale în programele de formare continuă ale universității de profil care pot servi drept programe specializate de educație suplimentară în domeniul inovării, centrate în special pe obținerea rezultatelor științifice în domeniul antreprenoriatului în sport. De asemenea, se pot utiliza în procesul de învățare la cursurile de formare continuă, conținuturi didactice și științifice de creativitate antreprenorială care vor încuraja specialiștii să-și folosească cunoștințele și experiența în apariția unor circumstanțe neprevăzute de afaceri, ceea ce va deveni un stimulent suplimentar pentru dezvoltarea gândirii antreprenoriale efective.

6. Experiența și practica antreprenorială ar trebui să fie un element-cheie în stagiile de practică ale studenților. Astfel de inițiative pot asigura un suport important în dezvoltarea capitalului uman și o consolidare a intențiilor antreprenoriale ale acestuia. Provocarea universității de profil pentru formularea și implementarea de strategii, de evenimente și oportunități de comunicare cu antreprenorii de succes din lumea sportului.

7. Familia joacă un rol important în formarea și realizarea inițiativelor antreprenoriale ale tinerilor, fapt pentru care recomandăm luarea în considerare a acestei componente atunci când se are în vedere dezvoltarea ecosistemului antreprenorial al universității de profil.

BIBLIOGRAFIE

1. Ambrosi N., Budevici-Puiu A., Carp A., Cușneriov A. Bazele economiei culturii fizice și sportului. Curs universitar. Chișinău: S.n., 2018 (Tipogr. Valinex SRL). 343 p. ISBN 978-9975-68-350-0
2. Apostu A. Îmbunătățirea managementului competiției sportive. Rezumat al tezei de doctor. Cluj-Napoca, 2010, p. 4-6.
3. Armstrong M. Managementul resurselor umane. Manual de practică. București: Codecs, 2003. 872 p. ISBN 973-8080605
4. Avasilicai S. (coord.) Antreprenoriat: cercetări aplicative. Cluj-Napoca: Ed. Todesco, 2009.
5. Balaure, V. (coord.) Marketing. Ed. a II-a. București: Editura Uranus, 2002. 637 p. ISBN 973-9021-75-1
6. Bădescu A., Mirci C., Bögre G. Managementul resurselor umane. Manualul profesionistului. Timișoara: Brumar, 2008. 103 p. ISBN 978-973-602-369-9
7. Bădescu A., Tăucean I. Bazele managementului & marketingului (curs și aplicații). Timișoara: Ed. Eurobit, 2001.
8. Bohumil S., Patriksson G. Importanța sportului în societate. Raport privind activitatea Consiliului Europei în sport, 1996.
9. Bontaș I. Pedagogie. București: Editura ALL, 1996. 320 p. ISBN 973-9229-23-9
10. Budevici A., Tipa L., Manolachi V., Management strategic antreprenorial și sportiv. Îndrumar metodico-didactic. Chișinău, Valinex. 2008. 152 p.
11. Budevici-Puiu A., Braniște G., **Popa G.** Management aplicat în știința sportului și educației fizice. Chișinău: S.n., 2020 (Tipogr. Valinex). 163 p. ISBN 978-9975-68-401-9
12. Budevici-Puiu L. Legislație sportivă națională și internațională. Chișinău, Ed.Valinex, 2012. 159 p.
13. Budevici-Puiu L., Manolachi V. Management și legislație în educația fizică și sport. Curs universitar. Vol. 1. Iași: Tehnopres, 2006. 190 p. ISBN 973-702-318-8
14. Budevici-Puiu L., Manolachi V. Management și legislație în educația fizică: Curs universitar. Ed. a II-a. Chișinău: USEFS, 2016. 283 p. ISBN 978-9975-131-26-1
15. Budevici-Puiu L., Triboi V., Budevici-Puiu A. Buna guvernanță în sport. Monografie. Chișinău: S.n., 2020 (Tipogr. Valinex SRL). 231 p. ISBN 9789975-68-419-4
16. Burciu A. MBO & Ciclul afacerilor. București: Ed. Economică, 1999. 400 p.
17. Burduș E., Căprărescu G. Fundamentele managementului organizației. București: Economică, 1999, p. 243-261.
18. Buzdugan, A., Hămuraru, M. Analiza modelelor de comportament al consumatorilor de produse inovative. In: Paradigme moderne în dezvoltarea economiei naționale și mondiale.

- 30-31 octombrie 2020, Chișinău. Chișinău: Centrul Editorial-Poligrafic al USM, 2020, p. 141-150. ISBN 978-9975-152-69-3.
19. Carp I., Ababei R. Bazele teoretico-metodologice ale activității de cercetare. Curs universitar. Chișinău: S.n., 2016 (Tipogr. Valinex SRL). 232 p. ISBN 978-9975-68-310-4
 20. Cartea albă a ONG-ilor din Moldova, Chișinău, 1997 .
 21. Certo S. C. Managementul modern. București: Ed. Teora, 2002, p. 22.
 22. Cetină I. Marketingul competitiv în sectorul serviciilor. București: Ed. Teora, 2001. 104 p. ISBN 973-20-0592-0
 23. Chișlari E. Antreprenoriatul – diversitatea modelelor și mecanismelor de realizare. Chișinău: Editura ASEM, 2005. 217 p. ISBN 9975-75-311-0
 24. Cîmpean E.A. Managementul firmei și dezvoltarea resurselor umane în organizații. Cluj-Napoca: Risoprint, 2005, p. 56-62.
 25. Coita D. Marketingul serviciilor. Oradea: Editura Universității din Oradea, 2009. ISBN 978-973-759-861-5
 26. Cordoș R.C., Bacali L. ș.a. Antreprenariat. Cluj-Napoca: Ed. Toderescu, 2008, p. 90.
 27. Cornescu V., Mihailescu I., Stanciu S. Management. Baze generale. București: Ed. Actimi, 1998.
 28. Dragos P.F. Management în sport, Oradea, 2014.
 29. Dumitrescu A. Rezumat al tezei de doctor „Sportul de masă mijloc de socializare a studenților”, Cluj Napoca, 2010.
 30. Efros S. Baza socială a antreprenoriatului din Republica Moldova: caracteristica și identificarea nevoii de competențe specifice antreprenorului. In: Strategii și politici de management în economia contemporană. Ediția 2, 29-30 martie 2013. Chișinău: Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM, 2013, p. 201-205. ISBN 978-9975-75-635-8.
 31. Fircă J., Fircă M.N. Legitimitatea și legalitatea structurilor internaționale ale sportului. Analele Universității “Constantin Brâncuși” din Târgu Jiu, Seria Științe juridice, Nr. 1/2008
 32. Gavrea C. Rolul diagnosticului organizațional în îmbunătățirea performanțelor firmei. Rezumatul tezei de doctorat, 2010.
 33. Jinga I. Pedagogie. București: Aramis Print, 2001, p. 12.
 34. Kotler Ph. Principiile marketingului. București: Editura Teora, 1998.
 35. Lador I.I., Mihăilescu N. Concepte specifice managementului modern în organizațiile sportive. Pitești: Ed. Universității din Pitești, 2008.
 36. Legea 133/1999 privind stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii
 37. Lisievici P. Evaluarea în învățământ. București: Aramis, 2003.

38. Malița M. Teoria și practica negocierilor. București: Politică, 1972.
39. Manolachi V. Aspecte teoretice privind dezvoltarea durabilă a culturii fizice și sportului în Republica Moldova. În: Știința culturii fizice, nr. 20/4, Chișinău, 2014, p. 65-71. ISSN 1857-4114
40. Manolachi V. Managementul și dezvoltarea durabilă a sportului. Monografie. Chișinău:USEFS, 2016. 304 p. ISBN 978-9975-131-25-4
41. Matache C. Prezențe românești în organizațiile sportive internaționale. București: Ad Point, 2006.
42. Mihailescu L. Aria curriculară Educație fizică și Sport. Ghidul studentului practicant. Pitești, 2006, p.14.
43. Militaru G. Sisteme informatice. București: Bic All, 2004.
44. Mitrofan N. Aptitudinea pedagogică. București: Academiei R.S.R., 1988. 213 p.
45. Munteanu V., și colab. Marketing pentru toți. București: Uniunea Scriitorilor, 1996.
46. Naisbitt J., Aburdene P. Megatendințe. București, Didactică și Pedagogică, 1993.
47. Nica P., Iftimescu A. Management. Concepte și aplicații. Iași: Ed. Sedcom Libris, 2004. 422 p.
48. Nica P., Prodan A., Coste V., Ciobanu I. Managementul firmei. Chișinău: Editura Condor, 1994.
49. Nicolescu O. Management și marketing. În: Revista Tribuna Economică. Vol. I și II. București, 1991.
50. Nicolescu O. Strategii manageriale de firmă. București: Economică, 1998, p. 33-78.
51. Nicolescu O. și colab. Management. București: Didactică și Pedagogică, 1992.
52. Nicolescu O., Russu C. Conducătorul în procesul conducerii moderne. București: Politică, 1980.
53. Nicolescu O., Verboncu I. Fundamentele managementului organizației. București, 2001.
54. Nicolescu O., Verboncu I. Management. București: Economistul, 1995, p.113.
55. Nicolescu O., Verboncu I. Management. București: Ed. Economică, 2000.
56. Petrescu I. Management. Brașov: ED. Tipocart Brașovia, 1993.
57. Pisar S. Jocurile Olimpice și dreptul. Mesaj Olimpic, 1985.
58. Pop S.I. Bazele managementului. Cluj-Napoca: Universitatea creștină „Dimitrie Cantemir”, 1997.
59. **Popa G.** Delimitări teoretico-conceptuale ale activității de antreprenoriat în domeniul sportului din Republica Moldova = Theoretical-conceptual boundaries of the activity of sports entrepreneurship in the Republic of Moldova. În: Știința culturii fizice, nr. 35/1, 2020.

60. **Popa G.**, Dorgan V., Amelicichin E. Cu privire la formarea competențelor antreprenoriale la sportivii de performanță pentru dezvoltarea mediului de afaceri în Republica Moldova (cadru constatativ) = Regarding of entrepreneurial skills for performance sportsmen for the development of the business environment in the Republic of Moldova (ascertaining framework). În: Știința culturii fizice, nr. 36/2, 2020, p. 98-107. ISSN: 1857-4114. eISSN: 2537-6438 <https://doi.org/10.52449/1857-4114.2020.36-2.03>
61. Popescu V. Știința conducerii învățământului. București: Ed. Didactică și Pedagogică, 1973. 168 p.
62. Todea F.S. Managementul educației fizice și sportului. București: Ed. Fundației România de Măine, 2003.
63. Triboi V. Bazele social-pedagogice și legislative ale dezvoltării sportului studentesc din Republica Moldova. Chișinău: USEFS 2017. 225 p. ISBN 978-9975-131-46-9
64. Triboi V. Managementul organizațiilor sportive (curs pentru masteranzi). Chișinău: S.n., 2007. 172 p. ISBN 978-9975-68-044-8
65. Triboi V. Problematika sportului ca activitate socială ce implică un management eficient. În: „Sport. Olimpism. Sănătate”: Materialele Congresului Științific Internațional, 5-8 octombrie, Chișinău: USEFS, 2016, Vol. 1, p. 105-109. ISBN 978-9975-131-32-2
66. Văduva S. Antreprenotiatul: practici aplicative în România și alte țări în tranziție. București: Editura Economica, 2004. 240 p. ISBN 973-590-978-2
67. Vlăsceanu M. Organizații și comportament organizațional. Iași, Editura Polirom, 2003, p. 24.
68. Voicu A.V. Legislație și management în educație fizică și sport. Cluj-Napoca: Ed. Inter-Tonic, 1995, p.86-93.
69. Voicu A.V. Managementul organizațiilor și activității sportive. Cluj-Napoca: Ed. Risoprint, 1998. 247 p.
70. Voicu A.V. Răspunderea civilă delictuală cu privire specială la activitatea sportivă. București: Ed. Lumina Lex, 1999. 247 p.
71. Volcu G. Activitatea de cercetare managerială în pregătirea antrenorilor – manageri. Monografie. Chișinău: S.n., 2019 (Tipograf. „Print-Caro”). 136 p. ISBN 978-9975-56-655-1
72. Volcu I., Budevici-Puiu A. Pregătirea profesională a viitorilor manageri din domeniul culturii fizice pentru activitatea managerială în organizațiile inovative. În: Probleme acmeologice în domeniul culturii fizice: Conferința științifică internațională. Chișinău: USEFS, 2016, p. 62-68. ISBN 978-9975-131-37-7

73. Алешин В.В. Совершенствование экономического механизма в сфере физической культуры и спорта. М.: ТЕИС, 1999. 136 с.
74. Алешин В.В., Переверзин И.И. Менеджмент спортивного сооружения. М.: ИСМ-РГАФК, 1996. 60 с.
75. Аристова Д.В., Шпилько С.П. Физическая культура: отрасль в новых условиях хозяйствования. М.: Экономика, 1990.
76. Асалиев А.М. Формирование профессиональных компетенций работников под потребности цифровой экономики // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2018. № 6 (102). С. 67-76.
77. Аткинсон Э.Б., Стинглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект Пресс, 1995.
78. Ахинов Г.А. Реформы внебюджетных фондов социального страхования. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997.
79. Ахинов Г.А. Экономика общественного сектора и основные подходы к решению социальных проблем // Вестн. МГУ. Сер. 6. Экономика, 1998. № 4.
80. Бабаев А. Об изучении экономических отношений в социальной сфере // Экономические науки. 1990. № 12.
81. Бабаева Л.В., Лапина Г.П. Малый бизнес в России в эпоху экономических реформ. М.: ИС РАН, 1997. 193 с.
82. Бабич А.М., Егоров Е.В. Экономика и финансирование социально-культурной сферы. Казань, 1996.
83. Бабич А.М., Жильцов Е.Н., Егоров Е.В. Социальная сфера в условиях перехода к рынку. М.: РАУ, 1993.
84. Бабич А.М., Насретдинова В.З., Цыганков А.К. Проблемы развития и эффективности использования материально-технической базы физкультуры и спорта в условиях перехода к рыночной экономике // Теория и практика физической культуры. 1991. № 9.
85. Бальсевич В.К. Физическая культура человека: состояние, проблемы и стратегия развития на перспективу. М.: ГЦОЛИФК, 1993.
86. Башкиров М.М., Гуськов С.И. Спортивно-оздоровительные клубы за рубежом. М.: ИООНТИ-ФИС, 1994.
87. Братановский С.И, Сидоров Е.А. Организационно-правовое регулирование в сфере физической культуры и спорта. Саратов. Изд-во Саратовского ун-та, 1992.

88. Булатова И. Внедрение инновационной модели экономики как фундамента развития малого и среднего предпринимательства в России // Экономика устойчивого развития. 2015. №3. С. 78-85.
89. Виноградов П.А., Гуськов С.И. Здоровье это прибыль. М.: 1992.
90. Возмитель А.А. Способы бизнеса и способы жизни российских предпринимателей. М.: ИС РАН, 1997. 253 с.
91. Восколович Н.А. Рынок услуг и рынок труда (вопросы теории и практики). Минск, 1994. 115 с.
92. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. М.: Фонд «Правовая культура», 1997. 416 с.
93. Гаммон Д. Покупка и продажа в малом бизнесе / Пер. с англ. М.: Бизнес-книга, 1996. 231 с.
94. Гинс Г.К. Предприниматель. М.: Посев, 1992. 223 с.
95. Гуськов С.И. Государство и спорт. М.: МЦНТИ, 1996. 176 с.
96. Гуськов С.И. Игра называется «деньги» («MONEY BALL»). М.: Полиграф-Сервис, 1997. 195 с.
97. Гуськов С.И. Спонсор и спорт. М.: МЦНТИ, 1995. 160 с.
98. Гуськов С.И. Спортивный маркетинг. Киев: Олимпийская лит., 1995. 296 с.
99. Девяткин Е.А., Ласковец С.В. Роль вузов в развитии предпринимательских компетенций студентов // Экономика, статистика, информатика. 2014. № 6. С. 3-8.
100. Донцова Л.В. Инвестиционно-строительная деятельность (экономический аспект). М.: Диалог-МГУ, 1998.
101. Егоров Е.В. Эффективность социально-культурного комплекса. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1989.
102. Ермолаев Е.Е., Фролов А.М., Афанасьев А.М., Гилева О.Я., Лочан С.А. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие. Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2012. 242 с. ISBN 978-5-9585-0530-2.
103. Живанович Ж.В. Маркетинг в спорте и рекреация // Теория и практика физической культуры. М.: 1991. № 1.
104. Жильцов Е.Е., Егоров Е.В., Бабич А.М. Социальная сфера в условиях перехода к рынку. М.: 1993.
105. Жильцов Е.Н. Основы формирования хозяйственного механизма в сфере услуг. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991.

106. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1995.
107. Жмарев Н.В. Управление деятельностью спортивных организаций. Киев: Здоровье, 1989.
108. Казаков В.Н. Кадровый потенциал сферы прикладных научных исследований и разработок. М.: ВЗПИ, 1990.
109. Комментарии к Федеральным законам «О благотворительной деятельности и благотворительных фондах» и «О некоммерческих организациях». М.: АИА-Принт, 1996.
110. Космарский Б., Малева Т. Социальная политика в России в контексте макроэкономической реформы // Вопросы экономики. 1995. № 9.
111. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ.; Под ред. Е.М. Пеньковой. М.: Прогресс, 1990.
112. Крутик А.Б., Горенбургов М.А. Малое предпринимательство и бизнес-коммуникации: Учеб. пособие. Санкт-Петербург. Бизнес-пресса, 1998. 295 с.
113. Кузин В.В. Предпринимательство в зарубежном спорте. М.: ГЦОЛИФК, Школа спортивного бизнеса в ГЦОЛИФК, 1993.
114. Кутепов М.Е. Менеджмент в зарубежном спорте. М.: ГЦОЛИФК, 1993.
115. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М.: ИНФРА-М, 1998. 224 с.
116. Магомедов Ш.М. Экономико-организационные основы развития предпринимательства в России. М.: Прометей, 1993. 188 с.
117. Макрак В.А. Сфера услуг и проблемы подготовки кадров предпринимателей. Вопросы теории и практики. М.: ТЕИС, 1997. 194 с.
118. Макрак В.А., Новицкий А.Г., Чесноков А.Г. Предпринимательство и налоговая система России. М.: Бизнес-контакт, 1996. 143 с.
119. Малые предприятия: организация и управление (зарубежный опыт). М.: 1990, 36 с.
120. Менеджмент и маркетинг в спорте: Краткий слов.-справ. / Сост.: М.И. Золотов, В.В. Кузин, М.Е. Кутепов. М.: 1991.
121. Мухин В.Г. Некоторые аспекты рекламы спортивного и олимпийского движения. М.: 1990.
122. Насретдинова В.З. Экономический механизм развития материально-технической базы физической культуры и спорта в условиях перехода к рынку: Автореф. дисс. канд. экон. наук. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1992.

123. Пилоян Р.Я. Физкультура и спорт: пути перестройки // Теория и практика физической культуры. 1990. № 7.
124. Рутгайзер В.М., Корягина Т.И., Арбузова Т.И. и др. Сфера услуг: новая концепция развития. М.: Экономика, 1990.
125. Сагинова О.В., Гришина О.А., Штыхно Д.А. Проектное обучение студентов на основе заказов малых и средних предпринимательских структур // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 3. С. 417-425.
126. Сейранов С.Г. Контактное взаимодействие в спорте: Учеб.-метод. пособие. М.: РГАФК, 1993.
127. Семенова Н.А. Механизм хозяйствования физкультурно-спортивных организаций в высшей школе при переходе к рынку. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1995.
128. Стенворт Дж. Франчайзинг в малом бизнесе / Пер. с англ. М.: Бизнес-книга, 1996. 200 с.
129. Сульповар Л.Б. Маркетинг потребительских товаров и услуг. М.: МТИ, 1992. 116 с.
130. Сырбу И. М. Администрирование предпринимательства в условиях рыночных отношений (обзор). Кишинэу: Изд. МЭА, 2013. 335 с. ISBN 978-9975-75-639-6
131. Сырбу И.М. Основы предпринимательской деятельности (учебное пособие). Кишинев: Издательство М.Э.А., 2002. 527 с.
132. Темницкий А.Л. Проблемы отношения к труду рабочих промышленных предприятий в условиях перехода к рынку: Автореферат на соиск. учен. степ, канд. социолог, наук. 1994. 26 с.
133. Трусова Л.А. Особенности формирования предпринимательских компетенций школьников в условиях социального партнерства // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2; URL: www.scienceeducation.ru/102-5757 (дата обращения: 09.02.2019).
134. Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе / Пер. с англ. М.: Бизнес-книга, 1995. 256 с.
135. Уколов В.Ф., Ситников П.И. Управление эффективностью услуг. М.: Московский рабочий, 1991. 45 с.
136. Фомин Ю.А. Актуальные социальные проблемы большого спорта. Омск: Гос. ин-т физ. культ., 1989.
137. Хенсон Дж. Франчайзинг: ответы рыночной системы. М.: 1994. 79 с.
138. Хизрич Р., Питере М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 4. Управление новым предприятием / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1992. 176 с.
139. Ховард К. Малое предпринимательство / Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1998. 188с.

140. Хопкинс Б.Р. Как создать неприбыльную организацию и управлять ею: Юридическое руководство: В 2ч. М., 1992.
141. Черняк В.З. Бизнес-план в градостроительстве. М.: Московское Правительство, 1999.
142. Черняк В.З., Черняк А.В., Довдиенко И.В. Бизнес-планирование. М.: Русская деловая лит., 2000.
143. Чингене В.Э. Финансирование развития физической культуры и спорта в Литовской республике в условиях перехода к рыночной экономике. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1993.
144. Широкова Г.В. Управление предпринимательской фирмой: учебник. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011. 384 с. ISBN 978-5-9924-0069-4
145. Штыхно Д.А. Предпринимательство как элемент стратегии развития университета // Ректор ВУЗа, 2018, № 8, с. 40-43.
146. Шумпетер И. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры. М.: Прогови, 1982. 159 с.
147. Щербина А.В. Управление ВУЗом в контексте теории саморазвивающихся экономических систем (монография). Ростов-на-Дону, 2013.
148. Эренберг Р., Смит Р. Современная экономика труда. М.: Моск. Ун-та, 1996. 318 с.
149. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М.: Наука, 1995.

În alte limbi

150. Adair J. Effective Leadership, Aldershot, Grower, 1983.
151. Armstrong M. Performance Management, Kogan Page, London, 1997.
152. Boldureanu G. et all Entrepreneurship Education through Successful Entrepreneurial Models in Higher Education Institutions. In: Sustainability, 2020, no 12, 1267 <https://doi.org/10.3390/su12031267>
153. Budevici-Puiu L., Manolachi Victor, Manolachi Veaceslav Specific Elements of Good Governance in Sport, as Important Factors in Ensuring the Management. In: Revista Românească pentru Educație multidimensională, Volume 12, issue 4, 2020, p. 328-337. ISSN 2066-7329; e-ISSN 2067-9270
154. Bygrave W.D., Zacharakis A. Entrepreneurship. USA: Wiley, 2010. 632 p. 2.
155. Cantillon R. An Essay on Economic Theory. An English translation of Richard Cantillon's Essai sur la nature du commerce en général. Ludwig von Mises Institute, 2011. 252 p.
156. Chandler A. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise, Harper & Row, 1962.

157. Collins C. J., Hanges P. J., Locke E. A. The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A metaanalysis. *Human Performance*, 2004, 17 (1): 95117.
158. Cors R. What is Learning Organization? Reflections on the Literature and Practitioner Perspectives, 2003.
159. Dictionnaire encyclopédique de l'éducation et de la formation. Éd. Nathan, Paris, 1994.
160. Douglas M. Relating Education to Entrepreneurial Success. New York: Business Horizons Vol. 19, 1976. p.40-45
161. Dragos P.F., Cristea D.I. Research regarding the managers` behavior towards employees within sports organizations. In: Timisoara Physical Education and Rehabilitation Journal 9(16), 2016, p. 45-50. <http://dx.doi.org/10.1515/tperj-2016-0007> .
162. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship. HarperCollins e-books, 2009. 288 p. ISBN 978-0060851132
163. Fiet J.O. The pedagogical side of entrepreneurship theory. *Journal of Business Venturing*, 2001, 16, 101-117. doi:10.1016/S0883-9026(99)00042-7
164. Galkina T., Kock S. The influence of Entrepreneurial Infrastructure on entrepreneur networking: A comparative case study of Russian and Finnish founding teams. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2011, 13 (3): 238254
165. Gerbier J. Organisation-Gestion. Paris, Dunod, 1965, p. 7.
166. González-Serrano M. et all. The importance of developing the entrepreneurial capacities insport sciences university students. In: *International Journal of Sport Policy and Politics*, 2017, Vol. 9, no. 4, 625–640 <https://doi.org/10.1080/19406940.2017.1316762>
167. Hisrich R.D. et all. Entrepreneurship. McGraw-Hill Education, 9th edition, 2012. 640 p. ISBN 978-0078029196
168. Hoque Z., James W. Linking balanced scorecard measures to size and market factors: Impact on Organizational Performance, *Journal of Management Accounting Review*, 2000.
169. Katz R.L. Skills of an Effective administrator, 2009.
170. Kuratko O.F., Hodgetts R.M. Entrepreneurship: Theory, Process, Practice. USA: Cengage Learning, 2008. 544 p.
171. Lussier R.M., Kimball D.C. Applied sport management skills. Second edition. *Human Kinetics*, Published in USA, p. 235.
172. Mathis L. Robert, Jackson H. John - Human resource management, 9th Edition, 2000.
173. Mintzberg H. Le management. Voyage au centre des organizations. Les Editions d'Organisations, Paris, 1990.
174. Myer A.D., Tsuo A.S., Hinings C.R. Configurational Approaches in Organiza-I Analysis, *Academy of Management Journal*, vol. 6, 1993.

175. Pierce J., Robinson R., Comparative Strategy, Irwin, Boston, 1991.
176. **Popa G.** Entrepreneurial competence in sport. In: Progressive Science and Achievements: Proceeding of the 1st International Scientific and Practical Conference. Doha, Qatar, 2021, p. 292-298. ISBN 978-9927-156-34-2
177. **Popa G.** National culture and its influence on entrepreneurship. În: Middle East International Conference on Contemporary Scientific Studies-V. Vol. II. Ankara, Turkey, 2021, p. 329-333. ISBN 978-625-7898-38-6.
178. **Popa G.** Physical culture and sport in the structure of the modern market. In: "Sport. Olimpism. Sănătate": Materialele Congresului Științific Internațional (10-12 septembrie 2020). Chișinău: USEFS, 2021, p. 629-638. ISBN 978-9975-131-98-8
179. **Popa G.** Training and evaluation of entrepreneurial competence in students - sportsmen from higher education institutions of physical education and sport. În: Sport și Societate. Iași, iunie, 2021 p-ISSN 1582-2168, e-ISSN 2344-3693. <https://doi.org/10.36836/2021/1/21>
180. Porter D., Vamplew W. Entrepreneurship, Sport and History: an overview. In: The International Journal of the History of Sport, vol. 35, issue 7-8: Special issue: Sport and Entrepreneurship, p. 626-640. <https://doi.org/10.1080/09523367.2018.1544126>
181. Robbins P. S., Coulter Mary – Management, seventh edition, Ed. Prentice Hall, 2003
182. Schumpeter J. Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy. 1950. 466 p.
183. Triboi V. Opinions regarding the professional training method of the manager coaches in different specializations. In: The Annals of "Dunarea de Jos" University of Galati. Physical Education and Sport Management. Fascicle XV. Vol. 1, 2017, p. 131-137. ISSN-L 1454-9832 ISSN 2344-4584
184. Waterman P. In Search of Excellence, McGraw Publishing House, New York, 1984.

Alte surse:

185. https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=17076&lang=ro
- 186.***Lege nr. 845 din 03.01.1992 cu privire la antreprenoriat și întreprinderi (accesat: 06.11.2019)
187. <http://www.guyleboterf-conseil.com>, Guy le Boterf, Construire les compétences individuelles et collectives. (vizualizat 10.02.2013)

UNIVERSITATEA DE STAT DE EDUCAȚIE FIZICĂ ȘI SPORT CHIȘINĂU
FACULTATEA DE PEDAGOGIE
CATEDRA MANAGEMENTUL CULTURII FIZICE

Aprobat la Consiliul Școlii Doctorale USEFS Aprobat la ședința Catedrei Managementul Culturii

Proces verbal nr. _____/_____

Fizice

Proces Verbal nr. _____/_____

Decan _____

Șef catedră _____

CURRICULUM UNIVERSITAR
PENTRU MASTERANZI

Disciplina de studiu: „ANTREPRENORIAT, ELEMENTE DE DREPT ȘI APLICAREA
LEGISLAȚIEI SPORTIVE ÎN ACTIVITATEA SPORTIVĂ ”

Specializarea: Marketing și legislație în sport

Autor:

Conf. univ. dr.

Budevici Puiu Liliana

Chișinău. 2014

Recenzenți: Triboi Vasile, dr. prof.univ.

Dorgan Viorel, dr.prof.univ.

Structura

1. Notă de prezentare
2. Administrarea disciplinei
3. Competențele generale și specifice
4. Descriptori de performanță
5. Sugestii metodologice
6. Strategii didactice
7. Strategii de evaluare
8. Colaborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului
9. Surse bibliografice

ANEXE

1.NOTĂ DE PREZENTARE

Curriculum-ul universitar la disciplina „**Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă** ” a fost elaborat din perspectiva trecerii de la modelul de proiectare curriculară centrat pe obiective – elaborat și implementat în sistemul academic moldovenesc – la modelul centrat pe competențe. Adoptarea noului model de proiectare curriculară este determinată, pe de o parte, de nevoia de a realiza actualizarea formatului și unitate concepției curriculelor universitare la nivelul ciclurilor de învățământ (I și II) pe rezultate explicite și evaluabile ale învățării.

Curriculum-ul universitar urmărește valorizarea cadrului european al competențelor cheie la următoarele niveluri: formularea competențelor generale și selectarea seturilor de valori și atitudini; organizarea elementelor de conținut și corelarea acestora cu competențele specifice; elaborarea sugestiilor metodologice, strategiilor didactice și de evaluare.

Curriculum-ul universitar la disciplina „**Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă** ” vizează cu prioritate valorizarea competențelor cheie (transversale și profesionale) care se adresează direct domeniului specific de cunoaștere academică, precum și asigurare a transferabilității tuturor celorlalte competențe cheie, prin deschiderea către abordări inter- și transdisciplinare în interiorul ariei curriculare educație fizică și sport și cu celelalte discipline de studiu. Disciplina „**Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă** ” este prevăzută, conform planului de învățământ, în aria curriculară Managementul Culturii Fizice și are menirea să-și aducă contribuția specifică la realizarea dezvoltării complexe a personalității autonome și creative a studenților – finalitate prevăzută în Legea învățământului.

În acest context, pentru a putea asigura un proces didactic modern, bazat pe o ofertă educațională optimă, cât și pe instruirea diferențiată a studenților - masteranzi, pe baza unor trasee particulare de învățare, individuale sau de grup, este necesar, corespunzător realității practice, ca în ciclul II academic, să se asigure dobândirea de către studenți a cunoștințelor necesare acționării asupra dezvoltării capacităților manageriale, de cercetare și inovare, cât și inițierea/ consolidarea în practicarea unor discipline practice.

Conținuturile și criteriile de evaluare aferente fiecărei teme din cadrul disciplinei de studiat se elaborează de către cadrul didactic ce asigură predarea și se aprobă de către catedra Managementul Culturii Fizice. Forma actuală a curriculum-ului universitar la disciplina „**Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă**” reprezintă o etapă tranzitorie către un demers viitor de proiectare unitară și coerentă pe parcursul întregului învățământ superior, care va avea la bază definirea profilului de afirmare al absolventului de profil.

2. ADMINISTRAREA DISCIPLINEI

Forma de învățământ	Codul disciplin ei	Denumirea disciplinei	Responsa bil de disciplină	Semestrul	Ore total:				Evaluarea	Nr. de credite	
					Tot al	inclusiv					
						C	S	L			LI
cu frecvență la zi anul I	U01O05	Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă	Catedra MCF	2	150	10	30	-	110	ex	5

3. COMPETENȚE GENERALE ȘI SPECIFICE

3.1. Competențe generale

1. Utilizarea limbajului de specialitate în relațiile de comunicare
2. Valorificarea informațiilor, metodelor și mijloacelor specifice disciplinei de studiu
3. Utilizarea cunoștințelor, metodelor și mijloacelor specifice disciplinei de studiu, în vederea dezvoltării capacității de cercetare managerială
4. Aplicarea sistemului de reguli specifice organizării și practicării activităților de cercetare managerială și adoptarea unui comportament adecvat în cadrul relațiilor interpersonale și de grup

5. Valorificarea cercetării științifice în domeniul managementului în corespundere cu obiectivele fixate, cu problematica de investigare, cu datele culese și analizate, și nu în ultimul rând conturarea soluțiilor.

3.2. Competențe specifice

Competențe profesionale	Deprinderi de documentare și elaborare a planurilor de acțiune al afacerilor în sport în corespundere cu sursele de finanțare Abilități de prezentare a anumitor obiective specific activității de antreprenoriat Cunoștințe procedurale, legale cu privire la actele de înființare a unei organizații sportive și înregistrarea acesteia la organelle competente Insușirea diferitelor tehnici de interpretare a legislației ce reglementează activitatea de antreprenoriat în domeniu
Competențe transversale	- Abordarea integrată a cunoștințelor despre antreprenoriat și aprofundarea procedeelor de cercetare științifică interdisciplinară. - Cunoașterea metodelor de lucru în domeniul elaborării unui plan de afaceri - Formarea abilităților necesare cooperării multidisciplinare, comunicării și edificării de relații parteneriale fundamentate pe aplicarea cunoștințelor însușite și dezvoltarea raționamentelor științifice transdisciplinare

3.3. Subcompetențe, conținuturi, activități de învățare și evaluare.

SUBCOMPETENȚE	CONȚINUTURI DIDACTICE	ACTIVITĂȚI DE ÎNVĂȚARE ȘI EVALUARE	NR.ORE ALOCATE		
			contact direct		
			P	S	LI
Studentul va fi competent: - să definească conceptul de afacere, profit și antreprenor; - să prezinte specificul activității de antreprenoriat; - să prezinte trăsăturile de caracter ale întreprinzătorilor ; - să concretizeze care sunt factorii ce determină și influențează comportamentul	Tema 1. Bazele antreprenoriatului 1.1. Definiții ale conceptelor: afacere, profit și antreprenor 1.2. Activitatea de antreprenoriat 1.3. Antreprenoriat în cultura fizică și sport 1.4. Trăsăturile de caracter ale întreprinzătorilor 1.5. Impactul asupra ofertei și cererii antreprenoriale în sport 1.6. Cultura - factor decisiv care determina comportamentul antreprenorial 1.7. Tipologii de întreprinzători 1.8. Variante de debut în afacerile sportive 1.9. Plan de acțiune al afacerilor în sport și sursele de finanțare	Test de cunoștințe	4	10	40

antreprenorial; -să elaboreze un plan de acțiune al unei afaceri în sport;; - să precizeze importanța antreprenoriatului inovațional.	1.10. Antreprenoriatul inovațional în sport				
Studentul va fi competent: - să menționeze care sunt instituțiile legale ce monitorizează funcționarea legală a antreprenoriatului în Republica Moldova; - să identifice și să prezinte elementele definitorii ale mediului extern al entităților sportive ce le furnizează informații de bază-juridice și economice.	Tema 2. Mediul extern, furnizor al informațiilor de bază (juridice si economice) al antreprenoriatului în sport 2.1. Ministere si institutii guvernamentale 2.2. Instituții neguvernamentale	Test de cunoștințe	2	6	20
Studentul va fi competent: - să prezinte și să definească principalele forme juridice de organizare a unei afaceri sportive; - să identifice și să interpreteze cadrul legal pentru organizarea și desfășurarea activității afacerilor particulare; -să elaboreze planurile de reorganizare a entității sportive; - să concretizeze în ce constă procesul de încetarea a entității sportive.	Tema 3. Forme juridice de organizare a micilor afaceri în sport 3.1. Principalele forme juridice sub care se poate desfasura activitatea afacerilor particulare 3.2.Cadrul legal pentru organizarea activității întreprinzătorilor în sport 3.3. Procedura de infiintare a unei firme 3.4. Planul de afaceri în domeniul serviciilor sportive 3.5. Încetarea activității unei afaceri	Test de cunoștințe Elaborarea conținutului unei cercetări cu privire la organizarea unei afaceri în sport	2	6	20

Studentul va fi competent: - să definească și să înțeleagă conceptele de drept, drept sportiv, raport social, raport juridic, persoana juridică, persoana fizică. -să acumuleze cunoștințe cu privire la patrimoniu, fapte și acte juridice ; - să cunoască, să aplice și să interpreteze legislația cu privire la antreprenoriat în republica Moldova; - să cunoască legea cu privire la cultura fizică și sport, inclusiv și alte acte normative ce reglementează domeniul sportiv	Tema 4. Elemente de drept și legislație în sport 4.1. Abordări terminologice: drept, drept sportiv, raport social, raport juridic, persoana juridică, persoana fizică, 4.2. Patrimoniul 4.3. Actele juridice 4.4. Faptele juridice 4.5. Aporturile asociațiilor 4.6. Modificarea statutului organizației sportive 4.7. Răspunderea juridică în sport 4.8. Legislație aplicată în domeniul de referință: 4.8.1. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi 4.8.2. Legea cu privire la cultura fizică și sport 4.8.3. Alte acte normative ce reglementează activitatea de antreprenoriat	Test de cunoștințe	2	8	30
	Total nr. de ore		10	30	110

3.4. LUCRUL INDIVIDUAL (produs final)

Modele relevante pentru diverse programe de formare:

Produsul preconizat: PROIECT DE CERCETARE		
Structura Produsului	Strategii de realizare	Termen de prezentare
1. Fișa proiectului (<i>Anexa 1</i>) 2. Titlul proiectului (maximum 200 de caractere) 3. Descrierea proiectului 3.1. Rezumatul proiectului: <i>Se descriu succint obiectivele, relevanța, metodele utilizate și rezultatele preconizate (maximum 2500 caractere cu spații)</i> 4. Cuvinte-cheie (maximum 7, separate prin virgulă)	1. Alegerea temei 2. Studiul Bibliografic 3. Delimitarea ariei de studiu. 4. Formularea obiectivelor. 5. Selectarea metodologiei necesare pentru studiu (lecturarea, observarea, analiza de documente, chestionare, etc.);	

5. Obiectivele proiectului (<i>se specifică clar obiectivele; elementele originale; referire la caracterul interdisciplinar, dacă este cazul</i>) 6. Prezentarea proiectului 6.1. Gradul de corelare a rezultatelor obținute la tema propusă cu cele obținute actualmente pe plan național și internațional 6.2. Necesitatea și oportunitatea proiectului 7. Metode de cercetare experimentale prevăzute a fi utilizate 8. Rezultatele științifice preconizate, cu evidențierea gradului de noutate 9. Impactul prezumat (scontat) al rezultatelor proiectului asupra cunoașterii, producerii sau socio-economiei țării 10. Sustenabilitatea proiectului 11. Perspective prezumate (scontate) de valorificare a rezultatelor 12. Referințe bibliografice (până la 10 lucrări)	6. Analiza și procesarea informației; 7. Redactarea conținutului conform normelor de redactare în vigoare și perfectarea propriu-zisă a proiectului; 8. Prezentarea produsului și susținerea lui în termenele stabilite.	Cel puțin cu 3 săptămâni până la încheierea semestrului.
---	---	---

Produsul preconizat: R E F E R A T (tematica Anexa 2)		
Structura Produsului	Strategii de realizare	Termen de prezentare
1. Foaie de titlu (Anexa 2) 2. Cuprins 3. Introducere (expusă pe 0,5-1 pagini), care se va referi la: 3.1. Actualitatea și importanța temei (expuse succint într-un aliniat); 3.2. Scopul (oglindește finalitatea investigației efectuate, sensul studiului, țelul urmărit) și obiectivele concrete ale	1. Alegerea temei 2. Studiul Bibliografic 3. Delimitarea ariei de studiu. 4. Formularea obiectivelor. 5. Selectarea metodologiei necesare pentru studiu (lecturarea, observarea,	Cel puțin cu 2 săptămâni până la

studiului (care desemnează rezultatele scontate în urma analizelor, calculelor, soluționării problemelor teoretice, metodologice); 3.3. Obiectul studiului redă domeniul, sfera, sectorul, ramura, entitatea sportivă, subdiviziunea etc. la care se referă; 3.4. Metodologia de cercetare aplicată, care cuprinde: a) baza informațională (cadrul legislativ și normativ, surse metodologice, monografice, lucrări științifice, baze de date statistice, etc.) b) metodele de cercetare utilizate (cantitative și calitative); 3.5. Cuvinte-cheie. 4. Expunerea conținutului în 2 subiecte (câte 3-5 pagini pentru fiecare subiect); Subiectul 1. va conține abordarea teoretică a problemei studiate cu trecerea în revistă a celor mai relevante opinii ale specialiștilor remarcați în domeniu potrivit materialului bibliografic; Subiectul 2. are un caracter analitic și poate conține analize cantitative și calitative ale situației reale a obiectului cercetat, aprecierea critică a stării actuale, evidențierea problemele existente, etc. 5. Concluzii și recomandări (~1pagini). În acest compartiment se formulează concluzii și se înaintează unele recomandări referitor la problemele evidențiate. 6. Referințe la sursele bibliografice, citate în textul de bază al referatului, perfectate în modul corespunzător (Anexa 3), nu mai puțin de 5 surse.	analiza de documente, chestionare, etc.); 6. Analiza și procesarea informației; 7. Redactarea conținutului conform normelor de redactare în vigoare și perfectarea propriu-zisă a referatului; 8. Prezentarea produsului și susținerea lui în termenele stabilite.	încheierea semestrului.
---	--	--------------------------------

4.Descriptori de performanță

Criterii de evaluare	Descriptori de performanță		
	9-10	7-8	5-6
1. Structura proiectului sau referatului	Respectă părțile componente ale proiectului sau referatului	Respectă toate părțile componente, dar una din ele nu este realizată conform strategiilor de realizare	Una din părțile componente lipsește
2. Corespunderea temei proiectului/referatului cu esența materialului analizat și prezentat în produsul final	corespunde integral	corespunde în mare parte	corespunde esenței parțial
3. Procesarea și analiza informației teoretice și practice	Se dă o apreciere stării actuale a obiectului cercetat, cu constatarea avantajelor, dezavantajelor, situațiilor dificile, impedimentelor, în dezvoltarea și funcționarea subiectului cercetat.	Se dă o apreciere stării actuale a obiectului cercetat, dar cu constatări generale privind dezvoltarea și funcționarea subiectului studiat.	Este generală fără a implica critică, interpretativă a autorului.
4. Completitudinea și corectitudinea scrierii surselor bibliografice, citarea	Este destul de consistentă, mai mult de 7- 10 surse; citarea este corectă	Este suficientă, conține între 5 -6 surse; citarea este parțial corectă	Este parțială, până la 5 surse; lipsește citarea
5. Respectarea cerințelor tehnice față de redactarea referatului	Sunt respectate integral	Sunt respectate parțial	Cu derogări însemnate de la cerințele de redactare
6.Prezentarea produsului și susținerea lui în termenele stabilite	A relatat succint despre toate rezultatele cercetării efectuate. A prezentat în termenele stabilite proiectul sau referatul	A relatat succint despre toate rezultatele cercetării efectuate. A prezentat referatul cu întârziere	A relatat evaziv despre rezultatele cercetării efectuate. A prezentat referatul cu întârziere

5. SUGESTII METODOLOGICE

La acest capitol se recomandă utilizarea mai multor activități și respectarea următoarelor cerințe:

- ☐ Prezentarea de către profesor a locurilor în care se desfășoară activitatea de predare, precum și cerințele legate de activitatea individuală a masterandului.
- ☐ Prezentarea de către profesor a conținuturilor care vor fi abordate, a cerințelor și criteriilor de evaluare.
- ☐ Se recomandă utilizarea cu preponderență a **evaluării continue, formative**.

6. STRATEGII DIDACTICE: ORIENTĂRI GENERALE

1. Strategia didactică la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă ” se va orienta după realitatea că masteranzii au nivel diferit de pregătire din punct de vedere intelectual. Aceasta cere o atenție deosebită privind selectarea conținutului instruirii, ajutând masteranzii în realizarea capacităților, creându-se condiții favorabile pentru formarea optimală a competențelor planificate.

2. Repere și modalități de proiectare a strategiilor didactice.

Proiectarea didactică la disciplina de studiat va fi orientată spre activități de formare a competențelor masteranzilor (cognitive, psihomotrice și comportamentale) prin activitate formativă, conform obiectivelor de formare a competențelor specifice, și nu conținuturilor educaționale. Strategiile didactice vor fi active și interactive, practicându-se metodologii ce se referă la activitatea profesorului și a masterandului. Se va respecta structura logică de corelare dintre subcompetențe, conținuturi și activități de evaluare inițiale, formative și finale. Va fi necesară și o abordare metodico-științifică a strategiei didactice ca proces și ca produs. Procesul didactic va fi orientat spre învățare independentă și aplicativă, bazată pe formarea interesului subiectului. Profesorul va programa (proiecta) sarcini la domiciliu în scopul îndeplinirii lucrului individual. Activitatea realizată de către masterand la domiciliu trebuie evaluată în cadrul lecției și apreciată cu notă diferențiată.

3. *Metodele și tehnicile de predare-învățare* se vor baza pe următoarele criterii: Metodele de predare-învățare (de formare a competențelor) vor fi: expunerea orală, demonstrația, conversarea, învățarea individuală și în echipă, exercițiul, descoperirea și problematizarea; algoritimizarea; modelarea, simularea, cooperarea, asaltul de idei, studiul de caz, feed-back-ul, experimentul; metoda statistică – matematică. Predarea temelor teoretice incluse în curriculumul menite să formeze la masteranzi cunoștințe conceptuale și speciale este obligatoriu, fapt ce va conduce la formarea și consolidarea motivației învățării conștiente.

4. Diversificarea formelor de învățare va fi următoarea:

- Îmbinarea solicitărilor cognitive, psihomotrice de tip frontal cu cele de echipe și individual.
- Comportamentul didactic al profesorului va corespunde ritmului de învățare al fiecărui masterand.

5. *Realizarea interdisciplinarității.*

În cadrul procesului educațional se vor intercala cunoștințele din diferite domenii ale cunoașterii: cultura fizică, sport, management, anatomie, fiziologie, chimie, biologie, fizică, biomecanică etc. Interdisciplinaritatea, relevând caracteristica epocii noastre, reprezintă o modalitate de organizare a conținuturilor învățării, conferind o imagine unitară proceselor studiate în cadrul disciplinei de referință.

6. *Centrarea pe student (masterand).* În procesul instructiv-educativ, accent deosebit se va pune pe competențele elevului la momentul dat: nivelul de competențe cognitive, psihomotrice și afective. Activitatea didactică se va direcționa spre formarea competențelor-cheie consfințită de prevederile sistemelor de învățământ din Comunitatea Europeană, Concepția Învățământului și a finalităților prevăzute de Codul Educației al RM în vigoare.

7. STRATEGII DE EVALUARE

Evaluarea definește eficiența învățământului prin prisma raportului dintre competențele specifice proiectate și rezultatele obținute de către masteranzi în activitatea de învățare. Ea este menită să reflecte nivelul, volumul și calitatea reală a cunoștințelor cognitive și psihomotorice. Evaluarea vizează:

- a) în ce măsură competențele-cheie și specifice au fost atinse;
- b) progresul sau insuccesul masteranzilor;
- c) eficiența strategiilor didactice folosite de profesor în activitatea de instruire.

Tipuri de evaluare a competențelor:

Cunoștințe – pregătirea teoretică:

- competențe cognitive generale – se va realiza conform temelor de prelegeri la disciplina de studiu;
- pregătirea teoretică a masterandului în funcție de formarea orizontului aptitudinal;
- competențe cognitive speciale – prevede cunoașterea conținutului curricular stabilit în scopul dobândirii subcompetențelor. Se va evalua concomitent cu însușirea practică a acțiunilor și a realizării lucrului individual (în cadrul evaluării curente);
- evaluarea prin testări specifice – un set de probe practice cu întrebări teoretice cu ajutorul căruia se verifică și se evaluează nivelul asimilării competențelor, precum și capacitatea

de a opera cu ele, prin raportarea răspunsurilor la o scară de apreciere etalon elaborată în prealabil.

Evaluarea finală – desfășurată la sfârșitul semestrului se finalizează în conformitate cu standardele de competență și cu susținerea examenului planificat conform orarului de către Decanatul Facultății de Pedagogie din cadrul USEFS.

Pentru a asigura evaluarea performanțelor academice vor funcționa diverse tipuri de activități:

- evaluarea independentă a competențelor;
- evaluarea colectivă (a echipei de masteranzi);
- evaluarea în cadrul activităților practice de instruire organizate în procesul instructiv educativ în mediul academic sau realizat în condiții la domiciliu (activități reflectate în lucrările realizate și aplicate în portofoliul masterandului). Participarea activă la concursuri didactice, competiții sportive, alte activități de valoare, precum conferințele științifice organizate la nivel universitar.

 **Tematica referatelor** ce poate fi abordată de către masteranzi:

- Dimensiuni și repere teoretice ale activității de antreprenariat în sport
- Factorii de influență a comportamentului antreprenorial
- Responsabilitatea în activitatea de antreprenariat
- Analiza trăsăturilor specifice întreprinzătorilor din punct de vedere macroeconomic
- Comportamentul antreprenorial și factorii de influență a acestuia
- Cererea și oferta antreprenorială
- Rolul tehnologiei în lansarea unei afaceri sportive
- Cultura - factor decisiv care determina comportamentul antreprenorial
- Tehnici de aplicare și interpretare a legislației în sport

 **Test de evaluare a cunoștințelor**

**UNIVERSITATEA DE STAT DE EDUCAȚIE FIZICĂ ȘI SPORT
CATEDRA MANAGEMENTUL CULTURII FIZICE**

APROBAT:
Șef catedră MCF _____

TEST nr. 1.

Pentru examen la disciplina „Antreprenoriat, elemente de drept și aplicarea legislației sportive în activitatea sportivă”

Subiectul I: Activitatea de antreprenoriat în cultura fizică și sport

- Definiți conceptele de afacere, profit și antreprenor și concretizați care este impactul asupra ofertei și cererii antreprenoriale în sport 3p.
- Determinați conținutul planului de acțiune al afacerilor în sport și stabiliți sursele de finanțare 5p.
- Formulați acțiunile concrete izvorâte dintr-o activitate de antreprenoriat și evaluați realizarea lor eficientă 7p

Subiectul II: Elemente de drept și legislație în sport

- Definiți noțiunile de drept sportiv, raport social, raport juridic și răspundere juridică 3p.
- Stabiliți cazurile de modificare a statutului organizației sportive și condițiile de înregistrare a acestora la organele competente 5p.
- Propuneți o variantă de afacere în sport și argumentați procedura de înființare a acesteia 7p.

Barem de notare

Nota	Punctaj maxim
5	6-8
6	9-11
7	12-18
8	19-25
9	26-28
10	29-30

„_____” _____ 2015_

Examinator: Budevici – Puiu L.

8. Colaborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

- Conținutul disciplinei este în concordanță cu ceea ce se face în alte centre universitare din țară și din străinătate.
- Din analiza opiniilor formulate de studenții – masteranzi, angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad înalt de apreciere a profesionalismului acestora, ceea ce confirmă faptul că, structura și conținutul curriculei educaționale construită pentru acest program de studii sunt corecte, cuprinzătoare și eficiente.

9.Surse bibliografice

1. Budevici Puiu L. Legislație sportivă națională și internațională.- Note de curs, Chișinău: Valinex, 2012
2. Malița M. Teoria și practica negocierilor. – București:Politică, 1972.
3. Voicu A.V. Managementul organizațiilor și activității sportive. – Cluj Napoca, Risoprint, 1998
4. Voicu A.V. răspunderea civilă delictuală cu privire la activitatea sportivă
5. Proiect “PROMOVAREA ANTREPRENORIATULUI IN MEDIUL UNIVERSITAR”, - Bazele antreprenoriatului, Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013
6. Legea nr.330 cu privire la cultura fizică și sport, Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.83 -86 din 25.03.1999
7. Legea nr.845 cu privire la antreprenoriat și întreprinderi , Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.83 -86 din 03.01.1992

Model
FIȘA PROIECTULUI

Data înaintării propunerii de proiect „___” _____ 20__ Nr. de înregistrare _____

PROPUNERE DE PROIECT

Tipul concursului: din cadrul programului de stat, independente pentru tineri cercetători (după caz):

Titlul programului de stat (după caz) _____

Acronimul proiectului*	
-------------------------------	--

1. Titlul proiectului (maximum 200 caractere cu spații)

1.1. În limba română			
1.2. În limba engleză			
1.3. În limba rusă			
2. Perioada de realizare	Data începerii		Data finalizării
3. Date generale			
3.1. Direcția strategică ¹			
3.2. Prioritatea ¹			
3.3. Obiectivul ¹			
3.4. Titlul proiectului			
3.5 Perioada de realizare			
3.6. Sursa de finanțare	Buget ☐	Alte surse ☐	

4. Volumul de finanțare

	Pe întreaga perioadă	Pe primul an de realizare
4.1. Alocații de la bugetul de stat		
4.2. Cofinanțare		
4.2.1 Scrisoare de garanție (se anexează)		

5. Organizația executantă

5.1. Denumirea organizației			
5.1.1 Centrul			
5.1.2 Secția/Laboratorul/catedra (toate, dacă sunt mai multe)			
5.2. Apartenența organizației la AȘM		instituțională ☐ de profil ☐ afiliată ☐	
5.3. Subordonare administrativă față de minister			
5.4. Profiluri de acreditare relevante pentru proiectul propus			
5.5. Adresa organizației			
5.5.1 Strada		5.5.2 Nr. blocului	
5.5.3 Localitatea		5.5.4 Cod poștal	
5.6. Telefon		5.6.1 Fax	
5.7. E-mailul organizației			

6. Date personale ale directorului de proiect

6.1. Nume		6.2 Prenume	
6.3. Gradul științific		6.4 Titlul științific sau științifico-didactic	

6.5. Specialitatea³			
6.6. Funcția în cadrul organizației			
6.7. Telefon		6.7.1 Fax	
6.8. E-mail personal			
	Conducătorul organizației	Directorul de proiect	
Numele, prenumele			
Telefon, fax			
Semnătura			

ANTREPRENORIALAT

ÎN SPORT

CUPRINS	
Introducere	3
Tema 1. SISTEM DE AFACERI MODERN	6
1.1 Sistem de afaceri. Calitățile sistemice ale afacerii antreprenoriale.	6
1.2 Sistem de afaceri modern.	10
Tema 2. CULTURA FIZICĂ ȘI SPORTUL ÎN STRUCTURA PIEȚEI MODERNE	14
2.1 Cultura fizică și serviciile sportive ca produs al activităților culturii fizice și ale organizațiilor sportive	14
2.2 Conceptul și funcțiile pieței culturii fizice și a serviciilor sportive	16
2.3 Cultura fizică și sportul în structura pieței moderne	18
Tema 3. ANTREPRENORIALATUL ÎN DOMENIUL CULTURII FIZICE ȘI AL SPORTULUI	25
3.1 Esența și funcțiile antreprenorialatului. Entități antreprenoriale. Tipologia antreprenorialatului. Tipuri de activitate antreprenorială	25
3.2 Mediul de afaceri	31
3.3 Antreprenorialatul în domeniul culturii fizice și al sportului	37
Tema 4. ACTIVITATEA ANTREPRENORIALĂ A UNUI CLUB SPORTIV SUB FORMA UNEI SOCIETĂȚI CU RĂSPUNDERE LIMITATĂ.	38
4.1 Antreprenorialat și furnizarea serviciilor de fitness	41
4.2 Antreprenorialatul Paintball Club	44
4.3 Antreprenorialatul comunității online de sportivi și antrenori	45
4.3.1 Sursă alternativă de sprijin pentru femeile antreprenoare în timpul creării de întreprinderi	45
Tema 5. BAZELE ORGANIZĂRII MICILOR AFACERI ÎN DOMENIUL CULTURII FIZICE ȘI AL SPORTULUI	57
5.1 Principii și condiții pentru crearea propriei afaceri. Alegerea domeniului de activitate.	57
5.2 Etapele creării propriei afaceri.	60
5.3 Misiunea ca expresie a filozofiei organizației.	67
5.3.1. Misiunea: definiție, sens, funcție	67
5.3.2. Atributele unei misiuni de succes	68
5.3.3. Etape de dezvoltare a misiunii	68
TEMA 6. ORGANIZARE. DELEGAREA AUTORITĂȚII. CONDUCERE	70
6.1. Organizare	70
6.2. Delegarea autorității	
6.3. Conducere	

DECLARAȚIA PRIVIND ASUMAREA RĂSPUNDERII

Subsemnatul, declar pe răspundere personală că materialele prezentate în teza de doctor sunt rezultatul propriilor cercetări și realizări științifice. Conștientizez că, în caz contrar, urmează să suport consecințele în conformitate cu legislația în vigoare.

Popa Ghenadie _____

25.10.2021

CV-ul candidatului

		
Curriculum vitae Europass		
Informații personale		
Nume / Prenume	POPA GHENADIE	
Adresă	s.Vasilcău, r. Soroca, Republica Moldova	
Telefoane	+373 230 48 279	Mobil: +37378516181
Adresa de e-mail	Gindosvip82@mail.ru	
Naționalitate	moldovean	
Data nașterii	27 august 1982	
Sex	masculin	
Experiența profesională		
Perioada (ultimul loc de muncă)	2016-prezent	
Funcția sau postul ocupat	Asistent universitar la Catedra Bazele Teoretice ale Culturii Fizice	
Numele și adresa angajatorului	Universitatea de Stat de Educație Fizică și Sport	
Tipul activității sau sectorul de activitate	Cadru didactic	
Activități și responsabilități principale	Activitatea didactică	
Educație și formare		
Perioada	2013-2014	
Calificarea / diploma obținută	Master în Asistență psihopedagogică	
Numele și tipul instituției de învățământ / adresa furnizorului de formare	Universitatea de Stat de Educație Fizică și Sport, Chișinău, Republica Moldova	
Perioada	2008-2012	
Calificarea / diploma obținută	Licențiat în Drept	

Numele și tipul instituției de învățământ / adresa furnizorului de formare	Universitatea de Stat, Chișinău, Republica Moldova
Perioada	2004-2008
Calificarea / diploma obținută	Licențiat în educație fizică și sport
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Universitatea de Stat de Educație Fizică și Sport, Chișinău, Republica Moldova
Perioada	1999-2002
Calificarea / diploma obținută	Licențiat în istorie și limbă engleză
Numele și tipul instituției de învățământ / adresa furnizorului de formare	Universitatea de Stat, Chișinău, Republica Moldova
Perioada	1988-1999
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Școala medie de cultură generală s. Vasilcău
Aptitudini și competențe profesionale	
Limba maternă	Română
Limbi străine cunoscute	Franceza, rusa, portugheza
Competențe și abilități sociale	Lucrul în echipă, capacitatea de comunicare cu cei din jur.
Competențe și aptitudini organizatorice	Responsabilitate, loialitatea, inteligența
Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului	utilizarea tehnologiilor informaționale (calculator, video proiector) în activitatea profesională și a programelor Word, Excel, Power Point
Alte competențe și aptitudini	Organizat, disciplinat, punctual, abilități de analiză, convingere
Permis de conducere	posed carnet de conducere categoria B,C