



SSPICE IT!

Sustainability Skills Program for International Catering
operators and Entrepreneurs through Integrated Training

SSPICE IT! – Programul de abilități de sustenabilitate pentru operatorii internaționali de catering și antreprenori prin training integrat



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Modulul nr. 07

ZONA TEMATICĂ	Reziliența economică și adaptarea în sectorul alimentar	
SUBZONA REFERINȚĂ DE	<i>Antreprenoriat</i>	
ORE	15	
OBIECTIVE DE ÎNVĂȚARE		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Înțelegerea rezistenței economice: <ul style="list-style-type: none"> • Definiți și explicați reziliența economică în sectorul alimentar • Explorați factorii care contribuie la vulnerabilitatea economică • Ilustrați impactul șocurilor economice prin studii de caz. 2. Evaluarea riscurilor și vulnerabilităților: <ul style="list-style-type: none"> • Identificați riscurile care afectează stabilitatea economică. • Cuantificați riscurile și analizați dinamica pieței. • Examinați interdependențele pieței globale 3. Strategii și practici adaptative: <ul style="list-style-type: none"> • Introduceți strategii adaptative pentru reziliență. • Evidențiați diversificarea, lanțurile de aprovizionare flexibile și inovația. • Prezentați adaptări de afaceri de succes. 4. Construirea unui plan de reziliență: <ul style="list-style-type: none"> • Elaborați planuri personalizate de reziliență economică. • Includeți evaluarea riscurilor și planificarea scenariilor. • Accentuați monitorizarea și ajustările continue. 		
ACTIVITĂȚI DE ÎNVĂȚARE		
teoretic	Practic	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Lectură ✓ Studii de caz 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analiza studiului de caz: Studiați adaptările de succes ale afacerilor la provocările economice. ✓ Simularea lanțului de aprovizionare ✓ Atelier de evaluare a riscurilor: identificați și prioritizați riscurile potențiale pentru afaceri. ✓ Planificarea scenariilor: Planificați strategii pentru diferite scenarii economice. 	



SSPICEIT!

Sustainability Skills Program for International Catering operators and Entrepreneurs through Integrated Training

	<ul style="list-style-type: none">✓ Perspective ale vorbitorului invitat: Învățați de la strategiile de adaptare economică ale experților din industrie.✓ Diversificare Brainstorming: Generați idei pentru extinderea liniilor de produse și a piețelor.✓ Crearea planului de reziliență: Dezvoltați planuri de reziliență economică pentru întreprinderi.✓ Cercetarea tendințelor pieței: explorați impactul tendințelor asupra rezistenței economice.✓ Sesiuni de învățare între egali: împărtășiți cele mai bune practici pentru reziliența economică.✓ Discuții economice interactive: discutați efectele factorilor economici asupra întreprinderilor.
--	--



CUPRINS

INTRODUCERE	5
CAPITOLUL 1: FUNDAMENTELE REZILIENȚEI ECONOMICE	6
<i>Exercițiul 1: Sondaj pentru studenți</i>	9
CAPITOLUL 2: RISC ȘI ADAPTARE	11
<i>Exercițiul 2: Confruntarea cu tot felul de evenimente neprevăzute</i>	14
CAPITOLUL 3: STRATEGII PENTRU O IMPLEMENTARE SUSTENABILĂ	15
STUDIU DE CAZ: REZILIENȚA ȘI ADAPTAREA ECONOMICĂ ÎN SECTORUL ALIMENTAR DIN ROMÂNIA	19
SARCINA FINALĂ: CREAREA UNEI FIȘE FINANCIARE PENTRU IDEEA DVS. DE AFACERI	23
EXTRA	27
1. Rezumatul	27
2. Anexele	29
A. <i>Grila de evaluare a exercițiului „Sondaj pentru studenții”</i>	29
B. <i>Grila de evaluare a sarcinii finale</i>	31
3. Lecturi suplimentare	33
4. Mulțumiri	34
5. Glosar	34

INTRODUCERE

Într-un peisaj global în continuă schimbare, capacitatea economiilor de a rezista la șocuri și de a se adapta la noile provocări este esențială pentru creșterea susținută și prosperitate. Nicăieri acest lucru nu este mai evident decât în sectorul alimentar, un pilon esențial al existenței umane și un motor cheie al activității economice la nivel mondial. Conceptul de reziliență și adaptare economică a ocupat centrul atenției în ultimii ani, în special în urma unor evenimente fără precedent, cum ar fi pandemia de COVID-19 și impactul tot mai mare al schimbărilor climatice. Aceste provocări au subliniat nevoia urgentă ca sectorul alimentar nu numai să asigure furnizarea consecventă de hrană, ci și să navigheze în rețeaua complexă de factori economici, sociali și de mediu care îi influențează operațiunile.

Pe parcursul acestui modul, explorăm tema critică a rezilienței și adaptării economice în contextul sectorului alimentar. Acesta analizează dimensiunile cu mai multe fațete ale rezilienței, de la robustețea lanțului de aprovizionare la dinamica pieței și examinează strategiile și inovațiile care pot consolida capacitatea sectorului alimentar de a face față șocurilor și de a se adapta circumstanțelor în evoluție. În plus, recunoaște importanța colaborării între guverne, întreprinderi și comunități pentru a promova un mediu în care sectorul alimentar poate prospera, chiar și în fața adversității.

Pe măsură ce parcurgem complexitățile rezilienței și adaptării economice în sectorul alimentar, obținem informații valoroase nu numai asupra provocărilor care ne așteaptă, ci și asupra imenselor oportunități de creștere, sustenabilitate și, cel mai important, asigurarea securității alimentare pentru populația noastră globală.

CAPITOLUL 1: Fundamentele rezilienței economice

Reziliența economică în sectorul alimentar se referă la capacitatea industriei de a rezista și de a se recupera în urma șocurilor, perturbărilor și incertitudinilor, menținându-și în același timp funcțiile de bază și bunăstarea părților interesate. Este un concept crucial, deoarece sectorul alimentar este o componentă fundamentală a oricărei economii, având un impact nu numai asupra siguranței alimentare, ci și asupra ocupării forței de muncă, comerțului și stabilității economice în general.

Importanța rezistenței economice în sectorul alimentar poate fi înțeleasă prin mai multe *fațete cheie*. În primul rând, un sector alimentar rezistent asigură o aprovizionare cu alimente stabilă și consistentă, reducând riscul penuriei de alimente în timpul crizelor. Acest lucru este vital în special pentru populațiile vulnerabile care se bazează în mare măsură pe surse de hrană accesibile și accesibile.

Sectorul alimentar contribuie în mod semnificativ la PIB-ul în multe țări, iar perturbările din acest sector pot avea efecte în cascadă asupra economiei în general. Reziliența ajută la menținerea stabilității economice prin atenuarea acestor efecte de unda.

În plus, sectorul alimentar este un angajator major, cuprinzând fermieri, procesatori de alimente, distribuitori și comercianți cu amănuntul. Reziliența economică protejează locurile de muncă și mijloacele de trai, susținând bunăstarea comunităților.

Reziliența asigură integritatea lanțurilor de aprovizionare, reducând riscul blocajelor și perturbărilor care pot duce la creșteri ale prețurilor și deficit.

Sectorul alimentar se confruntă cu diverse **vulnerabilități și incertitudini economice** :

- **Schimbările climatice** : Schimbarea tiparelor meteorologice, evenimentele extreme și schimbarea anotimpurilor de vegetație pot perturba agricultura, influențând producția de alimente și prețurile.

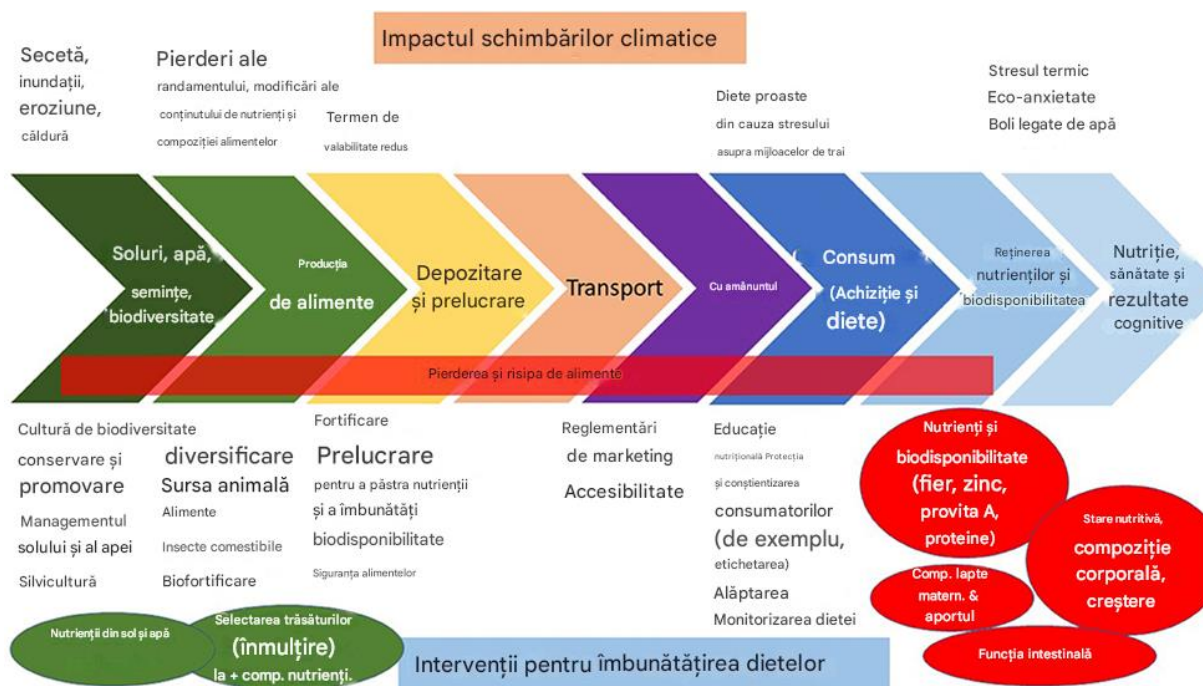


Figura 1- Sursa: Frontiere

- **Comerț global** : sectorul alimentar este profund interconectat la nivel global. Întreruperea comerțului, tarifele și interdicțiile de export pot afecta fluxul de produse alimentare, ducând la instabilitatea pieței.
- **Pandemii și crize de sănătate** : evenimente precum pandemia de COVID-19 au expus vulnerabilități în lanțurile de aprovizionare cu alimente, inclusiv lipsa forței de muncă, închiderea fabricilor de procesare și schimbări în comportamentul consumatorilor.
- **Volatilitatea prețurilor mărfurilor** : fluctuațiile prețurilor mărfurilor cheie agricole pot afecta costurile de intrare și marjele de profit pentru întreprinderile alimentare.
- **Schimbări de reglementare** : reglementările în evoluție legate de siguranța alimentelor, etichetarea și sustenabilitatea mediului pot pune provocări pentru întreprinderi.
- **Preferințele consumatorilor** : schimbarea preferințelor consumatorilor pentru alimente mai sănătoase, sustenabile sau de proveniență locală poate perturba piețele stabile.



Figura 2- Sursa: Market Screener

Studii de caz: Învățare din afaceri de succes și adaptabile - Danone

Danone își întărește în mod strategic reziliența economică prin implementarea **unor practici sustenabile pentru lanțul de aprovizionare**, punând accent pe aprovizionarea responsabilă cu materii prime. Acest angajament nu numai că asigură un lanț de aprovizionare fiabil și consistent, ci și atenuază riscurile asociate cu deficitul de resurse, schimbările de mediu și fluctuațiile prețurilor materiilor prime. Acordând prioritate sustenabilității, Danone își întărește capacitatea de a naviga în potențialele perturbări și de a menține procese de producție stabile, contribuind la reziliența economică pe termen lung.

Într-un efort de a spori reziliența economică, Danone investește semnificativ în **soluții de ambalare inovatoare și ecologice**. Prin reducerea dependenței de materialele neregenerabile și abordând preocupările consumatorilor cu privire la deșeurile de plastic, compania nu numai că se aliază obiectivelor de sustenabilitate a mediului, ci se pregătește și pentru potențialele schimbări ale reglementărilor și preferințelor consumatorilor. Acest lucru contribuie la reziliența economică prin asigurarea adaptabilității operațiunilor Danone în fața dinamicii pieței în evoluție și a așteptărilor de sustenabilitate.

Danone își întărește rezistența economică prin implicarea activă și **investițiile în comunitățile locale, în special** în sprijinirea agriculturii sustenabile și a dezvoltării socio-economice. Acest angajament față de bunăstarea comunității promovează relații pozitive cu părțile interesate locale, inclusiv fermierii și furnizorii. Astfel de conexiuni puternice contribuie la o rețea stabilă de parteneri,

reducând vulnerabilitățile economice și sporind rezistența generală a lanțului de aprovizionare al Danone.

Reziliența economică este un accent cheie pentru Danone, deoarece își diversifică strategic **portofoliul de produse** pentru a include atât articole esențiale, cât și cele pline de satisfacție. Această abordare permite companiei să se adapteze la cerințele în schimbare ale consumatorilor și la incertitudinile economice. Oferind o varietate de produse, Danone poate naviga în fluctuațiile preferințelor consumatorilor și a condițiilor economice, asigurând o performanță financiară echilibrată în diferite categorii de produse.

În concluzie, reziliența economică în sectorul alimentar este esențială pentru securitatea alimentară, stabilitatea economică și bunăstarea comunităților. Înțelegând vulnerabilitățile și incertitudinile și învățând de la întreprinderi adaptabile, părțile interesate din sectorul alimentar se pot pregăti mai bine pentru provocările economice și pot naviga mai bine, asigurând în același timp o aprovizionare sustenabilă și sigură cu alimente pentru toți.

Exercițiul 1: Sondaj pentru studenți	
Cerințe preliminare	/
Timp	1 oră
Instrumente	Pix și hârtie
Obiective	Pentru a evalua înțelegerea Fundamentelor Rezilienței Economice.
Instrucțiuni	
<p>1. Cât de familiar ești acum cu conceptul de reziliență economică în sectorul alimentar?</p> <p><input type="checkbox"/> Foarte familiar</p> <p><input type="checkbox"/> Oarecum familiar</p> <p><input type="checkbox"/> Nu sunt cunoscute deloc</p> <p>2. Care dintre următoarele este considerată o vulnerabilitate economică semnificativă în sectorul alimentar? (Selectați tot ce se aplică)</p> <p><input type="checkbox"/> Schimbările climatice</p> <p><input type="checkbox"/> Marketing pe rețelele sociale</p> <p><input type="checkbox"/> Modificarea preferințelor consumatorilor</p> <p><input type="checkbox"/> Perturbarea comerțului global</p> <p>3. În opinia dumneavoastră, cum afectează schimbările climatice reziliența economică în sectorul alimentar?</p>	



SSPICEIT!

Sustainability Skills Program for International Catering operators and Entrepreneurs through Integrated Training

4. În timpul pandemiei de COVID-19, care au fost unele provocări specifice cu care se confruntă sectorul alimentar care i-au afectat rezistența economică?

5. Care dintre următoarele strategii poate spori reziliența economică pentru o afacere alimentară? (Selectați tot ce se aplică)

- Diversificarea ofertelor de produse
- Reducerea eforturilor de sustenabilitate
- Bazându-se exclusiv pe lanțurile globale de aprovizionare
- Colaborarea cu furnizorii locali

6. Considerați că cererea tot mai mare a consumatorilor pentru produse alimentare ecologice și locale reprezintă o oportunitate sau o provocare economică pentru sectorul alimentar? De ce?

7. Pe o scară de la 1 la 5, cât de încrezător sunteți în capacitatea dumneavoastră de a identifica și aborda vulnerabilitățile și incertitudinile economice din sectorul alimentar, 1 fiind deloc încrezător și 5 foarte încrezător?

8. Despre ce vulnerabilități sau incertitudini economice suplimentare din sectorul alimentar ați dori să aflați mai multe?

CAPITOLUL 2: Risc și adaptare

Reziliența economică în sectorul alimentar depinde de evaluarea proactivă a riscurilor și strategiile de adaptare. Într-o lume a incertitudinilor tot mai mari, înțelegerea potențialelor riscuri economice și a perturbărilor este crucială pentru susținerea afacerilor și asigurarea aprovizionării cu alimente. Aici, explorăm strategii cheie și oferim îndrumări pas cu pas pentru efectuarea evaluărilor de risc și planificarea scenariilor, care sunt abilități esențiale în navigarea pe teren incert.

În primul rând, ar trebui să identificăm **riscurile economice și potențialele perturbări**. Recunoașterea vulnerabilităților din lanțul de aprovizionare, cum ar fi dependența excesivă de furnizori îndepărtați sau planuri de rezervă inadecvate, este esențială. Sectorul alimentar trebuie să identifice potențiale blocaje și verigi slabe care ar putea perturba fluxul de mărfuri.

Riscurile economice provin adesea din fluctuațiile prețurilor mărfurilor, ale ratelor de schimb valutar și ale cererii consumatorilor. Companiile trebuie să monitorizeze tendințele pieței și să anticipeze potențiale șocuri ale prețurilor.

Dezvoltarea abilităților de a lua decizii informate în situații în care rezultatele sunt imprevizibile este un aspect vital. Pentru a identifica eficient riscurile economice și potențialele perturbări în sectorul alimentar, ar trebui urmați acești pași:

- ✓ **Analiza lanțului de aprovizionare** : Examinați-vă în detaliu lanțul de aprovizionare, identificând vulnerabilități precum dependența excesivă de furnizori îndepărtați sau lipsa planurilor de rezervă.
- ✓ **Monitorizarea tendințelor pieței** : monitorizați în mod regulat tendințele pieței, inclusiv prețurile mărfurilor, cursurile de schimb valutar și cererea consumatorilor, pentru a anticipa riscurile potențiale.
- ✓ **Analiza SWOT** : Efectuați o analiză SWOT (puncte forte, puncte slabe, oportunități, amenințări) pentru a evalua factorii interni și externi ai afacerii dvs. care afectează reziliența.

Un pas esențial este **planificarea unui scenariu** , elaborarea de strategii pentru diverse provocări economice. Planificarea scenariilor implică crearea mai multor scenarii viitoare pentru a se pregăti pentru o serie de provocări economice. După pandemia de COVID-19, planificarea scenariilor pentru viitoarele crize de sănătate este esențială. Aceasta include strategii pentru managementul forței de muncă, agilitatea lanțului de aprovizionare și soluții digitale pentru operațiuni de la distanță.

Pe măsură ce evenimentele meteorologice extreme devin din ce în ce mai frecvente, companiile ar trebui să dezvolte strategii rezistente la climă, care să

țină cont de schimbarea anotimpurilor de vegetație, disponibilitatea resurselor și provocările de transport.

Vizualizarea scenariilor viitoare pentru a ajuta la ghidarea eforturilor și acțiunilor va consta în explorarea diferitelor provocări economice potențiale și în dezvoltarea strategiilor pentru a le aborda în mod proactiv. Pentru a realiza acest lucru, este esențial să aruncăm o privire mai bună asupra procesului pas cu pas pentru planificarea eficientă a scenariilor:

- **Definiți obiectivele** : subliniați clar obiectivele exercițiului dvs. de planificare a scenariilor, specificând provocările economice pe care doriți să le abordați.
- **Identificați scenariii** : creați mai multe scenarii viitoare, inclusiv scenarii de cel mai bun și cel mai rău caz, pentru a acoperi un spectru larg de provocări potențiale.
- **Evaluarea riscurilor** : analizați impactul fiecărui scenariu asupra afacerii, lanțului de aprovizionare și operațiunilor dvs. Identificați riscurile și oportunitățile cheie.
- **Răspunsuri strategice** : Dezvoltați strategii și planuri de acțiune specifice pentru fiecare scenariu. Luați în considerare gestionarea forței de muncă, agilitatea lanțului de aprovizionare și soluțiile digitale.
- **Testare și simulare** : simulați scenariii pentru a evalua eficacitatea strategiilor dvs. și perfecționați-le după cum este necesar.

În continuare, am identificat diversificarea și flexibilitatea ca **instrumente cheie de reziliență** în sectorul alimentar. Companiile pot reduce riscul prin diversificarea ofertelor de produse. De exemplu, un producător de legume s-ar putea extinde în produse cu valoare adăugată, cum ar fi mâncăruri congelate sau sosuri.

Dezvoltarea surselor alternative de aprovizionare și a canalelor de distribuție adaugă flexibilitate. Acest lucru permite răspunsuri rapide la întreruperi, cum ar fi trecerea la furnizorii locali în timpul întreruperilor lanțului de aprovizionare.

Am venit cu câteva **perspective privind economia circulară**, pentru a spori eficiența resurselor și reducerea deșeurilor. Preocuparea majoră este, desigur, risipa alimentară.

Adoptarea principiilor economiei circulare, cum ar fi reducerea, reutilizarea și reciclarea, poate reduce costurile și reduce la minimum impactul asupra mediului.



Îmbrățișarea **practicilor sustenabile și inovatoare** în sectorul alimentar este o componentă vitală. De exemplu, companiile adoptă ambalaje ecologice pentru a reduce impactul asupra mediului și pentru a satisface preferințele consumatorilor pentru produse sustenabile. Aprovizionarea sustenabilă este, de asemenea, esențială, promovând ingredientele locale, sezoniere și etice. Sprijinirea fermierilor și producătorilor locali nu numai că sporește reziliența economică, ci și promovează implicarea comunității. De asemenea, adaptarea meniurilor pentru a utiliza ingrediente de sezon reduce dependența de importurile în afara sezonului și sporește prospețimea preparatelor.



Figura 4- Alimente comunitare (Sursa: Freepik)

Ceea ce am descoperit este, de asemenea, valorificarea inovațiilor în bucătărie inteligentă, utilizarea tehnologiei de ultimă oră, implementarea tehnologiilor blockchain și IoT pentru a urmări alimentele de la fermă la masă, sporește transparența și siguranța alimentară. În plus, utilizarea roboticii și a automatizării în procesarea și livrarea alimentelor poate reduce costurile și poate îmbunătăți eficiența.

Studii de caz: Inovatori care stimulează reziliența economică

- *Ocado - Depozite inteligente* : Ocado, un comerciant online de produse alimentare cu sediul în Regatul Unit, folosește depozite automate și AI pentru a optimiza onorarea comenzilor, sporind rezistența lanțului de aprovizionare.
- *Blue Apron - Inovație pentru trusa de masă* : Blue Apron, un serviciu de livrare a truselor de masă, folosește tehnologia pentru a personaliza trusele de masă și pentru a reduce risipa de alimente, asigurând sustenabilitatea economică.

Ceea ce putem fi de acord este că reziliența economică și adaptarea în sectorul alimentar sunt vitale într-o lume marcată de incertitudine și schimbare. Prin

identificarea riscurilor, îmbrățișând sustenabilitatea și valorificând tehnologii inovatoare, întreprinderile pot face față provocărilor economice, asigurând viabilitatea pe termen lung a lanțului de aprovizionare cu alimente, reducând în același timp amprenta asupra mediului. Studiile de caz prezentate aici evidențiază modul în care companiile cu gândire de viitor conduc drumul în construirea rezilienței economice.

Exercițiul 2 : Confruntarea cu tot felul de evenimente neprevăzute	
Cerințe preliminare	Citind acest capitol.
Timp	2 ore
Instrumente	Pix și hârtie
Obiective	Exersați dezvoltarea gândirii creative și imaginarea soluțiilor pentru potențiale riscuri.
Instrucțiuni	
<p>Lucrați la acest exercițiu individual sau în grup. Mai întâi, alegeți o afacere alimentară sustenabilă din următoarea listă:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura urbană verticală • Cafenea sustenabilă (comerț echitabil și din surse locale) • Camion cu alimente vegane • Restaurant social „Zero Waste”. <p>Apoi, selectați unul dintre următoarele scenarii de dezastru:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Furtună magnetică permanentă : O furtună solară constantă face ca toată tehnologia modernă să fie inutilizabilă în lanțul de producție alimentară. • Colapsul acordurilor comerciale internaționale : Tensiunile geopolitice pun capăt acordurilor comerciale, limitând importul și exportul de alimente din străinătate. • Inflația fulgerătoare a alimentelor : O serie de catastrofe economice determină creșterea vertiginoasă a costurilor de producție, făcând alimentele de bază inaccesibile pentru multe populații. • Epidemia „Boala gustului” : O boală misterioasă îi împiedică pe oameni să guste corect alimentele, reducând drastic interesul pentru mesele gourmet. <p>Scopul tău este să identifici cele mai bune strategii pentru a-ți menține afacerea pe linia de plutire și, în mod ideal, pentru a prospera în acest mediu haotic.</p>	



SSPICEIT!

Sustainability Skills Program for International Catering operators and Entrepreneurs through Integrated Training

1. **Pe baza scenariului ales** , imaginați-vă cum ar putea arăta un „scenariu cel mai bun” și un „scenariu cel mai rău caz” pentru afacerea dvs.
2. **Din scenariile cele mai bune și cele mai defavorabile** , identificați principalele riscuri cu care se poate confrunta afacerea dvs. Ce aspecte afectează aceste riscuri (de exemplu, lanțul de aprovizionare, angajații, comportamentul consumatorilor etc.)? Enumerați cel puțin trei riscuri.
3. **Găsiți idei de strategii pe care** le puteți implementa acum, înainte de producerea dezastrului, pentru a preveni cel mai rău scenariu și pentru a promova cel mai bun scenariu. Ce schimbări ai putea face afacerii tale pentru a atinge acest obiectiv? Enumerați cel puțin trei strategii.
4. **Prezentați-vă scenariile și strategiile** colegilor de clasă și lăsați-i să-ți provoace ideile: ar putea evidenția riscuri pe care nu le-ați luat în considerare. Lucrați împreună pentru a găsi soluții pentru aceste noi riscuri.

CAPITOLUL 3: Strategii pentru reziliență sustenabilă

Asigurarea succesului pe termen lung în creșterea rezilienței economice și a adaptării în sectorul alimentar necesită o abordare bine structurată. Strategiile de implementare sustenabilă cuprind planificarea, comunicarea, colaborarea, monitorizarea, evaluarea și îmbunătățirea continuă. Aici, explorăm strategiile cheie pentru implementarea eficientă a soluțiilor sustenabile.

În sectorul alimentar și al cateringului, este valoros să gestionezi situațiile în mișcare rapidă cu promptitudine și flexibilitate pentru a rezolva conflictele și a face față concurenței.

În acest domeniu, ar trebui elaborate **planuri cuprinzătoare de reziliență economică**. Începeți prin a efectua o evaluare amănunțită a vulnerabilităților și incertitudinilor economice din sectorul alimentar. Identificați riscurile și oportunitățile cheie. Pe baza acestei evaluări, dezvoltați un plan cuprinzător de reziliență economică care subliniază obiective, strategii și calendare specifice. În plus, vizualizarea scenariilor viitoare legate de implementarea planurilor de reziliență economică și luarea în considerare a potențialelor provocări și incertitudini reprezintă o abilitate care nu trebuie să lipsească în mediul dinamic și incert al sectorului alimentar și alimentar.



**SSPICEIT!**

Sustainability Skills Program for International Catering operators and Entrepreneurs through Integrated Training

Elaborarea unui plan cuprinzător de reziliență economică este un pas esențial pentru asigurarea sustenabilității unei afaceri din sectorul alimentar. Aceste linii directoare pas cu pas pot asigura siguranța și eficacitatea într-o astfel de afacere:

Pas	Descriere	Exemple de acțiuni
Evaluare riscurilor	Efectuați o evaluare amănunțită a vulnerabilităților și incertitudinilor specifice afacerii.	Identificați riscuri precum dependența excesivă de furnizori unici sau costurile ridicate ale energiei.
Implicarea părților interesate	Implicați părțile interesate din întregul lanț de aprovizionare cu alimente pentru a obține perspective diverse și pentru a încuraja colaborarea.	Găzduiți ateliere cu fermieri, comercianți cu amănuntul și clienți pentru a alinia obiectivele.
Stabilirea obiectivelor	Stabiliți obiective clare, măsurabile pe baza riscurilor și oportunităților identificate.	Definiți un obiectiv de reducere a emisiilor de carbon cu 30% în decurs de 12 luni.
Alocarea resurselor	Alocați strategic resursele bugetare, umane și tehnologice pentru a sprijini planul de implementare.	Alocați fonduri pentru instalarea panourilor solare și angajați un coordonator de sustenabilitate.

Odată ce planificarea de bază este finalizată, comunicarea și colaborarea eficientă asigură alinierea și impulsul între părțile interesate. În primul rând, stabiliți linii clare de comunicare și colaborare cu *părțile interesate*. Actualizați-i în mod regulat cu privire la progres și implicați-i în procesele de luare a deciziilor.

Promovați *parteneriate* între guverne, asociații industriale și întreprinderi din sectorul privat pentru a împărtăși cunoștințele, resursele și expertiza. De asemenea, promovați *transparența* în cadrul lanțului de aprovizionare pentru a



construi încredere și pentru a facilita comunicarea eficientă între parteneri. Instrumente precum tehnologia blockchain pot spori transparența.



Figura 5 - Planificare colaborativă (Sursa: FreePik)

O parte esențială este *monitorizarea* și evaluarea soluțiilor sustenabile în timp. Definiți KPI care se aliniază cu obiectivele planului dvs. de reziliență. Monitorizați în mod regulat acești indicatori pentru a urmări progresul și pentru a identifica domeniile care necesită atenție. În plus, colectați și analizați date legate de eforturile de reziliență economică. Perspectivele bazate pe date pot ajuta la rafinarea strategiilor și la adaptarea circumstanțelor în schimbare. Nu în ultimul rând, creați mecanisme *de feedback* pentru ca părțile interesate să ofere contribuții cu privire la eficacitatea soluțiilor implementate. Utilizați acest feedback pentru a face ajustările necesare.

Cea mai importantă strategie dintre toate este *feedbackul colegilor* și experiențele *de învățare colaborativă*. Implicați-vă în evaluări inter pares cu alte organizații sau afaceri din sectorul alimentar. Împărtășiți experiențe, provocări și succese pentru a învăța unul de la altul. Colaborați cu organizații din industrii conexe, cum ar fi agricultura, logistica și sustenabilitatea, pentru a obține perspective noi și idei inovatoare. Investește în programe de formare și de consolidare a capacităților pentru angajați și parteneri, pentru a se asigura că aceștia au abilitățile și cunoștințele necesare pentru a implementa în mod eficient strategiile de reziliență.

Implementarea sustenabilă a strategiilor de reziliență economică și adaptare în sectorul alimentar necesită o abordare cu mai multe fațete. Prin dezvoltarea de planuri cuprinzătoare, promovarea comunicării și colaborării deschise, monitorizarea continuă a progresului și căutarea activă de feedback și experiențe de învățare, întreprinderile și organizațiile din sectorul alimentar pot naviga eficient în incertitudinile și provocările economice, contribuind în același timp la

sustenabilitatea pe termen lung a industriei. Aceste strategii nu numai că sporesc rezistența economică, dar susțin și capacitatea sectorului de a prospera într-o lume în continuă schimbare.

Exemplu: Inițiativa de ambalare sustenabilă în industria europeană de panificație

Pentru a înțelege modul în care aceste strategii se traduc în rezultate acționabile, putem examina o inițiativă reală a Fedima, Federația Producătorilor și Furnizorilor Europeni de Ingrediente pentru Industriile de panificație, cofetărie și patiserie ¹. Angajamentul lor evidențiază modul în care întreprinderile pot contribui la obiectivele de mediu prin pași practici.

Fedima a recunoscut provocările de mediu pe care le prezintă ambalajele convenționale în industria de panificație, cum ar fi deșeurile de plastic și impactul acestora asupra ecosistemelor. În calitate de lider în sector, Fedima și-a propus să creeze o viziune de ambalare sustenabilă pentru a aborda aceste probleme.

Inițiative cheie:

Susținând adoptarea găleților din plastic 100% reciclabile în industria ingredientelor de panificație. Aceste găleți sunt proiectate pentru a se alinia cu definițiile RecyClass, asigurând compatibilitatea cu sistemele de reciclare consacrate.

Promovarea utilizării materialelor biodegradabile și reciclabile în ambalaje pentru a reduce impactul asupra mediului și pentru a încuraja o economie circulară.

Rezultat:

Viziunea Fedima își propune să facă din ambalajele sustenabile norma în sectorul de panificație până în 2025. Prin stabilirea unor obiective clare și încurajând colaborarea la nivel de industrie, acestea deschid calea pentru o reducere semnificativă a deșeurilor de plastic. Inițiativa lor nu numai că aduce beneficii mediului, ci și aliniază industria ingredientelor de panificație la obiectivele europene mai largi de sustenabilitate, contribuind la o economie circulară.

Acest exemplu oferă un model clar și acționabil pentru modul în care organizațiile pot aborda provocările de sustenabilitate, sporindu-și în același timp reputația și conformitatea cu standardele de mediu.

¹https://www.fedima.org/images/resources/Sustainability/2110_Fedima_Sustainable_Packaging_Vision_Paper_Final.pdf?utm_source=chatgpt.com

STUDIU DE CAZ : Reziliența economică și adaptarea în sectorul alimentar din România

Sectorul alimentar din România a cunoscut transformări semnificative în ultimii ani, confruntându-se atât cu provocări, cât și cu oportunități legate de reziliența și adaptarea economică. Acest studiu de caz explorează modul în care industria alimentară din România a răspuns la incertitudinile economice și s-a adaptat la dinamica pieței în schimbare.

Cu ce vulnerabilități și **provocări** ne-am confruntat în țara noastră? Pentru început, sectorul alimentar al României a fost vulnerabil la fluctuațiile pieței, în special la prețurile mărfurilor agricole precum grâul, porumbul și uleiul de floarea soarelui. Aceste variații de preț afectează profitabilitatea fermierilor și producătorilor de alimente locali. De asemenea, pandemia de COVID-19 a expus vulnerabilitățile din lanțul de aprovizionare cu alimente. Blocajele și restricțiile au perturbat logistica, ducând la penurii temporare și blocaje.



Figura 6 - Sursa: Campus TV

Au fost găsite câteva **strategii de rezistență**. Pentru a atenua riscurile asociate cu volatilitatea pieței, mulți producători de alimente din România și-au diversificat piețele de export. Prin extinderea dincolo de piețele tradiționale precum UE, aceștia și-au redus dependența de un singur cumpărător.

Mai multe companii au investit în tehnologie pentru a spori vizibilitatea și eficiența lanțului de aprovizionare. Aceasta include implementarea sistemelor de trasabilitate și adoptarea de instrumente digitale pentru gestionarea stocurilor.

Ca răspuns la întreruperile lanțului de aprovizionare în timpul pandemiei, unii comercianți cu amănuntul de alimente din România și-au inițiat sau și-au extins

parteneriatele cu fermierii locali. Această schimbare sprijină producătorii locali și reduce dependența de lanțurile internaționale de aprovizionare.



Figura 7 - Produse locale (Sursa: Acres Insurance Brokers)

Sectorul alimentar din România a îmbrățișat din ce în ce mai mult practicile sustenabile. Fermele adoptă tehnici agricole ecologice, iar întreprinderile reduc deșeurile de ambalaje și promovează reciclarea.



Co-funded by
the European Union



SSPICEIT!

Sustainability Skills Program for International Catering
operators and Entrepreneurs through Integrated Training

Exemplu de caz: Grupul Agricola



Figure 8 - Source: agricola.ro

Grupul Agricola, una dintre cele mai mari companii de agrobusiness din România, oferă un caz convingător de reziliență și adaptare economică.

Confruntându-se cu provocări legate de volatilitatea pieței și întreruperile lanțului de aprovizionare, Agricola Group a implementat mai multe strategii:

- **Diversificarea exporturilor** : Grupul Agricola și-a extins piețele de export dincolo de UE în țări precum China și Orientul Mijlociu. Această diversificare ia ferit de impactul fluctuațiilor pieței regionale.
- **Transformare digitală** : Compania a investit în tehnologie agricolă de ultimă generație, inclusiv agricultura de precizie și analiza datelor. Acest lucru a sporit eficiența și a redus deșeurile.
- **Achiziții locale** : În timpul pandemiei de COVID-19, Grupul Agricola a priorizat aprovizionarea locală, colaborând strâns cu fermierii români. Acest lucru nu numai că a sprijinit producătorii locali, dar a asigurat și o aprovizionare constantă de produse proaspete.
- **Inițiative de sustenabilitate** : Grupul Agricola a inițiat programe de sustenabilitate pentru a-și reduce amprenta asupra mediului. Au adoptat practici de agricultură ecologică și au implementat principiile economiei circulare în operațiunile lor.

Sectorul alimentar din România a demonstrat rezistență și adaptare în fața incertitudinilor și perturbărilor economice. Strategii precum diversificarea piețelor de export, investițiile în tehnologie, prioritizarea aprovizionării locale și adoptarea sustenabilității au contribuit la creșterea rezistenței economice.

SPECIAȚI-O! proiectul este cofinanțat de Comisia Europeană în cadrul programului Erasmus+.

Conținutul acestei publicații reflectă doar punctul de vedere al Consorțiului SSPICE IT, iar Comisia nu este responsabilă pentru nicio utilizare care poate fi făcută a informațiilor pe care le conține.

Cazul Grupului Agricola ilustrează modul în care o abordare cuprinzătoare a rezilienței și adaptării poate duce la rezultate pozitive, nu numai în ceea ce privește continuitatea afacerii, ci și în promovarea practicilor sustenabile și sprijinirea comunităților locale. Sectorul alimentar al României continuă să evolueze, determinat de nevoia de reziliență economică și de angajamentul față de sustenabilitate pe o piață globală în continuă schimbare.

Sarcina finală: Crearea unei fișe financiare pentru ideea dvs. de afaceri

Obiectiv: Obiectivul acestei sarcini este de a dezvolta o fișă financiară de bază pentru ideea dvs. de afaceri, concentrându-se pe domenii financiare cheie, cum ar fi costurile cu personalul, tarifele, investițiile inițiale, cheltuielile de exploatare, profitul, veniturile din vânzări și viabilitatea economică.

Instrucțiuni:

- 1. Prezentare generală a afacerii** - Oferiți o scurtă prezentare a ideii dvs. de afaceri, inclusiv produsele sau serviciile pe care le veți oferi și piața dvs. țintă.
- 2. Investiții inițiale** - Subliniați investițiile inițiale necesare pentru a vă lansa afacerea. Includeți costurile legate de echipamente, tehnologie, inventar, licențe și orice alte cheltuieli inițiale.
- 3. Costurile cu personalul** - Estimați costurile asociate cu angajarea personalului, inclusiv salariile, beneficiile și cheltuielile de formare. Dacă este cazul, luați în considerare pozițiile cu normă parțială sau cu normă întreagă și orice variații sezoniere.
- 4. Tarife și prețuri** - Determinați tarifele sau structura prețurilor pentru produsele sau serviciile dvs. Explicați rațiunea din spatele deciziilor dvs. de stabilire a prețurilor și modul în care acestea se aliniază cu tendințele pieței și așteptările clienților.
- 5. Cheltuieli de funcționare** - Identificați și enumerați cheltuielile de funcționare curente pentru afacerea dvs. Acestea pot include chirie, utilități, asigurări, marketing și orice alte costuri obișnuite. Furnizați estimări pentru fiecare categorie de cheltuieli.
- 6. Venituri din vânzări** - Proiectați-vă veniturile din vânzări pe baza prețurilor și a previziunilor de vânzări. Luați în considerare factori precum cererea pieței, concurența și creșterea potențială într-o anumită perioadă de timp (de exemplu, lunar sau anual).
- 7. Declarație de profit și pierdere** - Creați o declarație simplă de profit și pierdere care să prezinte veniturile, costurile și profitul estimat într-un interval de timp specificat (de exemplu, lunar sau anual). Această declarație ar trebui să ofere o imagine de ansamblu clară a performanței financiare a afacerii dvs.

8. Viabilitatea economică - Evaluați viabilitatea economică a afacerii dvs. calculând indicatori financiari cheie, cum ar fi pragul de rentabilitate și rentabilitatea investiției (ROI). Discutați ce indică aceste rapoarte despre sustenabilitatea și profitabilitatea afacerii dvs.

Ghid de trimitere:

- Pregătiți un document sau o foaie de calcul care să includă toate elementele de mai sus.
- Etichetați și organizați clar fiecare secțiune pentru a fi ușor de citit.
- Furnizați explicații sau ipoteze pentru orice cifre sau proiecții făcute în fișa dvs. financiară.
- Luați în considerare includerea unor diagrame sau grafice pentru a reprezenta vizual datele financiare cheie.

Bilanțul dumneavoastră financiar va fi evaluat pe baza **următoarelor criterii** :

- Acuratețea și realismul proiecțiilor financiare.
- Organizarea clară și logică a informațiilor financiare.
- Justificare pentru deciziile de stabilire a prețurilor și estimările de cheltuieli.
- Înțelegerea demonstrată a conceptelor financiare cheie.
- Viabilitatea economică generală și fezabilitatea ideii de afaceri.

Nota: Simțiți-vă liber să căutați îndrumări de la resurse financiare relevante sau de la mentori în timp ce îndepliniți această sarcină. Cu cât fișa ta financiară este mai amănunțită și mai bine motivată, cu atât poți înțelege și comunica mai bine aspectele financiare ale ideii tale de afaceri.

Exemplu de fișă financiară: Green Gourmet Food Truck

Category	Amount (€)	Notes
Food Truck	12000	Second-hand truck with custom kitchen setup
Equipment	3000	Grills, refrigerators, and eco-packaging
Licenses and Permits	1000	Local government requirements
Total Initial Investments	16000	
Staff Salaries	2500	Two part-time employees
Ingredients and Supplies	1200	Locally sourced vegan ingredients
Fuel and Utilities	500	Gas and electricity
Marketing	300	Social media ads, flyers
Maintenance	200	Vehicle upkeep
Total Monthly Expenses	4700	
Average Meal Price	10	Based on menu pricing
Monthly Meals Sold	600	Approx. 20 meals/day
Total Revenue	6000	
Revenue - Expenses	1300	Net monthly profit
Break-Even Point	12,3	Total Investment / Monthly Profit

Analiza fișierului Excel în format narativ

Fișierul Excel oferă un plan financiar structurat și simplificat pentru Green Gourmet Food Truck, oferind o imagine clară a costurilor inițiale de configurare, cheltuielile operaționale lunare, generarea de venituri și profitabilitatea. Iată o explicație a structurii sale și a modului în care beneficiază afacerea cu food truck:

1. Investiții inițiale

Această secțiune pune bazele lansării camionului de alimentare prin detalierea costurilor unice necesare pentru începerea operațiunilor.

- Food Truck (12.000 EUR): Reprezintă costul achiziționării și personalizării unui camion second-hand cu o configurație de bucătărie. Investiția într-un camion bine echipat asigură operațiuni fără probleme și mobilitate, care sunt esențiale pentru a ajunge la clienți din diferite locații.
- Echipament (3.000 EUR): Acoperă instrumentele de gătit esențiale, unitățile de refrigerare și materialele de ambalare ecologică. Echipamentul de înaltă calitate sprijină prepararea eficientă a alimentelor și menține prospețimea meselor vegane.
- Licențe și permise (1.000 EUR): Reprezintă costuri de conformitate cu reglementările, asigurând că camionul respectă standardele locale de sănătate și siguranță.

2. Cheltuieli lunare

Această secțiune oferă o înțelegere detaliată a costurilor operaționale fixe și variabile, permițând camionului alimentar să bugeteze eficient și să identifice domeniile în care ar putea fi posibile economii de costuri.

- Salariile personalului (2.500 EUR): Acoperă salariile pentru doi angajați cu fracțiuni de normă. A avea personal de încredere sprijină servicii de înaltă calitate și flux de lucru fluid în timpul orelor de vârf.
- Ingrediente și consumabile (1.200 EUR): se concentrează pe ingrediente vegane din surse locale, întărind angajamentul companiei față de sustenabilitate și prospețime.
- Combustibil și utilități (500 EUR): Ține cont de costurile cu energie și combustibil pentru a opera eficient camionul și echipamentul de gătit.
- Marketing (300 EUR): Alocate pentru activități promoționale, cum ar fi campanii și fluturași pe rețelele sociale, pentru a atrage și păstra clienții.
- Întreținere (200 EUR): Include întreținerea vehiculului, asigurând că camionul este compatibil și minimizând defecțiunile neașteptate.

3. Analiza veniturilor și a profitului

Această secțiune îl ajută pe proprietarul afacerii să înțeleagă profitabilitatea camionului alimentar și cât timp va dura pentru a vedea o rentabilitate a investiției. De asemenea, permite ajustări ale prețurilor, obiectivelor de vânzări sau controlului costurilor pentru a îmbunătăți performanța financiară.

- Prețul mediu al mesei (10 EUR): stabilește un preț corect care se aliniază cu standardele pieței pentru mesele pe bază de plante.
- Mese lunare vândute (600): Pe baza unei estimări realiste de 20 de mese pe zi timp de 30 de zile.
- Venituri totale (6.000 EUR): reflectă câștigurile potențiale pe lună prin înmulțirea prețului mesei cu numărul de mese vândute.
- Profit și pierderi (1.300 EUR): Reprezintă diferența dintre veniturile totale (6.000 EUR) și cheltuielile lunare totale (4.700 EUR). Profitul lunar demonstrează că afacerea este viabilă după acoperirea tuturor costurilor.
- Break-Even Point (12,3 luni): indică cât de repede își poate recupera afacerea investiția inițială de 16.000 EUR. Acest calcul este esențial pentru planificarea și evaluarea sustenabilității financiare.

Fișa financiară Excel nu este doar un instrument de planificare; este un activ strategic care ajută la asigurarea succesului Green Gourmet Food Truck. Prin prezentarea clară a tuturor costurilor, veniturilor și profiturilor, oferă proprietarului informații utile pentru a gestiona afacerea în mod eficient, pentru a atinge stabilitatea financiară și pentru a se concentra pe creșterea sustenabilă.

EXTRA

1. Rezumat

Acest modul explorează tema critică a rezilienței și adaptării economice în contextul sectorului alimentar. Într-un peisaj global în continuă schimbare, marcat de evenimente precum pandemia COVID-19 și schimbările climatice, capacitatea economiilor de a rezista la șocuri și de a se adapta este crucială pentru creșterea susținută și prosperitatea. Sectorul alimentar, fiind un pilon esențial al existenței umane și un motor al activității economice la nivel mondial, joacă un rol esențial în acest context.

Primul capitol, „Fundamentele rezilienței economice”, introduce conceptul de reziliență economică în sectorul alimentar. Acesta subliniază importanța unui sector alimentar rezistent în asigurarea unei aprovizionări stabile cu alimente, a stabilității economice, a securității locurilor de muncă și a integrității lanțului de aprovizionare. De asemenea, identifică diverse vulnerabilități și incertitudini economice cu care se confruntă sectorul alimentar, cum ar fi schimbările climatice, perturbările comerțului global și schimbarea preferințelor consumatorilor.

„Evaluarea și adaptarea riscurilor” este al doilea capitol și analizează evaluarea riscurilor și strategiile proactive de adaptare. Acesta evidențiază importanța înțelegerii potențialelor riscuri economice și a perturbărilor și oferă îndrumări privind efectuarea evaluărilor riscurilor și planificarea scenariilor. Studiile de caz și exemplele ilustrează modul în care companiile pot identifica vulnerabilitățile, pot elabora strategii pentru diverse provocări și pot dezvolta rezistența în fața incertitudinii.

Sunt explorate „strategii pentru implementare sustenabilă”, concentrându-se pe planificare, comunicare, colaborare, monitorizare, evaluare și îmbunătățire continuă. Acesta subliniază importanța stabilirii unor obiective clare, a implicării părților interesate, a alocării strategice a resurselor și a promovării parteneriatelor. Secțiunea subliniază, de asemenea, valoarea informațiilor bazate pe date și a experiențelor de învățare între egali.

„Studiu de caz: Reziliența economică și adaptarea în sectorul alimentar din România” examinează modul în care industria alimentară din România a răspuns la incertitudinile economice și s-a adaptat la dinamica pieței în schimbare. Evidențiază vulnerabilități legate de fluctuațiile pieței și întreruperile lanțului de aprovizionare, precum și strategiile folosite de producătorii și comercianții cu amănuntul de alimente din România pentru a spori rezistența economică.

În sarcina finală, studenții sunt îndrumați să construiască o fișă financiară fundamentală pentru ideile lor de afaceri. Aceasta implică detalierea investițiilor inițiale, a costurilor cu personalul, a strategiilor de stabilire a prețurilor, a cheltuielilor de operare, a previziunilor de vânzări și a marjelor de profit. Sarcina pune accent pe viabilitatea economică prin intermediul unor indicatori financiari cheie. Studenții sunt încurajați să ofere justificări pentru deciziile lor financiare, îmbunătățindu-și înțelegerea elementelor esențiale de planificare financiară pentru eforturile antreprenoriale.

Pe parcursul modulului, importanța sustenabilității, a inovației și a colaborării este subliniată în mod constant. Acesta subliniază că reziliența economică și adaptarea în sectorul alimentar sunt vitale într-o lume marcată de incertitudine și schimbare, cu accent pe construirea rezilienței, reducerea amprentei asupra mediului și promovarea practicilor sustenabile.

În general, acest modul echipează studenții cu o înțelegere cuprinzătoare a rezilienței economice în sectorul alimentar, oferindu-le instrumente și cunoștințe pentru a aborda provocările, a profita de oportunități și a contribui la sustenabilitatea pe termen lung a industriei.

2. Anexe

A. Grila de evaluare a exercițiului „Sondaj pentru studenți”

Acest exercițiu este prezentat în capitolul „Fundamentele rezilienței economice” al celui de-al șaptelea modul.

Această grilă de autoevaluare îi va ajuta pe studenți să își evalueze competența de a înțelege reziliența economică în sectorul alimentar și conceptele conexe. Ei vor folosi scala furnizată pentru a-și evalua încrederea și cunoștințele pentru fiecare întrebare.

1. Familiaritate cu Reziliența Economică	Elevul va alege cu sinceritate răspunsul care este cel mai potrivit în cazul său.
2. Identificarea Vulnerabilităților Economice	Elevul va alege toate răspunsurile care se aplică în opinia sa.
3. Impactul schimbărilor climatice	<input type="checkbox"/> 1: Nu este competent – nu am putut explica eficient impactul. <input type="checkbox"/> 2: Oarecum competent – Explicația mea a fost simplă și lipsită de detalii. <input type="checkbox"/> 3: Competent – Am oferit o explicație clară a impactului. <input type="checkbox"/> 4: Foarte competent – Explicația mea a fost cuprinzătoare și perspicace.
4. Provocări în timpul COVID-19	<input type="checkbox"/> 1: Nu este competent – nu am putut identifica provocările specifice. <input type="checkbox"/> 2: Oarecum competent – am identificat câteva provocări, dar am ratat unele. <input type="checkbox"/> 3: Competent – Am enumerat cu exactitate câteva provocări specifice. <input type="checkbox"/> 4: Foarte competent – am identificat o gamă largă de provocări specifice
5. Îmbunătățirea Strategiilor de Reziliență Economică	<input type="checkbox"/> 1: Nu este competent – am selectat strategii ineficiente. <input type="checkbox"/> 2: Oarecum competent – am ales câteva strategii eficiente. <input type="checkbox"/> 3: Competent – Am selectat corect cele mai eficiente strategii. <input type="checkbox"/> 4: Foarte competent – am ales cu acuratețe toate strategiile eficiente.

<p>6. Cererea consumatorilor pentru alimente de proveniență locală și ecologice</p>	<p><input type="checkbox"/> 1: Nu este competent – nu am putut analiza eficient impactul. <input type="checkbox"/> 2: Oarecum competent – Analiza mea a fost de bază și lipsită de profunzime. <input type="checkbox"/> 3: Competent – Am oferit o analiză clară a impactului. <input type="checkbox"/> 4: Foarte competent – Analiza mea a fost cuprinzătoare și perspicace.</p>
<p>7. Încrederea în identificarea și abordarea vulnerabilităților economice</p>	<p><input type="checkbox"/> 1: Deloc încrezător – îmi lipsește încrederea în această abilitate. <input type="checkbox"/> 2: Oarecum încrezător – am încredere limitată. <input type="checkbox"/> 3: Încrezător – Mă simt rezonabil încrezător în capacitatea mea. <input type="checkbox"/> 4: Foarte încrezător – Sunt foarte încrezător în abilitățile mele.</p>
<p>8. Vulnerabilități economice suplimentare de interes</p>	<p><input type="checkbox"/> 1: Nu este competent – nu am putut identifica alte vulnerabilități. <input type="checkbox"/> 2: Oarecum competent – am identificat câteva, dar am ratat unele. <input type="checkbox"/> 3: Competent – Am enumerat cu exactitate majoritatea vulnerabilităților suplimentare. <input type="checkbox"/> 4: Foarte competent – am identificat o gamă largă de vulnerabilități suplimentare.</p>

B. Grila de evaluare a Sarcinii Finale

Criteria	Excelent (5)	Foarte bine (4)	Bun (3)	Trebuie îmbunătățit (2)	Inadecvat (1)
Prezentare generală a afacerii	Privire de ansamblu clară cu detalii perspicace.	Prezentare generală concisă cu informații relevante.	Privire de ansamblu adecvată, dar lipsă de câteva detalii cheie.	Informații limitate, elemente critice lipsă.	Privire de ansamblu insuficientă sau neclară a afacerii.
Investiții inițiale	Defalcarea temeinică și bine justificată a cheltuielilor inițiale.	Defalcare clară cu justificări adecvate.	Defalcare adecvată, dar lipsită de o anumită justificare.	Defalcare incompletă, justificări lipsă.	Lipsa sau defalcarea neclară a investițiilor inițiale.
Costurile de personal	Estimarea corectă a cheltuielilor de angajare, inclusiv salariile, beneficiile și formarea.	Estimare rezonabil de precisă, cu o oarecare justificare.	Estimare adecvată, dar lipsită de claritate sau justificare.	Estimare inexactă sau lacune semnificative în justificare.	Estimarea lipsă sau neclară a costurilor cu personalul.
Tarife și prețuri	Structura de prețuri bine motivată, cu explicații clare.	Structură logică a prețurilor cu explicații adecvate.	Structură adecvată a prețurilor, dar lipsită de o anumită justificare.	Structura prețurilor nu are claritate sau justificare.	Structura prețurilor lipsă sau neclară.
Cheltuieli de exploatare	Identificarea clară a costurilor curente cu estimări realiste.	Identificarea clară a majorității costurilor în curs cu estimări rezonabile.	Identificarea adecvată a costurilor curente, dar cu unele lacune.	Identificarea incompletă a costurilor în curs, lipsa estimărilor.	Lipsa sau identificarea neclară a cheltuielilor de exploatare.

Venituri din vânzări	Proiecția corectă și bine susținută a veniturilor din vânzări.	Proiecție rezonabil de precisă a veniturilor din vânzări, cu un anumit sprijin.	Proiecție adecvată a veniturilor din vânzări, dar lipsită de sprijin.	Proiecția incorectă a veniturilor din vânzări sau lacune semnificative în suport.	Lipsă sau neclară proiecția veniturilor din vânzări.
Declarația de profit și pierdere	Declarație de profit și pierdere clară și structurată logic.	Declarație de profit și pierdere bine organizată, cu unele îmbunătățiri minore.	Declarație de profit și pierdere adecvată, dar cu unele probleme structurale.	Declarație de profit și pierdere incompletă sau confuză.	Declarația de profit și pierdere lipsă sau neclară.
Viabilitatea economică	Evaluare amănunțită și perspicace a viabilității economice folosind rapoarte cheie.	Evaluare destul de amănunțită, cu câteva puncte perspicace.	Evaluare adecvată a viabilității economice, dar cu unele lacune.	Evaluarea incompletă sau superficială a viabilității economice.	Evaluarea lipsă sau neclară a viabilității economice.
Prezentare și claritate	Prezentat profesional cu o claritate excepțională.	Bine prezentat, cu o claritate generală bună.	Prezentare adecvată, dar poate beneficia de o claritate îmbunătățită.	Prezentarea nu are profesionalism sau probleme semnificative de claritate.	Prost prezentat cu puțină claritate.
Justificări și explicații	Justificări clare și convingătoare pentru deciziile financiare.	Justificări adecvate cu loc de îmbunătățire.	Unele justificări oferite, dar lipsite de claritate sau profunzime.	Justificări slabe sau insuficiente pentru deciziile financiare.	Justificări lipsă sau neclare.
Înțelegerea generală	Demonstrarea unei înțelegeri generale.	Arată o bună înțelegere generală.	Înțelegere adecvată,	Înțelegere limitată	Înțelegere slabă

	Înțelegere cuprinzătoare a elementelor esențiale de planificare financiară.	Înțelegere, cu ceva loc de îmbunătățire.	dar cu lacune notabile.	a elementelor esențiale de planificare financiară.	elementelor esențiale de planificare financiară.
--	---	--	-------------------------	--	--

3. Lecturi suplimentare

Vă recomandăm ca aspectele discutate în acest modul să poată fi abordate mai mult în următoarele materiale:

- *Securitatea alimentară și schimbarea globală a mediului*, carte de John Ingram, Polly Ericksen și Diana Liverman - O colecție cuprinzătoare de eseuri care examinează intersecția dintre securitatea alimentară, schimbările climatice și reziliența economică. Oferă o perspectivă multidisciplinară asupra provocărilor și soluțiilor din sectorul alimentar.
- *State of Food and Nutrition in the World* al Organizației pentru Alimentație și Agricultură (FAO) - oferă o analiză aprofundată a tendințelor globale în materie de securitate alimentară, inclusiv factorii de rezistență economică. Oferă date și perspective valoroase pentru înțelegerea stării securității alimentare.
- *Schimbările climatice și securitatea alimentară: un document-cadru* al Programului Alimentar Mondial (PAM) - explorează impactul schimbărilor climatice asupra securității alimentare și conturează strategii pentru construirea rezilienței economice în fața provocărilor legate de climă.

Jurnalul Internațional de Știința Alimentară (<https://www.hindawi.com/journals/ijfs/>)

4. Mulțumiri

Modulul 7 este rezultatul următoarei colaborări:

<i>Autorii modulului</i>	Rossi Loredana
<i>Colaboratori</i>	Nistor Alina
	Ceausu Ruxandra

5. Glosar

Termen	Definiție / Înțeles
<i>Pragul rentabilitate</i>	de Nivelul vânzărilor sau al activității de afaceri la care veniturile totale sunt egale cu costurile totale, fără ca rezultat nici profit, nici pierdere. Semnifică punctul în care o afacere își acoperă toate cheltuielile, marcând tranziția de la pierdere la profit.
<i>Economia circulară</i>	Un model economic care își propune să minimizeze deșeurile și să profite la maximum de resurse prin proiectarea de produse, servicii și lanțuri de aprovizionare care reduc, reutiliza și reciclează materialele.
<i>Colaborare intersectorială</i>	Colaborare între diferite organizații și sectoare, cum ar fi guvernele, asociațiile industriale și întreprinderile private, pentru a împărtăși cunoștințele, resursele și expertiza pentru a spori reziliența economică.
<i>Răspuns la criză</i>	Strategii și planuri pentru abordarea și atenuarea impactului evenimentelor sau crizelor neașteptate asupra sectorului alimentar, asigurând continuitatea operațiunilor și integritatea lanțului de aprovizionare.
<i>Reziliența economică</i>	Capacitatea sectorului alimentar de a rezista și de a se recupera de la șocuri, perturbări și incertitudini, menținând în același timp funcțiile de bază și bunăstarea părților interesate. Acesta asigură stabilitatea aprovizionării cu alimente, a activității economice și a ocupării forței de muncă.
<i>Internetul lucrurilor (IoT)</i>	O rețea de dispozitive fizice și senzori interconectați care colectează și schimbă date, permițând monitorizarea și

<i>Evaluare a riscurilor</i>	<p>controlul în timp real al proceselor de producție și distribuție a alimentelor.</p> <p>Procesul de identificare, evaluare și prioritizare a potențialelor riscuri și vulnerabilități din sectorul alimentar și alimentar pentru a lua decizii informate și a dezvolta strategii de atenuare.</p>
<i>ROI (rentabilitatea investiției)</i>	Măsură financiară care evaluează profitabilitatea unei investiții prin compararea rentabilității obținute cu costul inițial, exprimat ca procent.
<i>Părți interesate</i>	Persoane, organizații sau grupuri care au un interes sau influență în sectorul alimentar, inclusiv fermieri, producători, comercianți cu amănuntul, consumatori și agenții guvernamentale.
<i>Lanț de aprovizionare</i>	O rețea de organizații, indivizi, activități, informații și resurse implicate în producția, distribuția și livrarea produselor alimentare de la furnizori către consumatori.
<i>Sustenabilitate</i>	Practici și inițiative care promovează sustenabilitatea ecologică, socială și economică, inclusiv aprovizionarea responsabilă, reducerea deșeurilor și ambalarea ecologică.
<i>Transparență</i>	Deschidere și claritate în lanțul de aprovizionare, permițând părților interesate să urmărească și să înțeleagă sursele și procesele implicate în producția și distribuția alimentelor.