

RAPORT DE EVALUARE A CURSURILOR DESFASURATE PRIN PROIECTUL PHARE 2002 - CISICA RO-2002/000-586.05.02.02.103

1. Obiective și activități de implementare ale proiectului CISICA

1.1. Obiective

Prin proiectul **PHARE 2002 - Coeziune Economică și Socială, Dezvoltarea Resurselor Umane – CISICA, RO-2002/000-586.05.02.02.103**, Universitatea Dunărea de Jos din Galați a propus conceperea și implementarea unui sistem de inițiere și consiliere pentru debutul în afaceri, adresat, în special, șomerilor.

Obiectivul specific al proiectului este *formarea aptitudinilor manageriale ale șomerilor din municipiul Galați și facilitarea demarării și dezvoltării de afaceri private*. Prin derularea și implementarea acestui proiect, s-a urmărit:

- ✓ instruirea șomerilor din municipiul Galați în tehnici de management al afacerilor;
- ✓ consilierea și asistarea șomerilor în vederea deschiderii propriei afaceri;
- ✓ dezvoltarea unui parteneriat continuu între formatori, administrația publică locală și mediul de afaceri, în vederea susținerii unui sistem durabil de inițiere și mentorat pentru tinerii șomeri, potențiali antreprenori în municipiul Galați.

Sistemul de inițiere și consiliere pentru debutul în afaceri se adresează următoarelor categorii:

- tineri șomeri;
- șomeri de lungă durată (persoane care au fost șomeri o perioadă mai lungă de nouă luni);
- persoane care doresc să se întoarcă pe piața forței de muncă, după o perioadă lungă de absență.

În urma instruirii, consilierii și dobândirii de cunoștințe manageriale, în domeniul afacerilor, sase dintre șomerii instruiți în cadrul acestui proiect, si-au deschis propria afacere pe perioada de implementare a proiectului.

1.2. Module dezvoltate în cadrul proiectului

Prin dezvoltarea și implementarea sistemului de inițiere și consiliere în afaceri, grupurile țintă au dobândit cunoștințe actualizate, privind modalitățile de demarare a unei afaceri proprii. Aceștia au beneficiat de două serii de cursuri de instruire, cu o durată de patru luni, fiecare dintre seriile de curs vizând patru domenii distincte:

- Inițiere în deschiderea de afaceri (etape în constituirea de societăți comerciale, legislație etc.)
- Managementul resurselor;
- Marketing și tehnici de negociere;
- Atragerea de surse de finanțare și întocmirea proiectelor.

Instruirea cursanților a urmărit stimularea acestora, în vederea dezvoltării abilităților de conducere a propriilor afaceri, prin acumularea de cunoștințe relevante în domeniile gestionării resurselor materiale, financiare și umane, planurilor de afaceri, analizei cost – beneficiu, precum și în vederea atragerii de finanțări rambursabile sau nerambursabile și întocmirea de proiecte eligibile.

Instruirea teoretică a avut loc în cadrul Universității *Dunărea de Jos* din Galați și a fost susținută de lectori cu o înaltă pregătire profesională și experiență în domeniul marketing-ului, managementului, finanțărilor interne și externe și de specialiști în formare, consiliere și orientare profesională. S-a urmărit realizarea unei concordanțe între suportul teoretic și aplicațiile practice, utilizându-se metode moderne de predare și tehnici, bazate pe schimbul de experiență, de consiliere și formare profesională. De asemenea, pe parcursul derulării proiectului, s-au identificat principalele dificultăți, pe care le-au întâmpinat șomerii în demararea propriei afaceri.

Evaluarea cunoștințelor cursanților s-a realizat pe baza testelor grilă, în final, absolvenții obținând un atestat de absolvire, care să dovedească nivelul ridicat de cunoștințe dobândite în domeniile instruirii și consilierii pentru debutul în afaceri.

1.3. Acordarea de consiliere și asistență tehnică pentru demararea unei afaceri

Consilierea și asistența tehnică, pentru șomerii participanți la cursurile gratuite, organizate prin proiectul CISICA, s-au acordat atât de către specialiștii pe probleme de consiliere în afaceri, cât și de către membrii echipei de proiect, care s-au implicat în această activitate pe întreaga perioadă de desfășurare a cursurilor de instruire. Această activitate s-a desfășurat pe toată perioada de implementare a proiectului, dar va continua și după finalizarea proiectului și se va materializa prin participarea specialiștilor în formare și consiliere la întocmirea actelor necesare șomerilor pentru demararea activității, consiliere pe probleme de întocmire a contractelor de angajare a viitorului personal și pe probleme de management a resurselor materiale, financiare și umane.

1.4. Impact

Proiectul CISICA va servi ca model de bună practică pentru instituțiile sau organizațiile care vor dori pe viitor să pună în practică inițiative similare, pe baza experienței acumulate prin derularea și implementarea acestui proiect.

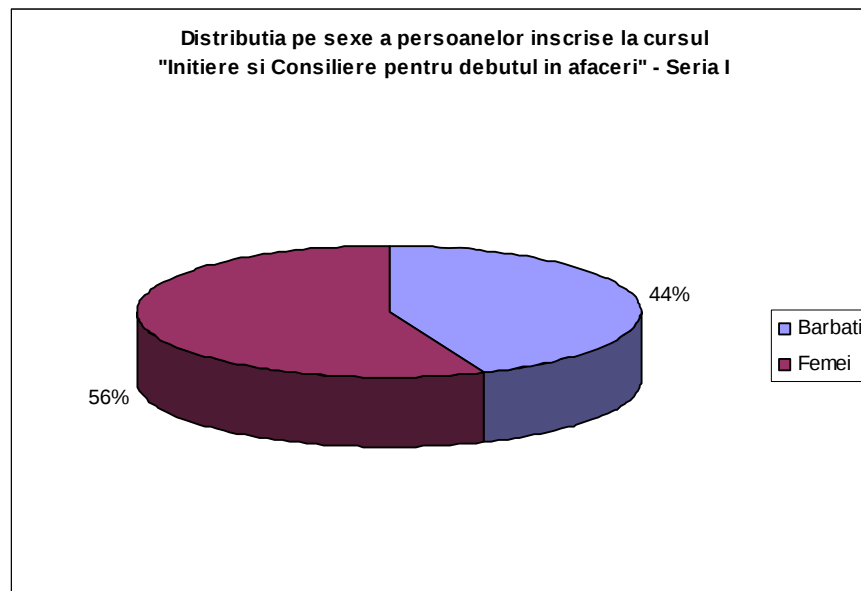
2. Analiza statistica a distribuției cursanților pe cele doua serii

2.1. Persoane înscrise la cursul *Inițiere și Consiliere pentru debutul în Afaceri*

Cursurile au fost organizate pe doua serii, fiecare serie beneficiind de patru luni de instruire și consiliere pentru debutul în afaceri. În tabelul 1, Fig.1, Fig.2 și Fig.3 este prezentată distribuția, pe sexe, a persoanelor care s-au înscris și au intenționat să urmeze cursurile, organizate prin Proiectul PHARE 2002 – CISICA, în vederea dobândirii de cunoștințe în domeniul managementului afacerilor. În seria I, din totalul de 16 persoane înscrise, 56% reprezintă femei și 44% bărbați, iar în seria a II-a, din totalul de 35 persoane, 49% sunt femei și 51 % bărbați. Per total, distribuția pe sexe este prezentată în Fig.3 și se observă că acest curs a suscitat interesul pentru 51% femei și 49% bărbați, ceea ce înseamnă că atât bărbații, cât și femeile au fost atrași, în egală măsură, de această ofertă educațională.

Tabelul 1. Distribuția pe sexe a persoanelor înscrise

Distribuția pe sexe a persoanelor înscrise					
SERIA I		SERIA a II a		TOTAL	
Femei	Barbati	Femei	Barbati	Femei	Barbati
9	7	17	18	26	25

**Fig.1.** Distribuția pe sexe a persoanelor înscrise - Seria I**Fig.2.** Distribuția pe sexe a persoanelor înscrise - Seria a II-a

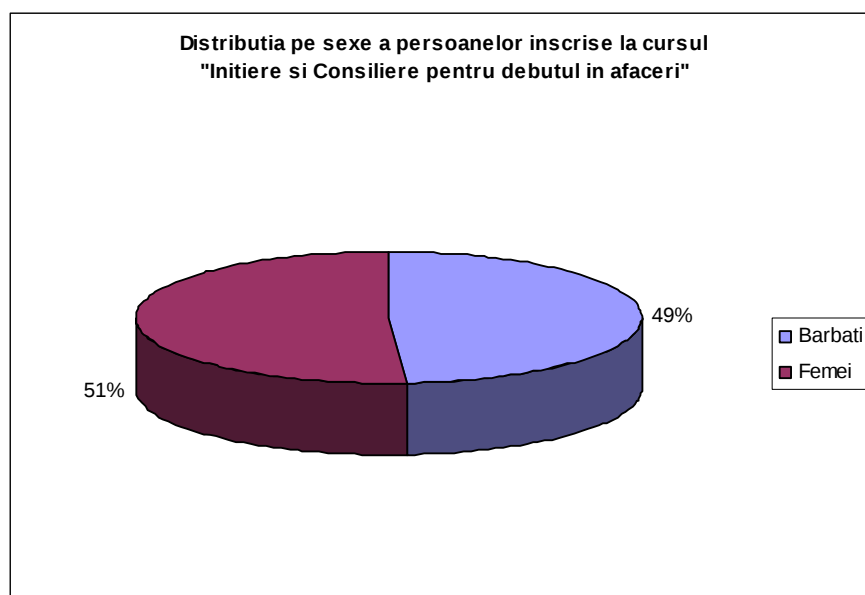


Fig.3. Distribuția pe sexe a persoanelor înscrise – ambele serii

Dacă se analizează distribuția pe categorii de vârstă a persoanelor înscrise (Tabelul 2, Fig.4, Fig.5, Fig.6), care au dorit să urmeze cursurile organizate, prin acest proiect, se constată următoarele:

SERIA I: 37%, persoane între 20-35 ani;
25%, persoane între 35-45 ani;
38%, persoane între 45-55 ani.

SERIA a II a: 49%, persoane între 20-35 ani;
37%, persoane între 35-45 ani;
14%, persoane între 45-55 ani.

PER TOTAL: 37%, persoane între 20-35 ani;
25%, persoane între 35-45 ani;
38%, persoane între 45-55 ani.

Astfel, categoriile de vârstă 20-35 ani și 45-55 ani sunt mai interesate să urmeze acest curs, fiind, probabil, categoriile de vârstă cele mai afectate de șomaj și dorind să găsească noi oportunități pe piața muncii.

Tabelul 2. Distribuția pe categorii de vârstă a cursanților înscriși

Distribuția pe categorii de vârstă a cursanților înscriși								
SERIA I			SERIA a II a			TOTAL		
20-35 ani	35-45 ani	45-55 ani	20-35 ani	35-45 ani	45-55 ani	20-35 ani	35-45 ani	45-55 ani
6	4	6	17	13	5	23	17	11

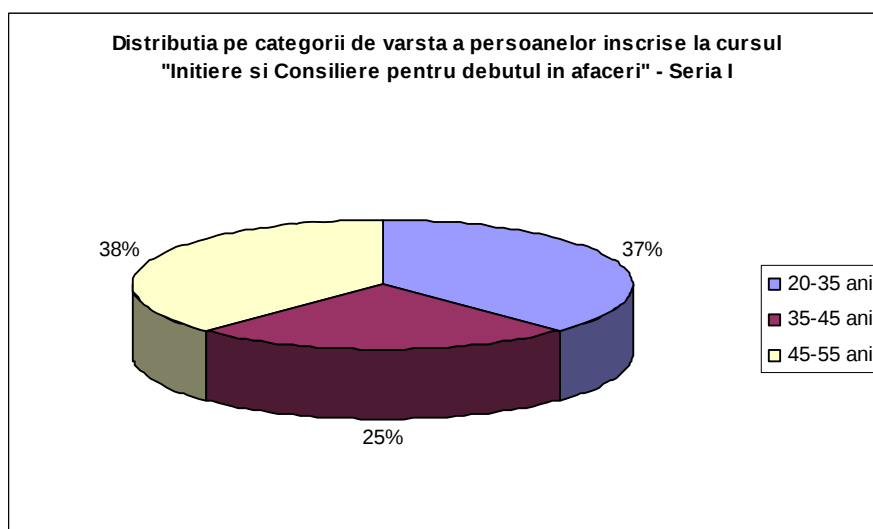


Fig.4. Distribuția pe categorii de vârstă a persoanelor înscrise - Seria I

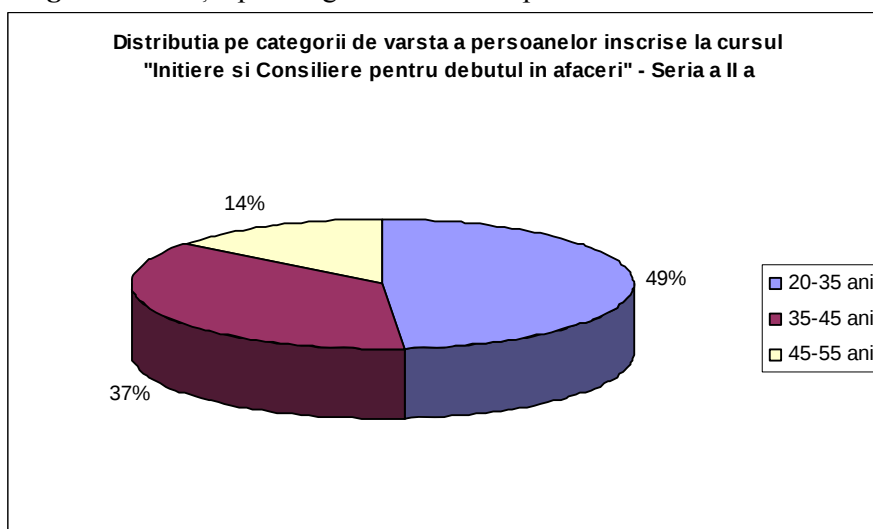


Fig.5. Distribuția pe categorii de vârstă a persoanelor înscrise - Seria a II a

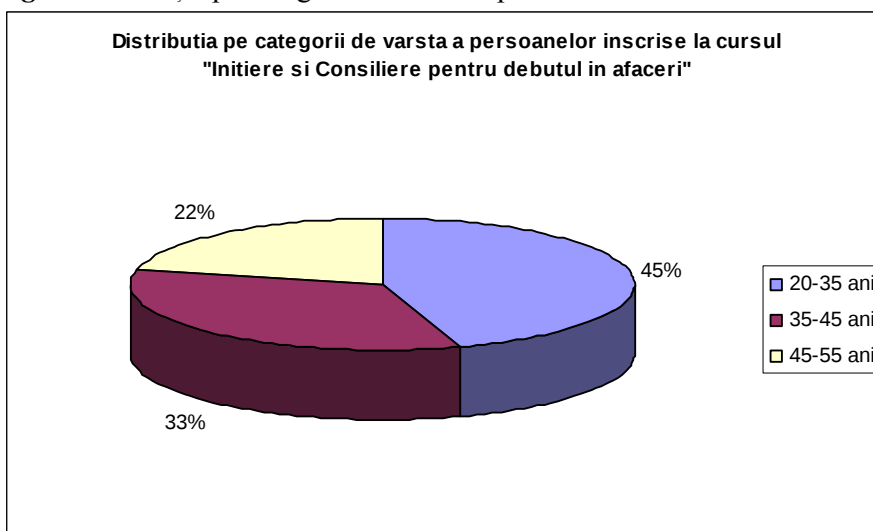


Fig.6. Distribuția pe categorii de vârstă a persoanelor înscrise - ambele serii

2.2. Participanți la cursul *Inițiere și Consiliere pentru debutul în Afaceri*

Din tabelul 3, Fig.7, Fig.8 și Fig.9 se observă distribuția, pe sexe, a persoanelor care au participat la activitățile de instruire și consiliere, derulate pe perioada de implementare a proiectului. Este remarcabil interesul arătat, în egală măsură, de femei și de către bărbați pentru dobândirea de abilități și cunoștințe în managementul afacerilor.

Tabelul 3 . Distribuția pe sexe a persoanelor participante

Distribuția pe sexe a persoanelor participante					
SERIA I		SERIA a II a		TOTAL	
Femei	Bărbați	Femei	Bărbați	Femei	Bărbați
5	6	14	13	19	19

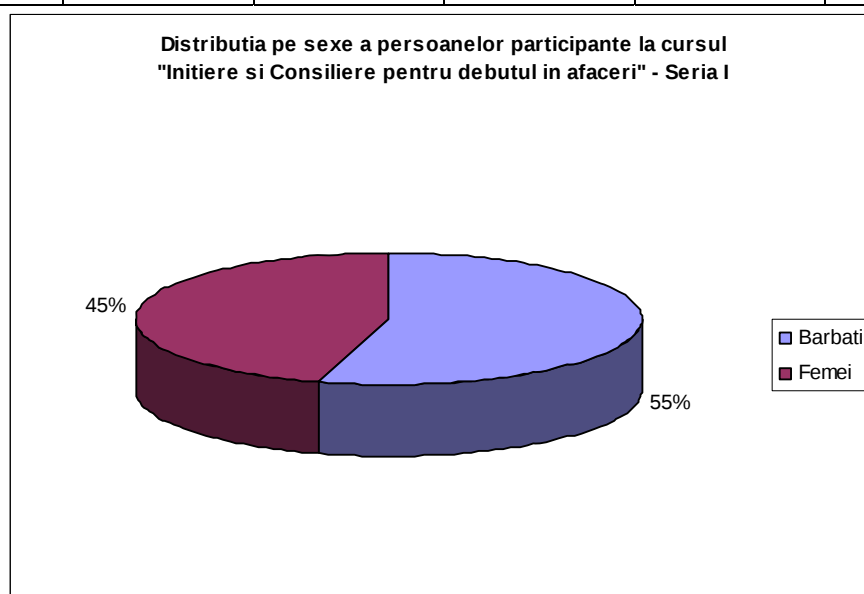


Fig.7. Distribuția pe sexe a persoanelor participante - Seria I

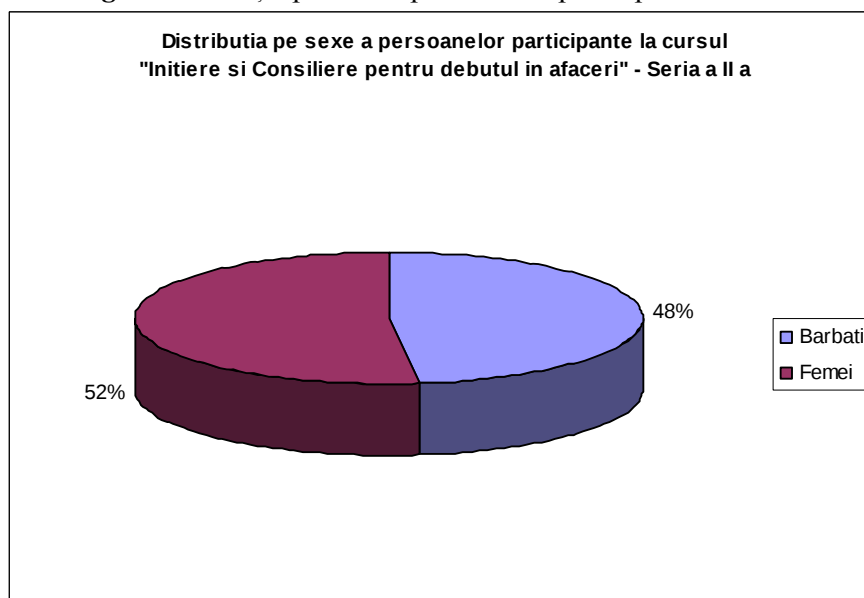


Fig.8. Distribuția pe sexe a persoanelor participante - Seria a II-a

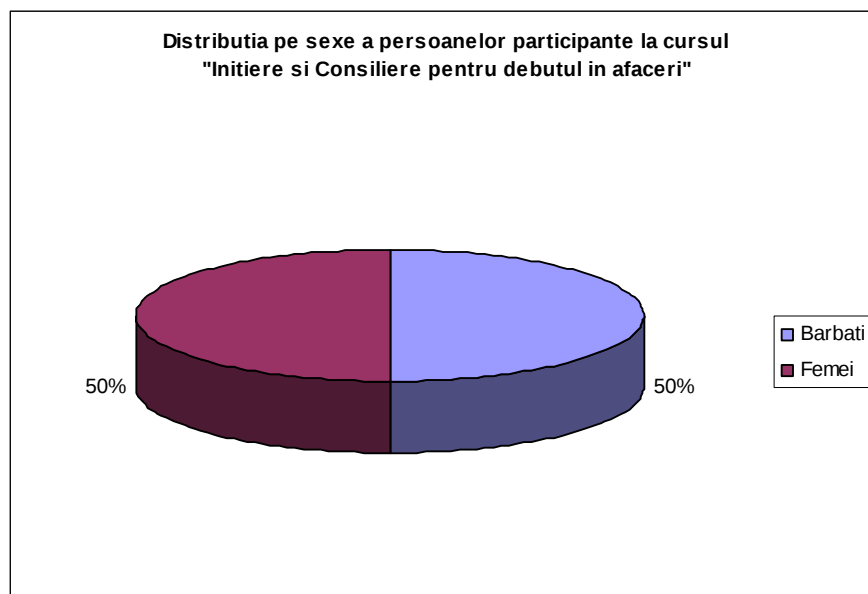


Fig.9. Distribuția pe sexe a persoanelor participante - ambele serii

2.3. Absolvenți ai cursului de *Inițiere și Consiliere pentru debutul în Afaceri*

În tabelul 4, Fig.10, Fig.11 și Fig.12 sunt prezentate datele și graficele privind distribuția pe sexe a absolvenților seriei I, seriei a II-a și per total. Per total, există o diferență de 4% între procentajul femeilor absolvente și cel al bărbaților absolvenți ai cursului de Inițiere și Consiliere pentru debutul în Afaceri.

Tabelul 4 . Distribuția pe sexe a absolvenților

Distribuția pe sexe a absolvenților					
SERIA I		SERIA a II a		TOTAL	
Femei	Bărbați	Femei	Bărbați	Femei	Bărbați
4	6	12	9	16	15

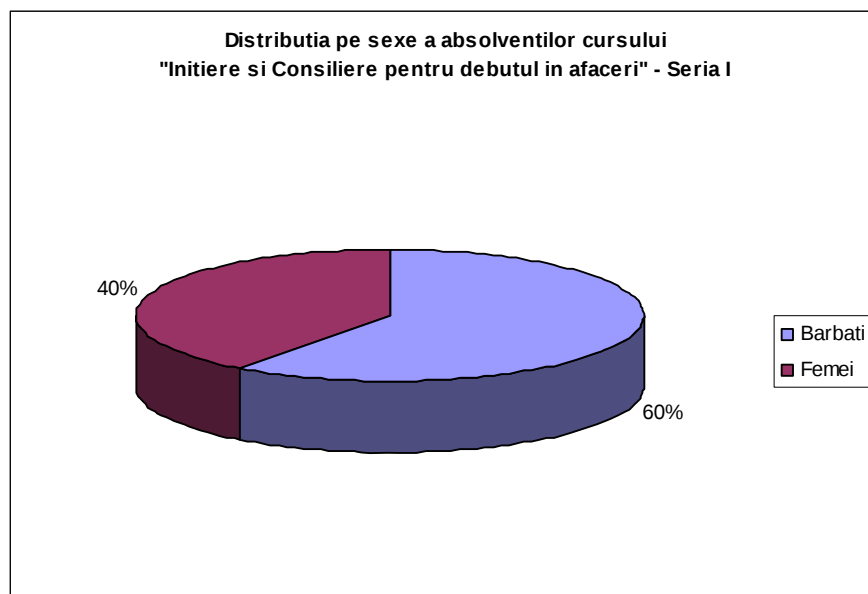


Fig.10. Distribuția pe sexe a absolvenților - Seria I



Fig.11. Distribuția pe sexe a absolvenților - Seria a II-a



Fig.12. Distribuția pe sexe a absolvenților - ambele serii

În Fig.13, este prezentată distribuția, pe cele două serii, a persoanelor înscrise, participante la cursuri și absolvente ale cursului organizat prin proiectul PHARE 2002 – CISICA. Se constată un interes crescut pentru aceste cursuri de instruire, manifestat de la o serie la alta. Acest fapt se datorează diseminării informațiilor proiectului în ziare locale, afișării acestora la AJOFM Galați, la Universitatea Dunărea de Jos din Galați, Primărie, participării membrilor echipei de implementare la acțiuni de preconcediere, alături de specialiștii din cadrul AJOFM Galați.. Un alt aspect ce trebuie subliniat este cel legat de diferențele care apar între numărul persoanelor înscrise, participante și absolvente ale cursului. Deși, persoanele înscrise au semnat scrisori de intenție în care declarau că doresc să dobândească abilități manageriale pentru a-și deschide propria afacere, totuși unii au renunțat, pe parcurs, din diferite motive: lipsa banilor pentru deschiderea unei afaceri, lipsa spațiului pentru desfășurarea unei afaceri, lipsa ideilor de afaceri, încheierea unui contract de muncă pe perioada de implementare a proiectului, lipsa curajului pentru demararea propriei afaceri etc.

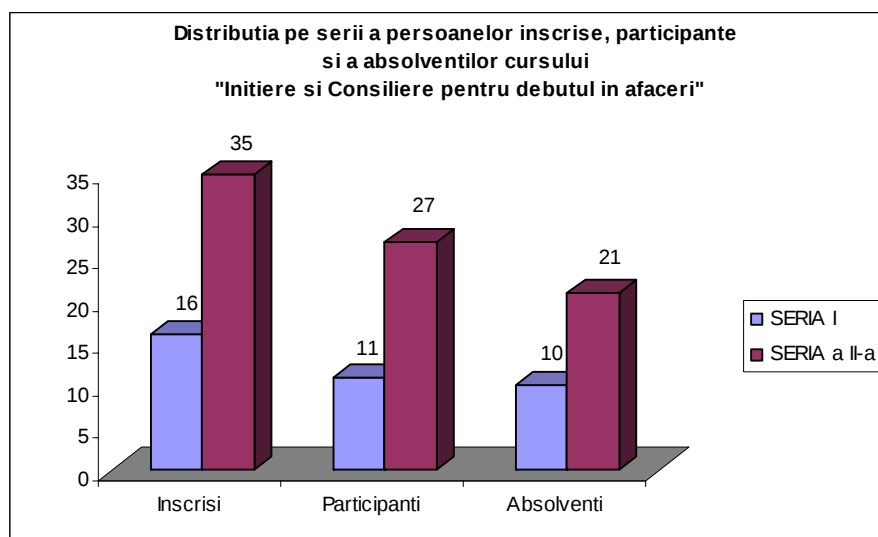


Fig.13. Distribuția pe serii a persoanelor înscrise, participante și a absolvenților

2.4. Absolvenți care au demarat propria afacere pe perioada de implementare

Din cei 31 de absolvenți, 7 persoane (5 femei și 2 bărbați) și-au deschis propria afacere pe perioada de implementare a proiectului CISICA. Deși, a existat un echilibru în privința distribuției pe sexe a înscrișiilor, participanților și absolvenților cursului de *Inițiere și Consiliere pentru debutul în Afaceri*, totuși femeile au dovedit un curaj mai mare în faza de demarare a propriei afaceri, 71% reușind să pună în aplicare cunoștințele dobândite prin acest proiect.

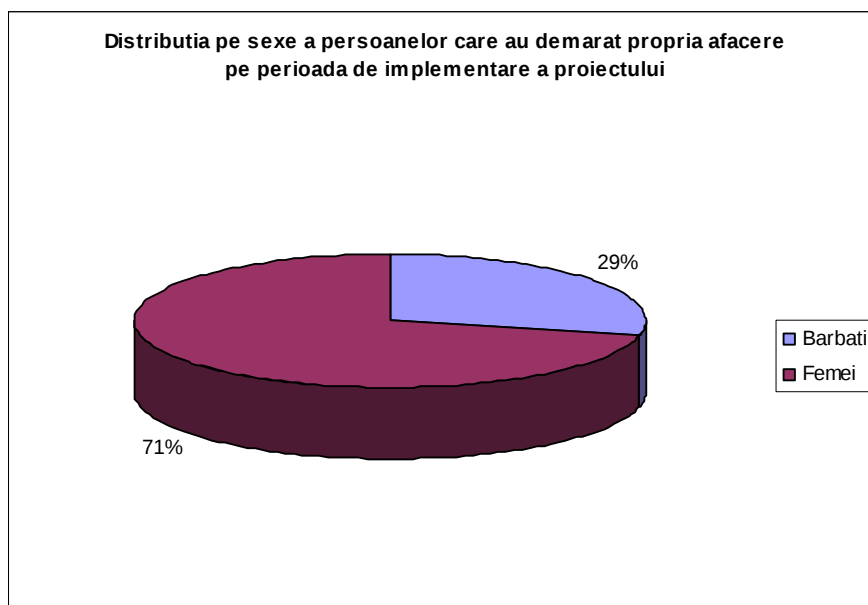


Fig.14. Distribuția pe sexe a persoanelor care au demarat propria afacere

2.5. Sondaj privind activitatea de instruire, consiliere și deschiderea unei afaceri

Un sondaj realizat printre cursanți, utilizând următorul model, a relevat modul în care participanții de la cursul de *Inițiere și Consiliere pentru debutul în Afaceri* au perceput calitatea activității de instruire, consiliere și motivele pentru care nu și-au deschis o afacere pe perioada de implementare a proiectului.

NUMELE si PRENUMELE:	
Sunteti multumit de cunostintele acumulate la cursurile urmate in cadrul proiectului CISICA?	
Sunteti multumit de modul in care ati fost consiliat pe perioada de implementare a proiectului CISICA?	
Aveti de gand sa va deschideti o afacere proprie?	
Daca DA, cand preconizati ca veti demara o afacere? Puteti preciza un termen?	
Daca NU, enumerati motivele pentru care nu va veti deschide propria afacere.	

Rezultatele acestui sondaj sunt prezentate în tabelul 5. Se remarcă faptul că toți intervievații au apreciat activitățile de instruire și consiliere desfășurate pe durata de implementare a proiectului CISICA. De asemenea, 18 persoane din 19 au declarat că își vor deschide o afacere, cei mai mulți dintre ei precizând un termen scurt (câteva luni). Chestionați asupra motivelor pentru care nu au demarat încă o afacere, ei au declarat că lipsa banilor, spațiului de desfășurare a activității, lipsa ideilor sau a curajului au fost motivele care i-au împiedicat deocamdată să inițieze o afacere.

Tabelul 5. Sondaj privind activitatea de instruire, consiliere și demarare afaceri

INTREBARI	RASPUNSURI
1. Sunteți mulțumit de cunoștințele acumulate la cursurile urmate în cadrul proiectului CISICA?	DA – 100%
2. Sunteți mulțumit de modul în care ați fost consiliat pe perioada de implementare a proiectului CISICA?	DA – 100%
3. Aveți de gând să vă deschideți o afacere proprie?	DA – 18 pers, NU – 1 pers
4. Dacă DA, când preconizați că veți demara o afacere? Puteți preciza un termen?	- în câteva luni: 15 pers - într-un an: 1 pers - în trei ani: 1 pers - termen neprecizat: 1 pers
5. Dacă NU, enumerați motivele pentru care nu vă veți deschide propria afacere.	- lipsa banilor - lipsa spațiului - lipsa curajului - lipsa ideilor de afaceri

3. Evaluarea modulelor dezvoltate prin proiectul CISICA

3.1. Formularul general pentru evaluarea cursurilor de către cursanți

Toți absolvenții au completat un chestionar, al cărui model general este prezentat mai jos, pentru a califica ideea organizării unui astfel de curs, modul de organizare, calitatea serviciului educațional, prestația lectorilor etc.

În cele ce urmează, sunt prezentate rezultatele acestor evaluări pentru cele patru module, dezvoltate prin proiectul CISICA:

- Inițiere în deschiderea de afaceri;
- Managementul resurselor;
- Marketing și tehnici de negociere,
- Atragerea de surse de finanțare și întocmirea proiectelor.

Absolvenții au notat cu Nesatisfăcător (N), Satisfăcător (S), Bine (B) și F. Bine (FB) calitatea serviciului educațional oferit de Universitatea Dunărea de Jos din Galați prin proiectul PHARE 2002 – CISICA. Numărul chestionaților diferă de la un modul la altul, în funcție de prezența lor la examene.

PROIECT PHARE 2002: RO-2002/000-586.05.02.02.103 - CISICA**Conceperea si Implementarea unui Sistem de Initiere si Consiliere pentru debutul in Afaceri****FISA DE EVALUARE****a cursului** _____**CHESTIONAR**

	Nesatisfacator	Satisfacator	Bine	F.Bine
1. Ce calificativ acordati ideii organizarii acestui curs?	☐	☐	☐	☐
2. Ce calificativ acordati organizarii cursului (program de studiu, facilitati, suport de curs)?	☐	☐	☐	☐
3. Cum calificati concordanta dintre continutul cursului si titlul acestuia?	☐	☐	☐	☐
4. Apreciati masura in care cunostintele dobandite va sunt folositoare?	☐	☐	☐	☐
5. Apreciati in ce masura cursul a dezvoltat abilitati legate de comunicare, socializare, informare etc. necesare perfectionarii dumneavoastra?	☐	☐	☐	☐
6. Masura in care credeti ca absolvind acest curs va apro- piati de specialistul sau functionarul din Uniunea Europeana	☐	☐	☐	☐
7. Cum calificati prestatia profesorilor?	☐	☐	☐	☐
8. Acordati un calificativ general cursului urmat de dumneavoastra	☐	☐	☐	☐

3.2. Evaluarea modulului *Inițiere în deschiderea de afaceri*

În tabelul 6, sunt prezentate calificativele acordate, de către cursanți, pentru modulul *Inițiere în deschiderea de afaceri*, iar în Fig.15 este reprezentată grafic prelucrarea a rezultatelor chestionarului de evaluare. Este remarcabil faptul că nu există nici un calificativ Nesatisfăcător, că 89% au apreciat ca foarte bună ideea organizării acestui curs, 91% au fost extrem de mulțumiți de calitatea cursului și 97% au apreciat cu FB prestația lectorului.

Tabelul 6. Calificativele acordate, de cursanți, modulului 1

Nr. crt.	Intrebare	Inițiere în deschiderea de afaceri			
		N	S	B	FB
1.	Ce calificativ acordati ideii organizarii acestui curs?	0	0	4	31
2.	Ce calificativ acordati organizarii cursului (program de studiu, facilitati, suport de curs)?	0	0	3	32
3.	Cum calificati concordanta dintre continutul cursului si titlul acestuia?	0	0	10	25
4.	Apresiasi masura in care cunostintele dobandite va sunt folositoare?	0	0	16	19
5.	Apresiasi in ce masura cursul a dezvoltat abilitati legate de comunicare, socializare, informare etc. necesare perfectionarii dumneavoastra?	0	0	13	22
6.	Apresiasi in ce masura credeti ca, absolvind acest curs, va apropiati de specialistul din Uniunea Europeana?	0	1	20	14
7.	Cum calificati prestatia lectorilor?	0	0	1	34
8.	Acordati un calificativ general cursului urmat de dumneavoastra.	0	0	7	28

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

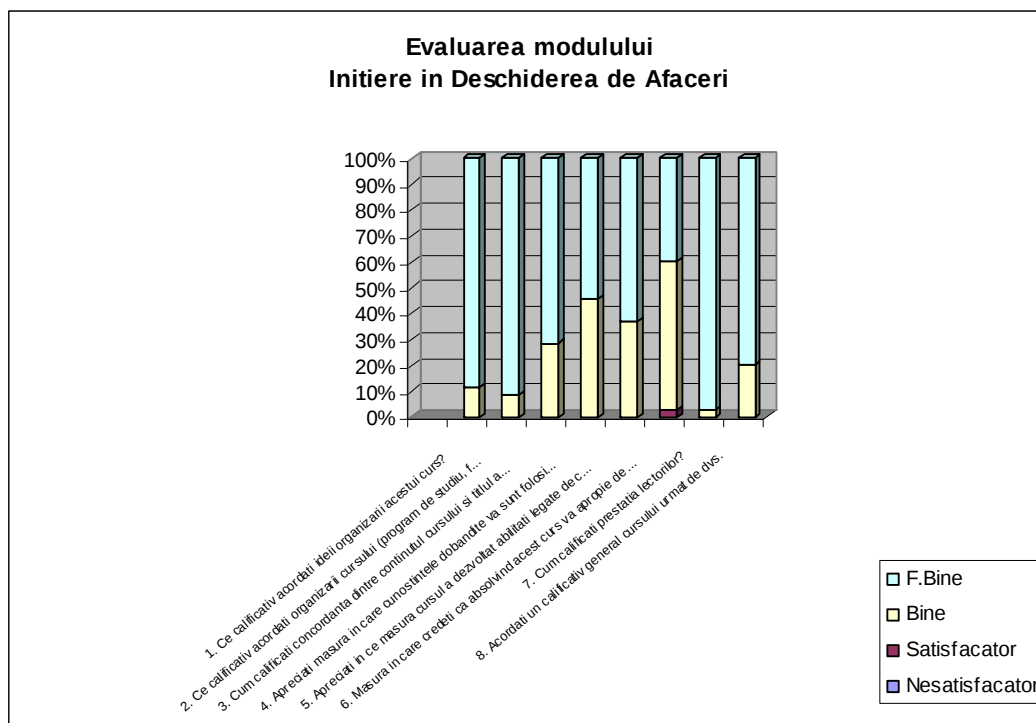


Fig.15. Evaluarea modulului “Inițiere în deschiderea de afaceri”

3.3. Evaluarea modului *Managementul resurselor*

Calificativele acordate de cursanți pentru modulul *Managementul resurselor* relevă aprecierea acestora privind ideea și organizarea cursului (92% au apreciat cu FB), 97% au calificat foarte bună prestația lectorilor. Nu a fost acordat nici un calificativ de Nesatisfăcător sau Satisfăcător.

Tabelul 7. Calificativele acordate, de cursanti, modulului 2

Nr. crt.	Intrebare	Mangementul resurselor			
		N	S	B	FB
1.	Ce calificativ acordati ideii organizarii acestui curs?	0	0	3	34
2.	Ce calificativ acordati organizarii cursului (program de studiu, facilitati, suport de curs)?	0	0	3	34
3.	Cum calificati concordanta dintre continutul cursului si titlul acestuia?	0	0	6	31
4.	Apreciati masura in care cunostintele dobandite va sunt folositoare?	0	0	16	21
5.	Apreciati in ce masura cursul a dezvoltat abilitati legate de comunicare, socializare, informare etc. necesare perfectionarii dumneavoastra?	0	0	10	27
6.	Apreciati in ce masura credeti ca, absolvind acest curs, va apropiati de specialistul din Uniunea Europeana?	0	0	21	16
7.	Cum calificati prestatia lectorilor?	0	0	1	36
8.	Acordati un calificativ general cursului urmat de dumneavoastra.	0	0	6	31

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

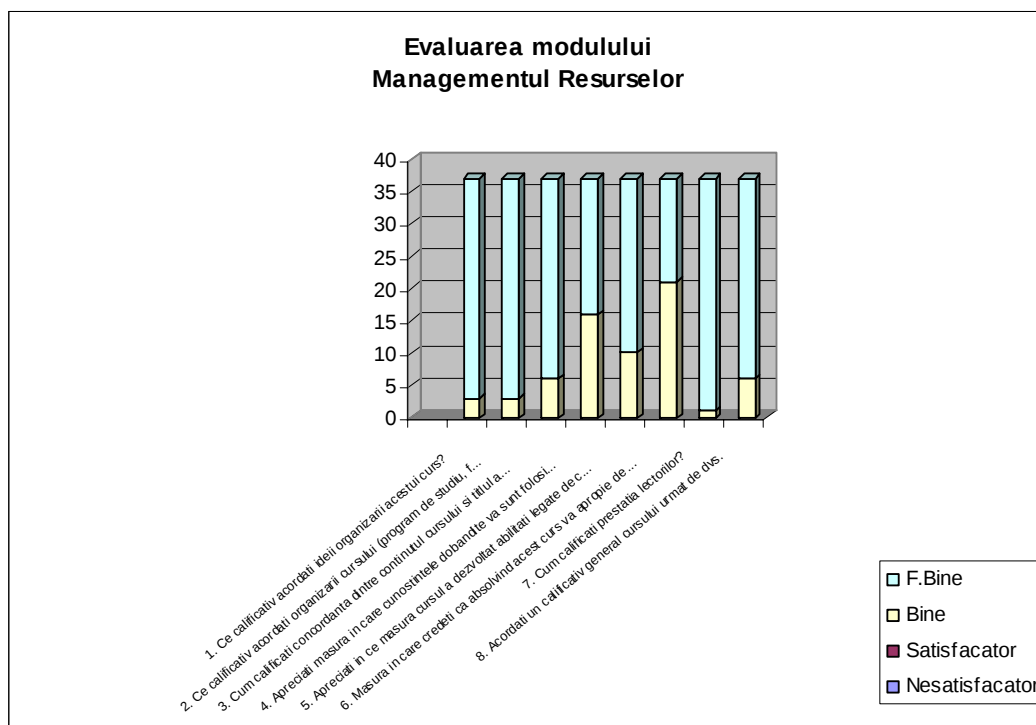


Fig.16. Evaluarea modului "Managementul resurselor"

3.4. Evaluarea modului *Marketing și tehnici de negociere*

Calificativele acordate de cursanți pentru modulul de *Marketing și tehnici de negociere* sunt prezentate detaliat în tabelul 8. Din nou se observă procentul mare al celor care au apreciat ideea organizării cursului, modulul de organizare al acestuia, prestația lectorilor. Datele au fost prelucrate grafic și sunt prezentate și în Fig.17.

Tabelul 8. Calificativele acordate, de cursanti, modulului 3

Nr. crt.	Intrebare	Marketing si tehnici de negociere			
		N	S	B	FB
1.	Ce calificativ acordati ideii organizarii acestui curs?	0	0	3	28
2.	Ce calificativ acordati organizarii cursului (program de studiu, facilitati, suport de curs)?	0	0	3	28
3.	Cum calificati concordanta dintre continutul cursului si titlul acestuia?	0	0	8	23
4.	Apreciati masura in care cunostintele dobandite va sunt folositoare?	0	0	18	13
5.	Apreciati in ce masura cursul a dezvoltat abilitati legate de comunicare, socializare, informare etc. necesare perfectionarii dumneavoastra?	0	0	11	20
6.	Apreciati in ce masura credeti ca, absolvind acest curs, va apropiati de specialistul din Uniunea Europeana?	0	2	22	7
7.	Cum calificati prestatia lectorilor?	0	0	3	28
8.	Acordati un calificativ general cursului urmat de dumneavoastra.	0	0	6	25

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

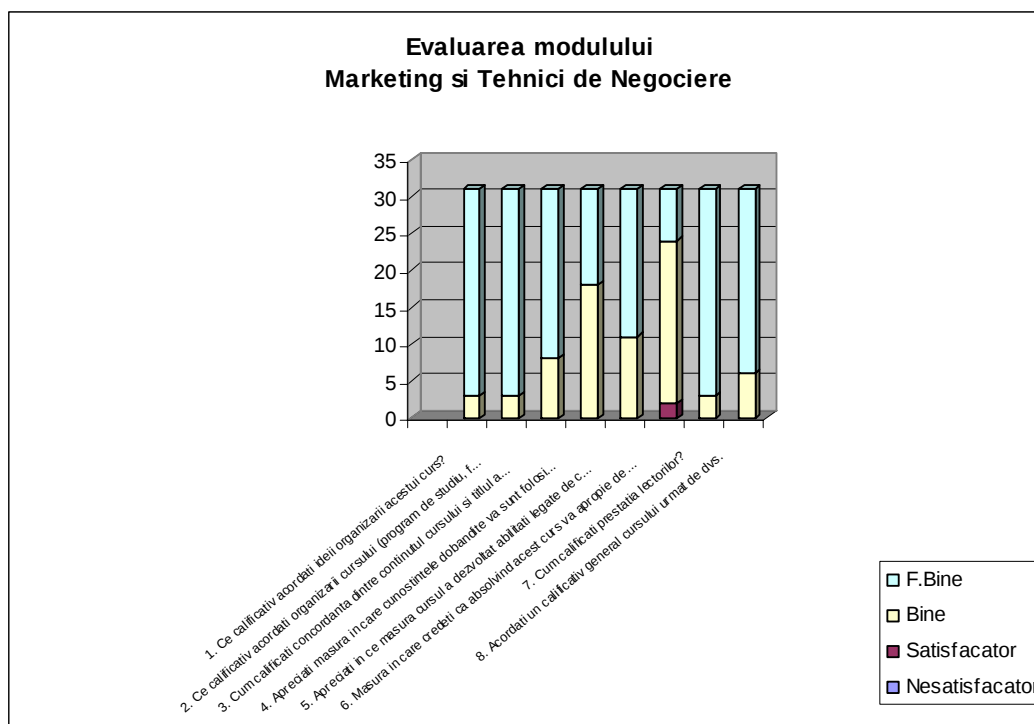


Fig.17. Evaluarea modului Marketing si tehnici de negociere

3.5. Evaluarea modului *Atragerea de surse de finanțare și întocmirea proiectelor*

Pentru modulul 4, *Atragerea de surse de finanțare și întocmirea proiectelor*, calificativele acordate de cursanți sunt prezentate în tabelul 9. Se remarcă faptul că nu a fost acordat nici un calificativ de *Nesatisfăcător* sau *Satisfăcător*. Majoritatea cursanților a acordat calificativul *Foarte Bine* modulului 4, la toate criteriile de evaluare ale acestuia.

Tabelul 9. Calificativele acordate, de cursanti, modulului 4

Nr. crt.	Intrebare	Atragere surse finantare si intocmire proiecte			
		N	S	B	FB
1.	Ce calificativ acordati ideii organizarii acestui curs?	0	0	3	28
2.	Ce calificativ acordati organizarii cursului (program de studiu, facilitati, support de curs) ?	0	0	1	30
3.	Cum calificati concordanta dintre continutul cursului si titlul acestuia?	0	0	2	29
4.	Apresiasi masura in care cunostintele dobandite va sunt folositoare?	0	0	8	23
5.	Apresiasi in ce masura cursul a dezvoltat abilitati legate de comunicare, socializare, informare etc. necesare perfectionarii dumneavoastra?	0	0	11	20
6.	Apresiasi in ce masura credeti ca, absolvind acest curs, va apropiati de specialistul din Uniunea Europeana?	0	0	19	12
7.	Cum calificati prestatia lectorilor?	0	0	1	30
8.	Acordati un calificativ general cursului urmat de dumneavoastra.	0	0	6	25

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

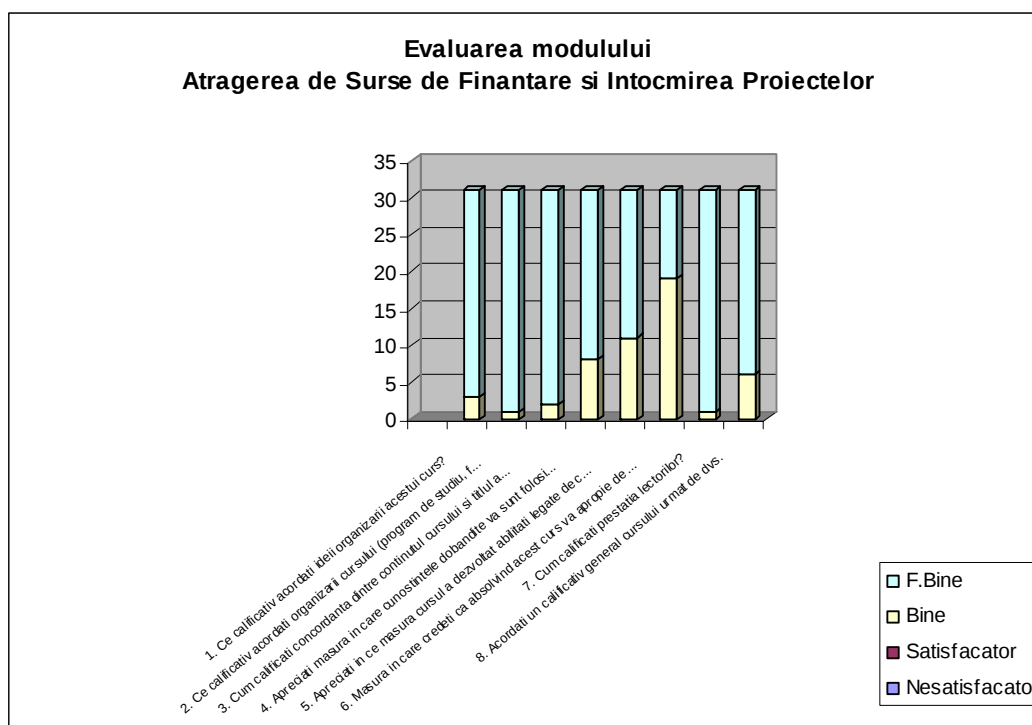


Fig.18. Evaluarea modului "Atragerea de surse de finanțare si întocmirea proiectelor"

3.6. Evaluarea modulelor la întrebarea *Ce calificativ acordați ideii organizării acestui curs?*

La întrebarea *Ce calificativ acordați ideii organizării acestui curs?* toți cursanții au acordat calificativele *Bine* și *Foarte Bine* ideii organizării celor patru module, incluse în structura generală a cursului de *Inițiere și Consiliere pentru debutul în Afaceri* (Tabelul 10). Se remarcă valorile ridicate ale procentelor cursanților care au apreciat cu *Foarte Bine* (89%-modulul 1; 91-92% pentru celelalte module) ideea organizării celor patru module. În Fig.19 este prezentată distribuția cursanților și calificativelor acordate, pentru întrebarea 1, celor patru module.

Tabelul 10. Calificativele acordate la întrebarea 1

MODUL	1. Ce calificativ acordați ideii organizării acestui curs?			
	N	S	B	FB
1. Inițiere în deschiderea de afaceri	0	0	4	31
2. Managementul resurselor	0	0	3	34
3. Marketing și tehnici de negociere	0	0	3	28
4. Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte	0	0	3	28

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

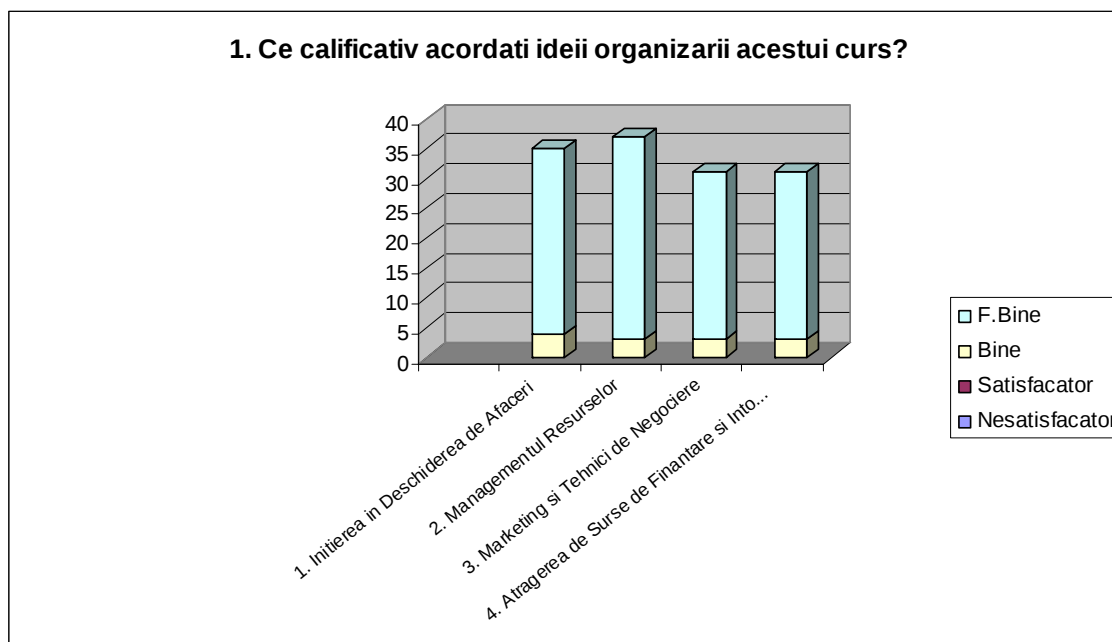


Fig.19. Calificativele acordate la întrebarea 1 din chestionarul de evaluare

3.7. Evaluarea modulelor la întrebarea *Ce calificativ acordați organizării cursului (program de studiu, facilități, suport curs?)*

Din tabelul 11 și Fig.20 se observă că marea majoritate a cursanților a fost extrem de mulțumită (peste 90%) de modul în care au fost organizate cursurile, incluzând programul de studiu, facilitățile oferite, suporturile de curs – listate și în formă electronică – materialul didactic pentru dezvoltare și formare profesională.

Tabelul 11. Calificativele acordate la întrebarea 2

MODUL	2. Ce calificativ acordați organizării cursului (program de studiu, facilități, suport curs?)			
	N	S	B	FB
1. Inițiere în deschiderea de afaceri	0	0	3	32
2. Managementul resurselor	0	0	3	34
3. Marketing și tehnici de negociere	0	0	3	28
4. Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte	0	0	1	30

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

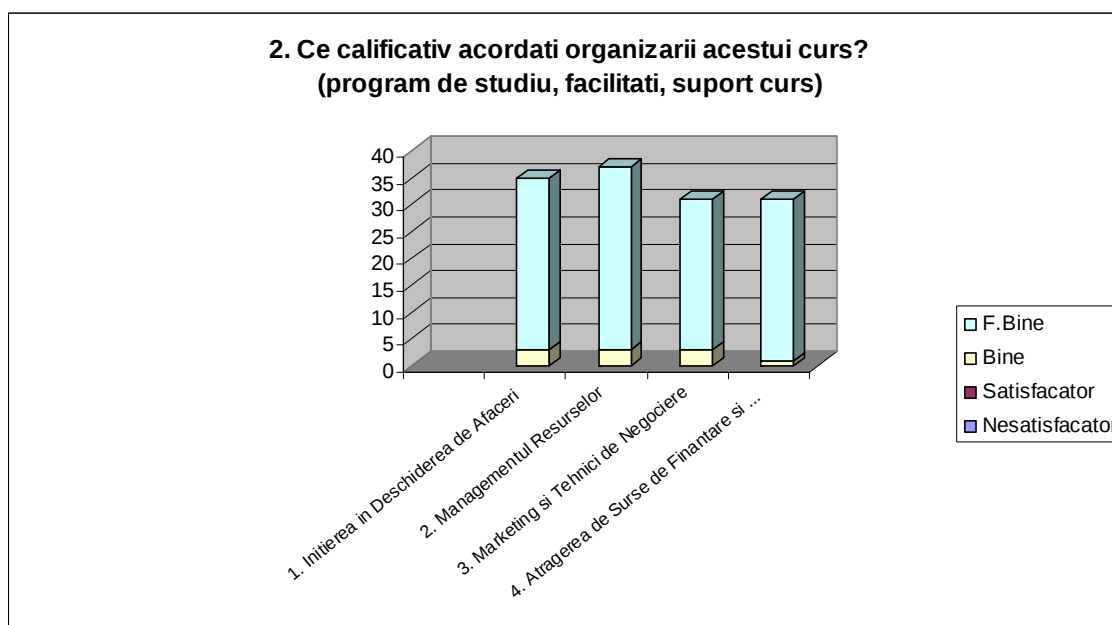


Fig.20. Calificativele acordate la întrebarea 2 din chestionarul de evaluare

3.8. Evaluarea modulelor la întrebarea *Cum calificați concordanța dintre conținutul cursului și titlul acestuia?*

Cât privește concordanța dintre conținutul cursului și titlul modulului urmat, participanții la cursuri se declară mulțumiți și foarte mulțumiți de concordanța dintre tematica predată și titlul acestuia. Calificativele acordate sunt arătate în tabelul 12 și Fig.21.

Tabelul 12. Calificativele acordate la întrebarea 3

MODUL	3. Cum calificați concordanța dintre conținutul cursului și titlul acestuia			
	N	S	B	FB
1. Inițiere în deschiderea de afaceri	0	0	10	25
2. Managementul resurselor	0	0	6	31
3. Marketing și tehnici de negociere	0	0	8	23
4. Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte	0	0	2	29

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

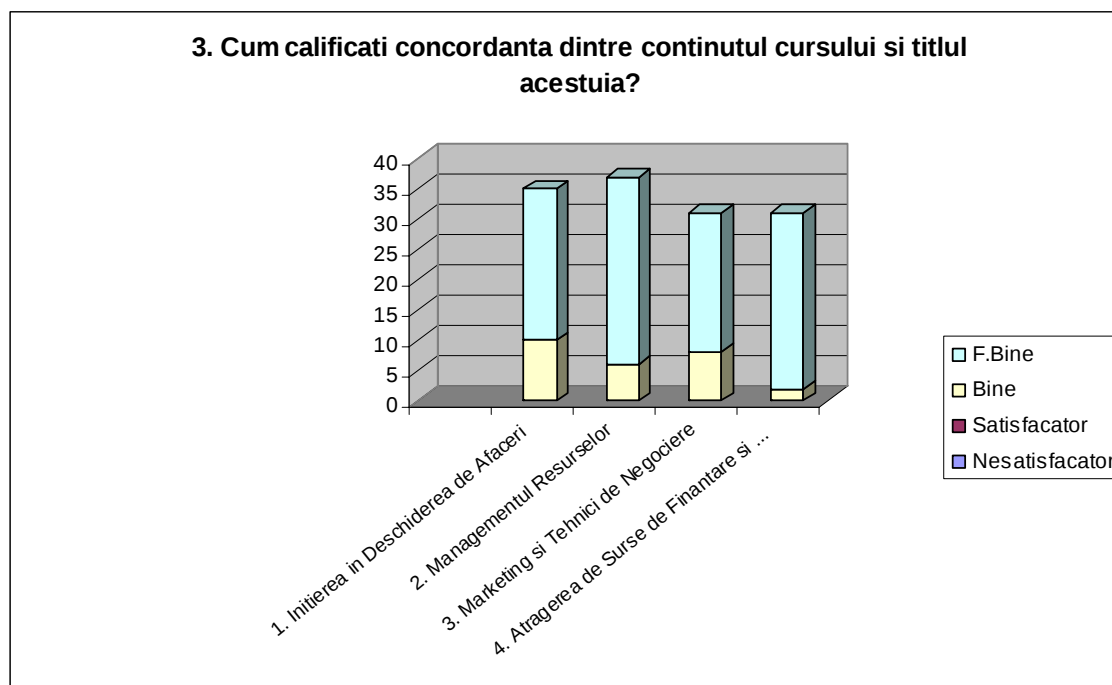


Fig.21. Calificativele acordate la întrebarea 3 din chestionarul de evaluare

3.9. Evaluarea modulelor la întrebarea *Apreciați măsura în care cunoștințele dobândite vă sunt utile*

La întrebarea *Apreciați măsura în care cunoștințele dobândite vă sunt utile?* cursanții au acordat calificativele *Foarte Bine* și *Bine* (Tabelul 13 și Fig.22). Se observă că ei au apreciat foarte mult cunoștințele dobândite la modulul de *Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte*, ceea ce demonstrează posibilul interes pentru deschiderea, în viitor, a unei afaceri, întocmirea de planuri de afaceri, dezvoltare de proiecte și modul de atragere a surselor de finanțare pentru dezvoltarea propriei afaceri.

Tabelul 13. Calificativele acordate la întrebarea 4

MODUL	4. Apreciați măsura în care cunoștințele dobândite vă sunt utile			
	N	S	B	FB
1. Inițiere în deschiderea de afaceri	0	0	16	19
2. Managementul resurselor	0	0	16	21
3. Marketing și tehnici de negociere	0	0	18	13
4. Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte	0	0	8	23

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

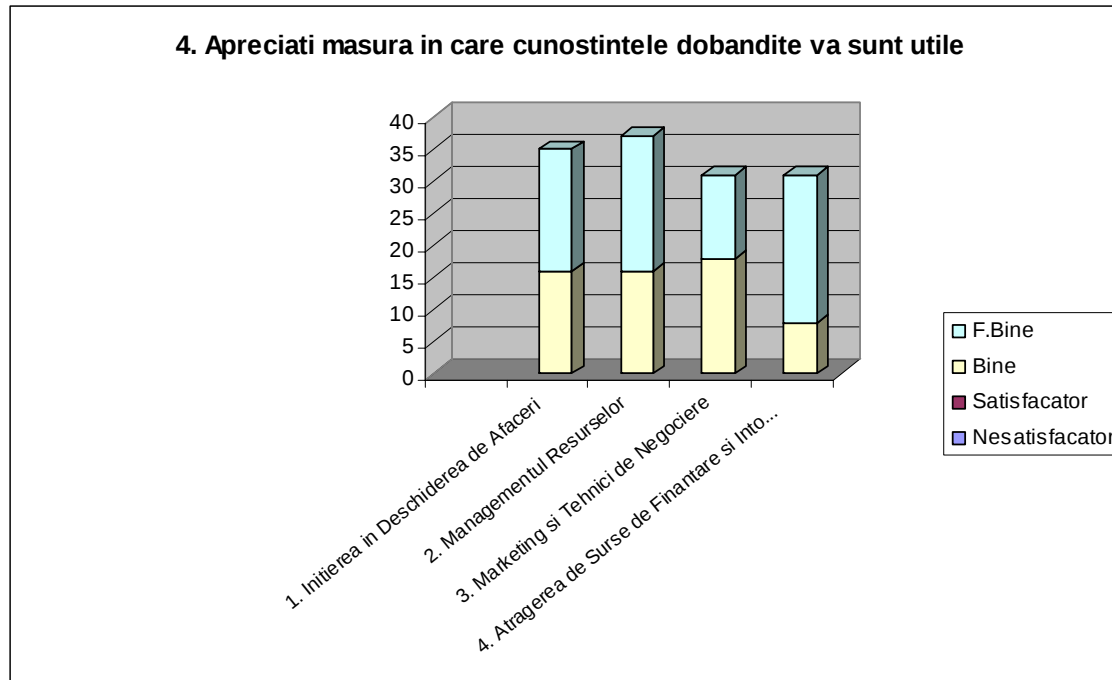


Fig.22. Calificativele acordate la întrebarea 4 din chestionarul de evaluare

3.10. Evaluarea modulelor la întrebarea *Apreciați în ce măsură cursul a dezvoltat abilități legate de comunicare, informare necesare perfecționării dvs.*

În ceea ce privește modul în care tematica abordată și metodele de formare profesională utilizate au dezvoltat abilități de comunicare între formatori și cursanți și au satisfăcut nevoia de informare și cunoaștere a cursanților în domeniul *Managementului afacerilor*, aceștia s-au declarat mulțumiți (între 27-47%) și foarte mulțumiți (între 53-73%). Distribuția calificativelor/modul și prelucrarea grafică a acestora sunt prezentate în tabelul 14 și Fig.23.

Tabelul 14. Calificativele acordate la întrebarea 5

MODUL	5. Apreciați în ce măsură cursul a dezvoltat abilități legate de comunicare, informare, necesare perfecționării dvs.			
	N	S	B	FB
1. Inițiere în deschiderea de afaceri	0	0	13	22
2. Managementul resurselor	0	0	10	27
3. Marketing și tehnici de negociere	0	0	11	20
4. Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte	0	0	11	20

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

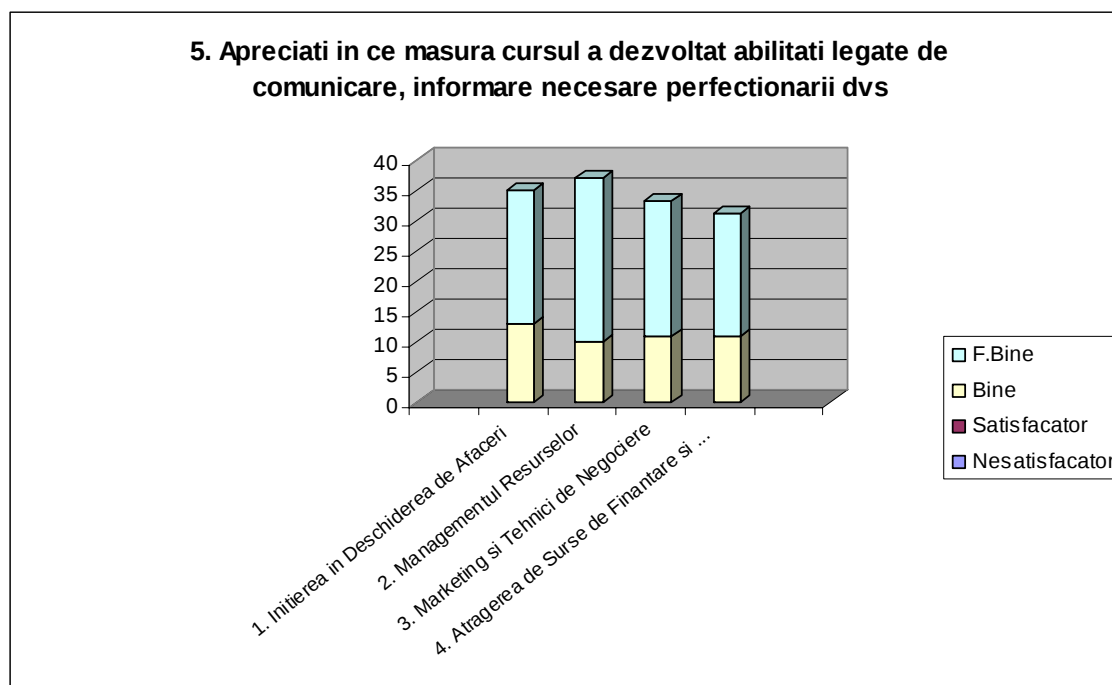


Fig.23. Calificativele acordate la întrebarea 5 din chestionarul de evaluare

3.11. Evaluarea modulelor la întrebarea *În ce măsură credeți că, absolvind acest curs, vă apropiați de specialistul din UE?*

Chestionarul de evaluare a inclus și o întrebare, prin care cursanții au fost intervievați despre modul în care percep apropierea de specialistul din Uniunea Europeană, întrebare la care s-au acordat 3 calificative de *Satisfăcător* (1 pentru modulul 1 și 2 pentru modulul 2). Totuși, așa cum reiese din tabelul 15 și Fig.14, marea majoritate a participanților a apreciat cu *Bine* (57-70%) nivelul de cunoștințe dobândite, iar 23% până la 43% cursanți au acordat calificativul FB. Acest criteriu de evaluare demonstrează că activitățile de instruire și consiliere, de care a beneficiat grupul țintă, și-au atins scopul și cunoștințele dobândite, prin cursurile urmate în cadrul proiectului CISICA, îi vor ajuta să facă față provocărilor din zona UE.

Tabelul 15. Calificativele acordate la întrebarea 6

MODUL	6. În ce măsură credeți că, absolvind acest curs, vă apropiați de specialistul din UE?			
	N	S	B	FB
1. Inițiere în deschiderea de afaceri	0	1	20	14
2. Managementul resurselor	0	0	21	16
3. Marketing și tehnici de negociere	0	2	22	7
4. Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte	0	0	19	12

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

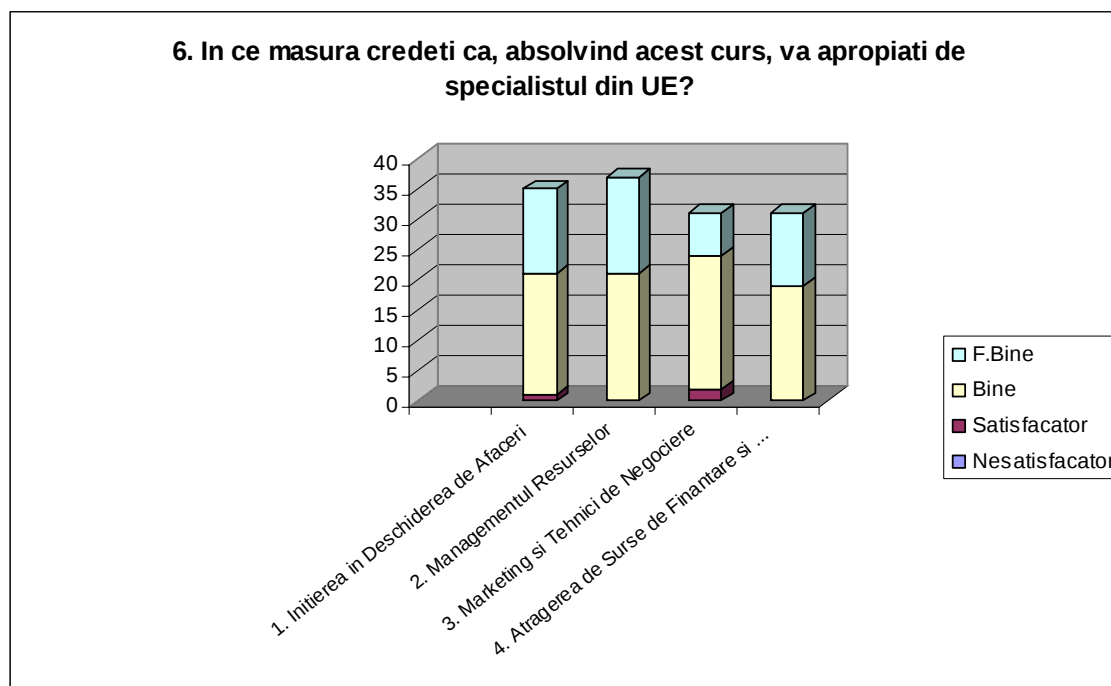


Fig.24. Calificativele acordate la întrebarea 6 din chestionarul de evaluare

3.12. Evaluarea modulelor la întrebarea *Cum calificați prestația lectorilor?*

Este remarcabilă aprecierea de care s-au bucurat lectorii care au predat cursurile desfășurate prin proiectul PHARE 2002 – CISICA. Distribuția calificativelor și reprezentarea grafică a acestora arată că, în medie, 95% dintre cursanți au atribuit calificativul FB celor care i-au instruit în domeniul *Managementului afacerilor* și demonstrează înalta pregătire profesională a experților implicați în derularea proiectului *Conceperea și Implementarea unui Sistem de Instruire și Consiliere pentru debutul în Afaceri*.

Tabelul 16. Calificativele acordate la întrebarea 7

MODUL	7. Cum calificați prestația lectorilor?			
	N	S	B	FB
1. Inițiere în deschiderea de afaceri	0	0	1	34
2. Managementul resurselor	0	0	1	36
3. Marketing și tehnici de negociere	0	0	3	28
4. Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte	0	0	1	30

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

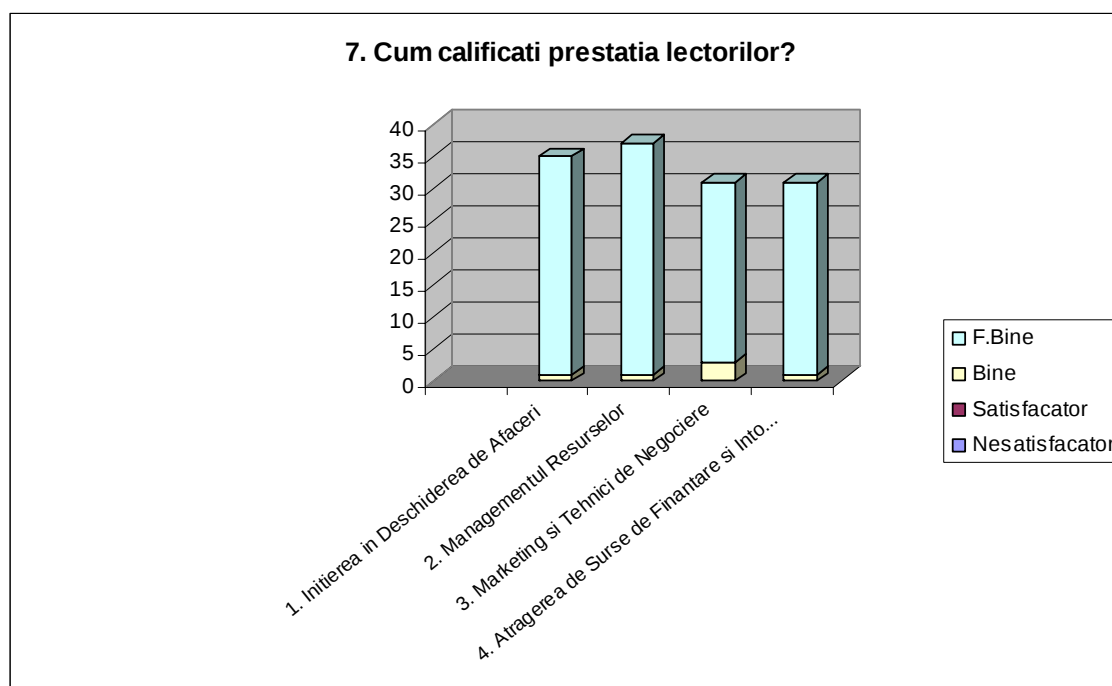


Fig.25. Calificativele acordate la întrebarea 7 din chestionarul de evaluare

3.13. Evaluarea modulelor la întrebarea *Acordați un calificativ general cursului urmat de dvs.*

Cursanții au fost rugați să acorde un calificativ general fiecărui modul urmat în cadrul celor patru luni de instruire. Din tabelul 17 și Fig. 26 se observă că, în toate cele patru cazuri, peste 80% au apreciat cu *Foarte Bine* fiecare modul din structura cursului de *Inițiere și Consiliere pentru debutul în Afaceri*.

Tabelul 17. Calificativele acordate la întrebarea 8

MODUL	8. Acordați un calificativ general cursului urmat de dvs.			
	N	S	B	FB
1. Inițiere în deschiderea de afaceri	0	0	7	28
2. Managementul resurselor	0	0	6	31
3. Marketing și tehnici de negociere	0	0	6	25
4. Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte	0	0	6	25

N – Nesatisfăcător, S – Satisfăcător, B – Bine, FB – Foarte bine

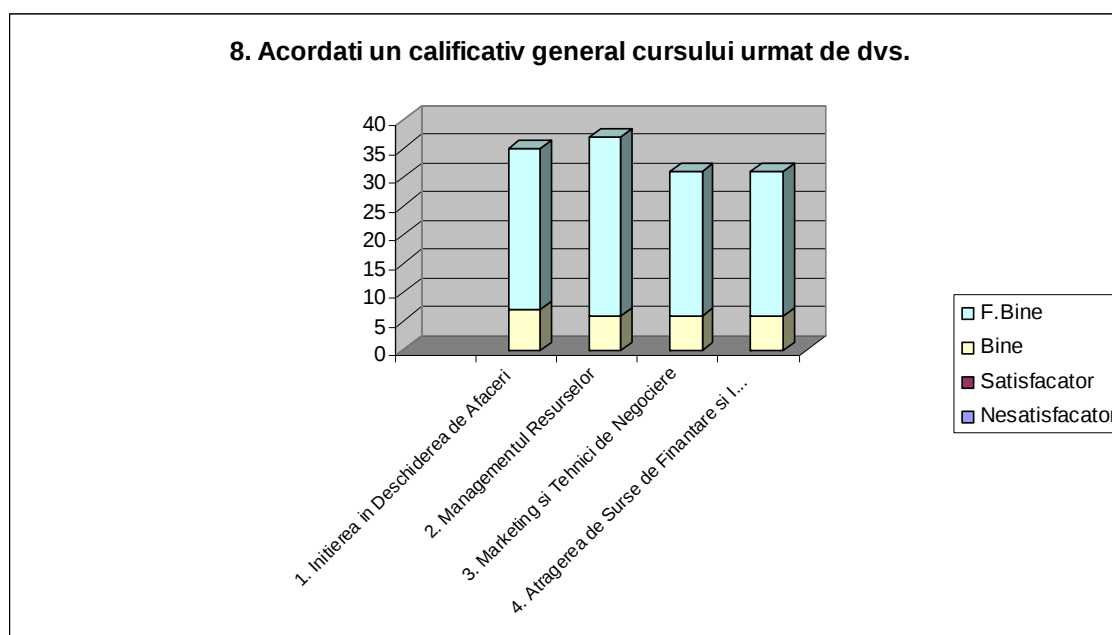


Fig.26. Calificativele acordate la întrebarea 8 din chestionarul de evaluare

4. Concluzii

4.1. Concluzii

Sistemul de inițiere și consiliere pentru debutul în afaceri, dezvoltat prin proiectul **PHARE 2002 – CISICA, RO-2002/000-586.05.02.02.103**, s-a adresat următoarelor categorii:

- tineri șomeri;
- șomeri de lungă durată;
- persoane care doresc să se întoarcă pe piața forței de muncă.

Prin proiectul **PHARE 2002 – CISICA** s-a urmărit, în special, *formarea aptitudinilor manageriale ale șomerilor* din municipiul Galați și *facilitarea demarării și dezvoltării de afaceri private*. Prin derularea și implementarea acestui proiect s-a realizat:

- ✓ instruirea șomerilor din municipiul Galați în tehnici de management al afacerilor;
- ✓ consilierea și asistarea șomerilor în vederea deschiderii propriei afaceri;
- ✓ dezvoltarea unui parteneriat continuu între formatori, administrația publică locală și mediul de afaceri, în vederea susținerii unui sistem durabil de inițiere și mentorat pentru tinerii șomeri, potențiali antreprenori în municipiul Galați.

Prin dezvoltarea și implementarea sistemului de inițiere și consiliere în afaceri, grupurile țintă au dobândit cunoștințe actualizate, privind modalitățile de demarare a unei afaceri proprii. Aceștia au beneficiat de două serii de cursuri de instruire, cu o durată de patru luni, fiecare dintre seriile de curs vizând patru domenii distincte:

- Inițiere în deschiderea de afaceri (etape în constituirea de societăți comerciale, legislație etc.)
- Managementul resurselor;
- Marketing și tehnici de negociere;
- Atragerea de surse de finanțare și întocmirea proiectelor.

Cursanții au apreciat ideea organizării cursului de *Inițiere și Consiliere pentru debutul în Afaceri*, modul de organizare, tematica abordată, nivelul cunoștințelor dobândite, prestația lectorilor care au contribuit la implementarea cu succes a proiectului.

4.2. Acțiuni prevăzute pentru perioada de postimplementare a proiectului

În acțiunile de diseminare a informațiilor, privind proiectul PHARE 2002 – CISICA, întreprinse de echipa de implementare, s-a constatat un interes major din partea altor categorii sociale (studenți, absolvenți de facultate, funcționari etc.) pentru oferta educațională (curs complet, anumite module: *Managementul resurselor*, *Atragere de surse de finanțare și întocmire proiecte*) sau submodule (*Managementul resurselor umane*, *Întocmire proiecte*) dezvoltată de Universitatea Dunărea de Jos din Galați prin acest proiect. De aceea, în perioada de postimplementare a proiectului, se va urmări extinderea și derularea acțiunilor de instruire și consiliere, prin *Centrul de Formare Continuă și Transfer Tehnologic* din cadrul *Universității Dunărea de Jos din Galați* și pentru alte grupuri țintă, care doresc să dobândească abilități manageriale în domeniul afacerilor sau să își perfecționeze cunoștințele în anumite domenii.

16.12.2005

Director proiect:

Conf. Dr. Ing. Elena SCUTELNICU