

RAPORT IMPLEMENTARE PROIECT

CNFIS-FDI-2021-0066

perioada 11.05.2021 – 17.12.2021

Cultivarea abilităților antreprenoriale 3.0 (CLAR 3.0)

Responsabil proiect: Șef Lucrări Dr. Ing. Manoli Daniel

Proiectul a avut o serie de obiective:

O1. Crearea unei noi secțiuni de cereri de muncă (bursă) în construcții în cadrul platformei realizate de proiectul CLAR2.0, în care antreprenorii pot aplica. Dezvoltarea competențelor specifice activităților antreprenoriale și manageriale pentru 60 de studenți și absolvenți ai Universității Tehnice de Construcții București, începând cu prima lună de proiect până în luna a 7-a

O2. Facilitarea comunicării studenților și absolvenților UTCB cu mediul privat, obiectiv care se desfășoară pe toată durata proiectului.

O3. Facilitarea networking-ului studenților și absolvenților UTCB cu cei din alte universități, pe toată perioada proiectului.

O4. Organizarea unei campanii de conștientizare asupra activităților proiectului în rândul studenților și absolvenților UTCB, pe canalele de comunicare online și offline, pe toată durata proiectului.

Toate obiectele au fost îndeplinite prin activități desfășurate:

Rezultate

R1. (corelat cu A1) Organizare unei curs cu tematică de antreprenariat, cunoștințe fiscale și management în primele 5 luni ale proiectului.

Rezultate:

În proiect a fost prevăzut organizarea unui curs axat pe dezvoltarea competențelor privind:

- Crearea modelului de afaceri;
- Planul de afaceri (definirea conceptelor, conținutul, planificare, buget, echipă);
- Administrarea afacerii
- Comunicare și atragerea investitorilor
- Modalități de accesare a fondurilor publice – inclusiv a fondurilor europene nerambursabile.

Graficul de prestare și modalitatea concretă de realizare a cursului respectiv s-a stabilit de comun acord între părți.

Cursul s-a desfășurat online, pe platforma ZOOM. Alte platforme utilizate în derularea cursului: sli.do, profesioniști2020, jamboard.

Întrucât numărul studenților și absolvenților UTCB înscriși a fost foarte mare, iar programul acestora a variat în mod consistent, părțile au convenit la realizarea a două serii separate de studenți care să urmeze același tip de curs, fiecare cu 40 de ore. De asemenea, s-au realizat și modificări în structura cursului, cu accent pe partea de expunere a elementelor teoretice în cadrul întâlnirilor online și de realizare a părții practice parțial online, parțial prin elementele puse la dispoziție de formatori, vizualizare de podcasturi, proiectare individuală a elementelor modelului de afaceri și a planului de afaceri, mentoring la cerere.

Cursul a fost structurat pe cinci module, după cum urmează:

- Modul I – Modelul afacerii – și a cuprins: generarea ideilor de afaceri, elaborarea modelului de afaceri – propunerea de valoare, segmentarea clienților, relația cu clienții, canalele de distribuție, activități cheie, parteneri cheie, resurse cheie, fluxurile de venit, structura costului.
- Modul II – Planul de afaceri – transpunerea modelului de afaceri în plan de afaceri, plan de afaceri concept și utilizare, identificarea valorilor personale, corelarea valorilor afacerii cu valorile personale ale antreprenorului, misiune și viziune, strategie, obiective, ideea, obiectul afacerii, echipa, analiza SWOT, mixul de marketing și strategia de marketing, analiza financiară (buget al investiției, previziunea veniturilor, previziunea cheltuielilor, previziunea fluxului de numerar, indicatori financiari), analiza riscului, operaționalizare, strategia de exit.
- Modul III – Gestionarea afacerii - alegerea celei mai bune variante de organizare, proceduri de înregistrare legală și fiscală, obligații și drepturi, gestionarea producției și a operațiunilor, instrumente de management, dezvoltare durabilă, procesul de inovare.
- Modul IV – Comunicarea în afaceri și atragerea investitorilor – comunicare asertivă, comunicare persuasivă, elemente de negociere, prezentări pentru investitori și parteneri (Pitch).
- Modulul V - Accesare fonduri europene nerambursabile – concepte utilizate, principii, cum identificăm finanțarea potrivită, completarea cererii de finanțare, depunere, contractul de finanțare.

Evaluarea inițială s-a realizat în timpul cursului de către formator, constatându-se un nivel foarte scăzut al cunoștințelor legate de domeniul antreprenorial și cel al managementului. Astfel, structura s-a modificat, explicațiile privind conceptele de bază fiind mult mai ample decât s-a preconizat inițial.

Evaluarea la finalul cursului s-a realizat de către formator prin recapitulări, sesiuni de întrebări și răspunsuri și întrebări dirijate constatându-se însușirea unor concepte de bază, creșterea motivației spre abordarea domeniului, precum și pentru aprofundarea acestuia.

Cursul cu tema „dezvoltarea competențelor antreprenoriale și manageriale și-a atins obiectivele de învățare proiectate pentru fiecare sesiune. Cele două grupuri au demonstrat motivație și capacitate de progres. De asemenea, un aspect deosebit de important este cel privind dezvoltarea personală a participanților în ceea ce privește stilul de învățare. Cu cât expunerea acestora la forme de învățare

non- formală este mai mare, cu atât stilul de învățare se modifică, de la stilul dependent la stilul colaborativ și independent, iar motivația de a învăța crește.

În ceea ce privește tematica abordată, apreciem că participanții au nevoie în continuare de cursuri avansate pentru dezvoltarea competențelor antreprenoriale și manageriale, dar și cursuri conexe, cum ar fi cele de scriere a proiectelor, accesare fonduri, management financiar, managementul proiectelor, managementul riscului, managementul timpului, leadership, inovare.

În ceea ce privește dezvoltarea personală, considerăm că axele directoare pentru alte activități ar trebui să fie:

- Ciclul învățării experiențiale pentru a crește capacitatea studenților de a reflecta;
- Competiție – non – competiție în vederea înțelegerii activităților/situațiilor care impun competiția în raport cu acelea în care competiția este creatoare de conflict și eșec în îndeplinirea sarcinii;
- Rolul în echipă – testul Belbin – pentru a identifica ce roluri își pot asuma și ce roluri nu li se potrivesc;
- Colaborare – integrare – sprijin – pentru a crește nivelul de coeziune a grupului, dar și pentru a înțelege conceptul ”fair and kind”;
- Ascultare activă – comunicare eficientă;
- Gândire critică.

R2. (corelat cu A1) Dezvoltarea competențelor de antreprenoriat și management pentru 60 de studenți și absolvenți ai UTCB în primele 5 luni ale proiectului.

Rezultate:

Cursurile au fost axate pe dezvoltarea competențelor privind: crearea modelului de afaceri, planul de afaceri (definirea conceptelor, conținutul, planificare, bugetul, echipa), administrarea afacerii și modalități de accesare a fondurilor publice).

R3. (corelat cu A1) Implementarea în continuarea în cadrul platformei de mentorat și relaționat cu mediul privat creat de CLAR2.0 prin crearea unei noi secțiuni de burse de construcții atât pentru antreprenorii din domeniul proiectării cât și din domeniul execuției lucrărilor de construcții.

Rezultate:

Obiectivul secundar a fost realizarea bursei în construcții, care s-a finalizat cu succes și permite accesul tuturor studenților care au nevoie de îndrumarea persoanelor certificate în diferite domenii tehnice (geotehnică, fundații, construcții civile, hidroedilitare, topografie,etc.),

În realizarea acestei platforme au fost parcurse mai multe etape :

- Etapa de Analiză

În cadrul acestei etape s-a urmărit buna înțelegere a specificațiilor platformei Bursa în Construcții din punct de vedere al utilizatorilor acesteia, contractori și ofertanți, cat și administratori, și prin urmare, s-au strâns detalii referitoare la cerințele acestora. S-au organizat sesiuni de discuții pentru fiecare dintre entități având în vedere atât aspectul funcțional.

De altfel, s-a urmărit și definirea și schițarea unei structuri de bază pentru interfețele de lucru și anume: interfața publică de prezentare, interfața de administrare a conturilor ofertanților și a contractorilor și interfața conturilor de administrator. Pentru aceasta s-au organizat sesiuni de discuții.

- Etapa de pregătire

În cadrul acestei etape s-au pus în funcțiune mediile locale de dezvoltare și mediul de testare. Pentru dezvoltarea pe mediul local s-au configurat și utilizat serverele locale puse la dispoziție de framework-urile folosite iar pe mediul de test s-a instalat și configurat un setup similar. În linii mari technology stack-ul a constat în instalarea și configurarea:

- Suita LEMP (Linux, Nginx, PHP, MariaDB)
- Framework Symfony 5
- Framework API Platform
- API Documentation Platform - Swagger
- ReactJS (npm + yarn)
- Code repository-urilor atât pentru aplicația de backend (Symfony 5 + API Platform) cât și pentru cea frontend (ReactJS)

S-a realizat o definire, împărțire și prioritizare internă a task-urilor de dezvoltare astfel încât ele să asigure cursivitate procesului de dezvoltare.

- Implementare

În cadrul acestei etape s-a trecut la implementarea logicii de business. În primă fază s-a proiectat și modelat baza de date având în vedere că rezultatul final trebuie să respecte standardul unui API de tip REST. Tot în cadrul acestei etape s-a realizat conexiunea interfețelor de design cu logica de business.

De asemenea s-a dezvoltat și partea de securitate a aplicației în ce privește implementarea unui mecanism de autentificare și autorizare și de roluri a utilizatorilor.

S-au implementat următoarele servicii:

Serviciu pentru înregistrare și autentificare a utilizatorilor

Serviciu pentru administrarea datelor aferente conturilor utilizatorilor de tipul contractor și ofertant

Serviciu pentru preluarea datelor ofertelor publicate de către contractori

Serviciu pentru listarea ofertelor adăugate de contractori

Serviciu prin care ofertanții pot aplica la oferte

Serviciu de administrarea platformei (moderarea conținut public și utilizatori)

Serviciu de notificări

- Testare

Pe tot parcursul dezvoltării proiectului s-au organizat întâlniri pentru prezentarea și testarea parțială a platformei în stadiul de dezvoltare în care aceasta se găsea. Cu această ocazie s-au mai ajustat diverse detalii ce au fost observate

Aceasta etapa constă în testarea finală a aplicației după ce aceasta este instalată pe serverul de producție.

R4. (corelat cu A4) Continuarea elaborării unei reviste și a unui fluturaș pentru promovarea offline și îmbunătățirea paginii SAS-UTCB pentru promovarea online a activităților din proiectul CLAR 3.0, care să ajute la dezvoltarea culturii antreprenoriale în rândul studenților și absolvenților UTCB în prima lună a proiectului.

Rezultate:

Activitatea de diseminare a rezultatelor obținute pe mediile de comunicare online ale facultăților și ale universității, cât și crearea bursei în construcții. Etapa de analiza a avut doua categorii: sub-etapa analiza funcțională și sub-etapa de design.

În prima sub-etapă s-a urmărit buna înțelegere a specificațiilor platformei Bursa în Construcții din punct de vedere al utilizatorilor acesteia, contractori și ofertanți, cat și administratori, și prin urmare, s-au strâns detalii referitoare la cerințele acestora. S-au organizat sesiuni de discuții pentru fiecare dintre entități având în vedere atât aspectul funcțional.

În a doua sub etapă s-a urmărit definirea și schițarea unei structuri de bază pentru interfețele de lucru și anume: interfața publică de prezentare, interfața de administrare a conturilor ofertanților și a contractorilor și interfața conturilor de administrator. Pentru aceasta s-au organizat sesiuni de discuții.

R5.(corelat cu A4) Distribuirea a unui număr de 100 de reviste și 100 de fluturași în facultățile din cadrul UTCB în a doua lună a proiectului.

Rezultate:

S-a creat conținut și s-a făcut design-ul materialelor ce s-a distribuit studenților din toate facultățile un număr de 100 reviste și 100 de fluturași.