FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operaţional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 1: „Inițiativa “Locuri de muncă pentru tineri"

Obiectivul Specific 1.1 - Creșterea ocupării tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile

Obiectivul Specific 1.2 - Îmbunătățirea nivelului de competențe, inclusiv prin evaluarea și certificarea competențelor dobândite în sistem non-formal și informal al tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile

Titlul proiectului: “EDUPRENOR – EDUCATIE SI ANTREPRENORIAT PENTRU TINERII NEETS”

Contract: POCU/991/1/3/154234

 Beneficiar: CENTRUL DE CALCUL SA

**ANEXA 7:** Grila de evaluare Faza B – Criterii de evaluare tehnico-financiara

**Proiect:** “EDUPRENOR – EDUCATIE SI ANTREPRENORIAT PENTRU TINERII NEETS”, cod SMIS 154234

Proiect cofinantat din Fondul Social European prin Programul Operational Capital Uman 2014-2020

 ***Anexa 7 – Grila de evaluare tehnico-economica***

|  |  |
| --- | --- |
| **Date de identificare**Titlul planului de afaceri: .......................................................Datele de identificare ale solicitantului (nume, email, telefon, semnătură): .......................A.1 Activitatea propusă spre realizare – codul CAEN: ........................................................*[Precizați codul CAEN rev. 2 aferent activității pe care doriți să o realizați în cadrul proiectului]*A.2 Locația de implementare a planului de afaceri sediul social și punctele de lucru: ........................................................*[Precizați localitatea și județul în care se va realiza implementarea planului de afaceri propus]* | Punctajmaxim |
| **Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori)** | **20** |
|  - **Obiective**. *[Precizați principalele obiective pe care vi le propuneți prin implementarea prezentului plan de afaceri – ex: obținerea unui profit anual de minim 100.000 de lei; producerea/vânzarea unui număr de minim X produse anual; crearea unui număr de min. X locuri de muncă în urma implementării proiectului.**Atenție! Obiectivele propuse se vor corela cu rezultatele așteptate și cu indicatorii stabiliți pentru proiect.]**Obiectivele sunt clare, măsurabile, realizabile, relevante și bine încadrate in timp.* ***- maxim 5 puncte****Obiectivele nu sunt clare, măsurabile, realizabile, relevante și bine încadrate in timp.* ***- maxim 2 puncte******Dacă nu se atinge subiectul – 0 puncte*** | 5 |
| - **Activități. Acestea au rolul de a asigura atingerea obiectivelor**[Prezentați, în ordinea cronologică a demarării lor activitățile pe care vi le propuneți pentru a asigura implementarea cu succes a proiectului propus. Implementarea proiectului începe de la data semnării contractului de subvenție și se încheie la data realizării ultimei plăți din partea finanțatorului.Precizați durata estimată de implementare a planului de afaceri propus.Pentru fiecare activitate în parte se vor preciza cel puțin următoarele elemente:perioada de derulare a activității (ex: luna 1 – luna 6)cheltuielile realizate pe perioada de derulare a activității (ex: achiziționare echipament X, angajare salariat) - descriere a activitățiiDacă activitățile cuprind elemente de planificare, execuție, control si finalizare, concret definite și corelate cu obiectivele planului – **maxim 5 puncte**Dacă activitățile cuprind elemente de planificare, execuție, control si finalizare sunt partial corelate cu obiectivele planului.- **maxim 2 puncte**Dacă nu se atinge subiectul - **0 puncte** | **5** |
|  - **Rezultate**. *[Prezentați rezultatele așteptate în urma implementării planului de afaceri, corelate cu obiectivele propuse și activitățile descrise anterior. Fiecare activitate ar trebui să aibă un rezultat așteptat, cuantificabil și verificabil, ca urmare a derulării activității respective.]**Dacă rezultatele așteptate în urma implementării planului de afaceri sunt corelate cu activitățile planului– maxim* ***5 puncte****Dacă rezultatele așteptate în urma implementării planului de afaceri sunt partial corelate cu activitățile planului– maxim 2* ***puncte******Dacă nu se atinge subiectul - 0 puncte*** | 5 |
| -**Indicatorii propuși***[Prezentați valorile estimate pentru indicatorii propuși în vederea monitorizării implementării planului de afaceri și a impactului pe care îl are implementarea planului de afaceri asupra dezvoltării afacerii în primii 3 ani după finalizarea activităților propuse spre realizare în cadrul planului de afaceri.**Ex: nr. Locuri de munca create, cifra de afaceri**Daca indicatorii propusi si asumati in cadrul proiectului sunt corelati cu obiectivele asumate in plan –* ***maxim 5 puncte****Daca indicatorii propusi si asumati in cadrul proiectului sunt partial corelati cu obiectivele asumate in plan – maxim* ***2 puncte******Daca nu se atinge subiectul – 0 puncte*** | 5 |
| **Schema organizatorică și politica de resurse umane***[Prezentați structura organizatorică a entității economice ce urmează a fi înființată în vederea implementării planului de afaceri propus sub forma unei organigrame care să prezinte principalele departamente funcționale necesare pentru derularea activității propuse.**Prezentați principiile și regulile pe care le veți utiliza în gestionarea relațiilor cu salariații ce vor fi angajați de către entitatea economică ce va fi înființată în vederea implementării planului de afaceri, punând accentul pe următoarele aspecte:**- modalitatea prin care se va efectua recrutarea personalului necesar pentru derularea activității propuse;**modalitatea prin care se va realiza instruirea și formarea continuă a personalului pentru a asigura necesarul de cunoștințe necesar derulării în condiții optime a activității propuse; politica de salarizare a angajaților – nivel estimativ de salarizare, beneficii și prime, etc]**Dacă schema organizatorica și politica de resurse umane sunt concret detaliate și argumentate* ***– maxim 5 puncte****Dacă schema organizatorica și politica de resurse umane nu sunt concret detaliate și argumentate – maxim* ***2 puncte*** ***Dacă nu se atinge subiectul – 0 puncte*** | **5** |
| **Descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii***[Preze ntați caracteristicile principalelor produse (ex: mărime, formă, culoare, capacitate etc) și/sau servicii (ex: ce nevoi satisface, ce probleme rezolvă etc) care vor fi furnizate în urma implementării prezentului plan de afaceri, precum și principalele etape și resurse necesare pentru realizarea acestora. Prezentați principalele avantaje competitive pe care considerați că produsele/serviciile realizate de dumneavoastră le vor avea în raport cu celelalte produse/servicii similare de pe piață.]**Dacă sectiunea descrierea produselor/serviciilor/lucrarilor este concret și corect detaliata-* ***maxim 10 puncte****Dacă descrierea produselor/serviciilor/lucrarilor nu este concret detaliata- maxim* ***5 puncte******Dacă nu se atinge subiectul – 0 puncte*** | **10** |
| **Analiza SWOT. Analiza pieței de desfacere și a concurenței***[Analiza SWOT (Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats) este o metodă folosită în mod curent în mediul de afaceri pentru a realiza o analiză sintetică a unei afaceri, prin evaluarea punctelor forte și a punctelor slabe ale afacerii, precum și a factorilor de influență externi ce pot avea un impact semnificativ asupra derulării și succesului afacerii.**Identificați câteva aspecte pentru fiecare dintre dimensiunile supuse analizei aferente propunerii de afacere pe care o aveți în vedere.* ***Precizați care este segmentul de piață vizat*** *(ex: alimentație, confecții textile, telecomunicații etc) și justificați alegerea raportat la produsele/serviciile ce vor fi realizate în urma implementării planului de afaceri.****Precizați și justificați amplasarea pieței de desfacere vizate*** *(ex: locală, regională, națională, internațională etc) și modalitatea de distribuție a produselor/serviciilor realizate.]****Concurența****Identificați minim 3 concurenți potențiali, ținând cont de caracteristicile pieței de desfacere definite anterior, și realizați o scurtă descriere a aspectelor relevante ale afacerii acestora.]**Dacă sectiunea Analiza SWOT este concret detaliata și dacă se ating toate temele enumerate– maxim* ***15 puncte****Dacă sectiunea Analiza SWOT nu este concret detaliata și dacă nu se ating toate temele enumerate– maxim* ***7 puncte.******Dacă nu se atinge subiectul – 0 puncte*** | **15** |
| **Strategia de marketing****Strategia de preț***[Prezentați și justificați politica de preț pe care o veți practica pentru vânzarea produselor/serviciilor realizate în cadrul afacerii (ex: orientare după costuri, orientare după concurență, orientare după cerere etc).]***Strategia de vânzări și distribuție***[Prezentați și justificați metodele de vânzare și canalele de distribuție ce vor fi utilizate pentru valorificarea produselor/serviciilor realizate.]***Strategia de promovare***[Prezentați și justificați metodele și canalele prin care veți promova produsele/serviciile realizate (ex: reclame mass-media/internet, vânzări promoționale etc).]**Dacă sectiunea este bine detaliata și justificata – maxim* ***15 puncte****Dacă sectiunea nu este clar detaliata și justificata – maxim* ***7 puncte******Dacă nu se atinge subiectul – 0 puncte*** | **15** |
| **Buget detaliat si estimarea veniturilor realizate privind afacerea**Se va utiliza formatul de buget pus la dispoziție de către consorțiu. Se va realiza estimarea veniturilor și cheltuielilor previzionate pe o perioadă de 3 ani - Fiecare element de cost din bugetul proiectului este detaliat și fundamentat corect și complet, permițând verificarea ipotezelor utilizate pentru construirea sa -ex: la calculele aferente costurilor salariale sunt luate în calcul cele mai actuale prevederi legislative și sunt prezentate toate elementele relevante privind cantitățile (persoane și luni), precum și prețurile utilizate în calcule (cheltuială salariala, contribuții sociale aferente cheltuielii salariale); - Planificarea financiară a implementării proiectului ține cont de prioritățile operaționale aleplanului de afaceri, precum și de modalitatea de plată a finanțării nerambursabile definite în chemei de ajutor de minimis.- Perioada de implementare prevăzută a proiectului este corelată cu perioadele estimate pentru derularea activităților prezentate în cadrul planului de afaceri.Dacă cheltuielile propuse în cadrul planului de afaceri sunt realiste, detaliate și fundamentate corect și complet si corelate cu activitățile ce urmează a fi realizate în cadrul planului – **maxim 15 puncte**Dacă cheltuielile propuse în cadrul planului de afaceri sunt partial realiste, detaliate și fundamentate corect și complet si partial corelate cu activitățile ce urmează a fi realizate în cadrul planului – maxim **7 puncte****Dacă nu se atinge subiectul – 0 puncte.** | **15** |

\*Nota: Punctajul maxim care poate fi obtinut de catre un candidat in aceasta etapa a evaluarii este de **80 puncte**. Puntajul minim necesar pentru ca dosarul sa poata fi considerat admis in etapa de evaluare tehnico-economica este de 50 puncte.

**REZULTAT** evaluare etapa tehnico-economica:

**ADMIS**, **Punctaj:** ………………………………..

**RESPINS, Punctaj:** …………………………….