



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

Cod apel: POCU/829/6/13/Cresterea numarului absolventilor de invatamant terțiar universitar și non universitar care își găsesc un loc de munca urmare a accesului la activități de învățare/ cercetare/ inovare la un potențial loc de munca, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCI

Componenta 1: Innotech Student

Axa prioritară: Educație și competențe

Titlul proiectului: "Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate"

Numele administratorului de grant: SC IPA SA

Cod proiect: 141131

PLAN DE AFACERI

Identificarea și satisfacerea necesităților cu privire la oportunitățile de finanțare cu titlul nerambursabil oferite de Fondurile Structurale

Program de formare profesională COMPETENTE ANTREPRENORIALE

Proba practică

Perioada: 22.03.2022 – 31.03.2022

Cursanți: Cernatescu Iulia-Gabriela

Chilibon Alexandru-Marius



PLANUL DE AFACERI

1. Rezumatul Planului de afaceri (maxim o pagină)

Înființarea întreprinderii solicitante are ca obiectiv de bază configurarea cadrului necesar identificării și satisfacerii necesităților cu privire la oportunitățile de finanțare cu titlul nerambursabil oferite de Fondurile Structurale – Fondul European pentru Dezvoltare Regională și Fondul Social European.

SC ProMCons SRL și-a propus să-și lanseze și dezvolte activitatea desfășurată abordând principii precum devotament și profesionalism, adăugând mai multă dăruire și atenție față de serviciile prestate și partenerii vizați. Prin acest proiect start-up dorim să debutăm pe piață prin susținerea și dezvoltarea de proiecte fezabile în domenii diverse, direcția adoptată fiind cea de consolidare a unei poziții respectabile în timp.

Unul dintre principiile de bază aferente întreprinderii solicitante se bazează pe capacitatea de a se adapta cu flexibilitate la schimbările care au loc în mediul în care activează, prezența în parteneriate de tip “client – consultant – furnizor – executant – finanțator”, conferindu-i avantajul de a-și asigura rentabilizarea la nivel intern și o evoluție rapidă în plan extern. În acest scop, procesul continuu de adaptare al serviciilor societății devine o cerință majoră în vederea menținerii poziției actuale și, mai ales, pentru dezvoltări viitoare a capacităților sale. Acest proces complex de asigurare a funcționării companiei presupune un efort susținut al resurselor umane din companie, având ca rezultat o colaborare fructuoasă cu clienți, parteneri și comunitatea locală, cu impact pozitiv asupra culturii organizaționale și promovării imaginii.

Prin experiența acumulată de către fondatori, întreprinderea solicitantă se va axa pe dezvoltarea unor parteneriate interactive și eficiente cu potențialii clienți.

Încheierea oricărui parteneriat este precedat de un proces de consultanță foarte atent și riguros pentru a i se oferi clientului final soluțiile de asistență cele mai potrivite raportate la necesitățile acestuia, fără a se ignora obținerea unui echilibru optim între resursele financiare alocate și performanțele obținute. Seriozitatea, promptitudinea, flexibilitatea și calitatea în satisfacerea cerințelor clienților săi reprezintă valorile de bază pe care le promovează firma SC ProMCons SRL.

Serviciile oferite de către întreprinderea solicitantă trebuie să reprezinte o evoluție permanentă având în vedere că noile echipamente și aplicația soft vor permite întreprinderii solicitante, să pătrundă pe un nou segment de piață în mod normal neaccesibil fără dotarea tehnologică necesară. De asemenea încorporarea noilor tehnologii va face posibilă crearea capacității de prestare servicii a firmei și operativitatea sporită a angajaților prin folosirea unor echipamente și soft care au capacitatea de a efectua operații de proiectare, prelucrare și modelare într-un timp scurt și cu o acuratețe înaltă. Ținând cont de acest lucru, sunt create premisele unui raport calitate/preț bun oferind societății un avantaj competitiv superior competitorilor săi și avantaje multiple clienților. Noile echipamente respectă cele mai exigente norme de protecție a mediului și a muncii conferind randamente superioare față de tehnologiile învechite care încă sunt utilizate într-o proporție însemnată pe piața națională.

2. Descrierea întreprinderii care va fi înființată

Denumirea orientativă a firmei solicitante va fi SC ProMCons SRL, fiind constituită ca societate cu răspundere limitată în baza legii nr. 31/1990 cu modificările și completările ulterioare. Obiectul de activitate din statutul firmei solicitante va fi cod CAEN 6201 – Activități de realizare a soft-ului la comandă (software orientat client), prevăzut ca domeniul principal de activitate.

Obiectivul general, de înființare și dezvoltare a firmei solicitante pe termen mediu, constă în lansarea și extinderea serviciilor oferite, la momentul actual, în sfera activităților de realizare soft de management de proiect particularizat pe proiecte finanțate din fonduri nerambursabile, din diferite Programe Operaționale, conform cod **CAEN 6201 – Activități de realizare a soft-ului la comandă (software orientat client).**



Compania SC ProMCons SRL va fi constituită ca o societate comercială cu răspundere limitată conform Legii nr. 31/1990 cu modificările și completările ulterioare, având capital integral privat românesc. Întreprinderea S.C. ProMCons S.R.L. va avea sediul social situat în Județul Dolj, municipiul Craiova. Întreprinderea nu deține sucursale și/sau filiale. Asociati ai întreprinderii, în calitate de administrator și reprezentat legal al acesteia, sunt Cernatescu Iulia- Gabriela și Chilibon Alexandru-Marius, care dețin fiecare câte 50% din capitalul social total al întreprinderii, fiind divizat în 20 de părți sociale egale și indivizibile, fiecare având o valoare nominală de 10 ron. Capitalul va fi constituit prin aport în numerar, în valoare de 200 lei.

Managementul companiei va fi asigurat de persoane cu experiență și calificare superioară în domeniul specific care vizează activități de dezvoltare soft specific managementului proiectelor finanțate din fonduri structurale și consultanță tehnică legate de acestea, fiind caracterizați prin abilități și aptitudini crescute de leadership și gestionare a diverselor situații limită, care nu va întâmpina dificultăți în adaptarea la potențialele schimbări ale pieței. Cernatescu Iulia- Gabriela și Chilibon Alexandru-Marius, în calitate de administratori și manageri ai companiei, sunt **calificați** în domeniul managementului financiar și al gestionării proiectelor de investiții, relevant pentru specificul prezentului proiect de investiții.

Firma solicitantă urmează să încheie un contract de comodat pe o durată de minim 10 ani pentru un spațiu (imobil), ca sediu social principal, în vederea amenajării acestuia corespunzător exercitării activității de prestare servicii în tehnologia informației care au la bază crearea de soft particularizat pe specificul clientului. Spațiul de prestare servicii va fi amenajat și dotat cu toate echipamentele, dotările și utilitățile necesare unei bune desfășurări a activității întreprinderii solicitate.

Conform strategiei de dezvoltare a firmei solicitante, conducerea acesteia a decis să-și lanseze gama de servicii oferite prin oferirea unor pachete de servicii bazate pe elaborarea de soft particularizat pe fiecare client în parte, în domeniul managementului proiectelor finanțate din fonduri structurale prin intermediul diferitelor programe operaționale. Această activitate se bazează pe proiectare, programare, modificare, testare și asistență privind produsele software, elaborate în corelare cu nevoile și indicațiile utilizatorilor (programe orientate pe client).

Telul sau viziunea companiei solicitante se rezumă la promovarea unei dezvoltări durabile continue a firmei prin care aceasta să devină o companie performantă din România și să-și dezvolte aria de furnizare de servicii de specialitate și pe piața din Uniunea Europeană.

Misiunea întreprinderii: este de a furniza soluții ideale particularizate și asistență tehnică în implementare, corelate cu nevoile specifice, ideologia și cultura fiecărui client în parte, în perspectiva asigurării unei creșteri durabile.

Strategia de dezvoltare a S.C. ProMCons S.R.L., reprezintă planul de acțiuni prin care vor fi atinse obiectivele de dezvoltare sustenabilă ale companiei. În acest sens, sunt avute în vedere următoarele obiective dar și măsurile prin care vor fi atinse: amenajarea noului spațiu de prestare a serviciilor firmei și asigurarea unui mediu de lucru atractiv și eficient, care să răspundă noilor nevoi și exigențe; oferirea de pachete de servicii specifice care să vină în ajutorul clientului beneficiar al finanțării nerambursabile, în vederea implementării proiectului aprobat în condiții de maximă eficiență operațională și financiară; creșterea cifrei de afaceri cu cca. 7,5% pe an, începând cu anul 2016; crearea de 2 noi locuri de muncă pe funcții de specialitate, cu scopul de a asigura capacitatea operațională de prestare a unor astfel de servicii, de către întreprinderea solicitantă.

Tinte strategice: pentru anul 2016, întreprinderea solicitantă își propune să obțină o cifră de afaceri cu cel puțin 50% mai mare față de ajutorul financiar nerambursabil/subvenția primită.

Investitia va fi mentinuta pe o perioada de 3 – 5 ani.

Principalele riscuri identificate în Matricea Cadru Logic a proiectului sunt evidențiate în figura următoare:

Matricea de management al riscurilor			
Nr. crt.	Risc	Tehnici de control	Măsuri de management al riscurilor
1	Modificarea comportamentului clienților potențiali în sens contrar față de prognozele realizate de	Reducerea riscului	Este posibilă printr-o revizuire și redimensionare a caracteristicilor serviciilor lansate pe piață, având în vedere că impactul sperat asupra clientelei țintă nu s-a ridicat la nivelul așteptărilor. În acest sens vor fi aduse îmbunătățiri substanțiale în vederea satisfacerii a ceea ce se caută și se dorește pe piață.

Matricea de management al riscurilor			
Nr. crt.	Risc	Tehnici de control	Măsuri de management al riscurilor
	către solicitant		
2	Promovarea unei politici de distribuție defectuoase	Evitarea riscului	Pentru ca acest risc să poată fi prevenit este necesar ca din etapa de stabilire a modalităților de distribuție și modul în care vor fi puse în aplicare, să fie elaborate realist și pe baza unor activități certe. În acest sens, introducerea rezervelor financiare este o măsură preventivă.
3	Legislație instabilă	Reducerea pierderilor	Pentru diminuarea impactului acestui risc se va urmări identificarea în timp util a alternativelor necesare pentru evitarea producerii diverselor prejudicii, după caz.
4	Apariția unei firme concurente pe același segment de piață	Controlul riscului	Gestionarea acestui tip de risc presupune, pe de o parte, menținerea criteriului calitate/preț la nivelul optim prognozat dar și îmbunătățirea imaginii de brand în timp, iar pe de altă parte, se impune sporirea agresivității campaniei de promovare a imaginii firmei și serviciilor noi care vor fi lansate pe piață.

Activitățile proiectului sunt următoarele:

1. Înființarea întreprinderii solicitante: presupune parcurgerea formalităților de înregistrare la ORC.

2. Achiziția dotărilor și echipamentelor tehnologice specifice serviciilor de elaborare soft adaptat pe nevoile clientului. Are în vedere parcurgerea etapelor specifice achizițiilor publice de bunuri, în conformitate cu prevederile Ordinului nr. 1120/15.10.2013 cu modificările și completările ulterioare. În urma analizării ofertei din domeniu și a unei selecții riguroase a ofertelor furnizorilor din acest domeniu s-a decis achiziționarea următoarelor dotări și echipamente tehnologice necesare: **dotări:** birou – 2 buc; scaune – 4 buc; **echipamente departament servicii IT:** laptop – 2 buc; multifuncțional alb-negru și color – 1 buc. **Durata: 1 lună.**

3. Furnizarea propriu-zisă a dotărilor și echipamentelor tehnologice specifice, precum și darea în folosință. Această activitate presupune realizarea obiectivelor de investiții aferente soluției tehnice optime, care a fost aleasă în conformitate cu oferta optimă desemnată ca fiind cea mai bună ca raport calitate/preț de pe piață. Subactivitățile sunt corelate cu graficul de realizare a investiției și includ: *semnare proces verbal de recepție a dotărilor/echipamentelor; probă de verificare a stării de funcționalitate a echipamentelor; instalarea și darea în exploatare a dotărilor/echipamentelor.* **Durata: 2 luni.**

4. Achiziția softurilor informatice ca bază de programare. În urma analizării ofertei din domeniu și a unei selecții riguroase a ofertelor furnizorilor din acest domeniu s-a decis achiziționarea următoarelor soft-uri ca platformă de programare: **soft-uri servicii IT:** aplicație software ca platformă de programare – 1 licență; sistem de operare – 2 licențe; office: 2 licențe. **Durata: 1 lună.**

5. Furnizarea și instalarea soft-urilor informatice. Se va proceda la recepționarea și instalarea programelor informatice ce vor constitui baza creării aplicațiilor software adaptabile specificului fiecărui client în parte. **Durata: 1 lună.**

6. Selectarea și angajarea personalului pentru locurile de muncă nou create prin implementarea proiectului Prin implementarea proiectului, firma solicitantă va crea noi locuri de muncă, prin care vor fi recrutați și angajați – **1 specialist IT și 1 responsabil asistență, prelucrare date și implementare** care vor avea multiple sarcini, pornind de la colectarea datelor de intrare, prelucrarea acestora și edificarea soluției tehnice corespunzătoare nevoilor clientului beneficiar. Persoanele selectate vor avea vârsta cuprinsă între 18 și 35 de ani. **Durata: 1 lună.**

7. Promovarea proiectului: se vor achiziționa diferite materiale promoționale în vederea promovării investiției și firmei solicitante. În acest sens vor fi realizate pliante, broșuri și flyere. Totodată se va realiza un web site aferent companiei solicitante și se va asigura promovarea acestuia. **Durata 5 luni.**

8. Achiziția de materiale consumabile: se vor achiziționa materiale consumabile necesare desfășurării activității întreprinderii solicitante: tonere, papetărie etc. **Durata 1 lună.**

9. Managementul proiectului: managementul proiectului reprezintă una din activitățile care vor fi derulate pe toată durata de implementare a proiectului, având drept scop derularea și implementarea activităților proiectului conform



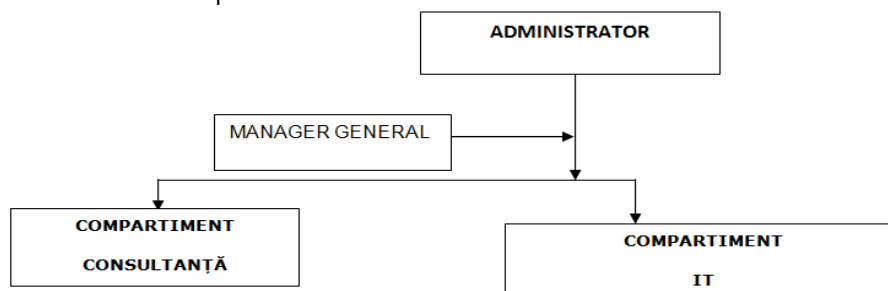
condițiilor stipulate în contractul de finanțare încheiat. Resursele necesare acestui tip de activitate sunt de natura umană. **Durata: 5 luni.**

Prin implementarea proiectului, firma solicitantă va crea noi locuri de muncă, prin care vor fi recrutați și angajați **din resursele umane calificate și existente la nivel local:**

- 1 specialist IT, având calificare/specializare în domeniul IT, cu sarcini de bază de preluare a datelor de intrare, stabilirea algoritmilor de lucru și editarea propriu-zisă a softului pe baza unei platforme software prestabilite;
- 1 responsabil asistență, prelucrare date și implementare, având calificare în domeniul economic-financiar și specializare în scrierea și implementarea de proiecte de investiții, care asigură inițierea și menținerea contactului cu potențialul client, determinarea și evaluarea necesităților și capacităților de utilizare și implementarea a unui soft specific solicitantului, precum și culegerea și prelucrarea datelor necesare care sau la baza elaborării unei astfel de aplicații software; va avea ca atribuții instruirea clienților cu privire la modul de utilizare și exploatare al softului, precum și implementarea/instalarea acestuia în cadrul infrastructurii tehnice de care dispune clientul solicitant.

Locurile de muncă nou create vor fi permanente și vor fi menținute pe o perioadă de cel puțin 7 luni după data de 12.12.2015. **Întreprinderea solicitantă va deveni operațională în maxim 30 de zile de la semnarea Pre-Acordului de finanțare.**

Organigrama companiei solicitante este prezentată în cele ce urmează:



În vederea ocupării posturilor vacante, care vor fi publicate în presă, în concordanță cu strategia și politica resurselor umane aplicată de către întreprinderea solicitantă, se vor parcurge următoarele etape:

- ✓ publicarea anunțului în presa audio-vizuală cu privire la posturile vacante, cu specificarea condițiilor minime;
- ✓ primirea candidaturilor și începerea procesului de selecție și triere;
- ✓ contactarea doar a candidaților selectați;
- ✓ derularea interviului și susținerea unui test de verificare;
- ✓ desemnarea candidatului considerat potrivit pentru postul vacant și inițierea procedurilor de acomodare și practică în cadrul întreprinderii solicitante, în conformitate cu prevederile legale în vigoare.

Solicitantul **are în vedere o strategie pentru asigurarea egalității de șanse** care se bazează pe dezvoltarea politicilor cu privire la etapele de recrutare, selecție, formare și orientare, motivare, dezvoltarea carierei și evaluarea performanțelor profesionale ale angajaților prin promovarea egalității de gen între femei și bărbați, nediscriminarea vârstnicilor, persoanelor cu dizabilități și persoanelor aparținând grupurilor vulnerabile. Totodată, s-a ținut cont de respectarea principiului egalității de șanse și de gen și în cadrul activităților și procedurilor de achiziție publică, cu respectarea prevederilor legale în vigoare, respectiv principiul tratamentului egal. Echipamentele tehnologice și soft-ul informatic ce vor fi achiziționate prin proiect pot fi ușor utilizate atât de femei cât și de bărbați, instalarea și controlul lor facilitând executarea sarcinilor și atribuțiilor primite.

3. Produsul/ serviciul

Investiția, expusă în cadrul prezentului plan de afaceri, are ca obiectiv crearea capacității de prestare servicii în domeniul **producerii de soft adaptat pe nevoile și specificul fiecărui client**. În acest sens, având în vedere informațiile prezentate anterior, trebuie să precizăm că solicitantul deține expertiza necesară furnizării serviciilor vizate prin prezentul proiect. Serviciile se concretizează în elaborarea de soft particularizat, ce vor putea fi prestate ca urmare a implementării prezentului proiect, sunt prezentate pe module de bază care pot fi îmbunătățite în funcție de dolențele fiecărui solicitant:

3.1. Ce reprezintă



Pachetul de servicii software care vor fi particularizate pe specificul fiecărui client în parte se va compune din 3 module integrate și anume:

✓ **Modulul financiar**: permite generare grafic centralizator și evoluția stadiului cheltuielilor implicate de implementarea proiectului; generare grafic evoluție calendar cereri de rambursare, corelat cu graficul activităților proiectului; depunerea rapoartelor de progres și atingerea indicatorilor proiectului; pe lângă funcțiile anterior menționate include și asigură pre-completarea cererilor de rambursare ce urmează a fi depuse;

✓ **Modulul de monitorizare a evoluției activităților proiectului**: permite generare grafic evoluție și urmărire progres activități; pe lângă funcțiile anterior menționate permite generare grafic achiziții publice și generare grafic depuneri rapoarte de progres;

✓ **Modulul de asistare a sistemului decizional prin indicarea evoluției indicatorilor tehnici și financiari aferenți proiectului în cauză**: pachet de bază: permite urmărirea progresului și explicitarea modului în care până într-un anumit moment al intervalului de timp în care se implementează proiectul poate fi vizualizat în ce măsură au fost realizați indicatorii direcți (rezultatele imediate) sau urmează să se materializeze ori nu au fost atinși deloc; pe lângă funcțiile anterior menționate asigură cuantificarea și evidențierea rezultatelor induse aferente proiectului ce se implementează (indicatori indirecti);

Toate cele 3 module vor fi integrate într-o singură aplicație informatică, adaptată cerințelor și condițiilor impuse de Programele de finanțare, pe care întreprinderea solicitantă dorește să-și creeze capacitatea necesară prestării serviciilor. Toate modulele vor fi create cu ajutorul software-ului de programare, care este prevăzut a se achiziționa prin prezentul proiect de investiții. În realizarea aplicației software pe module, se va utiliza programarea orientată pe obiect, datorită avantajelor pe care aceasta le oferă: modelarea obiectelor aplicațiilor, modularitatea, reutilizabilitatea și extensibilitatea codului care conduc la o mai mare productivitate și dezvoltarea unei mari calități a aplicațiilor.

3.2. Ce nevoi satisface

Principalele nevoi, identificate în rândul clienților săi, pe care le vor putea satisface serviciile oferite ca urmare a realizării investiției se referă la necesitatea sporită de eficientizare a procesului de implementare, din punct de vedere financiar și operațional, a diferitelor proiecte de investiții finanțate din fondurile structurale, prin diferite programe operaționale, în diverse domenii de activitate. Astfel beneficiarii unui proiect de investiții aprobat vor putea să-și îmbunătățească în mod semnificativ activitatea de management a implementării proiectului prin:

✓ urmărirea și evidențierea strictă a cheltuielilor implicate de realizare proiectului respectiv;

✓ atenționarea timpurie cu privire la diversele activități solicitate de managementul implementării (spre ex. aplicația software va genera mesaje de atenționare și avertizare că în luna precedentă celei în curs urmează depunerea unei cerei de rambursare însoțită de raportul de progres; sau urmează a se realiza o activitate care nu a fost inițiată până la momentul respectiv etc.);

✓ posibilitatea monitorizării gradului de realizare a diferitelor activități derulate în perioada de implementare a proiectului, în vederea consemnării dacă au fost realizate integral/parțial/deloc, precum și în perioada de timp prestabilită în calendarul activităților proiectului, pentru a putea adopta din timp măsuri corespunzătoare de remediere/rezolvare a anumitor probleme apărute/constatate;

✓ monitorizarea gradului de atingere al indicatorilor proiectului de investiții, pentru a putea vedea în ce măsură proiectul își atinge obiectivele desemnate și respectă conținutul și modul de implementare prevăzut în cererea de finanțare;

✓ creșterea gradului de operativitate și cooperare în rândul membrilor echipei de implementare a proiectului în cauză.

3.3. Etape în procesul de prestare a serviciului

Firma solicitantă va utiliza modelul în cascada pentru a realiza aplicația program deoarece prezintă mai multe avantaje, dintre care cele mai importante se referă la faptul că este ușor de însușit de către membrii echipei de analiză și proiectare.

Etapele realizării aplicației informatice sunt următoarele:

- ✗ analiza sistemului informațional existent (analiza de sistem);
- ✗ proiectarea sistemului informatic;
- ✗ elaborarea și testarea programelor;
- ✗ implementarea sistemului informatic;
- ✗ exploatarea curentă și menținerea în funcțiune a sistemului informatic.



3.4. Beneficii pentru clienți

Dintre principalele beneficii aduse clienților, prin intermediul serviciilor IT oferite și implicit prin programul software care va veni în ajutorul clientului pentru o mai bună gestionare a implementării proiectelor de investiții cofinanțate din fonduri nerambursabile, putem enumera:

- ☒ oferirea unui raport calitate/preț (tarif) optim;
- ☒ creșterea semnificativă a gradului de eficiență, rapiditate și precizie în derularea procesului de implementare al unui proiect de investiții;
- ☒ asigurarea respectării în implementare a prevederilor cererii de finanțare, planului de afaceri și contractului de finanțare încheiat cu OI;
- ☒ îmbunătățirea procesului de comunicare și interrelaționare cu potențialii clienți ai companiei solicitante, prin oferirea de asistență atât în faza de pre-implementare a softului cât și în stadiul post-implementare.

În ceea ce privește dezvoltarea durabilă și eficiența energetică, proiectul de investiții respectă principiile de abordare durabilă asigurând un echilibru între sistemele socio-economice și elementele capitalului natural, satisfăcând nevoile prezentului, fără a compromite posibilitatea generațiilor viitoare de a-și satisface propriile nevoi, prin prisma faptului că echipamentele ce vor fi achiziționate sunt nepoluante și sunt confecționate din materiale (în proporție de 95% reciclabile) care nu afectează negativ mediul înconjurător, acestea fiind prietenoase cu mediul (green).

De asemenea se va proceda la reciclarea materialelor consumabile utilizate în proiect (hârtie, materiale plastice, sticlă, ambalaje de cauciuc și alte deșeuri rezultate în urma instalării și punerii în funcțiune a noilor dotări, echipamente și a programului informatic);

3.4. Modul în care tehnologiile noi sunt utilizate în producerea/ menținerea/ dezvoltarea serviciului

Utilizarea modelelor generice în procesele ingineriei software prezintă o serie de avantaje, după cum urmează:

- ↳ promovează integrarea datelor și a aplicațiilor;
- ↳ facilitează partajarea datelor și a structurilor de date, introducând descrieri abstracte (TAD - Tipuri Abstracte de Date) și contribuind la reducerea redundanței datelor;
- ↳ asigură un cadru funcțional pentru verificarea și testarea conceptuală a modificărilor;
- ↳ oferă un suport pentru integrarea sistemelor operative cu cele de analiză/manageriale;
- ↳ asigură reducerea riscurilor și a costurilor de dezvoltare și mentenanță a aplicației;
- ↳ contribuie la dezvoltarea de standarde și proceduri de lucru operaționale;

3.5. Avantaje competiționale

Prin investiția în noile dotări, echipamente și soft specific, întreprinderea solicitantă are posibilitatea furnizării unor servicii de realizare a unei aplicații software dedicată și plătită în totalitate pe specificul fiecărui client, unde noua tehnologie are avantajul de a depista posibilele deficiențe apărute în desfășurarea procesului de implementare al unui proiect, evidențiind astfel dacă activitățile, cheltuielile și indicatorii proiectului au fost respectate, în concordanță cu specificațiile din cererea de finanțare sau în caz contrar s-au efectuat modificări față de planul inițial prevăzut. Aplicația software vizată prin prezentul proiect se caracterizează printr-o acuratețe deosebită în exploatare și poate fi utilizat pentru a analiza și evalua stadiul implementării unui proiect la un anumit moment de timp.

3.6 Principalii furnizori de materii prime și materiale.

Nu este cazul

4. Piața

Proiectul de investiții este localizat în Municipiul Craiova, județul Dolj, Regiunea Sud-Vest. Serviciile puse la dispoziție, ca urmare a implementării prezentului proiect au acoperire la nivel național, în zona, aria sau localitatea unde se identifică nevoi și solicitări în acest sens.

Ținând cont de faptul că aria de acoperire a serviciilor oferite de întreprindere se situează la nivel regional și național, apare astfel un avantaj major pentru firma solicitantă, existând un număr foarte mare de solicitări, respectiv potențiali clienți pentru astfel de servicii specializate. În prezent, numărul concurenților direcți, existenți pe piața națională în acest domeniu, este nul, având în vedere că nu există firme care să presteze astfel de servicii specializate în managementul proiectelor finanțate din fonduri europene. Prestarea unor servicii de notorietate ale firmei solicitante pe un anumit segment de piață, respectiv realizare de soft particularizat pe specificul clientului,



asigură apartenența la un sector de piață aparte cu ofertă limitată sau inexistență și o cerere în continuă creștere. Beneficiarii firmei solicitante sunt: instituțiile publice, întreprinderile mari, IMM-urile, ONG-urile și orice altă categorie care intră sub incidența eligibilității fondurilor structurale.

Transformările majore în ceea ce privește structura sectorială a economiilor țărilor est-europene, corelate cu creșterea semnificativă a PIB, a numărului de locuri de muncă, precum și cu intensificarea comerțului internațional, au determinat o evoluție semnificativă a sectorului de servicii și în aceste țări, persistând, totuși, diferențele față de țările dezvoltate, precum și între diversele țări aflate în tranziție, în ceea ce privește rolul și performanțele sectorului de servicii. Structura valorii adăugate brute pe ansamblul Uniunii Europene arată că serviciile participă cu peste 71% la formarea acesteia, restul fiind contribuția industriei (circa 20%), construcțiilor (6%) și agriculturii cu mai puțin de 2 procente¹. În România, IMM-urile au constituit, în ultimii ani, un factor generator de progres, la nivel economic. Progresele înregistrate în domeniul tehnologiei informației, ce au influențat structura și organizarea serviciilor, au determinat numeroase schimbări în modul de prestare a serviciilor pentru întreprinderi și au avut ca efect îmbunătățirea capacității de comercializare a serviciilor prin transfer electronic. Serviciile de afaceri cu livrare electronică se constituie astfel într-unul dintre sectoarele cu cea mai rapidă creștere în comerțul internațional, fluxurile fiind orientate – în concordanță cu fenomenul de delocalizare – dinspre țările în curs de dezvoltare către cele dezvoltate. Din acest punct de vedere România are un potențial ridicat, evoluțiile pozitive din ultimii ani putând fi amplificate, cu efecte directe asupra balanței de plăți. Serviciile IT contabilizează 57% din cifra de afaceri totală a pieței; cele mai multe servicii fiind derulate în domeniile managementului operațiunilor, servicii în tehnologia informației, consultanța strategică, managementului de proiect și consultanța în resurse umane. Având în vedere stadiul incipient al dezvoltării și prestării de servicii care au la bază elaborarea de soft informatic particularizat pe specificul clientului, în domeniul managementului proiectelor finanțate din fondurile structurale, existent în România considerăm extrem de oportună fructificarea prezentei investiții, mai ales în contextul actual în care serviciile oferite în domeniul tehnologiei informației este în continuă creștere cu perspective destul de importante și în viitor, care sunt corelate cu importanța tot mai mare care li se acodă dar și de implicarea tot mai semnificativă în toate strategiile naționale, europene și mondiale, care se bazează într-o proporție din ce în ce mai mare pe serviciile din acest domeniu.

În prezent, obiectivul global al firmelor românești îl reprezintă creșterea productivității în vederea reducerii decalajelor față de productivitatea medie la nivelul Uniunii Europene. Instrumentele principale care susțin acest obiectiv general sunt atât fondurile proprii ale firmelor, cât și fondurile comunitare oferite de U.E. (Fondurile Structurale și Fondul de Coeziune).

Procesul de maturizare a pieței de servicii în tehnologia informației, va continua și se va intensifica: pe de o parte, clienții vor solicita servicii de elaborare și realizare de soft-uri din ce în ce mai complexe, ce vor presupune echipe mai mari de specialiști, acoperind mai multe zone și domenii de competență, iar pe de altă parte, deschiderea pieței determinată de integrarea în structurile economico-politice ale Uniunii Europene, va conduce companiile românești să identifice metode de creștere pentru a putea face față concurenței firmelor străine. Procentul de creștere anuală se estimează a se situa între 20-25%, până la maturizarea completă a pieței.

Proгноza cererii

Caracteristicile principale ale domeniului IT, ca și a altor industrii afectate de criza financiară, au fost bugetele reduse. Ele au coborât cu 15-25%, iar proiectele pentru firme IT cu 10-30%, intrucat putem discuta de o plaja larga, unde situatiile difera de la un sector la altul si de la o companie la alta.

Pentru anul 2022, consultanții PAC prevăd o creștere a pieței de soft locale, care va fi însă puternic influențată de cererea din sectorul public. Astfel, PAC estimează o posibilă creștere totală de aproximativ 10% (raportat la valoarea pieței în 2018-2019), ceea ce ar putea reprezenta un nou start pe o curbă ascendentă a dinamicii pieței în România.

Segmentarea pieței serviciilor de elaborare soft particularizat pe cerințele și specificul clientului, aduce în prim plan următoarele categorii de potențiali clienți ai întreprinderii solicitante, care vor putea fi atrași în urma derulării prezentei investiții: autorități publice, precum și firme și organizații private.

Servicii ce vor putea fi oferite de firma solicitantă vizează toate categoriile de persoane juridice, indiferent de puterea lor politică, administrativă, economică și financiară, care sunt situate pe întreg teritoriul României.



Nivelul de concurență în segmentul de piață vizat pe domeniul fondurilor structurale este inexistent, caz în care, prin impunerea unui nivel ridicat de competitivitate al firmei solicitante este posibilă identificarea cotei de piață și impunerea unui anumit trend pe piață.

Principalii concurenți specializați în activități de servicii în tehnologia informației, aferenți întreprinderii solicitante, de pe piața locală, sunt: S.C. BATM Systems S.R.L., S.C. Blue Software S.R.L., S.C. IT Six S.R.L., S.C. CS Romania S.R.L., S.C. Net Rom S.R.L. și S.C. SyncRO Soft S.R.L. Alte firme concurente sunt reprezentate de societăți care desfășoară o activitate caracterizată prin universalizare - prestează servicii IT în mai multe domenii.

Avantajele S.C. ProMCons S.R.L. față de concurenți

Avantajele S.C. ProMCons S.R.L. față de concurenți provin din focalizarea pe un domeniu greu accesibil oricărei firme dat și tarifulor accesibile practicate pe piață pentru serviciile oferite.

Avantajul concurenților

Avantajul concurenților constă într-un număr mai mare de angajați și o bază materială mai dezvoltată, lucru care poate fi contracarat de S.C. ProMCons S.R.L. prin investiția în noile echipamente și soft, odată cu aprobarea prezentului proiect care în același timp va genera locuri de muncă adiționale.

Realizarea unei analize swot, cu incidență asupra activității serviciilor vizate în tehnologia informației, a reliefat următoarele puncte tari (strengths), puncte slabe (weaknesses):

Puncte tari (strengths)

- creșterea gradului de flexibilitate față de nevoile și schimbările pieței,
- utilizarea unor echipamente tehnologice de ultimă generație în domeniul realizării de soft particularizat,
- oferirea unui pachet complet de servicii prin mixul de activități complementare și unicitatea serviciilor prestate în regiunea S-V Oltenia.

Puncte slabe (weaknesses)

- costuri semnificative cu promovarea și publicitatea serviciilor, având în vedere gradul lor de noutate pe piață;
- imperfecțiunea și ambiguitatea legislației existente în vigoare;
- reacția lentă a segmentului de piață vizat, la noile servicii.

Comportamentul cumpărătorilor

Clienții care achiziționează astfel de servicii sunt influențați în mare parte de trendul pieței serviciilor în tehnologia informației, care conform prognozelor efectuate de specialiști în domeniu, va înregistra o pantă ascendentă în următorii 5 ani, ca urmare a nevoii de dezvoltare masivă în România, în vederea alinierii la standardele tehnologice, de calitate și mediu ale celorlalte state dezvoltate membre U.E. Modalitățile efective, prin care vor fi atrași și păstrați clienți au în vedere diferite metode de fidelizare a acestora care se referă la: oferirea de tarife promoționale pentru anumite tipuri de servicii, oferirea unor pachete promoționale de servicii, a diferențierii tarifulor în funcție de complexitatea serviciilor solicitate, consilierea gratuită în alegerea și desemnarea soluției tehnice optime în funcție de situația vizată etc.

Distribuția serviciilor ce se finalizează cu obținerea unui soft particularizat pe specificul clientului se realizează în mod direct, de către personalul de specialitate al firmei. În etapa de prestare a serviciilor, angajații firmei solicitante inițiază contactul cu firma beneficiară, în vederea stabilirii tipului de aplicație pe care îl dorește, precum și a evaluării capacității tehnice necesare implementării aplicației. Ulterior, după faza de testare se va proceda la implementarea acestora în structurile clientului solicitant și se proceda la instruirea acestuia cu privire la modul de utilizare și exploatare.

5. Strategia de marketing

Serviciile în tehnologia informației, ce vor putea fi oferite cu titlu profesional de către întreprinderea solicitantă, asigură asistență specializată, sfaturi, soluții și ajutor independent pentru rezolvarea problemelor și eficientizarea modului de implementare al proiectelor finanțate din fonduri structurale ale clienților beneficiari.

Orientarea de marketing a activității de servicii în tehnologia informației, promovate de către întreprinderea solicitantă înseamnă orientarea spre client, piață și profit. Piața globală în domeniul tehnologiei informației devine tot mai competitivă și intens concurată. În condițiile în care adeseori lipsesc barierele de intrare pe piață, participanții activi pe piață trebuie să se diferențieze între ei pentru a atrage și fideliza clienții.

Strategia de marketing va avea la bază punctele tari ale afacerii, avantajele prin care serviciile oferite se disting de cele ale competitorilor și oportunitățile pe care le valorifică această investiție.

Punctele tari ale afacerii includ:

- expertiză aplicativă;
- accesarea ajutorului de minimis pentru finanțarea nerambursabilă a 95% din costurile eligibile ale proiectului;
- competență și motivare din partea personalului în vederea gestionării noului tip de serviciu ce va fi pus la dispoziție;
- echipamente tehnologice de ultimă generație (ca urmare a implementării proiectului de față).
- parteneriate stabile cu actori regionali, naționali și internaționali de dezvoltare.

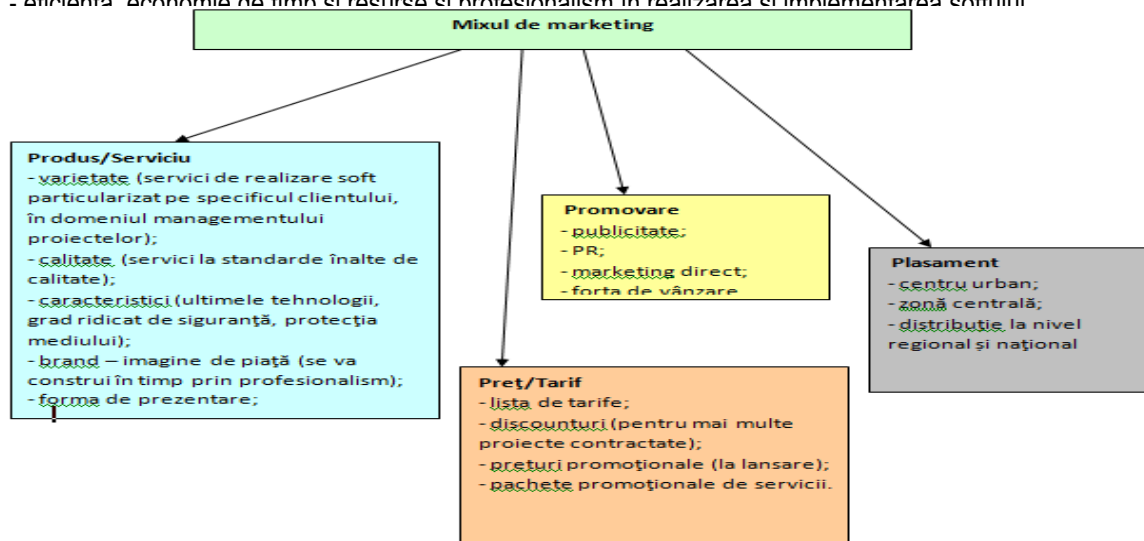
Dintre avantajele față de competitori, pe care întreprinderea solicitantă le deține, enumerăm:

- ✓ eficiență operațională – termene de execuție normale sau în regim de urgență;
- ✓ eficiență economică prin calitate – creșterea calității serviciilor oferite, în paralel cu minimizarea costurilor;
- ✓ flexibilitate sporită, atât în adoptarea soluției tehnice potrivite, cât și în furnizarea serviciului;
- ✓ îmbunătățirea continuă a activității de bază;
- ✓ dezvoltarea profesională continuă a personalului;

Se dovedește a fi deosebit de oportună și necesară o investiție în domeniul serviciilor de software, în Regiunea Sud-Vest Oltenia, care are un foarte mare potențial pentru activități de asistență în implementare de proiecte finanțate din fonduri nerambursabile, datorită multiplelor companii private existente, care au nevoie acută de creștere și dezvoltare pe piață, cât și ca urmare a numeroaselor proiecte ce se vor derula pentru reabilitarea/modernizarea/construirea infrastructurii urbane la standarde impuse de UE.

Principalele puncte tari ale serviciilor oferite de întreprinderea solicitantă în raport cu competitorii potențiali includ:

- gradul de inovație ridicată a serviciilor de soft oferite pe piață;
- oferirea de pachete de servicii integrate (funcții de bază și funcții opționale, în funcție de solicitări)
- eficiență, economie de timp și resurse și profesionalism în realizarea și implementarea softului



Politica de preț a întreprinderii solicitante va fi pe deplin utilizată în folosul acesteia în condițiile în care ea beneficiază de o viziune de perspectivă asupra evoluției pieței-țintă. Nivelul tarifelor estimate nu este prohibitiv, ci se încearcă dezvoltarea și extinderea portofoliului de clienți la nivel național, cu implicații pozitive asupra cotei de piață deținute. Având în vedere că prin proiect se dorește crearea unui portofoliu de clienți, în consecință, se vor avea în vedere următoarele tipuri de servicii specifice domeniului de asistență în derularea managementului proiectelor finanțate din fonduri nerambursabile, pentru care vor avea în vedere următoarele tarife estimative:

Tip serviciu – soft informatic specializat pe managementul proiectelor	Tarif practicat – lei
<u>Modulul financiar</u>	6.753,93
<u>Modulul de monitorizare a evoluției activităților proiectului</u>	5.628,27
<u>Modulul de asistare a sistemului decizional prin indicarea evoluției indicatorilor tehnici și financiari aferenți proiectului</u>	4.502,62



Pentru firma solicitantă, publicitatea înglobează totalitatea acțiunilor care au drept scop prezentarea indirectă orală sau vizuală a unui mesaj în legătură cu serviciile care au la bază crearea de soluții software pliabile pe specificul și nevoile clientului.

Principalele instrumente de promovare a serviciilor oferite de S.C. ProMCons S.R.L. vizează:

- promovarea prin intermediul site-ului web
- realizarea și distribuirea de materiale promoționale/informative (pliante, broșuri, banere);
- participarea la conferințe, seminarii, expoziții tehnice și servicii profesionale;
- publicitate prin mass media;
- publicitate prin asocierea serviciilor în tehnologia informației cu alte servicii profesionale (consultanță în management și afaceri, asistență juridică etc) în vederea furnizării de pachete de servicii integrate.

Pentru oricare dintre pachetele de servicii descrise anterior, se va acorda consultanță gratuită care are ca obiectiv să asigure identificarea, analizarea și stabilirea specificului softului în vederea satisfacerii nevoilor clientului, beneficiar al proiectului finanțat din fonduri nerambursabile pe care dorește să îl implementeze. În același timp, vor fi create pachete de servicii pentru acei clienți care doresc mai multe tipuri de servicii, care vor fi însoțite de discount-uri ce se vor stabili în funcție de complexitatea softului elaborat și perioada de timp în care se va executa proiectul.

Principalele canale de distribuție avute în vedere sunt:

- distribuția directă – prin perceperea tarifelor diferențiate pe categorii de servicii;
- distribuție de pachete de servicii – prin intermediul partenerilor întreprinderii solicitante.

În cea mai mare parte firma solicitantă, încearcă să comunice cu clienții săi prin intermediul mijloacelor web, având în vedere că acesta este modul cel mai simplu, puțin costisitor și eficient.

În cadrul strategiei de vânzări firma solicitantă va dispune de un site pe internet pentru ca, potențialii sau clienții deja existenți să poată lua legătura mai ușor cu aceasta prin comunicarea unor adrese de contact cât și a tarifelor sau ofertelor întreprinderii în timp real. În acest fel întreprinderea poate să își gestioneze mult mai eficient relațiile cu clienții săi. Adaptarea informațiilor furnizate pe canale electronice clienților reprezintă modalitatea cea mai eficientă din punct de vedere al costurilor și utilității sale. Acțiunile incluse în strategia de vânzări sunt în mod direct corelate cu instrumentele prin care se va realiza promovarea serviciilor în tehnologia informației, respectiv soft particularizat pe specificul și nevoile fiecărui client în parte.

Pe baza analizei pieței și a strategiei de marketing propuse, se estimează următoarele niveluri de încasări anuale:

Tip servicii	Încasări - lei
<u>Modulul financiar</u>	31.146,59
<u>Modulul de monitorizare a evoluției activităților proiectului</u>	42.212,04
<u>Modulul de asistare a sistemului decizional prin indicarea evoluției indicatorilor tehnici și financiari aferenți proiectului</u>	28.141,36
TOTAL	107.500,00

6. Necesarul de finanțare (maxim 1 pagina)

- Prezentarea capitolelor de cheltuieli

1. Taxe pentru înființarea și autorizarea funcționării întreprinderii (contribuție proprie)	Numar	Cost unitar			Valoarea acoperită din ajutor de minimis (în limita subvenției) (inclusiv TVA)	Valoarea contribuție proprie (inclusiv TVA)	TOTAL
Taxe de înființare	1	1000				1000	1000
2.1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat din întreprindere	Nr luni implementare	Cost lunar					
Angajat 1	4	2500			10000		10.000,00
Angajat 2	4	2500			10000		10.000,00
Contribuții sociale angajați	4	3766			15.064,00		15.064,00



2.3 Materiale consumabile si materii prime aferente functionarii intreprinderilor	luni	cost				
Materiale consumabile	4	500			0	2.000,00
2.11. Cheltuieli de informare si publicitate aferente functionarii intreprinderilor	Bucati					
Broșuri	250	4			700	1.000,00
Pliante	250	2			500	500,00
Flyere	500	1			500	500,00
2.12.4. Mobilier, aparatura, birotica, echipamente de protectie a valorilor umane si materiale						
Laptop	2,00	6500			13000	13.000,00
Multifunctionala	1,00	13000			13000	13.000,00
Birouri	2,00	250			500	500,00
Scaune	4,00	350			1400	1.400,00
2.13.4. Concesiuni, brevete, licente, marci comerciale, drepturi si active similare						
Licenta soft programare	1	5000			5000	5.000,00
Licenta office	2	1000			2000	2.000,00
Licenta sistem operare	2	750			1500	1.500,00
2.14.1. Cheltuieli aferente diverselor achizitii de servicii specializate, pentru care Beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesara;						
Realizare site web	1	2250			2250	2.250,00
Promovare site web	1	2500			2500	2.500,00
Servicii contabilitate	4	350			1400	1.400,00
Valoarea acoperită din ajutorul de minimis					78.414,00	
Contribuție proprie					4.200,00	
Total buget proiect					82.614,00	

- Modul de finanțare a activității firmei (finanțare din schema de minimis, fonduri proprii, etc.).

Finanțarea proiectului de cercetare se va realiza prin intermediul proiectului de investiții propus, atât din subvenția primită în proporție de 94,92% cât și din contribuția proprie a beneficiarului în proporție de 5,08%, la valoarea totală eligibilă a proiectului. Mecanismul de finanțare în perioada de implementare a proiectului va fi conform prevederilor contractului de finanțare cât și Instrucțiunilor și Recomandărilor oferite de Finanțator.

Menționăm faptul că solicitantul nu va contracta un credit bancar pentru susținerea investiției, punând la dispoziție resurse financiare, tehnice, umane și logistice proprii în vederea unei implementări de succes a proiectului.

7. Planul financiar (maxim 3 pagini)

7.1 Proiecția veniturilor/vânzărilor

Pentru fundamentarea proiecțiilor pe venituri, s-a pornit de la specificul activității firmei și anume activități de realizare a soft-ului la comandă (software orientat client) - CAEN 6201. Principalele venituri generate de investiția ce face obiectul prezentului proiect de investiții sunt **veniturile din prestarea serviciilor de realizare software la comandă în managementul de proiect**. În dimensionarea acestor venituri au fost formulate ipoteze privind: **capacitatea de prestare servicii** (cuantificată prin tipul și numărul de servicii oferite) și **nivelul tarifului** mediu de vânzare per tip de serviciu. Metodologia de calcul utilizată:

- Pentru fundamentarea realistă a veniturilor, estimăm că în primul an de operare a investiției, capacitatea de prestare servicii va fi de circa 85%, urmând ca în următorii ani de operare, aceasta să crească gradual, ajungând la 100% în cel de-al III-lea an de la finalizarea investiției.
- Tariful mediu de vânzare/tip de serviciu este stabilit de către prestator în funcție de tipul și complexitatea soft-urilor solicitate, cu raportare la media tarifelor existente pe piață pentru acest tip de serviciu. Ca urmare a implementării prezentului proiect de investiții și susținerii capacității de prestări servicii în domeniul realizării de



software la comanda avem în vedere următoarele categorii de venituri:

Nr. crt.	Tipuri de servicii oferite	Tarif unitar (lei cu TVA)	Cantitate	Valoare (lei cu TVA)
1.	<u>Modulul financiar – pachet de bază:</u> -grafic evoluție cheltuieli -grafic evoluție calendar cereri de rambursare <u>Modulul financiar – pachet opțional:</u> -pre-completarea cererilor de rambursare	6.753,93 1.125,65	5 buc. 3 buc.	33.769,63 3.376,96
2.	<u>Modulul de monitorizare a evoluției activităților proiectului – pachet de bază:</u> -grafic evoluție și progres activități implicate de implementarea proiectului <u>Modulul de monitorizare a evoluției activităților proiectului – pachet opțional:</u> -grafic achiziții publice -grafic evoluție calendar rapoarte de progres	5.628,27 2.814,14	5 buc. 5 buc.	28.141,36 14.070,68
3.	<u>Modulul de asistare a sistemului decizional prin indicarea evoluției indicatorilor tehnici și financiari aferenți proiectului – pachet de bază:</u> -situația evoluției indicatorilor direcți (rezultate imediate) ai proiectului (tabel+grafic) <u>Modulul de asistare a sistemului decizional prin indicarea evoluției indicatorilor tehnici și financiari aferenți proiectului – pachet de bază:</u> -situația evoluției indicatorilor indirecti (rezultate induse) ai proiectului (tabel+grafic)	4.502,62 1.125,65	5 buc. 5 buc.	22.513,09 5.628,27
Total (lei cu TVA)				107.500,00

Veniturile estimate în perioada implementării și în următorii 3 ani de la finalizarea investiției:

Specificație	U.M.	Implementare	Operare		
		2015	2016	2017	2018
Venituri din prestări servicii de personalizare obiecte diverse	lei	6.684,68	107.500,00	115.562,52	124.229,68

➤ **Alte venituri de exploatare:**

Fondurile nerambursabile (27.900,00 lei) vor fi trecute anual pe alte venituri din exploatare pe măsura amortizării echipamentelor care fac obiectul investiției (câte 6.975,00 lei în fiecare an după finalizarea implementării investiției).

7.2 Estimarea elementelor de cost

Fundamentarea proiecțiilor pentru cheltuieli este în corespondență directă cu specificul activității firmei, și anume **servicii de realizare software la comandă în management de proiect**. Estimarea cheltuielilor de exploatare – pornește de la valoarea prezentului proiect de investiții, în corelare cu necesarul de servicii care trebuie prestate, exceptând cheltuielile cu amortizarea, care se vor stabili ținând cont de valoarea mijloacelor fixe și de durata normală de funcționare. Costurile pentru operarea investiției includ următoarele categorii de cheltuieli specifice exploatării obiectivelor de investiții din domeniu. În cele ce urmează ne propunem să facem o estimare a acestor categorii de costuri pe intervalul de analiză ce cuprinde perioada de implementare și în următorii 3 ani de la finalizarea investiției.

(a) Cheltuieli cu materiale consumabile - papetărie, cartușe imprimantă, birotică și alte materiale consumabile utilizate la birou.– în acest sens estimăm o creștere graduală a consumului specific aferentă fiecărei categorii de cheltuieli cu materiale consumabile conform capacității de prestare servicii estimată: 85% din capacitatea maximă de consum în anul 1, 92,5% în anul 2 și 100% în anul 3 de operare a investiției. Prețul de achiziție pentru cheltuieli materiale - a fost luat în considerare media prețurilor existente pe piață pentru fiecare categorie de materiale consumabile utilizate, corectate cu o rată de creștere de 2,5%, conform intervalului mediu al inflației anuale a prețurilor ținută de B.N.R. Detalierea costurilor unitare aferente consumului de materiale consumabile privind capacitatea lunară estimată de prestări servicii este prezentată în cele ce urmează:

Cantitate kg/m ²	Preț unitar	Valoare lunară	Valoare anuală (lei)
20	45,00	900,00	10.800,00



Centralizarea costurilor anuale privind obiectele și materialele consumabile necesare, este prezentată în cele ce urmează:

Specificație	U.M.	Implementare	Operare		
		2015	2016	2017	2018
Cheltuieli cu materiale consumabile necesare prestării serviciilor	lei	2.000,00	10.800,00	11.610,00	12.480,75

a. **Cheltuieli cu utilitățile**

b.1 Cheltuieli cu apa - este considerat un consum aferent utilizării investiției de 8 mc/lună; tariful de achiziție pentru apă – conform strategiei de tarificare a furnizorului de apă, care prevede o creștere anuală medie a tarifului de 5%.

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Implementare	Operare		
			Anul 2015	Anul 2016	Anul 2017	Anul 2018
1.	Consum de apă					
1.1.	Consum anual	mc	0	96	96	96
1.2.	Tarif mediu unitar	lei/mc	3,86	4,05	4,26	4,47
1.3.	Total cheltuieli cu apa	lei	0,00	388,80	408,96	429,12

b.2 Cheltuieli cu energia - consumul lunar de energie ulterior implementării investiției, este estimat la 1000 kWh; tariful de achiziție pentru energie – conform strategiei de tarificare a furnizorului de energie, asupra căruia se va avea în vedere corectarea cu o rată de creștere de 2,5% pe an, conform indicelui ratei inflației țintit de B.N.R.

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Implementare	Operare		
			Anul 2015	Anul 2016	Anul 2017	Anul 2018
2.	Consum de energie electrică					
2.1.	Consum anual	kWh	0	12000	12000	12000
2.2.	Tarif mediu unitar	lei/kWh	0,50	0,51	0,53	0,54
2.3.	Total cheltuieli cu energia electrică	lei	0,00	6.120,00	6.273,00	6.429,82
3.	Cheltuieli totale cu utilitățile	lei	0,00	6.508,80	6.681,96	6.858,94

c. Cheltuieli cu personalul - prin implementarea proiectului propus, vor fi achiziționate echipamente tehnologice specifice, cu ajutorul cărora vor fi desfășurate activități de personalizare prin broderie. În acest sens vor fi create 2 noi locuri de munca pentru tineri până în 35 de ani pe o perioadă nedeterminată, cu normă întreagă de lucru. Vom menține locurile de muncă pentru tineri pe întreaga perioadă implementării proiectului de investiții continuând pe o perioadă de cel puțin 7 luni. Creșterile salariale anuale preconizate sunt de 3%. Cheltuielile cu salariile și cele cu contribuțiile aferente pentru primul an de la finalizarea investiției (anul 2016), sunt prezentate în tabelul următor:

Cheltuieli cu personalul	Nr angajați	Venit net lunar individual	Contribuții angajat și angajator	Nr. luni de contract pe an	Salarii anuale	Contribuții anuale
Angajat 1	1	1.081,00	765,00	12	12.972,00	9.180,00
Angajat 2	1	1.081,00	765,00	12	12.972,00	9.180,00
Total	3	-	-	-	25.944,00	18.360,00

Cheltuielile cu salariile noilor angajați în perioada 2015-2018 sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Elemente de cost	U.M.	2015	2016	2017	2018
Cheltuieli cu salariile	lei	20.000,00	25.944,00	26.722,32	27.523,99
Cheltuieli cu contribuțiile sociale	lei	15.064,00	18.360,00	18.910,80	19.478,12
Total cheltuieli cu personalul nou angajat	lei	35.064,00	44.304,00	45.633,12	47.002,11

d) **Cheltuieli cu amortizarea**- metoda de amortizare utilizată pentru utilajele achiziționate este amortizarea liniară, conform duratei normale de funcționare din cadrul [Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe](#); conform acestuia, mijloacele fixe încadrate în grupa 2.2.9. au o durată medie normală de funcționare cuprinsă între 2 și 4 ani. Astfel rezultă o anuitate anuală de 6.975,00 (27.900,00 lei / 4 ani); regimul de amortizare utilizat în cadrul întreprinderii fiind cel liniar.

Specificație	U.M.	Anul 2016	Anul 2017	Anul 2018
--------------	------	-----------	-----------	-----------

Cheltuieli cu amortizările aferente investiției (amortizarea echipamentelor achiziționate)	lei	6.975,00	6.975,00	6.975,00
---	-----	----------	----------	----------

e. **Cheltuieli cu serviciile de colectare a deșeurilor** - costurile estimate cu serviciile de colectare a deșeurilor rezultate în urma desfășurării activității propuse sunt estimate în funcție de capacitate de prestare și tehnologia oferită, în baza cărora se stabilește tariful de colectare pe m³; tariful lunar perceput pentru desfășurarea activității de prestare servicii de realizare software la comandă este de 40 lei/mc, asupra căruia se va avea în vedere corectarea cu o rată de creștere de 2,5% pe an, conform indicelui mediu al ratei inflației. Valoarea anuală rezultată este de 350 lei.

Elemente de cost	U.M.	Anul 2016	Anul 2017	Anul 2018
Cheltuieli cu colectarea deșeurilor	lei	350,00	358,75	367,72

f. **Cheltuieli cu poștă, telecomunicații și internet** - tariful de achiziție pentru servicii cu poștă, telecomunicații și internet – conform strategiei de tarificare a furnizorului de servicii de poștă, telecomunicații și internet, ca medie a tarifului acestor servicii furnizate, asupra căruia se va avea în vedere corectarea cu o rată de creștere de 2,5% pe an, conform indicelui mediu al ratei inflației. Valoarea anuală rezultată este de 2.467,26 lei.

Elemente de cost	U.M.	Anul 2016	Anul 2017	Anul 2018
Cheltuieli cu poștă, telecomunicații și internet	lei	2.467,26	2.528,94	2.592,16

g. **Alte cheltuieli de exploatare** - în acest caz sunt incluse costuri cu specific administrativ, necesare desfășurării activității de prestare servicii (transport materiale, auto propriu, comisioane prestări servicii, servicii de contabilitate, închirieri etc.); aceste costuri sunt estimate ca reprezentând cca. 9% din total costuri de exploatare; și în acest caz pentru anii de operare a investiției se procedează la ajustarea cu o rată de creștere de 2,5% pe an, conform indicelui mediu al ratei inflației.

Specificație	U.M.	Anul 2016	Anul 2017	Anul 2018
Alte cheltuieli de exploatare	lei	7.140,51	7.378,78	7.627,67

Cumulând aceste categorii de cheltuieli și realizând corecțiile enunțate legate de creșterile anuale, rezultă următoarea evoluție a acestor costuri pentru perioada de implementare a investiției și pe următorii 3 ani de la finalizarea investiției:

Elemente/An	U.M.	Anul 2015	Anul 2016	Anul 2017	Anul 2018
Cheltuieli cu obiecte și materiale consumabile	LEI	2.000,00	10.800,00	11.610,00	12.480,75
Cheltuieli cu utilitățile		0,00	6.508,80	6.681,96	6.858,94
Cheltuieli cu personalul		35.064,00	44.304,00	45.633,12	47.002,11
Cheltuieli cu amortizarea		0,00	6.975,00	6.975,00	6.975,00
Cheltuieli cu colectarea deșeurilor		0,00	350,00	358,75	367,72
Cheltuieli cu poștă telecomunicații și internet		0,00	2.467,26	2.528,94	2.592,16
Alte cheltuieli de exploatare		0,00	7.140,51	7.378,78	7.627,67
TOTAL		37.064,00	78.545,57	81.166,55	83.904,35

8. Anexe și alte documente