



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa prioritara 6: Educatie si competente

Obiectiv tematic 10: Efectuarea de investitii in domeniul educatiei, al formarii si al formarii profesionale in vederea dobandirii de competente si a invatarii pe tot parcursul vietii, cu Prioritatea de investitii

Prioritatea de investitii 10.iv: "Sporirea relevantei pe piata fortelor de munca a educatiei si a sistemelor de formare, facilitarea tranzitiei de la educatie la piata fortelor de munca si consolidarea formarii si a sistemelor de formare profesionala, precum si a calitatii lor, inclusiv prin mecanisme de anticipare a competentelor, adaptarea programelor de invatamant si instituirea si dezvoltarea unor sisteme de invatare la locul de munca, inclusiv a unor sisteme de invatare duala si programe de ucenicie"

Obiectiv specific 6.13: Cresterea numarului absolventilor de invatamant tertiar universitar si non universitar care isi gasesc un loc de munca urmare a accesului la activitati de invatare la un potential loc de munca/ cercetare/ inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potential competitiv identificate conform SNC 2015-2020 si domeniile de specializare inteligenta conform SNCDI

Titlul proiectului: Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate

Contract: POCU/829/6/13/141131

Beneficiar: SC IPA SA

PLAN DE AFACERI

TEMA:

**Infiintarea unei firme de constructii -S.C.
EMILIO SRL**

PARTICIPANT (A)

GHERCIOIU LILIANA CRISTINA

GHERCIOIU MIHAI DANIEL



1. Titlul firmei și forma juridică

Afacerea pe care doresc să o înființez are drept scop înființarea unei firme de construcții în zona Regiunii Sud-Vest Oltenia. Obiectul de activitate principal în care se dorește să se realizeze investiția propusă prin proiect este reprezentat de cod CAEN- 4120 lucrări de construcție a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale.

Ideea de afacere a apărut în mod firesc, întrucât întreprinzătorul este licențiat în construcții și și-a desfășurat activitatea în firme de acest tip din România, apoi din Anglia și din Franța. Experiența și dorința de a evolua în continuare în domeniul construcțiilor au fost două din atuurile care au determinat înființarea unei firme de construcții în România.

SC EMILIO CONSTRUCT SRL își desfășoară activitatea pe piața construcțiilor de locuințe civile din Regiunea Sud-Vest Oltenia, realizând lucrări de o calitate înaltă, bazată pe materiale de ultimă generație și pe experiența acumulată în practica întreprinsă pe șantiere din Anglia și Franța.

Întreprinzătorul dorește să înființeze propria afacere în acest domeniu. Din această poziție se dorește crearea unei afaceri care să respecte termenele de execuție, să promoveze calitatea și să practice prețuri sub nivelul celor ale concurenței.

El dorește să crească productivitatea muncii prin achiziționarea unor noi mijloace de producție care să-i permită, în același timp, și îmbunătățirea calității construcțiilor.

Studiul juridic întreprins și consultările cu specialiști din acest domeniu ne-au determinat să alegem forma de societate cu răspundere limitată (SRL), care considerăm că este cea mai adecvată dimensiunilor și responsabilităților noastre în desfășurarea acestei afaceri din domeniu serviciilor.

Adresa sediului social va fi: Craiova, jud.Dolj, str. Nicolae Iorga, nr.102.

Telefon 0724076319

E-mail: ghercioiu.cristina@yahoo.com

2. Cuprins și capitole

- 1. Denumirea firmei și forma juridică**
- 2. Cuprins și capitole**
- 3. Sumar (scurtă introducere)**
- 4. Descrierea firmei (afacerii)**
- 5. Echipa și managementul companiei**
- 6. Prezentare produs(e) / serviciu (ii)**
- 7. Analiza pieței**
- 8. Obiective**
- 9. Strategia firmei/afacerii și implementare**
- 10. Informații financiare**
- 11. Anexe și alte documente**

3. Sumar (scurtă introducere)

Ideea de afacere a apărut în mod firesc, întrucât întreprinzătorul este licențiat în construcții și și-a desfășurat activitatea în firme de acest tip din România, apoi din Anglia și din Franța. Experiența și dorința de a evolua în continuare în domeniul construcțiilor au fost două din atuurile care au determinat înființarea unei firme de construcții în România.

SC EMILIO CONSTRUCT SRL își va desfășura activitatea pe piața construcțiilor de locuințe civile din Regiunea Sud-Vest Oltenia, realizând lucrări de o calitate înaltă, bazată pe materiale de ultimă generație și pe experiența acumulată în practica întreprinsă pe șantiere din Anglia și Franța.

Întreprinzătorul dorește să înființeze propria afacere în acest domeniu. Din această poziție se dorește crearea unei afaceri care să respecte termenele de execuție, să promoveze calitatea și să practice prețuri sub nivelul celor ale concurenței.

El dorește să crească productivitatea muncii prin achiziționarea unor noi mijloace de producție care să-i permită, în același timp, și îmbunătățirea calității construcțiilor.

4. Descrierea firmei (afacerii)

Societatea își propune să realizeze diverse construcții civile (case, garaje, drumuri etc.) și reparații/întrețineri ale acestora, iar ele se încadrează la codul CAEN 4120. În acest sector, în România s-au înregistrat de câțiva ani creșteri substanțiale, iar oferta este în scădere ca urmare a fenomenului de migrație a forței de muncă în vestul Europei. Prin urmare, este de așteptat ca lansarea firmei în afaceri să se realizeze fără mari eforturi, întrucât cererea din construcții se menține la niveluri care depășesc oferta actuală.

Cu un colectiv de 5 salariați, societatea a previzionat pentru anul 2022 o cifră de afaceri de 1500000 ron, urmând ca în următorii ani valoarea acestui indicator să crească cu aproximativ 10% anual. Profitul urmează să se situeze la nivelul a 100000 ron în primul an, cu un ritm mediu anual de creștere de 10% până în anul 2024.

Având în vedere colectivul societății și evoluția cererii și a ofertei pe piața construcțiilor din regiune se estimează că afacerea va fi una de succes cu condiția păstrării forței de muncă și a seriozității activității sale.

Funcția	Nume și prenume	Studii	Experiență profesională
Director general	Ghercioiu Liliana Cristina	FEAA Craiova Sectia Marketing	Economist- 10 ani

2. Resursele umane

Categorie personal	Total	Cu contract de muncă pe perioadă nedeterminată	Cu contract de muncă pe perioadă determinată sau de colaborare
Zidari	2	2	-
Fierar-betoniști	1	1	-
Dulgher	1	1	-
Total	4	4	-

Resursele umane care vor face parte din societate au lucrat împreună cu întreprinzătorul mai mult de 4 ani în Anglia. Pe parcursul acestei perioade s-au cimentat relații de muncă și de prietenie care vor și sta la baza activității noii societăți. Toți sunt persoane cu o înaltă calificare și care au asimilat stilul de muncă pe care l-au experimentat în Anglia și în Franța.

Se vor acorda salarii nete fixe de aproximativ 3000 de roni pe lună, urmând ca pentru realizări suplimentare să se acorde o parte mobilă în funcție de rezultatele obținute. În ceea ce privește asigurarea securității muncii, societatea dorește să colaboreze cu firme specializate, care să ofere servicii de calitate și care să-și plieze oferta pe necesitățile firmei.

Pentru demararea unei astfel de afaceri sunt necesare mai multe utilaje care să crească randamentul în realizarea comenzilor și să permită realizarea unei cifre de afaceri și a unui profit rezonabile.

C1. Investiții necesare

Societatea își propune achiziționarea mai multor instalații și utilaje, incluse în tabelul următor.

Activitate / subactivitate	Data achiziționării											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Zidărie												
Panouri metal pentru turnare beton- 2 seturi												
Generator curent electric- 1buc.												
Schelă metalică- 1buc.												
Tencuieli												
Mașină de tencuit- 1 buc.												
Autoutilitară – 1buc.												
Camion												

Prețurile și valoarea totală a investiției sunt cuprinse în tabelul următor.

r.cr t.	Denumire utilaj/ mașină/instalație	UM	Cantitate	Preț de achiziție (lei/UM)	Valoare (Lei)
.	Panouri metal pentru turnare beton	set	1set/200mp	30000,00	30000,00

.	Generator curent electric	buc.	1	40000,00	40000,00
.	Schelă metalică	set.	1	20000,00	20000,00
.	Mașină de tencuit cu accesorii	buc.	1	30000,00	30000,00
.	Autoutilitară	buc.	1	60000,00	60000,00
.	Camion	buc.	1	80000,00	80000,00
.	TOTAL	*	*	*	260000,00

C2. Locație proiect și modul de asigurare cu utilități

În ceea ce privește utilitățile necesare, respectiv apă, curent electric, canalizare, acestea trebuie să fie puse la dispoziție decătore client. Pentru producerea de energie electrică în locurile în care aceasta nu există, firma își propune achiziționarea unui generator electric.

C3. Dimensionarea investițiilor necesare

Investițiile care sunt prevăzute să se realizeze sunt incluse în tabelul de mai jos. Ele cuprind numai instalații și mașini care trebuie să fie realizate pentru bunul mers al viitoarei afaceri

Nr. crt.	Denumire utilaj/mașină/instalație	UM	Cant.	Data procurării	Preț de achiziție (lei/UM)	Valoare (Lei)
1.	Panouri metal pentru turnare beton	set	1set/ 200mp	01.2022	30000,00	30000,00
2.	Generator curent electric	buc	1	01.2022	40.000,00	40000,00
3.	Schelă metalică	set.	1	02.2022	20000,00	20000,00
4.	Mașină de tencuit cu accesorii	buc	1	03.2022	30000,00	30000,00
5.	Autoutilitară	buc	1	01.2022	60000,00	60000,00
5.	Camion	buc	1	02.2022	80000,00	80000,00
6.	TOTAL	*	*	*	*	260000,00

Bugetul total

Pentru achiziționarea instalațiilor/mașinilor este necesară suma totală de 240000,00 ron, din care asistența financiară nerambursabilă reprezintă 180000,00 ron (75%), iar contribuția proprie va fi de 40000,00ron, respectiv 25%.

Categorii de cheltuieli (costuri)	Total ron (cu TVA*)
I. Asistența financiară nerambursabilă solicitată, din care:	180000,00
<i>Valoare TVA nedeductibila estimata</i>	*

II. Contribuția solicitantului (daca este cazul)	80000,00
III. Valoarea totala a proiectului (I+II)	260000,00

5. Echipa si managementul companiei

Intreprinzătorul dorește să înființeze propria afacere în acest domeniu. Din această poziție se dorește crearea unei afaceri care să respecte termenele de execuție, să promoveze calitatea și să practice prețuri sub nivelul celor ale concurenței.

El dorește să crească productivitatea muncii prin achiziționarea unor noi mijloace de producție care să-i permită, în același timp, și îmbunătățirea calității construcțiilor.

Conducerea și resursele umane ale societății

1. Conducerea societății

Funcția	Nume și prenume	Studii	Experiență profesională
Director general	Ghercioiu Liliana Cristina	FEAA Craiova- Sectia Marketing	Economist -10 ani

2. Resursele umane

Categorie personal	Total	Cu contract de muncă pe perioadă nedeterminată	Cu contract de muncă pe perioadă determinată sau de colaborare
Zidari	2	2	-

Fierar-betoniști	1	1	-
Dulgher	1	1	-
Total	4	4	-

6. Prezentarea produselor și a serviciilor

Construcțiile realizate de societate vor însemna un avans important în ceea ce privește calitatea, raportul preț/calitate, dar și termenele de realizare, care vor fi sub cele ale concurenței. Aceste avantaje sunt posibile datorită calității pregătirii și seriozității resurselor umane deținute de firmă, dar și dotării pe care o va deține.

Concurența societății va fi și ea importantă, pentru că piața pe care o poate deține este redusă comparativ cu piața totală a construcțiilor din regiune.

• Produsul nou

Gama de produse a societății SC EMILIO CONSTRUCT SRL este mai largă, respectiv:

- case la roșu din BCA, cărămidă și blocuri ceramice;
- tencuieli mecanizate la interior și exterior;
- anexe gospodărești din materialele de mai sus (garaje, magazii etc.);
- garduri, drumuri interioare etc.

Toate aceste produse vor fi realizate în condiții de calitate ridicate, la termen, astfel încât costurile lor să nu fie încărcate de lucrări de remediere.

7. Analiza pieței

- **Segmentul de piață**

Segmentul de piață specific societății este cel al caselor de locuit obișnuite, între 50-400 mp suprafață utilă, realizare din BCA, cărămidă și blocuri ceramice. Acestea pot fi realizate la roșu sau la cheie, dar fără realizarea instalațiilor aferente. În cadrul acestui segment se pot realiza și numai lucrări de tencuieli mecanizate la interior și la exterior.

Așa cum am menționat mai sus, această piață pornește de la municipiul Craiova, la județul Dolj și, în unele cazuri, în celelalte județe ale Regiunii de dezvoltare Sud-Vest Oltenia, adică pe o rază ce atinge aproximativ 100 km.

În ceea ce privește riscurile majore care pot să afecteze activitatea firmei se consideră că acestea sunt minime, având în vedere evoluția social-economică a zonei. Singurele probleme care pot să apară sunt specifice tuturor IMM-urilor din România, și ele țin de dificultățile financiare datorate dificultăților de încasare a facturilor și de accesare a unor credite pe termen scurt de la bănci. Pentru atenuarea lor firma își propune reglementări contractuale mai strânse în privința achitării contravalorii lucrărilor executate la clienți în funcție de stadiul lor de realizare.

În general, prețul produselor constituie un element decisiv în semnarea contractelor cu clienții. Pentru a propune un pret convenabil ambelor părți, se va ține cont atât de costul lucrărilor, cât și de nivelul practicat de concurență, astfel încât indicatorul preț/calitate să fie favorabil societății SC EMILIO CONSTRUCT SRL.

Strategia de marketing

În general această strategie reflectă poziția întreprinderii față de produs, preț, distribuție și promovare. Problemele de distribuție nu apar, deoarece societatea practică o relație directă cu fiecare client, căruia îi realizează un anumit tip de construcție.

În ceea ce privește prețul, acesta este stabilit în funcție de costuri și de concurență și asigură un profit rezonabil. Pentru promovare întreprinderea dorește să realizeze propriul site.web, prin care să prezinte produsele deja realizate, adresa acestora, păreri ale clienților, condițiile de calitate și eventual certificările obținute în acest sens.

Obiectiv general	Măsurile de implementare	Data implement.	Buget	Indicatori
1.Stabilirea unei game de produse echilibrate, de calitate	*	Trim.III 2022	*	*
2.Stabilirea unor prețuri conform obiectivelor de a oferi un raport corespunzător preț/calitate	*	Trim.I 2022	*	Raport calitate/preț superior concurenței
3.Promovarea produselor, a calității lor, a impresiilor clienților despre produsele societății	Realizare site-web	Trim.II 2022	2000,00	*

Concurenți potențiali

Atât în municipiul Craiova, cât și în orașele regiunii sunt multe firme de construcții cu un profil asemănător cu cel al SC EMILIO CONSTRUCT SRL. Analiza pieței muncii relevă însă o situație dificilă în ceea ce privește recrutarea și angajarea de personal, urmare a migrației muncitorilor din construcții în țările Europei Occidentale. Deși există ca atare, multe firme nu au activitate sau au o activitate redusă din lipsă de personal. De aceea, toate site-urile care prezintă cereri ale clienților și oferte ale societăților de construcții sunt favorabile acestora din urmă, în sensul că ele găsesc destul de ușor lucrări de efectuat și la prețuri mai mari. În aceste condiții, înființarea unei societăți noi, care să aibă o stabilitate a forței de muncă, este primită destul de favorabil de piață. Din acest punct de vedere se poate vorbi de o piață reală, pe care evoluează mulți ofertanți și mulți clienți.

r.cr t.	Denumire client	Locația	Gama de produse și lucrări	Preț Euro/mp Case la cheie
.	SC Edificiu Construct SRL	Craiova	Construcții case la roșu, construcții case la cheie, termosistem, hidroizolație, șape, consolidări imobile,	500-600

			renovări și amenajări interioare și exterioare, rigips	
2.	SC Euroinstal SRL	Craiova	Construcții case la roșu, construcții case la cheie, termosistem, hidroizolație	550-650
3.	SC Constructii case SRL	Craiova	Construcții case la roșu, construcții case la cheie, termosistem, hidroizolație	550-650
4.	SC Constructii civile si industriale SRL	Craiova	Construcții case la roșu, construcții case la cheie, termosistem, hidroizolație	500-650
5.	SC Comir SRL	Craiova	Construcții case la roșu, construcții case la cheie, termosistem, hidroizolație, șape, consolidări imobile, renovări și amenajări interioare și exterioare, rigips	600-700
5.	SC Supreme House SRL	Craiova	Construcții case la roșu, construcții case la cheie, termosistem, hidroizolație, șape, consolidări imobile, renovări și amenajări interioare și exterioare, rigips	600-700
6.	SC Vad Prod SRL	Craiova	Construcții case la roșu, construcții case la cheie, termosistem, hidroizolație	650-750

Prețul practicat de SC EMILIO CONSTRUCT SRL se situează între 500-600 euro/mp, în condițiile în care calitatea și termenele de execuție sunt mai bune decât cele ale concurenței. De fapt termenele de execuție au devenit astăzi, în condițiile crizei de pe piața forței de muncă, un atu concurențial demn de luat în seamă, care ajunge deseori să facă diferența în deciziile clienților.

8. Obiective

Obiectivul general al proiectului îl reprezintă crearea întreprinderii și dezvoltarea durabilă a acesteia, prin oferirea de servicii și facilități de înaltă calitate, îmbunătățirea

continuă a bazei materiale deținute și creșterea competitivității resurselor umane în domeniu.

Prin activitățile propuse a fi desfășurate și prin strategia creată de întreprindere ce va fi înființată se vor atinge următoarele obiective specifice:

Obiectiv specific 1: ocuparea unei poziții avantajoase pe piața activităților de întreținere corporală din regiunea Sud-Vest Oltenia;

Obiectiv specific 2: oferirea unor servicii cu un grad ridicat de calitate, prin competență și seriozitate;

Obiectiv specific 3: achiziționarea unor echipamente tehnologice moderne (cu tehnologii mai noi de 3 ani) și cu un grad ridicat de calitate pentru întreținere activităților corporale;

Obiectiv specific 4: crearea a minim două locuri de muncă prin angajarea resurselor umane de la nivel local;

Obiectiv specific 5: crearea unor avantaje competitive semnificative față de principalii concurenți care activează pe aceeași piață, prin calitatea serviciilor prestate;

Obiectiv specific 6: creșterea anuală a cifrei de afaceri și a numărului de clienți;

Obiectiv specific 7: respectarea și promovarea principiilor de dezvoltare durabilă, egalitate de șanse și nediscriminare, reducerea emisiilor de dioxid de carbon, etc.

9. Strategia firmei/afacerii și implementarea ei

Viziunea firmei care va fi înființată prin implementarea prezentului plan de afaceri este dezvoltarea unor servicii de calitate în municipiul Craiova pentru construcțiile de case, care să devină un punct de referință pentru clienții locali și pentru competiția existentă pe piața locală.

Societatea își propune să realizeze diverse construcții civile (case, garaje, drumuri etc.) și reparații/întrețineri ale acestora, iar ele se încadrează la codul CAEN 4120. În acest sector, în România s-au înregistrat de câțiva ani creșteri substanțiale, iar oferta este în scădere ca urmare a fenomenului de migrație a forței de muncă în vestul Europei. Prin urmare, este de așteptat ca lansarea firmei în afaceri să se realizeze fără mari eforturi, întrucât cererea din construcții se menține la niveluri care depășesc oferta actuală.

Clienții firmei

O analiză sumară a situației pieței construcțiilor în regiunea menționată mai sus evidențiază o situație favorabilă ofertei datorită realităților prezentate anterior. Clienții vor fi persoane fizice și juridice din Craiova și din județul Dolj, dar și din celelalte județe ale Olteniei.

Clienți/ Grupe de clienți	2022		2023		2024	
	ron	%	ron	%	ron	%
Persoane fizice	700000	46,7	800000	48,5	900000	49,6
Societăți comerciale	500000	33,3	550000	33,3	610000	33,6
Instituții bugetare	300000	20,0	300000	18,2	305000	16,8
TOTAL	1500000	100	1650000	100	1815000	100

A 3. Principalele obiective pe un orizont de 3 ani

Societatea își propune o creștere continuă a principalilor săi indicatori economici și sociali, așa cum rezultă din tabelul următor.

Indicatori	UM	2019	2020	2021
Cifra de afaceri	ron	1500000	1650000	1815000
Profit brut	ron	100000	110000	121000
Număr de salariați	*	4	4	5
Productivitatea	Ron/salariat	375000	412500	363000

„Punctele tari” ale afacerii

O analiză a mediului de afaceri și a mediului intern al societății mediul afacerii a permis identificarea punctelor tari și slabe, ale oportunităților și amenințărilor în funcție de care se poate stabili o strategie de înființare și de dezvoltare a sa.

Localizarea factorilor	Tipul de factor	
	Favorabil	Nefavorabil
Mediul intern	Puncte tari Experiență ridicată a întreprinzătorului și a salariaților Forță de muncă bine calificată Colectiv unit	Puncte slabe Număr mic de salariați Număr redus de utilaje și instalații specifice

	Experiență dobândită în străinătate	
Mediul extern	Oportunități Piață în creștere, datorită ofertei scăzute din regiune	Amenințări Imitarea ușoară a afacerii

Lista produselor de realizat, prețurile și cantitățile lor sunt incluse în tabelul următor.

Produs/Serviciu	Pret (Euro/mp)	Cantitate (mp)	Valoare (ron)	Pondere în vanzari (%)
Case la roșu	475,00	450	213750,00	66,02
Case la cheie	550,00	200	110000,00	33,98
Total	*	*	323750,00	100

Principalii furnizori de materii prime

Furnizorii de materiale necesare în construcții se află în Craiova. Societatea își propune să încheie contracte de aprovizionare cu câte un singur furnizor, bazându-se pe relații bune cu acesta, ceea ce poate însemna prețuri mai mici și unele facilități la plată. În cazul în care apar probleme cu acest furnizor, se poate apela fără dificultăți la alții. Valorile materialelor aprovizionate se regăsesc în tabelul următor.

Nr.crt.	Denumire furnizor	Materie primă/serviciu	Valoarea anuală (lei)
1.	Arabesque	Cărămidă	20000,00
		Blocuri ceramice	40000,00
		BCA	20000,00
		Ciment	10000,00
2.	Mitliv SRL	Beton	40000,00
3.	Damila SRL	Fier beton	40000,00
4.	SC Terra Silva SRL	Cherestea	5000,00
5.	Charlie Comat SRL	Țiglă	20000,00
		Tablă	10000,00
6.	Dedeman	Lianți tencuială și zidărie	35000,00
7.		Nisip	2000,00

		Balast	3000,00
8.	Total	*	245000,00

Aprovizionarea cu materiale se realizează eşalonat, în funcție de programarea lucrărilor. Toate contractele cu clienții prevăd decontarea lucrărilor la o lună de zile, în funcție de stadiul fizic, iar plata la maximum 3 zile după primirea facturilor. În ceea ce privește plata furnizorilor, contractele vor fi negociate cu plata la 3 zile după emiterea facturilor și primirea materialelor. În ceea ce privește livrarea materialelor, aceasta va fi negociată la maximum 3 zile de la primirea comenzilor.

Aprovizionare, transport si depozitare

Aprovizionarea materialelor reprezintă o activitate în mare parte rezolvată, întrucât cantitățile relativ mari comandate sunt transportate gratuit, acolo unde este nevoie, de către furnizori. Acestea sunt livrate cu mijloace auto specifice, care permit amplasarea lor cât mai aproape de locul în care sunt utilizate.

Descrierea procesului tehnologic

Procesul tehnologic specific domeniului construcțiilor este relativ simplu și nu pune probleme mari în ceea ce privește complexitatea respectării sale. Orice construcție începe cu săparea fundației, realizarea cofrajelor pentru turnare, producerea/achiziția armăturii și turnarea propriu-zisă. Urmează turnarea plăcii (podelei) de beton (cu armătură), zidirea cu mortar, turnarea stâlpilor, a grinzilor și a planșeului. Peste planșeu poate fi realizat un nou etaj sau poate fi pus acoperișul.

Pentru construcțiile livrate la cheie urmează realizarea instalațiilor, turnarea șapei, tencuiala interioară și finisarea, aplicarea termosistemului și vopsirea la exterior.

INOVARE SOCIALĂ

Prin specificul activității sale societatea SC EMILIO CONSTRUCT SRL dorește să adere la problematica nouă a inovării sociale, care presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale. În acest sens ea va promova combaterea discriminării în rândul personalului propriu, dar și în procesul de alegere a clienților. În rândul propriilor resurse umane ea va promova, de asemenea, egalitatea de șanse și respectul reciproc.

IMPLEMENTAREA SOLUȚIILOR TIC

Managerul societății are experiență în ceea ce privește utilizarea și implementarea unor soluții TIC care sunt neapărat necesare pentru creșterea productivității afacerii sale.

În acest sens se propune utilizarea următoarelor instrumente și programe:

- achiziționarea de software necesar planificării activităților;
- crearea bazelor de date pentru furnizori și clienți;
- crearea sau achiziționarea de software pentru contabilitate;
- realizarea website-ului firmei;
- crearea bazelor de date a angajaților;
- software pentru design;
- folosirea e-mail-urilor;
- utilizarea Skype;
- utilizarea telefoanelor, fax-urilor, scannere-lor.

DEZVOLTAREA DURABILĂ

Societatea SC EMILIO CONSTRUCT SRL își propune să urmărească reducerea impactului asupra mediului cât mai mult posibil. Activitățile dedicate protecției mediului, eficienței energetice, atenuării schimbărilor climatice și adaptării acestora, rezistenței la dezastre, prevenirii și gestionării riscurilor sunt multiple, ca de exemplu:

- Instruirea și conștientizarea angajaților cu privire la aspecte de mediu (reducerea consumului de energie la locul de muncă), inclusiv prin postere care să încurajeze un comportament responsabil;
- Introducerea unui sistem de gestiune a energiei pentru monitorizarea, evaluarea continuă a eficienței energetice și previzionarea consumurilor energetice nejustificate;
- Utilizarea becurilor de tip LED;
- Utilizarea unor aparaturi cu consum redus de energie electrică din clasa energetică A;
- Folosirea de utilaje și mașini industriale eficiente din punct de vedere energetic;
- Înlocuirea întâlnirilor față în față cu comunicarea telefonică sau online, oricând este posibil și în măsura în care nu afectează calitatea serviciilor oferite;
- Colectarea selectivă a deșeurilor;
- Instalarea unor panouri foto-voltaice și termice;
- Utilizarea unor detergenți biodegradabili;
- Utilizarea la grupurile sanitare a unor baterii pentru chiuvetă cu senzor, care să prevină consumul nejustificat de apă;

10. INFORMATII FINANCIARE

Proiecția veniturilor și a cheltuielilor

NR. CRT.	CATEGORIA DE VENITURI/CHELTUEILI	PERIOADA DE OPERARE SI ÎNTREȚINERE A INVESTIȚIEI					
		AN 1				AN 2	
		TRIM I	TRIM II	TRIM III	TRIM IV	TRIM I	TRIM II
	Anexa 2 A - Proiecția veniturilor						
1	Venituri din vanzari produse	30000	125000	200000	145000	40000	150000
2	Venituri din prestari servicii	20000	*	*	30000	25000	*
	Total venituri din exploatare	50000	125000	200000	175000	65000	150000
3	Venituri din imobilizari financiare	*	*	*	*	*	*
4	Alte venituri financiare	*	*	*	*	*	*
	Total venituri financiare	0	0	0	0	0	0
15	Venituri din subventii	*	*	*	*	*	*
	Total venituri extraordinare	0	0	0	0	0	0
	TOTAL VENITURI	50000	125000	200000	175000	65000	150000
	Anexa 2 B - Proiecția cheltuielilor						
1	Cheltuieli cu materiile prime si cu materialele consumabile	10000	38000	58000	42000	15000	43000
2	Alte cheltuieli materiale (inclusiv cheltuieli cu prestatii externe)	5000	10000	15000	10000	7000	8000
3	Alte cheltuieli din afara (cu energia si apa)	2000	3000	4500	3800	3000	3500
4	Cheltuieli privind marfurile	*	*	*	*	*	*
	Total cheltuieli materiale	17000	51000	77500	55800	25000	54500
5	Cheltuieli cu personalul angajat	17000	23000	47000	34000	21000	38500
6	Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	9900	13300	27300	19700	12200	22300
	Total cheltuieli cu personalul	26900	36300	74300	53700	33200	60800
7	Cheltuieli cu amortizarile	6000	6000	6000	6000	6000	6000
8	Alte cheltuieli de exploatare	*	*	*	*	*	*
	Total cheltuieli exploatare	49900	93300	157800	115600	64200	121300
9	Cheltuieli din diferente de curs valutar	*	*	*	*	*	*
10	Cheltuielile privind dobanzile	*	*	*	*	*	*
11	Cheltuieli privind sconturile acordate	*	*	*	*	*	*
12	Alte cheltuieli financiare	*	*	*	*	*	*
	Total cheltuieli financiare financiare	0	0	0	0	0	0

13	Cheltuieli privind calamitatile si alte evenimente	0	0	0	0	0	0
Total cheltuieli extraordinare		0	0	0	0	0	0
TOTAL CHELTUIELI		49900	93300	157800	115600	64200	121300

K2.PROIECȚIA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE

Nr. Crt.	CATEGORIA	PERIOADA DE OPERARE SI ÎNTREȚINERE A INVESTIȚIEI					
		AN 1				AN 2	
		TRIM I	TRIM II	TRIM III	TRIM IV	TRIM I	TRIM II
VENITURI DIN EXPLOATARE							
1	Cifra de afaceri	150000	400000	600000	450000	180000	500000
2	Alte venituri din exploatare	0	0	0	0	0	0
Total venituri din exploatare		150000	400000	600000	450000	180000	500000
CHELTUIELI DE EXPLOATARE							
3	Cheltuieli materiale – total	51000	180000	240000	160000	70000	200000
4	Cheltuieli cu personalul – total	82000	200000	290000	240000	82000	250000
5	Cheltuieli cu amortizarile	7000	7000	7000	7000	7000	7000
6	Alte cheltuieli de exploatare	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Total cheltuieli de exploatare		142000	389000	539000	409000	159000	459000
Rezultatul din exploatare		8000	11000	61000	41000	21000	41000
TOTAL VENITURI FINANCIARE							
Total venituri financiare		0	0	0	0	0	0
CHELTUIELI FINANCIARE DIN CARE							
Total cheltuieli financiare		0	0	0	0	0	0
Rezultatul financiar		0	0	0	0	0	0
REZULTATUL BRUT AL EXERCITIULUI FINANCIAR		8000	11000	61000	41000	21000	41000
7	Impozit pe profit/cifra de afaceri	1280	1760	9760	6560	3360	6560
REZULTATUL NET AL EXERCITIULUI FINANCIAR		6720	9240	51240	34440	17640	34440

K3.PROIECȚIA FLUXULUI DE NUMERAR (perioada de implementare a proiectului)

	PERIOADA DE IMPLEMENTARE					TOTAL AN 1
	L1	L2	L 3	L4	L5	
ACTIVITATEA DE INVESTITII SI FINANTARE						

1	Aport la capitalul societății (imprumuturi de la acționari/asociați)	80000	0	0	0	0	80000
2	Credite pe termen lung, din care	0	0	0	0	0	0
2.1	Imprumut pentru realizarea investiției	0	0	0	0	0	0
2.2	Alte Credite pe termen mediu și lung, leasinguri, alte datorii financiare	0	0	0	0	0	0
3	Ajutor nerambursabil	180000	0	0	0	0	180000
Total intrări de lichidități		260000	0	0	0	0	260000
4	Achiziții de active fixe corporale, incl TVA	130000	100000	30000	0	0	260000
5	Achiziții de active fixe necorporale, incl TVA	0	0	0	0	0	0
Total ieșiri de lichidități prin investiții		130000	100000	30000	0	0	260000
6	Rambursări de Credite pe termen mediu și lung, din care:	0	0	0	0	0	0
6.1	Rate la imprumut - cofinanțare la proiect	0	0	0	0	0	0
6.2	Rate la alte credite pe termen mediu și lung, leasinguri, alte datorii financiare	0	0	0	0	0	0
7	Plăți de dobânzi la Credite pe termen mediu și lung, din care:	0	0	0	0	0	0
7.1	La imprumut - cofinanțare la proiect	0	0	0	0	0	0
7.2	La alte credite pe termen mediu și lung, leasinguri, alte datorii financiare	0	0	0	0	0	0
Total ieșiri de lichidități prin finanțare		130000	50000	0	0	0	180000
Flux de lichidități din activitatea de investiții și finanțare		130000	30000	0	0	0	0
8	Incasări din activitatea de exploatare, incl TVA	30000	50000	70000	100000	180000	1500000
9	Incasări din activitatea financiară pe termen scurt	0	0	0	0	0	0
10	Credite pe termen scurt	0	0	0	0	0	0
Total intrări de numerar		30000	50000	70000	100000	180000	1500000

13	Materii prime si materiale	3000	6000	8000	12000	26000	148000
14	Alte materiale	500	1000	2000	4000	6000	40000
15	Energia si apa	1000	2000	4000	6000	10000	13300
16	Marfuri	0	0	0	0	0	0
17	Aferente personalului angajat	15000	20000	24000	40000	70000	110900
18	Asigurari si protectie sociala	6300	8100	11000	16000	28000	49700
19	Prestatii externe	0	0	0	0	0	0
20	Impozite, taxe si varsaminte asimilate	2400	5900	7000	10000	12000	30600
21	Alte plati aferente exploatarii	0	0	0	0	0	0
Plati din activitatea de exploatare incl TVA		28200	43000	56000	88000	152000	1400000
Flux brut inainte de plati pentru impozit pe profit /cifra de afaceri si ajustare TVA		1800	7000	14000	12000	28000	100000
22	Plati TVA	0	0	0	0	0	0
23	Rambursari TVA	0	0	0	0	0	0
24	Impozit pe profit/cifra de afaceri	288	1120	2240	1920	4480	16000
Plati/incasari pentru impozite si taxe		288	1120	2240	1920	4480	16000
25	Rambursari de credite pe termen scurt	0	0	0	0	0	0
26	Plati de dobanzi la credite pe termen scurt	0	0	0	0	0	0
27	Dividende (inclusiv impozitele aferente)	0	0	0	0	0	0
Total plati exclusiv cele aferente exploatarii		0	0	0	0	0	0
Flux de numerar din activitatea de exploatare		288	1120	2240	1920	4480	16000
K4. FLUX DE LICHIDITATI (CASH FLOW)							
Flux de lichiditati net al perioadei		288	1120	2240	1920	4480	16000
Disponibil de numerar al lunii precedente		0	288	1120	2240	1920	625
Disponibil de numerar la sfarsitul perioadei		288	1408	3360	4160	6400	16000

11. Anexe și alte documente

În susținerea planului meu de afaceri anexează următoarele:



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(fotografii, desene, fișe de post, materiale de presă, procese tehnologice etc).