



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 SNCDI

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

DOTAREA SOCIETATII SRL CU ECHIPAMENTE NECESARE FABRICARII PELETILOR

Cursanți: Deliu Oana-Catalina



Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate; Cod proiect: 141131

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



Cuprins

1. DATE GENERALE	3
2. DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITATI, REZULTATE, INDICATORI);	4
2.1. DESCRIEREA AFACERII	4
2.2. OBIECTIVELE AFACERII	4
2.3. ACTIVITATILE PRINCIPALE SI REZULTATE PRECONIZATE	6
2.4. INDICATORI PROPUSE	10
3.2. POLITICA DE RESURSE UMANE	12
5. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR SI PLANUL OPERATIONAL	13
5.2. PLANUL OPERATIONAL	16
6. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURRENTEI	19
7. STRATEGIA DE MARKETING	22
8. PROIECTII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA	25



1. DATE GENERALE

Denumirea ideii de afacere (a proiectului de investitie)	DOTAREA SOCIETATII SRL CU ECHIPAMENTE NECESARE FABRICARII PELETILOR IN JUDETUL Dolj
Locul de implementare al proiectului	judetul Dolj
Codul CAEN al activitatii pentru care se va solicita finantare	cod CAEN 1629 – „ Fabricarea altor produse din lemn; fabricarea articolelor din
Valoarea totala a proiectului de investitii aferenta perioadei de implementare a planului de afaceri -	50000 euro
Ajutor de minimis solicitat (euro)	50000 euro
Numar total de locuri de munca nou create in cadrul proiectului	2

2. DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITATI, REZULTATE, INDICATORI);

2.1. DESCRIEREA AFACERII

Prin implementarea planului de afaceri se vor realiza:

- Peleti proveniti din biomasa lemnoasa (rumegus si deseuri de lemn)
- Peleti proveniti din deseurile agrare, denumiti generic agri-peleti (paie, coceni, coaja de floarea soarelui, srot de rapita, etc.)

Aceasta clasa include:



Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate; Cod proiect: 141131

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



- fabricarea diverselor produse din lemn ca:
- mânere si corpuri din lemn pentru unelte, maturi, perii, etc.
- sanuri si stative din lemn pentru ghetete sau pantofi, umerase de haine
- ustensile gospodaresti si vase de bucatarie din lemn
- statuete si ornamente, incrustatii si intarsii din lemn
- casete pentru bijuterii, tacâmuri si articole similare
- mosoare, bobine, suveici, mosoare pentru ata de cusut si articole similare din lemn
- alte articole din lemn
- prelucrarea plutei naturale, fabricarea plutei aglomerate
- fabricarea de articole din pluta naturala sau aglomerata, inclusiv articole pentru acoperirea pardoselilor
- fabricarea de împletituri si produse din materiale împletite: rogojini, paravane, casete etc.
- fabricarea cosurilor si a împletiturilor din rachita
- busteni si pelete pentru foc, facute din lemn presat sau înlocuitori ca de exemplu seminte de cafea sau de soia
- fabricarea ramelor din lemn pentru oglinzi si tablouri
- fabricarea pieselor din lemn pentru pantofi (de exemplu tocuri si calapoade)
- fabricarea de mânere pentru umbrele, bastoane si alte articole similare
- fabricarea de ebose pentru prelucrarea pipelor de fumat

Societatea nu a desfasurat activitatea pentru care solicita finantare de la data infiintari pana la momentul actual. Acest lucru este confirmat de catre expertul contabil conform declaratiei anexate planului de afaceri.

Societatea nu are salariati.

Pentru **codul CAEN 1629** pentru care se solicita finantarea, solicitantul nu a mai desfasurat activitate economica si nici nu este asociat, administrator intr-o alta societate cu acest domeniu de activitate.

Nici un alt membru al familiei nu a mai accesat sau beneficiat de fonduri pe Sm 6.2.

2.2. OBIECTIVELE AFACERII

Se intentioneaza desfasurarea unei activitati economice conform **cod CAEN 1629** - Fabricarea altor produse din lemn; fabricarea articolelor din plută, paie și din alte materiale vegetale impletite, prin :

- **Peleti proveniti din biomasa lemnoasa (rumegus si deseuri de lemn)**
- **Peleti proveniti din deseurile agrare, denumiti generic agri-peleti (paie, coceni, coaja de floarea soarelui, srot de rapita, etc.)**



Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate; Cod proiect: 141131

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

Avantajele înființării micro-intreprinderii și desfășurării activității în mediul rural :

- ❖ Creșterea numărului de microintreprinderi ce desfășoară activități neagricole în mediul rural
- ❖ Creșterea nivelului de trai al comunității prin taxele și contribuțiile plătite la bugetul local
- ❖ Dezvoltarea unei afaceri profitabile într-un domeniu cu potențial de creștere

Crearea de noi locuri de muncă în mediul rural

Prin implementarea planului de afaceri se vor crea 2 locuri de muncă în Județul Dolj. Se vor angaja 2 muncitori necalificați.

Scopul proiectului

Pe fondul situației energetice și a creșterii efectului de seră la nivel mondial, a apărut necesitatea studierii implementării și în România a unor soluții energetice alternative și eficiente din punct de vedere economic. În acest sens societatea noastră comercială are în vedere desfășurarea unui **proiect pentru bricheți eco-friendly**, care să folosească o tehnologie pentru valorificarea biomasei solide agricole și forestiere în vederea obținerii de energie curată și a reducerii emisiilor de gaze cu efect de seră. Biomasa reprezintă o soluție eficientă, regenerabilă și sustenabilă, aplicată cu succes de majoritatea țărilor europene, cu un potențial real de dezvoltare. **Prin deshidratarea acestui combustibil și comprimarea biomasei se obțin bricheții, un combustibil solid, ecologic și standardizat din punct de vedere al procesului de combustie.** Aplicabilitatea acestui combustibil pleacă de la utilizarea de către consumatorul casnic până la aplicații industriale. Datorită potențialului de biomasă existent în România, bricheții reprezintă o sursă de energie curată și modernă. Producerea bricheților are ca rezultat utilizarea deșeurilor; astfel mediul se curăță de materiale poluante pentru sol și apă și conduce la un aspect general al naturii mai bun.

Bricheții pot fi arși în centrale termice casnice sau industriale, cu minime emisii în mediul înconjurător. Astfel, datorită puterii calorice și a compoziției omogene a acestora, bricheții pot asigura încălzirea în regim automat a unor locuințe, școli, sedii administrative pe o durată îndelungată, necesitând o aprovizionare la intervale relativ mari de timp (1-3 luni). Se poate anticipa un potențial de creștere a cererii interne, mai ales printr-o popularizare intensă a acestor produse. În acest moment țara noastră are un ridicat potențial de utilizare a acestui biocombustibil datorită posibilităților de manipulare și transport pe întreg teritoriul țării. Comparativ cu alte resurse energetice, țara noastră are un potențial ridicat format din resurse de tip biomasă. De aceea considerăm că un impact major în stimularea protejării mediului și în special a gazelor cu efect de seră, ar fi încurajarea la nivel național a utilizării bricheților în scop casnic.

Motivul pentru care considerăm că societatea va putea patrunde cu succes pe piața de profil este acela că echipamentele care vor fi utilizate în cadrul fluxului tehnologic vor conduce la obținerea unor produse de calitate, la randamente sporite, în condiții de eficiență și productivitate a muncii crescute. În același



timp, prin utilizarea tehnologiilor de ultima generatie se urmareste realizarea unor conditii bune de munca pentru salariatii societatii

OBIECTIVELE PE TERMEN SCURT, MEDIU ȘI LUNG

Obiective pe termen scurt:

1. Achizitionarea unei linii de productie
2. Crearea a 2 locuri de munca pana la finalul proiectului
3. Punerea in functiune a utilajului achizitionat si pregatirea personalului in vederea derularii activitatii.
4. Autorizarea punctului de lucru, pana la sfarsitul perioadei de implementare a proiectului.

Obiective pe termen mediu:

1. Penetrarea pietei autohtone
2. Majorarea activelor din cadrul societatii
3. Consolidarea poziției societății pe piața locala.

Obiective pe termen lung:

1. Marirea numarului de angajati.
2. Dezvoltarea societatii, se va face tinand cont de repercursiunile in viitor ale acesteia, astfel nu se va face nimic care sa afecteze generatiile urmatoare (nu va afecta mediul, nu va fi consumatoare de energie).
3. Cresterea numarului de clienti

Dupa infiintarea societatii si realizarea investitiei, societatea isi va imbunatati performantele prin indeplinirea urmatoarelor obiective operationale, dupa cum urmeaza:

1. Obiectiv de ordin tehnic:

- Utilajul prevazut in fluxul tehnologic permite desfasurarea activitatii , la randamente sporite, in conditiile de eficienta si productivitate a muncii crescute, in acelasi timp, prin utilizarea tehnologiilor eficiente se urmareste si realizarea unor conditii bune de munca pentru angajatii societatii, ca vor lucra in cadrul societatii.

2. Obiective de ordin economico-financiar



Principalii factori care permit minimizarea costurilor de producție și obținerea unei rentabilități economice ridicate sunt:

- Echipamente care optimizează consumul de utilități necesar, eficientizarea producției prin reducerea timpului de lucru și obținerea unei producții constante și de calitate.
- Productivitatea ridicată a muncii datorită mecanizării și automatizării.

3. Obiective de mediu

- Având în vedere tehnologiile moderne care vor fi adoptate, activitatea fermei va avea un impact minim asupra factorilor de mediu,

2.3. ACTIVITĂȚILE PRINCIPALE ȘI REZULTATE PRECONIZATE

Nr. crt.	Obiectiv specific	Descriere specific	obiectiv	Acțiunile și documentele suport justificative care atestă modalitatea de îndeplinire a obiectivului	Procent aferent obiectivului (se acorda pentru fiecare obiectiv specific asumat)*

1	Cresterea competitivitatii firmei prin construire spatiu de productie si achizitia de active tangibile si intangibile	• Construire spatiu de productie • Achizitia unei linii de fabricatie a peletilor	Se va construi spatiu de productie pentru fabricarea peletilor din biomasa. Pentru construire se vor obtine toate avizele si autorizatiile necesare si se va asigura accesul la utilitati. Spatiul de productie va fi compartimentat in asa fel incat sa se respecte fluxul tehnologic, astfel va fi realizat un spatiu necesar depozitarii materiei prime si un spatiu productiei peletilor. Documente suport: Certificat de urbanism, Autorizatie de construire, Proces verbal de receptie finala, contracte de prestari servicii/vanzare-cumparare, procese verbale de predare-primire, facturi, ordine de plata, documente contabile. Se va achizitiona o linie de fabricatie a peletilor , activ tangibil, 1 bucata. Linia de fabricatie este compusa din : -tocator -sortator -moara cu ciocanele -siloz depozitare material umed -uscator pentru rumegus tip tambur -Siloz sepozitare material uscat -Presa de peleti -sistem automat de transport cu banda rulanta, racire, desprafuire si sortare a peletilor.	20 %
---	---	--	---	------

		• Servicii de consultanta pentru elaborarea si implementarea proiectului	<i>Documente suport :</i> Contracte vanzare-cumparare, procese verbale de receptie/punere in functiune/predare primire, facturi, ordine de plata, Certificat de garantie/Declaratie de conformitate, documente contabile, fisa mijloc fix, etc. Firma de consultanta care va asigura suport si asistenta in elaborarea si implementarea planului de afaceri. - 1 contract prestari servicii de specialitate <i>Documente suport :</i> Contract de prestari servicii de consultanta, procese verbale de receptie a serviciilor prestate, minute, facturi, ordin de plata, documente contabile, etc	
2	Promovarea afacerii	• Se va realiza 1 campanie de promovare, astfel : 1. Promovare directa cu ajutorul materialelor publicitare	-Se vor realiza materiale publicitare, brosure, pliante, ce se vor distribui direct potentialilor clienti Campania de promovare se va realiza prin realizarea de catre o firma specializata a urmatoarelor materiale publicitare : - 500 fluturasi distribuiti la mol sau supermarketuri	20 %

			- 100 pliante plasate la cabinete medicale, notariale. - 30 agende personalizate - un banner publicitar <i>Documente suport:</i> Brosuri/pliante sau alte materiale promotionale Documentele contabile aferente achizitiei, contracte, facturi, ordine de plata/chitante, etc	
3	Dezvoltarea resursei umane	• Se vor crea 2 locuri de munca	Se vor crea 2 locuri de munca prin angajarea a 2 muncitori necalificati. Angajarea se va realiza pe baza contractului de munca pe perioada nedeterminata, cu norma de 8 ore/zi. <i>Documente suport :</i> Contract de munca, extras REGES, Raport per Salariat, Registru Salariati, alte documente contabile.	20 %
4	Digitalizarea activitatii	• Achizitia unui soft integrat in productia de peleti, respectiv converti zoare de frecventa pentru controlul dozajului si automatizarea functionarii.	Se va achizitiona urmatorul activ intangibil (integrat in cadrul liniei de productie peleti) – 1 soft. Linia de productie utilizeaza echipamente dotate cu convertizoare de frecventa pentru controlul dozajului si automatizarea functionarii. Un avantaj important al utilizarii convertizoarelor este faptul ca au incluse diferite functii software si hardware care reduc semnificativ nevoia de echipamente suplimentare in instalatiile in care sunt montate.	20 %

		Principalele functii pentru un convertizor dedicat aplicatiilor tip HVAC sunt: - Controller pentru cascada - Mod prioritar de incendiu, convertizorul putand fi setat sa ignore toate alarmele in caz de incendiu pentru a putea evacua cat mai mult aer. - Functie sleep. - Optimizarea proceselor industriale, reducand timpii in care linia de productie este oprita. <i>Documente suport:</i> contract, factura, ordin de plata, proces verbale de predare primire. Se vor identifica potentialii furnizori de software si hardware in vederea realizarii unei platforme on-line pentru vanzari .Se va achizitiona 1 activ intangibil : -platforma on-line pentru vanzari – 1 buc. Utilizarea platformei se va realiza cu ajutorul unui laptop ce se va	
	• Mijloace de digitalizare privind comercializarea productiei prin crearea unei platforme on-line pentru vanzari Mijloacele de digitalizare vor fi utilizate in mod direct in procesul de productie peletilor, respectiv comercializarea acestora prin intermediul spatiului virtual.		

			achizitiona de catre solicitant din surse proprii. <i>Documente suport:</i> Print-screen cu existenta platformei on-line pentru vanzari. Contracte vanzare-cumparare, facturi, ordine de plata, procese verbale de receptie, certificat de garantie (daca este cazul)/ declaratie de conformitate, documente contabile, etc.	
5	Protectia mediului inconjurator	Protectia mediului inconjurator	Se va achizitiona un activ tangibil : -Sistem panouri fotovoltaice – 1 bucata, necesar pentru iluminat hala de productie si pentru o parte din consumatorii din interiorul spatiului de productie. <i>Documente suport :</i> Contract de vanzare-cumparare, facturi, ordine de plata, proces verbal de predare-primire, proces verbal de punere in functiune, certificat de garantie/ declaratie de conformitate, documente contabile, etc Prezentul plan de afaceri propune spre finantare o activitate care vizeaza protectia mediului, respectiv fabricare peleti. Biomasa reprezinta o solutie eficienta, regenerabila si sustenabila, aplicata cu succes de majoritatea tarilor europene. Prin deshidratarea acestui combustibil si comprimarea	20 %

			biomasei se obtin peletii , un combustibil solid, ecologic si strandardizat din punct de vedere al procesului de combustie.	
			TOTAL	100%

2.4. INDICATORI PROPUȘI

Obiectivele trebuie sa fie:

- **SPECIFICE:** clare si bine definite, pentru a furniza suficiente directii concrete de dezvoltare;
- **MASURABILE:** includeti date precise pentru a putea masura progresul. Fara a stabili un mod de evaluare a succesului, nu veti sti cand puteti sa va bucurati de finalitatea efortului dumneavoastra;
- **ACCESIBILE:** posibil de atins, pentru a nu va demoraliza. Totusi, stabiliti-va obiective care sa va provoace, sa presupuna un efort si un risc, pentru ca numai acestea aduc satisfactie;
- **RELEVANTE:** sa reflecte directia dorita in viata si cariera. Astfel, veti ramane concentrat pe ceea ce este important, fara a va irosi timpul cu obiective irelevante;
- **TERMEN DE REALIZARE:** stabilirea unui termen limita pentru fiecare obiectiv este strict necesara, pentru ca, astfel, implicarea dumneavoastra va fi mai puternica si realizarile vor veni mai rapid.

OBIECTIVELE PE TERMEN SCURT, MEDIU ȘI LUNG

Obiective pe termen scurt:

5. Achizitionarea unei linii de productie peleti
6. Crearea a 2 locuri de munca pana la finalul proiectului
7. Punerea in functiune a utilajului achizitionat si pregatirea personalului in vederea derularii activitatii.
8. Autorizarea punctului de lucru, pana la sfarsitul perioadei de implementare a proiectului.

Obiective pe termen mediu:

4. Penetrarea pietei autohtone din domeniul
5. Majorarea activelor din cadrul societatii
6. Consolidarea poziției societății pe piața locala.

Obiective pe termen lung:

4. Marirea numarului de angajati.
5. Dezvoltarea societatii, se va face tinand cont de repercursiunile in viitor ale acesteia, astfel nu se va face nimic care sa afecteze generatiile urmatoare (nu va afecta mediul, nu va fi consumatoare de energie).
6. Cresterea numarului de clienti

3.2. POLITICA DE RESURSE UMANE

Prin implementarea proiectului se vor crea 2 locuri de munca, astfel :

Forța de munca			
Personal	Specialitate/ Meseria	Nr. angajați	Permanenți/sezonieri Nr.
Muncitor necalificati	necalificat	2	0
<i>Total, din care:</i>	0	0	0
- permanenti	0	2	0
-sezonieri	0	0	0

Funcțiile personalului actual al societatii sunt prezentate in organigrama de mai jos.

Pentru asigurarea resurselor umane care să acopere posturile de execuție, societatea parcurge următoarele etape secvențiale:

- a. Recrutare.



- b. Selecție.
- c. Pregătire.
- d. Evaluarea performanțelor.

Recrutarea presupune atragerea și trierea inițială a ofertei de resurse umane disponibile pentru ocuparea unui anumit post. Scopul ei este acela de a limita un câmp larg de salariați potențiali la un grup relativ mic de persoane din rândul cărora se vor face, de fapt, angajările.

Responsabilitățile echipei de management pentru implementarea planului de afaceri sunt :

- organizează și coordonează activitatea;
- gestionează relația cu autoritatea contractantă;
- coordonează realizarea planurilor proiectului;
- coordonează elaborarea raportărilor tehnice și financiare;
- verifică și avizează toate documentele;
- monitorizează realizarea obiectivelor asumate prin proiect;
- asigură materia prima necesară desfășurării activității
- realizarea producției
- vânzarea produselor realizate.

Societatea va apela la o firmă de consultanță pentru asistență pe perioada de implementare a proiectului, realizarea achizițiilor și depunerea cererilor de plată.

5. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR ȘI PLANUL OPERATIONAL

Nr. crt	Denumire investitii		Descriere	Utilitate in cadrul proiectului
Construire spatiu de productie				
1	Construire spatiu pentru		Se va construi un pentru productie peleti. Spatiul va avea urmatoarea compartimentare : -zona depozitare materii prime si produse finite	Spatiul construit va corespunde din punct de vedere al legislatiei in vigoare. Se vor obtine toate avizele si autorizatiile necesare

	produc tie		-zona de productie	construirii si desfasurarii activitatii de productie. Va asigura spatiul necesar desfasurarii in conditii optime a procesului de productie
<i>Eficientizare energetica</i>				
1	Sistem panouri fotovoltaice	1	Este compus din : - panouri fotovoltaice - invertor - baterii de acumulare - alte componente-cabluri, sistem de impamantare, etc	<u>Avantajele utilizarii panourilor fotovoltaice</u> ❖ reducerea costurilor cu utilitatile energie electrica ❖ zero emisii – nu polueaza mediul .Principala atractie a energiei solare este că, spre deosebire de alte surse, nu generează emisiile poluante nici direct, nici indirect. ❖ economie de energie ❖ fara zgomot - nul dintre cele mai importante aspecte ale energiei solare este acela că nu generează niciun tip de zgomot ❖ sursa inepuizabila - Soarele este o sursă de energie inepuizabilă pe toată planeta, cel puțin pe termen foarte lung. <u>Integrarea sistemului fotovoltaic in activitatea desfasurata</u> Panoul fotovoltaic va produce energia electrica necesara pentru: ● asigura iluminatul interior si exterior halei de productie ● alimentarea diversilor consumatori din interiorul halei de productie.
<i>Digitalizare</i>				

1	Creare a unei platforme pentru vanzari on-line	1	Asigura vanzarea produselor realizate Vor fi prezentate produsele realizate Se vor prezenta fazele de productie pe fiecare produs in parte	<u>Avantajele utilizarii platformei de vanzari :</u> ❖ personalizarea produsului oferit astfel incat sa fie usor de identificat in piata ❖ reducerea timpului de vanzare ❖ optimizarea costurilor prin reducerea cheltuielilor aferente deplasarilor pentru vanzarea produselor ❖ posibilitatea de a identifica preferintele clientilor ❖ avantaj competitiv fata de firmele concurente in domeniu, prezenta online oferindu-ne un avantaj considerabil ❖ relatia directa si permanenta cu clientii. ❖ imbunatatirea experientei clientilor, acesta are acces mai usor la informatii privind produsele ce urmeaza a fi achizitionate.
2	Software automatazire	1	Convertizorul de frecvență este un echipament electronic care comandă și controlează viteza de rotație a unui motor de curent alternativ prin reglarea frecvenței și mărimii tensiunii de alimentare a motorului.	Avantaje ale utilizării convertizoarelor de frecvență În automatizările moderne, convertizoarele de frecvență sunt o componentă importantă datorită nevoii de control al vitezei, în funcție de diverși parametri din cadrul procesului industrial. Folosirea de convertizoare de frecvență oferă utilizatorului un număr de avantaje: • Economie de energie. Acest avantaj poate fi cel mai ușor de cuantificat în cazul pompelor și ventilatoarelor, în cazul cărora consumul de energie scade cu cubul vitezei. • Optimizarea proceselor industriale, reducând timpii în care linia de producție este oprită

				• Mentenanță redusă • Condiții de lucru îmbunătățite. Un avantaj important al utilizării convertizoarelor este faptul că au incluse diferite funcții software si hardware care reduc semnificativ nevoia de echipamente suplimentare in instalațiile în care sunt montate. Principalele funcții pentru un convertizor dedicat aplicațiilor tip HVAC sunt: • Controller pentru cascadă. • Mod prioritar de incendiu, convertizorul putând fi setat sa ignore toate alarmele în caz de incendiu pentru a putea evacua cât mai mult aer. • Funcție Sleep Printre funcțiile hardware integrate putem enumera: • Controllere tip PID integrate • Cartele de intrări/ieșiri opționale • Carcase până la IP 66 ce elimină nevoia unui tablou suplimentar pentru convertizor • Opțiuni de comunicație integrate/opționale pentru a comunica cu sistemele tip BMS.
Achizitie echipamente pentru productie peleti				
1	Linie fabrica tie peleti	1	Linia de fabricatie este compusa din : -tocator -sortator	Avantaje: -rezolvă colectarea și utilizarea deșeurilor de lemn și ale produselor agricole cu un real beneficiu din punct de vedere ecologic asupra

	cu softwar e de automa tizare		-moara cu ciocanele -siloz depozitare material umed -uscator pentru rumegus tip tambur -Siloz sepozitare material uscat -Presa de peleti -sistem automat de transport cu banda rulanta, racire, desprafuire si sortare a peletilor.	mediului înconjurător, în special a apei și a solului; -nu prezintă pericole la manipulări și transport, nu poluează solul sau aerul în caz de accidente; -efort redus de manevrare -precizie în fabricatie -convertizoarele de frecventa pentru controlul dojazului si automatizarea functionarii.
Achizitie servicii de consultanta				
1	Servicii de consultanta	1	Servicii de consultanta pentru elaborarea si managementul proiectului	Avantaje (servicii pentru care Solicitantul nu are expertiza necesara): - elaborare si depunere plan de afaceri - asistenta in realizarea cererilor de plata - realizarea achizitiilor - intocmire documentatie pentru Transa 2-a

5.2. PLANUL OPERATIONAL

Achizitiile necesare pentru implementarea planului de afaceri si realizarea activitatii de fabricarea a peletilor bio-masa

nr.crt	denumire investitii	unitate masura/ buc.	pret estimat / lei	pret estimat cu TVA / euro
Construire spatiu productie				
1	Spatiu productie	1	14840.4	3000.00
digitalizare				
1	Crearea unei platforme pentru vanzari	1	3462.76	700.00
Achizitie echipamente si servicii pentru productie peleti				
1	Linie fabricatie peleti cu software automatizare inclus	1	206776.24	41800.00
3	Servicii de consultanta	1	17313.8	3500.00
TOTAL GENERAL			242393.20	49000.00



6. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURENTEI

Potentialii furnizori sunt reprezentati de firmele de profil pentru livrarea materiilor prime si alte cheltuieli indirecte pentru desfasurarea procesului de productie. Pentru eficientizarea costurilor de productie, se va apela la furnizorii din judetul Dolj. In functie de necesitati se vor contacta si furnizorii din tara.

Avantajul competitiv fata de concurenta va fi determinat de urmatoarele aspecte:

- societatea va comercializa produsele la un pret competitiv sub cel al concurenteii
- calitatea superioara a produselor prin folosirea unei materii prime de calitate si respectarea tehnologiei de fabricatie
- promovarea afacerii si a produselor realizate im mediul online si cu ajutorul platformei online pentru vanzare
- posibilitatea de accesare a fondurilor nerambursabile pentru achizitionarea unei linii de fabricatie moderna.

Ca și puncte tari observate la concurenții direcți prezenți pe piață putem remarca:

- vechimea concurentilor pe piață;
- renumele pe care l-au dobândit ca urmare a activării pe piața peleților;
- experiența acumulată de a lungul timpului.

Ca și puncte slabe putem remarca:

- capacitate mică de producție pentru ca unele dintre firmele concurente desfășoară această activitate ca fiind secundară, activitatea venind în completarea activităților de producție de mobilă sau de cherestea.;
- concentrarea de firme similare (fabricare peleți sau bricheti) în județe apropiate sau chiar în același județ, în Buzău neexistând o astfel de fabrică, deci nu există concurență.

7. STRATEGIA DE MARKETING

Pretul

Având în vedere că politica firmei este de patrundere pe piață, de menținere pe o piață a mestesugurilor și de îmbunătățirea competitivității se va opta pentru strategia pretului de penetrare. Această strategie de pret va impune societății să mențină un nivel al prețurilor similar concurenței, chiar puțin mai mic, pentru a pătrunde cât mai repede pe piață.

În stabilirea pretului se va ține în primul rând cont de:

- 1) factorii interni: costul produsului și marja profitului
- 2) factorii externi: cererea de produse de pe piață, nivelul concurenței, prețurile pe care clienții sunt dispuși să le accepte.

Prețurile practicate la produsele noastre vor fi diferite în funcție de cantitatea vândută și de piața de desfacere.

Prețul pentru peleți: 1.33 – 1.85 lei/kg (conform unui studiu realizat pe piață). S-a ales un pret mediu pentru realizarea proiecțiilor financiare, respectiv 1.45 lei/kg.

Promovarea

Principalele metode de promovare ce se vor aplica sunt :

- Promovarea online- prin următoarele acțiuni:
 - crearea unei platforme pentru vânzări
 - marketing prin rețele sociale. Orice rețea de socializare propune servicii de publicitate, dar, în același timp, oferă și posibilitatea promovării gratuite a afacerii. De exemplu, rețeaua „Facebook” oferă posibilitatea creării gratuite a profilului.
- Realizarea de pliante publicitare

Relama într-un ziar local pentru a promova activitatea desfășurată de către societate

8. PROIECTII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

S-a folosit un pret mediu estimat/ kg de 0,29 euro pentru peleți biomasa.

Proгноza veniturilor si evolutia activitatii propuse prin proiect (EUR)						
Nr. Crt.	Categoria		UM	Total An 1	Total An 2	Total An 3
Vanzari fizice previzionate						
1	Peleti biomasa		Kg	38000.00	52000.00	72800.00



Nr. Crt.	Categoria	Pret in EUR/UM	UM	Total An 1	Total An 2	Total An 3
Vanzari valorice previzionate						
1	Peleti biomasa	0.29	euro	11020.00	15080.00	21112.00
Total venituri /incasari anuale				11020.00 (1-12)	15080.00 (1-12)	21112.00 (1-12)
TOTAL venituri sau incasari din activitatea neagricolă propusă pentru finanțare				47212		

CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE		Anul 1 EURO	Anul 2 EURO	Anul 3 EURO
1	Peleti biomasa	11020.00	15080.00	21112.00
Total venituri A = A1+A2		11020.00	15080.00	21112.00
B	CHELTUIELI, din care:			
B1	Cheltuieli operationale	10570.25	13081.05	18578.56
1	Materie prima	2400.00	3920.80	5489.12
2	Salarii	3220.00	4750.25	9078.16
3	Alte cheltuieli indirecte : combustibil,utilitati, publicitate,piese schimb, reparatii, livrare, etc	1450.25	2560.00	4011.28
4	Consultanta/alte servicii	3500.00	1850.00	0.00
Total cheltuieli B = B1		10570.25	13081.05	18578.56
C	PROFIT brut C = A - B	449.75	1998.95	2533.44
D	Impozit pe profit	330.60	452.40	633.36
E	PROFIT NET E = C - D	119.15	1546.55	1900.08

9. SUSTENABILITATEA PROIECTULUI. *Prezentati modul in care afacerea se va autosustine financiar si dupa incetarea finantarii*

Sustenabilitatea prezentului proiect este evidentiata distinct prin:





Aspectul financiar: După încetarea finanțării din fondurile comunitare, finanțarea proiectului se va face din fonduri proprii, principalele surse fiind veniturile obținute din prestarea serviciilor.

Aspectul instituțional: ne vom continua activitatea curentă, după finalizarea proiectului cu performanțe îmbunătățite ca urmare a experienței câștigate și a rezultatelor dezvoltate pe parcursul implementării proiectului.

Resursele achiziționate prin proiect, strategia de conștientizare a clienților contribuie la îmbunătățirea experienței solicitantului și câștigarea unei cote de piață care va asigura câștiguri sigure pentru societate.

