

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 teritar 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 SNCI

Titlul proiectului: Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate

Contract: POCU/829/6/13/141131

Beneficiar: SC IPA SA

PLAN DE AFACERI

Lucrări de pregătire a terenului

PARTICIPANT: Gherghe Robert Cătălin

CUPRINS

1	DATE GENERALE	3
2	SCOPUL PLANULUI DE AFACERI	4
2.1	DESCRIEREA GENERALĂ A AFACERII.....	4
2.2	ANALIZA SWOT A AFACERII	5
2.3	SCHEMA DE ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICĂ DE RESURSE UMANE:.....	6
2.4	DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR/LUCRĂRILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII	6
2.5	ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI	7
2.6	STRATEGIA DE MARKETING	7
2.7	NECESAR INVESTIȚII	8
2.8	PROIECȚII FINANCIARE	10

1 DATE GENERALE

1. Denumirea firmei: GROUNDBREAKING WORK SRL
2. Reprezentat legal: Gherghe Robert Cătălin
3. Sediul societății: Jud. Gorj, Localitatea Bustuchin, str. Principală, nr. 38
4. Telefon: 0757201144
5. Nr. Acționari/asociați: 1
6. Obiectivul de activitate, potrivit prevederilor din actul constitutiv: lucrări de pregătire a terenului
7. Capitalul social: 2000 RON
8. Forța de muncă (număr total): 4 angajați

2 SCOPUL PLANULUI DE AFACERI

2.1 Descrierea generală a afacerii

Își desfășoară activitatea în scopul devenirii uneia dintre cele mai importante societăți în domeniul dezvoltării economice de lucrări de pregătire a terenului. Activitățile principale sunt: curățarea amplasamentelor, lucrările de mutare a pământului, pregătirea șantierelor pentru exploatarea minieră, îndepărtarea surplusului de pământ, executarea drenurilor (scurgerilor) pentru amplasamentul clădirilor, executarea canalelor de scurgere pentru terenuri agricole și forestiere adresată atât persoanelor juridice cât și persoanelor fizice.

a. Obiective

- Obiectiv 1: Promovarea firmei la nivel de țară;
- Obiectiv 2: Oferte cu perioade scurte și de calitate;
- Obiectiv 3: Obținerea și creșterea profitului pe termen lung;
- Obiectiv 4: Orientarea către client în vederea livrării unor servicii de calitate;
- Obiectiv 5: Realizarea unui echilibru dintre venituri și cheltuieli;
- Obiectiv 6: Specializarea angajaților în domeniu.

b. Activități

- Activitatea 1: Defrișarea terenului;
- Activitatea 2: Curățarea terenului de arbuși și tufișuri;
- Activitatea 3: Desființarea/demolarea clădirilor existente;
- Activitatea 4: Îndepărtarea molozului rezultat din desființarea construcțiilor;
- Activitatea 5: Săparea și îndepărtarea stratului vegetal;
- Activitatea 6: Nivelarea terenului;
- Activitatea 7: Efectuarea săpăturilor;
- Activitatea 8: Executarea drenurilor pentru amplasamentul clădirilor.

c. Rezultate

Rezultatul propus este acela de a oferi clienților servicii de calitate, la nivelul așteptării acestora.

d. Indicatori:

Cifra de Afaceri anuală: 3910000 RON

Profit: 2728272.07 RON

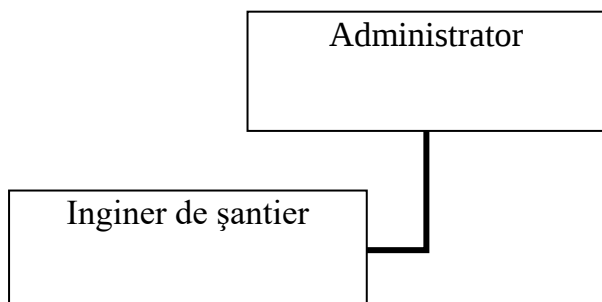
Număr mediu de angajați: 4

2.2 Analiza SWOT a afacerii

Puncte tari: 1. Raportul calitate – preț 2. Forță calificată de muncă 3. Servicii flexibile 4. Seriozitate 5. Punctualitate	Puncte slabe: 1. Este o firmă nouă 2. Existența unor perioade în timpul anului din cauze naturale (furtuni, zăpezi, inundații, etc) 3. Costuri ridicate echipamente
Oportunități: 1. Atragerea de noi clienți 2. Pătrunderea pe noi piețe	Amenințări: 1. Taxe și impozite 2. Posibilitatea să se înființeze o altă firmă pentru concurență 3. Accidente de muncă

2.3 Schema de organizatorică și politică de resurse umane:

a. Organigrama



b. Politica de resurse umane

Pentru început, se vor angaja 4 persoane cu normă întreagă de muncă, având un inginer de șantier cu salariu aproximativ de 5500 RON brut și 3 angajați cu un salariu de aproximativ 3500 RON brut. Persoanele care lucrează au cunoștințe vaste în domeniul lucrărilor de pregătire a terenului.

2.4 Descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor care fac obiectul afacerii

Serviciile oferite de noua societate sunt cele aferente codului **CAEN 4312** – Lucrări de pregătire a terenului care vor include:

- Curățarea amplasamentelor;
- Lucrări de mutare a pământului: excavații, umplere, nivelarea și împrejmuirea amplasamentelor, separarea șanțurilor, eliminarea pietrelor etc.
- Îndepărtarea surplusului de pământ și alte lucrări de dezvoltare și pregătire a șantierelor miniere, cu excepția amplasamentelor în al căror subsol se află zăcăminte de petrol și gaze naturale;
- Executarea drenurilor (scurgerilor) pentru amplasamentul clădirilor;
- Executarea canalelor de scurgere pentru terenuri agricole și forestiere.

2.5 Analiza pieței de desfacere și a concurenței

a. Analiza pieței de desfacere

Din punct de vedere al analizei pieței, s-a realizat o analiză primară în cadrul căreia s-au investigat prețurile serviciilor de lucrări de pregătire a terenului, pentru a ne putea stabili propriile oferte.

Firma va activa pe piața serviciilor de lucrări de pregătire a terenului adresându-se tuturor persoanelor fizice și juridice din țară. Așadar, piața căreia se adresează societatea este națională.

b. Analiza concurenței

În România există 2175 de firme de acest gen ce au un total de angajați de 6150. Media de angajați la totalul de firme este de 2.8 angajați pe firmă. Firma începe cu 4 angajați ceea ce oferă un plus de locuri de muncă dorind să creșterea și extinderea anuală.

2.6 Strategia de marketing

Activitatea de marketing are ca obiectiv informarea potențialilor clienți de ofertele și avantajele pe care le poate oferi firma.

Pentru promovarea societății, vom utiliza următoarele canale:

- Recomandări clienți;
- Rețele de socializare.
- Website propriu cu conținut postat regulat și abonare la buletin informativ;
- Colaborare cu diverse firme de construcții / arhitectură dar și de producători de utilaje.

Însă suntem convinși că cea mai bună reclama va fi totuși calitatea serviciilor noastre, iar cel mai eficient mijloc de promovare vor fi chiar clienții noștri care vor recomanda serviciile noastre.

2.7 Necesari investiții

Tabel nr.1 Achiziții de pe piața liberă

Nr. crt	Obiectul achizitiei/Echipament	Nr. buc.	Valoare totală
1	Imobilizări corporale	*	*
1.1	Buldoexcavator	1	84100 RON
1.2	Bulldozer	1	74200 RON
1.3	Excavator	1	69250 RON
1.4	Autobasculantă	1	89050 RON
1.5	Tocător forestier hidraulic	1	24700 RON
1.6	Cilindru Compactor	1	79150 RON
1.7	Drujbă	1	1000 RON
1.8	Miniexcavator	1	74200 RON
1.9	Autoutilitară	1	39500 RON
1.10	Modul grup sanitar	1	17150 RON
1.11	Indicatoare de protecție a muncii	1	2000 RON
1.12	Indicatoare de avertizare	1	1500 RON
2	Obiecte de inventar	*	*
2.1	Echipament de protecție a muncii	5	5000 RON
2.2	Desktop PC	1	4000 RON
2.3	Laptop	1	2800 RON
2.4	Telefon mobil	5	5000 RON
2.5	Abonament telefon	5	120 RON
2.6	Imprimantă	1	800 RON
2.7	Boxe PC	1	100 RON
2.8	Periferice PC	1	180 RON

2.9	Dozator de apă	1	400 RON
2.10	Expresor cafea	1	600 RON
2.11	Dezinfectant	12	228 RON
2.12	Birotică	5	250 RON
	Total		575278 RON

Tabelul nr.2 Calcul amortizare imobilizări necorporale și corporale

Nr. crt	Obiectul achizitiei/Echipament	Nr. buc.	Valoare totală	Durata de amortizare	Metoda de amortizare	Amortizarea lunara	Amortizarea anuala
1	Imobilizari corporale	*					
1.1	Buldoexcavator	1	84100	4	Liniară	1752.08	12025
1.2	Bulldozer	1	74200	4	Liniară	1545.83	18550
1.3	Excavator	1	69250	4	Liniară	1442.70	17312.5
1.4	Autobasculantă	1	89050	4	Liniară	1855.20	22265.5
1.5	Tocător forestier hidraulic	1	24700	3	Liniară	686.11	8233.33
1.6	Cilindru Compactor	1	79150	4	Liniară	1648.95	19787.5
1.7	Drujbă	1	1000	2	Liniară	41.66	500
1.8	Miniexcavator	1	74200	4	Liniară	1545.83	18550
1.9	Autoutilitară	1	39500	3	Liniară	1097.22	13166.66
1.10	Modul grup sanitar și vestiar	1	17150	2	Liniară	714.58	8575
1.11	Indicatoare de protecție a muncii	1	2000	1	Liniară	166.66	2000
1.12	Indicatoare de avertizare	1	1500	1	Liniară	125	1500
Total						12621.82	142465.49

2.8 Proiecții financiare

a. Cheltuieli previzionate în primul an de la înființarea afacerii:

Tabelul nr.3 Calculul cheltuielilor cu salariile

Nr. crt.	Salariați	Salariul brut	Contributia asiguratorie în munca (CAM=2,25%)	Total cheltuieli salariale
1	Salariat 1	5500	124	5624
2	Salariat 2	3500	79	3579
3	Salariat 3	3500	79	3579
4	Salariat 4	3500	79	3579
Total lunar		16000	361	16361
Total an 2022		192000	4332	196332

Tabelul nr.4 Estimarea cheltuieli cu materiale consumabile

Element de cost	U.M.	2022
Motorină	RON	96000
Benzină	RON	4000
Ulei de schimb	RON	11340
Ulei hidraulic	RON	23500
Piese de schimb	*	*
Acumulator de schimb	RON	4900
Filtre de ulei	RON	175
Furtune hidraulice	RON	3000
Anvelope	RON	11000
Total		153915

Tabelul nr.5 Estimare cheltuieli cu utilitățile

Nr.crt.	Tip utilitate	Valoare lunara estimata (lei)	Valoare anuala estimata (lei)
1	Apă curentă	9	108
2	Curent electric	35	420
3	Salubritate	20	240
4	Internet	40	480
5	Cheltuieli cu diurnă pentru deplasare	1000	12000
6	Chirie	2500	30000
Total		3604	43248

Tabelul nr.6 Estimare cheltuieli de marketing

Element de cost	U.M.	Valoare lunară estimată	Valoare anuală estimată
Cheltuieli de marketing	lei	2500	30000

Tabelul nr.7 Estimare cheltuieli cu serviciile de contabilitate și topometrie prestate de terți

Element de cost	U.M.	Valoare lunară estimată	Valoare anuală estimată
Cheltuieli cu serviciile de contabilitate și topometrie prestate de terți	lei	1000	12000

Tabelul nr.8 Estimare cheltuieli

Nr. crt	Categorie cheltuială	Valoare lunară	Valoare anuală
1	Chirie spațiu	2500	30000
2	Cheltuieli cu diurnă pentru deplasare	1000	12000
3	Salarii (total cost angajator)	16000	192000
4	Amortizare echipamente	12621.82	142465.49
5	Materii prime și consumabile	12826.25	153915
6	Utilități	1104	13248
7	Cheltuieli administrative (contabilitate, marketing, etc.)	3500	42000
8	Cheltuieli cu centrul de reciclare	2500	30000
Total		52052.07	615628.49

b. Venituri previzionate în primul an de înființare a afacerii:
Tabelul nr.9

Nr. crt	Vânzări la capacitatea maximă	m ²	Preț unitar	Venituri totale
1	Defrișarea terenului	40000	10	400000
2	Curățarea terenului de arbuști și tufișuri	40000	10	400000
3	Desființarea/demolarea clădirilor vechi existente	800	100	80000
4	Săparea și îndepărtarea stratului vegetal	5000	25	125000
5	Nivelarea terenului	5000	25	125000
6	Efectuarea săpăturilor	5000	100	500000
7	Executarea drenurilor pentru amplasamentul clădirilor etc.	5000	100	500000
8	Excavație pentru canale de irigație	10000	150	1500000
Total			530	3630000

Tabelul nr. 10

Nr. crt	Vânzări la capacitatea maximă	m ³	Preț unitar	Venituri totale
1	Îndepărtare moloz	800	100	80000
2	Umplere și compactare	1000	200	200000
	Total		300	280000

Tabelul nr. 11

Nr. crt	Vânzări la capacitatea maximă	Unitate de măsură	Preț unitar	Venituri totale
1	Tabelul nr.9	m ²	530	3630000
2	Tabelul nr. 10	m ³	300	280000
	Total		830	3910000

c. Rezultat brut previzionat în primul an de la înființarea afacerii:

Rezultatul brut annual = 3910000 - 615628.49 = 3294371.51 RON

Impozit pe venit 1% = 3910000 * 1% = 39000 RON

Impozit pe profit 16% = 3294371.51 * 16% = 527099.44 RON

d. Rezultat net previzionat în primul an de la înființarea afacerii:

Rezultatul net annual = 3294371.51 – 39000 – 527099.44 = 2728272.07 RON