

CONȚINUT PLAN AFACERI

**Schemă de ajutor de minimis prevăzută în cadrul
Programului Start –up Nation**

MODEL COMPLETAT

INFORMATIV

1. Incepand cu pagina 36 gasiti informatii ajutatoare si pentru ANEXA2 a planului de afaceri pentru submasura 6.2 activități neagricole.
2. PROIECTUL prezentat mai jos avand activitate principala – Consultanta din SERVICII nu a obținut un punctaj bun prin urmare nu a primit finanțare. De aceea va recomandam sa optati pentru activitati de productie.
3. Părțile bifate cu galben/ verde scoate în evidenta importanta momentului.

1. DATE GENERALE / CERERE DE FINANȚARE

1. Numele firmei:

EUROCONSULT

2. Codul unic de înregistrare:

0000000

3. Forma juridică de constituire:

SRL

4. Data înființării/Număr Registrul Comerțului:

J00/2000/30.06.2017

5. Activitatea principală a societății și
codul CAEN aferent:

Activități de consultanță în management și afaceri

6. Codul CAEN al activității pentru care solicită finanțare:

7022

7. Activitatea Codului CAEN pe care se solicită AFN este: Activități de consultanță în management și afaceri

8. Natura capitalului social:

Natura capitalului social (%)	Privat
Român	100
Străin	0

9. Valoarea capitalului social:

40
0

10. Adresa, telefon/fax, e-mail:

Iași, str. Trecătoarea nr. x, Județul Iași, 0720918895,
d_jit@yahoo.com

11. Persoană de contact:

JITARU DAN

12. Asociați, acționari principali :

2

Numele și prenumele/Denumire	Domiciliu / sediul societății	Pondere în Capital social %
JITARU DAN	Lunca Cetățuii, str. ..., Iași, Județul Iași	70
JITARU MIHAIL	Lunca Cetățuii, str. ..., Iași, Ciurea, Județul Iași	30

13. Categorie IMM

Micro

☒

Mica

☐

Mijlocie

☐

Conform prevederilor Legii nr 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii.

14. Prezentarea societăților din grup:

SC ABC SRL – Hunedoara, CIF 100000, J20/222/2000. Activitate - Producție mobilă.
JITARU DAN are calitatea de asociat în firmă.

SC XYZ SRL – Iași, CUI 400000, J22/1000/2012. Activitate -Broker credite și asigurări.
JITARU DAN are calitatea de asociat unic în firmă

2. VIZIUNE, STRATEGIE

A. Firma a luat ființă datorită necesității de sprijin a persoanelor fizice/ juridice, care îndeplinesc legea, în dezvoltarea unei afaceri sustenabile și durabile, oferind servicii de consultanță în management și afaceri. Luând în considerare că afacerea este START-UP, **obiectivele principale** pe care dorim să le atingem în primul an de funcționare sunt: cunoașterea firmei în piața de profil; a produselor oferite (elaborarea de strategii de dezvoltare, studii de piață, elaborarea de planuri de afaceri marketing) cât și dezvoltarea afacerii la nivelul de sustenabilitate.

Afacerea ce urmează a fi dezvoltată, vizează în principal persoanele ce doresc să dezvolte o afacere de tip START-up, dar și firmele deja existente ce își desfășoară activitatea în diferite domenii, care doresc analiza problemelor de management în afaceri cu care se confruntă organizația – client, precum și găsirea soluțiilor adecvate pentru rezolvarea acestor probleme.

În sprijinul dezvoltării afacerii, prin intermediul finanțării nerambursabile, vin atât logistica, dotarea spațiului cu mobilier și tehnologie de ultimă generație (necesară realizării obiectivelor propuse) cât și know-how-ul acumulat de Jitaru Dan în perioada 1989-2017, astfel:

Competențe profesionale - JITARU DAN

- *Diplomă* - Facultatea de management financiar-contabil, Licență
- *Diplomă* - Certificat de calificare în antreprenoriat și inovație în mass media
- *Calificări în analiză economico-financiară* în cadrul băncii X
- *Diplomă de absolvire - Curs de recrutare, selecție și inducție pentru manager de vânzări în cadrul băncii BCR*

Experiența acumulată, conform contracte de prestări servicii și cartea de muncă:

- *consiliere dezvoltare antreprenorială* în cadrul proiectului **START-up 2014** - POSDRU 105 - 2015, proiect ce a constat în elaborarea de planuri de afaceri și implementarea acestora.
- *ofițer creditare IMM-uri*, Director adjunct banca X Sucursala Iași – 3 ani, Director Sucursala Vaslui – 2010 (în această perioadă am finanțat proiecte corporative – proiecte de peste 2 mil euro, dar și proiecte cu finanțare europeană de Tip Buy-back, finanțarea TVA-ului, partea cofinanțării la proiecte – ferme de porci, pensiuni, achiziții utilaje agricole: tractoare, combine, grape, semănători, etc.).
- *coordonator producție mobilier* – 5 ani
- *experiență în vânzări: IT, produse financiare/ non-financiare* – 11 ani

În perioada 2012-2016 am realizat:

- *strategii de dezvoltare* pentru: firma x Games SRL Iași – firmă IT soft, x SRL Iași – firmă producție mobilă PAL și MDF.
- *planuri de afaceri* (prin proiect POSDRU 2007-2013) pentru: Sava Codrin – producție mobilă, P1 – producție mobilă tradițională, P2 – cameră uscat lemn, P3 – spațiu joacă, P4 – IT, P5 – croitorie, P6 – studii cadastrale, P7 – Turism.
- *planuri de marketing* pentru companiile: firma 1 SA, firma 2 SRL, firma 3 Construct SRL, firma 4 SRL, firma 5 SA, firma 6 SRL și firma 7 SRL

Din punct de vedere strategic, dorim ca până la finalul anului **2018** să înființăm un **Clusterul „START-up”**, ce va avea ca **OBIECTIV PRINCIPAL** susținerea dezvoltării afacerilor atât din mediul urban, cât și din cel rural, unde membrii Clusterului vor beneficia de instrumente soft de lucru, ca: instrumente cu privire la previzionarea și analiza afacerii, de metode aplicate în vânzări și recrutarea de personal, dar și de sprijin în depistarea surselor de finanțare a proiectelor.

Astfel, vom susține și sprijini crearea de noi locuri de muncă, dezvoltarea activităților oferind consultanță membrilor săi, încă de la înființare, în realizarea unui echilibru economico-financiar a activității.

B.

□ Obiectivele perioadei 2018-2020

<i>Obiective</i>	<i>UM</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>
Cifra de afaceri	LEI	83.280	126.149	145.139
Profit	LEI	47.818	48.939	62.329
Număr de salariați	Număr persoane	2	2	2

C.

□ Analiza **SWOT**

<u>Puncte tari</u> - Experiență relevantă (management, proiecte – financiare, marketing, strategii de dezvoltare a afacerilor, consultanță); - Cunoașterea mediului de afaceri (Iasi, Vaslui, Suceava, Botoșani, Neamț, Bacău); - Experiență în vânzări directe (ofiter bancar IMM, coordonator vânzări BCR retail, Director vanzari BCR retail); - Aptitudini relevante tehnice, ușurința în a lucra cu diverse platforme Software și cunoștințe avansate Hardware. - Posibilitatea de încheiere contracte din prima lună, după semnarea acordului de finanțare nerambursabilă.	<u>Puncte slabe</u> -Lipsa de logistică, necesară deplasării la clienți și instituții/ autorități. -Limitări în finanțarea completă a bugetului necesar startului afacerii; -Lipsa unui Brand; -Lipsa unui buget de promovare (site, flyere, afișe, etc).
<u>Oportunități</u> - Realizarea unui Cluster pentru START-up-urile și ofertarea/ sprijinirea acestora cu suport soft/ programe necesare dezvoltării unei afaceri echilibrate economic, dar și atragerea surselor financiare necesare finanțării proiectelor, cu privire la creșterea competitivității acestora; - Realizarea de instrumente soft necesare eficientizării afacerii (echilibru economic, vânzări, recrutare, etc), rezultând astfel exploatarea domeniului IT; - Conform Strategiilor pentru dezvoltarea economiei României 2014-2020, susținute financiar de Uniunea Europeană, este susținută posibilitate creșterii numărului de puncte de lucru.	<u>Amenințări</u> - Bariere reduse de intrare în domeniul de afacere, mai ales intrarea firmelor din străinătate ce dețin resurse financiare; - Posibila RECESIUNE, ce poate determina creșterea costurilor afacerii; - Sistarea, modificarea, restricționarea finanțărilor afacerilor. - Neatingerea obiectivelor specifice, atrage după sine rambursarea finanțării.

□ Activități necesare implementării proiectului

Vom **implementa** un plan de comunicare și promovare prin canalele specifice:

- **Crearea unei platforme online**, precum și investiții în promovare și optimizarea platformei web (domeniul va conține *cuvinte* cheie de interes; url-ul și meta tag-urile vor conține aceste *cuvinte* deoarece Google ține cont de importanța ce este acordată acestor *cuvinte*; densitatea *cuvintelor* cheie – keyword density de 1-3 %. În privința *PROMOVĂRII* se va crea posibilități de “DA” share pe facebook, twitter, digg și stumble;
- Participare la târguri și expoziții de profil agro/ neagricol; organizarea de workshop-uri cu privire la informarea clienții potențiali despre serviciile oferite.
- Inserturi punctuale sau periodice în publicații de profil, etc.;
- Expunerea media;

D2.

- Activități relevante întreprinse în cadrul duratei de implementare a proiectului cuprinsă între momentul intrării în vigoare a acordului de finanțare și momentul depunerii ultimei cereri de plată/rambursare.

În termen de maxim **1 an**, de la intrarea în vigoare a acordului, se vor efectua toate cheltuielile aferente proiectului.

Activitatea firmei va începe odată cu semnarea acordului/ contractului de finanțare, încheindu-se astfel și primul contract de consultanță cât privește strategia de dezvoltare a unei firme de producție mobilă din orașul Iași, iar contractele de angajare se vor efectua cu începutul lunii Octombrie.

Odată cu semnarea acordului de finanțare și încasarea sumei nerambursabile vor începe și cheltuielile necesare dotării sediului și a achizițiilor logisticii, IT, etc. Firma nu înregistrează cheltuieli cu consultanța, cât privește realizarea prezentului proiect și nici alte cheltuieli înaintea intrării în vigoare a acordului de finanțare.

precum: previziunea, organizarea, coordonarea, antrenarea și controlul, iar pentru evitarea eșecului vom promova creșterea activității comerciale planificată pe baze sustenabile, dar vom susține și agenții economici ce doresc o schimbare – adaptarea la factorii externi.

Numarul total de angajați pe perioadă nedeterminată de la momentul deschiderii aplicației electronice de înscriere: Nu este cazul.

3.1. Management

Managementul companiei va fi alcatuit din specialisti cu experiența relevantă. De asemenea, pentru a oferi o gamă completă de servicii clienților vom selecta colaboratorii potriviți, după criterii exigente deoarece în viziunea noastră ***proiectul clientului*** este prioritar, iar clientul trebuie să fie *foarte mulțumit* și să se simtă în siguranță, atunci cand știe că proiectul său este elaborat profesional și transparent de la început și până la finalizarea sa.

Vom fi pregătiți pentru orice provocare venită din partea clienților și vom trata cu maturitate succesul, știm să le gestionăm astfel încât să nu trăda încrederea pe care clienții ne-o acordă și pentru care le mulțumim.

Management:

<i>Nume și prenume și vârsta</i>	<i>Funcția în societate și principalele responsabilități pe scurt</i>	<i>Experiența în domeniu</i>	<i>Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse</i>
JITARU DAN 47 ANI	ADMINISTRATOR CONSULTANT <i>Responsabilități specifice:</i> -menținerea si dezvoltarea relațiilor cu clienții și colaboratorii; -elaborarea de proiecte (planuri de afaceri, de marketing, strategii de dezvoltare); -analiză de procese de business; -asigurarea și acordarea de asistență de specialitate și consultanță pentru solicitantii de soluții de finanțare; -arhivarea documentelor;	10 ANI	-Facultatea de finanțe - contabilitate și administrativ -Cursuri de analiză financiară din cadru băncii INTESA SANPAOLO SA ROMÂNIA -Cursuri de vânzări din cadrul BĂNCII COMERCIALE ROMÂNIA

Relația cu angajații va fi fondată pe: motivare și stabilitate, fapt ce va avea efect pozitiv asupra calității activității prestate; consolidarea echipei (vom încuraja activitățile de echipă); armonizarea intereselor prin întâlniri ori de câte ori este nevoie între administrator și angajați, pentru a înțelege cât mai bine nevoile angajaților, dar și pe standardele, normele europene legate de protecția muncii.

Creșterile salariale vor fi în concordanță cu îndeplinirea targetului, odată cu creșterea cifrei de afaceri.

Nume si prenume M/F vârsta

JITARU DAN

M

47

Număr de locuri de muncă ce urmează a fi create în urma implementării proiectului:

Total	2
-------	---

Loc de munca ocupat de **persoane defavorizate*/ absolvenți după anul 2012/șomeri**:

Minim un loc de muncă din cele de mai sus creat pentru **persoană defavorizată*/ absolvent după anul 2012/șomer**:

DA (1 loc) ☒ | DA (minim 2 locuri) ☐ | NU ☐

Număr total locuri de muncă nou create pentru **persoane defavorizate*/ absolvenți după anul 2012/șomeri**

1

PREZENTAREA PROIECTULUI

4.1 Descrierea proiectului de investiții

Activitatea societății comerciale **EUROCONSULT SRL** se va desfășura la punctul de lucru situat în zona Nord-Est, în Municipiul Iași, Județul Iași și va prevedea și anticipa motivele, motivatiile pentru care clienții vor fi dispuși să plătească pentru serviciile oferite, adresându-se tuturor categoriilor de persoane, eligibile din punct de vedere legal, care desfășoară sau care intenționează să dezvolte afaceri, oferindu-le **servicii de consultanță** complete, în concordanță cu legislația în vigoare. Din punct de vedere strategic, pe măsura dezvoltării activității firmei, dorim extinderea afacerii și în alte zone, unde este necesară activitatea de *consultanță pentru afaceri și management*.

Sursa: Google

Cat privesc utilitățile, acestea vor fi asigurate odată cu închiriere spațiului pentru punctului de lucru din Municipiul Iași. Astfel, vor fi create condiții optime de lucru pentru activitatea desfășurată de firmă **EUROCONSULT SRL**.

Activitatea firmei se va desfășura într-un spațiu - **birou**, în Municipiul Iași, astfel:

- **cu doi angajați**: atât Consultant Senior cât și Consultantul Junior, care vor încasa un salariu net de 1500 Lei, la care se adaugă un *impozit aferent angajatului de 594 lei și al firmei de 476 lei*, rezultând în total un salariu de 2.570 lei/ lunar/ angajat. Pentru acest tip de cheltuială se solicită un sprijin de 6 luni, urmând ca ulterior aceste cheltuieli să fie susținute din activitatea curentă. Veniturile angajaților vor fi suplimentate prin adăugarea comisioane din succesul contractelor încheiate, de circa 2% din valoare netă. Pentru acest tip de cheltuială este solicitat un sprijin nerambursabil de 25.128 lei în două tranșe, ce acoperă atât salariul net, cât și impozitele aferente angajatului, pentru cei doi angajați pentru perioadă de 6 luni, astfel suma de 12.564 lei este aferent lunilor Octombrie, Noiembrie și Decembrie din anul 2017 și a doua tranșă de 12.564 lei pentru lunile Ianuarie, Februarie și Martie din anul 2018. Angajatorul urmând, conform proiectului, să acopere partea sa de impozite și anume: 2.856 lei în anul 2017 și 11.424 lei pentru următorii ani.
- **amenajat și dotat cu**:
- Mobilier (2 birouri, cuier, 2 scaune directoriale);
- Tehnică IT și mijloc de transport persoane, pentru *optimizarea* activității de consultanță pentru afaceri și management vom folosi atât **tehnică performantă** (laptop-uri, multifuncționale, calculatoare, tablete, casă de marcat, imprimante, telefoane, softuri necesare activității (Windows, OFFICE, Acces la SITE-uri ce oferă informații despre piață, soft pentru activitatea contabilă a firmei, dar și softuri pentru protecția calculatoarelor - antivirusi), cât și **Serviciul online**. În acest sens, SITE-ul firmei va fi prezentat cu extensia „RO”, în cadrul căruia utilizatorul va fi informat cu privire la: dezvoltarea laturii antreprenoriale; exemple concrete, studii, analize, dezbateri, linkuri relevante legate de subiecte economico-financiare și de dezvoltare a afacerilor. Toate echipamentele vor fi noi și *nu mai vechi de 3 ani* de la fabricație.

- Auto, se va achizitiona un autoturism Dacia – Logan.

III) alte **cheltuieli**

- Chiria, preconizată la suma de 1.000 lei/ lunar, plus 373 lei/ lunar cheltuieli pentru întreținere. Este solicitat sprijin financiar nerambursabil pe o durată de 1 an.

e) Cheltuieli cu documente eliberate de experți contabili, necesare proiectului – START-up NATION, acestea ridicându-se la 7992 lei.

f) Cheltuieli cu asigurarea bunurilor achiziționate prin proiect împotriva tuturor riscurilor, în sumă totală de 3650 Lei.

g) Firma dorește dezvoltarea profesională a angajaților, solicitând sprijin financiar nerambursabil pentru participarea la cursuri de specializare, astfel: marketing - 490 lei, resurse umane - 253 lei, manager proiect 400 lei, manager de achiziții 650 lei, în sumă totală de 1793 lei.

Firma este neplatitoare de TVA.

În cazul softurilor se solicită sprijin financiar nerambursabil pentru achiziționarea de:

- 4 Buc = soft necesar editării documentelor office 1200 lei x 4 buc = 4.800 lei (2 calculatoare și 2 laptopuri).

- 1 Buc = program contabilitate Mentor 4.500 lei, necesar contabilității firmei.

- 2 Buc = licențe acces site-uri: liste firme 2000 lei și RISCO - 2000 lei, total 4000 lei.

Accesul la aceste Site-uri WEB ne oferă informații realiste despre piața din România, necesare studiilor de marketing / piață.

- 4 Buc = antivirus 1500 lei, necesare protecției datelor de pe server și calculatoarele achiziționate.

- 2 Buc = soft windows 1100 lei/ Buc = 2200 lei, necesare funcționării calculatoarelor.

Numeri /Valoric achiziția de echipamente se prezintă astfel:

- 1 Buc = server, necesar realizării de back-up documentelor realizate în activitatea de birou, de suport pentru programele ce vor fi puse la dispoziția clienților, pentru viitoarea pagină WEB a firmei, acesta fiind în valoare de cca 14.500 lei.
- 2 Buc = calculatoare desktop – unități central, necesare efectuării activității de consultanță, elaborarea de documente, oferte, documente necesare reclamei (prelucrare foto) activității, 2 buc x 6.800 lei = 13.600 lei.
- 3 Buc = monitoare - display 3 buc x 1.500 = 4.500 lei (24 inch), 2 buc necesare calculatoarelor desktop și unul server-ului.
- 1 Buc = Time capsule 2.000 lei, necesar transmiterii de date de tip wireless în regim de calitate.
- 2 Buc = Laptopurile 2 buc. x 6.500 lei = 13.000 lei și tabletele sunt necesare activității de teren (la societăți comerciale, ferme, persoane fizice/ juridice ce nu au posibilități de deplasare).
- 2 Buc = surse de curent de tip UPS 2 buc x 2.000 lei = 4.000 lei, acestea oferind în cadrul punctului de lucru siguranță de a salva documentele în lucru, în cazul sistării curentului neprevăzut, dar și în cazul fluctuațiilor de curent.
- 1 Buc = Auto, se va achiziționa un autoturism Dacia – Logan, necesar deplasărilor la clienți în condiții optime, constând într-o cheltuială totală de 36.000 Lei.
- 1 Buc = Copiator documente acte, în valoare de 16850 lei, necesar listărilor documentelor alb-negru.
- 2 Buc = telefoane cuprinse în suma de 9000 lei, necesare convorbirilor cu clienții, transmiterii de date.
- 1 Buc = casa de marcat 450 lei, necesară emiterii de bon fiscal.
- 1 Buc = imprimantă color în valoare de 8500 lei, necesară listărilor color a ofertelor, documentelor necesare reclamei firmei.
- 4 Buc = mobilă (2 birouri și 2 scaune) în valoare de 1200 lei.

Activitatea firmei va fi fondă pe un management modern, care se va baza pe funcții precum: ***previziunea, organizarea, coordonarea, antrenarea și controlul. Cât privește evitarea eșecului vom promova creșterea activității comerciale planificată pe baze sustenabile, în acest sens, vom susține prin consiliere agenții economici ce doresc o schimbare – adaptarea la factorii externi.

Atât în cazul unei *schimbări* (reorganizări, restructurări, etc.) sau a unui *Start-up* vom avea o **abordare structurată pe următorii pași**:

- **Identificarea** problemei / oportunității acest moment se face cu scopul de a introduce o îmbunătățire, un element de noutate sau un nou mod de a gândi în cadrul firmei. Succesul este dat de recunoașterea existenței problemei/ oportunității, să o înțeleagă și să agreeze necesitatea de a introduce o schimbare sau de startare a unei afaceri.
- **Culegerea** informațiilor. Această etapă se va baza pe date corecte și relevante, pentru ca problema/ oportunitatea să fie definită cât mai bine, iar planul de afaceri/ strategii de dezvoltare să fie cât mai realist.
- **Analiza** informațiilor. Vom identifica intensitatea impactului informațiilor culese.
- **Reformularea** problemei. Acest pas va dezvolta modul de rezolvare a problemei, dar și de introducere a rezolvării situației.
- **Planul de acțiune**, abordăm două tipuri de procese: unul bazat pe cunoștințe și altul pe creativitate.
- **Derularea** acțiunii, arătând tranziția propriu-zisă de la starea actuală la starea dorită. Pentru ca acest pas să se deruleze lin este necesar ca pași 1-5 să fie atenți realizați. Succesul acestei faze depinde de sprijinul pe care îl are acțiunea, de resursele alocate, de profilele profesionale și comportamentale ale membrilor echipei.
- **Evaluarea** rezultatelor schimbării/ startup-ului. Acest pas se va face în baza unor indicatori de măsurare a rezultatelor.

**Activități întreprinse în cadrul
duratei de implementare a proiectului**

Nr. Crt.	Denumire activităților întreprinse în cadrul duratei de implementare a proiectului	Perioada de implementare a planului de afaceri																Perioada de operare (GESTIONARE), întreținere și monitorizare a afacerii					
		Anul 2017								Anul 2018								Anul 2018			Anul 2019	Anul 2020	
		LUNA								LUNA								LUNA					
		6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
A	Etapă de pregătire, amenajare și dotarea a spațiului																						
1	Înscrierea în programul Național – Start-up																						
2	Semnarea contractului de finanțare																						
3	Lucrări de pregătire și amenajare a spațiului																						
B	Etapă creării/ întăririi capacității de administrare a afacerii																						
2	Elaborare regulamentelor, proceduri de lucru, fișe produs																						
3	Organizarea achizițiilor și contractarea furnizorilor																						
4	Achiziții active intangibile (soft, licențe)																						
5	Achiziții active tangibile (echipamente, logistică mobilă – auto și accesorii)																						
6	Acoperirea capitalului de lucru – chirii, utilități, salarii																						
C	Etapă campaniei de promovare																						
1	Organizarea campaniei de distribuire fluturasi, afișe și alte materiale publicitare																						
2	Activități de Realizare – SITE web																						
3	Participarea la Târguri, Expoziții și Workshop-uri																						
D	Etapă recrutării și pregătirii personalului																						
1	Activități de recrutarea, angajarea personalului																						
2	Cursuri de pregătire a personalului																						
3	Capitalizare (acoperirea salariilor, chirii, utilități din fonduri europene)																						
E	Etapă dezvoltării activității de consultanță pentru afaceri și management																						
1	Activități de consultanță pentru afaceri și management																						
F	Elaborarea și depunerea documentelor de plată	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
G	Finalizarea implementării PA	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
H	Monitorizarea proiectului și evaluarea																						
Descrierea etapelor activităților pentru implementarea Planului de afaceri		Anul 2017								Anul 2018								Anul 2018			Anul 2019	Anul 2020	

4.2 Locație proiect și modul de asigurare cu utilități

Sediul social: Judet

IAȘI

Adresa

lași, str. Trecătoarea nr. 20, Județul Iași, 0720918895,
d_jitaru@yahoo.com

Regiune de dezvoltare:

MOLDOVA NORD-EST

Urban / rural



Locul implementării proiectului:

Regiune de dezvoltare:

MOLDOVA NORD-EST

Judet

IAȘI

Adresa

IAȘI

Urban / rural



Asigurarea utilităților necesare (branșamentelor existente, branșamente necesare și estimarea costurilor aferente):

Suprafața închiriată – birou, va fi cuprinsă între 20-35 mp, pe o perioadă de minim 5 ani și pentru o chirie de 1000 Lei/ lunar.

Spațiul ce urmează a fi închiriat pe perioadă nedeterminată, va avea branșamentele necesare bunei funcționări, astfel cheltuielile cu utilitățile sunt estimate la 373 lei , in medie, lunar. Acestea cuprind, pe lângă cheltuiala cu chiria de 1000 lei/ lunar și cheltuieli cu energia electrică – 100 lei, salubritarea – 100 lei și 173 lei, in medie, pentru climatizare.

TIPUL SOCIETĂȚII

PLĂTITOARE DE TVA

☐

NEPLĂTITOARE DE TVA

☒

4.3 Dimensionare valoare de investiție

Nr. Crt.	Element de investiție / Cheltuieli operaționale Denumire	Număr bucăți	Valoare unitară	Valoarea totală fără TVA - lei	Valoarea TVA nedeductibil	Valoarea TVA deductibil	Valoare eligibila	Codul de clasificare
ACTIVE CORPORALE 1								
1	Echipamente tehnologice*, inclusiv echipamente IT	14		75.630		14.730	90.000	2.2.9
2	Autoutilitare și autovehicule cu destinație specială, cu excepția vehiculelor simbol G, conform Ordinului MLPTL 211/2003 cu modificările și completările ulterioare							
3	Mobilier, aparatură birotică și sisteme de protecție a valorilor umane și materiale	4		1.008		192	1.200	3.1.1
4	Instalații/echipamente specifice în scopul obținerii unei economii de energie							
5	Instalații de încălzire sau climatizare							
	SUBTOTAL ACTIVE CORPORALE 1			76.639		14.561	91.200	
ACTIVE CORPORALE 2								
6	Spații de lucru, spații de producție și spații pentru prestări servicii și comerț							
7	Autoturisme, autobuze, microbuze, biciclete, mopede, motociclete, Kart, ATV, rulote cu sau fără motor, elevatoare, încărcătoare, remorci și semiremorci, platforme, izoterme și frigorifice, doc plutitor, șalupe maritime pentru călători, ambarcații fluviale de agrement, aparate de zbor.	1		30.252		5.748	36.000	2.3.2.1.1
	SUBTOTAL ACTIVE CORPORALE 2			30.252		5.748	36.000	
	SUBTOTAL ACTIVE CORPORALE			106.891		20.309	127.200	
ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI 1								
8	Salarii, utilități, chirii, asigurări			45.050		8.560	53.610	

9	Pagină web pentru prezentarea și promovarea activității inclusive cheltuieli de promovare on-line si cheltuieli înregistrare fără hosting.	1		336		64	400	2.2.9
10	Brevete de invenție, francize, etichetare ecologică							
11	Cursuri de dezvoltare a abilităților antreprenoriale	4		1.504		286	1.790	
12	Consultanță							
13	Software-uri necesare desfășurării activității, inclusiv licențe și software pentru comerțul on-line	13		14.286		2.714	17000	2.2.9
	SUBTOTAL ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI 1			16.126	0	3.064	72.800	0
ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI 2								
14	Cheltuieli financiare aferente creditelor/garanțiilor obținute pentru creditele contractate de beneficiari în vederea realizării planurilor de investiții acceptate în cadrul programului, pentru solicitanții care utilizează credit pentru implementarea proiectului.						0	
	SUBTOTAL ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI 2						0	
	SUBTOTAL ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI 1 + 2						72.800	
	TOTAL GENERAL						200000	
	Procent echipamente tehnologice si software pentru punctaj			53.5% (1+4+5+13)/ TOTAL GENERAL				
	Procent active corporale 1			Se calculeaza automat astfel: 55.6%				
	Procent active necorporale si alte cheltuieli 1			Se calculeaza automat astfel: 44.3%				

Notă:

- La dimensionarea valorii proiectului de investiții se vor considera numai cheltuielile eligibile;
- Se pot atașa oferte ale elementelor de investiții care se doresc a fi achiziționate în cadrul proiectului;

- * Prin echipamente tehnologice conform grilei de punctaj se înțeleg toate bunurile descrise în grupele 2.1, 2.2. și 2.3.6. din H.G. 2139/2004 pentru aprobarea Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, sau obiecte de inventar asimilate grupelor menționate.

4.4. Plan de finanțare a proiectului

a) Structura de finanțare a proiectului de investiții:

Sursa de finanțare		
	RON	%
Ajutor de minimis	200.000	100
Aport propriu (pentru proiecte mai mari de 200.000 lei)	-	-
TOTAL valoare de investiție	200.000	100%

Echipamente tehnologice și software-uri necesare desfășurării activității în pondere mai mare sau egală cu 50% din valoarea planului de afaceri:

DA ☒ NU ☐

Caracter inovativ al investiției: Aceasta RUBRICA este foarte importantă, deoarece numai în cazul în care BIFATI "DA" și demonstrați **caracterul inovativ al investiției** obțineți un procent 100%, procent necesar pentru a obține finanțarea.

DA ☐ NU ☐

5. ANALIZA PIETEI

Firma va atrage clienții cu servicii integrate și prețuri accesibile, adresându-se atât persoanelor fizice cât și celor juridice, aflate în zona de Nord-Est a României. În primul an de funcționare ne vom adresa clienților care se vor afla la o distanță de cca 100 km de firmă, reducând astfel cheltuielile și uzură, ulterior ne dorim să extindem afacerea și în alte zone.

Impactul activității firmei va fi unul pozitiv, deoarece în cadrul clientelei se află un segment care este format din persoane interesate și care doresc să se implice în activități generatoare de venituri, dar și doritoare de informații cu privire la atragerea de surse financiare necesare dezvoltării de afaceri. În general, beneficiarii care au contractat servicii de consultanță din regiunea Nord-Est (89,2%), doar 10,8% au ales furnizori din alte regiuni.

Piața de desfacere a firmei, în primele 6 luni, va fi reprezentată de zona județelor Iași, Vaslui și Botoșani.

5.1. Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței

Apelând la serviciile firmei MMA EUROCONSULT SRL, clienții vor avea avantajul de a:

- depista cu **ușurință**, dar și de a evita EVENIMENTELE COMPROMIȚĂTOARE negative pe parcursul dezvoltării afacerii;
- **cunoaște** legislația și practicile în domeniul economic-financiar;
- **dezvolta** un management eficient al timpului prin utilizarea de instrumente de lucru;
- **minimiza** costurilor și utilizarea eficientă a resurselor;
- **fi reprezentați** cu profesionalism;
- **depista** cu ușurință *frecvența simptomelor* care indica o ANOMALIE, ce ar putea duce la EXPUNEREA la RISC, dar și a expunerilor problematice și neperformante, cum ar fi : **controlul** Datoriilor Financiare, **ducerea** la indeplinire a BVC-ului și a Cash-Flow-ului, **evitarea** întârzierilor Datoriilor Financiare, **o activitate** bancară corectă, **evitarea** plăților Datoriilor pe Termen Scurt prin amânarea altor Datorii pe Termen Scurt, **o conduită** civilizată în public, precum purtarea unui blazon de persoană exemplu, **evitarea** tranzacțiilor ce duc la suspiciuni din partea CREDITORILOR/ Colaboratorilor, **evitarea** evenimentelor negative a Managementului (în relațiile cu Instituțiile Financiare și Nefinanciare), **o bună** gestionare a relațiilor cu Clienții/ Furnizorii (managementul riscului), **evitarea** divergențelor interne.

Ofertarea clienților cu servicii/ soluții integrate: înființarea firmei și consiliere pentru etapele de după înființare; consiliere pentru dezvoltare antreprenorială; raportări speciale către grup și investitori.

5.2. Piața și promovarea noului produs/serviciu

Dimensiunea valorică a pieței de consultanță este dificil de estimat, în primul rând pentru că o serie întreagă de activități sunt desfășurate sub numele generic de consultanță. Dar, corelând diversele informații, putem spune că piața de consultanță managerială este situată în intervalul 200-300 de milioane de euro, tendința fiind ușoară scădere. Anul 2012 este reprezentat de o schimbare de trend (spre creștere), astfel evidențiindu-se un reviniment a volumului de activitate al consultanților pe fondul noilor finanțări europene.

Cât privește numărul de salariați activi pe piața de consultanță, în perioada 2010-2016, acesta a crescut cu 62% ajungând la circa 13.000 de angajați. Unul dintre motive este dat de orientarea angajaților din companiile multinaționale către această piață - prin înființarea de firme noi sau angajarea în firme deja existente.

5.2.1. Produsul nou

Serviciile de consultanță efectuate sunt: înființări, modificări, alte activități legate de buna desfășurare a activității economice, fuziuni, cesiuni de societăți comerciale; consultanță cu privire la instrumentele financiare existente (inclusiv cele UE, în acest caz se face un mix de produse), investiții, recrutare personal; elaborări, negocieri de contracte comerciale; managementul riscului clienților și furnizorilor; elaborări de: -strategii de dezvoltare a afacerii, -planuri de afaceri, -planuri de marketing.

Nr. Crt.	Denumire produs	Detalii conținut servicii
1	Înființări, modificări, alte activități legate de buna desfășurare a activității economice fuziuni, cesiuni de societăți comerciale	Act constitutiv (statut în caz de unic asociat), completare cerere (Registrul Comerțului, caziere, obținerea de autorizații, etc.), declarații, deschidere cont bancar. Întocmirea Proiectului de fuziune; alte documente necesare Elaborarea contractului de vânzare-cumpărare necesar cesiunii, actualizare acte societate comercială și implementarea formalităților de cesiune la Registrul Comerțului.
2	Consultanță cu privire la instrumentele financiare existente (inclusiv cele UE, în acest caz se face un mix de produse), investiții, recrutare personal	Identificarea investiției (ideea de afacere și necesitatea produsului finit în piață); pregătirea documentației necesare solicitării de sprijin financiar (cereri și alte documente legate de proiect - exclus planul de afaceri); sprijin în vederea implementării proiectului și îndrumării cu privire la corectă/ legală gestionare a afacerii.
3	Elaborări, negocieri de contracte comerciale	Completare/ negociere contract
4	Managementul riscului clienților și furnizorilor	-analiza restanțelor CRB, reeșalonări înregistrate față de instituțiile financiare, -analiza litigiilor, proceduri insolvenței, a măsurilor de executare silită, -analiza <i>incidentelor în CIP cu CEC-uri și/sau BO neachitate, popriri</i> -analize AVAS, AEGRAM, www.co.romarhiva.ro , verificari ORC, alte site-uri de specialitate (ListeFirme.ro, RISCO.ro, etc.)
	Elaborări de:	
		-analiza afacerii (opinii cu privire la înregistrarea datelor);

5	-strategii de dezvoltare a afacerii	-descrierea societății comerciale (înființare, structura veniturilor și cheltuielilor, corelația fond de rulment, situația netă, nevoia fondului de rulment, trezoreria netă, strategii financiare); -diagnostic comercial (piața, poziția în piață, structura furnizorilor, riscuri specifice); -analiza datelor financiare (cont profit-pierdere, situația patrimonială); -analiza capacității de a genera lichidități, analiza diagnostică a rentabilității societății, precum și strategii de creștere a rentabilității (analiza marginalista a beneficiului, analiza diagnostic pe baza punctului critic: pragul de rentabilitate, ciclul de viață al produsului, analiza riscului legat de asigurarea rentabilității); -analiza relației cu băncile (împrumuturi, modalități și surse de rambursare, analiza covenants: gradul de îndatorare, distribuirea dividendelor, menținerea nivelului minim al capitalurilor proprii totale).
6	-planuri de afaceri	-motivarea și obiectivele afacerii, analiza pieței aferente afacerii, descrierea afacerii și a fluxului, analiza procesului tehnologic și descrierea resurselor necesare, prognoze și proiecții financiare, analiza indicatorilor economico-financiari.
7	-planuri de marketing	-analiza modelului de business (analiza factorilor externi micro și macroeconomici; a capacității firmei și a lanțului valoric; alegerea și definirea pieței țintă; directive strategice. -definirea obiectivelor strategice (analiza strategică, obiectivele de marketing, mix-ul de marketing). -planul de acțiuni, monitorizarea. Analiza riscurilor și punctelor critice de succes. -metodologia de evaluare pentru testarea ipotezelor aferente planului.

5.2.2. Definiți piața dumneavoastră

Firma va crea oferte distincte pentru fiecare categorie de clienți, dar și pentru fiecare client în parte, pe baza discuțiilor purtate cu aceștia în prealabil. Clienții – persoanele fizice/ juridice, vor fi contactați la sediul lor și se va fixa pe cât posibil o întâlnire de afaceri pentru a li se explica oferta firmei și pentru a li se pune la dispoziție materiale informative cât privește activitatea de consultanță în afaceri și management.

În cazul în care, un client se arată interesat de oferta noastră generală va fi ținut la curent cu calendarul evenimentelor sau i se va crea la cerere, un eveniment personalizat sau orice altă acțiune pe care acesta o dorește și pe care firma este sigură că o poate realiza.

În ceea ce privește oferta pentru persoane fizice, aceasta va fi concepută în funcție de cerințele clientului, căruia i se va acorda consultanța necesară, în funcție de solicitarea sa. Discuțiile cu acest segment de clientelă se vor purta la biroul firmei, fie deplasându-se în teren, după un orar de programări bine realizat.

Printre motivele clienților de a apela la aceasta firmă, amintim: servicii integrate și abilitățile personalului de a satisface și cerințe mai exigente.

Segmentarea pieței

Segmentarea pieței pe serviciile dezvoltate se prezintă astfel:

A = GOSPODARIILE CU VENITURI MARI; B = GOSPODARIILE CU VENITURI MEDII

C = GOSPODARIILE CU VENITURI MICI; D = FIRME DE MICI DIMENSIUNI

E = FIRME DE MARI DIMENSIUNI; F = INSTITUȚII PUBLICE

Analizând datele de mai sus și ținând cont de faptul că populația cu venituri medii nu este bine reprezentată în țara noastră, putem concluziona că segmentele-cheie sunt: gospodăriile mici, mari și firmele, dar pot fi abordate și Instituțiile publice odată cu posibilitatea atragerii de fonduri europene. Acest ultim segment de clientelă, în general exigent, poate fi convins prin prezentarea unei oferte clare, bine structurate, atractive, modelându-se după exigențele financiare, calitative și cantitative ale fiecărui client.

5.2.3. Localizarea pieței dumneavoastră

Serviciile oferite de firmă vor fi comercializate în zona Nord-Est (în prima etapă de dezvoltare a afacerii) a României, adresându-se în mod egal tuturor cetățenilor (eligibili din punct de vedere legal), doritori în dezvoltarea unei afaceri. Ca principiu, comercializarea serviciilor de consultanță va pune în valoare experiența, competența într-un cadru profesionist și într-un timp bine estimat al executării serviciilor contractate.

Evoluția ofertei de consultanță în management și afaceri, în prezent, în România sunt cca 6.000 de firme care dețin codul CAEN -activități de consultanță în management. Cu toate acestea, numai o parte dintre acestea oferă servicii de consultanță în afaceri și management integrate, iar altele (majoritatea) fiind simple vehicule financiare.

Piața serviciilor de consultanță în afaceri și management din România a înregistrat până în 2014 o stagnare a nivelului veniturilor și o reducere a cifrei de afaceri în 2013, comparativ cu anul 2012 datorită instabilității economice și politice precum și reducerii bugetelor pentru consultanță. O altă problemă înregistrată la nivelul acestei activități este încasarea cu dificultate (sau chiar neîncasarea) a onorariilor. Un alt fenomen îngrijorător este că se folosește drept criteriu de atribuire prețul cel mai scăzut, fapt ce conduce la reducerea calității serviciilor oferite.

Comparând, rezultatele din anul 2016 cu cele din anul 2015 și 2014, se observă că acestea s-au schimbat, în sens pozitiv, previzionându-se ușoare creșteri ale așteptărilor financiare pentru anul 2017. Astfel, piața este caracterizată de o pondere crescută a serviciilor de consultanță, finanțate sau legate de procesul de finanțare din partea Uniunii Europene. Deși, putem spune că avem o cerere mare și în creștere de servicii de consultanță.

Din cele aproximativ 30.000 de firme înregistrate la Registrul Comerțului cu obiect principal de activitate „consultanță de afaceri și management”, puțini sunt cei care fac exclusiv consultanță de afaceri; acesta nu este obiectul unic de activitate și în general este combinat cu multe alte coduri CAEN. După analize temeinice, considerăm că în România, în prezent sunt în jur de 50-60 de companii care reușesc să aibă o relevanță națională și poate încă 50-100 de companii mici locale relevante.

Domeniul consultanței este prezent și într-un clasament al firmelor fără niciun angajat: conform datelor de la Registrul Comerțului, peste 40% din IMM-urile din România, respectiv 215.000 de companii, nu au niciun angajat, iar ponderea lor a crescut semnificativ. Companiile cu zero angajați activează, în special în comerț, consultanță, construcții sau transport și au avut în 2011 afaceri de 16 miliarde de lei (3,8 miliarde de euro), nefiind firesc să existe un număr atât de mare de societăți fără salariați.

Totuși, situația economică actuală este favorabilă IMM-urilor atât din punct de vedere al capitalului (*finanțări de la Bugetul de Stat, UE și alte fonduri*), cât și prin sprijin fiscal (Noul Cod Fiscal).

Principalii clienți sunt cei din municipiul Iași dar și cei aflați la cca 100 km de sediul firmei, iar deplasarea la clienți se va desfășura cu mijlocul de transport achiziționat prin proiect, dar și cu mijloacele de transport în comun, atunci când situația impune.

5.2.4. Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.:

Cât privesc firmele care oferă servicii de consultanță sunt implicate în proiecte cu finanțare public/europeană, astfel: doar 6,6% dintre firmele de consultanță din Regiunea de Dezvoltare Nord-Est furnizează servicii specifice scrierii proiectelor, 5,3% oferă servicii de consultanță în implementarea proiectelor, iar 2,6% sunt specializate pe servicii post-implementare. La nivel de regiune, în perioada 2011-2015, o firmă de consultanță care a furnizat servicii specifice accesării fondurilor europene a scris în medie un număr de 27,6% proiecte din care au fost finanțate 17,4% (valoare medie) proiecte și pentru doar 12,4 (valoare medie) proiecte a oferit servicii și de implementare.

Conform estimărilor publicate în presă, volumul anual al pieței de consultanță se ridică la circa 200 milioane de euro, incluzând aici consultanță de management și audit, care reprezintă circa 80% din piață.

În ceea ce privește activitatea de consultanță previzionată, în general aceasta în următoarea perioadă, de aproximativ 3 -5 ani este pozitivă, nu doar din cauza multiplelor surse financiare existente, ci și datorită faptului că firmele existente și cele ce urmează a se înființa au nevoie de soluții eficiente (strategii, planificari, studii de piață, etc.), necesare dezvoltării unei afaceri sustenabile și pe termen lung.

Cât privesc vânzările previzionate ale firmei MMA EUROCONSULT SRL, suntem în discuții pentru finanțări UE cu o firmă care a implementat un proiect în zona rurală, al cărui obiectiv a fost iluminatul stradal realizat cu ajutorul energiei solare cât și a celei eoliene. Mai exact, au fost montați 443 de stâlpi de iluminat public, ce vor capta atât lumina soarelui cât și intensitatea vântului pentru a crea energie electrică. Acest proiect este benefic pentru localități, oferind o economie de 30% la costurile iluminatului stradal. Cu această firmă, contractul de colaborare poate fi semnat până la finele anului 2017.

Estimarea contractelor de consultanță încheiate de firma MMA EUROCONSULT SRL 2017-2020

Nr. Crt.	Denumire servicii	An 2017		An 2018		An 2019		An 2020	
		Nr. contracte	Cifra de afaceri - Lei -	Nr. contracte	Cifra de afaceri - Lei -	Nr. contracte	Cifra de afaceri - Lei -	Nr. contracte	Cifra de afaceri - Lei -
1	Înființări, modificări, fuziuni, cesiune, etc de societăți comerciale	1	299	5	1.495	7	2.093	8	2.392
2	Consultanță cu privire la instrumentele financiare existente (inclusiv cel UE), investiții , recrutare personal	1	561	5	2.805	7	3.927	8	4.488
3	Elaborări, negocieri de contracte comerciale	0	0	5	2.620	6	3.144	8	4.192
4	Managementul riscului clienților și furnizorilor	0	0	5	2.995	6	3.594	8	4.792
5	Elaborări de strategii de dezvoltare a afacerii	1	8.313	3	24.939	4	33.252	5	41.565
6	Elaborări de planuri de afacerii	0	0	3	13.713	5	22.855	5	22.855
7	Elaborări de planuri de marketing	0	0	3	13.713	4	18.284	5	22.855
8	AVANSURI	0	0	1	3.000	4	12.000	5	15.000
	Comisoane de succes	0	0	2	18.000	3	27.000	3	27.000
TOTAL		3	9.173	32	83.280	46	126.149	55	145.139

5.2.5. Concurenți potențiali

În urma cercetării am constatat că: sunt multe firme de consultanță, însă cele mai multe sunt concentrate pe organizarea activității de birou, focusate pe proiecte de anvergură, fără a se orienta și spre necesitatea din piață, aplicându-se o politică selectivă a clientelei.

În comparație cu concurența locală – din municipiul Iași, vom deține avantajul că vom organiza întâlniri cât mai aproape de client (realizând birouri mobile), oferind soluții complete de consultanță în management și afaceri. Astfel, vom organiza deplasări în zona clientului, pentru a culege informații, a înțelege mai bine necesitățile/ dorințele și pentru a propune soluții care pot susține creșterea economică a zonelor de interes. În acest sens, din dorința de a testa această metodă, m-am deplasat în perioada iulie 2015, în Județul Vaslui - Comuna Tăcuta. Unde, în cadrul Primăriei, am întâlnit și discutat cu 23 de persoane despre dezvoltarea afacerilor în zona rurală, dar și de modalitățile de finanțare a acestora. Persoanele prezente au fost interesate de activități, precum: seră, frizerie, transport marfă, atelier lăcătușerie- tâmplărie, fabricare produse din beton, depozit materiale construcții și altele.

La finele anului 2016, în topul firmelor de consultanță în management și afaceri, la nivel național se regăseau:

Concurența la nivel Local/ Zonal

Nr. Crt.	Denumire firma	Cifra de afaceri 2016	Adresa	Anul înființării	Puncte tari	Puncte slabe
1	Global E-Business Operations Center SRL	78,5 mil Euro	Str. Dimitrie Pompei Nr.6, București	2005	SEO corect (apare pe prima pagina google) Investitii majore in dotari, Portofoliu, experienta, firma internationala (asociat HP – Hewlett Packard Holding) Dezvoltare punctelor de lucru (București, Arad)	Diminuarea productivității muncii Lipsă mărci înregistrate
2	Kmg Rompetrol SRL	43,7 mil Euro	P-ta Presei Libere 3-5 București	2015	Asociere cu firma Olandeză (capital străin) Portofoliu solid, SEO site prezentare	Gestionarea afaceri dezechilibrată (Cifra de afaceri 42 mil Euro și o pierdere de cca 4,56 mil Euro la finele anului 2014); Experiență de 5 ani
3	Bravo Consult SRL	36,1 mil Euro	Str. Siriului 17 București	2005	Portofoliu existent; Productivitate și eficiență în utilizarea echipamentelor (Cifra de afaceri 35 mil Euro și un profit de cca 0,65 mil Euro, 9 angajați); Autofinanțare.	Procent ridicat al Creanțelor (72% din Activele circulante) Firma proaspăt reinventată (2013-2 salariați, în 2014 -9 salariați)

În București există numeroase companii care oferă consultanță de specialitate, cele mai importante fiind subsidiare ale unor grupuri internaționale, precum Barnett Mccall, Trenkwalder Sobis, Manpower, dar și companii locale ca AIMS sau HART.

La nivelul Județului Iași – în anul 2015, topul firmelor ce au realizat Cifra de afaceri din consultanță este format din:

Concurența la nivel Local/ Zonal						
Nr. Crt.	Denumire firmă	Zonă	Cifra de afaceri 2015	Adresă	Puncte tari	Puncte slabe
1	Iulius Management SRL	Iasi	25,4 mil Euro	Pallas 7A	Financiar, personal calificat	Dezvoltați pe consultanta imobiliara –chirii (venituri mari încasate din chirii)
2	Tegolino SRL	Iasi	3,2 mil Euro	Str. Armeana 12	Experiență. Număr de angajați în creștere. Portofoliu existent, proiecte finalizate cu succes.	Sume mari de încasat – Creanțe.
3	Avensa Consulting SRL	Iasi	2,2 Euro	Str. Eternitate 76	Experiență. Dezvoltare solidă. Active peste medie cca 845%.	Prezență, vizibilitate redusă în piață. SEO-minim

5.3 Strategia de comercializare

Firma MMA EUROCONSULT SRL își propune maximizarea obiectivului prioritar – creșterea vânzărilor (a profitului) printr-un ansamblu de decizii manageriale și asupra prețului, precum și atingerea unui prag minim pentru celelalte obiective operaționale.

Stabilirea tarifelor de consultanță va depinde de politica de onorarii și cheltuieli facturabile sau rambursabile ale firmei. Aceasta cuprinde: limite minime și maxime ale onorariilor încasate (de la junior debutanți la seniori); diferențierea tarifelor pe segmentele de piață vizate; tarife promoționale pentru serviciile noi lansate pe piață; onorariul pe unitate de timp de manoperă (zi sau oră om); onorariul pe lucrare sau proiect finalizat; onorarii legate de atingerea unor rezultate măsurabile pentru client (economii, profit, creșterea cifrei de afaceri, rezolvarea unui litigiu, etc.); sistemul de contracte-abonament cu plăți lunare regulate; reduceri de preț (**discounturi**) în funcție de volumul de servicii comandate și recomandările pentru rețeaua de parteneri de afaceri; sistemul de actualizare cu inflația a tarifelor; eșalonarea plăților (avans, plăți periodice după predarea rapoartelor intermediare, o plată finală după finalizarea lucrării și predarea raportului final); termene de plată de la data facturării prevăzute în contract. În cazul clienților care doresc accesarea fondurilor publice/ europene, firma se angajează să alcătuiască documentația cu un onorariu mediu de 4% din fondurile nerambursabile prevăzute a fi obținute prin proiect. Onorariul poate fi plătit în mai multe tranșe, negociabil în funcție de proiect și de valoarea acestuia, cu 10% avans și 90% comision de succes

Vom aplica **reduceri de preț**, luându-se în calcul că realizarea investiției este finanțată din fonduri nerambursabile, nefiind necesară rambursarea sursei financiare sub forma de rate, iar fondul de amortizare va genera efecte pozitive asupra bunei desfășurări a activității, astfel criteriile de acordare a reducerilor de preț, asupra părții fixe din total cost a serviciilor de consultanță, sunt atribuite: persoanelor defavorizate, pensionarilor și studenților.

Tarifele serviciilor de consultanță în domeniul proiectelor cu finanțare din fonduri europene variază, deși sunt servicii specializate, acestea nu sunt omogene, nefiind ușor comparabile. Pot exista diferite grade de implicare a firmei în gestionarea proiectelor cu finanțare europeană, pornind de la administrarea procesului de obținere a finanțării până la administrarea implementării acesteia și asigurarea managementului de proiect.

Cât privește **efectul pozitiv al politicii prețurilor practice** dorim *stimularea vânzărilor*, îndeplinindu-și criteriile esențiale, *existența* avantajelor față de concurență, în acest sens serviciile firmei vor fi oferite tuturor persoanelor indiferent de etnie și clasa socială, astfel, dorim să aplicăm metoda

“simetria gamei” de reducere a prețurilor, oferindu-se o cantitate de 120 % pentru același preț. Propunerea discounturilor substanțiale persoanelor care fac recomandări, recomandări care se concretizează în contracte noi.

La baza *strategiilor de vânzări* au stat și analiza pieței concurențiale, a prețurilor practicate dar și estimarea normării activităților aferente serviciilor oferite viitorilor clienți, astfel:

Estimarea prețului serviciilor oferite de
MMA EUROCONSULT SRL

Nr. Crt.	Denumire produs	NORMARE			Normare serviciu total	Tarif net		Cost ¹ Produs /Servici	Preț total Produs /Servici/ Buc	Marja de profit	
		Verificare Acte, Informare la nivel de proiect	Elaborare Documente	Perioadă aprobare		/oră	Total ² /oră				
		ore	ore	zile lucrătoare	ore	Lei	Lei	Lei	Lei	Lei	%
	a	c	d	e	f=c+d	g	h=f+g	g	i	j	k
1	Înființări, modificări, alte activități legate de buna desfășurarea a activității economice	2	6	3-5 (modificare sediu – 45 zile)	8	20	160	249	299	50	20
	fuziuni,	2	8	5-7	10	20	200	312	374	62	20
	cesiuni de societăți comerciale	4	8	4-7 (excludere/ includere asociat administrator – 45 zile)	12	20	240	374	449	75	20
2	Consultanță cu privire la instrumentele financiare existente (inclusiv cele UE), investiții, recrutare personal	5	10	-	15	20	300	468	561	94	15
3	Elaborări, negocieri de contracte comerciale	4	10	-	14	20	280	437	524	87	10
4	Managementul riscului clienților și furnizorilor	8	8	-	10	20	350	499	599	100	10
	Elaborări										
5	- strategii de dezvoltare a afacerii	10	140	-	150	35	5.250	6.927	8.313	1.385	20

¹ Cheltuieli cu utilități, telecomunicații, birotică, rechizite, etc.

² Tariful reprezintă cheltuiulă netă pe oră.

6	- planuri de afaceri	10	40	-	50	65	3.500	3.809	4.571	762	20
7	- planuri de marketing	10	40	-	50	65	3.500	3.809	4.571	762	20

5.3.1. Politica produsului

Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului:

Privind modul de prezentare a serviciilor oferite de MMA EUROCONSULT SRL, vom folosi două strategii:

- Vom prezenta clienților beneficiile raționale și emoționale.

În această situație, vom utiliza trei moduri de prezentare al serviciilor noastre, prin intermediul caracteristicilor, avantajelor dar și a beneficiilor. Dintre cele trei moduri de prezentare a serviciilor noastre, pentru un impact mai mare în vânzări ne vom orienta spre promovarea beneficiilor SPCED (siguranță, performanță, confort, economie, durabilitate). Deci, considerăm că, decizia de cumpărare se va lua pe criterii raționale (performanța, economia și durabilitatea) sau emoționale (siguranța și confortul), însă în majoritatea cazurilor clienții sunt mult mai sensibili la partea emoțională atunci când decid să cumpere un anumit serviciu.

- În funcție de criteriile de cumpărare a clienților. În acest caz, vom aborda clienții după un model *speech* elaborat de firma noastră. Acesta va cuprinde o discuție simplă, astfel:
 - dacă este telefonică, ne propunem obținerea unei întâlniri necesare prezentării ofertei,
 - dacă este directă vom utiliza o serie de întrebări care ne vor ajuta să:
- depistăm problema/ necesitatea clientului; stabilim obiectivele consultantei; să oferim o ofertă personalizată de serviciu; contractarea serviciilor; planul misiunii de consultanță; stabilirea resurselor necesare la nivel de proiect; colectarea datelor și informațiilor, efectuarea studiilor și cercetărilor; analiza și prelucrarea datelor și informațiilor; documentare demersurilor de consultanță; raportarea intermediară și finală; propuneri de măsuri, soluții și acțiuni cu termene de realizare și responsabili; procedurile de implementare a recomandărilor; criterii de evaluare a succesului misiunii.

Foarte important pentru firma noastră este de a învăța din succese și eșecuri pentru îmbunătățirea performanțelor viitoare ale firmei.

5.3.2. Politica de distribuție

Politica de distribuție: livrarea serviciilor de consultanță realizate de firma se face direct de administratorul firmei, iar pe măsura dezvoltării echipei firmei, livrarea serviciilor se va face de către personalul de specialitate al firmei, pe baza unei planificării a încărcării cu lucrări.

Printr-o previzionare a capacității de livrare (timp disponibil, angajați, echipamente, spațiu) vom planifica, gestiona și controla livrarea astfel încât să fie utilizată efectiv și eficient capacitatea de livrare de care dispunem.

Serviciile oferite de firmă sunt comercializate în zona Nord-Est (în prima etapă de dezvoltare a afacerii), adresându-se în mod egal tuturor cetățenilor (eligibili din punct de vedere legal), doritori în dezvoltarea unei afaceri. Ca principiu, comercializarea serviciilor de consultanță va pune în valoare experiența, competența într-un cadru profesionist la punctul de lucru al firmei sau în zona clientului și într-un timp bine estimat al executării serviciilor contractate.

5.3.3. Activități de promovare a vânzărilor

Serviciile oferite vor fi promovate prin: referințe din partea clienților; publicitate în mediul online, etc.; redactarea unui buletin informativ, gen newsletter, tipărit sau electronic care va ține la curent potențialii clienți cu evoluțiile și tendințele din domeniul de activitate; website-ul propriu de informare, centrat în jurul problemelor clienților, care va cuprinde o secțiune de întrebări și răspunsuri; expedierea de materiale promoționale către liste de adrese selectate; participarea la expoziții și servicii profesionale; activități individuale (sociale, culturale, profesionale și sportive); identitate vizuală (cărți de vizită, foi cu antet, prospecte, rapoarte de activitate, broșuri); participarea la invitațiile de a face propuneri (selecțiile de oferte); asocierea serviciilor de consultanță pentru afaceri și management cu alte servicii profesionale (revizia contabilă a conturilor, asistența juridică) pentru a furniza pachete de servicii integrate.

Promovarea activității firmei se va face și prin: postarea de afișe la sediile primăriilor, școlilor, alte instituții din mediul rural; împărțirea de flyere; intermediul rețelelor de socializare online ca: Facebook, Twitter, LinkedIn. În acest sens, vor fi abordate și portalurile: HYPERLINK "<http://www.listefirme.ro>" \hwww.listefirme.ro, HYPERLINK "www.risco.ro", www.firme.info HYPERLINK "<http://listacompaniilor.ro/>" \h, <http://listacompaniilor.ro> și cel al Registrului Comerțului unde apar înregistrate START-up-uri. De asemenea, după captarea unui număr relevant de clienți și a unui număr relevant de proiecte, firma se va orienta și spre produse proprii, cum ar fi : dezvoltarea de instrumente de lucru (analiza economico-financiară, în vânzări, recrutări, etc) **online** cu privire la consilierea și dezvoltarea afacerilor, ce vor veni în sprijinirea debutanților în afaceri și a mediului actual al afacerilor, cât privește creșterea competitivității. Astfel, tîndem să acoperim o parte cat mai mare din aria de CONSULTANȚĂ – consiliere pentru dezvoltarea afacerilor.

Ce vom face	De ce am ales această metodă de marketing	Preț (estimări)
1. SITE firmă	Cea mai mare parte a clienților se îndreaptă spre online, nu mai este un trend, a devenit o necesitate. Internetul oferă foarte multe și diversificate metode de promovare. Crearea unui SITE, un Blog, înscrierea pe forumuri de profil sau grupuri de interes de pe rețelele de socializare (Facebook, LinkedIn, Tweeter, etc.), unde pot promova și identifica oportunități și crește vânzările.	400 Lei
2. Participarea la târguri și expoziții, workshop-uri pentru detalii asupra serviciului oferit	Pentru a demonstra ceea ce ne pasionează și pentru a atrage o comunitate să ne urmărească permanent	
3. Fluturași, calendare, afișe, alte materiale publicitare, etc.	Pentru o mai mare vizibilitate pe piața de profil, dar și pentru a putea răspunde cu ușurință întrebărilor clienților	

6. PROIECȚII FINANCIARE

6.1 Proiecțiile financiare vor fi disponibile la descărcare din aplicație în forma modelelor de mai jos, se vor completa în fisierul de tip editabil și se vor urca în aplicație completate.

BILANT PREVIZIONAT

Denumirea elementului		Nr. rd.	perioada			
A		B	2017	2018	2019	2020
ACTIVE IMOBILIZATE						
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE (ct. 201 + 203 + 205 +206+ 2071 +4094+ 208 -280 - 290)		1	16852	13372	9892	6412
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE (ct. 211 + 212 + 213 + 214 + 215+216+217+223 + 224 + 227+231 + 235+4093 - 281 - 291 - 2931-2935)		2	120840	95400	69960	44520
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct. 261 + +262+263 + 265 + 266+267* - 296*)		3				
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 01+02+ 03)		4				
ACTIVE CIRCULANTE			137692	108772	79852	50932
I.STOCURI ct.301+302+303+321+322+/-308+323+326 +327+328+331 +332+341+345+346+347 +/-348 +351+354 +356+357+358+361+/-368+371+/-378+381+/-388 +4091-391-392-393-394-395-396-397-398 - din ct.4428		5				
II.CREANȚE (ct.267*296*+4092+411+413+418+425 +4282 +431**+437**+4382+441**+4424+din ct.4428**+444** +445 +446**+447** + 4482 + 451**+453** +456** +4582 +461+ 4662+473** - 491 - 495 - 496+5187)		6				
III.INVESTIȚII (ct.501+505+506 +507+din ct.508+5113 +5114-591-595-596-598)		7				
IV.CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (din ct.508+ct. 5112 + 512 + 531 + 532 + 541 + 542)		8	6467	21216	49237	91326
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (rd. 05+06+07+ 08)		9	6467	21216	49237	91326
CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471)		10				
DATORII SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN (ct. 161 + 162 + 166 + 167 + 168 - 169 + 269 + 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419 + 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431*** + 437*** + 4381 + 441*** + 4423 + 4428*** + 444*** + 446*** + 447*** + 4481 + 451*** + 453*** + 455 + 456*** + 457 + 4581 + 462 + 473*** + 509 + 5186 + 519)		11	1021	2531	9901	25720
ACTIVE CIRCULANTE NETE - DATORII CURENTE (rd. 09 +10-11)		12	5446	18685	39336	65606
TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd. 04 + 09)		13	143138	127457	119188	116538
DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN (ct.161+162+166+167+168+169+269+401+403+404+ 405+408 +419+421+423 +424 +426+427+4281+431*** +437***+4381 +441*** +4423+4428***+444*** + 446***+447***+4481 +451***+453*** +455+456*** +4581 +462+4661 +473*** +509+5186+519		14				

VENITURI ÎN AVANS (rd.), din care:		15	137692	108772	79852	50932
1.Subvenții pentru investiții		16	137692	108772	79852	50932
2.Venituri înregistrate în avans (ct. 472)		17				
CAPITAL ȘI REZERVE						
I. CAPITAL (rd.17+18), din care:		18	400	400	400	400
1. capital subscris vărsat (ct. 1012)		19	400	400	400	400
2.capital subscris nevărsat (ct. 1011)		20	0	0	0	0
Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 1031)		21				
III. REZERVE DIN REEVALUARE(ct. 105)		22				
IV. REZERVE (ct. 106)		23				
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă) (ct. 117)	SOLD C	24	0	5046	13239	25698
	SOLD D	25				
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR (ct. 121)	SOLD C	26	5046	13239	25698	39508
	SOLD D	27				
Repartizarea profitului (ct. 129)		28				
CAPITALURI - TOTAL (rd. 18+21+22+23+24-25+26-27-28)		29	5446	18685	39336	65606

Activele imobilizate necorporale cuprind cheltuielile de constituire în valoare de 322 lei, defalcate în 200 Lei editarea actelor și 122 lei publicarea în Monitorul Oficial P IV. Dar și din achiziționarea de softuri gen: office, program contabilitate, acces site-uri *Liste Firme* și *RISCO* 4000 lei (în acest caz eliberându-se chei de acces la SITE-uri), antivirus, soft operare windows și executare unei pagini WEB.

Aceste active cresc în anul 2019 și 2020 odată cu realizarea de programe/ instrumente de lucru, necesare în activitatea de consultanță. Imobilizările corporale cuprind: server, calculatoare minitower / desktop 2 buc, monitoare 3 buc, hard-disk extern -Time capsule (necesar back-up-ului salvării de date), laptop 2 buc, UPS 2 buc, copiator și imprimantă color, telefoane, tablete și casa de marcat 4050 lei, autoturism Dacia – Logan 36000 lei și mobilă. În cazul activelor imobilizate s-a luat în calcul o amortizarea pe parcursul a 5 ani. Activele circulante sunt formate din mijloace bănești – Casa și conturi la bănci, înregistrându-se în acest caz un trend crescător, de la an la an. Fapt ce ajută la implementarea corectă a proiectului și la dezvoltarea afacerii în condiții de sustenabilitate.

Cât privesc **Pasivele**, ponderea cea mai mare o dețin *Subvențiile pentru investiții* cu cca 94 % din total **Pasiv**, situația modificându-se începând cu 2020, pe fondul diminuării Veniturilor din Subvenții pentru investiții în favoarea creșterii Capitalurilor și a Datoriilor pe termen scurt. În toată perioada analizată firma nu are contractate credite – Linii de credit sau Credite pentru investiții.

Partea superioară a Bilanțului – Activele imobilizate sunt finanțate în cea mai mare măsură de Subvențiile pentru investiții, iar valoarea activelor imobilizate (cuprinsa în Cont Profit și Pierderi la Alte venituri) reflecta mai puțin valoarea amortizată pentru primele 3 luni de la începerea implementării proiectului. După anul 2017, partea inferioară a Bilanțului – Activele Circulante este finanțată într-o mai mare măsură de Capitaluri proprii, comparativ cu Datoriile pe termen scurt.

Pe toată perioada analizată, Profitul realizat înregistrează un trend crescător, contribuind substanțial la formarea Capitalurilor firmei, utilizate achizițiilor de elemente necesare desfășurării activității

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE
PRESCURTAT

		AN 2017	AN 2018	AN 2019	AN 2020
1	1. Cifra de afaceri netă	9.173	83.280	126.149	145.139
2	VENITURI DIN EXPLOATARE (ct.701+702+703+704+705+706+707+708)	9.173	83.280	126.149	145.139
3	Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815)	37.435	54.114	28.920	28.920
4	VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL rd.2+3	46.608	137.394	155.069	174.059
5	Cheltuieli cu materii prime/mărfuri și materiale consumabile aferente activității desfășurate	0	6.200	6.500	8.000
6	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	15.420	61.680	61.680	61.680
7	Chirii	3.000	12.000	12.000	12.000
8	Utilități	1.209	4.836	4.836	4.836
9	Costuri funcționare birou, Cheltuieli de marketing, Reparații/Întreținere	9.782	4.000	6.500	7.500
10	Asigurări	3.650	3.650	3.650	3.650
11	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate, Impozitul pe profit	1.021	2.581	4.954	7.585
12	Alte cheltuieli (cheltuieli cu amortizarea)	7.230	28.920	28.920	28.920
13	TOTAL CHELTUIELI(RD.5-12)	41.312	123.867	129.040	134.171
14	PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:				
15	Profit (RD.4-13)	5.296	13.527	26.029	39.888
16	Pierdere (RD.13-4)				
17	VENITURI FINANCIARE – TOTAL	0	0	0	0
18	CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL	250	288	331	380
19	PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă) (RD,17-18)	-250	-288	-331	-380
20	VENITURI TOTALE RD.4+17)	46.608	137.394	155.069	174.059
21	CHELTUIELI TOTALE (RD,13+18)	41.562	124.155	129.371	134.551
22	18. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):				
23	Profit (Rd,20-21)	5.046	13.239	25.698	39.508
24	Pierdere (rd.21-20)				

În anul 2017, veniturile sunt completate de venituri din subvenții (valoare ce coincide cu suma solicitată pentru a acoperii cheltuielile de exploatare – 30.205 lei, completate de partea aferentă amortizării Activelor imobilizate – 7.230 Lei (870 lei + 6.360 lei valori aferente amortizarilor din ultimul trimestru din anul 2017). Veniturile din anul 2018 sunt completate de venituri din subvenții cu valoarea înregistrată ca și cheltuială cu amortizarea, respectiv 28.920 lei și suma de 25.194 Lei venit din subvenții aferente cheltuielilor de exploatare.

Cheltuielile pentru exploatare mai sunt formate din: cheltuieli cu salariile, chiria și utilitățile aferente, dar și cheltuială aferentă cu vizarea documentelor contabile de către expertul contabil și cele cu

participarea la cursuri de dezvoltare profesională a angajaților, acestea din urmă fiind în valoare de 1.790 lei. În cazul cheltuielilor cu salariile din anul 2017, aceste sunt formate din cheltuieli eligibile de 12.564 lei pentru cei doi angajați și 2.856 lei cheltuieli neeligibile (la 1.500 lei salar net/ angajat impozitele/taxe aferente angajatului sunt de 594 lei /angajat și de – 476 lei/ salariat aferente angajatorului).

Impozitele conțin: impozitul auto anual (50 lei/ an) și impozitul pe profitul aferent, s-a luat în calcul un impozit de 16% din profit. Respectiv, profitul brut estimate este de: 5.046 lei în anul 2017; 13.239 lei în anul 2018; 25.698 lei în anul 2019 și de 39.508 lei în anul 2020.

Măsuri ce vor duce la creșterea veniturilor firmei :

a) Eficientizarea cheltuielilor prin:

-monitorizarea cheltuielilor cu consumabile (papetărie, toner, diverse materiale necesare la birou); dimensionarea corectă a cheltuielilor cu reclama și a celor de dezvoltare;

-eficientizarea cheltuielilor cu deplasările, pentru activități ce urmează a se desfășura la distanțe mai mari de 100 km, se vor lua măsuri ca acestea să se desfășoare cu grupuri organizate;

b) Practicarea unor tarife competitive, acestea fiind formate din parte fixă (în funcție de situație, aceasta poate fi anulată) și parte procentuală sub forma de comision de succes;

c) Dezvoltarea de activității pentru reclamă și publicitate prin distribuirea de pliante specifice activității, dezvoltarea unui portal WEB, cât și prin participarea la târguri și întâlniri de profil, etc;

d) Acreditarea firmei la xyz România, după împlinirea unui an de activitate (conform criteriilor de eligibilitate, sau purtat discuții în acest sens cu reprezentanții firmei xyz). Această acreditare va determina creșterea numărului de clienți, deoarece xyz România acoperă 75% din cheltuială beneficiarului pentru servicii de consultanță, dar nu mai mult de 7500 Euro/ Client.

FLUXUL DE NUMERAR

CASH-FLOW					
Nr. crt.	Explicații / lună	AN 2017	AN 2018	AN 2019	AN 2020
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	400	6.467	21.216	49.237
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	183.979	108.474	126.149	145.139
1	din vânzări	9.323	83.280	126.149	145.139
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)				
4	Alocație Financiară nerambursabilă	174.806	25.194		
	Total disponibil (I+A)	184.379	114.941	147.365	194.376
B	Utilizări numerar din exploatare	33.061	92.416	95.216	97.716
1	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	0	6.200	6.500	8.000
2	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	15.420	61.680	61.680	61.680
3	Chirii	3.000	12.000	12.000	12.000
4	Utilități	1.209	4.836	4.836	4.836
5	Costuri funcționare birou, Cheltuieli de marketing, Servicii cu terții, Reparații/Întreținere	9.782	4.000	6.500	7.500
6	Asigurări	3.650	3.650	3.650	3.650
7	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate	0	50	50	50
8	Alte cheltuieli	0	0	0	0
C	Cheltuieli pentru investiții (Valoarea totală a proiectului)	144.601			
D	Credite				
	rambursări rate de credit scadente				
	dobânzi și comisioane	250	288	331	380
E	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	0	1.021	2.581	4.954
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	0	1.021	2.581	4.954
F	Dividende				
G	Total utilizări numerar (B+C+D+E+F)	177.912	93.725	98.128	103.050
H	Flux net de lichidități (A-G)	6.067	14.749	28.021	42.089
II	Sold final disponibil (I+H)	6.467	21.216	49.237	91.326

Pe toată perioada previzionată, firma înregistrează Cash Flow pozitiv.

Intrările de lichidități provin din vânzări și Alocația Financiară Nerambursabilă, aceasta fiind formată din 3 tranșe. Totalul intrărilor sunt diminuate de utilizările de numerar din exploatare (cheltuieli cu carburanți, consumabile, salarii și cheltuieli aferente (contribuția angajatorului fiind adunată separat la cheltuielă eligibilă).

6.2 Grafic de plată

	Trim 3 și 4 -2017		Trim 1 și 2 -2018		Trim 3- 2018	
	Cerere plata	Cerere rambursare	Cerere plata	Cerere rambursare	Cerere plata	Cerere rambursare
Suma solicitată	174.806 lei	-	16.774 lei	-	8.420 lei	-

Prima cerere de plată acoperă următoarele cheltuieli:

- Toate activele corporale sunt în valoare de **127.200 lei** și cele necorporale – softuri, în valoare de **17.401 lei**.

- Cheltuieli de exploatare în valoare totală de **30205 lei**: salarii pentru perioada Octombrie-Decembrie 2017 în valoare de 12.564 lei, chiria și utilitățile aferente tot pentru trimestrul 4 din 2017, dar și achitarea cursurilor de perfecționare, cheltuielilor aferente cu expertul contabil, cu prima de asigurare a bunurilor împotriva tuturor riscurilor, ce va fi cesionată în favoarea autorității – OTIMMC.

Cea de-a doua cerere de plată se depune în primul trimestru din 2018 și acoperă:

- Cheltuielile salariale pentru lunile Ianuarie-Martie 2018 și cele cu chiria și utilitățile aferente, în valoare de **16774 lei**.

Cea de-a treia cerere de plată se depune în al doilea trimestru din 2018 și acoperă:

- Cheltuielile cu chiria și utilitățile aferente lunilor Aprilie – Septembrie 2018, în valoare de **8420 lei**.

7. **JUSTIFICAREA** NECESITĂȚII FINANȚĂRII PROIECTULUI

Beneficiile aduse de finanțare și modul în care finanțarea va încerca să soluționeze problemele beneficiarului; ce aduce finanțarea în plus față de situația deja existentă; de ce este necesară finanțarea .

Prin obținerea finanțării nerambursabile, firma MMA EUROCONSULT SRL va aduce avantajul de a optimiza resursele companiilor din sectorul public și privat, în același timp, posibilitatea de a contribui la eficiența proceselor, selecția și integrarea resurselor umane și tehnologice, în conformitate cu nevoile specifice ale afacerii respective.

În sinteză activitatea firmei se caracterizează printr-o stare de echilibru financiar în urma finanțării proiectului cu fonduri nerambursabile, la nivelul întregului bilanț, totodată, situația îmbunătățindu-se în timp.

Având în vedere perspectivele economice și financiare rezultate din previziuni, precum și posibilitatea generării de contracte noi, cu influențe pozitive asupra indicatorilor de analiză VAN și RIR, odată cu acordarea finanțării nerambursabile, rog aprobarea solicitării.

GRILĂ DE ACORDARE A PUNCTAJELOR ON-LINE

Nr. Crt.		Criterii	
Domeniul de activitate			
A	1	Producție	40
	2	Programare IT - cod CAEN 6201	40
	3	Industrii creative	35
	4	Servicii	30
	5	Comerț și alte activități	25
Planul de afaceri conduce la crearea de noi locuri de muncă permanente în cadrul întreprinderii			
B	6	Punctaj suplimentar pentru minim 1 loc de muncă permanent (cu normă întreagă) creat în plus față de cel obligatoriu	20
Planul de afaceri conduce la crearea de noi locuri de muncă din categoria persoane defavorizate*/absolvenți după anul 2012/ somer			
C	7	Cel puțin 2 locuri de muncă ocupate de persoane defavorizate*/absolvenți după anul 2012/ somer	25
	8	Cel puțin 1 loc de muncă ocupat de persoană defavorizată*/absolvent după anul 2012/ somer	20
		* definită conform Hotărârii de Guvern nr. 799/2014	
Criterii aferent investiției			
D	9	Echipamente tehnologice și software-uri necesare desfășurării activității în pondere mai mare sau egală cu 50% din valoarea planului de afaceri	10
	10	Caracter inovativ al investiției	5

Punctajul maxim care se poate obține este de 100 puncte.

Punctajul minim pentru admitere la finanțare este 50 puncte.

La punctaje egale va prevala:

- numărul de locuri de muncă ce urmează a fi create în cadrul programului;
- numărul de locuri de muncă ocupate de persoane defavorizate*/absolvenți după anul 2012/someri
- achiziția de echipamente tehnologice;
- activitatea pe care accesează programul;
- data și ora înscrierii în program.

COMPLETARI

În cazul Planului de afaceri pentru **submasura 6.2** la capitolul :

Descrierea etapelor pentru dezvoltarea activității neagricole

3.1 Motivarea afacerii *(se prezintă oportunitatea afacerii, descrierea serviciilor ce urmează să fie prestate sau produsele ce urmează a fi obținute)*

EXEMPLU

Afacerea propusă spre finanțare se încadrează în strategiile naționale și europene cu privire la creșterea competitivității, dezvoltare durabilă și ocupare. La baza acestei afirmații stau **Strategia Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă 2014 -2020**, **Strategia Națională pentru Competitivitate 2014 -2020**, precum și a **Strategiei de Dezvoltare al Regiunii Nord –Est**.

Realizarea proiectului va avea efecte favorabile în plan economic, social și al economiei naționale deoarece contribuie la creșterea eficienței economice în zona rurală, prin practicarea unor politici de marketing adecvate în strânsă legătură cu psihologia segmentului de piață cărui i se adresează. Avantaje finanțării nerambursabile pot contribui la îmbunătățirea calității activității de consultanță, optimizarea funcționării firmei și reducerea cheltuielilor în ansamblul lor.

Totodată, obținerea finanțării nerambursabile pentru o parte majoră din bugetul necesar implementării proiectului, constituie o reducere a efortului financiar, iar banii economisiți vor putea fi folosiți pentru asigurarea necesarului de fond de rulment pe parcursul derulării investiției. Astfel, componenta nerambursabilă micșorează efortul investițional și suplinește discrepanța dintre nevoia mare de investiții pentru realizarea obiectivului propus și posibilitățile reale ale firmei.

EXEMPLU

Realizând proiectul de investiții, pe lângă efectele favorabile directe (economic, social) pe care le generează, are și o serie de influențe favorabile indirecte (efecte indirecte și induse) asupra altor sectoare ale economiei, prin crearea unor relații de durată cu mediul în care evoluează societate (concurenți, furnizori, colaboratori, instituții publice, grupuri sociale, etc.).

Ca urmare a implementării proiectului în zona rurală, beneficiarii vor avea acces la **Activități de consultanță pentru afaceri și management** competitive, domeniu important în strategiile de dezvoltare la nivel național și european, astfel asigurându-se:

1. creșterea gradului de interes și conștientizare față de *cultura antreprenorială*, în special a persoanelor inactive și a celor în căutarea unui loc de muncă, respectiv reducerea somajului în zona rurală;
2. motivarea și mobilizarea persoanelor din mediul rural în inițierea și dezvoltarea de afaceri, inclusiv prin informarea asupra oportunităților de finanțare disponibile, în cadrul unor seminarii/ workshop-uri organizate;
3. demararea dezvoltării afacerilor în sectoare agricole și non-agricole (conexe agriculturii), dar și servicii suport pentru accesarea fondurilor nerambursabile (creșterea capacității de absorbție, a numărului de aplicanți);
4. creșterea competitivității precum și soluții de optimizarea utilizării, protejării resurselor și patrimoniului natural;
5. creșterea încrederii în mediul economic, în sistemul instituțional (guvern, instituții publice, educaționale) dar și crearea unui cadru propice creativității de idei, ce pot fi dezvoltate în cadrul legal, în afaceri durabile;
6. susținerea dezvoltării culturii antreprenoriale durabile prin consiliere completă, care să genereze o mentalitate pozitivă în abordarea afacerilor (tradiționale, etc.), totodată, susținerea dezvoltării sectoarelor ca : Turism, Textile, Lemn și mobilă, Industrii creative, Procesarea alimentelor și băuturilor, Farma, Energie, Bioeconomie, Tehnologie TIC, etc.

Investiția propusă spre finanțare este *motivată* și de:

- faptul că întocmirea unui plan de afaceri cu firma prezentată, constituie un exercițiu serios pentru un întreprinzător, totodată și o ocazie de a-si autoevalua ideea de afacere, extinde ideea inițială și de a afla care sunt avantajele și dezavantajele pe piață în domeniul său;

- dorința beneficiarilor de a se familiariza cu legislația și programele guvernamentale ce susțin creșterea dezvoltării antreprenoriatului, dar și din necesitatea unei planificări financiare riguroase, generatoare de afaceri durabile;
- necesitatea companiilor ce își desfășoară activitatea, de a fi consiliate în gestionarea corectă a instrumentelor financiare disponibile pentru fiecare din fazele de dezvoltare a unei afaceri.

Creșterea performanței prezenței firme pe calea modernizării tehnice și a dezvoltării unor activități economice complexe, contribuie la stimularea dezvoltării zonei rurale în care este amplasată. De asemenea finanțarea afacerilor din mediul rural va evita riscul ca zona rurala sa ramana in urma, din punct de vedere al dezvoltării socio-economic.

Societatea comercială oferă servicii complete de consultanță:

- pentru înființare, modificare, fuziune, cesiune, etc de societăți comerciale;
- în elaborare, negocierea contractelor comerciale (managementul riscului clienților si furnizorilor);
- în elaborarea de strategii de dezvoltare a afacerii si studii/ politici economico-financiare necesare creșterii volumului de vânzări;
- cu privire la instrumentele financiare (finanțări europene, publice), investiții, recrutare personal;
- și alte activități/ servicii legale ce vin în sprijinul dezvoltării unei afaceri sustenabile și durabile.