

STUDIU DE FUNDAMENTARE

privind înființarea Serviciului Public de Administrare a „Centrului regional de competențe și dezvoltare a furnizorilor în sectorul Automotive” – CERC

I. INDICATORII TEHNICO-ECONOMICI conform HCL nr. 179/24.04.2012

ai proiectului “ CENTRU REGIONAL DE COMPETENȚE ȘI DEZVOLTARE A FURNIZORILOR ÎN SECTORUL AUTOMOTIVE” - documentație tehnico economică elaborată de către S.C. ”ATELIERELE ARHITECH” S.R.L.

VALOAREA TOTALĂ A PROIECTULUI (T.V.A. inclusă) :	12.625.307,36 lei
din care: C + M (T.V.A. inclusă) :	4.576.281,78 lei
SURSE DE FINANȚARE ALE PROIECTULUI (cheltuieli eligibile):	
- Asistență financiară nerambursabilă (F.E.D.R + Buget de stat)	4.906.255,42 lei
- Buget local (minim 50%)	4.906.255,43 lei
STRUCTURA DE COST	
Costuri eligibile	9.812.510,85 lei
Costuri neeligibile	380.691,26 lei
TVA din care:	2.432.105,25 lei
TVA cheltuieli eligibile	2.355.002,62 lei
TVA cheltuieli neeligibile	77.102,63 lei
TOTAL PROIECT (T.V.A. inclusă)	12.625.307,36 lei
Contribuția proprie din Bugetul Local (eligibile și neeligibile):	5.286.946,69 lei (fără TVA)
Contribuție Buget Local – cheltuieli eligibile fără TVA:	4.906.255,43 lei
Contribuție Buget Local – cheltuieli neeligibile fără TVA:	380.691,26 lei
Asistență financiară nerambursabilă solicitată:	4.906.255,42 lei

Sumă totală (cheltuieli eligibile și neeligibile) alocată în Bugetul Local al Municipiului Timișoara:

5.286.946,69 + 2.432.105,25 (TVA aferentă proiectului) + 3.200.410 (avans execuție) =
10.919.461,94 lei

OBIECTIVELE PRINCIPALE ALE PROIECTULUI :

- Crearea unei infrastructuri de afaceri, care oferă suport și asistență atât celor care vor să demareze mici afaceri cât și impuls pentru consolidarea lor
- Implementarea unui pachet de servicii și a unor programe de training în beneficiul întreprinderilor din sectorul automotive
- Creșterea numărului și a competențelor furnizorilor locali și regionali din domeniul construcții de mașini/automotive
- Crearea unui centru de competențe și dezvoltare a furnizorilor, cu 3 componente: academie de training automotive, portofoliu de consultanță pentru furnizori și laborator pentru utilizarea colaborativă de echipamente specializate;
- Valorificarea și adaptarea potențialului de training și formare al universităților în domeniul construcții de mașini/automotive la nevoile întreprinderilor;
- Implementarea de servicii cu valoare adăugată în beneficiul întreprinderilor din sector.
- Instruiri de specializare pentru optimizarea proceselor de producție și îmbunătățirea calității, utile firmelor mici și mijlocii cât și firmelor mari, inclusiv multinationale.
- Sprijinirea firmelor mici și mijlocii prin oferirea de servicii de prelucrări pe mașinile cu comenzi numerice sau de injecție mase plastice pentru acoperirea acestor procese în cazul în care IMM-ul are nevoie pentru preluarea unei comenzi mai complexe sau pentru realizarea de prototipuri.

CAPACITĂȚI:

- Suprafața desfășurată nou creată a structurilor de afaceri (mp):2000 mp.
- Suprafața construită nou creată a structurilor de afaceri (mp): 1600 mp.
- Amprenta la sol a nou createi structuri de afaceri (mp): 1789 mp.
- Suprafața utilă nou creată a structurilor de afaceri (mp): 1924,83 mp.
- Suprafața parcaje: 624 mp.
- Suprafață drumuri:1710 mp.
- Suprafață alei: 625,50 mp.
- Suprafață spații verzi: 3433 mp.
- Număr locuri de parcare: 50 buc

II. SURSE DE FINANȚARE:

Finanțarea Serviciului Public de Administrare a CERC se realizează din următoarele surse:

- a) bugetul local;
- b) veniturile din tarifele/taxele încasate pentru serviciile prestate către terți;
- c) alte surse legal constituite.

În activitatea de administrare și exploatare a CERC, Serviciul public percepe tarife, taxe, taxe speciale, aprobate prin hotărâre de consiliu local.

Tarifele percepute pentru serviciile prestate în cadrul CERC, pe perioada de valabilitate a Contractului de finanțare, sunt prevăzute în Planul de afaceri, atașat prezentei și anexă la Cererea de finanțare a proiectului cu cod SMIS 39375, aprobat prin HCLMT nr. 235/28.06.2011, cu modificările și completările ulterioare.

III. SOLUȚIA OPTIMĂ IDENTIFICATĂ PRIVIND MODUL DE ORGANIZARE ȘI FUNCȚIONARE A SERVICIULUI DE ADMINISTRARE:

Gestiune directă prin intermediul unui serviciu public, având personalitate juridică și buget propriu, organizat în subordinea consiliului local (conform OG nr. 71/2002 privind organizarea și funcționarea serviciilor publice de administrare a domeniului public și privat de interes local)

IV. ANEXA:

Planul de afaceri al „Centrului regional de competențe și dezvoltare a furnizorilor în sectorul Automotive” – CERC

PLAN DE AFACERI

CENTRU REGIONAL DE COMPETENȚE ȘI DEZVOLTARE A FURNIZORILOR ÎN SECTORUL AUTOMOTIVE

Amplasament:

Timisoara, Parc Industrial Freidorf, CF nr. 417703

Beneficiar:

MUNICIPIUL TIMISOARA

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

1. Titlul structurii de sprijinire a afacerii

inclusiv datele de contact și identificare ale organizației care administrează structura, logo-ul acesteia etc.

2. Descrierea organizației care administrează structura de sprijinire a afacerilor (societatea de administrare)

2.1. Istoricul beneficiarului care asigură buna funcționare a structurii de sprijinire a afacerilor

Administrația publică în unitățile administrativ-teritoriale se organizează și funcționează în temeiul principiilor autonomiei locale, descentralizării serviciilor publice, eligibilității autorităților administrației publice locale, legalității și al consultării cetățenilor în soluționarea problemelor locale de interes deosebit.

Primarul, viceprimarul (viceprimarii), secretarul împreună cu aparatul de specialitate al primarului, constituie o structură funcțională cu activitate permanentă, denumită *Primăria*, care duce la îndeplinire hotărârile Consiliului Local și dispozițiile primarului, soluționând problemele curente ale colectivității locale.

În administrația publică locală primarul îndeplinește o funcție de autoritate publică. El este șeful administrației publice locale și al aparatului de specialitate al autorității administrației publice locale, pe care îl conduce și îl controlează. Primarul răspunde de buna funcționare a administrației publice locale, în condițiile legii și reprezintă unitatea administrativ-teritorială în relațiile cu alte autorități publice, cu persoanele fizice sau juridice române sau străine, precum și în justiție.

În exercitarea atribuțiilor sale, primarul emite dispoziții cu caracter normativ sau individual. Acestea devin executorii numai după ce sunt aduse la cunoștință publică sau după ce au fost comunicate persoanelor interesate, după caz. În calitate de reprezentant al statului, primarul poate solicita, inclusiv prin intermediul prefectului, în condițiile legii, sprijinul conducătorilor serviciilor publice deconcentrate ale ministerelor și ale celorlalte organe de specialitate ale administrației publice centrale, dacă sarcinile ce îi revin nu pot fi rezolvate prin aparatul de specialitate.

Primarul este răspunzător de asigurarea ordinii publice și liniștii locuitorilor, prin intermediul poliției, jandarmeriei, gardienilor publici, pompierilor și unităților de protecție civilă, care au obligația să răspundă solicitărilor sale, în condițiile legii. În acest sens, el va lua măsuri de interdicție sau de suspendare a spectacolelor, reprezentațiilor sau a altor manifestări publice care contravin ordinii de drept ori atentează la bunele moravuri, la ordinea și liniștea publică.

În municipiul Timișoara, administrația publică este organizată și funcționează potrivit prevederilor Legii administrației publice locale nr. 215/2001 și în conformitate cu hotărârile Consiliului Local al Municipiului Timișoara privind aprobarea organigramei și a numărului de posturi ale aparatului propriu de specialitate. Municipiul Timișoara are un primar și doi viceprimari, aleși în condițiile legii pe o perioadă de 4 ani.

Structura organizatorică a Primăriei Municipiului Timișoara cuprinde direcții, servicii, birouri și compartimente, constituite în conformitate cu organigrama, anexă la regulamentul de organizare și

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

funcționare. Direcțiile, serviciile, birourile și compartimentele care intră în alcătuirea aparatului de specialitate al Primarului Municipiului Timișoara sunt următoarele:

- ❖ *Direcția Clădiri, Terenuri, Dotări Diverse* cu: Biroul Clădiri, Biroul Locuințe, Biroul Garaje, Cimitire, Coserit și Spații Utilitare, Biroul Spații cu Alte Destinații, Compartiment Valorificare Patrimoniu, Serviciul Terenuri, Banca de Date Urbană și Cadastru;
- ❖ *Direcția Tehnică* cu: Compartiment Secretariat, Serviciul Energetic și Monitorizarea Serviciului de Utilități Publice, Compartiment Termoficare, Compartiment Iluminat Public, Serviciul Drumuri, Poduri și Utilități Hidrotehnice, Biroul Drumuri și Poduri, Biroul Utilități Hidrotehnice, Serviciul Transport și Siguranța Circulației, Biroul Transport, Compartiment Siguranța Circulației, Compartiment Monitorizare Trafic, Biroul Generare și Monitorizare Proiecte Drumuri;
- ❖ *Direcția Urbanism* cu: Compartiment Management Documente, Arhivare și Statistică, Serviciul Certificări, Autorizări și Control, Compartiment Atelier de Urbanism, Compartiment GIS, Compartiment Avizare Conformități PUG/PUD/PUZ, Biroul de Reabilitare și Dezvoltare Urbană;
- ❖ *Direcția Secretariat General* cu: Serviciul Administrației Locale, Biroul Asistare Consiliul Local, Compartiment Asistare Executiv, Compartimentul Administrare Fond Funciar, Serviciul Autoritate Tutelară, Compartiment Arhivă;
- ❖ *Direcția de Mediu* cu: Serviciul Spații Verzi și Locuri de Joacă, Serviciul Reglementare și Politici Mediu Urban, Compartiment Gestiune Populație Canină, Deratizare, Dezinsecție și Dezinfecție, Biroul Monitorizare și Protecția Mediului, Compartiment Parcul Copiilor, Compartiment Grădina Zoologică;
- ❖ *Direcția Comunicare* cu: Serviciul Relaționare Directă cu Cetățenii, Biroul Managementul Documentelor, Compartiment e-Comunicare, Compartiment Presă, Compartiment Centru de Informare Turistică, Biroul Organizare Evenimente, Biroul Relații Locale, Regionale și Naționale, Biroul Relații Internaționale
- ❖ *Direcția Dezvoltare* cu: Serviciul Generare și Management Proiecte, Serviciul Monitorizare Implementare Proiecte;
- ❖ *Direcția Economică* cu: Serviciul Buget, Serviciul Financiar, Biroul Contabilitate, Compartiment Evidența Patrimoniului;

Pe lângă aceste compartimente, sub autoritatea Primarului Municipiului Timișoara, își desfășoară activitatea în conformitate cu Regulamentul de organizare și funcționare, și alte servicii publice cu personalitate juridică: Direcția Fiscală, Direcția de Asistență Socială Comunitară, Direcția Poliția Locală, Direcția de Evidență a Persoanelor, Serviciul Administrare Locuințe și Utilități, Serviciul Voluntar pentru Situații de Urgență, Casa de Cultură a Municipiului Timișoara, Cantina de Ajutor Social.

Administrația publică locală oferă infrastructura fizică și politică care sprijină eforturile comunității și cetățenilor în domeniul economic, politic, social și cultural. Rolul administrației publice locale se schimbă și va continua să se schimbe pe măsura ce problemele economice și sociale pe care le întâmpină continuă să crească.

2.2. Strategia societății în ceea ce privește managementul structurii de sprijinire a afacerilor și asigurarea funcționării optime, în corelare cu specificul structurii și al serviciilor oferite locatarilor structurii:

- o *Viziunea, misiunea și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung*

Viziunea CERC: Regiunea Vest – motor al dezvoltării sectorului automotive la nivelul întregii țări.

Misiunea CERC: Încurajarea investițiilor în sectorul automotive pentru susținerea dezvoltării durabile a Polului de creștere Timișoara, astfel încât sectorul automotive să producă un impact economic semnificativ la nivelul Regiunii Vest.

CERC își propune să consolideze unul dintre principalele atuuuri ale Polului Timișoara, și anume caracterul inovativ, printr-o contribuție substanțială în domeniul cercetării fundamentale și aplicative, perfect adaptată tendințelor de evoluție ale Uniunii Europene.

Creșterea rezonanței internaționale a Polului este cu atât mai importantă cu cât Timișoara se află într-o regiune transfrontalieră al cărei centru de polarizare tradițională a fost și față de care orașul și zona sa de influență trebuie să își consolideze funcția de loc central, de furnizor de servicii cu valoare adăugată mare, generator de modele economice performante, demne de urmat.

Obiectivul strategic al CERC îl reprezintă obținerea statutului de reper național și în cadrul euroregiunii DKMT în domeniul inovării și transferului de know-how pentru sectorul automotive.

Obiectivul pe termen mediu al CERC este reprezentat de atragerea și menținerea unui număr cât mai mare de utilizatori ai structurii de sprijinire a afacerilor pentru atingerea sustenabilității sale financiare.

Obiectivul pe termen scurt este crearea unui centru functional de competențe și dezvoltare a furnizorilor cu 3 componente integrate: academie de training în sectorul automotive, portofoliu de consultanță pentru furnizorii din sector și laborator pentru utilizarea colaborativă de echipamente specializate.

- o *Parteneriate strategice*

Municipiul Timișoara este membru fondator, alături de 9 organizații regionale (Agenția pentru Dezvoltare Regională Vest, Universitatea Aurel Vlaicu Arad, Universitatea Politehnică Timișoara, Municipiul Arad, Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Arad, Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Timiș, SC Interpart Production SRL, SC Inteliform SRL, SC Neferprod SRL) al Clusterului AutomotivEST.

Asociația AutomotivEST este un organism nonguvernamental, nonprofit, apolitic, cu personalitate juridică, constituit în luna iunie 2007, având misiunea facilitării creșterii competitivității de piață a membrilor rețelei de tip „cluster” din Regiunea Vest, pentru industria automotive.

În luna iulie 2009, două firme din industria construcțiilor de mașini/automotive au aderat la rețeaua de cluster, firma „Mahle Componente de Motor SRL” și firma „Centrul de Prelucrări Mecanice Bocșa SRL” iar alte cinci firme din sectorul automotive și-au exprimat interesul de intra în Asociație în anul 2010.

Obiectivele clusterului Automotivest sunt creșterea numărului și a competențelor furnizorilor regionali și, implicit, stimularea companiilor multinaționale de a rămâne în Regiunea Vest, astfel încât sectorul automotive regional să se dezvolte în continuare.

Pentru îndeplinirea obiectivului propus, asociația AutomotivEST colaborează cu autorități ale administrației publice centrale și locale, instituții, organisme, societăți comerciale, institute de

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

cercetare, universități și alte persoane juridice și fizice din țară și străinătate interesate în dezvoltarea economică, socială și culturală.

- o *Identificarea riscurilor ce pot apărea în activitatea de administrare a structurii și descrierea mecanismului de gestionare a riscurilor*

Riscul de țară se referă la elemente ca starea mediului macroeconomic și social, a sistemului politic, importanța geostrategică a țării, starea și tendința indicatorilor macroeconomici. Referitor la proiect, acesta se va desfășura în România, pentru care riscul de țară se poate manifesta prin activarea clauzelor de salvagardare post – aderare, care poate determina suspendarea sau reducerea volumului finanțărilor nerambursabile. Evoluția recentă a situației socio-economice și reconsiderarea, în sens pozitiv, a politicii naționale în domeniu a redus posibilitatea aplicării clauzelor respective.

Riscul natural este generat de calamități naturale sau de alte cauze de forță majoră, în care factorii naturali au ponderea decisivă. Datele istorice statistice relevă că zona municipiului Timișoara este expusă la hazardul natural – cutremure (ceea ce determină luarea în considerare a acestui tip de risc) și neexpusă la inundații, alunecări de teren ori alte forme de manifestare a riscului natural.

Riscul domeniului științific de activitate vizează capacitatea de adaptare a ofertei în funcție de dinamica și variabilitatea cererii. Pentru a contracara în mod eficient acest risc, gama serviciilor oferite de CERC va fi stabilită în concordanță cu nevoile actuale ale companiilor care activează în sectorul automotive. De asemenea, CERC și propune adoptarea și menținerea unei strategii proactive, pentru a anticipa în mod corect cererea pieței.

Riscul juridic și administrativ se referă, pe de o parte, la susținerea proiectului de către Consiliul Municipal, iar, pe de altă parte, la situația juridică patrimonială. Proiectul propus se bucură de sprijinul și susținerea factorilor decizionali ai Primăriei Municipiului Timișoara. Terenul pe care se va realiza construcția CERC este în prezent și va rămâne în continuare în proprietatea Primăriei Municipiului Timișoara. Nici o componentă din patrimoniul alocat proiectului (cotă parte din clădire) nu este supusă vreunui litigiu privind dreptul de proprietate.

Riscul tehnic și tehnologic are două componente: (i) riscul tehnic este cu atât mai mare cu cât gradul de nouitate a echipamentelor din cadrul proiectului este mai mare și (ii) riscul tehnologic, care se manifestă în cazul punerii în funcțiune a unor noi echipamente și tehnologii constând în posibilitatea nerealizării în totalitate a serviciilor respectiv și/sau neacceptării lui de către potențialii utilizatori. Pentru asigurarea unei gestionări corespunzătoare a riscului tehnic și tehnologic, întreaga infrastructură a CERC va asigura accesul întreprinderilor regionale la exploatarea echipamentelor de ultimă generație folosite în industria automotive, în vederea realizării de producție industrială, la costuri substanțial reduse.

Riscul legat de resursele umane constă în probabilitatea ca applicantul să nu își poată asigura necesarul de personal, în structura de calificări și competențe dorite și necesare. Gestionarea acestui risc este asigurată prin atenta selecționare a tuturor resurselor umane implicate în derularea activității CERC, pe baza mai multor criterii obiective precum: experiența relevantă în domeniul automotive și a construcțiilor de mașini, studii tehnice superioare și alte calificări recunoscute la nivel național.

Riscul de exploatare se referă la incertitudinea și variabilitatea veniturilor obținute astfel încât pragul de rentabilitate să nu fie atins. În acest caz, CERC nu va mai fi capabil să se autosustină financiar. Deși scopul CERC nu este obținerea unui profit financiar, asigurarea unui nivel minim de rentabilitate care să asigure sustenabilitatea proiectului este de importanță majoră. Pentru gestionarea eficientă a riscului financiar, persoanele responsabile de administrarea CERC vor asigura:

- gestionarea corespunzătoare a tuturor fondurilor disponibile;
- implementarea unei strategii de marketing adecvată grupurilor țintă vizate;
- permanenta corelare a structurii și tematicii training-urilor cu cererea grupurilor țintă vizate;

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

- înalta calitate a tuturor serviciilor oferite în cadrul CERC;
- un nivel optim al tarifelor pentru serviciile CERC astfel încât să atragă cât mai multe companii românești și să stimuleze companiile multinaționale să-și mențină unitățile de producție în zona Polului de creștere Timișoara.

Riscul ecologic are în vedere impactul pe care îl poate genera în mediul ambiental activitățile derulate în cadrul CERC. Pentru gestionarea eficientă a riscului ecologic, beneficiarul investiției se va asigura că toate echipamentele achiziționate respectă standardele și normele impuse de legislația națională și europeană în domeniul protecției mediului înconjurător.

- o *Resursele umane implicate în activitatea de administrare a structurii de sprijinire a afacerilor, inclusiv domeniile de expertiză, abilitățile, activitățile și responsabilități în cadrul organizației, în corelare cu specificul structurii de sprijinire a afacerilor și al serviciilor oferite locatarilor structurii*

Odată cu finalizarea și operaționalizarea acestui proiect investițional, Primăria Timișoara va scoate la concurs cele 5 posturi de conducere și administrare a noii structuri de afaceri în cadrul unui serviciu public nou înființat, urmând ca persoanele selectate să îndeplinească cerințe stricte, de calificare și experiență specifice fiecărui post în parte, astfel încât CERC să beneficieze de o conducere eficientă.

Structura organizatorică a noului serviciu public - CERC va fi constituită din 5 persoane angajate în următoarea structură:

- Director CERC
- Responsabil Departament administrativ și IT
- Responsabil Academie de training
- Responsabil Secție prototipare și serie mică
- Responsabil Marketing

Caracteristici impuse personalului de conducere al CERC:

- o capacitate antreprenorială și caracter inovativ;
- o capacitate de asumare a riscurilor și responsabilitate;
- o perseverența în atingerea obiectivelor;
- o abilitatea de a anticipa evoluțiile mediului economic, politic și social și de a face față schimbărilor care pot interveni;
- o abilitatea de gestionare a conflictelor;
- o abilitatea de a lucra în echipă, dar și de a relaționa cu toate categoriile de stakeholderi (furnizori de servicii, clienți ai centrului, finanțatori, autorități, mass media etc.).

Personalul angajat trebuie să aibă competențe conform posturilor pe care le ocupă, dar și abilități de lucru în echipă, de adaptare la nevoile și cerințele fiecăruia dintre clienții structurii de sprijinire a afacerilor, responsabilitate și perseverența în îndeplinirea sarcinilor care le-au fost atribuite etc.

Pentru furnizarea serviciilor vor putea fi implicați specialiști de la universitățile din Regiunea de Vest și specialiști cu experiență în aplicarea tehnicilor specifice de îmbunătățire chiar în industria furnizorilor de automobile. Totodată se are în vedere colaborarea cu clusterul Automotivest, care

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

isi are sediul chiar în Timisoara și are deja experienta în domeniu de cativa ani și în care Primăria Municipiului Timișoara este membru.

2.3. Alte aspecte relevante care pot dovedi/ susține capacitatea de a administra și de a asigura buna funcționare a structurii de sprijinire a afacerilor

Primăria Municipiului Timișoara deține o vastă experiență în gestionarea proiectelor ce vizează sprijinirea unor structuri de afaceri. În anul 2004, a fost inaugurat Incubatorul de Afaceri Software și Centru de Transfer Tehnologic, care urmărește sprijinirea firmelor specializate în dezvoltarea de servicii software, oferind, în condiții avantajoase, spații pentru desfășurarea activităților productive, dotate cu echipamente și instalații corespunzătoare calitativ și moderne din punct de vedere tehnologic, precum și servicii administrative și conexe (secretariat, consultanță, promovare etc.)

Conceptul Incubatorului a fost implementat și finanțat de către principalele instituții publice locale din Timișoara: Consiliul Local al Municipiului Timișoara, Universitatea „Politehnica” din Timișoara și Consiliul Județean Timiș.

Incubatorul de Afaceri Software și Centrul de Transfer Tehnologic se numără printre proiectele de succes în domeniul creării de structuri de suport a afacerilor, fiind dedicat exclusiv dezvoltării sectorului IT&C. Toate firmele incubate sunt active pe piață, majoritatea dintre cele locale inițial părăsind incubatorul, datorită creșterii lor. În prezent, în Incubator își desfășoară activitatea 15 firme.

În prezent, în Timișoara, sunt funcționale și alte structuri de suport pentru afaceri cum ar fi:

- Parcul Industrial Freidorf Timișoara, proiect de dezvoltare tip „green field”, dezvoltat pe o suprafață de teren de 63 ha, proprietatea Municipiului Timișoara, este destinat atragerii investitorilor străini în domeniul producției de componente auto. Facilitatea oferită firmelor este terenul complet echipat ce poate fi concesionat pe termen de până la 79 de ani, sub prețul pieței imobiliare.

Se integrează cu alte proiecte ce vizează stimularea dezvoltării economice a PCT:

- „Centrul județean multifuncțional pentru susținerea afacerilor Timișoara”, poziția 2 din Lista proiectelor prioritare din PID, proiect dedicat dezvoltării serviciilor productive, cercetării/ inovării, asistării și sprijinirii întreprinderilor mici și mijlocii cu activități de micro-producție și servicii productive din domeniile de interes;
- „Infrastructură regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C”, poziția 4 din Lista proiectelor prioritare din PID, vizează încurajarea dezvoltării domeniului tehnologiei informației și comunicațiilor, în acest sens fiind prevăzută realizarea a două structuri de suport a afacerilor – un incubator pentru 24 IMM-uri și centrul de afaceri pentru maxim 20 de firme cu activități în aceste domenii;
- „Parc tehnologic pentru energie alternativă”, poziția 1 din Lista proiectelor prioritare din PID, proiect ce vizează construirea unei structuri de sprijinire a afacerilor dedicată locării firmelor specializate în producerea echipamentelor specifice producției de energii alternative; în interiorul parcului se va realiza un „Centru de transfer tehnologic și promovare a energiilor alternative” iar ocupanții parcului vor avea posibilitatea să închiriereze parcele de diferite mărimi, pe care să construiască în conformitate cu cerințele proprii.

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

3. Prezentarea structurii de sprijinire a afacerilor

3.1. Tipul structurii de sprijinire a afacerilor, tipul activităților ce se desfășoară/ vor fi desfășurate în cadrul structurii, serviciile și facilitățile oferite, caracteristicile firmelor care vor beneficia de serviciile CERC (e.g. domenii de activitate, mărime).

Serviciul public - Centrul Regional de Competențe și Dezvoltare a Furnizorilor din sectorul Automotive (CERC) reprezintă o structură de sprijinire a afacerilor din domeniul automotive, care va oferi servicii unui număr de minim 7 firme din domeniul automotive, va susține implementarea unui pachet de servicii și a unor programe de training în beneficiul întreprinderilor din acest sector. Serviciile oferite de această structură vizează creșterea competențelor furnizorilor regionali din domeniul construcții de mașini/automotive și, implicit, creșterea performanței sectorului automotive la nivel regional, fapt care va conduce la sprijinirea dezvoltării durabile a polului urban de creștere Timișoara prin creșterea atractivității zonei pentru investiții.

Serviciul public - CERC face parte din categoria structurilor integrate de inovare și servicii specializate pentru îmbunătățirea transferului de know-how din domeniul automotive. Dezvoltarea unei astfel de structuri va genera servicii cu valoare adăugată mare pentru întreprinderile din sector precum și pentru ceilalți actori ai economiei locale.

De asemenea, având în vedere că sectorul automotive contribuie cu o pondere semnificativă la PIB, investiția în această structură de sprijinire a afacerilor reprezintă o componentă care susține dezvoltarea durabilă a acestui sector de maximă importanță pentru economia românească.

Calificarea personalului, specializarea și alte instruirii vor fi principalele activități oferite de Serviciul public - CERC, în sectorul automotive firmelor IMM cu servicii sau produse din gama de componente pentru automobile, fără a fi însă restrictive la acestea.

Având în vedere ponderea activităților de producție cu valoare adăugată mare, calificarea și specializările aplicabile vor fi concentrate în sfera prelucrărilor cu comanda numerică și în cea a injectiilor de masă plastică; activități puternic reprezentate în Regiunea de Vest. Totodată se va acorda atenție și activităților de control al calității produselor și anume partea de măsurători.

Ambele tipuri de procese sunt puternic promotoare a tehnologiilor de ultimă oră, necesită o calificare superioară a specialiștilor și astfel creează posturi mai puțin sensibile la creșterea previzibilă a salariilor din următorii ani. În același timp, prelucrările prin așchiere cu CNC și injectia de masă plastică susțin și încurajează dezvoltarea furnizorilor locali de servicii sau producție cum ar fi: instalări și întreținere echipamente performante, producători de software specific, proiectare și execuție matrițe și dispozitive.

Din studiul „Particularități și provocări privind industria de automobile la nivelul Regiunii Vest” realizat de către AGENȚIA PENTRU DEZVOLTARE REGIONALĂ VEST, se remarcă lipsa din ce în ce mai acută de operatori pentru mașinile unelte cu comanda numerică, programatori CNC, ingineri de producție pentru prelucrări prin așchiere și injectie de masă plastică, tehnicieni de întreținere pentru echipamentele celor două procese menționate. Pe de altă parte, există forța de muncă disponibilă care are însă nevoie de calificare, fie ei absolvenți de licee sau fie de facultăți tehnice, de regula șomeri care nu sunt angajați datorită lipsei de specializare sau experiență.

O altă categorie de servicii va fi cea de instruire de specializare, cum ar fi cele pentru rezolvarea problemelor sau pentru optimizarea proceselor de producție și îmbunătățirea calității. Aceste instruirii, oferite la nivelul la care se regăsesc și pe piața internațională, vor fi deopotrivă utile firmelor mici și mijlocii cât și firmelor mari, inclusiv multinaționale. Astfel de instruirii pot fi dublate de aplicații practice aplicate după caz chiar în sediul companiilor beneficiare.

Serviciul public - Centrul regional de competențe și dezvoltare a furnizorilor în sectorul automotive (CERC) își propune să vină în sprijinul firmelor mici și mijlocii și prin oferirea de servicii de

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

prelucrări pe mașinile cu comenzi numerice sau de injecție mase plastice pentru acoperirea acestor procese în cazul în care IMM-ul are nevoie pentru preluarea unei comenzi mai complexe sau pentru realizarea de prototipuri.

Principalii beneficiari ai realizării Centrului regional de competențe și dezvoltare a furnizorilor în sectorul automotive(CERC) vor fi în primul rând, în proporție de peste 90% firmele mici și mijlocii care cumulează în Regiunea de Vest peste 16.000 de angajați, pentru o gamă mai largă de servicii dar și firmele multinaționale din domeniu. De asemenea, menționăm universitățile, liceele profesionale și parcurile industriale din Regiunea Vest.

3.2. Accesul structurii la diferite tipuri de transport (rutier, feroviar, naval)

„Centrul regional de competențe și dezvoltare a furnizorilor în sectorul AUTOMOTIVE” se va construi în zona Parcului Industrial Freidorf, situat în intravilanul orașului, zona de sud-vest, pe un teren aflat în proprietatea privată a Consiliului Local Timișoara.

Parcul industrial în suprafață de aprox. 48 ha a fost înființat ca urmare a Hotărârii Consiliului Local al Municipiului Timișoara nr. 220 din anul 1999, și are ca scop declarat atragerea investitorilor (întreprinderilor mari și mijlocii). Accesul în parcul industrial și deci și în noua structură de sprijinirea a afacerilor din domeniul automotive, este asigurată pe trei tipuri de transport(rutier, feroviar, aerian) astfel:

- rutier, de pe Drumul DN59/E70, pe drumul DJ 591, ce leagă fabricile existente în parcul industrial de centrul orașului;
- feroviar, prin căile ferate care sunt adiacente amplasamentului pe latura de Sud-Est, unde se găsește Gara de Vest a Timișoarei, cu liniile de triaj aferente;
- aerian, prin Aeroportul Internațional Traian Vuia din Timișoara, situat în partea de Nord-Est al orașului Timișoara.
-

De menționat că distanța față de centrul orașului este de aproximativ 7,2 km, iar Regia Autonomă de Transport Public Timișoara asigură prin transportul în comun – cu autobuze, accesul la această structură de sprijinire a afacerilor.

3.3. Descrierea serviciilor prestate în cadrul structurii: servicii de bază (e.g. închiriere spații pentru desfășurarea activității de producție/servicii de către firmele locatari, acces la utilități) și servicii specializate (e.g. consultanță în afaceri, juridică, contabilitate)

Prin intermediul infrastructurii create, Centrul Regional de Competențe și Dezvoltare a Furnizorilor în Sectorul Automotive, va oferi în beneficiul companiilor regionale din sectorul automotive următoarele servicii:

1) Academia de training

a. Activități de formare/specializare teoretice (nu conține sesiuni practice pe echipamentele centrului):

i. Implementarea standardelor de calitate:

1. Instruiri standarde calitate (ISO 9001, ISO TS 16949);
2. Instruiri PPAP, VDA 6;
3. Instruiri standard mediu (ISO 14001);

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

4. Instruiri auditori interni calitate.

ii. **Productivitate, îmbunătățiri și cultura organizațională:**

1. Lean - introducere și prezentare elemente;
2. Proiectarea fluxului de producție;
3. Tehnici de îmbunătățire;
4. Ingineria pierderilor zero;
5. Creșterea eficienței echipamentelor (OEE);
6. SixSigma Champion;
7. SixSigma Green Belt (Centura Verde).

b. Instruiri tehnice (combină partea teoretică cu sesiuni practice pe echipamentele centrului):

- i. CNC Machining
- ii. Advanced CAD/CAM software
- iii. Instruire pentru inspecție cu RENISHAW
- iv. Bazele pneumaticii
- v. Procesul de prelucrare prin așchiere

Serviciile Academiei de Training sunt dedicate firmelor și vor putea fi organizate la cerere sau periodic. Totodată temele pe care acest serviciu le oferă sub format de curs pot fi adaptate pe specificul fiecărei firme. Astfel instruirea poate fi realizată în incinta unității de producție a firmelor doritoare.

Mai mult decât atât, de exemplu, firmele vor putea beneficia de **analiza proceselor tehnologice proprii** urmată de un feed-back cu **recomandări de îmbunătățire**. Acest lucru vine ca o aplicație practică a părții teoretice predată în sesiunile de instruire și va fi făcută opțional la cererea firmelor.

Această abordare integrată, teoretică și practică a activității de formare, dă dimensiunea corectă ideii centrale de „**dezvoltare a furnizorilor**” promovată ca serviciu de rețeaua de cluster în industria automotive a Regiunii Vest.

2) Prototipare și realizarea de serie mică

c. Prototipare - folosirea facilităților și echipamentelor performante ale centrului pentru realizarea de prototipuri (infrastructura informatică împreună cu software licențiat cad și mașinile cu comandă numerică pentru executarea de prototipuri).

d. Serie mică - folosirea echipamentelor performante ale centrului pentru realizarea de componente în serie mică (volum mic / complexitate mare).

Aceste servicii vor fi oferite atât firmelor care vor beneficia de serviciile CERC, cât și firmelor din domeniul Automotive din Regiunea Vest.

3) Servicii de testare și măsurare însoțite de certificare de produs

- i. Testare;
- ii. Măsurare;
- iii. Certificare Produs.

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Aceste servicii vor fi oferite atât firmelor care vor beneficia de serviciile CERC, cât și firmelor din domeniul Automotive din Regiunea Vest.

4) Marketing și promovare

Acționând pe un grup țintă de aproximativ 156 de firme din Regiunea Vest, „Centrul regional de competențe și dezvoltare a furnizorilor în sectorul AUTOMOTIVE” va furniza firmelor din Regiunea Vest un serviciu care își propune susținerea potențialilor furnizori din industria auto și a construcțiilor de mașini prin identificarea de potențiali clienți. Astfel CERC va oferi sprijin pentru:

e. Moderarea și extinderea rețelei de cluster în industria auto a Regiunii Vest:

- i. Informare rapidă și de ultimă oră despre piață;
- ii. Facilitarea de contacte cu potențiali clienți / furnizori;
- iii. Acces favorizat la serviciile centrului prin aplicarea de tarife speciale;
- iv. Promovarea firmelor membre la exterior către alte rețele, către clienți regionali /naționali /internaționali;
- v. Reprezentarea sub egida centrului la expoziții /târguri.
- vi. Încurajarea de proiecte comune în rețea și ajutor în obținerea de finanțări etc

Aceste servicii vor fi oferite atât firmelor care vor beneficia de serviciile CERC , cât și firmelor din domeniul Automotive din Regiunea Vest.

f. Organizarea de evenimente

- i. Organizarea de conferințe și seminarii / ateliere;
- ii. Organizarea de târguri / expoziții;

Organizarea de evenimente de promovare însoțite de demonstrații tehnice pe echipamente pentru firmele furnizoare de scule /accesorii, care colaborează cu centrul (poate aduce beneficii, venituri sau servicii complementare centrului).

Pentru furnizarea serviciilor vor fi implicați specialiști de la universitățile din Regiunea de Vest și specialiști cu experiența în aplicarea tehnicilor specifice de îmbunătățire chiar în industria furnizorilor de automobile. Totodată se are în vedere colaborarea cu clusterul Automotivest, care își are sediul chiar în Timișoara și are deja experiența în domeniu de câțiva ani.

Va fi ținută colaborarea cu firmele din Regiunea de Vest pentru evaluarea periodică a nevoilor precum și pentru a primi evaluarea lor legată de impactul activităților desfășurate de Centru. În acest fel vom actualiza regulat conținutul serviciilor pentru a răspunde cât mai bine și cerințelor pieței și a reuși să sprijinim atât creșterea competitivității companiilor, în special a IMM-urilor cât și reducerea somajului în zona.

Pentru optimizarea activităților Centrului se va avea în vedere și vizibilitatea acestuia ca și racordarea la activitățile similare interne sau externe pentru un schimb cât mai bun de informații și experiență.

Proiectul contribuie la **dezvoltarea economică a zonei Polului de creștere** prin sprijinirea unuia dintre cele mai dezvoltate sectoare economice la nivel regional, și anume automotive și construcții de mașini. Pe teritoriul Polului de creștere, sunt localizate **peste 60 de întreprinderi din sectorul automotive, atât companii multinaționale, cât și firme românești, cu un portofoliu extins de produse**. Proiectul propus vizează dezvoltarea furnizorilor locali, în vederea creșterii competitivității întreprinderilor românești și a stimulării companiilor multinaționale pentru a-și menține unitățile de producție în zona Polului de creștere Timișoara.

3.4. Facilități oferite firmelor beneficiare ale serviciilor CERC

Proiectul propus are în vedere prestarea de servicii firmelor din sectorul automotive din Regiunea Vest urmărind de asemenea oferirea de servicii cu valoare adăugată mare și celorlalte firme din Regiunea Vest, în special IMM-urilor din sectorul automotive.

În contextul unei piețe economice din ce în ce mai extinse, unde concurența este acerbă și unde reușesc să se impună de obicei marile companii, șansele de supraviețuire și de consolidare ale afacerilor mici sunt destul de limitate. Crearea unor infrastructuri de sprijinire a afacerilor, de către autoritățile publice locale, reprezintă una dintre puținele soluții pentru aceste firme mici de a beneficia de o serie de servicii strategice, echipamente de ultimă generație, necesare pentru a se dezvolta.

Infrastructura regională de afaceri de sprijinire a IMM din sectorul automotive, prin serviciile pe care le va presta, va reprezenta o soluție pentru aceste firme vulnerabile, de a face față cerințelor pieței și presiunii concurențiale manifestate în principal de companiile multinaționale.

3.5. Descrierea și evidențierea punctelor tari ale structurii de sprijinire afacerilor și ale serviciilor oferite

CERC este prima structură de sprijinire a afacerilor din domeniul automotive care se dorește a fi înființată în România. Principalul motiv care a stat la baza inițierii acestui proiect îl reprezintă necesitatea furnizării de servicii și programe de training în beneficiul întreprinderilor din sector, toate acestea vizând creșterea competențelor furnizorilor regionali din domeniul construcției de mașini/automotive și, implicit, creșterea performanței sectorului automotive la nivel regional, fapt care va conduce la sprijinirea dezvoltării durabile a polului urban de creștere Timișoara prin creșterea atractivității zonei pentru investiții.

Actionând ca și centru de excelență și interfata regională în domeniul automotive, principalele puncte tari ale structurii de sprijinire afacerilor și ale serviciilor oferite de CERC pot fi redate succint ca fiind:

- Creșterea numărului și a competențelor furnizorilor locali în domeniul automotive, precum și sporirea potențialului lor inovativ, în special prin intermediul serviciului Productivitate, îmbunătățiri și cultura organizațională
- Creșterea nivelului de inovare în Regiunea Vest prin intermediul consolidării IMM-uri din sectorul automotive;
- Valorificarea și adaptarea potențialului de training și formare al universităților în domeniul construcției de mașini/automotive la nevoile întreprinderilor;
- Implementarea de servicii cu valoare adăugată mare în beneficiul întreprinderilor din sector automotive, care va contribui la impulsivitatea dezvoltării economice a Polului de creștere Timișoara, prin susținerea acestui sector economic cu potențial de creștere
- Facilitarea accesului la resurse: tehnologie, informații, clienți, canale de distribuție, training și consultanță;
- Creșterea ritmului de transfer al cunoștințelor prin stimularea colaborării în domeniul activităților de cercetare-inovare;
- Reducerea cheltuielilor indirecte ale întreprinderilor în vederea creșterii competitivității pe piață, datorită sprijinului acordat de către centru prin intermediul serviciilor oferite;

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

- Importanța apropierii de pietele vestice ceea ce îi conferă o mai mare deschidere, accesibilitate și vizibilitate din perspectiva investitorilor străini
- Permite crearea unor legături strategice cu parteneri importanți cu activitate în domeniul auto, oferind întreprinderilor din Regiunea de Vest accesul la o piață dinamică bazată pe cunoaștere, clustere de întreprinderi inovatoare, participarea în rețele internaționale de specialitate

3.6. Evidențierea anumitor calități/avantaje față de competitori (e.g. preț, calitate, caracteristici noi)

Prin obiectivele pe care și le propune, CERC se dorește a fi un reper național și în cadrul zonei Europa Centrală și de Sud-Est în domeniul inovării și transferului de know-how pentru sectorul automotive.

Aceasta presupune oferirea unei game complexe și complete de servicii în domeniul automotive, care cuprind atât o instruire teoretică și practică, cât și accesul companiilor din domeniu la tehnologii de ultimă generație pe care să le utilizeze în scopul conceperii și testării de noi produse.

Astfel, principalele avantaje ale serviciilor furnizate de către CERC față de cele oferite de alte entități de pe piața ce oferă servicii similare sunt:

- Diversitatea și complexitatea serviciilor oferite în raport cu concurența, care în general se axează pe un singur tip de servicii. De exemplu ISIM Timisoara își concentrează atenția exclusiv în domeniul sudării și a încercărilor de materiale, în timp ce CERC va oferi training prin intermediul unor sesiuni care cuprind o gamă mult mai largă de domenii cu aplicabilitate practică pentru industria automotive și a construcțiilor de mașini (implementarea standardelor de calitate, instruire tehnică, productivitate, cultură organizațională, sudare).
- Caracterul de noutate dat de imbinarea aspectelor teoretice cu posibilitatea aplicării practice imediate a cunoștințelor dobândite, prin utilizarea echipamentelor puse la dispoziție de către CERC
- Adaptarea și personalizarea serviciilor în funcție de nevoile și cerințele întreprinderilor interesate, precum și actualizarea continuă a conținutului serviciilor pentru a răspunde cât mai bine tendințelor și noilor descoperiri în domeniu.
- Dotarea centrului cu echipamente de specialitate de ultimă generație care vor fi puse la dispoziția întreprinderilor interesate, echipamente ce înglobează tehnologii performante indisponibile în prezent majorității companiilor din domeniul automotive. Întreprinderile interesate vor putea beneficia de avantajele exploatarei unor astfel de tehnologii fără a suporta costurile ridicate aferente unei investiții proprii în astfel de echipamente.
- Accesul la tehnologiile de ultimă generație deținute de CERC, reprezintă o premisă a stimulării procesului de inovare în acest domeniu aflat în continuă schimbare
- Programele de formare profesională propuse de CERC vor fi susținute de experți în domeniul automotive, cu bogată experiență în domeniul cercetării și inovării.
- Permite crearea și dezvoltarea unor legături strategice cu parteneri importanți din domeniu, crearea unei rețele de contacte de afaceri ce facilitează transferul de know-how, schimbul de experiență și dezvoltarea afacerilor.
- Accesibilitate din punct de vedere al costurilor ce trebuie să fie suportate de către întreprinderi, având în vedere posibilitatea utilizării unor informații și tehnologii cu grad ridicat de noutate
- Serviciilor de asistență și consultanță de calitate în vederea creșterii competențelor firmelor din lanțul de furnizori în domeniul automotive.

4. Analiza pieței

4.1. Piața țintă, clienți existenți și potențiali

Piața țintă pentru CERC este alcătuită din:

- Întreprinderile regionale din lanțul de producție automotive;
- Întreprinderile regionale din sectorul construcții de mașini cu potențial de a deveni furnizori pentru sectorul automotive;
- Companiile multinaționale din sector localizate în Regiunea Vest;
- Resursa umană din cadrul întreprinderilor din sector;
- Universitățile cu profil tehnic din Regiunea Vest.

Dezvoltarea sectorului de componente pentru automobile în Regiunea Vest s-a realizat atât prin specializarea unor societăți autohtone, cât și prin atragerea unor investitori străini. Companiile străine din regiune din domeniul automotive sunt multinaționale (peste 250 de angajați și cifră de afaceri de peste 50 de milioane de euro) și au proiecte de investiții mari în Regiunea Vest, depășind 10 milioane de euro (în medie). Inițial, companiile multinaționale și-au stabilit sediul într-o singură locație, iar după începerea producției/operațiilor, au continuat dezvoltarea de unități de producție în alte zone ale Regiunii Vest cât și în regiunile vecine (în special în Regiunea Vest sau Centru). Producția realizată de companiile din domeniul automotive este în mare parte destinată exportului, și e bazată pe contracte ferme cu mari producători de mașini din Europa, Asia sau Statele Unite.

Companiile locale din această industrie sunt fie companii de dimensiune medie (IMM-uri), fie fac parte dintr-un grup mai mare care are anumite operațiuni în acest domeniu. Aceștia sunt, în mare parte, furnizori pentru Dacia-Renault și principala preocupare este de a atrage/semna contracte cu producători de mașini străini.

În Regiunea Vest sunt 156 de societăți comerciale care activează la nivelul acestei ramuri economice în mod exclusiv sau cu o parte a producției. Acestea s-au dezvoltat fie ca urmare a procesului de restructurare, fie prin privatizarea companiilor românești de stat și cumpărarea lor de companii externe, fie prin relocarea fabricației sau prin investiții de tip green field.

Industria auto din Regiunea Vest nu înseamnă doar companiile care își desfășoară activitatea aici, ci și sutele de mii - milioane de componente auto produse. Principalele produse realizate de agenții economici din Regiunea Vest sunt:

- Cablaje auto și sisteme electrice (Alcoa Fujikura Inc., Coficab, Delphi Packard, Kromberg&Schubert, Lisa Draxlmaier, Leoni Wiring Systems, Valeo Lighting Injection, Yazaki Component Technology, Ekr Elektrokontakt, Nexans România, SEWS (Sumitomo Electric Wiring Systems), Dura Automotive, Eltrex, Electric Life România, Electric Life Production, Hella Electronics România, Elements România, Ec Electronics Manufacturing);
- Lămpi auto (Hella Lighting România, Luxten Lighting Company, Elba, Valeo Lighting Assembly);
- Anvelope (Continental Automotive Products, Velsatis, Vicus Niccia);
- Curele de transmisie și furtunuri din cauciuc (ContiTech România);
- Huse auto (Coindu, Eybl International AG, Ert Group Automotive);
- Volane (Eybl International AG, Takata Petri România, TRW Automotive Safety Systems, Key Safety Systems Ro);
- Sisteme de control (Dura Automotive);
- Sisteme integrate de direcție (TRW Automotive Safety Systems);
- Airbaguri (Takata Petri România, TRW Automotive Safety Systems);
- Centuri de siguranță (Autoliv România, TRW Automotive Safety Systems);
- Curele de transmisie (Contitech România);

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

- o Sisteme de suspensii pneumatice (Contitech România, TRW Automotive Safety Systems);
- o Vibration control (Contitech România);
- o Supape auto (Valvetek);
- o Chei și sisteme de închidere (SSI Schaefer, Continental VDO);
- o Parasolare și componente textile pentru interioare auto (BOS Automotive Products);
- o Structura metalică a scaunelor de la automobile (CRH România);
- o Scaune pentru autobuze, microbuze (BV Productions Ro);
- o Piese și dispozitive strunjite (Vogt Maschinenbau, Prodmec);
- o Componente pentru motoare (Mahle Componente de motor, Sire, Euromont, Auto Mec);
- o Furtune din silicon pentru răcire (Thermopol);
- o Autobuze, troilebuze, minibus-uri (Astra Bus);
- o Motoare (UCM Reșița);
- o Radiatoare auto (Raal Vest);
- o Lini de vopsire cu pulbere în câmp electrostatic (Tim-Electrocolor);
- o Produse metalice obținute prin deformare plastică (PA ID Automation, Newmet, Edorom Metal);

Alături de aceste produse propriu-zise, o serie de componente ale acestor produse sunt realizate de societăți comerciale care își desfășoară activitatea în Regiunea Vest. Activitatea acestor în industria auto poate fi luată în discuție prin prisma produselor rezultate în urma procesului de producție:

- o Produse din cauciuc și mase plastice (Dia Sigi, Delfingen Ro Transilvania, Superplast, International, Chimplast, Filplast, Tehnoprofil, IPCBH, Savrom Mulaj, Schmidt Protex, Huro Supermold, Plastique Forme România, Interpart Production, Euroflex, Chimica, MGI Coutier Rom, Lemam Industrie, Technic Plastic roumanie, Gala Niro Com);
- o Instalații electrice (Idra Star, Imsat Vest, Bielectro);
- o Mașini-unelte (Alco Kraft, Scule Arad, Intertec, Promec, Slatex Mașini F&J, Aris, M.K. Kubitz, Gerom International, Timco, Metronom-B);
- o Automatizări (Prored and Engineering);
- o Fire metalice (SEWS, Janine style, Prefal Rom, Nidzom Polistructuri);
- o Confecții metalice Adarco Invest, Caromet, BTC Carpenterie E Trade, Kox Industries, M.M.O. Servicii, Leader Tech, Dancke Ro, J & H Confecții metalice, Armetal, Feroneria, Dagis S.T., Verofer, Binalia, Gefo Exim, Arsat-K.N., Isotecno, Gulyas & Co, Trimetal, Modell Krech, Jacquemet Invest, GB-13, Van Emmerik Industries, Recom Sid, Uzina Mecanică Orăștie, Metal Mecanica Mir, Nefer Prod Impex, Metalconforme, Viancons, Royal Industrial, Festimani Comprest, Valmet Production, Gantois România, Band Metal, Echitron, Akis Grup, Urmo, Liman, Sircuc, Mas-Cenmais, Promes, Prometal, Midiamet, KPM Technik GMBH&Co KG Silcom, Lugomet, Montanwerke Walter, Verni & Fida România, Gelco Prod, Megaprofil);
- o Produse textile (Bega Tehnomet, RA-OL, G.P.&Company).

Dezvoltarea sectorului de componente pentru automobile în Regiunea Vest s-a realizat atât prin specializarea unor societăți autohtone, cât și prin atragerea unor investitori străini.

Investitorii germani din aceasta industrie au preferat Timișoara ca locație a investițiilor lor. Continental Automotive Products, ContiTech, Kromberg&Schubert, Lisa Draxlmaier sau Siemens Automotive produc în România: anvelope, curele de transmisie, furtunuri din cauciuc, cablaje și sisteme electrice. Tot aici se produce software pentru industria auto. Americanii de la Dura Automotive produc în Timișoara sisteme de control iar cei de la TRW au pus temelia unei fabrici de volane, la concurență cu firma austriacă Eybl International AG, care produce volane și huse auto.

În ceea ce privește numele companiilor stabilite, la Arad s-au stabilit producători precum: Baumeister&Oustler din Germania, produce componente din plastic și aluminiu, portughezii de la Coindu produc huse auto, Leoni Wiring Systems alimentează industria auto cu cablaje, japonezii sunt prezenți prin Takata Corporation – producători de airbaguri și volane, precum și Yazaki Corporation – cablaje și sisteme electrice. Firma Coficab din Tunisia realizează cabluri electrice. De asemenea, firma Huf este specializată pe sisteme electrice și mecanice de închidere.

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Instituțiile publice de învățământ superior sunt foarte bine reprezentate în Regiunea Vest, Interesul tinerilor pentru acest nivel de educație a crescut constant. Explicația pentru acest fenomen este data în primul rând de atracția pe care o exercită centrul universitar Timișoara pentru absolvenții de liceu nu doar din regiune, ci și din zonele învecinate. Astfel, la nivelul Regiunii Vest se poate observa că numărul studenților înscriși în unitățile de învățământ superior a crescut de la 37.032 în anul universitar 1995/1996 la 81.206 în anul universitar 2006/2007. Procentual, creșterea a fost de 119,2%. Practic, în decursul unui deceniu, numărul de studenți din regiune s-a dublat.

Universitatea „Politehnică” din Timișoara este una dintre cele mai mari și renumite universități tehnice din Europa Centrală și de Est. În cei aproape 90 de ani de existență, Universitatea „Politehnică” din Timișoara a produs peste 100.000 ingineri, deosebit de apreciați, deopotrivă în țară și în străinătate, pentru competența și seriozitatea lor. În prezent, UPT are 10 facultăți și 4 departamente independente. În cadrul lor, studiază, respectiv lucrează, cca 15.000 studenți, cca 800 cadre didactice titulare și cca 900 cadre administrative și auxiliare.

Universitatea Politehnică din Timișoara are încheiate acorduri de colaborare cu o serie de firme, dintre care unele sunt din sectorul automotive: Continental (Germania) și Siemens VDO Automotive (Germania).

Acordul de colaborare dintre Continental și UPT constă în finanțarea în totalitate a practicii studenților înscriși la cursurile de master pentru specializarea „Tehnologia cauciucului” din cadrul Facultății de Chimie Industrială și Ingineria Mediului. De asemenea, se are în vedere punerea la dispoziția studenților a unor aparate de laborator specifice, cât și a literaturii de specialitate. Acordul mai prevede cooperarea în vederea dezvoltării educației studenților și a formării personalului lor prin: studiu academic și/sau lucru la proiecte în comun, dezvoltare de planuri de învățământ și cursuri comune. Părțile mai au în vedere posibilitatea de a crea proiecte comune finanțate de Uniunea Europeană sau de alte organizații relevante.

În ceea ce privește colaborarea cu Siemens Automotive Germania și Siemens Automotive SRL, Timișoara, aceasta constă în finanțarea unor proiecte de cercetare și finanțarea practicii studenților în fabricile Siemens Automotive. De asemenea, a fost înființat un program de studii aprofundate de tip master în domeniul informaticii (Automotive Embedded Software master – program de 2 ani în limba engleză), aprobat de Ministerul Educației și Cercetării, în cadrul Facultății de Automatică și Calculatoare. Această colaborare continuă în ciuda preluării Siemens VDO Automobile de către grupul Continental.

Tot în cadrul Universității Politehnice din Timișoara funcționează Centrul de training HTEC care organizează un program intensiv în domeniul mașinilor cu comandă numerică (CNC). Aceste cursuri sunt destinate angajaților proveniți de la firmele din regiune și nu numai, care utilizează în procesul de producție tehnologia CNC.

Alături de aceste demersuri există o serie de proiecte punctuale derulate de Universitatea Politehnică din Timișoara, prezentate în tabelul de mai jos:

Tabelul 4.1. Proiecte derulate de Universitatea „Politehnică” din Timișoara cu relevanță pentru sectorul auto

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Nr.crt.	Denumirea proiectului	Nr. proiect	Tip proiect	Finanțator
1.	We Steer – acțiuni de susținere pentru emergența unui Cluster auto bazat pe Cercetare în Regiunea Vest	FP7, nr. Proiect 205887/2007, derulate 2008-2010, nr. subcontract UPT: 12935/21.08.2008	Comisia Europeană	Uniunea Europeană
2.	Tehnologii noi de actuatori electrice pentru automobile -AEAT	CEEX X2C33/2006	Program Cercetare de Excelență – AMTRANS MedC, ANCS, 2006-2008	ANCS
3.	Tehnologii informatice de timp real pentru sistemele încorporate care asigură controlul lanțului de transmisie a puterii la autovehicule - SICONA	12100/01.10.2008	Program PN2: Parteneriate în domeniile prioritare, 2008-2011	CNMP
4.	Analiza și dezvoltarea sistemelor de conducere inteligentă cu regulatoare fuzzy dedicate servosistemelor	CNCSIS nr. 98GR, tema 14, cod 370	Grant CNCSIS tip A	CNCSIS-MedCT
5.	Programarea mașinilor cu CNC-Training	133/22.09.08	SC Radumar Impex SRL, Oradea	SC Radumar Impex SRL, Oradea
6.	Tehnologii noi de actuatori electrice pentru automobile	X2c33/2006	p-cd	ANCS
7.	Inspecții tehnice pentru vehicule, calibrări tahografe și limitatoare de viteză	1708/07.2008	SC Auto Her Taho SRL Deva	SC Auto Her Taho SRL Deva
8.	Posibilitățile și limitele ecologizării transportului urban prin utilizarea combustibililor proveniți din uleiuri vegetale	X1C01/2005	CEEX	MEC-ANCS
9.	Testare compresiune ambalaj carton pentru airbag DAB și pAB	52/03.04.2008	SC TRW Automotive Safety System SRL	SC TRW Automotive Safety System SRL
10.	Soluții de automatizare cu PLC S7-200	24/28.02.2008	SC TRW Automotive Safety System SRL	SC TRW Automotive Safety System SRL
11.	Sisteme electrice optimizate energetic pentru transportul terestru utilizând baterii și supercapacitori TRANS-SUPERCAP	D21-018-2007	PNII	MEC
12.	Servicii avansate de informare și ghidare a călătorilor și conducătorilor auto utilizând hărți digitale	X2C25/5	CEEX P-PC	MEC AMTRANS

Universitatea „Aurel Vlaicu” din Arad este o instituție de învățământ superior de stat care are ca misiune principală pregătirea de specialiști în domenii și specializări cerute pe piața forței de muncă. În cadrul universității, cercetarea științifică este desfășurată în colective și centre de cercetare ce cuprind cadre didactice, cercetători și studenți, în spiritul cunoașterii și inovării, al dezvoltării științei, tehnologiei și progresului socio-economic.

Facultatea de inginerie este structurată pe următoarele domenii: Inginerie Industrială, Inginerie Mecanică, Ingineria Sistemelor, Inginerie și Management și Inginerie economică industrială. Relevante pentru sectorul automotive sunt următoarele: tehnologia construcțiilor de mașini, autovehicule rutiere, tehnologia și designul produselor textile și tehnologia chimică textilă.

Din cadrul absolvenților acestor secții își recrutează forța de muncă unitățile din sector localizate în județul Arad. De asemenea, această colaborare continuă la nivelul cursurilor de master și lucrărilor de licență, de exemplu, în domeniul asigurării calității și îmbunătățirii continue a angajaților din sector.

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Referitor la proiectele punctuale, Universitatea „Aurel Vlaicu” din Arad a derulat proiectul „Formare profesională pentru îmbunătățire continuă prin Six Sigma” în cadrul Programului Phare 2006. Beneficiarul direct al acestui proiect a fost SC Leoni Wiring Systems SRL Arad, iar valoarea totală a proiectului a fost de 42.360 Euro.

Facultatea de Inginerie Mecanică și Electrică face parte integrantă din structura Universității din Petroșani, fiind în ordine cronologică, a doua facultate înființată în cadrul acestei instituții de învățământ superior. Prin specializările oferite, absolvenții Facultății de Inginerie Mecanică și Electrică activează în ramuri ale industriei și serviciilor: uzine constructoare de mașini și utilaje tehnologice, de echipament electrotehnic, în atelierelor de reparații mecanice și electrice, în întreprinderi miniere, în antreprize de construcții hidrotehnice, în domeniul utilizării instalațiilor electrice, în domeniul automaticii, calculatoarelor și roboților industriali, în energetică, etc.

Numeroși absolvenți ai facultății se regăsesc totodată în sfera institutelor de cercetări și proiectări, precum și în cadrul instituțiilor de învățământ superior, contribuind în mod decisiv, împreună cu cei din producție la dezvoltarea multor ramuri industriale și la pregătirea de noi specialiști. Trăsătura comună a tuturor absolvenților facultății este faptul că, datorită cunoștințelor temeinice acumulate, ei sunt în măsură să răspundă competitiv și cu un grad ridicat de adaptabilitate tuturor solicitărilor și schimbărilor domeniului de activitate.

Facultatea de Inginerie Mecanică și Electrică din Petroșani are vechi tradiții în ceea ce privește colaborările pe linie didactică și științifică cu alte instituții de învățământ superior și facultăți din țară, cu institute de cercetări și proiectări de profil, precum și cu agenți economici. În ceea ce privește colaborarea internațională, ea s-a lărgit în special după 1990, pe de o parte cu partenerii tradiționali, iar pe de altă parte făcându-se noi legături, în special cu universități din Europa Occidentală. Colaborările interne s-au axat în principal pe realizarea de studii, proiecte tehnice și de execuție, încercări uzinale și de laborator, execuție de prototipuri, cercetări experimentale, omologări de echipamente, precum și expertiză și asistență tehnică.

Universitatea „Eftimie Murgu” din Reșița este o universitate europeană, care leagă știința și cercetarea cu mediul de afaceri, venind în întâmpinarea nevoilor societății prin educație. Datorită experienței acumulate de-a lungul a 38 de ani de învățământ superior de stat și a unei baze materiale la standarde europene, Facultatea de Inginerie din cadrul Universității „Eftimie Murgu” oferă celor interesați posibilitatea efectuării ciclului complet de studii, în diferite domenii; relevante pentru sectorul automotivelor sunt următoarele: electromecanică, ingineria sudării, tehnologia construcțiilor de mașini.

4.2. Analiza și prognoza cererii pentru spații de producție/ prestare servicii în cadrul unei structuri de sprijinire a afacerilor, în zona vizată

Se estimează că cererea pentru serviciile CERC va avea un trend crescător pe parcursul primilor 5 ani de operare, urmând apoi să se stabilizeze la nivelul înregistrat în cel de-al cincilea an.

Astfel ținând cont de capacitatea de prestări servicii existentă, natura serviciilor oferite, strategia de marketing precum și alte aspecte ce țin de relația CERC cu potențialii utilizatori ai facilităților oferite în cadrul structurii de sprijin a afacerilor (atât firme care vor beneficia de serviciile CERC cât și firme din domeniul automotive din Regiunea Vest), în următoarele două tabele este centralizat volumul prestărilor de servicii pe perioada lunar în primul an și anual pe perioada primilor 10 ani de operare.

Tabel 4.2 Prognoza lunară a cererii pentru serviciile CERC în primul an de operare

Nr.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
-----	--------------	------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Cerere de finanțare

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

crt.								
A.	Venituri din Academia de training							
	Sesiuni periodice dedicate firmelor							
	Număr anual de cursanți	persoane			10			10
	Nr. mediu zile sesiune	zile			3			3
	Sesiuni special cerute de firme pt. angajații proprii							
	Număr de sesiuni organizate anual	sesiuni			1		1	1
	Nr. mediu zile pe sesiune	zile			2		2	2
B.	Prototipare și realizare serie mică							
	Prototipare și serie mică ECN							
	Nr. total de ore dispnobile ECN	ore/an	160	160	160	160	160	160
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	10%	10%	10%	10%	20%	20%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	16	16	16	16	32	32
	Prototipare și serie mică IMP							
	Nr. total de ore dispnobile IMP	ore/an	160	160	160	160	160	160
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	30%	30%	30%	30%	40%	40%
Nr. ore tarificate efectiv	ore	48	48	48	48	64	64	
C.	Testare și măsurare calitate							
	Nr. total de ore dispnobile TMC	ore/an	160	160	160	160	160	160
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	20%	20%	20%	20%	30%	30%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	32	32	32	32	48	48
D.	Marketing și promovare							
	Organizare de târguri și expoziții							
	Nr. anual de târguri și expoziții	evenimente	0	1	0	1	0	1
	Organizare de conferințe și seminarii							
Nr. anual de conferințe și seminarii	evenimente	0	0	1	0	1	0	

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
A.	Venituri din Academia de training								
	Sesiuni periodice dedicate firmelor								
	Număr anual de cursanți	persoane		10		10	10	10	60
	Nr. mediu zile sesiune	zile		3		3	3	3	3
	Sesiuni special cerute de firme pt. angajații proprii								
	Număr de sesiuni organizate anual	sesiuni	2	1	2	1	2	1	12
	Nr. mediu zile pe sesiune	zile	2	2	2	2	2	2	2
B.	Prototipare și realizare serie mică								
	Prototipare și serie mică ECN								
	Nr. total de ore dispnobile ECN	ore/an	160	160	160	160	160	160	1920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	20%	20%	30%	30%	30%	30%	20%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	32	32	48	48	48	48	384
	Prototipare și serie mică IMP								
	Nr. total de ore dispnobile IMP	ore/an	160	160	160	160	160	160	1920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	40%	40%	50%	50%	50%	50%	40%
Nr. ore tarificate efectiv	ore	64	64	80	80	80	80	768	
C.	Testare și măsurare calitate								
	Nr. total de ore dispnobile TMC	ore/an	160	160	160	160	160	160	1920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	30%	30%	40%	40%	40%	40%	30%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	48	48	64	64	64	64	576
D.	Marketing și promovare								
	Organizare de târguri și expoziții								
Nr. anual de târguri și expoziții	evenimente	0	1	0	1	0	1	6	

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
	Organizare de conferințe și seminarii								
	Nr. anual de conferințe și seminarii	evenimente	1	1	1	1	1	1	8

Tabel 4.3. Prognoza cererii pentru serviciile CERC în primii 10 ani de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
A.	Venituri din Academia de training						
	Sesiuni periodice dedicate firmelor						
	Număr anual de cursanți	persoane	60	70	80	90	100
	Nr. mediu zile sesiune	zile	3	3	3	3	3
	Sesiuni special cerute de firme pt. angajații proprii						
	Număr de sesiuni organizate anual	sesiuni	12	15	18	21	24
	Nr. mediu zile pe sesiune	zile	2	2	2	2	2
B.	Prototipare și realizare serie mică						
	Prototipare și serie mică ECN						
	Nr. total de ore dispnobile ECN	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	20%	25%	30%	40%	40%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	384	480	576	768	768
	Prototipare și serie mică IMP						
	Nr. total de ore dispnobile IMP	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	40%	50%	60%	70%	80%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	768	960	1.152	1.344	1.536
C.	Testare și măsurare calitate						
	Nr. total de ore dispnobile TMC	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	30%	40%	50%	60%	70%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	576	768	960	1.152	1.344
D.	Marketing și promovare						
	Organizare de târguri și expoziții						
	Nr. anual de târguri și expoziții	evenimente	6	6	8	10	12
	Organizare de conferințe și seminarii						
	Nr. anual de conferințe și seminarii	evenimente	8	10	12	14	16

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
A.	Venituri din Academia de training						
	Sesiuni periodice dedicate firmelor						
	Număr anual de cursanți	persoane	100	100	100	100	100
	Nr. mediu zile sesiune	zile	3	3	3	3	3
	Sesiuni special cerute de firme pt. angajații proprii						
	Număr de sesiuni organizate anual	sesiuni	24	24	24	24	24
	Nr. mediu zile pe sesiune	zile	2	2	2	2	2
B.	Prototipare și realizare serie mică						
	Prototipare și serie mică ECN						
	Nr. total de ore dispnobile ECN	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	40%	40%	40%	40%	40%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	768	768	768	768	768
	Prototipare și serie mică IMP						

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

	Nr. total de ore disponibile IMP	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	80%	80%	80%	80%	80%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536
C.	Testare și măsurare calitate						
	Nr. total de ore disponibile TMC	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	80%	80%	80%	80%	80%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536
D.	Marketing și promovare						
	Organizare de târguri și expoziții						
	Nr. anual de târguri și expoziții	evenimente	12	12	12	12	12
	Organizare de conferințe și seminarii						
	Nr. anual de conferințe și seminarii	evenimente	16	16	16	16	16

4.3. Concurența existentă pe piață (puncte tari și puncte slabe ale concurenței)

1. ACAROM, Asociația Constructorilor de Automobile din România este o asociație de tip profesional și patronal compusă din societăți comerciale care desfășoară activități în industria de automobile, asociate în scopul reprezentării intereselor sectorului automobile.

ACAROM, asociația fără scop lucrativ, grupează 136 societăți comerciale și a luat ființă în 1996 în baza legii 21/1924. În prezent ACAROM funcționează în baza legii 356/2001 și a ordonanței de urgență 26/2000. Întreprinderile aderente la asociație sunt de mărimi diferite. Ele au în comun faptul că se ocupă de concepția, fabricarea și comercializarea de automobile, materiale, componente, module, părți din automobil, sau realizează servicii legate de automobile, precum și echipamente pentru fabricarea și întreținerea automobilelor.

Una dintre principalele activități derulate ACAROM presupune dezvoltarea unei rețele de furnizori, care include:

- Menținerea unei relații între constructori și furnizori;
- Construirea unei rețele de furnizori regionali și internaționali

ACAROM menține contactul permanent cu organizațiile publice, asociațiile și entitățile din sectorul auto. De asemenea, inițiază și coordonează acțiuni pentru membrii săi, inclusiv cursuri de formare. De asemenea, ACAROM consiliază și asistă membrii în rezolvarea diverselor probleme legate de legislația în vigoare.

Având în vedere cele menționate mai sus, ACAROM poate fi considerată un potențial concurent pentru CERC.

Puncte tari ACAROM:

- ACAROM are ca și parteneri pe BRD Groupe Societe Generale, ODETTE, ENX și ACEA; BRD *Groupe Societe Generale* este unul dintre cele mai mari grupuri bancare din zona euro, ale cărui servicii sunt utilizate de 27 milioane clienți din întreaga lume; ODETTE este o organizație, formată de către industria de automobile pentru industria de automobile. Aceasta stabilește standarde pentru e-business de comunicații, ingineria schimbului de date și management logistic, care leagă peste 4000 de întreprinderile ale industriei auto europene și partenerii lor la nivel mondial; ENX este o asociație de producători și furnizori din industria europeană de automobile. Printre membrii ENX se numără: Audi, BMW, Bosch, Daimler, DGA, Ford, Karmann, PSA Peugeot-Citroën, Renault, Smart GmbH, VDO Automotive Volkswagen, ANFAC (Spania), GALIA (Franța), SMMT (Marea Britanie), VDA (Germania); ACEA este Asociația Constructorilor Europeni de Automobile, fondată în 1991. Membrii săi lucrează împreună într-o asociație activă pentru a

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

asigura o comunicare eficientă în domenii precum legislative, comerciale, tehnice, de consum, sau de mediu;

- În vederea sprijinirii membrilor asociației care doresc să își promoveze produsele și serviciile pe plan internațional, ACAROM a întreprins acțiuni și a reușit cuprinderea în programul de Târguri și Manifestări Expoziționale cu susținere de la Bugetul de Stat pentru anul 2010 a două manifestări dedicate sectorului auto. ACAROM va continua acest demers de promovare internațională a produselor și serviciilor membrilor săi și în anii următori;
- ACAROM derulează programe de formare în domeniul logistic concepute în concordanță cu nivelul de cunoștințe logistice al celor interesați, oferind în același timp suport pentru implementarea cunoștințelor acumulate cu ocazia participării la aceste programe de formare;
- ACAROM este unul dintre partenerii proiectului SPRINT Network, alături de Universitatea din Pitești (UPIT) și Centrul pentru Inovare și Tehnologie din Landul North Rhine Westphalia. Rețeaua de cercetare SPRINT este o structura realizată din întreprinderi și instituții care au acceptat voluntar să colaboreze pentru realizarea de activități de cercetare - dezvoltare de produse și tehnologii. Rețeaua SPRINT vizează dezvoltarea de componente de automobil.

Puncte slabe ACAROM:

- ACAROM nu urmărește dezvoltarea urbană, activitatea sa nu se derulează în jurul unui pol de creștere. Spre deosebire de ACAROM, CERC urmărește creșterea competitivității de piață a societăților din Regiunea de Vest care activează în industria automotivelor și a construcțiilor de mașini. Datorită particularităților și provocărilor industriei de componente pentru automobile, o abordare regională a problemelor acestui sector poate avea un impact semnificativ superior față de o abordare la nivel național. Un aspect cheie este dat de accentul pus pe interconexiunile dintre actori și externalitățile pozitive rezultate (de ex. forță de muncă calificată disponibilă pe plan local, costuri reduse de transport, economii externe de scală, transfer de know-how etc.).

2. SRAC SERVICII GRUP SA este unul dintre concurenții CERC, oferind o paletă complexă de cursuri de instruire în următoarele domenii:

- Sisteme de management a calității;
- Sisteme de management de mediu;
- Îmbunătățirea culturii organizaționale.

Cursurile sunt organizate în baza unui program de instruire, fiind accesibile tuturor organizațiilor care au implementat sau urmăresc implementarea, menținerea și îmbunătățirea unui sistem de management.

Puncte tari SRAC SERVICII GRUP SA:

- Certificatele de absolvire emise pentru aceste cursuri sunt recunoscute de Ministerul Muncii, precum și de Ministerul Educației și Cercetării și vor fi înregistrate în cărțile de muncă ale cursanților;
- Numeroase organizații din România au ales SRAC SERVICII GRUP SA ca și furnizor de instruire, peste 8.600 de cursanți participând până în prezent la instruirile organizate de această companie;
- Cursurile sunt susținute de lectori calificați și experimentați, cu o bogată experiență pedagogică și practică;
- Periodic, SRAC SERVICII GRUP SA organizează cursuri și seminarii, susținute de lectori străini, pentru a facilita accesul clienților săi la cele mai noi informații și practici în domeniul managementului calității, al managementului de mediu și al culturii organizaționale.

Puncte slabe SRAC SERVICII GRUP SA:

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

- Toate cursurile oferite de SRAC SERVICII GRUP SA au loc în București sau Sinaia; intervine astfel problema deplasării angajaților companiilor din Regiunea Vest în aceste două locații. Acest lucru generează o serie de cheltuieli suplimentare (drum, cazare, diurnă) pe lângă tariful efectiv al cursurilor;
- SRAC SERVICII GRUP SA nu oferă servicii de instruire în domenii tehnice, specifice industriei automotivelor și a construcțiilor de mașini. Spre deosebire de SRAC SERVICII GRUP SA, CERC va oferi training prin intermediul unor sesiuni care cuprind o gamă mult mai largă de domenii cu aplicabilitate practică pentru industria automotivelor și a construcțiilor de mașini (implementarea standardelor de calitate, instruire tehnică, productivitate, cultură organizațională, sudare).

3. Un alt potențial concurent pentru CERC este ISIM Timișoara deoarece desfășoară în prezent următoarele acțiuni:

- Consultanță științifică, expertize;
- Formare personal;
- Certificare și asigurarea calității;
- Diseminarea informației științifice și tehnice.

Înființat în anul 1970, ISIM Timișoara este un centru de competență științifică și tehnică în domeniul sudării și încercărilor de materiale. Instituție științifică cu recunoaștere națională și internațională, reprezentant al României la Institutul Internațional de Sudură (IIW), ISIM a implementat un sistem al calității conform ISO 9001 pentru toate domeniile de activitate, sistem certificat de TÜV CERT. ISIM este membru al Asociației de Sudură din România (ASR) și al Asociației de Cercetare Multidisciplinară din Zona de Vest a României (ACM-V). Începând cu anul 1995 în cadrul ISIM Timișoara a fost creat un Centru de Formare/calificare/certificare a personalului din domeniul sudării și controlului nedistructiv.

Acest Centru de Formare a fost aprobat, la nivel internațional/european, de către ASR CertPers ca Centru de Formare pentru realizare de cursuri și aprobat la nivel național de către Ministerul Muncii și Protecției Sociale ca furnizor de Formare profesională. Centrul de Formare a derulat sau derulează cursuri în Timișoara, București, Istanbul, Belgrad, Chișinău etc.

Calificările/certificările obținute au la bază prescripțiile ghidurilor de pregătire ale Institutului Internațional de Sudură (IIW), ale Federației Europene de Sudură (EWF), ale EN 473/2000 și respectiv ale normativelor sau prescripțiilor naționale. Până în prezent au fost eliberate un număr de 430 diplome IWE, 406 diplome EWE, 70 diplome IWI, 47 diplome EWI, 50 diplome IWS și peste 2500 certificate de autorizare/reautorizare operator sudor polietilenă.

Puncte tari ISIM Timișoara:

- În ISIM își desfășoară activitatea 3 profesori universitari, 12 doctori în științe tehnice sau fizică;
- Trei salariați ai institutului sunt membri corespondenți ai Academiei de Științe Tehnice din România;
- La ediția din 2009 a Topului Firmelor din Județul Timiș, eveniment pe care Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Timiș îl organizează de 16 ani, ISIM Timișoara a obținut două premii 1:
 - o La secțiunea „Cercetare, Dezvoltare și High-Tech” - întreprinderi mijlocii - pentru performanță în afaceri;
 - o Trofeul Creativității - la secțiunea Unități de Cercetare și Învățământ, acordat de către OSIM, pentru eficiența și competitivitate în inovare.

Puncte slabe ISIM Timișoara:

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

- ISIM Timișoara își concentrează activitățile de consultanță științifică, expertize, formare personal, certificare și asigurarea calității, diseminarea informației științifice și tehnice exclusiv în domeniul sudurii și a încercărilor de materiale. În schimb, CERC urmărește dezvoltarea unor servicii care vor răspunde necesităților întregului automotive și construcții de mașini.

5. Strategia de marketing și de ocupare structurii de sprijinire afacerilor

5.1. Analiza gamei de servicii oferite (de bază- e.g. acces la utilități - și specifice - e.g. consultanță în management, contabilitate), în funcție de specificul structurii

Prin intermediul strategiei de marketing CERC își propune formularea unor direcții de urmat în vederea determinării companiilor care acționează în sectorul automotive să apleze la serviciile sale, precum și îmbunătățirea viziunii asupra companiilor din sectorul automotive și a nevoilor acestora, și a posibilităților centrului de a răspunde prompt și eficient la feedback-ul recepționat.

Strategia de marketing adoptată în privința pieței de către CERC este strategia de specializare selectivă, care presupune selectarea acelor segmente de piață care sunt compatibile cu obiectivele, resursele și competențele sale.

Centrul Regional de Competențe și Dezvoltare a Furnizorilor din sectorul Automotive reprezintă o structură de sprijinire a afacerilor nou creată, care va fi axată pe implementarea unui pachet de servicii și a unor programe de training în beneficiul întreprinderilor din sector automotive. Serviciile oferite au menirea de a susține creșterea competențelor furnizorilor regionali din domeniul construcției de mașini/automotive și, implicit, creșterea performanței sectorului automotive la nivel regional, fapt care va conduce la sprijinirea dezvoltării durabile a polului urban de creștere Timișoara prin creșterea atractivității zonei pentru investiții.

Serviciile oferite de către această structură de sprijinire a afacerilor, sunt reprezentate în principal de servicii care înglobează o valoare adăugată mare, și care vor contribui într-o măsură ridicată la dezvoltarea companiilor din acest sector, și alinierea la cerințele și standardele europene din acest sector foarte important al economiei regionale și naționale.

Activitatea de marketing a centrului trebuie să concure la obiectivul de utilizare într-un grad satisfăcător a capacității de prestare de servicii a centrului, aspect prezentat în secțiunea 4.2. Analiza și prognoza cererii pentru spații de producție/ prestare servicii în cadrul unei structuri de sprijinire a afacerilor, în zona vizată, precum și la realizarea obiectivului financiar al centrului, de a obține venituri superioare cheltuielilor necesare de funcționare.

5.2. Politica de promovare a structurii de sprijinire a afacerilor și a serviciilor oferite

Odată cu lansarea proiectului va fi organizată o conferință de presă la care vor fi invitați să participe companii cu activitate relevantă în sectorul automotive din Regiunea de Vest, cărora li se vor prezenta activitățile ce se vor desfășura în cadrul centrului de excelență, accentul punându-se pe evidențierea avantajelor de care aceștia pot beneficia apelând la serviciile oferite de CERC.

Mai apoi CERC urmărește o abordare de tip marketing direct prin intermediul de tip newsletter, ce va fi expedit companiilor ce activează în domeniul automotive, la nivelul Regiunii de Vest.

Având în vedere rapiditatea și gradul de complexitate a schimbărilor care se produc în sectorul auto, se are în vedere și stabilirea unor contacte personalizate cu diverse companii, în

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

care odata cu inregistrarea nevoilor specifice acelei companii, se va urmări și promovarea serviciilor oferite de centrul prin susținerea unor scurte prezentări la sediu potențialilor clienți.

De asemenea, periodic realizările obținute de către companiile care au apelat la serviciile oferite de către CERC, precum și articole editate de către specialiștii care vor activa în cadrul CERC, vor fi publicate în reviste de specialitate la nivel național.

O altă metodă de promovare constă în participarea la târguri și expoziții naționale și internaționale din domeniul auto, cu ocazia cărora se pot stabili diverse contacte în vederea identificării de noi servicii și clienți. De asemenea CERC se va implica ca și partener în organizarea unor evenimente la nivel regional din domeniul auto.

O altă cale de promovare a serviciilor și de interacțiune cu piața, o reprezintă crearea unui web site, prin intermediul căruia CERC va putea să informeze companiile din sectorul automotive, despre toate activitățile pe care le desfășoară, în cel mai scurt timp și cu cele mai reduse costuri. De asemenea promovarea structurii de sprijinire a afacerilor se va realiza și pe site-urile Primăriei Timișoara și al clustereului AutomotiVest.

5.3. Politica de preț: metoda de stabilire a prețurilor

Strategia CERC nu vizează oferirea celui mai scăzut preț de pe piață, ci de a oferi servicii cu valoare adăugată ridicată pentru companiile din sectorul automotive. De asemenea, un aspect important în determinarea prețului este reprezentat de costurile de operare și întreținere a infrastructurii nou create, aspect care va fi ținut cu prioritate în fundamentarea politicii de preț, asta întrucât obținerea unui profit consistent nu reprezintă unul dintre obiectivele acestui proiect investitional.

Întrucât costul este unul dintre factorii principali care va sta la stabilirea prețurilor, în cele de urmează am identificat și evaluat principalele costuri care vor fi luate în calcul în fundamentarea prețurilor:

- costul cu salariile - sunt printre cele mai importante, urmând să aibă o pondere semnificativă în prețul final al serviciului;
- costurile cu materiile prime și materialele aferente serviciilor oferite - ponderea acestora fiind de asemenea ridicată în totalul costurilor implicate, ele depinzând de specificul și complexitatea serviciilor oferite;
- costul cu utilitățile necesare funcționării structurii de afaceri.

În concluzie, modalitatea de stabilire a prețurilor aplicate pentru serviciile oferite Centrului Regional de Competențe și Dezvoltare a Furnizorilor din sectorul Automotive a pornit de la determinarea costurilor asociate funcționării și întreținerii acestuia, în același timp având în permanență în vedere caracteristicile deosebite ale serviciilor oferite, mizând pe caracterul lor exclusivist. Desigur, în stabilirea prețului serviciilor oferite nu se va putea ignora cererea înregistrată pentru un anumit tip de serviciu.

Facturarea serviciilor oferite în cadrul CERC - prețul aferent serviciilor furnizate va fi facturat de către personalul din cadrul serviciului public - CERC.

5.4. Identificarea clienților potențiali în funcție de specificul structurii și de gama de servicii

oferite

În categoria potențialilor clienți CERC am identificat următoarele grupuri țintă:

1. Companiile multinaționale din Regiunea Vest, din România și din zona de frontieră, fie producători de automobile sau firme Tier 1 și Tier 2 din lanțul de producție al industriei. Acestea vor fi stimulate în a-și păstra și chiar extinde unitățile de producție în Regiunea Vest sau în zonele învecinate;
2. Întreprinderile mici, mijlocii și mari autohtone din Regiunea Vest - acestea își vor crește calitatea produselor prin accesul la tehnologiile de ultimă generație puse la dispoziție de către CERC, precum și îmbunătățirea competențele din domeniul resurselor umane;
3. Universitățile și liceele profesionale din Regiunea Vest - acestea își vor consolida competențele de formare și parteneriatele pe termen lung cu mediul de afaceri;

6. Analiza financiară

6.1. Calculațiile de costuri și venituri care fundamentează proiecțiile de cheltuieli și venituri

Atât veniturile cât și cheltuielile se vor estima lunar pentru primul an de operare și anual pentru perioada primilor 10 ani de operare.

Valoarea veniturilor CERC se determină pe cele 4 surse distincte de venit, și anume:

- Venituri din Academia de training
- Venituri din prototipare și serie mică (prestate cu ajutorul celor două mașini cu care va fi dotat CERC)
- Venituri din testare și măsurarea calității
- Venituri din servicii de organizarea de evenimente

Veniturile din Academia de training se determină ca sumă din trainingurile periodice dedicate firmelor și sesiunile de training special cerute de firme pentru proprii angajați. Veniturile generate trainingurile periodice se determină prin produsul dintre numărul de cursanți pe an, durata medie a unui training (în zile) și tariful mediu zilnic pe cursant. Veniturile din sesiune de training special cerute de firme pentru proprii angajați se determină ca produs numărul de trainingul organizat anual, durata medie a unui training și tariful pe zi pe sesiune. Tariful practicat pentru sesiunile periodice de training este de 512 lei/persoană pe zi (aprox. 120 euro la un curs de 4,2668 lei/euro), iar cel pentru sesiunile special cerute de firme este de 2.133 lei pe zi (aprox. 600 euro).

Veniturile din prototipare depind de timpul calendaristic disponibil (calculat ca produs între numărul de săptămâni de funcționare pe an a CERC - 48, numărul de zile de funcționare pe săptămână - 5, și numărul de ore de funcționare pe zi - 8), gradul de utilizare a timpului disponibil și tariful mediu orar practicat (256 lei/oră, adică aprox. 60 euro pe oră) pentru utilizarea echipamentelor cu comandă numerică.

Veniturile din testare și măsurarea calității depind de timpul calendaristic disponibil (calculat ca produs între numărul de săptămâni de funcționare pe an a CERC - 48, numărul de zile de funcționare pe săptămână - 5, și numărul de ore de funcționare pe zi - 8), gradul de utilizare a timpului disponibil și tariful mediu orar practicat pentru utilizarea echipamentului de testare și măsurare a calității (171 lei/oră adică aprox. 40 euro/oră).

Veniturile din marketing și promovare se formează ca și produs între numărul de

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

evenimente organizate pe an și tariful practicat pentru fiecare tip de eveniment în parte; au fost definite două seturi de evenimente cu tarifuluri diferite:

- organizare de târguri și expoziții, tarif: 8.534 lei/eveniment (aprox. 2.000 euro)
 - organizare de conferințe și seminarii, tarif: 1.707 lei/eveniment (aprox. 400 euro)
- Centralizarea calculului de dimensionare a veniturilor este realizată în tabelul de mai jos.

Tabel 6.1. Estimarea veniturilor lunare ale CERC pe parcursul primului an de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
A.	Venituri din Academia de training							
	Sesiuni periodice dedicate firmelor							
	Număr anual de cursanți	Persoane	0	0	10	0	0	10
	Tarif mediu pe cursant pe zi	lei/persoană/zi	512	512	512	512	512	512
	Nr. mediu zile sesiune	zile	0	0	3	0	0	3
	Venituri din sesiuni periodice	lei	0	0	15.360	0	0	15.360
	Sesiuni special cerute de firme pt. angajații proprii							
	Număr de sesiuni organizate lunar	sesiuni	0	0	1	0	1	1
Tarif mediu pe sesiune	lei/zi	2.133	2.133	2.133	2.133	2.133	2.133	
Nr. mediu zile pe sesiune	zile	0	0	2	0	2	2	
Venituri din sesiuni special cerute de firme	lei	0	0	4.266	0	4.266	4.266	
B.	Prototipare și realizare serie mică							
	Prototipare și serie mică ECN							
	Nr. total de ore dispnobile ECN	ore/an	160	160	160	160	160	160
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	0	0	0	0	0	0
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	16	16	16	16	32	32
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	256	256	256	256	256	256
	Venituri din prototipare și serie mică ECN	lei	4.096	4.096	4.096	4.096	8.192	8.192
	Prototipare și serie mică IMP							
	Nr. total de ore dispnobile IMP	ore/an	160	160	160	160	160	160
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	0	0	0	0	0	0
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	48	48	48	48	64	64
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	256	256	256	256	256	256
Venituri din prototipare și serie mică IMP	lei	12.288	12.288	12.288	12.288	16.384	16.384	
C.	Testare și măsurare calitate							
	Nr. total de ore dispnobile TMC	ore/an	160	160	160	160	160	160
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	0	0	0	0	0	0
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	32	32	32	32	48	48
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	171	171	171	171	171	171
Venituri din prototipare și serie mică TMC	lei	5.472	5.472	5.472	5.472	8.208	8.208	
D.	Marketing și promovare							
	Organizare de târguri și expoziții							
	Nr. anual de târguri și expoziții	evenimente	0	1	0	1	0	1
	Tarif mediu pe eveniment	lei/eveniment	8.534	8.534	8.534	8.534	8.534	8.534
	Venituri din târguri și expoziții	lei	0	8.534	0	8.534	0	8.534
	Organizare de conferințe și seminarii							
Nr. anual de conferințe și seminarii	evenimente	0	0	1	0	1	0	
Tarif mediu pe eveniment	lei/eveniment	1.707	1.707	1.707	1.707	1.707	1.707	
Venituri din conferințe și seminarii	lei	0	0	1.707	0	1.707	0	
E.	Venituri din amortizarea imobilizării	lei	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561

Cerere de finanțare

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
	afărente valorii nerambursabile							
	TOTAL VENITURI CERC	lei	39.417	47.951	60.750	47.951	56.318	78.505
		euro	9.238	11.238	14.238	11.238	13.199	18.399

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
A.	Venituri din Academia de training								
	Sesiuni periodice dedicate firmelor								
	Număr anual de cursanți	Persoane	0	10	0	10	10	10	60
	Tarif mediu pe cursant pe zi	lei/persoană/zi	512	512	512	512	512	512	512
	Nr. mediu zile sesiune	zile	0	3	0	3	3	3	3
	Venituri din sesiuni periodice	lei	0	15.360	0	15.360	15.360	15.360	92.160
	Sesiuni special cerute de firme pt. angajații proprii								
	Număr de sesiuni organizate lunar	sesiuni	2	1	2	1	2	1	12
	Tarif mediu pe sesiune	lei/zi	2.133	2.133	2.133	2.133	2.133	2.133	2.133
	Nr. mediu zile pe sesiune	zile	2	2	2	2	2	2	2
	Venituri din sesiuni special cerute de firme	lei	8.532	4.266	8.532	4.266	8.532	4.266	51.192
B.	Prototipare și realizare serie mică								
	Prototipare și serie mică ECN								
	Nr. total de ore dispnobile ECN	ore/an	160	160	160	160	160	160	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	0	0	0	0	0	0	0
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	32	32	48	48	48	48	384
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	256	256	256	256	256	256	256
	Venituri din prototipare și serie mică ECN	lei	8.192	8.192	12.288	12.288	12.288	12.288	98.304
	Prototipare și serie mică IMP								
	Nr. total de ore dispnobile IMP	ore/an	160	160	160	160	160	160	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	0	0	1	1	1	1	0
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	64	64	80	80	80	80	768
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	256	256	256	256	256	256	256
	Venituri din prototipare și serie mică IMP	lei	16.384	16.384	20.480	20.480	20.480	20.480	196.608
C.	Testare și măsurare calitate								
	Nr. total de ore dispnobile TMC	ore/an	160	160	160	160	160	160	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	0	0	0	0	0	0	0
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	48	48	64	64	64	64	576
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	171	171	171	171	171	171	171
	Venituri din prototipare și serie mică TMC	lei	8.208	8.208	10.944	10.944	10.944	10.944	98.496
D.	Marketing și promovare								
	Organizare de târguri și expoziții								
	Nr. anual de târguri și expoziții	evenimente	0	1	0	1	0	1	6
	Tarif mediu pe eveniment	lei/eveniment	8.534	8.534	8.534	8.534	8.534	8.534	8.534
	Venituri din târguri și expoziții	lei	0	8.534	0	8.534	0	8.534	51.204
	Organizare de conferințe și seminarii								
	Nr. anual de conferințe și seminarii	evenimente	1	1	1	1	1	1	8
	Tarif mediu pe eveniment	lei/eveniment	1.707	1.707	1.707	1.707	1.707	1.707	1.707
	Venituri din conferințe și seminarii	lei	1.707	1.707	1.707	1.707	1.707	1.707	13.656
	Venituri din amortizarea imobilizării afărente valorii nerambursabile	lei	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	210.729
	TOTAL VENITURI CERC	lei	60.584	80.212	71.512	91.140	86.872	91.140	812.349
		euro	14.199	18.799	16.760	21.360	20.360	21.360	190.388

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Tabel 6.2. Estimarea veniturilor anuale ale CERC pe parcursul primilor 10 ani de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
A.	Venituri din Academia de training						
	Sesiuni periodice dedicate firmelor						
	Număr anual de cursanți	Persoane	60	70	80	90	100
	Tarif mediu pe cursant pe zi	lei/persoană/zi	512	512	512	512	512
	Nr. mediu zile sesiune	zile	3	3	3	3	3
	Venituri din sesiuni periodice	lei	92.160	107.520	122.880	138.240	153.600
	Sesiuni special cerute de firme pt. angajații proprii						
	Număr de sesiuni organizate anual	sesiuni	12	15	18	21	24
	Tarif mediu pe sesiune	lei/zi	2133	2.133	2.133	2.133	2.133
	Nr. mediu zile pe sesiune	zile	2	2	2	2	2
Venituri din sesiuni special cerute de firme	lei	51.192	63.990	76.788	89.586	102.384	
B.	Prototipare și realizare serie mică						
	Prototipare și serie mică ECN						
	Nr. total de ore dispnobile ECN	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	20%	25%	30%	40%	40%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	384	480	576	768	768
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	256	256	256	256	256
	Venituri din prototipare și serie mică ECN	lei	98.304	122.880	147.456	196.608	196.608
	Prototipare și serie mică IMP						
	Nr. total de ore dispnobile IMP	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	40%	50%	60%	70%	80%
Nr. ore tarificate efectiv	ore	768	960	1.152	1.344	1.536	
Tarif mediu pe oră	lei/oră	256	256	256	256	256	
Venituri din prototipare și serie mică IMP	lei	196.608	245.760	294.912	344.064	393.216	
C.	Testare și măsurare calitate						
	Nr. total de ore dispnobile TMC	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	30%	40%	50%	60%	70%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	576	768	960	1.152	1.344
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	171	171	171	171	171
Venituri din prototipare și serie mică TMC	lei	98.496	131.328	164.160	196.992	229.824	
D.	Marketing și promovare						
	Organizare de târguri și expoziții						
	Nr. anual de târguri și expoziții	evenimente	6	6	8	10	12
	Tarif mediu pe eveniment	lei/eveniment	8.534	8.534	8.534	8.534	8.534
	Venituri din târguri și expoziții	lei	51.204	51.204	68.272	85.340	102.408
	Organizare de conferințe și seminarii						
Nr. anual de conferințe și seminarii	evenimente	8	10	12	14	16	
Tarif mediu pe eveniment	lei/eveniment	1.707	1.707	1.707	1.707	1.707	
Venituri din conferințe și seminarii	lei	13.656	17.070	20.484	23.898	27.312	
E.	Venituri din amortizarea imobilizării aferente valorii nerambursabile	lei	210.729	210.729	210.729	210.729	210.729
	TOTAL VENITURI CERC	lei euro	812.349 190.388	950.481 222.762	1.105.681 259.136	1.285.457 301.270	1.416.081 331.884

(continuare)

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
A.	Venituri din Academia de training						
	Sesiuni periodice dedicate firmelor						
	Număr anual de cursanți	Persoane	100	100	100	100	100
	Tarif mediu pe cursant pe zi	lei/persoană/zi	512	512	512	512	512
	Nr. mediu zile sesiune	zile	3	3	3	3	3
	Venituri din sesiuni periodice	lei	153.600	153.600	153.600	153.600	153.600
	Sesiuni special cerute de firme pt. angajații proprii						
	Număr de sesiuni organizate anual	sesiuni	24	24	24	24	24
	Tarif mediu pe sesiune	lei/zi	2.133	2.133	2.133	2.133	2.133
	Nr. mediu zile pe sesiune	zile	2	2	2	2	2
Venituri din sesiuni special cerute de firme	lei	102.384	102.384	102.384	102.384	102.384	
B.	Prototipare și realizare serie mică						
	Prototipare și serie mică ECN						
	Nr. total de ore dispnobile ECN	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	40%	40%	40%	40%	40%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	768	768	768	768	768
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	256	256	256	256	256
	Venituri din prototipare și serie mică ECN	lei	196.608	196.608	196.608	196.608	196.608
	Prototipare și serie mică IMP						
	Nr. total de ore dispnobile IMP	ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
	Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile	%	80%	80%	80%	80%	80%
	Nr. ore tarificate efectiv	ore	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536
	Tarif mediu pe oră	lei/oră	256	256	256	256	256
	Venituri din prototipare și serie mică IMP	lei	393.216	393.216	393.216	393.216	393.216
	C.	Testare și măsurare calitate					
Nr. total de ore dispnobile TMC		ore/an	1.920	1.920	1.920	1.920	1.920
Grad de utilizare a nr. total de ore disponibile		%	80%	80%	80%	80%	80%
Nr. ore tarificate efectiv		ore	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536
Tarif mediu pe oră		lei/oră	171	171	171	171	171
Venituri din prototipare și serie mică TMC		lei	262.656	262.656	262.656	262.656	262.656
D.	Marketing și promovare						
	Organizare de târguri și expoziții						
	Nr. anual de târguri și expoziții	evenimente	12	12	12	12	12
	Tarif mediu pe eveniment	lei/eveniment	8.534	8.534	8.534	8.534	8.534
	Venituri din târguri și expoziții	lei	102.408	102.408	102.408	102.408	102.408
	Organizare de conferințe și seminarii						
	Nr. anual de conferințe și seminarii	evenimente	16	16	16	16	16
	Tarif mediu pe eveniment	lei/eveniment	1.707	1.707	1.707	1.707	1.707
Venituri din conferințe și seminarii	lei	27.312	27.312	27.312	27.312	27.312	
E.	Venituri din amortizarea imobilizării aferente valorii nerambursabile	lei	188.168	188.168	188.168	188.168	188.168
	TOTAL VENITURI CERC	lei	1.426.352	1.426.352	1.426.352	1.426.352	1.426.352
		euro	334.291	334.291	334.291	334.291	334.291

Estimarea cheltuielilor s-a realizat diferențiat pentru cheltuielile fixe și cele variabile.

Astfel în categoria cheltuielilor variabile au fost incluse:

- cheltuielile cu serviciile lectorilor în cadrul Academiei de training
- cheltuielile cu materialele consumabile
- cheltuielile cu utilitățile variabile
- cheltuielile cu întreținerea și reparațiile

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Cheltuielile fixe cuprind:

- cheltuielile cu remunerația personalului
- cheltuielile cu utilitățile fixe
- alte cheltuieli fixe (estimate forfaitar și includ serviciile de protecție și pază, telefonie și internet, asigurări clădiri și echipamente, serviciile de salubritate, serviciile bancare și amortizarea)

Estimarea cheltuielilor variabile

Cheltuielile cu serviciile lectorilor din cadrul Academiei de training au fost dimensionate ca proporție la veniturile generate de acest tip de serviciu. Astfel, se consideră ca 25% din valoarea tarifată a serviciilor Academiei de training va constitui cheltuielă cu remunerația lectorilor.

Valoarea cheltuielilor cu lectorii este prezentată în tabelul de mai jos.

Tabel 6.3. Estimarea cheltuielilor lunare cu serviciile lectorilor pentru primul an de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
1	Pondere cheltuieli serv. lectori în ven. din training	%	25	25	25	25	25	25
2	Venituri din training	lei	0	0	19.626	0	4.266	19.626
	Cheltuieli cu serviciile lectorilor	lei	0	0	4.907	0	1.067	4.907

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
1	Pondere cheltuieli serv. lectori în ven. din training	%	25	25	25	25	25	25	25
2	Venituri din training	lei	8.532	19.626	8.532	19.626	23.892	19.626	143.352
	Cheltuieli cu serviciile lectorilor	lei	2.133	4.907	2.133	4.907	5.973	4.907	35.838

Tabel 6.4. Estimarea cheltuielilor anuale cu serviciile lectorilor pentru primii 10 ani

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1	Pondere cheltuieli serv. lectori în ven. din training	%	25	25	25	25	25
2	Venituri din training	lei	143.352	171.510	199.668	227.826	255.984
3	Cheltuieli cu serviciile lectorilor	lei	35.838	42.878	49.917	56.957	63.996

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
1	Pondere cheltuieli serv. lectori în ven. din training	%	25	25	25	25	25
2	Venituri din training	lei	255.984	255.984	255.984	255.984	255.984
3	Cheltuieli cu serviciile lectorilor	lei	63.996	63.996	63.996	63.996	63.996

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Cheltuielile cu materialele consumabile aferente serviciilor de prototipare și serie mică se determină ca pondere în totalul veniturilor tarificate pentru fiecare echipament, ponderea respectivă fiind variabilă funcție de specificul echipamentului.

Tabel 6.5. Estimarea cheltuielilor lunare cu materiale consumabile pe primul an de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
1	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif ECN	%	25	25	25	25	25	25	25
2	Venituri din utilizarea echipamentelor ECN	lei	4.096	4.096	4.096	4.096	8.192	8.192	8.192
3	Cheltuieli cu materialele consumabile ECN	lei	1.024	1.024	1.024	1.024	2.048	2.048	2.048
4	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif IMP	%	35	35	35	35	35	35	35
5	Venituri din utilizarea echipamentelor IMP	lei	12.288	12.288	12.288	12.288	16.384	16.384	16.384
6	Cheltuieli cu materialele consumabile IMP	lei	4.301	4.301	4.301	4.301	5.734	5.734	5.734
7	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif TMC	%	15	15	15	15	15	15	15
8	Venituri din utilizarea echipamentelor TMC	lei	5.472	5.472	5.472	5.472	8.208	8.208	8.208
9	Cheltuieli cu materialele consumabile TMC	lei	821	821	821	821	1.231	1.231	1.231
	Total cheltuieli materiale consumabile	lei	6.146	6.146	6.146	6.146	9.014	9.014	9.014

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
1	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif ECN	%	25	25	25	25	25	25
2	Venituri din utilizarea echipamentelor ECN	lei	8.192	12.288	12.288	12.288	12.288	98.304
3	Cheltuieli cu materialele consumabile ECN	lei	2.048	3.072	3.072	3.072	3.072	24.576
4	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif IMP	%	35	35	35	35	35	35
5	Venituri din utilizarea echipamentelor IMP	lei	16.384	20.480	20.480	20.480	20.480	196.608
6	Cheltuieli cu materialele consumabile IMP	lei	5.734	7.168	7.168	7.168	7.168	68.813
7	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif TMC	%	15	15	15	15	15	15
8	Venituri din utilizarea echipamentelor TMC	lei	8.208	10.944	10.944	10.944	10.944	98.496
9	Cheltuieli cu materialele consumabile TMC	lei	1.231	1.642	1.642	1.642	1.642	14.774
	Total cheltuieli materiale consumabile	lei	9.014	11.882	11.882	11.882	11.882	108.163

Tabel 6.6. Estimarea cheltuielilor anuale cu materiale consumabile pe primii 10 ani

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif ECN	%	25	25	25	25	25
2	Venituri din utilizarea echipamentelor ECN	lei	98.304	122.880	147.456	196.608	196.608
3	Cheltuieli cu materialele consumabile ECN	lei	24.576	30.720	36.864	49.152	49.152
4	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif IMP	%	35	35	35	35	35
5	Venituri din utilizarea echipamentelor IMP	lei	196.608	245.760	294.912	344.064	393.216
6	Cheltuieli cu materialele consumabile IMP	lei	68.813	86.016	103.219	120.422	137.626
7	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif TMC	%	15	15	15	15	15
8	Venituri din utilizarea echipamentelor TMC	lei	98.496	131.328	164.160	196.992	229.824
9	Cheltuieli cu materialele consumabile TMC	lei	14.774	19.699	24.624	29.549	34.474
10	Total cheltuieli materiale consumabile	lei	108.163	136.435	164.707	199.123	221.252

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
1	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif ECN	%	25	25	25	25	25
2	Venituri din utilizarea echipamentelor ECN	lei	196.608	196.608	196.608	196.608	196.608
3	Cheltuieli cu materialele consumabile ECN	lei	49.152	49.152	49.152	49.152	49.152
4	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif IMP	%	35	35	35	35	35
5	Venituri din utilizarea echipamentelor IMP	lei	393.216	393.216	393.216	393.216	393.216
6	Cheltuieli cu materialele consumabile IMP	lei	137.626	137.626	137.626	137.626	137.626
7	Pondere cheltuieli cu mat. cons. în tarif TMC	%	15	15	15	15	15
8	Venituri din utilizarea echipamentelor TMC	lei	262.656	262.656	262.656	262.656	262.656
9	Cheltuieli cu materialele consumabile TMC	lei	39.398	39.398	39.398	39.398	39.398
10	Total cheltuieli materiale consumabile	lei	226.176	226.176	226.176	226.176	226.176

Cheltuielile cu utilitățile variabile se rezumă la energia electrică și se determină ca produs între puterea instalată pe fiecare echipament, puterea medie consumată pe oră, numărul de ore de funcționare a fiecărui echipament în parte și tariful unitar de achiziție a energiei electrice.

Tabel 6.7. Estimarea cheltuielilor variabile lunare cu utilitățile pe primul an de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
1	Putere reactivă ECN	kVA	42,4	42,4	42,4	42,4	42,4	42,4	42,4
2	Putere medie consumată pe oră de ECN	kWh	12,7	12,7	12,7	12,7	12,7	12,7	12,7
3	Nr. ore funcționare pe lună ECN	ore	16	16	16	16	32	32	32
4	Consum total energie electrică ECN	kW	204	204	204	204	407	407	407
5	Putere reactivă IMP	kVA	89,0	89,0	89,0	89,0	89,0	89,0	89,0
6	Putere medie consumată pe oră de IMP	kWh	49,0	49,0	49,0	49,0	49,0	49,0	49,0
7	Nr. ore funcționare pe an IMP	ore	48	48	48	48	64	64	64
8	Consum total de energie electrică IMP	kW	2.350	2.350	2.350	2.350	3.133	3.133	3.133
9	Putere instalată TMC	kWh	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
10	Putere medie consumată pe oră de TMC	kWh	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
11	Nr. ore funcționare pe an TMC	ore	32	32	32	32	48	48	48
12	Consum total de energie electrică TMC	kW	96	96	96	96	144	144	144
13	Putere instalată alte echipamente productive	kWh	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
14	Putere medie consumată pe oră de alte echipamente	kWh	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
15	Nr. ore funcționare pe an alte echipamente productive	ore	48	48	48	48	64	64	64
16	Consum total de energie electrică alte echipamente productive	kW	480	480	480	480	640	640	640
17	Consum total energie electrică productivă	kW	3.129	3.129	3.129	3.129	4.324	4.324	4.324
18	Tarif energie electrică	lei/kWh	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
	Total cheltuieli cu utilitățile variabile	lei	1.408	1.408	1.408	1.408	1.946	1.946	1.946

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
1	Putere reactivă ECN	kVA	42,4	42,4	42,4	42,4	42,4	42,4
2	Putere medie consumată pe oră de ECN	kWh	12,7	12,7	12,7	12,7	12,7	12,7
3	Nr. ore funcționare pe lună ECN	ore	32	48	48	48	48	384

Cerere de finanțare

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

4	Consum total energie electrică ECN	kW	407	611	611	611	611	4.884
5	Putere reactivă IMP	kVA	89,0	89,0	89,0	89,0	89,0	89,0
6	Putere medie consumată pe oră de IMP	kWh	49,0	49,0	49,0	49,0	49,0	49,0
7	Nr. ore funcționare pe an IMP	ore	64	80	80	80	80	768
8	Consum total de energie electrică IMP	kW	3.133	3.916	3.916	3.916	3.916	37.594
9	Putere instalată TMC	kWh	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
10	Putere medie consumată pe oră de TMC	kWh	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
11	Nr. ore funcționare pe an TMC	ore	48	64	64	64	64	576
12	Consum total de energie electrică TMC	kW	144	192	192	192	192	1.728
13	Putere instalată alte echipamente productive	kWh	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
14	Putere medie consumată pe oră de alte echipamente	kWh	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
15	Nr. ore funcționare pe an alte echipamente productive	ore	64	80	80	80	80	768
16	Consum total de energie electrică alte echipamente productive	kW	640	800	800	800	800	7.680
17	Consum total energie electrică productivă	kW	4.324	5.519	5.519	5.519	5.519	51.886
18	Tarif energie electrică	lei/kWh	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
	Total cheltuieli cu utilitățile variabile	lei	1.946	2.483	2.483	2.483	2.483	23.349

Tabel 6.8. Estimarea cheltuielilor variabile anuale cu utilitățile pe primii 10 ani

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1	Putere reactivă ECN	kVA	42,4	42,4	42,4	42,4	42,4
2	Putere medie consumată pe oră de ECN	kWh	12,7	12,7	12,7	12,7	12,7
3	Nr. ore funcționare pe an ECN	ore	384	480	576	768	768
4	Consum total energie electrică ECN	kW	4.884	6.106	7.327	9.769	9.769
5	Putere reactivă IMP	kVA	89,0	89,0	89,0	89,0	89,0
6	Putere medie consumată pe oră de IMP	kWh	49,0	49,0	49,0	49,0	49,0
7	Nr. ore funcționare pe an IMP	ore	768	960	1.152	1.344	1.536
8	Consum total de energie electrică IMP	kW	37.594	46.992	56.390	65.789	75.187
9	Putere instalată TMC	kWh	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
10	Putere medie consumată pe oră de TMC	kWh	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
11	Nr. ore funcționare pe an TMC	ore	576	768	960	1.152	1.344
12	Consum total de energie electrică TMC	kW	1.728	2.304	2.880	3.456	4.032
13	Putere instalată alte echipamente productive	kWh	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
14	Putere medie consumată pe oră de alte echipamente	kWh	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
15	Nr. ore funcționare pe an alte echipamente productive	ore	768	960	1.152	1.344	1.536
16	Consum total de energie electrică alte echipamente productive	kW	7.680	9.600	11.520	13.440	15.360
17	Consum total energie electrică productivă	kW	51.886	65.002	78.117	92.454	104.348
18	Tarif energie electrică	lei/kWh	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
	Total cheltuieli cu utilitățile variabile	lei	23.349	29.251	35.153	41.604	46.957

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
----------	--------------	------	--------	--------	--------	--------	---------

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
1	Putere reactivă ECN	kVA	42,4	42,4	42,4	42,4	42,4
2	Putere medie consumată pe oră de ECN	kWh	12,7	12,7	12,7	12,7	12,7
3	Nr. ore funcționare pe an ECN	ore	768	768	768	768	768
4	Consum total energie electrică ECN	kW	9.769	9.769	9.769	9.769	9.769
5	Putere reactivă IMP	kVA	89,0	89,0	89,0	89,0	89,0
6	Putere medie consumată pe oră de IMP	kWh	49,0	49,0	49,0	49,0	49,0
7	Nr. ore funcționare pe an IMP	ore	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536
8	Consum total de energie electrică IMP	kW	75.187	75.187	75.187	75.187	75.187
9	Putere instalată TMC	kWh	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
10	Putere medie consumată pe oră de TMC	kWh	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
11	Nr. ore funcționare pe an TMC	ore	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536
12	Consum total de energie electrică TMC	kW	4.608	4.608	4.608	4.608	4.608
13	Putere instalată alte echipamente productive	kWh	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
14	Putere medie consumată pe oră de alte echipamente	kWh	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
15	Nr. ore funcționare pe an alte echipamente productive	ore	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536
16	Consum total de energie electrică alte echipamente productive	kW	15.360	15.360	15.360	15.360	15.360
17	Consum total energie electrică productivă	kW	104.924	104.924	104.924	104.924	104.924
18	Tarif energie electrică	lei/kWh	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
	Total cheltuieli cu utilitățile variabile	lei	47.216	47.216	47.216	47.216	47.216

Cheltuielile cu întreținerea și reparațiile se determină ca și ponderea în valoarea construcțiilor și echipamentelor care fac obiectul prezentului proiect de investiții. Astfel, ponderea valorii cheltuielilor cu întreținerea și reparațiile este crescătoare pe parcursul primilor cinci ani, odată cu gradul de încărcare a capacității de fabricație a acestora dar și cu creșterea vechimii lor.

Tabel 6.9. Estimarea cheltuielilor lunare cu întreținerea și reparațiile pe primul an

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
1	Pondere anuală cheltuielilor cu într. și repar. în valoare construcții	%	0	0	0	0	0	0
2	Valoarea construcțiilor	lei	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067
3	Cheltuieli cu întreținere și reparații af. construcțiilor	lei	449	449	449	449	449	449
4	Pondere cheltuieli cu într. și repar. în valoare echip.	%	0	0	0	0	0	0
5	Valoarea echipamentelor	lei	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867
6	Cheltuieli cu întreținere și reparații af. echipamentelor	lei	722	722	722	722	722	722
	Cheltuieli total cu întreținerea și reparațiile	lei	1.171	1.171	1.171	1.171	1.171	1.171

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
1	Pondere anuală a cheltuielilor cu într. și repar. în valoare construcții	%	0	0	0	0	0	0	0
2	Valoarea construcțiilor	lei	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067
3	Chelt. cu întreținere și reparații af. construcțiilor	lei	449	449	449	449	449	449	5.385
4	Pondere chelt. cu într. și repar. în valoare echip.	%	0	0	0	0	0	0	0
5	Valoarea echipamentelor	lei	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

6	Chelt. cu întreținere și reparații af. Echipament.	lei	722	722	722	722	722	722	8.662
	Cheltuieli total cu întreținerea și reparațiile	lei	1.171	1.171	1.171	1.171	1.171	1.171	14.047

Tabel 6.10. Estimarea cheltuielilor anuale cu întreținerea și reparațiile pe primii 10 ani

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1	Pondera cheltuieli cu într. și repar. în valoare construcții	%	0,1%	0,2%	0,3%	0,4%	0,5%
2	Valoarea construcțiilor	lei	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067
3	Cheltuieli cu întreținere și reparații af. construcțiilor	lei	5.385	10.770	16.155	21.540	26.925
4	Pondera cheltuieli cu într. și repar. în valoare echipamente	%	0,2%	0,4%	0,6%	0,8%	1,0%
5	Valoarea echipamentelor	lei	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867
6	Cheltuieli cu întreținere și reparații af. echipamentelor	lei	8.662	17.323	25.985	34.647	43.309
7	Cheltuieli total cu întreținerea și reparațiile	lei	14.047	28.093	42.140	56.187	70.234

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
1	Pondera cheltuieli cu într. și repar. în valoare construcții	%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
2	Valoarea construcțiilor	lei	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067
3	Cheltuieli cu întreținere și reparații af. construcțiilor	lei	26.925	26.925	26.925	26.925	26.925
4	Pondera cheltuieli cu într. și repar. în valoare echipamente	%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
5	Valoarea echipamentelor	lei	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867
6	Cheltuieli cu întreținere și reparații af. echipamentelor	lei	43.309	43.309	43.309	43.309	43.309
7	Cheltuieli total cu întreținerea și reparațiile	lei	70.234	70.234	70.234	70.234	70.234

Estimarea cheltuielilor fixe

Cheltuielile de personal se formează ca produs între numărul de angajați ai CERC și salariul brut al acestora precum contribuțiile angajatorului aferent salariului brut.

Tabel 6.11. Estimarea cheltuielilor lunare cu salariile personalului în primul an de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
1	Număr personal	persoane	5	5	5	5	5	5	5
2	Salariu brut lunar	lei/lună	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
3	Contribuții ale angajatorului lunare	lei/lună	680	680	680	680	680	680	680
4	Cheltuieli cu remunerația unei persoane	lei/lună	4.680	4.680	4.680	4.680	4.680	4.680	4.680
	Cheltuieli lunare de personal	lei	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
1	Număr personal	persoane	5	5	5	5	5	5
2	Salariu brut lunar	lei/lună	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	48.000
3	Contribuții ale angajatorului lunare	lei/lună	680	680	680	680	680	8.160
4	Cheltuieli cu remunerația unei persoane	lei/lună	4.680	4.680	4.680	4.680	4.680	56.160
	Cheltuieli lunare de personal	lei	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400	280.800

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Tabel 6.12. Estimarea cheltuielilor anuale cu salariile personalului în primii 10 ani

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1	Număr personal	persoane	5	5	5	5	5
2	Salariu brut lunar	lei/lună	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
3	Contribuții ale angajatorului lunare	lei/lună	680	680	680	680	680
4	Cheltuieli cu remunerația unei persoane	lei/lună	4.680	4.680	4.680	4.680	4.680
5	Cheltuieli lunare de personal	lei	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400
6	Cheltuieli anuale de personal, din care:	lei	280.800	280.800	280.800	280.800	280.800
7	- cheltuieli cu salariile	lei	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
8	- contribuții ale angajatorului	lei	40.800	40.800	40.800	40.800	40.800

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
1	Număr personal	persoane	5	5	5	5	5
2	Salariu brut lunar	lei/lună	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
3	Contribuții ale angajatorului lunare	lei/lună	680	680	680	680	680
4	Cheltuieli cu remunerația unei persoane	lei/lună	4.680	4.680	4.680	4.680	4.680
5	Cheltuieli lunare de personal	lei	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400
6	Cheltuieli anuale de personal, din care:	lei	280.800	280.800	280.800	280.800	280.800
7	- cheltuieli cu salariile	lei	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
8	- contribuții ale angajatorului	lei	40.800	40.800	40.800	40.800	40.800

Cheltuielile cu utilitățile fixe se determină ca produs între cantitatea estimată consumată în domeniul administrativ din fiecare categorie de utilități și tariful unitar pentru fiecare dintre acestea.

Tabel 6.13. Estimarea cheltuielilor lunare fixe cu utilitățile pe primul an de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
1	Cheltuieli fixe cu energia electrică								
2	Consum mediu lunar fix de energie electrică	kWh	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
4	Tarif unitar energie electrică	lei/kWh	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
5	Cheltuieli lunare fixe cu energia electrică	lei	900	900	900	900	900	900	900
6	Cheltuieli fixe cu apa și canalizarea								
7	Consum mediu lunar fix de apă și canalizare	mc	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
9	Tarif unitar apă canalizare	lei/mc	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
10	Cheltuieli lunare fixe cu apa și canalizarea	lei	150	150	150	150	150	150	150
	Total cheltuieli fixe lunare cu utilitățile	lei	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
1	Cheltuieli fixe cu energia electrică							

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

2	Consum mediu lunar fix de energie electrică	kWh	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
4	Tarif unitar energie electrică	lei/kWh	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
5	Cheltuieli lunare fixe cu energia electrică	lei	900	900	900	900	900	10.800
6	Cheltuieli fixe cu apa și canalizarea							
7	Consum mediu lunar fix de apă și canalizare	mc	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600
9	Tarif unitar apă canalizare	lei/mc	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
10	Cheltuieli lunare fixe cu apa și canalizarea	lei	150	150	150	150	150	1.800
	Total cheltuieli fixe lunare cu utilitățile	lei	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050	12.600

Tabel 6.14. Estimarea cheltuielilor anuale fixe cu utilitățile pe primii 10 ani de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1	Cheltuieli fixe cu energia electrică						
2	Consum mediu lunar fix de energie electrică	kWh	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
3	Consum anual fix de energie electrică	kWh	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
4	Tarif unitar energie electrică	lei/kWh	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
5	Cheltuieli anuale fixe cu energia electrică	lei	10.800	10.800	10.800	10.800	10.800
6	Cheltuieli fixe cu apa și canalizarea						
7	Consum mediu lunar fix de apă și canalizare	mc	50	50	50	50	50
8	Consum anual	mc	600	600	600	600	600
9	Tarif unitar apă canalizare	lei/mc	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
10	Cheltuieli anuale fixe cu apa și canalizarea	lei	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
11	Total cheltuieli fixe anuale cu utilitățile	lei	12.600	12.600	12.600	12.600	12.600

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
1	Cheltuieli fixe cu energia electrică						
2	Consum mediu lunar fix de energie electrică	kWh	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
3	Consum anual fix de energie electrică	kWh	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
4	Tarif unitar energie electrică	lei/kWh	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
5	Cheltuieli anuale fixe cu energia electrică	lei	10.800	10.800	10.800	10.800	10.800
6	Cheltuieli fixe cu apa și canalizarea						
7	Consum mediu lunar fix de apă și canalizare	mc	50	50	50	50	50
8	Consum anual	mc	600	600	600	600	600
9	Tarif unitar apă canalizare	lei/mc	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
10	Cheltuieli anuale fixe cu apa și canalizarea	lei	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
11	Total cheltuieli fixe anuale cu utilitățile	lei	12.600	12.600	12.600	12.600	12.600

Celelalte cheltuieli fixe se estimează forfetar, valoarea acestora fiind prezentată în tabelul de mai jos.

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Tabel 6.15. Estimarea altor cheltuieli lunare fixe pe primul an de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
1	Cheltuieli cu serviciile de protecție și pază	lei	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
2	Cheltuieli cu telefonია și internetul	lei	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
3	Cheltuieli cu asigurările de clădiri și echipamente	lei	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
4	Cheltuieli cu serviciile de salubritate	lei	250	250	250	250	250	250	250
5	Cheltuieli cu serviciile bancare	lei	300	300	300	300	300	300	300
6	Cheltuieli cu amortizarea	lei	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121
	Total alte cheltuieli fixe	lei	43.671	43.671	43.671	43.671	43.671	43.671	43.671

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
1	Cheltuieli cu serviciile de protecție și pază	lei	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	36.000
2	Cheltuieli cu telefonია și internetul	lei	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
3	Cheltuieli cu asigurările de clădiri și echipamente	lei	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	48.000
4	Cheltuieli cu serviciile de salubritate	lei	250	250	250	250	250	3.000
5	Cheltuieli cu serviciile bancare	lei	300	300	300	300	300	3.600
6	Cheltuieli cu amortizarea	lei	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	421.457
	Total alte cheltuieli fixe	lei	43.671	43.671	43.671	43.671	43.671	524.057

Tabel 6.16. Estimarea altor cheltuieli anuale fixe pe primii 10 ani de operare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1	Cheltuieli cu serviciile de protecție și pază	lei	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
2	Cheltuieli cu telefonია și internetul	lei	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
3	Cheltuieli cu asigurările de clădiri și echipamente	lei	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
4	Cheltuieli cu serviciile de salubritate	lei	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
5	Cheltuieli cu serviciile bancare	lei	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
6	Cheltuieli cu amortizarea	lei	421.457	421.457	421.457	421.457	421.457
7	Total alte cheltuieli fixe	lei	524.057	524.057	524.057	524.057	524.057

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
1	Cheltuieli cu serviciile de protecție și pază	lei	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
2	Cheltuieli cu telefonია și internetul	lei	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
3	Cheltuieli cu asigurările de clădiri și echipamente	lei	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
4	Cheltuieli cu serviciile de salubritate	lei	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
5	Cheltuieli cu serviciile bancare	lei	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
6	Cheltuieli cu amortizarea	lei	416.017	416.017	416.017	416.017	416.017
7	Total alte cheltuieli fixe	lei	518.617	518.617	518.617	518.617	518.617

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Tabel 6.17. Centralizatorul cheltuielilor lunare

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
	Cheltuieli variabile								
1	Cheltuieli cu serviciile lectorilor	lei	0	0	4.907	0	1.067	4.907	2.133
2	Cheltuieli materiale consumabile	lei	6.146	6.146	6.146	6.146	9.014	9.014	9.014
3	Cheltuieli cu utilitățile variabile	lei	1.408	1.408	1.408	1.408	1.946	1.946	1.946
4	Cheltuieli cu întreținerea și reparațiile	lei	1.171	1.171	1.171	1.171	1.171	1.171	1.171
	Cheltuieli fixe								
5	Cheltuieli anuale de personal	lei	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400
6	Cheltuieli fixe cu utilitățile	lei	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050
7	Alte cheltuieli fixe	lei	43.671	43.671	43.671	43.671	43.671	43.671	43.671
	TOTAL CHELTUIELI	lei	76.846	76.846	81.752	76.846	81.318	85.158	82.384

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	U.M.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
	Cheltuieli variabile							
1	Cheltuieli cu serviciile lectorilor	lei	4.907	2.133	4.907	5.973	4.907	35.838
2	Cheltuieli materiale consumabile	lei	9.014	11.882	11.882	11.882	11.882	108.163
3	Cheltuieli cu utilitățile variabile	lei	1.946	2.483	2.483	2.483	2.483	23.349
4	Cheltuieli cu întreținerea și reparațiile	lei	1.171	1.171	1.171	1.171	1.171	14.047
	Cheltuieli fixe							
5	Cheltuieli anuale de personal	lei	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400	280.800
6	Cheltuieli fixe cu utilitățile	lei	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050	12.600
7	Alte cheltuieli fixe	lei	43.671	43.671	43.671	43.671	43.671	524.057
	TOTAL CHELTUIELI	lei	85.158	85.790	88.563	89.630	88.563	998.854

Centralizarea cheltuielilor anuale pentru primii 10 ani de operare este realizată în cadrul proiecției Contului de profit și pierdere

6.2. Proiecția bilanțului (lunar în primul an de analiză și anual pentru ceilalți ani de analiză)

Pentru proiecția bilanțului sunt necesare următoarele informații:

- estimarea evoluției valorii nete a imobilizărilor
- estimarea evoluției valorii stocurilor, creanțelor și datorii non-financiare pe termen scurt (a componentelor necesarului de fond de rulment)
- estimarea evoluției disponibilului de numerar în conturile bancare și casă (din cadrul fluxului de numerar - pct. 6.4)

Valoarea elementelor necorporale și corporale care rezultă în urma investiției, precum și amortizarea anuală a acestora este prezentată în tabelul următor.

Tabel 6.18. Valoarea și structura imobilizărilor (lei)

Nr. crt.	Specificație	Valoarea brută	Amortizare cumulată	Valoare netă	Per. de amortizare	Amortizare anuală

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

1	Active necorporale	225.606	0	225.606	5	45.121
2	Construcții	5.385.067	0	5.385.067	40	134.627
3	Echipamente	4.330.867	0	4.330.867	20	216.543
4	Dotări	251.662	0	251.662	10	25.166
5	TOTAL IMOBILIZĂRI	10.193.202	0	10.193.202		421.457

Evoluția valorii brute, a amortizării anuale, a amortizării cumulate și valori nete a acestor imobilizări este determinată în tabelul ce urmează.

Tabel 6.19. Estimarea valorii brute, nete, a amortizării lunare și cumulate în primul an de operare(lei)

Nr. crt.	Specificație	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
Valoarea brută								
1	Active necorporale	225.606	225.606	225.606	225.606	225.606	225.606	225.606
2	Construcții	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067
3	Echipamente	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867
4	Dotări	251.662	251.662	251.662	251.662	251.662	251.662	251.662
5	TOTAL VALOARE BRUTĂ	10.193.202	10.193.202	10.193.202	10.193.202	10.193.202	10.193.202	10.193.202
Amortizare anuală calculată								
1	Active necorporale	3.760	3.760	3.760	3.760	3.760	3.760	3.760
2	Construcții	11.219	11.219	11.219	11.219	11.219	11.219	11.219
3	Echipamente	18.045	18.045	18.045	18.045	18.045	18.045	18.045
4	Dotări	2.097	2.097	2.097	2.097	2.097	2.097	2.097
5	TOTAL AMORTIZARE ANUALĂ CALCULATĂ	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121
Amortizare cumulată								
1	Active necorporale	3.760	7.520	11.280	15.040	18.801	22.561	26.321
2	Construcții	11.219	22.438	33.657	44.876	56.094	67.313	78.532
3	Echipamente	18.045	36.091	54.136	72.181	90.226	108.272	126.317
4	Dotări	2.097	4.194	6.292	8.389	10.486	12.583	14.680
5	TOTAL AMORTIZARE CUMULATĂ	35.121	70.243	105.364	140.486	175.607	210.729	245.850
Valoarea netă								
1	Active necorporale	221.846	218.086	214.326	210.566	206.806	203.046	199.285
2	Construcții	5.373.848	5.362.629	5.351.410	5.340.191	5.328.972	5.317.754	5.306.535
3	Echipamente	4.312.821	4.294.776	4.276.731	4.258.686	4.240.640	4.222.595	4.204.550
4	Dotări	249.565	247.468	245.371	243.274	241.176	239.079	236.982
5	TOTAL VALOARE NETĂ	10.158.081	10.122.959	10.087.838	10.052.716	10.017.595	9.982.473	9.947.352

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
Valoarea brută							
1	Active necorporale	225.606	225.606	225.606	225.606	225.606	225.606

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Nr. crt.	Specificație	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
2	Construcții	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067
3	Echipamente	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867
4	Dotări	251.662	251.662	251.662	251.662	251.662	251.662
5	TOTAL VALOARE BRUTĂ	10.193.202	10.193.202	10.193.202	10.193.202	10.193.202	10.193.202
Amortizare anuală calculată							
1	Active necorporale	3.760	3.760	3.760	3.760	3.760	45.121
2	Construcții	11.219	11.219	11.219	11.219	11.219	134.627
3	Echipamente	18.045	18.045	18.045	18.045	18.045	216.543
4	Dotări	2.097	2.097	2.097	2.097	2.097	25.166
5	TOTAL AMORTIZARE ANUALĂ CALCULATĂ	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	421.457
Amortizare cumulată							
1	Active necorporale	30.081	33.841	37.601	41.361	45.121	45.121
2	Construcții	89.751	100.970	112.189	123.408	134.627	134.627
3	Echipamente	144.362	162.407	180.453	198.498	216.543	216.543
4	Dotări	16.777	18.875	20.972	23.069	25.166	25.166
5	TOTAL AMORTIZARE CUMULATĂ	280.972	316.093	351.215	386.336	421.457	421.457
Valoarea netă							
1	Active necorporale	195.525	191.765	188.005	184.245	180.485	180.485
2	Construcții	5.295.316	5.284.097	5.272.878	5.261.659	5.250.440	5.250.440
3	Echipamente	4.186.504	4.168.459	4.150.414	4.132.369	4.114.323	4.114.323
4	Dotări	234.885	232.788	230.691	228.593	226.496	226.496
5	TOTAL VALOARE NETĂ	9.912.230	9.877.109	9.841.988	9.806.866	9.771.745	9.771.745

Tabel 6.20. Estimarea valorii brute, nete, a amortizării anuale și cumulate în primii 10 ani de operare (lei)

Nr. crt.	Specificație	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Valoarea brută						
1	Active necorporale	225.606	225.606	225.606	225.606	225.606
2	Construcții	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067
3	Echipamente	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867
4	Dotări	251.662	251.662	251.662	251.662	251.662
5	TOTAL VALOARE BRUTĂ	10.193.202	10.193.202	10.193.202	10.193.202	10.193.202
Amortizare anuală calculată						
1	Active necorporale	45.121	45.121	45.121	45.121	45.121
2	Construcții	134.627	134.627	134.627	134.627	134.627
3	Echipamente	216.543	216.543	216.543	216.543	216.543
4	Dotări	25.166	25.166	25.166	25.166	25.166
5	TOTAL AMORTIZARE ANUALĂ CALCULATĂ	421.457	421.457	421.457	421.457	421.457
Amortizare cumulată						
1	Active necorporale	45.121	90.242	135.364	180.485	225.606
2	Construcții	134.627	269.253	403.880	538.507	673.133
3	Echipamente	216.543	433.087	649.630	866.173	1.082.717
4	Dotări	25.166	50.332	75.499	100.665	125.831
5	TOTAL AMORTIZARE CUMULATĂ	421.457	842.915	1.264.372	1.685.830	2.107.287
Valoarea netă						
1	Active necorporale	180.485	135.364	90.242	45.121	0
2	Construcții	5.250.440	5.115.814	4.981.187	4.846.560	4.711.934
3	Echipamente	4.114.323	3.897.780	3.681.237	3.464.693	3.248.150
4	Dotări	226.496	201.330	176.164	150.997	125.831

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Nr. crt.	Specificație	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
5	TOTAL VALOARE NETĂ	9.771.745	9.350.287	8.928.830	8.507.372	8.085.915

(continuare)

Nr. crt.	Specificație	An 6	An 7	An 8	An 9	An 10
Valoarea brută						
1	Active necorporale	198.406	198.406	198.406	198.406	198.406
2	Construcții	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067	5.385.067
3	Echipamente	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867	4.330.867
4	Dotări	251.662	251.662	251.662	251.662	251.662
5	TOTAL VALOARE BRUTĂ	10.166.002	10.166.002	10.166.002	10.166.002	10.166.002
Amortizare anuală calculată						
1	Active necorporale	39.681	39.681	39.681	39.681	39.681
2	Construcții	134.627	134.627	134.627	134.627	134.627
3	Echipamente	216.543	216.543	216.543	216.543	216.543
4	Dotări	25.166	25.166	25.166	25.166	25.166
5	TOTAL AMORTIZARE ANUALĂ CALCULATĂ	416.017	416.017	416.017	416.017	416.017
Amortizare cumulată						
1	Active necorporale	39.681	79.362	119.044	158.725	198.406
2	Construcții	807.760	942.387	1.077.013	1.211.640	1.346.267
3	Echipamente	1.299.260	1.515.803	1.732.347	1.948.890	2.165.433
4	Dotări	150.997	176.164	201.330	226.496	251.662
5	TOTAL AMORTIZARE CUMULATĂ	2.297.699	2.713.716	3.129.734	3.545.751	3.961.769
Valoarea netă						
1	Active necorporale	158.725	119.044	79.362	39.681	0
2	Construcții	4.577.307	4.442.680	4.308.054	4.173.427	4.038.800
3	Echipamente	3.031.607	2.815.063	2.598.520	2.381.977	2.165.433
4	Dotări	100.665	75.499	50.332	25.166	0
5	TOTAL VALOARE NETĂ	7.868.303	7.452.286	7.036.268	6.620.251	6.204.233

Estimarea valorii stocurilor, creanțelor și a datoriilor non-financiare pe termen scurt este realizată tabelul următor.

Tabel 6.21. Estimarea valorii NFR și a componentelor sale în primii 10 ani de operare (lei)

Specificație	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Valoarea încasărilor	812.349	950.481	1.105.681	1.285.457	1.416.081
Durata medie a unei rotații a stocurilor (zile)	20	20	20	20	20
Durata medie de încasare a creanțelor (zile)	10	10	10	10	10
Durata medie de plată a datoriilor de exploatare (zile)	20	20	20	20	20
Nivelul mediu al stocurilor	44.512	52.081	60.585	70.436	77.593
Nivelul mediu a creanțelor	22.256	26.041	30.293	35.218	38.797
Nivelul mediu a datoriilor de exploatare	44.512	52.081	60.585	70.436	77.593
Nivelul mediu al NFR	22.256	26.041	30.293	35.218	38.797
Variația NFR	22.256	3.784	4.252	4.925	3.579
Durata medie a unei rotații a NFR (zile)	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00

(continuare)

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Specificație	An 6	An 7	An 8	An 9	An 10
Valoarea încasărilor	1.426.352	1.426.352	1.426.352	1.426.352	1.426.352
Durata medie a unei rotații a stocurilor (zile)	20	20	20	20	20
Durata medie de încasare a creanțelor (zile)	10	10	10	10	10
Durata medie de plată a datoriilor de exploatare (zile)	20	20	20	20	20
Nivelul mediu al stocurilor	78.156	78.156	78.156	78.156	78.156
Nivelul mediu a creanțelor	39.078	39.078	39.078	39.078	39.078
Nivelul mediu a datoriilor de exploatare	78.156	78.156	78.156	78.156	78.156
Nivelul mediu al NFR	39.078	39.078	39.078	39.078	39.078
Variația NFR	281	0	0	0	0
Durata medie a unei rotații a NFR (zile)	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00

Proiecția bilanțului contabil este prezentată în tabelul ce urmează

Tabel 6.22. Bilanțul contabil previzionat lunar pentru primul an de operare (lei)

Specificație	Nr. rd.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6
A. ACTIVE IMOBILIZATE							
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE	01	221.846	218.086	214.326	210.566	206.806	203.046
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE	02	9.936.235	9.904.873	9.873.512	9.842.151	9.810.789	9.779.428
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE	03	0	0	0	0	0	0
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	04	10.158.081	10.122.959	10.087.838	10.052.716	10.017.595	9.982.473
B. ACTIVE CIRCULANTE							
I. STOCURI	05	44.512	44.512	44.512	44.512	44.512	44.512
II. CREANȚE	06	22.256	22.256	22.256	22.256	22.256	22.256
III. INVESTIȚII FINANCIARE PE TERMEN SCURT	07	0	0	0	0	0	0
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	08	876	-10.459	-13.900	-25.235	-32.674	-21.767
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	09	67.644	56.310	52.868	41.534	34.094	45.002
C. CHELTUIELI ÎN AVANS	10						
D. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN	11	87.512	87.512	87.512	87.512	87.512	87.512
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE, RESPECTIV DATORII CURENTE NETE	12	-19.868	-31.203	-34.644	-45.979	-53.418	-42.510
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	13	5.242.410	5.213.515	5.192.513	5.163.618	5.138.618	5.131.964
G. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN	14	0	0	0	0	0	0
H. PROVIZIOANE PENTRU RISCURI ȘI CHELTUIELI	15						
I. VENITURI ÎN AVANS, din care:	16	4.895.802	4.878.241	4.860.681	4.843.120	4.825.559	4.807.999
- ct. 131	17	4.895.802	4.878.241	4.860.681	4.843.120	4.825.559	4.807.999
- ct. 472	18						
J. CAPITAL ȘI REZERVE							
I. CAPITAL, din care:	19	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839
- capital subscris nevărsat	20						
- capital subscris vărsat	21	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839
- patrimoniul regiei	22						
II. PRIME DE CAPITAL	23						
III. REZERVE DIN REEVALUARE							
- sold creditor	24						
- sold debitor	25						

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

IV. REZERVE	26						
V. REZULTATUL REPORTAT							
- sold creditor	27		0	0	0	0	0
- sold debitor	28		37.429	66.324	87.326	116.221	141.222
VI. REZULTATUL EXERCIȚIULUI							
- sold creditor	29	0	0	0	0	0	0
- sold debitor	30	37.429	28.895	21.002	28.895	25.000	6.653
Repartizarea profitului	31	0	0	0	0	0	0
TOTAL CAPITALURI PROPRII	32	5.242.410	5.213.515	5.192.513	5.163.618	5.138.618	5.131.964
Patrimoniul public	33						
TOTAL CAPITALURI	34	5.242.410	5.213.515	5.192.513	5.163.618	5.138.618	5.131.964

(continuare)

Specificație	Nr. rd.	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
A. ACTIVE IMOBILIZATE							
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE	01	199.285	195.525	191.765	188.005	184.245	180.485
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE	02	9.748.066	9.716.705	9.685.344	9.653.982	9.622.621	9.591.260
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE	03	0	0	0	0	0	0
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	04	9.947.352	9.912.230	9.877.109	9.841.988	9.806.866	9.771.745
B. ACTIVE CIRCULANTE							
I. STOCURI	05	44.512	44.512	44.512	44.512	44.512	44.512
II. CREANȚE	06	22.256	22.256	22.256	22.256	22.256	22.256
III. INVESTIȚII FINANCIARE PE TERMEN SCURT	07	0	0	0	0	0	0
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	08	-26.006	-13.392	-10.109	10.028	24.830	1.967
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	09	40.762	53.377	56.659	76.796	91.599	68.736
C. CHELTUIELI ÎN AVANS	10						
D. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN	11	87.512	87.512	87.512	87.512	87.512	44.512
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE, RESPECTIV DATORII CURENTE NETE	12	-46.750	-34.136	-30.853	-10.716	4.086	24.223
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	13	5.110.164	5.105.218	5.090.939	5.093.516	5.090.757	5.093.334
G. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN	14	0	0	0	0	0	0
H. PROVIZIOANE PENTRU RISCURI ȘI CHELTUIELI	15						
I. VENITURI ÎN AVANS, din care:	16	4.790.438	4.772.877	4.755.316	4.737.756	4.720.195	4.702.634
- ct. 131	17	4.790.438	4.772.877	4.755.316	4.737.756	4.720.195	4.702.634
- ct. 472	18						
J. CAPITAL ȘI REZERVE							
I. CAPITAL, din care:	19	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839
- capital subscris nevărsat	20						
- capital subscris vărsat	21	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839
- patrimoniului regiei	22						
II. PRIME DE CAPITAL	23						
III. REZERVE DIN REEVALUARE							
- sold creditor	24						
- sold debitor	25						

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

IV. REZERVE	26						
V. REZULTATUL REPORTAT							
- sold creditor	27	0	0	0	0	0	0
- sold debitor	28	147.875	169.675	174.621	188.900	186.323	189.082
VI. REZULTATUL EXERCIȚIULUI							
- sold creditor	29	0	0	0	2.576	0	2.576
- sold debitor	30	21.801	4.946	14.278	0	2.758	0
Repartizarea profitului	31	0	0	0	0	0	0
TOTAL CAPITALURI PROPRII	32	5.110.164	5.105.218	5.090.939	5.093.516	5.090.757	5.093.334
Patrimoniul public	33						
TOTAL CAPITALURI	34	5.110.164	5.105.218	5.090.939	5.093.516	5.090.757	5.093.334

Tabel 6.23. Bilanțul contabil previzionat pentru primii 10 ani de operare (lei)

Specificație	Nr. rd.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
A. ACTIVE IMOBILIZATE						
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE	01	180.485	135.364	90.242	45.121	0
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE	02	9.591.260	9.214.923	8.838.587	8.462.251	8.085.915
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE	03	0	0	0	0	0
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	04	9.771.745	9.350.287	8.928.830	8.507.372	8.085.915
B. ACTIVE CIRCULANTE						
I. STOCURI	05	44.512	52.081	60.585	70.436	77.593
II. CREANȚE	06	22.256	26.041	30.293	35.218	38.797
III. INVESTIȚII FINANCIARE PE TERMEN SCURT	07	0	0	0	0	0
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	08	1.967	105.277	308.060	609.731	981.676
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	09	68.735	183.399	398.938	715.385	1.098.066
C. CHELTUIELI ÎN AVANS	10					
D. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN	11	44.512	52.081	60.585	70.436	77.593
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE, RESPECTIV DATORII CURENTE NETE	12	24.223	131.318	338.353	644.949	1.020.473
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	13	5.093.333	4.989.700	4.986.006	5.081.874	5.246.669
G. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN	14	0	0	0	0	0
H. PROVIZIOANE PENTRU RISCURI ȘI CHELTUIELI	15					
I. VENITURI ÎN AVANS, din care:	16	4.702.634	4.491.905	4.281.177	4.070.448	3.859.719
- ct. 131	17	4.702.634	4.491.905	4.281.177	4.070.448	3.859.719
- ct. 472	18					
J. CAPITAL ȘI REZERVE						
I. CAPITAL, din care:	19	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839
- capital subscris nevărsat	20					
- capital subscris vărsat	21	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839
- patrimoniul regiei	22					
II. PRIME DE CAPITAL	23					
III. REZERVE DIN REEVALUARE						
- sold creditor	24					
- sold debitor	25					
IV. REZERVE	26					
V. REZULTATUL REPORTAT						
- sold creditor	27			0	0	0

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Specificație	Nr. rd.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
- sold debitor	28		186.506	290.139	293.833	197.965
VI. REZULTATUL EXERCITIULUI						
- sold creditor	29	0	0	0	95.868	164.795
- sold debitor	30	186.506	103.634	3.694		
Repartizarea profitului	31	0	0	0	0	0
TOTAL CAPITALURI PROPRII	32	5.093.333	4.989.700	4.986.006	5.081.874	5.246.669
Patrimoniul public	33					
TOTAL CAPITALURI	34	5.093.333	4.989.700	4.986.006	5.081.874	5.246.669

(continuare)

Specificație	Nr. rd.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
A. ACTIVE IMOBILIZATE						
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE	01	158.725	119.044	79.362	39.681	0
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE	02	7.709.578	7.333.242	6.956.906	6.580.570	6.204.233
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE	03	0	0	0	0	0
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	04	7.868.303	7.452.286	7.036.268	6.620.251	6.204.233
B. ACTIVE CIRCULANTE						
I. STOCURI	05	78.156	78.156	78.156	78.156	78.156
II. CREANȚE	06	39.078	39.078	39.078	39.078	39.078
III. INVESTIȚII FINANCIARE PE TERMEN SCURT	07	0	0	0	0	0
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI	08	1.184.477	1.585.965	1.987.453	2.388.941	2.790.429
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	09	1.301.711	1.703.199	2.104.687	2.506.175	2.907.663
C. CHELTUIELI ÎN AVANS	10					
D. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN	11	78.156	78.156	78.156	78.156	78.156
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE, RESPECTIV DATORII CURENTE NETE	12	1.223.555	1.625.043	2.026.531	2.428.019	2.829.507
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	13	5.420.307	5.593.946	5.767.584	5.941.223	6.114.862
G. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN	14	0	0	0	0	0
H. PROVIZIOANE PENTRU RISURI ȘI CHELTUIELI	15					
I. VENITURI ÎN AVANS, din care:	16	3.671.551	3.483.383	3.295.215	3.107.047	2.918.879
- ct. 131	17	3.671.551	3.483.383	3.295.215	3.107.047	2.918.879
- ct. 472	18					
J. CAPITAL ȘI REZERVE						
I. CAPITAL, din care:	19	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839
- capital subscris nevărsat	20					
- capital subscris vărsat	21	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839	5.279.839
- patrimoniul regiei	22					
II. PRIME DE CAPITAL	23					
III. REZERVE DIN REEVALUARE						
- sold creditor	24					
- sold debitor	25					
IV. REZERVE	26					
V. REZULTATUL REPORTAT						
- sold creditor	27	0	140.468	314.107	487.745	661.384
- sold debitor	28	33.171	0	0	0	0
VI. REZULTATUL EXERCITIULUI						

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Specificație	Nr. rd.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
- sold creditor	29	173.639	173.639	173.639	173.639	173.639
- sold debitor	30					
Repartizarea profitului	31	0	0	0	0	0
TOTAL CAPITALURI PROPRII	32	5.420.307	5.593.946	5.767.584	5.941.223	6.114.862
Patrimoniul public	33					
TOTAL CAPITALURI	34	5.420.307	5.593.946	5.767.584	5.941.223	6.114.862

6.3. Proiecția contului de profit și pierdere

Proiecția contului de profit și pierdere lunar pentru primul an de operare este realizată în tabelul ce urmează.

Tabel 6.24. Estimarea profitului sau pierderii lunare pentru primul an de operare

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
1. Cifra de afaceri netă	01	21.856	30.390	43.189	30.390	38.757	60.944	43.023
Producția vândută	02	21.856	30.390	43.189	30.390	38.757	60.944	43.023
Venituri din vânzarea mărfurilor	03							
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	04							
2. Variația stocurilor								
- sold debitor	05							
- sold creditor	06							
3. Producția imobilizată	07							
4. Alte venituri din exploatare	08	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	09	39.417	47.951	60.750	47.951	56.318	78.505	60.584
5. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	10	6.146	6.146	6.146	6.146	9.014	9.014	9.014
Alte cheltuieli materiale	11							
b) Alte cheltuieli din afară (cu energie și apă)	12	2.458	2.458	2.458	2.458	2.996	2.996	2.996
c) Cheltuieli privind mărfurile	13							
6. Cheltuieli cu personalul, în care:	14	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400
a) Salarii	15	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	16	3.400	3.400	3.400	3.400	3.400	3.400	3.400
7. a) Amortizări și provizioane pentru deprecierea imobilizărilor corporale și necorporale	17	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121
a. 1) Cheltuieli	18	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121
a. 2) Venituri	19							
7. b) Ajustarea valorii activelor circulante	20	0	0	0	0	0	0	0
b. 1) Cheltuieli	21							
b. 2) Venituri	22							
8. Alte cheltuieli de exploatare	23	9.721	9.721	14.627	9.721	10.787	14.627	11.854
8.1. Cheltuieli privind prestațiile externe	24	9.721	9.721	14.627	9.721	10.787	14.627	11.854
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate	25							
8.3. Cheltuieli cu despăgubiri, donații și activele cedate	26							

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
Ajustări privind provizioanele pentru riscuri și cheltuieli	27	0	0	0	0	0	0	0
- Cheltuieli	28							
- Venituri	29							
CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL	30	76.846	76.846	81.752	76.846	81.318	85.158	82.384
REZULTATUL DIN EXPLOATARE:								
- Profit	31							
- Pierdere	32	37.429	28.895	21.002	28.895	25.000	6.653	21.801
9. Venituri din interese de participare	33							
- din care, în cadrul grupului	34							
10. Venituri din alte investiții financiare și creanțe care fac parte din activele imobilizate	35							
- din care, în cadrul grupului	36							
11. Venituri din dobânzi	37							
- din care, în cadrul grupului	38							
Alte venituri financiare	39							
VENITURI FINANCIARE - TOTAL	40	0	0	0	0	0	0	0
12. Ajustarea valorii imobilizărilor financiare și a investițiilor financiare deținute ca active circulante	41	0	0	0	0	0	0	0
- Cheltuieli	42							
- Venituri	43							
13. Cheltuieli privind dobânzile	44							
- din care, în cadrul grupului	45							
Alte cheltuieli financiare	46							
CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL	47	0	0	0	0	0	0	0
REZULTATUL FINANCIAR:								
- Profit	48	0	0	0	0	0	0	0
- Pierdere	49							
14. REZULTATUL CURENT:								
- Profit	50							
- Pierdere	51	37.429	28.895	21.002	28.895	25.000	6.653	21.801
15. Venituri extraordinare	52							
16. Cheltuieli extraordinare	53							
17. REZULTATUL EXTRAORDINAR:								
- Profit	54	0	0	0	0	0	0	0
- Pierdere	55							
VENITURI TOTALE	56	39.417	47.951	60.750	47.951	56.318	78.505	60.584
CHELTUIELI TOTALE	57	76.846	76.846	81.752	76.846	81.318	85.158	82.384
18. REZULTATUL BRUT:								
- Profit	58	0	0	0	0	0	0	0
- Pierdere	59	37.429	28.895	21.002	28.895	25.000	6.653	21.801
19. IMPOZITUL PE PROFIT	60	0	0	0	0	0	0	0
20. Alte cheltuieli cu impozite care nu apar în elementele de mai sus	61							
21. REZULTATUL NET AL EXERCITIULUI FINANCIAR:								
- Profit	62	0	0	0	0	0	0	0
- Pierdere	63	37.429	28.895	21.002	28.895	25.000	6.653	21.801
Rezultatul net al exercitiului financiar [EUR]		-8.772	-6.772	-4.922	-6.772	-5.859	-1.559	-5.109

(continuare)

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
-------------------------	---------	--------	--------	---------	---------	---------	-------

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
1. Cifra de afaceri netă	01	62.651	53.951	73.579	69.311	73.579	601.620
Producția vândută	02	62.651	53.951	73.579	69.311	73.579	601.620
Venituri din vânzarea mărfurilor	03						
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	04						
2. Variația stocurilor							
- sold debitor	05						
- sold creditor	06						
3. Producția imobilizată	07						
4. Alte venituri din exploatare	08	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	210.729
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	09	80.212	71.512	91.140	86.872	91.140	812.349
5. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	10	9.014	11.882	11.882	11.882	11.882	108.163
Alte cheltuieli materiale	11						
b) Alte cheltuieli din afară (cu energie și apă)	12	2.996	3.533	3.533	3.533	3.533	35.949
c) Cheltuieli privind mărfurile	13						
6. Cheltuieli cu personalul, în care:	14	23.400	23.400	23.400	23.400	23.400	280.800
a) Salarii	15	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	240.000
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	16	3.400	3.400	3.400	3.400	3.400	40.800
7. a) Amortizări și provizioane pentru deprecierea imobilizărilor corporale și necorporale	17	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	421.457
a. 1) Cheltuieli	18	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	421.457
a. 2) Venituri	19						
7. b) Ajustarea valorii activelor circulante	20	0	0	0	0	0	0
b. 1) Cheltuieli	21						
b. 2) Venituri	22						
8. Alte cheltuieli de exploatare	23	14.627	11.854	14.627	15.694	14.627	152.485
8.1. Cheltuieli privind prestațiile externe	24	14.627	11.854	14.627	15.694	14.627	152.485
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate	25						
8.3. Cheltuieli cu despăgubiri, donații și activele cedate	26						
Ajustări privind provizioanele pentru riscuri și cheltuieli	27	0	0	0	0	0	0
- Cheltuieli	28						
- Venituri	29						
CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL	30	85.158	85.790	88.563	89.630	88.563	998.854
REZULTATUL DIN EXPLOATARE:							
- Profit	31			2.576		2.576	
- Pierdere	32	4.946	14.278		2.758		186.505
9. Venituri din interese de participare	33						
- din care, în cadrul grupului	34						
10. Venituri din alte investiții financiare și creanțe care fac parte din activele imobilizate	35						
- din care, în cadrul grupului	36						
11. Venituri din dobânzi	37						
- din care, în cadrul grupului	38						
Alte venituri financiare	39						
VENITURI FINANCIARE - TOTAL	40	0	0	0	0	0	0
12. Ajustarea valorii imobilizărilor financiare și a investițiilor financiare deținute ca active circulante	41	0	0	0	0	0	0
- Cheltuieli	42						
- Venituri	43						

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
13. Cheltuieli privind dobânzile	44						
- din care, în cadrul grupului	45						
Alte cheltuieli financiare	46						
CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL	47	0	0	0	0	0	0
REZULTATUL FINANCIAR:							
- Profit	48	0	0	0	0	0	0
- Pierdere	49						
14. REZULTATUL CURENT:							
- Profit	50			2.576		2.576	
- Pierdere	51	4.946	14.278		2.758		186.505
15. Venituri extraordinare	52						
16. Cheltuieli extraordinare	53						
17. REZULTATUL EXTRAORDINAR:							
- Profit	54	0	0	0	0	0	0
- Pierdere	55						
VENITURI TOTALE	56	80.212	71.512	91.140	86.872	91.140	812.349
CHELTUIELI TOTALE	57	85.158	85.790	88.563	89.630	88.563	998.854
18. REZULTATUL BRUT:							
- Profit	58	0	0	2.576	0	2.576	0
- Pierdere	59	4.946	14.278	0	2.758	0	186.505
19. IMPOZITUL PE PROFIT	60	0	0	0	0	0	0
20. Alte cheltuieli cu impozite care nu apar în elementele de mai sus	61						
21. REZULTATUL NET AL EXERCIȚIULUI FINANCIAR:							
- Profit	62	0	0	2.576	0	2.576	0
- Pierdere	63	4.946	14.278	0	2.758	0	186.505
Rezultatul net al execuției financiar [EUR]		-1.159	-3.346	604	-646	604	-43.711

Proiecția contului de profit și pierdere pentru primii 10 ani de operare are la bază veniturile și cheltuielile anuale estimate la punctul 6.1.

Tabel 6.25. Contul de profit și pierdere previzionat (lei)

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1. Cifra de afaceri netă	01	601.620	739.752	894.952	1.074.728	1.205.352
Producția vândută	02	601.620	739.752	894.952	1.074.728	1.205.352
Venituri din vânzarea mărfurilor	03					

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	04					
2. Variația stocurilor						
- sold debitor	05					
- sold creditor	06					
3. Producția imobilizată	07					
4. Alte venituri din exploatare	08	210.729	210.729	210.729	210.729	210.729
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	09	812.349	950.481	1.105.681	1.285.457	1.416.081
5. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	10	108.163	136.435	164.707	199.123	221.252
Alte cheltuieli materiale	11					
b) Alte cheltuieli din afară (cu energie și apă)	12	35.949	41.851	47.753	54.204	59.557
c) Cheltuieli privind mărfurile	13					
6. Cheltuieli cu personalul, în care:	14	280.800	280.800	280.800	280.800	280.800
a) Salarii	15	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	16	40.800	40.800	40.800	40.800	40.800
7. a) Amortizări și provizioane pentru deprecierea imobilizărilor corporale și necorporale	17	421.457	421.457	421.457	421.457	421.457
a. 1) Cheltuieli	18	421.457	421.457	421.457	421.457	421.457
a. 2) Venituri	19					
7. b) Ajustarea valorii activelor circulante	20	0	0	0	0	0
b. 1) Cheltuieli	21					
b. 2) Venituri	22					
8. Alte cheltuieli de exploatare	23	152.485	173.571	194.657	215.744	236.830
8.1. Cheltuieli privind prestațiile externe	24	152.485	173.571	194.657	215.744	236.830
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate	25					
8.3. Cheltuieli cu despăgubiri, donații și activele cedate	26					
Ajustări privind provizioanele pentru riscuri și cheltuieli	27	0	0	0	0	0
- Cheltuieli	28					
- Venituri	29					
CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL	30	998.854	1.054.114	1.109.374	1.171.328	1.219.896
REZULTATUL DIN EXPLOATARE:						
- Profit	31				114.128	196.184
- Pierdere	32	186.506	103.634	3.694		
9. Venituri din interese de participare	33					
- din care, în cadrul grupului	34					
10. Venituri din alte investiții financiare și creanțe care fac parte din activele imobilizate	35					
- din care, în cadrul grupului	36					
11. Venituri din dobânzi	37					
- din care, în cadrul grupului	38					
Alte venituri financiare	39					
VENITURI FINANCIARE - TOTAL	40	0	0	0	0	0
12. Ajustarea valorii imobilizărilor financiare și a investițiilor financiare deținute ca active circulante	41	0	0	0	0	0
- Cheltuieli	42					
- Venituri	43					
13. Cheltuieli privind dobânzile	44					
- din care, în cadrul grupului	45					
Alte cheltuieli financiare	46					

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL	47	0	0	0	0	0
REZULTATUL FINANCIAR:						
- Profit	48	0	0	0	0	0
- Pierdere	49					
14. REZULTATUL CURENT:						
- Profit	50				114.128	196.184
- Pierdere	51	186.506	103.634	3.694		
15. Venituri extraordinare	52					
16. Cheltuieli extraordinare	53					
17. REZULTATUL EXTRAORDINAR:						
- Profit	54	0	0	0	0	0
- Pierdere	55					
VENITURI TOTALE	56	812.349	950.481	1.105.681	1.285.457	1.416.081
CHELTUIELI TOTALE	57	998.854	1.054.114	1.109.374	1.171.328	1.219.896
18. REZULTATUL BRUT:						
- Profit	58	0	0	0	114.128	196.184
- Pierdere	59	186.506	103.634	3.694	0	0
19. IMPOZITUL PE PROFIT	60	0	0	0	18.261	31.389
20. Alte cheltuieli cu impozite care nu apar în elementele	61					
21. REZULTATUL NET AL EXERCITIULUI FINANCIAR:						
- Profit	62	0	0	0	95.868	164.795
- Pierdere	63	186.506	103.634	3.694	0	0
Rezultatul net al execuțiului financiar [EUR]		-43.711	-24.288	-866	22.468	38.623

(continuare)

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
1. Cifra de afaceri netă	01	1.238.184	1.238.184	1.238.184	1.238.184	1.238.184
Producția vândută	02	1.238.184	1.238.184	1.238.184	1.238.184	1.238.184
Venituri din vânzarea mărfurilor	03					
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	04					
2. Variația stocurilor						
- sold debitor	05					
- sold creditor	06					
3. Producția imobilizată	07					
4. Alte venituri din exploatare	08	188.168	188.168	188.168	188.168	188.168
VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL	09	1.426.352	1.426.352	1.426.352	1.426.352	1.426.352
5. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	10	226.176	226.176	226.176	226.176	226.176
Alte cheltuieli materiale	11					
b) Alte cheltuieli din afară (cu energie și apă)	12	59.816	59.816	59.816	59.816	59.816
c) Cheltuieli privind mărfurile	13					
6. Cheltuieli cu personalul, în care:	14	280.800	280.800	280.800	280.800	280.800
a) Salarii	15	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială	16	40.800	40.800	40.800	40.800	40.800
7. a) Amortizări și provizioane pentru deprecierea imobilizărilor corporale și necorporale	17	416.017	416.017	416.017	416.017	416.017
a. 1) Cheltuieli	18	416.017	416.017	416.017	416.017	416.017
a. 2) Venituri	19					

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
7. b) Ajustarea valorii activelor circulante	20	0	0	0	0	0
b. 1) Cheltuieli	21					
b. 2) Venituri	22					
8. Alte cheltuieli de exploatare	23	236.830	236.830	236.830	236.830	236.830
8.1. Cheltuieli privind prestațiile externe	24	236.830	236.830	236.830	236.830	236.830
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate	25					
8.3. Cheltuieli cu despăgubiri, donații și activele cedate	26					
Ajustări privind provizioanele pentru riscuri și cheltuieli	27	0	0	0	0	0
- Cheltuieli	28					
- Venituri	29					
CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL	30	1.219.639	1.219.639	1.219.639	1.219.639	1.219.639
REZULTATUL DIN EXPLOATARE:						
- Profit	31	206.713	206.713	206.713	206.713	206.713
- Pierdere	32					
9. Venituri din interese de participare	33					
- din care, în cadrul grupului	34					
10. Venituri din alte investiții financiare și creanțe care fac parte din activele imobilizate	35					
- din care, în cadrul grupului	36					
11. Venituri din dobânzi	37					
- din care, în cadrul grupului	38					
Alte venituri financiare	39					
VENITURI FINANCIARE - TOTAL	40	0	0	0	0	0
12. Ajustarea valorii imobilizărilor financiare și a investițiilor financiare deținute ca active circulante	41	0	0	0	0	0
- Cheltuieli	42					
- Venituri	43					
13. Cheltuieli privind dobânzile	44					
- din care, în cadrul grupului	45					
Alte cheltuieli financiare	46					
CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL	47	0	0	0	0	0
REZULTATUL FINANCIAR:						
- Profit	48	0	0	0	0	0
- Pierdere	49					
14. REZULTATUL CURENT:						
- Profit	50	206.713	206.713	206.713	206.713	206.713
- Pierdere	51					
15. Venituri extraordinare	52					
16. Cheltuieli extraordinare	53					
17. REZULTATUL EXTRAORDINAR:						
- Profit	54	0	0	0	0	0
- Pierdere	55					
VENITURI TOTALE	56	1.426.352	1.426.352	1.426.352	1.426.352	1.426.352
CHELTUIELI TOTALE	57	1.219.639	1.219.639	1.219.639	1.219.639	1.219.639
18. REZULTATUL BRUT:						
- Profit	58	206.713	206.713	206.713	206.713	206.713
- Pierdere	59	0	0	0	0	0
19. IMPOZITUL PE PROFIT	60	33.074	33.074	33.074	33.074	33.074
20. Alte cheltuieli cu impozite care nu apar în elementele de mai sus	61					

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Denumirea indicatorului	Nr. rd.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
21. REZULTATUL NET AL EXERCIȚIULUI FINANCIAR:						
- Profit	62	173.639	173.639	173.639	173.639	173.639
- Pierdere	63	0	0	0	0	0
Rezultatul net al execuției financiare [EUR]		40.695	40.695	40.695	40.695	40.695

6.4. Proiecția fluxului de lichidități (cash-flow)

Fluxul de numerar indirect este format pe seama profitului care este ajustat cu veniturile și cheltuielile nemonetare din contul de profit și pierdere precum și încasările și plățile din afara contului de profit și pierdere.

Pentru previziunea fluxului de numerar lunar aferent primului an de operare s-a folosit ipoteza că activitatea CERC va fi susținută în primele 12 luni printr-un împrumut în valoare de 76.000 lei de către Primăria Timișoara.

Tabel 6.26. Fluxul de numerar lunar pentru primul an de operare

Nr. crt.	Elemente de calcul	U.M.	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7
1.	Profit net	lei	-37.429	-28.895	-21.002	-28.895	-25.000	-6.653	-21.801
2.	Amortizare	lei	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121
3.	Finanțare temporară din partea Primăriei Timișoara	lei	43.000						
A.	FLUXUL INTRĂRILOR	lei	40.692	6.226	14.119	6.226	10.121	28.468	13.321
	Venituri neîncasate aferente amortizării părții de subvenții din valoare imobilizărilor								
1.	achiziționate prin proiect	lei	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561
2.	Rambursare finanțării temporare către Primăria Timișoara	lei							
3.	Variația NFR	lei	22.256	0	0	0	0	0	0
B.	FLUXUL IEȘIRILOR	lei	39.817	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561
C	FLUXUL DE NUMERAR (A-B și E-D)	lei	876	-11.334	-3.442	-11.334	-7.439	10.908	-4.240
D	Numerar la începutul perioadei	lei	0	876	-10.459	-13.900	-25.235	-32.674	-21.767
E	Numerar la sfârșitul perioadei	lei	876	-10.459	-13.900	-25.235	-32.674	-21.767	-26.006

(continuare)

Nr. crt.	Elemente de calcul	U.M.	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	TOTAL
1.	Profit net	lei	-4.946	-14.278	2.576	-2.758	2.576	-186.505
2.	Amortizare	lei	35.121	35.121	35.121	35.121	35.121	421.457
3.	Finanțare temporară din partea Primăriei Timișoara	lei						
A.	FLUXUL INTRĂRILOR	lei	30.175	20.843	37.698	32.363	37.698	277.952
	Venituri neîncasate aferente amortizării părții de subvenții din valoare imobilizărilor							
1.	achiziționate prin proiect	lei	17.561	17.561	17.561	17.561	17.561	210.729
2.	Rambursare finanțării temporare către Primăria Timișoara	lei					43.000	
3.	Variația NFR	lei	0	0	0	0	0	22.256
B.	FLUXUL IEȘIRILOR	lei	17.561	17.561	17.561	17.561	60.561	275.985
C	FLUXUL DE NUMERAR (A-B și E-D)	lei	12.615	3.282	20.137	14.802	-22.863	1.967
D	Numerar la începutul perioadei	lei	-26.006	-13.392	-10.109	10.028	24.830	0
E	Numerar la sfârșitul perioadei	lei	-13.392	-10.109	10.028	24.830	1.967	1.967

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

Tabel 6.27. Fluxul de numerar anual pentru primii 10 ani de operare

Nr. crt.	Elemente de calcul	U.M.	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
1.	Profit net	lei	-186.506	-103.634	-3.694	95.868	164.795
2.	Amortizare	lei	421.457	421.457	421.457	421.457	421.457
3.	Finanțare temporară din partea Primăriei Timișoara	lei					
A.	FLUXUL INTRĂRILOR	lei	234.952	317.824	417.764	517.325	586.252
	Venituri neîncasate aferente amortizării părții de subvenții din valoare imobilizărilor achiziționate prin proiect	lei	210.729	210.729	210.729	210.729	210.729
1.	Rambursare finanțării temporare către Primăria Timișoara	lei	0	0	0	0	0
2.	Variația NFR	lei	22.256	3.784	4.252	4.925	3.579
3.							
B.	FLUXUL IEȘIRILOR	lei	232.985	214.513	214.981	215.654	214.307
C.	FLUXUL DE NUMERAR (A-B și E-D)	lei	1.967	103.311	202.783	301.671	371.945
D.	Numerar la începutul perioadei	lei	0	1.967	105.277	308.060	609.731
E.	Numerar la sfârșitul perioadei	lei	1.967	105.277	308.060	609.731	981.676

(continuare)

Nr. crt.	Elemente de calcul	U.M.	Anul 6	Anul 7	Anul 8	Anul 9	Anul 10
1.	Profit net	lei	173.639	173.639	173.639	173.639	173.639
2.	Amortizare	lei	416.017	416.017	416.017	416.017	416.017
3.	Finanțare temporară din partea Primăriei Timișoara	lei					
A.	FLUXUL INTRĂRILOR	lei	589.656	589.656	589.656	589.656	589.656
	Venituri neîncasate aferente amortizării părții de subvenții din valoare imobilizărilor achiziționate prin proiect	lei	188.168	188.168	188.168	188.168	188.168
1.	Rambursare finanțării temporare către Primăria Timișoara	lei	198.406	0	0	0	0
2.	Variația NFR	lei	281	0	0	0	0
3.							
1.	Profit net	lei	386.856	188.168	188.168	188.168	188.168
B.	FLUXUL IEȘIRILOR	lei	202.800	401.488	401.488	401.488	401.488
C.	FLUXUL DE NUMERAR (A-B și E-D)	lei	981.676	1.184.477	1.585.965	1.987.453	2.388.941
D.	Numerar la începutul perioadei	lei	1.184.477	1.585.965	1.987.453	2.388.941	2.790.429
E.	Numerar la sfârșitul perioadei	lei	589.656	589.656	589.656	589.656	589.656

Modelul D.2 - Planul de afaceri pentru structura de sprijinire a afacerilor

6.5. Planul și sursele de finanțare a investiției (pe durata implementării proiectului și după încetarea finanțării nerambursabile)

Tabel 6.28. Planul de finanțare al investiției și sursele de finanțare a acesteia pe perioada de implementare a investiției (lei)

Nr. crt.	Specificație	Anul -1	Anul 0	TOTAL
1	Investiții în immobilizări	2.756.346	7.436.856	10.193.202
2	Cheltuieli operaționale pe parcursul implementării	0	0	0
3	Total investiții	2.756.346	7.436.856	10.193.202
4	Surse ale Primăriei	1.487.775	3.792.064	5.279.839
5	Surse nerambursabile	1.268.571	3.644.792	4.913.363
6	Alte surse publice	0	0	0
7	Surse proprii din autofinanțare	0	0	0
8	Total surse de finanțare a investițiilor	2.756.346	7.436.856	10.193.202
9	Deficit (-) / excedent (+) de surse	0	0	0

În perioada de operare structura de sprijinire a afacerilor se va autofinanța, după cum rezultă din fluxul de numerar pe primii 10 ani ai perioadei de operare prezentat la punctul 6.4.

Orizontul de timp pentru analiza financiară: 10 ani după încetarea finanțării nerambursabile

Rata de actualizare financiară utilizată: 5%.

7. Anexe și alte documente

Alte documente ce considerați a fi relevante, sau care susțin anumite puncte de vedere din planul dvs. de afaceri.

