

Plan de afaceri

Moara pentru cereale

Acest plan de afaceri este întocmit pentru obținerea unui credit bancar necesar achiziționării unei mori de cereale care va produce făină de grâu din grâul achiziționat de către firmă și va oferi servicii de morărit pentru producătorii agricoli din zonă. La început, firma a desfășurat activități de comerț en-detail cu produse agroalimentare prin intermediul unui magazin proprietate, iar cu acest credit, intenționează să se dezvolte în domeniul producției agro-alimentare. Se consideră că această afacere are reale șanse de reușită deoarece, așa cum se va demonstra în prezentul plan, există o cerere în creștere pentru produsele și serviciile pe care le oferă.

CUPRINS

1. Sinteza planului de afaceri.....	2
2. Afacerea propusă și domeniul de activitate.....	3
3. Piața.....	4
3.1. Situația pieței.....	4
3.2. Clienții.....	5
3.3. Segmentul de piață.....	5
3.4. Concurența.....	6
3.5. Analiza SWOT.....	7
3.6. Mixul de marketing.....	8
4. Organizare și conducere.....	11
4.1. Procesul de producție.....	11
4.2. Conducerea.....	12
4.3. Personalul.....	12
5. Avantajele oferite comunității.....	13
6. Previziuni financiare.....	13
6.1. Necesarul de finanțare.....	13
6.2. Venituri previzionate.....	14
6.3. Cheltuieli de producție anuale.....	15
6.4. Analiza pragului de rentabilitate.....	16

1. SINTEZA PLANULUI DE AFACERI

Acest plan de afaceri este întocmit de către firmă, pentru obținerea unui credit bancar necesar achiziționării unei mori de cereale, ce va fi pusă în funcțiune în comuna Dragalina, județul Călărași.

Moara va produce făină de grâu din grâul achiziționat și va oferi servicii de morărit pentru producătorii agricoli din zonă.

Valoarea totală a investiției este de 25 000 Euro, din care:

- 5000 Euro vor fi asigurați din surse proprii și vor fi destinați amenajării terenului și spațiului, precum și asigurării utilităților necesare desfășurării activității;
- 20000 Euro printr-un credit bancar, pentru achiziționarea utilajului de morărit.

Activitatea proiectată va asigura un grad bun de lichiditate

Investiția, în valoare de 25 000 Euro va putea fi acoperită integral din profitul net până la sfârșitul celui de-al doilea an de activitate. Rata de recuperare a investiției va fi de 93,87%, ceea ce demonstrează că proiectul are o profitabilitate bună de-a lungul perioadei analizate. Activitatea prevăzută va aduce un profit net raportat la vânzări de 8,26% în primul an, ajungând până la 16,33%.

Rata internă de rentabilitate este de 65,06%, iar valoarea netă actualizată a investiției este de 168,3 milioane lei pe perioada de cinci ani analizată. Comparând rata internă de rentabilitate cu dobânda acordată creditelor pentru proiecte de investiții de către bănci în prezent – circa 45% - putem considera proiectul rentabil.

La sfârșitul perioadei de 5 ani pe care s-a făcut analiza proiectului de investiții, activitatea va genera un surplus de numerar de 90 000 euro, care va fi utilizat pentru dezvoltarea afacerii.

Estimarea acestor rezultate s-a făcut în condițiile unor marje largi de siguranță, bazată pe:

- utilizarea capacității de producție în proporție de 75% în primul an de funcționare și 95% în următorii ani;
- un nivel minim al veniturilor considerate și maxim al cheltuielilor luate în calcul;
- un regim de lucru de numai 8 ore pe zi, 5 zile pe săptămână;
- prețuri de vânzare și uium pentru servicii de măcinat cu cel puțin 10% sub nivelul mediu al celor practicate în momentul actual pe piață.

Există perspective de extindere a acestei afaceri de morărit:

- în amonte – prin cultura cerealieră (grâu și porumb), destinată asigurării materiei prime;
- în aval – prin producție de pâine și alte produse de panificație, desfacerea făinii.

2. AFACEREA PROPUȘĂ ȘI DOMENIUL DE ACTIVITATE

Firma are un capital subscris de 1200 de euro; a fost înființată la 23 iunie 2000 și este înmatriculată în Registrul Comerțului; firma are sediul în orașul Slobozia.

În primii 3 ani de funcționare, firma a desfășurat activități de comerț en-detail cu produse agroalimentare, prin intermediul unui magazin propriu.

Rezultatele financiare se prezintă astfel: o cifră de afaceri medie de 4000 euro lunar, o rată a profitului brut lunar de 20%, rata lichidității foarte bună; firma a contactat un credit comercial pe termen scurt, care a fost integral rambursat, iar în prezent nu are nici un credit în derulare.

Firma are un număr de 8 salariați.

Pentru a reinvesti profitul acumulat în acești 3 ani de activitate intenționăm să dezvoltăm activitatea firmei în domeniul producției agro-alimentare.

Ne propunem - în prima etapă - să punem în funcțiune o moară de cereale în localitatea Dragalina, județul Călărași.

În a doua etapă intenționăm să extindem activitatea productivă în domeniul producției de pâine și alte produse de panificație. Prezentul plan se referă numai la prima etapă a proiectului nostru și anume la punerea în funcțiune a morii de cereale.

Moara va funcționa:

- în regim de producție – pentru făină de grâu și porumb din cereale achiziționate, făina urmând a fi vândută en-gros;
- în regim de prestări servicii – va măcina cereale pentru locuitorii din zonă, cu plata în natură, sub formă uium.

Afacerea are reale șanse de reușită deoarece:

- există o cerere în creștere pentru produsele și serviciile pe care le vom oferi: poziția geografică asigură o bază largă de aprovizionare cu materii prime, comuna fiind situată într-o zonă cerealiară și există posibilități de desfacere datorită rețelei relativ dezvoltate de drumuri și căi ferate;

- există perspective largi de dezvoltare a afacerii atât în amonte – prin arderea unor suprafețe de teren agricol și cultivarea grâului și porumbului – cât și în aval – prin punerea în funcțiune a unor linii de panificație, patiserie, paste făinoase.

3. PIAȚA

3.1. Situația pieței

Conform tradiției, în România se consumă cantități apreciabile de pâine (minim o jumătate de pâine zilnic pe cap de locuitor, adică 200g de făină), spre deosebire de țările din Europa de Vest, unde este preferat cartoful. Deși la noi se produce suficient grâu pentru a acoperi nevoile populației (existând chiar și surplus), totuși se importă făină, aceasta ajungând pe piață la un preț mai mare decât cea autohtonă.

Făina din import (Ungaria, Franța, Turcia), datorită conținutului de gluten – minim 28, este preferată de către specialiștii în panificație celei autohtone, cu conținut de gluten 20-24.

Glutenul este o substanță albuminoidă, moale, elastică, vâscoasă și cenușie, care se găsește în boabele de cereale, mai ales în cele de grâu, și determină proprietățile de panificație ale țării, dând porozitate pâinii. Conținutul de gluten depinde de erbicidarea culturilor de grâu, de condițiile de depozitare etc.

Cerealele sunt prelucrate de industria de morărit și panificație. Procesul tehnologic de fabricație a produselor depinde în mare măsură de calitatea cerealelor, respectiv de calitatea glutenului din grâu care determină calitatea produsului obținut.

- Făina cu conținut mai mare de gluten este de mai bună calitate și este folosită pentru produse de panificație superioare.

- Conținutul redus de gluten conferă produselor de panificație un volum mai mic, forma aplatizată și o durată scăzută de menținere a prospețimii.

- Glutenul suficient de elastic și extensibil asigură obținerea produselor bine dezvoltate, cu porozitate fină și uniformă, cu pereții porilor uniformi.

- Glutenul excesiv de rezistent conduce la obținerea de produse nedezvoltate și cu miezul dens.

Conform standardelor, grâul pentru vânzare are greutatea hectolitrică minim 75 Kg, corpuri străine maxim 3%, umiditate 15%, conținut de gluten minim 20. Se consideră grâul furajer cel cu greutate hectolitrică sub 75 Kg și conținut de gluten sub 20.

Pe piața românească, în condițiile unei extracții de 50-60% pentru făină, soiurile de grâu au un conținut între 21 și 24 gluten. Se poate ajunge la 28% gluten, dar folosind un randament foarte mic.

Morile existente, în general, fac un singur tip de făină, cu grad de extracție între 50 și 70% (în funcție de calitatea grâului). Capacitățile variază de la minim 150 Kg grâu, mori de capacitate mică, la 800 Kg grâu (mori de capacitate mare), prelucrat pe oră. O moară de capacitate medie (400 Kg grâu/oră) poate fi amplasată, în general, în comune sau sate, acoperind nevoile a 10.000 de locuitori, dar tot atât de bine poate funcționa și în orașe. Se adresează cu precădere producătorilor individuali, brutăriilor particulare cu capacitate mică și medie.

Întrucât făina reprezintă un produs de bază în alimentație, este de presupus că afacerea are șanse de reușită, deoarece există o cerere tot mai mare pentru produsele și serviciile oferite, datorită mișcării de populație de la orașe la sate și diversificării producției de panificație și făinoase.

Produsele obținute sunt făina de grâu, mălaiul de consum și tăratele de grâu și de porumb. Pentru măcinarea porumbului este necesar un echipament de măcinat adiționat opțional morii de grâu.

Activitatea la o moară de grâu acoperă sectorul producției și al serviciilor, deservind locuitorii din zonă, prestate cu plata în natură sub formă de uium până la 25% (uium = partea din grâu cu care clientul plătește măcinarea).

3.2. Clienții:

Clientela pe care o vizăm se împarte în patru categorii:

A) Pentru activitatea de producție, va fi formată din:

a) Brutăriile satești și orașenești din zonă, precum și firmele de comerț en-gros.

Acești clienți vor cumpăra făina en-gros, pe baza unor contracte ferme. Am primit până acum cereri de ofertă de la 3 firme de comerț en-gros din două județe. S-a contactat și brutăria satească existentă într-o comună vecină, care și-a exprimat interesul pentru aprovizionarea cu făină de la moara noastră. În Slobozia există două brutării de, care acum se aprovizionează de la unica moară a orașului și cărora le-am transmis oferta noastră și a fost apreciată mai avantajoasă decât cea a morii existente.

b) Populația din orașul Slobozia.

O parte din producția de făină va fi desfăcută en-detail prin magazinul firmei. Din experiența de până acum, considerăm că pentru cererea existentă, vânzări de o tonă de făină pe lună vor putea fi realizate cu ușurință.

B) Pentru activitatea de prestări servicii de morărit, clientela va fi formată din producătorii agricoli locali, care posedă importante cantități de grâu și porumb, pe care doresc să le prelucreeze pentru valorificare pe piața țărănească și pentru consumul propriu.

Comuna Dragalina are 8000 locuitori, iar în comunele vecine, pe o rază de 10 Km, sunt 15.000 de locuitori.

C) Pentru vânzarea țărâței, care este un produs secundar, am contactat fabrica de nutrețuri combinate situată într-o comună vecină, la 10 Km distanță de comuna Dragalina.

Din informațiile noastre, FNC Scăieni are un necesar mare de materii prime și întâmpină probleme în aprovizionare, deci ne așteptăm să vindem întreaga cantitate de țărâță pe care o vom avea disponibilă.

3.3. Segmentul de piață:

Moara va fi amplasată în comuna Dragalina, județul Călărași, situată la 15 Km sud față de orașul Slobozia, într-o zonă propice culturii grâului. Comuna beneficiază de legături rutiere și C.F.R. bune cu localitățile învecinate. Pe o rază de 10 Km. sunt 5 comune, cu o populație totală de cca. 15.000 de locuitori.

Din constatările făcute, o gospodărie țărănească macină lunar cca. 30 Kg de cereale pe membru de familie.

Estimativ, această piață are capacitatea de a absorbi un volum de 8280 tone cereale pe an:

$(15.000 + 8.000) \text{ persoane} \times 30 \text{ Kg cereale/lună} \times 12 \text{ luni/an} = 8.280 \text{ tone.}$

Dacă am prelucra toată această cantitate de cereale, ea ne-ar aduce o cantitate de 1656 tone cereale din uium (20% x 8280t).

Transformând această cantitate de grâu în făină și vânzând-o la preț en-gros, ne-ar aduce un venit de aproximativ 400 mii euro.

$(1656t \times 70\% \text{ extracție} \times 0,345 \text{ euro/Kg} = 399\,924 \text{ euro}).$

S-a prevăzut să prelucrăm numai 832 tone de grâu pe an. Aceasta înseamnă aproximativ 10% din cererea existentă pentru aceste servicii.

Prelucrarea acestei cantități de grâu ne va aduce un venit de 135,5 euro pe an, incluzând aici și încasările din vânzarea tărâței rezultate.

Din informațiile obținute de la Direcția de specialitate, reiese că în județul Călărași capacitatea de măcinare (exprimată în tone/1.000 locuitori) este de 0,47 – deci sub media pe țară, care este de 0,53. De asemenea, capacitatea de panificație a județului (exprimată în tone/1.000 locuitori) este de 0,35 – sub media pe țară, care este de 0,51. Deducem că există o cerere clară pentru produsele și serviciile pe care le oferim. Concluzia este întărită și de lipsa de făină din magazine, precum și de solicitările la morile de grâu și centrele de pâine.

3.4. Concurența

În zonă există două mori de grâu cu tehnologii vechi, situate la 15 și respectiv 20 Km distanță, care lucrează în regim de prestări de servicii. Acestea nu acoperă necesarul de morărit din comunele limitrofe. Ambele sunt proprietate de stat, cu toate deficiențele organizatorice cunoscute. Producătorii care apelează la serviciile acestora sunt nemulțumiți de calitatea făinii obținute, precum și de lipsa de promptitudine a serviciilor lor.

Singura moară care are producție de făină este cea de la Slobozia. Aceasta aprovizionează fabricile de pâine din oraș, fără să acopere complet necesarul de făină al orașului.

Comparativ cu această concurență, activitatea pe care o organizăm va fi mai bună, deoarece:

- utilajele pe care le vom achiziționa sunt moderne, de productivitate înaltă și asigură produse de calitate superioară;
- proprietarul se va ocupa personal de conducerea activității, va urări promptitudinea în prestarea serviciilor, evitarea risipei, a dezordinii, ritmicitate în aprovizionare;
- se vor oferi condiții de plată mai avantajoase decât concurența;
- se va asigura transport persoanelor care achiziționează cantități mai mari de 50 kg de făină și care nu dispun de mijloace de transport.

3.5. Analiza SWOT

Din analiza făcută în cadrul societății s-au desprins următoarele:

a) Puncte tari:

- personalul angajat (2 morari cu o îndelungată experiență 1 electromecanic și 2 muncitori necalificați) care au fost instruiți și testați la locul de muncă;
- există posibilitatea să obținem grâu de bună calitate de la producătorii individuali;
- infrastructura teritorială este favorabilă atât pentru transportul feroviar, cât și cel auto;

b) Puncte slabe:

- funcționarea morii în primul an la numai 75% din capacitatea de producție;
- eforturi suplimentare pentru câștigarea încrederii în cadrul furnizorilor și clienților;
- c) Ocazii favorabile:
 - deschiderea unei brutării noi în orașul Slobozia, precum și a altor câteva centre cu produse de panificație (covrigi, gogoși, prăjituri);
 - facilitățile acordate întreprinderilor mici și mijlocii, programe gratuite de consultanță precum și acordarea de credite cu dobândă relativ redusă;
- d) Amenințări:
 - condițiile meteorologice nefavorabile pot afecta producția cerealică micșorând-o sau deprecind-o; În aceste condiții, pot apare probleme la achiziționarea grâului (la calitate și la preț), la procentul de extracție a făinii; moara nefiind utilizată la capacitatea ei reală, scade cifra de afaceri.

3.6. Mixul de marketing

3.6.1. Produsele și serviciile

Produsul principal care va fi oferit este făina albă pentru panificație tip 680. Un alt produs care poate fi obținut este mălaiul obișnuit. Ca produse secundare se vor obține tărața de grâu și de porumb. Moara poate fi reglată și pentru a produce griș.

Prețurile practicate în prezent pentru aceste produse sunt următoarele:

- | | |
|---|-------------|
| - făină albă de grâu pentru panificație | - 0,45 Euro |
| - mălai superior | - 0,53 Euro |
| - tărață | - 0,19 Euro |
| - griș | - 0,67 Euro |

Firma noastră intenționează să practice prețuri cu 10% sub acest nivel pentru desfacerea en-detail, iar pentru desfacerea en-gros, următoarele prețuri:

- | | |
|---|--------------|
| - făină albă de grâu pentru panificație | - 0,345 Euro |
| - mălai superior | - 0,38 Euro |
| - tărață | - 0,12 Euro |
| - griș | - 0,53 Euro |

Important pentru ca făina să aibă vânzare sigură este ca aceasta să aibă proprietăți bune de panificație, să aibă un procent redus de cenușă (deci să fie albă) și să fie păstrată în condiții corespunzătoare de umiditate.

Întrucât făina este un produs de bază în alimentație, este de presupus că în viitor consumul nu va scade, ci dimpotrivă, va crește, pe măsura creșterii populației și diversificării producției de specialități făinoase.

Serviciile prestate vor consta în măcinarea grâului și porumbului adus de locuitorii din zonă. În prezent, astfel de servicii sunt prestate cu plata în natură, sub formă de uium, de până la 25% din cantitatea de cereale măcinată.

Firma noastră intenționează să practice un nivel de 20% pentru uium.

3.6.2. Prețul

Pentru stabilirea ofertei de preț al produselor (se exemplifică pentru 1 Kg de făină) se calculează costurile directe și indirecte și se adăugă procentul de profit.

A) Costurile directe

Luând în calcul procentajul de scoatere a făinii din grâu de 70%, rezultă că 1 Kg făină se scoate din 1,43 Kg grâu. Deci materia primă pentru a produce 1 Kg de făină este 1,43 Kg de grâu.

În ceea ce privește manopera directă vom lua în calcul salarizarea personalului care participă direct la procesul de producție.

- Salarii directe:

- 2 morari x 170 Euro/lună x 12 luni/an = 4080 Euro
- 2 muncitori necalificați x 100 Euro/lună x 12 luni/an = 2400 Euro
- 1 mecanic x 150 Euro/lună x 12 luni/an = 1800 Euro

Total salarii directe : 8280 Euro

CAS + șomaj, etc (32%) : 2649,6 Euro

Total : 10 929,6 Euro

- Numărul de ore lucrătoare într-un an este :

260 zile lucrătoare/an x 8 ore/zi = 2080 ore/an

- Costul unei ore directe de muncă este :

109 29,6 Euro/an : 2080 ore/an = 5,2546 Euro/oră

- Timpul necesar pentru fabricarea unui Kg de făină fiind de 0,003 ore, vom calcula manopera directă pe 1 Kg de făină :

0,003 ore x 5,2546 Euro/oră = 0,0157 Euro

Acum putem calcula costurile directe pe produs (1 Kg făină)

Materiale directe (grâu) 0,1716 Euro (1.43 Kg x 0,12 Euro/Kg)

Manopera directă 0,0157 Euro

Total costuri directe 0,1873 Euro

B) Costurile indirecte

Pe lângă aceste costuri directe, firma trebuie să suporte și alte costuri cum ar fi: întreținerea și funcționarea utilajului, utilități aferente, cheltuieli de desfacere, administrative, dobânzi la credite, etc.

Costuri indirecte:

- Energie electrică, apă, canalizare	3788 Euro
- Salarii indirecte (inclusiv CAS)	3168 Euro
- Cheltuieli desfacere – transport	3500 Euro
- Reparații întreținere, piese de schimb	1000 Euro
- Cheltuieli administrative	1000 Euro
- Asigurări	1200 Euro
- Amortizarea	5000 Euro
- Rata la credit (cu dobândă)	13 000 Euro
Total costuri indirecte	31 656 Euro

Având în vedere inflația, aceste costuri le vom înmulți cu un coeficient de creștere a costurilor (40%), care ține seama și de inflație, deci, vom avea totalul costurilor indirecte :

$$31\ 650 \times 140\% = 44\ 318,4 \text{ Euro}$$

Aceste costuri le vom diviza la numărul de kilograme de făină estimat a fi realizat pe un an :

$$2080 \text{ ore funcționare/an} \times 280 \text{ Kg făină/oră} = 582.400 \text{ Kg făină/an.}$$

Pentru acest an estimăm o producție de 500.000 Kg făină. Aceasta va implica costuri indirecte pe 1 Kg făină, astfel:

$$44\ 318,4 \text{ Euro/an} : 500.000 \text{ Kg făină/an} = 0,0887 \text{ Euro/Kg făină}$$

Acum putem calcula costul de realizare a 1 Kg făină:

Costuri directe	0,1873 Euro
Costuri indirecte	0,0887 Euro
Total cost/1 Kg făină	0,276 Euro

C) Stabilirea prețului

Cunoscând costurile totale stabilirea prețului de ofertă va ține cont și de alte elemente precum:

- prețurile practicate de concurență;
- mărirea prețului pe care cumpărătorul este pregătit să-l plătească pentru produs;
- compararea cu prețurile practicate la produsele similare fabricate.

Ne propunem ca firma trebuie să obțină un profit de 25%.

Costuri totale	0,276 Euro
Profit 25%	0,069 Euro
Preț de vânzare	0,345 Euro/1Kg făină

Specificăm că nu înseamnă că 25% din vânzări revin firmei ca profit. Rata profitului este de 20% (690/3450) și este condiționată de prețul cu amănuntul, cel menționat.

3.6.3. Promovarea și distribuția

Deoarece desfacerea produselor va fi asigurată în special en-gros, unui număr limitat de clienți, nu considerăm necesară o campanie de promovare largă. Preferăm să contactăm direct clienții potențiali.

În ceea ce privește comerțul en-detail, magazinul firmei are un vad destul de bun, destul de cunoscut, deci nu este necesară o reclamă suplimentară.

Pentru prestările de servicii, considerăm că cea mai bună formă publicitară va fi asigurarea unei calități superioare a făinii produse și menținerea promptitudinii în prestarea serviciilor de morărit.

4. ORGANIZARE ȘI CONDUCERE

4.1 Procesul de producție

Ciclul de producție constă în următoarele etape:

- achiziționare grâu
- triere
- decojire
- măcinare
- extracție
- măturare (stocare 4-5 zile)
- ambalare
- livrare.

Stocul de grâu necesar pentru asigurarea ritmicității producției va trebui să acopere capacitatea de măcinare pentru 10 zile, adică 100 tone. În mod corespunzător vor fi dimensionate depozitele de grâu și capitalul necesar pentru achiziții. După acumularea unui stoc de făină realizat în 4-5 zile (necesare pentru măturarea făinii), livrarea către beneficiari se va face zilnic.

În regim de servicii, măcinarea grâului adus de clienți și livrarea făinii se vor face pe loc, fără perioade de așteptare. Manevrarea sacilor va fi făcută de către clienți.

UTILAJUL NECESAR

Din studiile efectuate, am ajuns la concluzia că moara cea mai potrivită este o moară cu 3 valțuri, cu o capacitate de prelucrare de 400 kg/oră, asigurând un procent de extracție de 70-80%, care funcționează la o putere de 22 KW. Prețul estimativ solicitat de producător, inclusiv instalarea și punerea în funcțiune este de 20 000 Euro. Moara ocupă o suprafață de 14 mp, are o înălțime de aproximativ 5 m și o greutate de 2500 kg. Nu necesită fundație, fiind o construcție compactă instalată pe un cadru metalic.

Acest utilaj a fost selectat după analizarea a trei oferte similare, din următoarele considerente:

- prețul mai mic față de produse similare;

- condiții de livrare avantajoase – firma producătoare, S.C. Electrotimiș S.A., asigură montajul, punerea în funcțiune și pregătirea unui morar;
- posibilitatea achiziționării în leasing.

SPAȚII, UTILITĂȚI

Proprietarul deține un teren corespunzător și o clădire care, după renovare, poate fi folosită pentru amplasarea utilajului și amenajarea depozitelor.

Terenul necesită amenajări și împrejmuire. Va fi construit un spațiu de parcare suficient de larg (900 mp) pentru facilitarea accesului camioanelor și căruțelor până în apropierea morii

și va fi îmbunătățit drumul de acces până la șoseaua națională care trece prin comună, în lungime de 50 m. Aceste lucrări vor fi efectuate cu forțe proprii de către firmă.

Branșarea clădirii la sistemul de apă și canalizare al comunei este realizată, branșarea la linia electrică de curent trifazic, existentă în apropierea casei, urmând să fie făcută.

Pentru estimarea costurilor aferente acestor amenajări am contactat o firmă particulară de specialitate. Devizul estimativ pentru aceste lucrări se ridică la 4000 lei.

REGIMUL DE LUCRU

În estimările din prezentul plan de afaceri am pornit de la premisa – *pesimistă* - că se va lucra într-un singur schimb de 8 ore, timp de 5 zile pe săptămână.

4.2. Conducerea

Firma va fi condusă de proprietar și de un administrator.

Proprietarul va coordona întreaga activitate, va angaja și controla personalul, se va ocupa direct de problemele de producție, precum și de contractare pentru aprovizionare și desfacere.

Menționez că proprietarul este tehnician specialist în morărit și industrie alimentară, având o experiență de 15 ani într-o moară din localitatea Slobozia.

Administratorul va ține evidențele contabile și va supraveghea activitatea de achiziție și desfacere. Pentru această funcție am și contactat o persoană din comună, care are calificare de contabil și o experiență de 8 ani de magazioner gestionar, iar în prezent este șomer. Acesta va fi retribuit cu un salariu brut de 200 Euro lunar.

4.3. Personalul

Moara va fi deservită de 5 angajați, după cum urmează:

- 1 electromecanic;

- 2 morari;
- 2 muncitori necalificați (pentru însăcuire și încărcare)

Personalul va fi selectat dintre locuitorii comunei, instruit și testat la locul de muncă. Cu fiecare va fi încheiat un contract individual de muncă.

Pentru cele două posturi de morari (pe care le considerăm poziții cheie pentru asigurarea calității prestației și a producției) am contactat deja două persoane calificate și cu experiență în domeniu.

5. AVANTAJELE OFERITE COMUNITĂȚII

Activitatea propusă va fi un instrument de dezvoltare a comunității și de dezvoltare umană în același timp cu dezvoltarea economică.

Avantajele pe care le va oferi firma comunității sunt următoarele:

- având în vedere extinderea în amonte și în aval a activității de morărit, firma va oferi noi locuri de muncă șomerilor comunității sau indivizilor care nu sunt angajați la completa lor activitate de muncă;
- aprovizionarea cu bunuri se va face de la furnizorii locali (grâul de la producătorii individuali) oferindu-le acestora posibilitatea valorificării rapide și avantajoase a surplusului de cereale;
- asigurarea cu servicii și produse care nu au fost asigurate până în momentul de față: măcinarea grâului și porumbului, oferirea unor produse de patiserie diverse și de bună calitate (pe măsura dezvoltării afacerii);
- îmbunătățirea nivelului de trai al populației comunei. Firma intenționează să sprijine comunitatea în derularea unor proiecte la nivel local și anume:
 - introducerea gazelor naturale pentru fiecare locuință;
 - înlocuirea vechii centrale telefonice manuale cu una digitală automată de capacitate mai mare;
 - renovarea clădirii căminului cultural din comună și achiziționarea unui aparat de protecție;
 - îmbunătățirea bazei materiale din școala cu 10 clase a comunei.

Aceste avantaje vor fi oferite comunității după primii doi ani de funcționare a firmei, când investiția inițială va putea fi acoperită integral din profitul net.

6. PREVIZIUNI FINANCIARE

6.1. Necesarul de finanțare

Apreciem că întreaga investiție necesită un fond de 25 000 Euro din care:

- 4000 Euro pentru amenajarea spațiilor și terenului firmei – se pot acoperi din surse proprii;
- 1000 Euro pentru achiziționarea unei cantități de grâu suficiente pentru un proces fluent de producție (preț de cumpărare grâu: 0,12 Euro/Kg.) – din surse proprii;
- 20 000 Euro pentru achiziționarea utilajului – din credite bancare.

6.2. Venituri previzionate

Estimând că vom obține un venit de circa 135.530 Euro/an la un grad de utilizare a capacității de producție de 100%. În calcule am luat însă în considerație un grad de acoperire a capacității de producție de numai 75% pentru primul an și de 95% pentru următorii ani.

În estimarea veniturilor am pornit de la următoarele date:

- Regimul de lucru: - 8 ore/zi; - 260 zile/an
- Capacitatea de producție nominală: - 400 Kg. grâu/oră
- Randament (procent de scoatere):
 - 70% făina
 - 25% tărâță
- Preț de vânzare:
 - făină – 0,345 Euro/Kg
 - tărâță – 0,12 Euro/Kg.

Pentru simplificare, în estimarea veniturilor am luat în considerație numai producția de făină de grâu și tărâță aferentă - care vor reprezenta 50% din volumul fizic de cereale prelucrate – plus încasările provenite din vânzarea făinii și tărâțelor obținute din uiumul de 20% reținut pentru serviciile de morărit.

Deci cantitatea anuală de grâu prelucrat va fi:

$$400 \text{ Kg./h} \times 8 \text{ h} \times 260 \text{ zile/an} = 832 \text{ tone/an}$$

Volumul vânzărilor:

- Făină producție proprie:
$$832 \text{ t/an} \times 50\% \times 70\% \text{ proc. scoatere} \times 0,345 \text{ Euro/Kg.} = 100\,464 \text{ Euro}$$
- Tărâță producție proprie:
$$832 \text{ t/an} \times 50\% \times 25\% \text{ proc. scoatere} \times 0,12 \text{ Euro/Kg.} = 12\,480 \text{ Euro}$$
- Făină din uium:
$$832 \text{ t/an} \times 50\% \times 70\% \times 0,345 \text{ Euro/Kg.} \times 20\% \text{ uium} = 20\,092,8 \text{ Euro}$$
- Tărâță din uium:
$$832 \text{ t/an} \times 50\% \times 25\% \times 0,12 \text{ Euro/Kg.} \times 20\% \text{ uium} = 2496 \text{ Euro}$$

TOTAL

135 532,8 Euro.

6.3. Cheltuieli anuale de producție

Estimăm că pentru realizarea veniturilor sus-menționate se va cheltui o sumă de circa 92 500 Euro/an, la o capacitate de producție utilizată de 100%.

În evaluarea cheltuielilor de producție s-au inclus următoarele:

- Achiziție de grâu pentru 50% din capacitatea nominală de prelucrare:

Grâu achiziționat de la producători individuali sau asociații:

$400 \text{ Kg./h} \times 8 \text{ ore/zi} \times 260 \text{ zile/an} \times 50\% \times 0,13 \text{ Euro/Kg.} \times 50\% \text{ din total aproviz.} = 27\,040 \text{ Euro.}$

Grâu achiziționat de la ROMCEREAL

$400 \text{ Kg./h} \times 8 \text{ ore/zi} \times 260 \text{ zile/an} \times 50\% \times 0,11 \text{ Euro/Kg.} \times 50\% \text{ din total aproviz.} = 22\,880 \text{ Euro.}$

TOTAL = 49 920 Euro.

- Salarii directe:

$2 \text{ morari} \times 170 \text{ Euro/lună} \times 12 \text{ luni/an} = 4080 \text{ Euro}$

$2 \text{ muncitori necalificați} \times 100 \text{ Euro/lună} \times 12 \text{ luni/an} = 2400 \text{ Euro}$

$1 \text{ mecanic} \times 150 \text{ Euro/lună} \times 12 \text{ luni/an} = 1800 \text{ Euro}$

TOTAL SALARII DIRECTE : 8280 Euro

C.A.S. + șomaj, etc. (32%): 2649,6 Euro

TOTAL : 10 929,6 Euro

- Utilități

- energie electrică necesară pentru consum moară și iluminat:

$23 \text{ KW/h} \times 8 \text{ h/zi} \times 300 \text{ zile/an} \times 0,065 \text{ Euro/KW} = 3588 \text{ Euro}$

- apă, canalizare: 200 Euro

TOTAL : 3788 Euro

- Salarii indirecte:

$1 \text{ administrator} \times 200 \text{ Euro /lună} \times 12 \text{ luni/an} = 2400 \text{ Euro}$

C.A.S. + șomaj, etc. (32%): 768 Euro

TOTAL : 3168 Euro

- Cheltuieli desfacere-transport:

$250 \text{ curse/an} \times 14 \text{ Euro/transport} = 3500 \text{ Euro}$

Alte cheltuieli:

Reparații-întreținere și piese de schimb	1000 Euro
Cheltuieli administrative	1000 Euro
Asigurări	1200 Euro
Amortizarea - liniară	5000 Euro
Rata la credit – cu dobânda	13 000 Euro

TOTAL : 21 200 Euro

S-a prevăzut că în primii ani întregul profit să fie reinvestit, acesta reprezentând încă o rezervă pentru dezvoltarea activității.

Indicatorii financiari ai investiției prefigurează o situație financiară favorabilă, ceea ce permite să considerăm proiectul fezabil și profitabil.

6.4. Analiza pragului de rentabilitate.

Având în vedere costurile directe și indirecte calculate anterior pentru producerea unui Kg. de făină:

- Costuri directe (variabile) 0,1873 Euro/Kg. făină
- Total costuri indirecte (fixe) 44 318,4 Euro/an,

precum și prețul de vânzare (0,345 Euro/Kg.), pragul de rentabilitate calculat va avea următoarele valori:

$$PR_{Kg} = \frac{44318,4 Euro}{0,345 Euro / Kg - 0,1873 Euro / Kg} = 281.030 Kg \text{ făină}$$

$$PR_{Euro} = 281\,030\,Kg \times 0,345\,Euro/Kg = 96\,955,35\,Euro$$

Din calculele efectuate și din graficul pragului de rentabilitate se observă că moara va funcționa în zona cu profit a acestui grafic, cu o producție aproape dublă în comparație cu cea corespunzătoare pragului de rentabilitate: 500.000 Kg. făină pe an față de 281.030 Kg. pragul de rentabilitate.

De asemenea, 500.000 Kg. făină pe an nu reprezintă capacitatea totală de producție a morii (582.400 Kg. făină/an), în funcție de desfacere, putem mări sau reduce producția.

În cazul în care, datorită fluctuațiilor pieței, am avea o cerere, deci, o producție anuală mai mică de 281 tone, pentru a menține profitabilitatea firmei, pot fi reduse corespunzător costurile.