

Model de plan de afaceri pentru o fabrică de pelete

Context

Republica Moldova se confruntă cu provocări în domeniul energiei: cum putem asigura resurse de energie, cum putem crește siguranța furnizării de energie și cum putem reduce emisiile de gaze cu efect de seră. Bineînțeles, trebuie să asigurăm creșterea economică, dar, în același timp, trebuie să ne asigurăm că putem dezvolta societatea într-o manieră sustenabilă. Aceste imperative necesită acțiuni drastice în context internațional. Modificarea mixului de combustibili este o opțiune de reducere a dependenței de combustibili fosili. Energia regenerabilă este o soluție.

Mai multe inițiative la nivel politic, privind Energia Regenerabilă cu obiectivul 20% pentru 2020, susțin nevoia în creștere de a trece de la o societate bazată pe combustibili-fosili la o societate bazată mai mult pe energie regenerabilă. Bioenergia este o componentă esențială pentru îndeplinirea obiectivelor până în 2020.

Master Plan-ul de Biomasă ne orientează spre furnizarea de energie sustenabilă, în care biomasa joacă un rol important. În cadrul Master Plan-ului de Biomasă am identificat rolul important pe care îl poate juca biomasa în mixul nostru de combustibili. Am identificat, de asemenea, cele mai importante părți implicate, din partea guvernului și industriei, și am definit rolul lor în dezvoltarea biomasei ca cea mai importantă sursă de energie regenerabilă disponibilă în Republica Moldova. Împreună putem îndeplini obligațiile UE cu privire la energie regenerabilă în 2020.

Introducere

Energy Bio Power S.R.L. s-a înființat în anul ca persoana juridică constituită în forma societății cu răspundere limitată.

1. Nume / date de identificare a agentului economic

1.1. Numele societății

În concordanță cu dovada privind disponibilitatea firmei nr. eliberată de Camera de Înregistrare a RM în data de, denumirea societății este **S.R.L.**

1.2. Date de identificare

Numele companiei:

Cod Unic de Înregistrare:

Cod fiscal:

Forma juridică de constituire: S.R.L.

1.3 Sediul companiei

Sediul social și punctul de lucru al societății este situat la adresa:
Societatea își va putea schimba sediul și va putea înființa sucursale, filiale, puncte de lucru, birouri, reprezentanțe, agenții oriunde în RM sau în străinătate numai în urma hotărârii Adunării Generale, cu respectarea dispozițiilor legale în vigoare.

1.4. Tipul activității principale

Conform nomenclatorului privind clasificarea activităților din economia națională – CAEN obiectul de activitate al societății este:

- Activitatea principală: **Activități de producție biomasă**
- Societatea va putea desfășura în subsidiar și alte activități precum:
 - Comercializare (vânzare) produse biomasă
 - Distribuție produse biomasă

1.5. Capitalul social

Asociații au hotărât ca societatea să aibă un capital social în valoare de lei, subscris și vărsat integral în numerar, la constituirea societății. Capitalul social al societății este integral privat și este asigurat de asociați prin aporturi în numerar sau/și, după caz, în natură.

1.6. Asociați

- - subscie % din capitalul social;
- - subscie % din capitalul social;
- - subscie % din capitalul social;

2. Conducerea și Personalul companiei

La conducerea firmei, se află cei asociați, cei asociați se vor întruni și vor adopta decizii în cadrul Adunării Generale a Asociaților (AGA). Societatea va fi administrată de unul sau mai mulți administratori, asociați sau neasociați cu puteri depline.

La data constituirii societății, administratorul acesteia este:

....., domiciliat în

Mandatul administratorului numit este pe o durată nelimitată cu începere de la data constituirii societății. Obligațiile și răspunderea administratorului sunt reglementate de dispozițiile referitoare la mandat și de cele special prevăzute de Statut.

2.1. Personalul

Schema de organizare și de personal aprobată de Adunarea Generală a Asociaților va fi ilustrată în tabelul nr. 1. Angajarea personalului societății se va face de către administrator pe baza contractelor individuale de muncă și a altor acte juridice prevăzute de lege. Cuantumul salariului administratorului se stabilește de către Adunarea Generală, iar cel al restului de personal, de către administrator în baza prevederilor legale.

Tabelul1. Necesarul de personal

Poziție	Nr. persoane	Studii	Durăță contract	Salariu
Administrator				
Contabil-șef				
Operator producere				
Șofer				
Muncitor necalificat				
Om de serviciu				

Astfel, firma va avea un număr total de salariați, dintre care:

- direct productivi (operator producere, muncitori necalificați)
 - indirect productivi (administrator, contabil, paznici, oameni de serviciu)
- Lunar, firma va plăti salarii nete în valoare de lei.

3. Descrierea activității curente a societății

Pe fondul situației energetice și a creșterii efectului de seră la nivel mondial, a apărut necesitatea implementării și în RM a unor soluții energetice alternative și eficiente din

punct de vedere economic. În acest sens societatea noastră comercială are în vedere desfășurarea unui proiect pentru brichete eco-friendly, care să folosească o tehnologie pentru valorificarea biomasei solide agricole și forestiere în vederea obținerii de energie curată și a reducerii emisiilor de gaze cu efect de seră. Biomasa reprezintă o soluție eficientă, regenerabilă și sustenabilă, aplicată cu succes de majoritatea țărilor europene, cu un potențial real de dezvoltare.

.....SRL este o companie care-și propune exploatarea unei piețe libere în acest moment în RM. Tipul de activitate ce și-l propune compania are pe lângă componenta economică și un dublu caracter ecologic. Produsul care va fi fabricat înlocuiește cu mare succes lemnul de foc utilizat pe scară largă în România, având o putere calorică sporită și posibilități sporite de stocare pe de o parte, iar pe de altă parte va rezolva problema deșeurilor de rumeguș rezultate din activitățile de prelucrare a lemnului (gatere, fabrici de mobilă, ateliere de tâmplărie etc.) deșuri deosebit de periculoase pentru mediul înconjurător. Succesul acestui tip de activitate este asigurat de mai mulți factori: premiera pe piața românească, cantitatea foarte mare de materie primă, cererea de combustibil solid utilizat atât în consumul casnic cât și în cel industrial.

Tabelul 2. Obiective/Previziuni

Obiective cuantificabile (indicatori țintă)	UM	2013	2014	2015
Cifra de afaceri				
Profitul				
Nr. de salariați				

* *Linia de fabricație va funcționa cu schimburi, cu câte persoane/schimb, și cu un schimb depersoane care să efectueze liberele și concediile.*

3.1. Produsele/serviciile

Compania va produce brichete din rumeguș și paie de diferite diametre și lungimi. În funcție de felul brichetei obținute, produsele vor fi destinate consumului industrial sau consumului casnic. Față de alte produse similare, brichetele produse de firma noastră se vor poziționa pe piața produselor de calitate superioară și vom oferi cel mai bun raport calitate/preț.

Brichetele și peleții sunt combustibili solizi, cu conținut scăzut de umiditate, obținuți din deșeurile lemnoase rămase după prelucrare (rumeguș, așchii de lemn sau chiar scoarță de copac), deșuri care sunt mărunțite, uscate și apoi brichetate cu ajutorul unei prese speciale. Rășinile și lianții existenți în mod natural în rumeguș au rolul de a menține brichetele compacte și, de aceea, ele nu conțin aditivi. Diferența principală dintre brichete și peleți este mărimea produsului, peleții fiind mai mici. În ultima perioadă a crescut cererea pentru acest tip de produse, nu numai la nivel industrial, dar

și în rândul persoanelor fizice. Datorită Proiectului Energie și Biomasa, multe familii vor implementa sisteme de încălzire pe bază de peleți și brichete, care înlocuiesc perfect lemnul de foc obișnuit și ard în toate locurile unde arde lemnul de foc obișnuit, adică în centrale termice pe lemn, în sobe de lemn, în sobe de teracotă, sau în șeminee.

Avantajele majore care derivă sunt:

- micșorarea volumului de stocare 12:1
- îmbunătățirea comportamentului de ardere cu o putere calorică mult mai ridicată în comparație cu lemnul (cu 38% până la 60% putere calorică mai mare față de lemnul de foc).
- creșterea volumului densității de energie în raport cu consumul de materie, îmbunătățirea și protejarea performanțelor cazanului (centralei)
- obținerea de resturi foarte puține după ardere și cazane mult mai curate (cenușa 0,5%...1%)
- ușurința în mânăuire (manipulare)
- îmbunătățirea caracteristicilor fizice (densitate, omogenitate)
- obținerea de materiale curate și prietenoase cu mediul înconjurător (ecologice 100%)
- lipsa aditivilor și a lianților chimici

3.2. Descrierea sumară a procesului tehnologic

Materialele și resursele folosite sunt: rumeguș, paie și energie electrică.

Produsul finit sunt brichetele din rumeguș/paie. Acestea se obțin prin presarea materiei prime, respectiv comprimarea fără liant a rumegușului, talașului, tocăturii cu granulare mărunță, paielor, deșeurilor vegetale, etc.

Procesul tehnologic include mai multe etape, dintre care le amintim pe cele mai importante: colectarea deșeurilor lemnoase (rumeguș / paie), fărâmițarea lor, depozitarea, sortarea, uscarea, brichetarea propriu-zisă, ambalarea și depozitarea brichetelor.

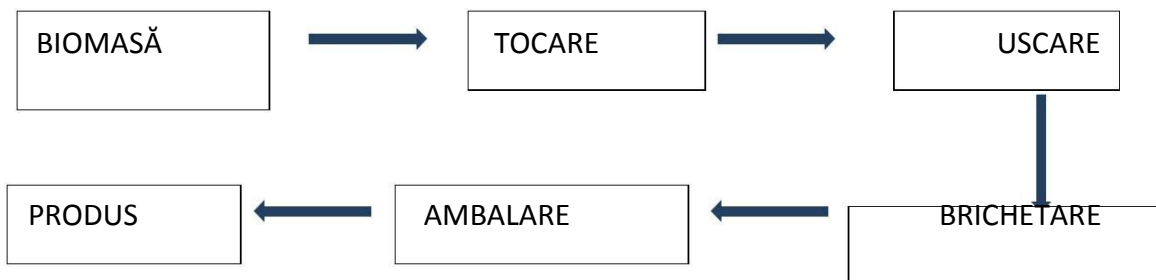


Figura 3. Diagrama de flux pentru obținerea brichetelor din rumeguș / paie

Ciclul de lucru al liniei începe de la dirijarea materiei prime (rumeguș, paie) cu ajutorul mașinii de încărcat către alimentatorul cu bandă cu răzuitor și reglare a vitezei de

alimentare. Din alimentatorul cu bandă, materia primă trece în separatorul de fracție groasă unde este separată prin cernere de bucăți mai mari de lemn, scânduri, pietre mari. Materia cernută este transportată la depozitul de materie primă umedă. Din siloz, materia primă umedă este transportată în uscător (dozarea materialului în uscător se face printr-un sistem automat, în funcție de umiditatea materiei prime). În procesul de uscare are loc diminuarea umidității, de la 55-60%, la 12-14%. Materia primă uscată trece prin separatorul pneumatic și cel magnetic (unde are loc separarea de mici impurități cum ar fi pietre, metal), în concasor (moară cu ciocane). Aici are loc mărunțirea la fracția corespunzătoare și omogenă. După mărunțire rumegușul este transferat cu transportorul pneumatic în silozul depozitului de materie primă uscată. Materia primă mărunțită este transportată din siloz la rezervorul tampon al preseii de brichetare, pentru a fi dozată, cu ajutorul sistemului de alimentare, în presa de brichetare, unde are loc procesul propriu-zis de presare a materiei prime în brichete. După ce iese din presa de brichetare, bricheta trece prin instalația de primire de 6-12 m lungime, în funcție de tipul de brichetă fabricat (industrială sau pentru șemineu). Apoi, bricheta răcită și întărită ajunge ori în concasor, din care cade automat în sac, ori în instalația de tăiere, pentru obținerea de brichete de aceeași lungime (10-30cm). Brichetele tăiate în fragmente egale sunt așezate pe banda mașinii de împachetat și ambalate în pachete de 5-15 kg.

Alimentarea cu combustibil a cuptorului uscătorului se face prin utilizarea deșeurilor rezultate (surcele din deșeuri de lemn, preferabil umed). Acestea sunt mărunțite cu ajutorul unui tocător și transportate în silozul de combustibil, de unde, cu ajutorul distribuitorului de combustibil, este alimentat cuptorul uscătorului.

3.3. Date privind principalele mijloace fixe

Conform ofertei transmise de furnizor, instalațiile de bază care compun linia de producție a brichetelor sunt următoarele:

- alimentatorul de încărcare cu bandă
- separatorul de fracție groasă
- depozitul de rumeguș umed
- uscătorul cu tambur
- separatorul pneumatic
- separatorul magnetic
- mașina de mărunțire cu bătător
- silozul de rumeguș uscat
- rezervorul tampon
- presa de brichetare
- instalația de primire
- linia semiautomată de ambalare în pachete de 5-15 kg

Pentru alimentarea cu combustibil a cuptorului uscătorului sunt necesare:

- tocător deșeu lemn
- siloz combustibil
- stație distribuție combustibil

Tabelul 4. Evoluția gradului de încărcare a capacității de producție.

Linie tehnologică	Capacitate maximă		Perioada de previziune		
			2013	2014	2015
Linie de producție brichete rumeguș/paie					

4. Piața actuală

Prin realizarea și comercializarea brichetelor din deșeuri vegetale la un preț competitiv, urmărim în primă fază cucerirea segmentului de piață local, format atât din persoane fizice cât și din companii comerciale sau instituții publice, nu atât din centrele raionale, unde există rețea de gaz, cât mai ales din localitățile rurale apropiate, unde nu există o astfel de rețea. În perioada imediat următoare, printr-o strategie de marketing corespunzătoare și o politică de promovare care să prezinte avantajele certe ale utilizării brichetelor, avem în vedere extinderea pieței și printre consumatorii care în prezent utilizează centrale cu alt tip de combustibili. În momentul de față există pe piață o ofertă diversificată de produse similare, dar în condițiile în care în apropiere există resurse de materii prime (rumeguș și paie de cereale), vom reuși ca prin raportul calitate/preț să ne asigurăm segmentul de piață optim în vederea realizării unei afaceri profitabile.

Spre deosebire de lemnul de foc, brichetele de rumeguș au o putere calorică sporită și un preț mai mic cu aproximativ 12%. A doua categorie de consumatori cărora li se adresează produsul companiei este formată din consumatori industriali. Sunt vizate acele tipuri de activități care folosesc drept combustibil lemnul de foc dar și alte tipuri de combustibil lichid sau solid. Performanțele produsului și raportul calitate/preț fac posibilă acapararea acestui segment de piață. Astfel, prin dispersia în teritoriu a capacităților de producție, piața va fi mult mai bine acoperită.

4.1. Sistemul de distribuție actual și previzionat

Pentru distribuția acestui produs putem opta pentru două variante: un sistem de distribuție propriu sau lansarea ofertei către distribuitorii de combustibili lichizi sau solizi pentru consumatorii casnici și industriali. Datorită dispersiei în teritoriu a

consumatorilor, crearea unui sistem de distribuție ar presupune costuri foarte mari, astfel încât opțiunea pentru cea de-a doua variantă este mult mai eficientă, costurile cu discount-urile acordate distribuitorilor fiind incomparabil mai mici decât cele ale unei distribuții proprii. Totuși, se poate face distribuție proprie pentru marii consumatori industriali.

4.2. Concurența

O parte din principalele firme care oferă produse identice sau similare pe segmentul de piață vizat de firma noastră, respectiv brichete din deșeuri lemnoase sunt:

-
-

După cum se poate observa, sunt mulți producători, cei enumerați fiind doar o mică parte, cu precădere cei care se află mai aproape de zona noastră. Acest lucru evidențiază, pe de-o parte că afacerea este profitabilă, iar pe de alta, că este nevoie de eforturi pentru a pătrunde și a ne menține pe piață. Pentru a ne îmbunătăți poziția pe piața de profil compania noastră are în vedere o campanie de publicitate și de asemenea încheierea de contracte cu marile centre comerciale. Comparativ cu prețurile practicate de concurență, compania noastră vine cu o ofertă de preț echivalentă cu cel mai mic preț de pe piață, ceea ce va reprezenta principalul avantaj pentru îmbunătățirea poziției pe piața de profil.

5. Prezentarea proiectului

Investiția presupune achiziționarea unei linii complete de brichetare, cu o capacitate de kg/h, renovarea halei de producție existente în patrimoniul companiei, unde se va amplasa linia de producție și în care se va face stocarea materiei prime (rumeguș/paie) și a producției de brichete. Compania își propune realizarea investițiilor din capital privat (aport propriu).

Tabelul 5. Dimensionarea investiției

Element de investiție	Furnizor	Nr. buc	Valoare totala fără TVA – lei
Linie producție			
Amenajare hală de producție (reparații, asigurare, utilități) și cheltuieli de instalare utilaje			
TOTAL			

*Durata de amortizare a utilajului este cuprinsă între 9-15 ani, ca urmare am luat în considerare o medie de 12 ani.

5.1. Planul financiar

În anul 2013, necesarul de resurse financiare pentru demararea afacerii este prezentat în tabelul de mai jos:

Tabelul 6: Bugetul de *Start-Up*

Articol cheltuieli	Valoare – lei
Cheltuieli cu amenajarea halei de producție	
Cheltuieli cu racordarea la utilități	
Cheltuieli achiziție utilaj	
Alte cheltuieli	

Cuquantumul total al investițiilor este de lei. Această sumă va fi acoperită din capitalul social al firmei, subscris de către asociații acesteia.

5.2. Buget operațional

Considerând că linia de producție va fi pusă în funcțiune la începutul anului, în bugetul operațional sunt prezentate cheltuielile necesare realizării producției, valoarea producției planificate, profitul preconizat în anul, precum și previziunile pentru următorii doi ani:

Tabelul 6. Planificare input-output

Cheltuieli – (exprimate în mii lei)	AN 20....	AN 20...	AN 20...*
Cheltuieli de producție directe			
Materii prime			
Materii prime auxiliare			
Manoperă (salarii + taxe și contribuții sociale)			
Energie			

Alte cheltuieli directe			
Total			
Cheltuieli generale administrație			
Administrație / management			
Alte cheltuieli generale administrație			
Total			
Cheltuieli de desfacere			
Cheltuieli pentru publicitate			
Cheltuieli ambalare, transport, distribuție			
Total			

GROS - TOTAL CHELTUIELI

* Pentru anul am luat în considerare o creștere de% a cheltuielilor față de

Venituri din producția realizată - mii lei	AN 20...	AN 20....	AN 20...
Brichete din rumeguș/paie			
Profit brut-sectie producție			

* Pentru anul 2015 am luat în considerare o creștere de 5% a prețurilor față de 2014.

Tabelele au fost realizate pentru varianta în care randamentul producției este de 80%.

5.3. Fundamentarea cheltuielilor și a veniturilor pentru producția de brichete

Tabelul 8. Cheltuieli

		Necesar / Zi		Necesar / Lună		Necesar / An	
Capacitate							
Mat. primă	tone						
	lei						
Mat. aux.	lei						
Manoperă	lei						
Energie	lei						
Alte cheltuieli	lei						
TOTAL	lei						

* Cost de producție (lei/tonă) la% din capacitate =

* Cost de producție (lei/tonă) la% din capacitate =

Din informațiile primite, rezultă că materialele auxiliare (inclusiv ambalajele) reprezintă circa% din costurile cu materia primă

5.3.1. Cheltuieli cu materia primă

Capacitatea maximă de producție a utilajului este de kg/h:

Având în vedere faptul ca materia primă trebuie supusă unui proces de diminuare a umidității și de separare de impurități, considerăm că pentru 1 tonă de brichete sunt necesare tone de rumeguș. Prețul materiei prime variază extrem de mult, de la cca lei/tonă, la lei/tonă + TVA.

Materia primă, constând în rumeguș și paie, va fi achiziționată de la fabrica de cherestea din, respectiv de la agricultorii din zonă.

5.3.2. Manopera

Costurile cu manopera reprezintă salariile + contribuțiile celor muncitori, întrucât coordonatorul face parte din personalul existent al firmei. Salariul lunar net pentru angajați este delei. Salariul + impozite + contribuții va fi de circa lei/lună, în total pentru cele persoane. Anual, firma va plăti salarii în valoare de lei.

Costul manoperei/tonă produs:

5.3.3. Energia

Conform ofertei tehnice pe care am primit-o de la furnizor, consumul de energie al utilajului este de \approx ...kWh, la V.

La producția nominală de kg/h, consumul de energie va fi de

..... kWh. Costul energiei pentru 1 tonă de brichete:

..... kWh/tonă x lei/kWh = lei/tonă

Tabelul 9. Veniturile posibil de realizat pe baza producției obținute

		Producție / zi		Producție / lună		Producție / an (20...)	
Capacitate							
Producție realizată	tone						
	lei						
Profit	lei						

Prețul brichetelor din rumeguș/paie variază între lei/tonă, inclusiv TVA. La calcularea valorii producției realizate, am luat în considerare un preț ce oferă raportul optim calitate-preț: lei/tonă, adicălei/tonă fără TVA.

6. Date privind piața potențială și promovarea produselor

Brichetele pot fi folosite în centrale termice casnice sau industriale, cu minime emisii în mediul înconjurător. Sistemele moderne de stocare, alimentare și ardere permit automatizarea completă a procesului, în condiții de siguranță, confort și protecție a mediului. Astfel, datorită puterii calorice și a compoziției omogene a acestora, brichetele pot asigura încălzirea în regim automat a unor locuințe, școli, sedii administrative pe o durată îndelungată, necesitând o aprovizionare la intervale relativ mari de timp (1- 3 luni). Brichetele pot fi utilizate în arzătoare speciale, cuptoare sau boilere-schimbătoare de căldură adaptate la arderea brichetelor, cu circuite de fum. O centrală de ardere a lemnului poate fi ușor adaptată la arderea brichetelor, prin adăugarea unor arzătoare externe, de înaltă performanță, cu randament ridicat și emisii minime. Se poate anticipa un potențial de creștere a cererii interne, mai ales printr-o popularizare intensă a acestui produs. Considerăm oportună o stimulare a orientării acestui produs spre piața internă. În acest moment, țara noastră are un ridicat potențial de utilizare a acestui biocombustibil datorită posibilităților de manipulare și transport pe întreg teritoriul țării. Comparativ cu alte resurse energetice, țara noastră are un potențial ridicat format din resurse de tip biomasă. De aceea, considerăm că un impact major în stimularea protejării mediului și în special a gazelor cu efect de seră ar fi încurajarea la nivel național a utilizării brichetelor în scop casnic. Având în vedere că firma introduce pe piața brichetelor produse cu un raport calitate/preț mai bun, pentru început piața țintă o reprezintă municipiul Miercurea Ciuc, împrejurimile acestuia și județul Harghita. Vizăm extinderea în întreaga țară, cu adresabilitate către:

- consumatorii casnici (în principal)
- consumatorii medii (mici societăți comerciale, instituții)
- consumatorii industriali

6.1. Desfacerea produselor

Strategia de vânzare prevede comercializarea produselor atât în mod direct, printr-un punct de desfacere propriu, cât și prin magazine de specialitate, pe bază de contracte de furnizare. Intenționăm ca, în acest din urmă caz, să impunem comerciantului vânzarea produsului nostru cu un preț maximal, recomandat de noi, din care să îi acordăm acestuia un discount, pentru a ne asigura că prețul final de vânzare nu este mărit artificial prin adaos comercial.

6.2. Politica de preț

Spre deosebire de lemnul de foc, brichetele de rumeguș au un preț mai mic cu aproximativ%, ceea ce asigură un avantaj net superior față de potențialii concurenți. În prezent, prețul cu amănuntul al brichetelor se situează între lei/tonă, inclusiv TVA, deci între lei/tonă fără TVA. Nivelul cheltuielilor ne permite să practicăm un preț avantajos (..... lei/tonă fără TVA), oferind astfel un raport foarte bun calitate/preț. din punct de vedere al prețului, brichetele de rumeguș domină net alți combustibili.

6.3. Acțiuni de promovare a vânzărilor

Promovarea produselor de rumeguș se va face prin două tipuri de campanii adaptate tipului de consumatori cărora li se adresează: consumatorii casnici și consumatorii industriali. Pentru consumatorii industriali, se va opta pentru o campanie directă și la distribuitori prin oferte dedicate și campanii de PR. Acest sistem va fi dublat de un ciclu de seminarii desfășurate de PBEM, unde vor fi invitați principalii potențiali consumatori din județul respectiv, cărora li se vor prezenta avantajele achiziționării produsului. Promovarea produsului către target-ul reprezentat de consumatorii casnici se va face printr-o campanie cu mai multe componente. În cazul acestui tip de consumatori, vom apela la publicitate, materializată prin difuzarea de materiale prin intermediul TV și Radio. Pentru difuzarea materialelor publicitare, vor fi selectate sloturile orare care ating target-ul format din persoane cu venituri medii și peste medie, cu vârste cuprinse între 25 și 60 ani. O altă componentă a campaniei dedicate consumatorilor casnici este sampling-ul cu produsul companiei realizat de caravane care străbat localitățile rurale, oferirea spre utilizare a produsului constituind principalul argument de promovare și vânzare. Calitățile superioare ale brichetelor de rumeguș comparativ cu produsele similare sunt principalul atu al vânzării, combinat cu o diferență semnificativă de preț. Datorită acestui fapt, sampling-ul este esențial, produsul trebuind să ajungă la îndemâna potențialilor cumpărători spre a fi testat. Acest lucru fiind îndeplinit, va fi garantat și succesul vânzării. Sampling-urile vor fi dublate de un ciclu de seminarii organizate la consiliile locale ale comunelor, seminarii în care vor fi prezentate avantajele utilizării brichetelor de rumeguș. Toată campania de promovare, atât cea pentru consumatorii casnici, cât și cea dedicată consumatorilor industriali, va fi susținută prin conferințe de presă, la care vor fi invitați atât jurnaliștii din presa centrală cât și cei din presa locală. Ideea centrală a promovării acestui produs va fi o analiză comparativă între produsul nostru și alți combustibili solizi sau lichizi, insistându-se pe superioritatea brichetelor de rumeguș atât din punctul de vedere al prețului cât și al calității lor. Persoanele ce formează target-ul vizat pentru vânzarea produsului nostru alocă o mare parte din venituri pentru combustibilul utilizat pentru încălzire și prepararea hranei. Aprovizionarea cu diverși combustibili constituie o problemă și datorită sincopelor în distribuție. din cauza acestui fapt, vom elabora un mesaj comparativ, brichetele de rumeguș câștigând

detașat bătălia prețului cu orice alți combustibili. Sincopele în distribuție se pot elimina datorită organizării defectuoase a canalelor de distribuție.

Tabelul 10. Cheltuieli de promovare

An	20...	20...	20...
Cheltuieli reclamă (..... % din producția realizată)			

7. Ipoteze și riscuri majore

7.1. Ipoteze privind principalele segmente de piață

Bioenergia poate fi utilizată în multe segmente de piață (electricitate, căldură, biocombustibili). Pentru a determina potențialul acestor segmente de piață trebuie luate în considerare următoarele aspecte:

Încălzirea rezidențială

Sobele folosind biomasa locală vor rămâne un consumator important, dar contribuția lor va scădea în timp deoarece randamentul noilor sisteme rurale de încălzire va crește.

Încălzirea centralizată (DH) și cogenerarea

Restul necesar de energie din biomasa rămâne de obținut prin intermediul tehnologiilor moderne de utilizare a biomasei, recomandate pentru România: încălzire centralizată locală pe biomasa solidă (ce utilizează boilere eficiente sau unități de cogenerare) și cogenerare pe bază de biogaz.

Co-combustia (arderea mixtă)

Co-combustia pe bază de biomasa trebuie încurajată doar pentru unități de cogenerare pe bază de cărbune. De asemenea, este discutabil dacă ar trebui încurajată co-combustia pe bază de biomasa în cazul centralelor termice, mari și ineficiente. Ținând cont de faptul că utilizarea combinată biomasa-carbuni poate duce la uzură mai rapidă a instalațiilor, trebuie luată în considerare doar promovarea tehnologiilor noi de co-combustie.

7.2. Riscuri majore

Neîndeplinirea condițiilor cerute în tratatele de aderare, precum și costurile deosebit de ridicate de acestea ar putea afecta economia. Acest lucru s-ar reflecta în mod negativ și în dezvoltarea economică a IMM-urilor și implicit, în activitatea de implementare a biocombustibililor: producere și desfacere.

Necunoașterea sau nealinieră la standardele impuse de Comunitatea Europeană de către agenții economici ar putea duce la pierderea poziției pe piață și chiar la falimentarea lor. Dacă IMM-urile nu vor conștientiza acest pericol, numărul celor care

vor dispărea de pe piață ar putea fi semnificativ, ceea ce ar avea repercusiuni și asupra activității noastre.

Anexe

Fișa postului: Muncitor necalificat

1. Denumirea postului: Muncitor necalificat

2. Se subordonează: Operatorului de producere

3. Pregătirea și experiența:

- Pregătire: fără studii speciale
- Cunoștințe: minime, referitoare la scopul activității sale și la desfășurarea procesului de producere
- Aptitudini: forță fizică, rezistență la efort

4. Responsabilități și sarcini:

- manevrarea materiei prime și a produsului finit în scopul efectuării tuturor operațiilor necesare prelucrării, depozitării și transportului

Fișa postului: Om de serviciu

1. Denumirea postului: Om de

serviciu **2. Se subordonează:**

Administratorului

3. Pregătire și experiență:

- Pregătire: fără studii speciale
- Cunoștințe: nu necesită cunoștințe
- Aptitudini: atenție la detalii, hărnicie, rezistență la oboseală

4. Responsabilități și sarcini:

- asigurarea curățeniei în fabrică
- curățarea utilajelor implicate direct sau indirect în procesul de producere

Fișa postului: Operator producere

1. Denumirea postului: Operator

producere

2. Se subordonează:

Administratorului

3. Subordonează: Muncitorii necalificați

4. Pregătire și experiență:

- Pregătire:
 - studii tehnice superioare
 - experiență anterioară în lucrul cu utilaje asemănătoare celor utilizate în compania noastră
- Cunoștințe:
 - cunoștințe solide în domeniul tehnic, capacitatea de a asigura desfășurarea procesului de producere în bune condiții
- Aptitudini:
 - atenție, inteligență, pricepere, calm, capacitatea de a coopera cu subordonații, dar și cu alți angajați

5. Responsabilități și sarcini:

- manevrarea utilajelor implicate în procesul de producere
- supravegherea derulării producției
- distribuirea de sarcini către muncitorii necalificați, aflați în directa lui subordonare

Fișa postului: Contabil-șef

1. Denumirea postului: Contabil-șef

2. Se subordonează: Administratorului

3. Pregătirea și experiența:

- Pregătire: studii superioare în domeniul contabilității, experiență anterioară de muncă
- Cunoștințe:
 - să posede cunoștințe în ceea ce privește sistemul organizatoric și financiar-contabil

- să posede cunoștințe în ceea ce privește legislația în vigoare privind domeniul financiar-contabil
- să probeze o bună cunoaștere a conducerii contabilității computerizate
- Aptitudini:
 - inteligență;
 - corectitudine, tenacitate, seriozitate, atitudine principială în relațiile cu oamenii
 - obiectivitate în aprecierea și analiza situațiilor economice, financiare și sociale

4. Responsabilități și sarcini:

- desfășurarea în mod eficient a activității financiar-contabile a societății în conformitate cu dispozițiile legale în vigoare
- asigurarea și gestionarea în mod eficient a integrității întregului patrimoniu al societății în conformitate cu dispozițiile legale în vigoare și normele sau reglementările interne ale societății.
- prezentarea rapoartelor economice administratorului, sau, în cazuri speciale, direct asociaților.

Fișa postului: Administrator

1. Denumirea postului: Administrator

2. Subordonați: operatorul de producere, contabilul-șef, muncitorii necalificați, șoferul, paznicii, oamenii de serviciu

3. Se subordonează: asociaților (AGA)

4. Pregătire și experiență:

- Pregătire:
 - studii superioare în administrarea afacerilor
 - experiență în domeniul administrativ
- Cunoștințe:
 - economice
 - în domeniul administrării afacerilor
 - în comunicare și relațiile cu angajații
- Aptitudini:

- inteligență, calm, capacitate de a lua decizii rapide, colaborare bună cu toți ceilalți angajați, abilitatea de a încuraja o atmosferă amicală, propice în interiorul companiei

5. Responsabilități și sarcini:

- supravegherea tuturor angajaților și a activității în ansamblu
- prezentarea rapoartelor de activitate și raportarea oricărei situații către asociați
- asigurarea comunicării interne și realizarea unei legături între conducere și personal.