



Elaborarea unui plan de afaceri la S.C. EGIS EVOTRADE S.R.L.

Developing a business plan at S.C. EGIS EVOTRADE S.R.L.

Mihaela Ivanov, Elena-Cornelia Munteanu, Mădălina Elena Deaconu

Faculty of Agrifood and Environmental Economics, Bucharest University of Economic Studies, Bucharest, Romania; ivanovmihaela19@ase.ro (M. I.); munteanuelena19@stud.ase.ro (E.-C. M.); deaconuelena17@stud.ase.ro (M.E.D.)

Rezumat: Transportul pe apă ca unul din cele mai vechi sisteme de transport, a apărut și s-a dezvoltat vertiginos datorită avantajelor pe care le are în raport cu celelalte categorii de transport (rutier, feroviar și aerian), respectiv emisii scăzute de CO₂, capacitatea de transport foarte mare rezultând costuri mici. În general, serviciile de transport persoane, expediții și transporturi de mărfuri conțin, pe deoparte, deplasarea acestora pe apă, iar pe de alta parte, servicii conexe de manipulare, depozitare, emitere de documente și decontare a tuturor serviciilor prestate. În particular, sunt servicii care au un caracter de unicitate datorită faptului că în județul Tulcea sunt zone în care accesul se poate efectua numai pe apă, au un caracter economic datorită cheltuielilor reduse din infrastructură și capacităților mari de transport. La nivel teritorial ITI Delta Dunării, activitatea de transport și agrement cu ambarcațiuni este o ramură în curs de dezvoltare, fiind stimulată de dezvoltarea altor ramuri ale economiei (turismul, activitățile de agrement), crearea de noi locuri de muncă și implicit creșterea economică. În paralel cu acestea, se va dezvolta și activitatea de reparare și întreținere a navelor și bărcilor, în prezent această activitate fiind sărac reprezentată. De aici se desprinde concluzia că sectorul de reparare și întreținere a navelor și bărcilor este în strânsă concordanță cu creșterea lui și variază direct proporțional cu dezvoltarea capacităților de transport pe apă din județul Tulcea și implicit din Delta Dunării.

Cuvinte cheie: plan de afaceri, transport pe apă, ambarcațiuni, motoare

Abstract: Water transport, as one of the oldest transport systems, appeared and developed rapidly due to the advantages it has in relation to other transport categories (road, rail and air), namely low CO₂ emissions, very high transport capacity high resulting in low costs. In general, the services of transporting people, shipping and transporting goods contain, on the one hand, their movement by water, and on the other hand, related services of handling, storage, issuance of documents and settlement of all services provided. In particular, they are services that have a unique character due to the fact that in Tulcea county there are areas where access can only be done by water, they are economical due to the low infrastructure costs and high transport capacities. At the territorial level of ITI Danube Delta, the activity of transport and leisure with boats is a developing branch, being stimulated by the development of other branches of the economy (tourism, leisure activities), the creation of new jobs and implicitly economic growth. In parallel with these, the activity of repairing and maintaining ships and boats will also develop, currently this activity is poorly represented. From this we can conclude that the ship and boat repair and maintenance sector is in close accordance with its growth and varies directly proportionally with the development of water transport capacities in Tulcea county and implicitly in the Danube Delta.

Keywords: business plan, water transport, boats, engines

Clasificare JEL: O180

Clasificare REL: 14D

Introducere

Domeniul de activitate în care activează firma EGIS EVOTRADE SRL, este o nișă de piață care nu este încă exploatată corespunzător, dar cu un mare apetit din partea clienților. Bărcile sunt considerate un lux, chiar un moft, de aceea clienții firmei sunt pasionații de navigație, pescuit, fotografii, bird – watching, plimbări prin Delta Dunării și Marea Neagră. Am analizat abordările conceptuale privind planul de afaceri, am definit afacerile și ce reprezintă un plan de afaceri, cât și rolul acestora în mediul economic. Am realizat o analiză diagnostic a societății Egis Evotrade S.R.L. surprinzând câteva aspecte ale activității desfășurate până în prezent, cât și un plan de afaceri în vederea construirii unei hale de servicii și reparații nave și bărci.

1. Abordări conceptuale privind planul de afaceri

Evoluția economiei din ultima perioadă de timp, a dus la apariția unor noi firme și a multor idei de afaceri cât și la dezvoltarea și modernizarea celor deja existente. Expresia plan de afaceri este regăsită în limbajul oamenilor de afaceri, al investitorilor și finanțatorilor fiind folosită în toate domeniile de activitate. În literatura universală afacerile reprezintă cumpărarea și vânzarea de produse și servicii pentru a câștiga bani (termen din literatura americană), cât și activitatea de a face bani prin producerea sau cumpărarea și vânzarea de bunuri sau furnizarea de servicii. În literatura de specialitate planul de afaceri reprezintă "un instrument al prezentului elaborat prin aproximații succesive utilizând experiența și realizările din trecut ale firmei, pentru a proiecta în mod realist calea spre viitor." Din perspectiva utilității, acesta este o hârtie scrisă care descrie în detaliu modul în care o afacere își definește obiectivele și felul în care poate să le îndeplinească. Business planul este o unealtă de conducere și de acțiune, care este realizată în mod rațional și coerent, care presupune o gândire și o viziune de viitor asupra dezvoltării unei afaceri, incluzând toate acele momente și fonduri care sunt necesare pentru atingerea lor, într-un termen fixat.

2. Analiza diagnostic

Tabelul 1. Evoluția indicatorilor economico-financiari la S.C. Egis Evotrade S.R.L.

	Cifra de afaceri neta	Profit net imobilizate	Datorii circulante	Active proprii	Active	Capitaluri (nr. Mediu)	Angajați
2014	196.011	53.983	1.125.839	159	1.018.600	54.983	2
2015	1.111.571	24.081	334.196	148.000	168.022	79.064	2
2016	1.094.154	71.887	375.507	721	490.999	150.951	2
2017	1.202.960	95.883	591.555	129.890	670.400	243.473	3
2018	1.446.632	107.454	1.059.615	131.547	1.244.257	350.927	2
2019	1.303.232	90.072	1.252.427	740.769	1.560.666	208.367	3
2020	1.442.907	83.763	1.057.275	1.158.570	677.408	292.130	4

Sursa: prelucrare proprie pe baza datelor de pe site

<https://www.listaфирme.ro>

Tabelul 2. Evoluția indicatorilor economico-financiari la S.C. Egis Evotrade S.R.L. în dinamică absolută și relativă în perioada 2016–2020

Nr.crt.	Indicator	UM	SB	T ₀ 2016	T ₁ 2020	Dinamica		%
						Δ T ₁ -T ₀	Δ T ₁ /T ₀ *100	
1.	Cifra de afaceri	lei	CA	1.094.154	1.442.907	348.753,0	131,9	31,87
2.	Profit net	lei	Prn	71.887	83.763	11.876,0	116,5	16,52
3.	Datorii	lei	D	375.507	1.057.275	681.768,0	281,6	181,56
4.	Active imobilizate	lei	Ai	721	1.158.570	1.157.849	160.689,3	160.589,32
5.	Active circulante	lei	Ac	490.999	677.408	186.409,0	138,0	37,97
6.	Capitaluri proprii	lei	CP	150.951	292.130	141.179,0	193,5	93,53
7.	Angajați	pers.	Ns.	2	4	2,0	200,0	100,0

Sursa: prelucrare proprie pe baza datelor de pe site

www.mfinante.ro, site-ul Ministerului Finanțelor Publice

În urma analizei efectuate putem observa o creștere a cifrei de afaceri cu 31,7 % în anul 2020, comparativ cu anul 2016, înregistrând o dinamică pozitivă, datorită creșterii vânzărilor, a creșterii activelor imobilizate, dar și a dublării numărului de salariați.

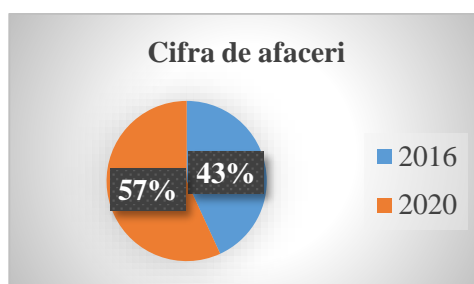


Figura 1. Comparație evoluție cifra de afaceri 2016/2020

Sursa: *Reprezentare grafică proprie*

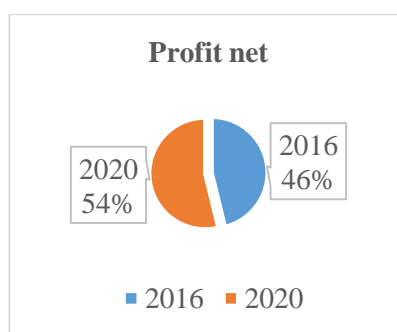


Figura 2. Comparație evoluție profit 2016/2020

Sursa: *Reprezentare grafică proprie*

În urma analizei efectuate putem observa o creștere a profitului net cu 16,52 % în anul 2020, comparativ cu anul 2016, înregistrând o dinamică pozitivă, datorită creșterii vânzărilor.

3. Elaborarea unui plan de afaceri la S.C. EGIS EVOTRADE S.R.L.

EGIS EVOTRADE S.R.L. beneficiază de o experiență de peste 13 ani în domeniul vânzării, reparațiilor și întreținerii ambarcațiunilor de agrement și comerciale pe piața din România, făcând parte din cel mai mare centru de vânzare și service ambarcațiuni din țară.

Firma este membră a clubului pasionaților de ambarcațiuni și motoare și beneficiază de un know-how și experiența celor mai buni profesioniști din acest domeniu. Are un loc de leader în mediul de profil, de altfel nu foarte generos reprezentat în prezent în România.

Proiectată pe principiul „all in one” și orientată către „satisfacerea clienților” EGIS EVOTRADE S.R.L. își propune să ofere clienților toate informațiile de care aceștia au nevoie cât și produsele, serviciile și logistica necesară în domeniul alegerii, achiziționării și exploatării ambarcațiunilor de orice tip.

Serviciile firmei sunt destinate celor curioși, celor începători, cât și utilizatorilor experimentați în căutarea identității și recunoașterea ei prin legătura pe care o are cu această comunitate, propunându-și să reunească pasionații de sailing, proprietarii de ambarcațiuni, împătimitii de pescuit, amatorilor de navomodelism sau sporturi nautice, idealul fiind acela de a deveni „Partenerul de navigație” al pasionaților și amatorilor conform motto-ului „Distracția ta este pasiunea noastră”.

EGIS EVOTRADE S.R.L. își propune să fie la curent cu noile tendințe din domeniu și să fie prezentă permanent pe șantierul naval cât și în showroom-urile românești în dorința de a aduce în contact clienții interesați cu oferta mondială de ambarcațiuni și motoare.

Realizarea investiției, presupune construirea unei hale pentru prestarea serviciilor de reparații și întreținere nave și bărci, cu pereți exteriori și acoperisul din panouri tristrat, tâmplărie din PVC, structuri care conferă o foarte bună izolare termică și totodată un necesar termic pentru încălzirea halei mai redus și implicit costuri mai reduse.

EGIS EVOTRADE S.R.L. se aliază la principiul general, de a consuma cât mai puține resurse și de a produce cantități mici de deșeurii, în condițiile îmbunătățirii serviciilor prestate. Astfel, societatea va asigura un ambient sănătos și confortabil (termic, vizual, acustic, calitatea aerului), prin utilizarea de soluții de încălzire moderne și eficiente, respectiv utilizarea surselor de energie regenerabilă - energia mediului prin utilizarea de pompe de căldură și energia solară prin utilizarea panourilor solare, pentru încălzirea apei menajere, respectiv preîncălzirea apei care intră în circuitul termic al pompei de căldură, pentru încălzirea spațiilor halei.

Viziunea și misiunea sunt elementele cheie în elaborarea strategiei firmei. Acestea trebuie definite cât mai bine, deoarece ele stau la întemeierea dezvoltării companiei.

Viziunea companiei EGIS EVOTRADE S.R.L. este dezvoltarea serviciilor de reparații și întreținere a navelor și bărcilor, activitate în plină creștere pe piața internă, datorită dezvoltării transportului pe apă și de agrement cu ambarcațiuni propulsate cu motor, expansiunii turismului în zona (pensiuni și agropensiuni) și implicit a cererii de servicii de reparare și întreținere a navelor și bărcilor. Prin crearea capacităților și tehnologiilor, a

dobândit de-a lungul ultimilor ani reputație și încredere, prin oferirea de servicii ireprosabile clienților. Această viziune, poate fi strâns legată și de alte activități viitoare, o putem considera o ramură, din care în viitor se pot bifurca și alte domenii de activitate.

Misiunea societății EGIS EVOTRADE S.R.L. este să înțeleagă nevoile clienților, să ofere siguranță serviciilor prestate prin furnizarea de soluții dintre cele mai adecvate, ținând cont că aceste servicii sunt destinate exclusiv deținătorilor de ambarcațiuni și care trebuie să satisfacă dorințele clienților săi.

Filozofia companiei EGIS EVOTRADE S.R.L. este susținută, cu dinamism și curaj, de experiența cumulată și dobândită de-a lungul anilor de către conducerea societății.

Evoluția dinamică a comportamentului și caracteristicilor mediului extern au condus la luarea de decizii strategice, începând cu dezvoltarea domeniului de activitate - servicii de reparații și întreținere nave și bărci, construirea halei și achiziționarea de echipamente performante și continuând cu îmbunătățirea permanentă a activității de marketing în scopul promovării activității, creșterea continuă a portofoliului de clienți, creșterea volumului lucrărilor executate către aceștia, precum și atragerea de noi clienți. În calitate de antreprenor, societatea a dovedit responsabilitate deplină în ceea ce privește fiecare aspect al stadiului de execuție al lucrărilor și continuând în viitor, astfel încât clienții societății să fie asigurați că beneficiază de cele mai bune soluții în materie de repararea și întreținerea navelor și bărcilor.

Acordarea unei atenții sporite necesităților clienților și adaptabilitatea la schimbările intervenite pe piață, asigură companiei încheierea unor parteneriate profitabile și creșterea cotei de piață - condiții „sine qua non” ale succesului în afaceri, iar creșterea satisfacției clienților asigură totodată și bunăstarea întregului personal angajat și creează în plus condițiile necesare creării de noi locuri de muncă.

Strategia firmei se bazează în primul rând pe calitatea serviciilor prestate. Politica în domeniul calității adoptată de către EGIS EVOTRADE S.R.L. are la bază atitudinea pozitivă față de solicitările clienților, seriozitatea în tratarea relațiilor cu clienții, precum și dorința de asumare a responsabilității față de obligațiile contractuale și legale. Calitatea reprezintă esența mișcării către o dezvoltare durabilă și sigură. Având în vedere aceste argumente, strategia administratorului a fost orientată spre realizarea de investiții semnificative pentru orizontul de timp apropiat.

Obiectivele societății sunt exprimate în orizont de timp și sunt concretizate prin:

- trasarea activităților planificate a fi realizate în perioada de implementare a proiectului cu impact asupra activității zilnice și atingerea obiectivelor programate - obiective pe termen scurt (micro);
- operationalizarea obiectivelor pe termen mediu (mezzo);
- rezolvarea globală a obiectivelor, adică unde se vor găsi beneficiarii, ce foloase va înregistra societatea, dar și comunitatea pe o perioadă mare de timp - obiective pe termen lung (macro).

Pe termen scurt, societatea își propune să-și mărească portofoliul de clienți, să presteze servicii de calitate și la termenele stabilite, încadrându-se în estimările de prețuri transmise cât și încasarea serviciilor și mărfurilor vândute, aceasta fiind o regulă de bază în asigurarea resurselor de finanțare a activității.

Pe termen mediu și lung, societatea are în vedere dezvoltarea permanentă a calității serviciilor oferite, plata furnizorilor, sporirea gradului de competitivitate, creșterea renumelui societății și realizarea unei imagini pozitive prin comportamentul exemplar în relația cu clienții și furnizorii și priceperea în activitatea întreprinsă. Astfel, fezabilitatea proiectului este demonstrată prin capacitatea de autosustținere a activității.

În esență, conceptul de dezvoltare durabilă a EGIS EVOTRADE S.R.L., este caracterizat prin următoarele elemente: eficiență, creștere, stabilitate.

Concluzii

În urma studiului realizat putem concluziona că întocmirea unui business plan este foarte utilă și ne poate da o imagine foarte limpede și clară asupra investiției pe care o are în vedere antreprenorul, deoarece planul de afaceri ne oferă o primă viziune asupra proiecției reale ale afacerii.

În ceea ce privește realizarea planului de afaceri pentru societatea EGIS EVOTRADE S.R.L. în vederea construirii unei hale pentru reparații și întreținere nave și ambarcațiuni consider că există următoarele avantaje:

- amplasarea construcției este foarte avantajoasă, astfel clienții vor ajunge cu ușurință;
- societatea se bucura de o cotă mare de piață, ceea ce ne arată ca există o bază solidă pentru dezvoltarea afacerii;
- domeniul în care activează firma este unul în creștere rapidă, pe piață existând numeroase firme care nu sunt dotate corespunzător, existând o nișă care trebuie exploatată, EGIS EVOTRADE S.R.L. fiind cu un pas înainte după implementarea investiției;
- societatea EVOTRADE S.R.L. deține know-how-ul necesar asigurării succesului, deoarece are experiența și calificarea necesară acestui domeniu, având personal calificat în domeniul nautic;
- conducerea societății este în discuții cu companii de renume internațional pentru reprezentarea în noul showroom a produselor deținute de acestea, toate având nevoie de o imagine cât mai bună în orașul și județul Tulcea;
- orientarea clienților către produsele și serviciile noastre, ambarcațiunile nemaifiind privite ca un lux, ci ca pe un bun de strictă necesitate în zona noastră de Delta Dunării și Marea Neagră;

Afacerea este realizabilă din patru puncte de vedere:

- din punct de vedere comercial construirea unei hale de reparații și întreținere nave și ambarcațiuni este realizabilă deoarece există o piață în care societatea își poate

desfășura activitatea și această piață de ambarcațiuni va crește în următorii ani exponențial;

- din punct de vedere financiar construirea unei hale de reparații și întreținere nave și ambarcațiuni este realizabilă deoarece societatea EGIS EVOTRADE S.R.L. contribuie cu surse proprii la realizarea investiției;
- din punct de vedere uman construirea unei hale de reparații și întreținere nave și ambarcațiuni este realizabilă deoarece, personalul societății EGIS EVOTRADE S.R.L. dispune de o înaltă calificare având certificările și cursurile necesare, determinare și capacitate de muncă, fiind acreditați de branduri de prestigiu din domeniul nautic;
- din punct de vedere managerial construirea unei hale de reparații și întreținere nave și ambarcațiuni este realizabilă deoarece, competența echipei manageriale a societății EGIS EVOTRADE S.R.L. este dată de valoarea și competențele manageriale, competențe acreditate de companii de renume internațional.

Referințe bibliografice

References

1. Farrell Larry C., 2012. *Cum să devii antreprenor. Dezvoltăți propria afacere*. București: Editura Curtea Veche.
2. Fried Jason & David Heinemeier Hansson, 2011. *Rework*. București: Editura Republica.
3. <https://2012books.lardbucket.org/books/creating-services-and-products/s15-01-purpose-of-the-business-plan.html>
4. <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>
5. Ilie Georgeta, 2019. *Intrumente de business*. București: Editura Universitară.
6. Kiyosaki Robert, 2020. *Mai presus de bani...echipa antreprenorului*. București: Editura Curtea Veche Publishing.
7. Mariotti, S., Glackin, C., 2012. *Antreprenoriat: lansarea și administrarea unei afaceri*. București: Bizzkit.
8. Pătărlăgeanu, S.R. Economia digitală din România: Prioritate pentru dezvoltarea economică. In Proceedings of the 25 de Ani de Reformă Economică în Republica Moldova: Prin inovare și Competitivitate Spre Progres Economic, Chișinău, Moldova, 23–24 September 2016; Volume 1, pp. 199–203.
9. Sirolli Ernesto, 2018. *Cum să începi o afacere care să-ți schimbe viața*. București: Editura Didactica Publishing House.
10. West Alan, 2000, *Planul de afaceri*, București: Editura Teora.