



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman
2014 - 2020

Axa prioritară 6 Educație și competențe

Obiectiv specific: OS.6.7, 6.9, 6.10

Titlul proiectului: " EU – ANTREPRENOR – creșterea participării studenților din categorii
vulnerabile la programe de studii de licență prin inovare antreprenorială"

Contract POCU/379/6/21/ cod proiect 125144

A.2.6. Inițierea și dezvoltarea unor parteneriate cu agenți economici pentru derularea unor
stagii de pregătire a personalului didactic învățare bazată pe proiecte reale și
elaborare/publicare de studii de caz (inițiative antreprenoriale de succes ale absolvenților de
studii de licență)

Studiu de caz

S.C. Servcom Amicii S.R.L





Societatea comerciala **SERVCOM AMICII S.R.L** este o persoană juridică română, organizată ca societate cu răspundere limitată înființată la data de 30.01.1991, având numărul de înregistrare la Registrul Comerțului J20/222/30.04.1991 și Cod unic de identificare fiscală 2152578/28.11.1992 înregistrare făcută în baza actului constitutiv și a sentinței judecătorești. Aceasta are sediul și domiciliul fiscal în orașul Uricani, strada Aleea Teilor, Vila D, parter, județul Hunedoara. Aceasta își desfășoară activitatea în conformitate cu prevederile din contractul de societate, ale statului de organizare și funcționare și ale legislației române. Durata societății este nelimitată începând cu data înregistrării societății la Registrul Comerțului din România.

Capitalul social este de 200 Ron divizat în 20 părți sociale a câte 10 Ron fiecare, el fiind subscris în întregime de asociați și este constituit din aport în numerar. Regimul juridic al proprietății, este proprietate privată 100%, sub forma societății cu răspundere limitată. Acesta poate fi majorat pe baza hotărârii adunării generale a asociaților, prin crearea de





părți sociale noi sau emiterea de noi părți sociale reprezentând aportul în natură sau în numerar ori prin utilizarea fondurilor de rezervă disponibile. Fondatorul entității este asociatul unic. Printre drepturile și îndatoririle acestuia se numără: desemnarea administratorilor, aprobarea bilanțului contabil, contului de profit și pierderi, destinația și repartizarea profitului, modificarea actului constitutiv, urmând procedura legală.

Obiectul de activitate principal înscris în statutul societății comerciale *SERVCOM AMICII SRL* este *Restaurante*, la care se desfășoară următoarele activități (cod CAEN 5610); **5610-Restaurante**- aceasta clasa include activitatea de asigurare a serviciilor de servire a mesei pentru clienți, fie ca sunt serviți stând la masă sau se servesc singuri dintr-un galantar cu produse, fie că mănâncă mesele preparate în incinta, că le iau acasă sau ca le sunt livrate la domiciliu. Include prepararea și servirea meselor pentru consumul imediat din autovehicule sau cărucioare fără motor, include activități din: restaurante, bufete expres, restaurante fast – food, pizzerii, unități de alimentație care servesc pentru acasă, vânzători ambulanți la tonete de înghețată, cărucioare mobile care vând mancare, prepararea hranei la standuri din piețe. Această clasă include de asemenea: activități ale restaurantelor și barurilor conexe transportului, atunci când sunt efectuate de unități distincte, altele decât unitățile de transport.

Această clasă exclude: vânzarea cu amănuntul a mâncării prin intermediul mașinilor automate.

Firma este plătitoare de TVA, optând pentru aplicarea sistemului de TVA la încasare, și se află în evidența autorității fiscale pentru contribuțiile și impozitele datorate aferente





salariilor personalului încadrat din data de 01.10.1993 și pentru plata impozitului pe profit de la 01.02.2013. Pentru o bună desfășurare a activității financiar - contabile, societatea are deschise conturi bancare la Trezoreria Petrosani, Banca Transilvania Sucursala Lupeni, BCR Sucursala Lupeni.

Durata de functionare a societății SERVCOM AMICII S.R.L. este nelimitată începând cu data înmatriculării în Registrul Comertului. Dizolvarea societății SERVCOM AMICII S.R.L. poate avea loc în următoarele situații: imposibilitatea realizării obiectului societății, pierderea a ½ parte din capitalul social dacă asociatul nu hotărăște reconstituirea capitalului, alte situații prevăzute de lege. Lichidarea societății se va face de unul sau mai mulți lichidatori desemnați de asociatul unic sau instanța judecătorească.

În prezent, „CASA AMICII” funcționează în Orașul Uricani, la poalele Munților Retezat, pe strada Aleea Teilor, Vila D, parter, dispunând de 170 de locuri în sală și pe terasa de vară drept o firmă prestatoare de servicii, din sectorul alimentației publice, restaurante, ce respectă tradiții, a patruns și să menținut în cadrul unei piețe cu o concurență foarte puternică și mai mult decât atât, să satisfacă în condiții superioare nevoile și cerințele clienților actuali și viitori, prin preocuparea permanentă de creștere, diversificarea și îmbunătățirea calității ofertei de produse și servicii. Având un specific tradițional, restaurantul este renumit pentru politica strictă de asigurare a calității serviciilor sale, reprezentând astfel satisfacerea exigențelor clienților printr-un meniu variat, de o calitate ireproșabilă, făcând din acesta un avantaj concurențial pe această piață . „**SERVCOM**





AMICII” este un loc destinat petrecerii timpului liber într-o atmosferă caldă, alături de cei mai buni prieteni.

Dacă în martie 1991 atunci când domnul Costel Stancu care ne-a fost și gazdă a avut ideea înființării acestui local, totul pare o simplă glumă, fără prea multe pretenții, în scurt timp datorită ambianței, serviciilor de calitate oferite și unei ospitalități desăvârșite, **SERVCOMAMICII** a devenit unul dintre cele mai cunoscute, apreciate și vizitate restaurante din zonă.

Structura organizatorică desemnează ansamblul persoanelor, al subdiviziunilor organizatorice și al relațiilor care se stabilesc între acestea astfel încât să fie asigurate premisele organizatorice necesare realizării obiectivelor întreprinderii. În cadrul S.C. SERVCOM AMICII S.R.L. structura organizatorică se compune dintr-un singur compartiment de conducere care cuprinde 1 post, și 4 compartimente operaționale: pregătire, aprovizionare, financiar - contabil și compartimentul food and beverage în care se regăsesc majoritatea posturilor din cadrul firmei. Între compartimentul de conducere și compartimentele de pregătire există o relație de autoritate, cele din urmă fiind subordonate primului, iar între compartimentele de food and beverage există relații de cooperare.

Societatea poate fi considerată ca fiind formată din două mari departamente:

- ❖ departamentul economic;
- ❖ departamentul de producție.

Departamentul economic este alcătuit din:

- Subdepartamentul comercial, care are funcția de legătură cu:





- clienții
- furnizorii
- Serviciul financiar – contabil
- care ține evidența încasărilor și plăților în relațiile societății cu terți și evidența resurselor interne
- care are ca responsabilitate evidențierea tuturor modificărilor din punct de vedere profesional cu angajații societății.

Structura departamentului de producție este alcătuit din:

- Departamentul de pregătire aflat în subordinea bucatarului șef;
- Departamentul food and beverage
- Departamentul de aprovizionare

Asociatul unic încasează în totalitate beneficiile și suportă în totalitate eventualele pierderi.

Conform prevederilor legale din Legea societăților comerciale nr.31/1990 republicată, administratorul firmei are următoarele atribuții: asigură coordonarea și supervizarea tuturor departamentelor din cadrul firmei, negociază contractele de muncă ale salariaților, încheie acte juridice în numele firmei, asigură respectarea reglementărilor legale, corectitudinea și păstrarea documentelor societății, îndeplinește alte sarcini care îi revin potrivit actului constitutiv și prevederilor legale.

Pentru a-și putea desfășura activitatea S.C. SERVCOM AMICII S.R.L. colaborează cu diverși furnizori și prestează servicii către clienți.



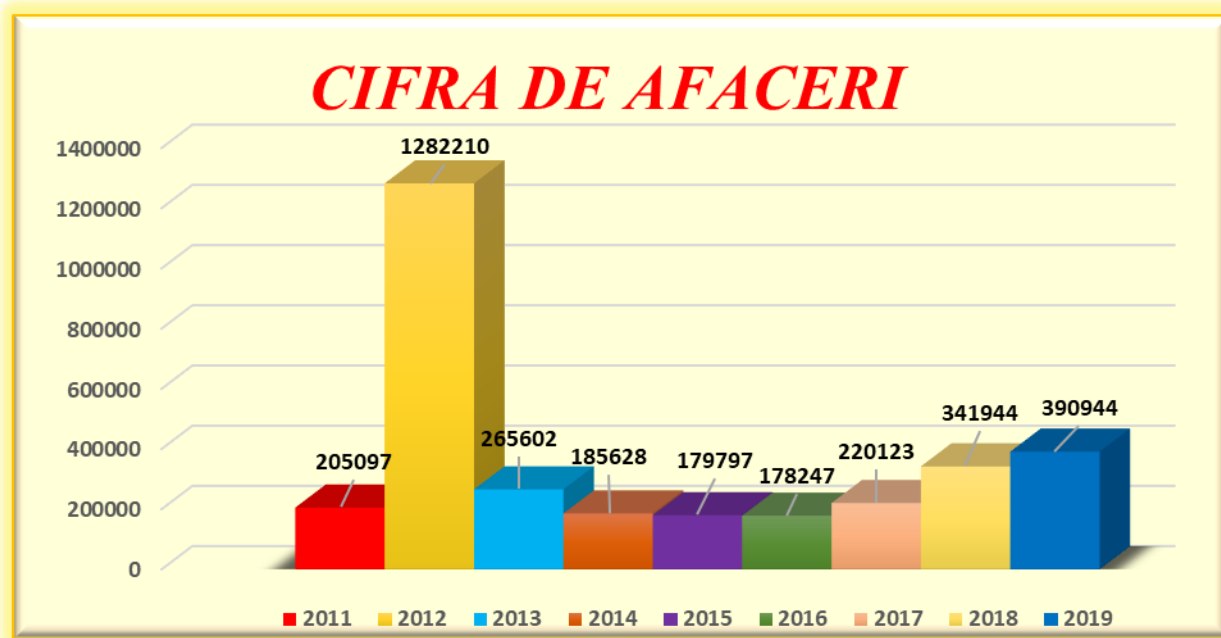


DUO EKART SNC
UNICARM SRL
SPEDIȚION CONTINENTAL SRL
BETY ICE SRL
COCA COLA CBC RO SRL
GERAICO PROD COM SRL
KALLAS PAPADOPOLOS SRL

În continuare voi evidenția evoluția principalilor indicatorii economico-financiar din ultimii ani ai societății, pe care îi voi prezenta sub formă grafică.

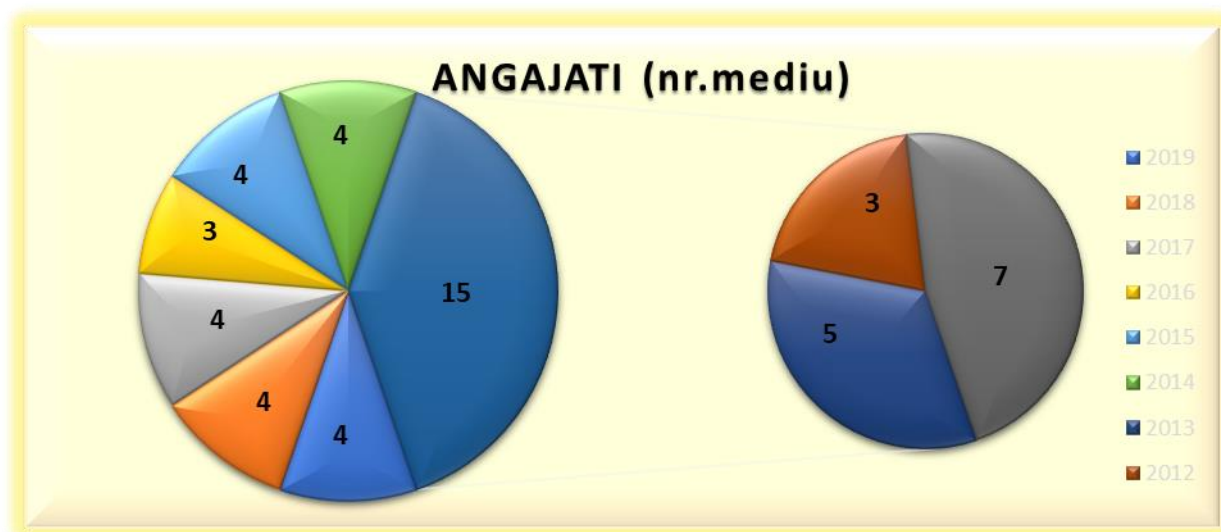


1. CIFRA DE AFACERI



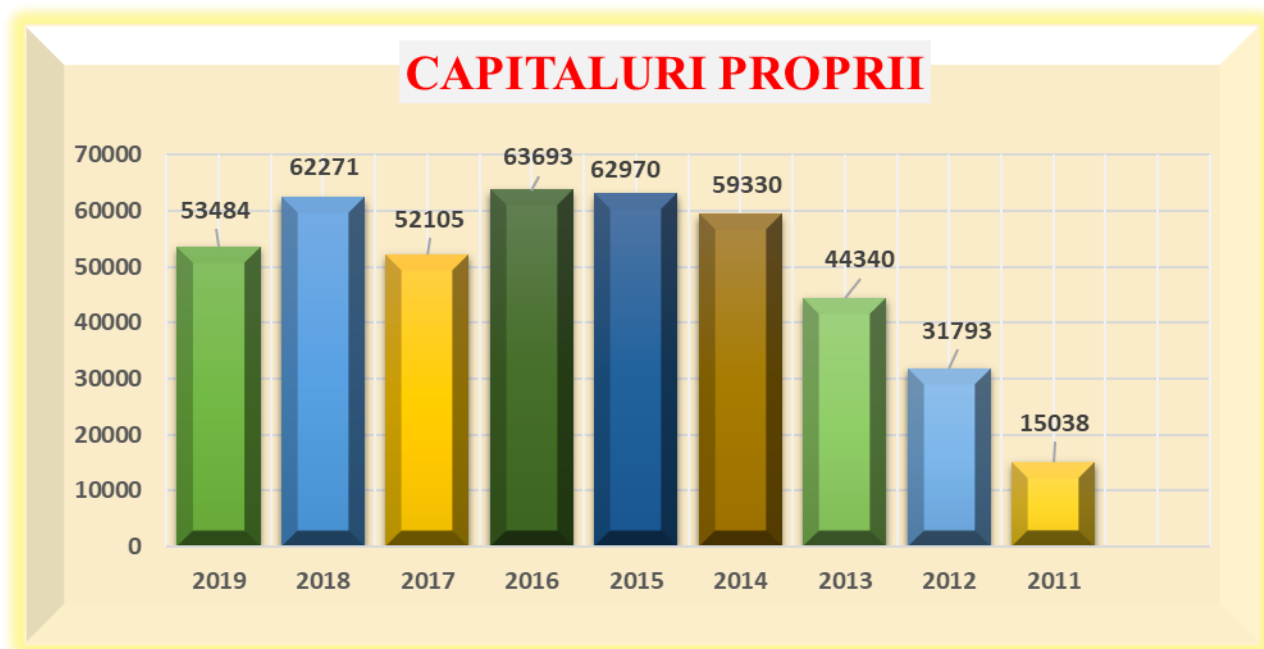
La S.C Servcom Amicii S.R.L factorii care influențează *cifra de afaceri* sunt: veniturile din activitatea de restaurant. În urma studiului efectuat asupra evoluției performanțelor economice ale entității economice se observă o valoare foarte mare în anul 2012 după care cifra de afaceri s-a menținut la o valoare constantă.

2. PERSONAL



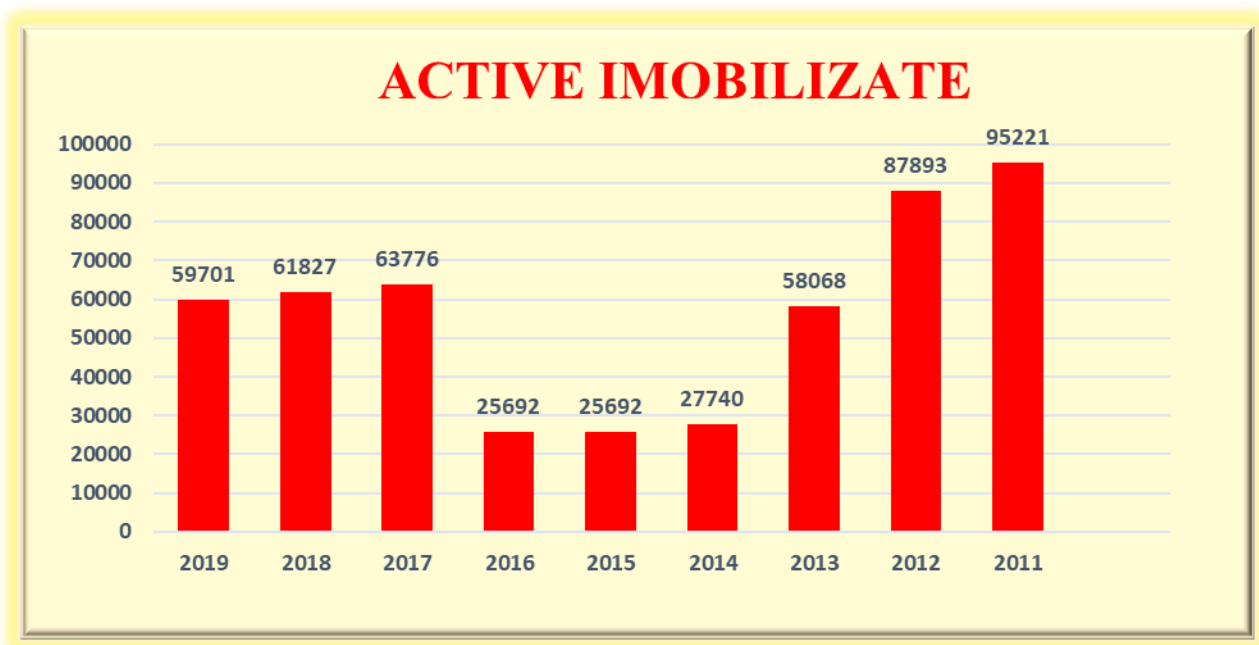
În ceea ce privește angajații, se observă o menținere aproape constantă în rândul acestora, cel mai mare număr al acestora fiind în 2015.

3. CAPITALURI PROPRII



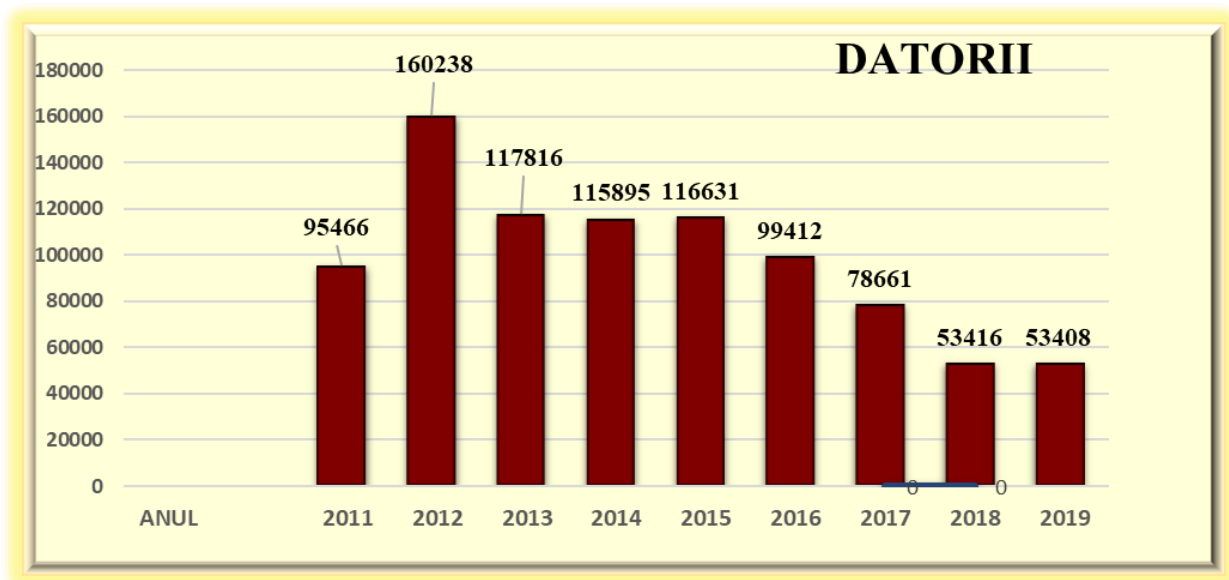
În ceea ce privește capitalurile proprii acestea au cunoscut în general o creștere constantă ca urmare în special a menținerii capitalului social și a unor rezultate constante a activității cu mici fluctuații.

4. ACTIVE IMOBILIZATE



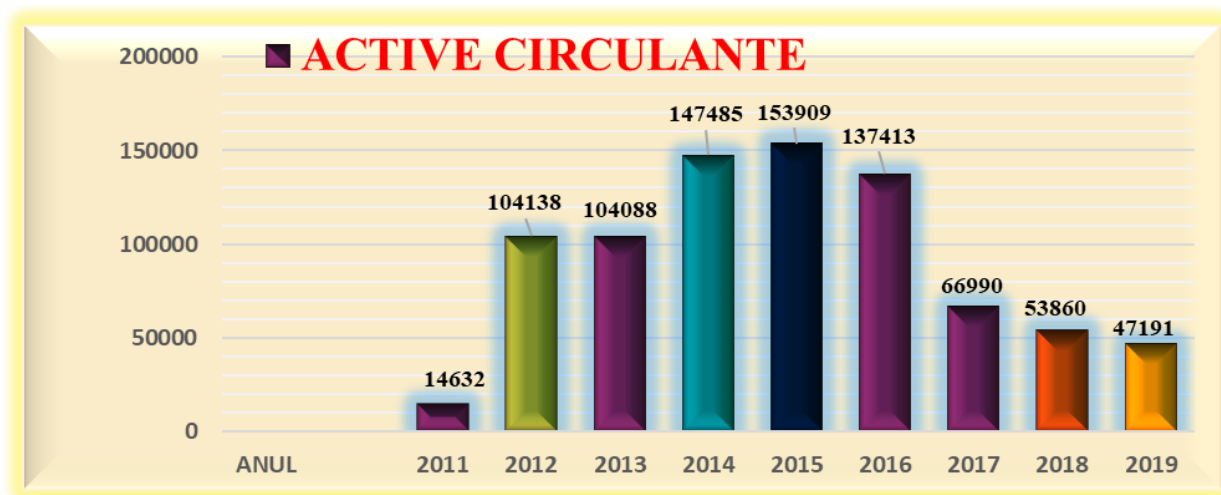
În ceea ce privește activele imobilizate, acestea au o cunoscut o scădere începând cu anul 2014, urmând apoi din nou o creștere datorită achiziției de noi echipamente pentru bucătărie .

5. DATORII



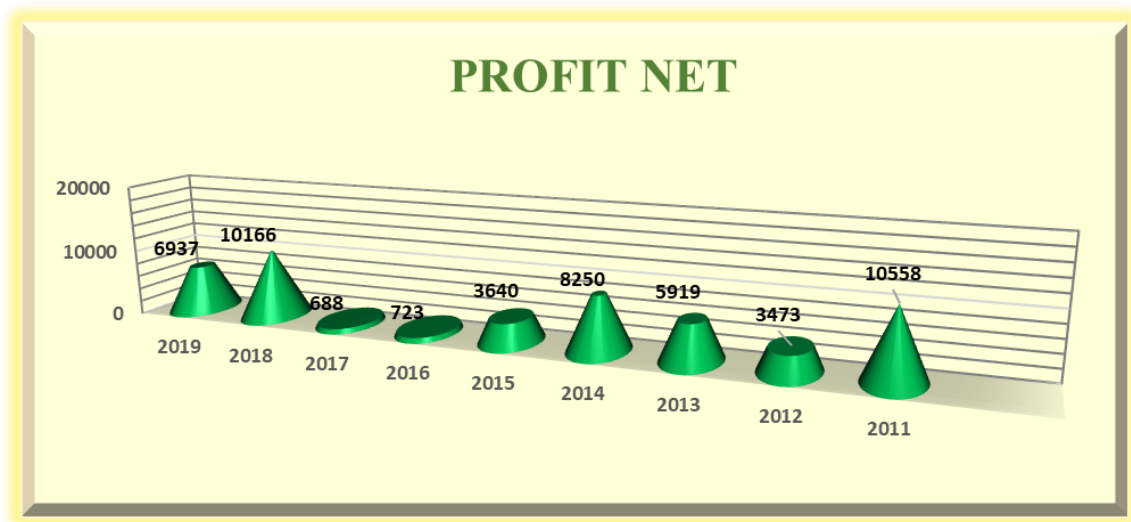
În ceea ce privește datoriile societății față de furnizori, bănci, față de bugetul de stat și față de salariați, acestea au avut după anul 2012, o scădere constantă.

6. ACTIVE CIRCULANTE



În ceea ce privește activele circulante cele mai mari fluctuații au fost în cazul activelor circulante în decontare și în cazul activelor circulante bănești, societatea nelucrând în general cu stocuri.

7. PROFIT NET



În ceea ce privește rezultatul exercițiului, firma nu înregistrează un profit foarte mare, fiind o afacere de familie cu puțini angajați.

Întocmit,
Răvaș Bogdan
Expert educație nonformală



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman
2014 - 2020

Axa prioritară 6 Educație și competențe

Obiectiv specific: OS.6.7, 6.9, 6.10

Titlul proiectului: " EU – ANTREPRENOR – creșterea participării studenților din categorii
vulnerabile la programe de studii de licență prin inovare antreprenorială"

Contract POCU/379/6/21/ cod proiect 125144

A.2.6. Inițierea și dezvoltarea unor parteneriate cu agenți economici pentru derularea unor
stagii de pregătire a personalului didactic învățare bazată pe proiecte reale și
elaborare/publicare de studii de caz (inițiative antreprenoriale de succes ale absolvenților de
studii de licență)

Studiu de caz

S.C. Ecostructuri S.R.L



S.C. ECO STRUCTURI S.R.L. a fost înființată în anul 2001, firmă aparținând grupului ECO, fiind constituită 100% cu capital privat, cu sediul social în municipiul Petroșani, jud. Hunedoara, activitatea de producție fiind desfășurată în municipiul Petroșani, str. Titu Maiorescu nr. 5.



Producția de tâmplărie din PVC și geam termoizolant se desfășoară în spații moderne, special construite, cu utilaje automate sau cu comandă numerică, beneficiind de personal cu o înaltă calificare, în prezent peste 200 de specialiști.

A funcționat încă de la început în ideea de a oferi calitate. Astfel încă din anul 2006 s-a obținut agrementul tehnic pentru produs finit, în anul 2007 s-a obținut certificatul sistemului de management al calității ISO 9001 cu TÜV CERT al TÜV Thüringen e.V. din Germania, iar în anul 2008 s-a implementat sistemul integrat de management CALITATE-SĂNĂTATE-MEDIU cu Grupul de Certificare Sisteme de Management.

În prezent atât tâmplăria din PVC cât și geamul termoizolant dețin marcajul CE.



În ceea ce privește domeniul de activitate, **SC ECO STRUCTURI SRL**, firma cu capital integral privat, infiintata in Municipiul Petrosani, firma apartinand brand-ului **ECO**, asigură solutii rapide si complete pentru urmatoarea gama de servicii:

TÂMPPLARIE ALUMINIU SI PVC:

- Usi
- Ferestre
- Pereti cortina
- Usi de garaj

Societatea comercială Eco Frigotehnica S.R.L. a debutat ca o firmă de service și prestări servicii în domeniul frigotehniei unde a făcut cunoștință cu diferite tipuri de izolații tehnice performante. S.C. Eco Frigotehnica S.R.L. este persoană juridică română având forma juridică de societate cu răspundere limitată cu capital privat, având ca asociat unic pe Mocanu Florin care ne-a și explicat pe scurt politica companiei și ne-a permis accesul în majoritatea compartimentelor unde am fost preluați de persoanele responsabile din cadrul

acestora.

S.C. Eco Frigotehnica S.R.L. a fost preferată de numeroși parteneri în realizarea lucrărilor de construcții care necesită o complexitate ridicată. Eco a reușit pe parcursul acestor ani să-și creeze un nume prin ridicarea standardului de calitate, dar și prin seriozitatea cu care a tratat toate comenzile venite atât dinspre persoane fizice, cât și dinspre persoane juridice.



Domeniul principal al societății este: grupa CAEN 222 - „Fabricarea articolelor din material plastic”. Activitatea principală este: clasa CAEN 2223 „Fabricarea articolelor din material plastic pentru construcții”.

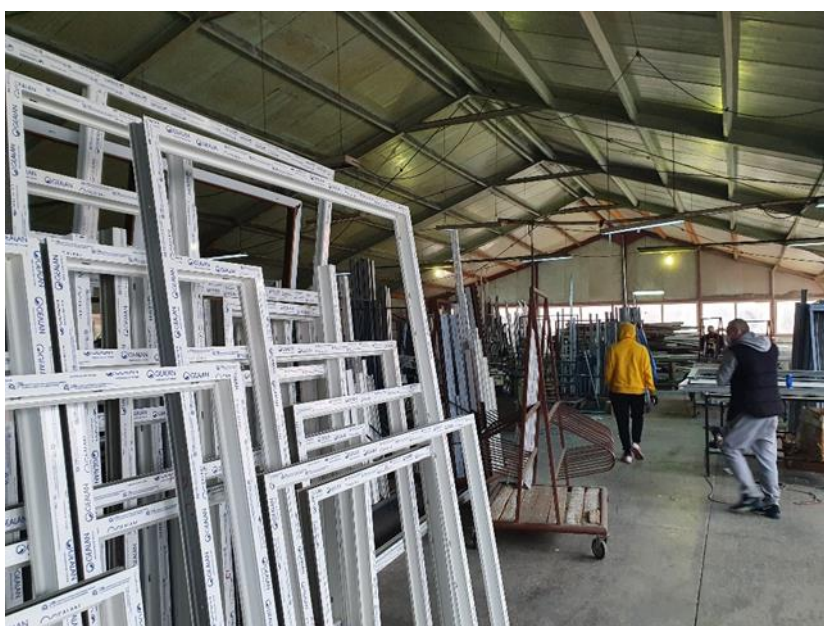
Societatea își realizează obiectul de activitate în țară în conformitate cu prevederile legale în vigoare luând toate măsurile necesare îndeplinirii directe sau indirecte a acestuia. Obiectul de activitate poate fi modificat, completat prin hotărârea asociatului unic, conform legislației în vigoare.

Structura organizatorică a societății include toate departamentele și compartimentele societății și reprezintă ansamblul posturilor și compartimentelor de muncă ce o compun, modul de constituire, grupare și subordonare a acestora, precum și principalele legături ce se stabilesc între ele în vederea îndeplinirii în cele mai bune condiții a obiectivelor societății.

Structura organizatorică a S.C. Eco Frigotehnica S.R.L. poate fi privită din două puncte de vedere și anume:

- structura funcțională;
- structura de producție.

Structura funcțională este reprezentată de sectorul administrativ care are drept scop administrarea și conducerea întreprinderii în ansamblul său și cuprinde o serie de organisme funcționale.



Structura de producție este reprezentată de forma de organizare a procesului de producție. În cadrul societății, operațiile tehnologice se desfășoară în cadrul secțiilor:

- secția PVC;
- secția de fabricare a sticlei;
- secția construcții.

Organigrama societății constituie o reprezentare formală ce vizualizează numărul de nivele ierarhice, numărul și tipul compartimentelor - grupate pe nivele și funcțiuni - și relațiile ierarhice existente între acestea.

Din analiza organigramei se observă că societatea este structurată pe mai multe niveluri ierarhice. Pe primul nivel se află *administratorul societății*. În subordinea lui

imediată se regăsește *directorul executiv* care asigură resursele umane, materiale și financiare, participă la analiza cerințelor referitoare la produse și decide acțiunile corective / preventive / măsurile de îmbunătățire care urmează să se întreprindă pe parcursul desfășurării proceselor în cadrul departamentelor implicate, în cazul în care se constată necesitatea aplicării lor.



La nivelul imediat inferior directorului executiv se regăsește *reprezentantul managementului pentru calitate* și *șeful serviciului CTC* care răspund de calitatea produselor realizate de societate. Următorul nivel este reprezentat de: directorul tehnic, directorul economic și directorul comercial. *Directorul tehnic* este responsabil de activitatea de producție a întreprinderii. Are în subordine directă șeful de secție, răspunzând de producția întreprinderii. La rândul său, șeful de secție are în subordine șefii de schimb care răspund în fața acestuia de activitatea desfășurată de muncitorii aflați în subordinea lor.

Directorul economic are în subordine biroul financiar- contabil. El conduce și organizează activitatea departamentului financiar-contabil: exercită controlul financiar preventiv. Răspunde de lucrările de evidență necesare în aprecierea stării și performanței societății.

Directorul comercial asigură, în principal, planificarea, organizarea, conducerea și

controlul activităților de marketing, aprovizionare și desfacere din cadrul societății, precum și negocierea, încheierea contractelor cu clienții.

Șeful de secție are următoarele atribuții: distribuie șefilor de schimb lucrările și schițele de lucru, verifică derularea activităților de producție, urmărește ca utilajele, sculele și dispozitivele să fie în condiții corespunzătoare, verifică rapoartele întocmite de șefii de schimb, întocmește raport zilnic cu activitățile desfășurate și cu lucrările finalizate.



Muncitorii (executanți și montatori) au următoarele sarcini:

- preiau schițele, materialele și accesoriile de la șeful de schimb;
- citeșc schițele;
- se asigură că utilajele sau dispozitivele ce urmează să fie utilizate sunt în condiții corespunzătoare;
- execută operațiile repartizate;
- depozitează tâmplăria pe rastele;
- înregistrează pe schițele de producție operațiile efectuate.

Directorul de producție ne-a explicat pas cu pas procesul tehnologic, în cadrul firmei, care este un proces principal. Responsabilul de proces este chiar acesta din urmă, iar

indicatorul de proces este reprezentat de creșterea volumului producției de la un an la altul.

Astfel în continuare voi prezenta pe scurt procesul tehnologic conform descrierii directorului de producție.

1. Planificarea producției

Planificarea producției este realizată de către directorul de producție, pe baza informațiilor conținute în baza de date „clienți” și a documentelor primite de la departamentul comercial. Pornind de la informațiile conținute în dosarele clienților se stabilesc tipurile de materiale necesare și cantitățile aferente, pe baza acestora fiind realizată în mod centralizat comanda de materiale. În funcție de complexitatea lucrărilor și a termenelor de execuție stabilite în contract se planifică intrarea în producție a tâmplăriei.



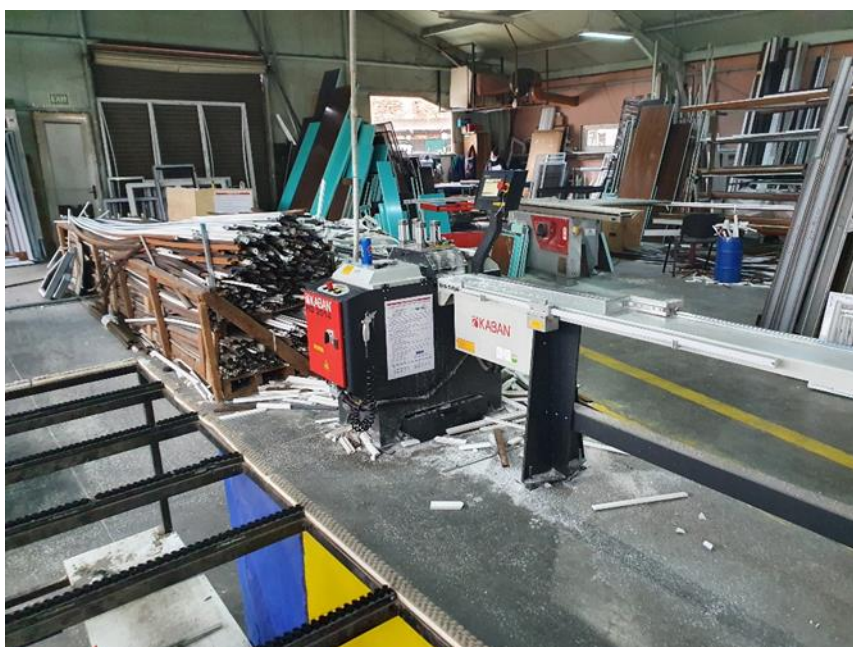
2. Lansarea în fabricație

La repartizarea lucrărilor pe zile se ține cont de capacitatea de producție la acel moment și de comenzile aflate în lucru care trebuie finalizate. Schițele de producție, (întocmite de directorul de producție) cu ajutorul soft-ului specializat, sunt transmise de către directorul de producție șefului de secție.

Șeful de secție distribuie pe fiecare schimb lucrările de executat, comunicând șefilor

de schimb ce lucrări sunt de efectuat, stabilește necesarul de materiale pentru fiecare schimb și dispune eliberarea materialelor de la magazie. Repartizarea lucrărilor se înregistrează de către șeful de secție în formularul raport activități producție și se realizează astfel încât să fie acoperită eficient capacitatea de producție atât din punct de vedere cantitativ și calitativ, cât și al complexității lucrărilor.

Șefii de schimb alocă lucrările pentru fiecare muncitor și verifică disponibilitatea materialelor necesare operațiunilor pe care le au de executat. Bonul de consum pentru materialele ridicate este aprobat de către directorul de producție.



3.Execuția

/ .Debitarea

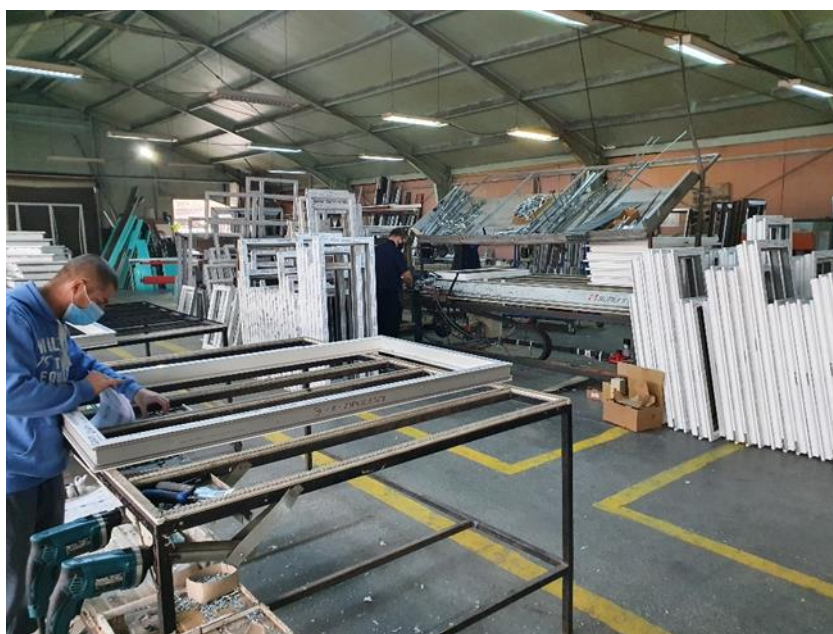
Șeful de secție coordonează procesul debitării profilelor PVC (policlorura de vinil) realizat de către operatorul desemnat. În procesul de debitare se va realiza optimizarea operațiilor de tăiere astfel încât pierderile de material (capetele rezultate) să fie minime. Debitarea profilelor se face pe grupe de elemente de tâmplărie.

Debitarea profilelor din PVC se realizează cu mașina automată de debitat concepută

pentru prelucrarea profilelor din PVC. La debitarea profilelor din PVC nu se folosește ungerea, impuritățile de orice fel influențând negativ procesul de sudare. Profilele din PVC care vor fi supuse procesului de sudare se debitează cu un adaos de 6 mm. Pentru menținerea unei calități a tăierii se vor înlocui discurile de debitare ori de câte ori se observă: încărcare cu reziduuri de material, tocire a dinților și modificarea culorii spânului rezultat după debitare.

Operatorul va verifica calitatea discurilor de tăiere. În momentul în care se constată apariția unor emisii de fum va anunța șeful de schimb și șeful de secție. După debitare fiecare element de tâmplărie este marcat de către operator cu numele beneficiarului și cu informațiile necesare unei ușoare asamblări. Controlul calității se realizează prin controlul calității tăierii (lipsă bavuri sau linii de tăiere cu suprafețe rupte).

Verificarea dimensiunii profilelor debitate se înregistrează pe schițele de producție de către persoana care execută operația de debitare.



// Frezare-găurire

Operația de frezare începe prin frezarea fantelor din ramă pentru drenajul apei și echilibrarea presiunii de vapori. Pentru ramă, drenajul se realizează prin practicarea unor fante de 5 x 30 mm sau găuri circa 5 mm în număr de 6 pe latura inferioară și cel puțin 2 pe latura

superioară pentru fiecare canat în parte. Frezarea fantelor din cercevea pentru drenajul apei și echilibrarea presiunii de vapori se realizează prin practicarea unor găuri de 5 mm.

În latura superioară, se execută câte două găuri de 5 mm (atât la interior, cât și la exterior), iar pe latura inferioară se execută găuri de 5 mm (în interior și exterior) în număr de 6 pentru fiecare canat în parte.

Execuția fantelor de drenaj este foarte importantă deoarece în lipsa lor este posibil ca apa provenită din condens să pătrundă la interior și să nu fie realizată echilibrarea presiunii de vapori. Găurirea și frezarea cercevei pentru montarea mânerului și a cremonului (pentru montarea mecanismelor de închidere) se realizează în funcție de tipul feroneriei.

După executarea tuturor operațiilor de frezare se suflă cu aer comprimat în lungul profilului în fiecare din camerele acestuia pentru îndepărtarea spânului rezultat după operația de frezare.



///. Armarea profilelor

Profilele din PVC se vor rigidiza cu profile din oțel zincat. Armăturile se vor tăia în unghi drept. Fixarea armăturilor pe profile se realizează cu șuruburi autoforante care sunt protejate împotriva coroziunii. Nu este permisă armarea profilelor cu armături întrerupte. Armăturile care prezintă condens se vor usca pentru a fi permisă utilizarea acestora.



Principala solicitare care acționează asupra ferestrelor o constituie acțiunea vântului. Deoarece se consideră că rama ferestrei este fixată corect de corpul construcției, montanții și riglele din ecranul ferestrei trebuie dimensionate din punct de vedere al armăturilor.

IV. Sudare profile PVC

Sudarea profilelor din PVC se realizează cap la cap. După ce capetele profilului au fost aduse în stare plastică prin încălzire la 250 C, capetele sunt presate apoi la o presiune constantă care face posibilă sudura profilelor. Operația de sudare se efectuează cu ajutorul mașinilor de sudat.

Profilele se poziționează cu ajutorul unor bacuri corespunzătoare. Încălzirea suprafețelor de sudare se realizează cu plăci de sudare protejată cu folie de teflon, aceasta împiedicând aderența plăcii la materialul sudurii, protejând totodată suprafețele de îmbinare împotriva depunerii impurităților.

După 350-400 sudări sau ori de câte ori este necesar, folia de teflon se înlocuiește. Sudura se consideră corespunzătoare dacă bravura are culoare albă. Dacă bravura are o culoare maronie, atunci înseamnă că sudura s-a efectuat la o temperatură prea mare. Este interzisă utilizarea foliilor de teflon rupte. Trebuie evitată producerea curenților de aer în hală deoarece pot antrena impurități care influențează negativ procesul de sudare. Este recomandat ca, cel puțin o dată pe schimb, la începutul programului, șeful de schimb să verifice calitatea și rezistența sudurii.

Se sudează două capete rezultate (lungime de minim 500 mm) din procesul de debitare. Profilele sudate sunt supuse la solicitări complexe în planul sudurii, cât și perpendicular prin aplicarea unor lovituri pe o suprafață dură. După reglarea termostatlui care controlează temperatura plăcii de sudură, se face o nouă probă de sudură. Dacă linia de sudură rezistă la o nouă încercare se continuă operația de sudură. În caz contrar, se reia operația de reglaj până la obținerea rezistenței necesare sau se apelează la service-ul specializat al furnizorului utilajului.

V. Debavurare

Operația de debavurare se realizează după cel puțin 20 de minute de la sudarea profilelor. Pe partea exterioară a cadrelor, operația se realizează cu ajutorul mașinii automate de debavurat, iar pe partea interioară se realizează cu freze speciale, de regulă, manual.



VI. Montare garnituri etanșare

Garniturile care se folosesc pentru etanșare prezintă o serie de avantaje:

- elasticitate la diferențe mari de temperatură;
- rezistență mare la îmbătrânire;
- rezistență mare la influențele atmosferice.

Garniturile se vor tăia mai lungi decât trebuie datorită fenomenului de contracție. Acestea se introduc manual în canalul de garnitură. Introducerea garniturilor se realizează ușor datorită uleiului silionic de pe garnituri. La introducerea garniturilor se va urmări ca acestea să nu se întindă, rămânând astfel netensionate. Capetele garniturilor care trebuie lipite se vor curăța de ulei silionic înainte de aplicarea adezivului. Se vor utiliza numai garniturile recomandate de furnizorul de profile.



VII. Montare feronerie

Cele mai folosite tipuri de feronerie sunt cele pentru deschiderea oscilo-batantă, batantă și oscilantă. Aplicațiile feroneriei oscilo-batantă și batantă se regăsesc la:

- ferestre și uși cu un canat;
- ferestre și uși cu două canate, cu montant mobil;
- uși cu un cant de încuiere;



- uși cu două canate de încuiere, cu montant mobil;
- ferestre în arc de cerc;
- ferestre și uși trapezoidale.

Feroneria este introdusă în canalul de feronerie, iar acționarea acestor mecanisme se face cu ajutorul cremoanelor (mânerelor). Piese de feronerie trebuie să fie confecționate din oțel zincat în profunzime (la cald). Se recomandă utilizarea sistemelor de feronerie cu reglaj pe trei direcții.

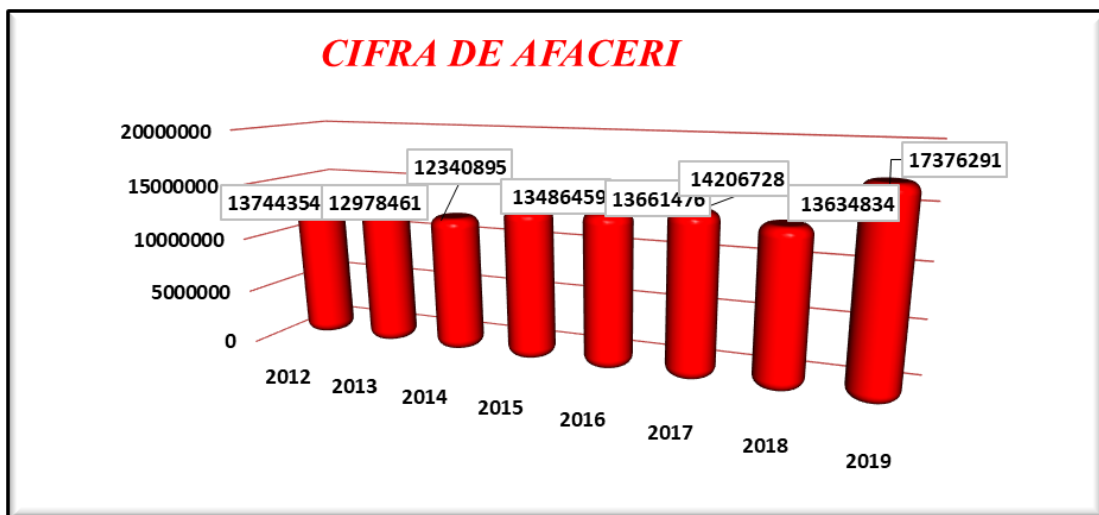
VIII. Control final execuție tâmplărie

După ce tâmplăria a fost executată, șeful serviciului CTC verifică dacă au fost respectate schițele de lucru (dimensiunile să fie conform schițelor, feroneria să fie de tipul corespunzător, ramele să nu prezinte zgârieturi sau fisuri) și realizează o probă de închidere-deschidere. Dacă produsul este conform cu cerințele clientului, șeful serviciului CTC va aplica ștampila cu tuș de culoare roșie cu înscrisul „Produs conform, Șef CTC” pe produs și pe schiță. În cazul în care se constată că produsul este neconform, acesta se marchează vizibil cu tuș de culoare roșie. Marcajul utilizat este „X” urmat de înscrisul „Produs neconform”. Produsul neconform se va trata conform procedurii de sistem.

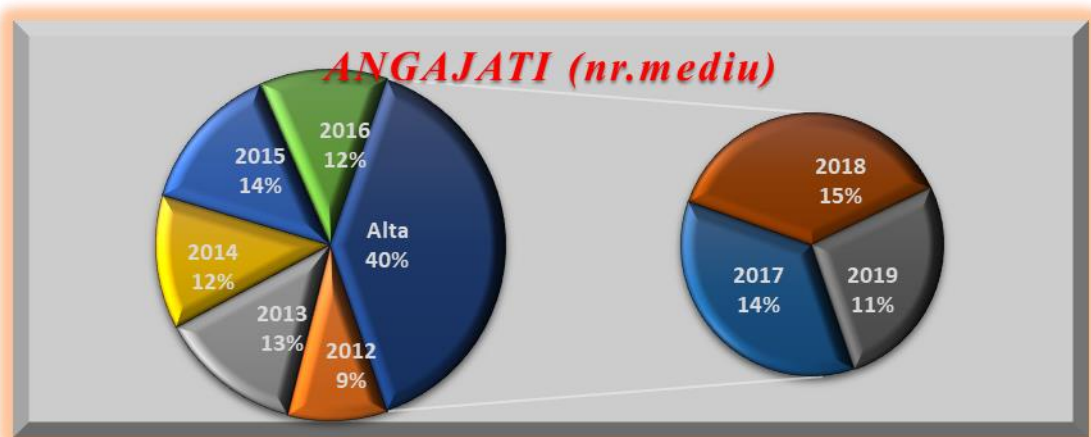
La rândul său, directorul economic ne-a pus la dispoziție evoluția principalilor indicatori economico-financiar din ultimii ani ai societății, pe care îi voi prezenta în continuare sub formă grafică.



1. CIFRA DE AFACERI



2. PERSONAL



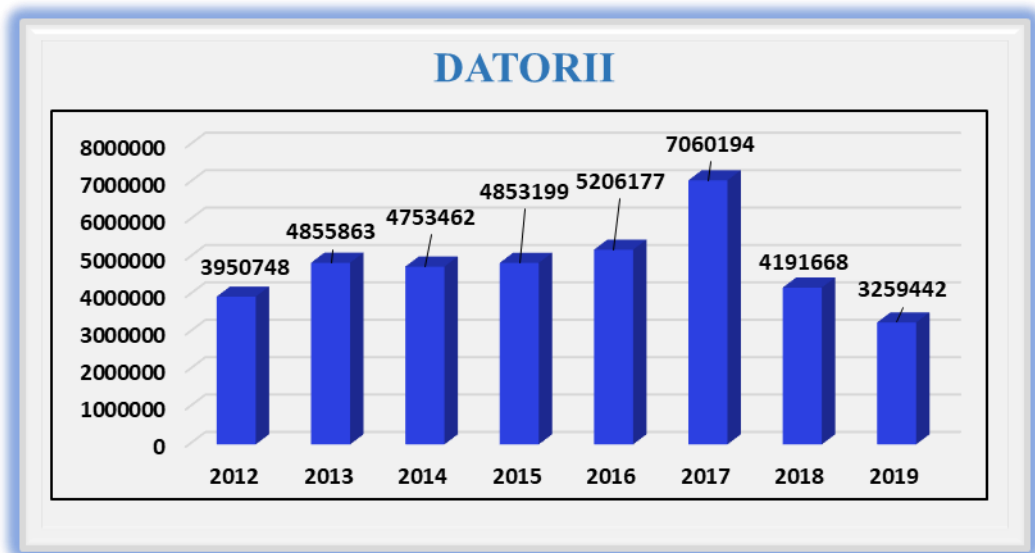
3. CAPITALURI PROPRII



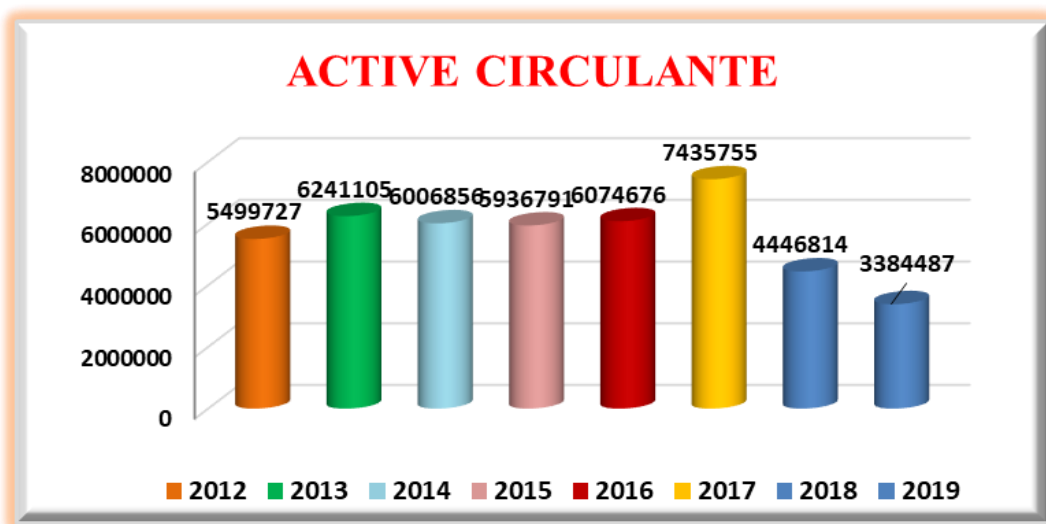
4. ACTIVE IMOBILIZATE



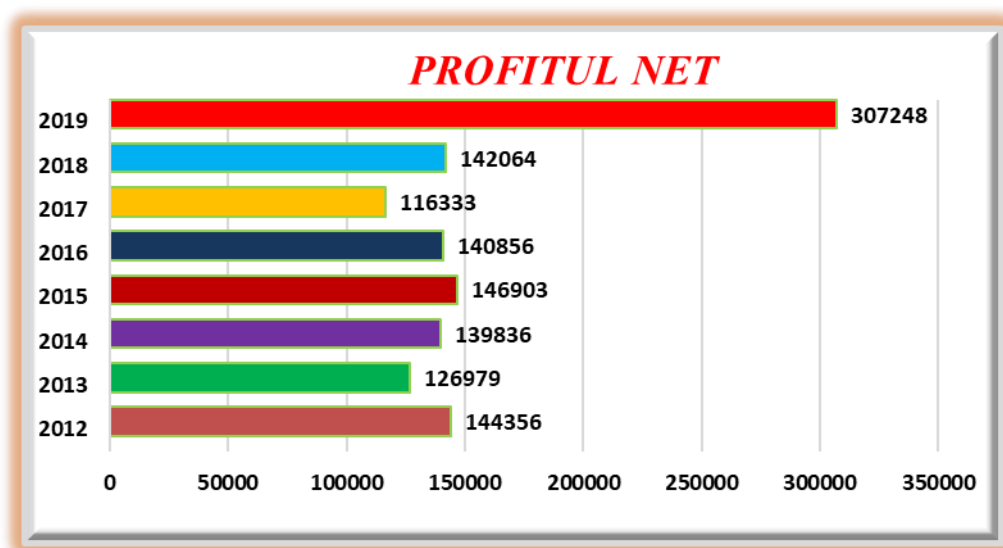
5. DATORII



6. ACTIVE CIRCULANTE



7. PROFIT NET



Societatea se recomandă ca un furnizor de soluții de vârf și calitate, aspirând să devină poate cea mai admirată companie din acest domeniu de activitate.

Succesul companiei se bazează pe satisfacția și succesul beneficiarilor, atitudinea noastră către client fiind esențială.

Abordarea companiei recunoaște valoarea și promovează colaborarea susținută de corectitudine pe termen lung.

Astfel se crează avantaje de durată pentru toți cei implicați iar firma lucrează într-o manieră bazată pe obiective și profit, care optimizează beneficiile pentru toți cei implicați.

Întocmit,

Răvaș Bogdan

Expert educație nonformală



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman
2014 - 2020

Axa prioritară 6 Educație și competențe

Obiectiv specific: OS.6.7, 6.9, 6.10

Titlul proiectului: " EU – ANTREPRENOR – creșterea participării studenților din categorii
vulnerabile la programe de studii de licență prin inovare antreprenorială"

Contract POCU/379/6/21/ cod proiect 125144

A.2.6. Inițierea și dezvoltarea unor parteneriate cu agenți economici pentru derularea unor
stagii de pregătire a personalului didactic învățare bazată pe proiecte reale și
elaborare/publicare de studii de caz (inițiative antreprenoriale de succes ale absolvenților de
studii de licență)

Studiu de caz

S.C. Clasima Construct S.R.L





S.C. Clasima Construct S.R.L. a fost înființată în anul 2003 ca societate comercială cu răspundere limitată conform Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale, la inițiativa celor doi asociați. Înregistrată la Registrul comerțului cu numărul J20/1513/2003, iar codul unic de înregistrare este 15955022, atribut fiscal RO, societatea are sediul social pe strada 1 Decembrie 1918, nr. 131, Municipiul Petroșani.

Entitatea economică și-a început activitatea în anul 2003 cu un număr restrâns de angajați, unde principala activitate era comerțul cu amănuntul al materialelor de construcții, scule și unelte destinate construcțiilor într-un magazin propriu situat în Petroșani. Prin muncă și dăruire pe parcursul celor 14 ani de activitate societatea și-a extins obiectul de activitate alături de oameni calificați, acumulând totodată și o bogată experiență.

În prezent lucrările de construcții a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale reprezintă principalul obiect de activitate al entității economice (Cod CAEN 4120). Conform obiectului de activitate entitatea economică realizează în afara sediului principal și a sediilor secundare lucrări de construcții precum lucrări de construcții a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale, construcții de poduri și tuneluri, lucrări de construcții a drumurilor și autostrăzilor, lucrări de șarpante, vopsitorie, zugrăveli, placare a pereților sau de tâmplărie.

În cadrul entității economice pe lângă lucrările de construcții realizate ca principal obiect de activitate, entitatea realizează *alte două activități secundare* pe care le desfășoară la celelalte două puncte de lucru. La unul din sediile secundare situat în Municipiul Lupeni, Ex Gara Veche, dar și la sediul social din Municipiul Petroșani, se desfășoară activitatea secundară care constă în comerțul cu amănuntul al materialelor de construcții, scule și unelte destinate construcțiilor (cod CAEN 4778). *Comerțul* este definit ca o formă de





circulație a mărfurilor a cărei funcție constă în a cumpăra mărfuri pentru a le revinde, la S.C. Clasima Construct S.R.L. obiectul relațiilor de comerț îl constituie marfa care reprezintă bunurile utilizate în domeniul construcțiilor și care sunt achiziționate de la producători în scopul revânzării în aceeași stare.

A doua activitate secundară derulată la S.C. Clasima Construct S.R.L. potrivit Actului Constitutiv al societății constă în fabricarea de construcții metalice și părți componente ale structurilor metalice (Cod CAEN 2511) și care se realizează la sediul secundar din Municipiul Petroșani, strada Cărbunelui, nr. 20. Pentru desfășurarea acestui obiectiv secundar, entitatea economică a achiziționat utilaje și echipamente de lucru pentru fabricarea de confecții metalice, cum ar fi porți, garduri metalice sau orice alte părți componente ale structurilor metalice.

Structura organizatorică a unei entități economice reprezintă componenta structurii generale a acesteia, reflectă "anatomia întreprinderii" și cuprinde ansamblul persoanelor, al subdiviziunilor organizatorice și relațiile dintre acestea astfel constituite încât să asigure realizarea obiectivelor propuse. În cadrul S.C. Clasima Construct S.R.L structura organizatorică este privită ca două părți distincte: partea de conducere și partea executivă. Partea de conducere este asigurată de cei doi asociați ai societății, iar partea executivă este compusă din cei 45 de angajați ai societății, din care 4 angajați TESA, lucrători comerciali, conducători auto, ingineri constructori, maiștri, lăcătuși, sudori, electricieni, fierari, necalificați, care asigură desfășurarea în condiții optime atât a activității principale cât și a celor secundare.

Lucrările de construcții, potrivit Codului fiscal sunt definite ca lucrări de construcție, reparare, modernizare, transformare și demolare legate de un bun imobil. La S.C. Clasima Construct S.R.L., construcțiile cuprind procesul de executare a lucrărilor de construcții-montaj și de menținere a construcțiilor existente la un nivel tehnico-constructiv cât mai apropiat de cel inițial. Lucrările de construcții, inclusiv cele de construcții metalice, se execută pe baza documentației tehnico-economice. Datorită complexității lucrărilor de





construcții sunt frecvente cazurile când la executarea lor pot participa mai multe unități de construcții-montaj, una dintre ele având rolul de antreprenor general, iar celelalte de subantreprenor.

La S.C. Clasima Construct S.R.L activitatea de construcții prezintă o serie de *particularități* cu influențe și asupra organizării conducerii contabilității, printre acestea amintim:

- caracterul fix al produsului (obiectul de construcție) impune o mobilitate continuă a resurselor materiale și umane, dar și o organizare strictă a locurilor de lucru;
- executarea într-un interval de timp relativ mare a lucrărilor de construcții, determină decontarea periodică dintre constructor și beneficiar pe tot parcursul executării lor, iar la terminarea și recepționarea lucrării are loc decontarea finală;
- caracterul este unicat al producției de construcții montaj, obiectivele realizate de această societate nu sunt repetitive, ceea ce presupune includerea în costul obiectivului respectiv și întocmirea devizelor-ofertă.

Pentru buna desfășurare a activității, S.C. Clasima Construct S.R.L. se află în strânsă legătură cu o gamă variată de furnizori cu care crează operații de decontare care provin în principal din aprovizionări de mărfuri, active circulante, din lucrări executate și servicii prestate, precum și din alte operații efectuate, de regulă, în baza unor contracte sau convenții civile încheiate cu diverse persoane fizice sau juridice. Principalii furnizori cu care S.C. Clasima Construct S.R.L. a colaborat și de la care a achiziționat cea mai importantă cantitate de mărfuri necesară efectuării lucrărilor de construcții și realizării comerțului cu amănuntul a materialelor de construcții sunt prezentați în tabelul următor.

Principalii furnizori de materiale de construcții ai S.C. Clasima Construct S.R.L.

Nume furnizor	Obiectul de activitate al furnizorului
S.C. Bilka Steel S.R.L.	Producția de țiglă metalică, potrivit codului CAEN 2550.
S.C. Arcon S.R.L.	Fabricare altor produse din minerale nemetalice, potrivit codului



CAEN 2399.	
S.C. Sanex Com S.R.L.	Comerț cu amănuntul al articolelor de fierărie, al articolelor din sticlă și a celor pentru vopsit, potrivit codului CAEN 5752.
S.C. Arabesque S.R.L.	Comerț cu ridicata al materialului lemnos și al materialelor de construcții, potrivit codului CAEN 4673.
S.C. Elpreco S.A.	Fabricarea produselor din beton pentru construcții, potrivit codului CAEN 2361.

Datorită faptului că enitatea realizează comerț cu amănuntul al materialelor de construcții, scule și unelte destinate construcțiilor, clienții sunt atât persoanele fizice cu domiciliul în apropierea magazinelor de desfacere, dar și persoanele juridice care au ca obiect de activitate în mare parte lucrările de construcții. Pentru celelalte două activități, de construcții ale clădirilor dar și de confecții metalice, clienții principali sunt reprezentați atât de persoanele fizice cât și de cele juridice din județul Hunedoara.

Principalii clienți ai S.C. Clasima Construct S.R.L

Nume client	Obiectul de activitate al clientului
S.C. Herdan Prometal S.R.L	Lucrări de construcții a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale, potrivit codului CAEN 4120.
S.C. Adarco Invest S.R.L.	Fabricarea de mașini, utilaje și alte echipamente, potrivit codului CAEN 2899.
S.C. Hidroconstrucția S.A.	Construcții hidrotehnice, potrivit codului CAEN 4291.
S.C. Siena 2006 S.R.L.	Lucrări de construcții a drumurilor și autostrăzilor, potrivit codului CAEN 4211.



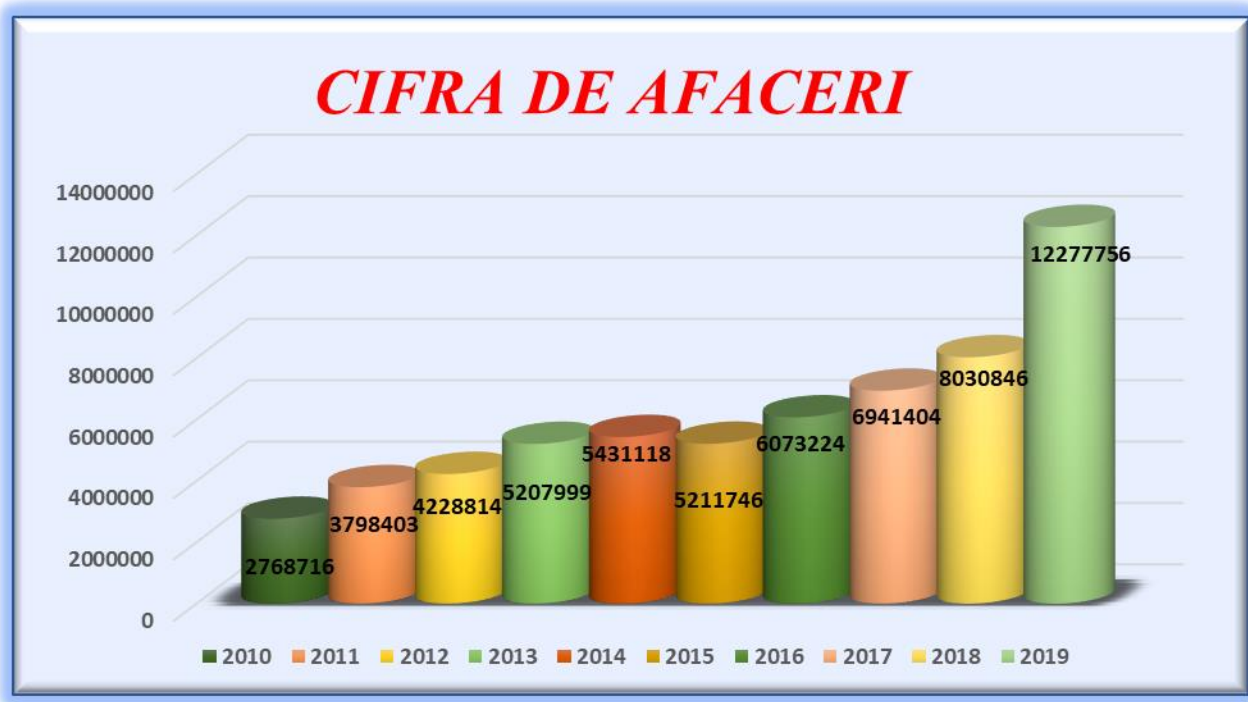
S.C. Nik Art Serv Cons
S.R.L

Lucrări de construcții a clădirilor rezidențiale și
nerezidențiale, potrivit codului CAEN 4120.

În continuare voi evidenția evoluția principalilor indicatori economico-financiari din ultimii ani ai societății, pe care îi voi prezenta sub formă grafică.

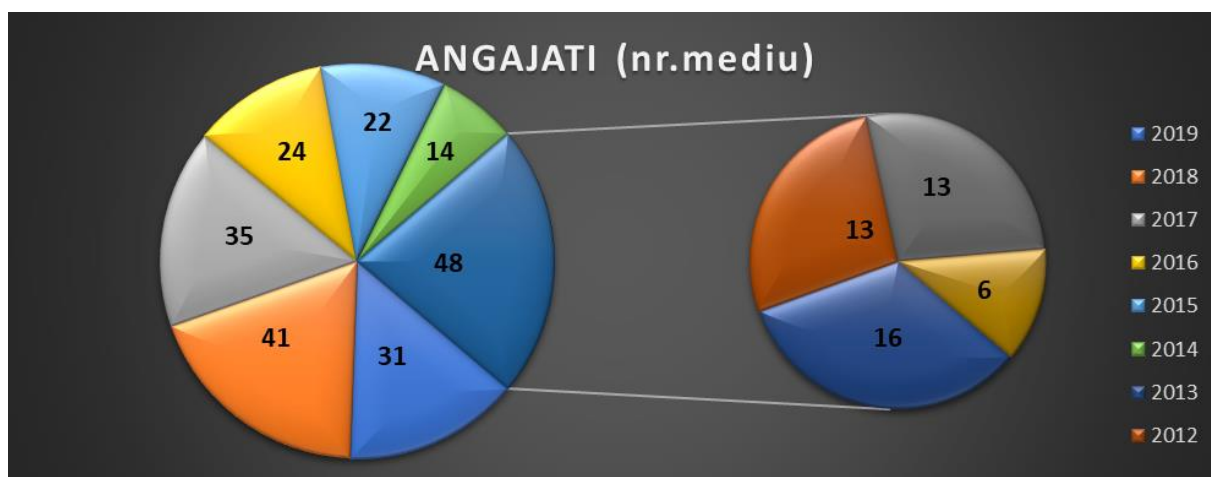


1. CIFRA DE AFACERI



La S.C Clasima Construct S.R.L factorii care influențează *cifra de afaceri* sunt: mărfurile și valoarea lor, precum și produsele finite, lucrările realizate și serviciile prestate. În urma studiului efectuat asupra evoluției performanțelor economice ale entității economice se observă o evoluție considerabilă și într-o continuă creștere a cifrei de afaceri.

2. PERSONAL



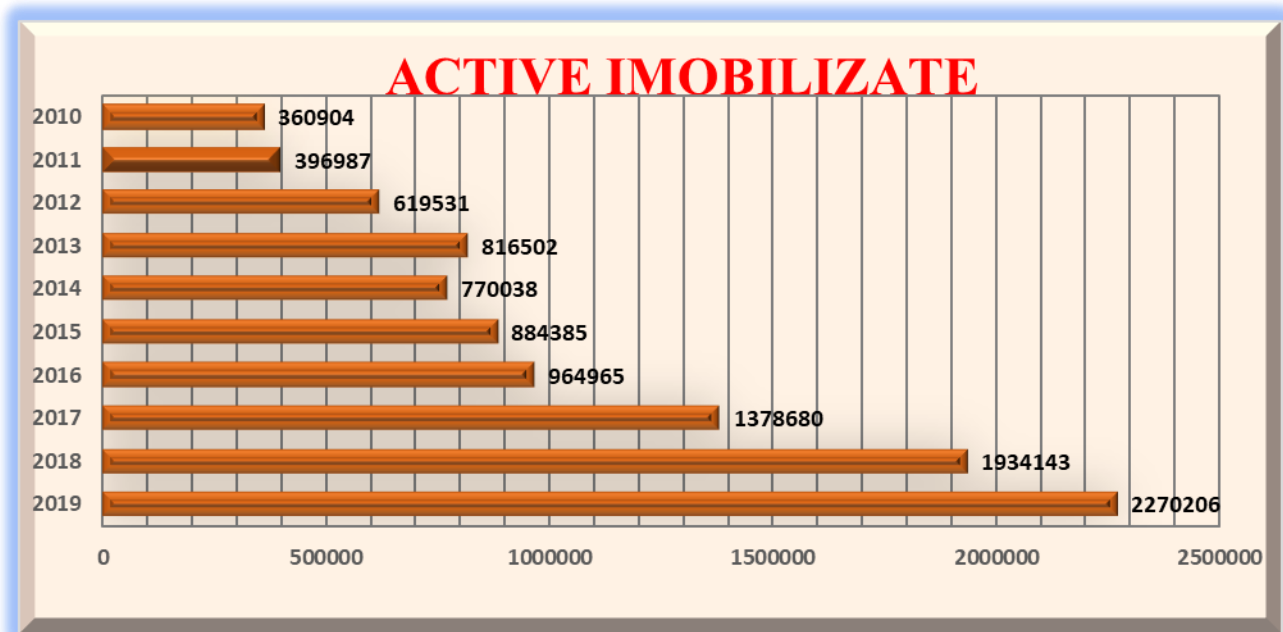
În ceea ce privește angajații, se observă o creștere destul de mare în rândul acestora cauzată în special de creșterea cifrei de afaceri și dezvoltarea activității.

3. CAPITALURI PROPRII



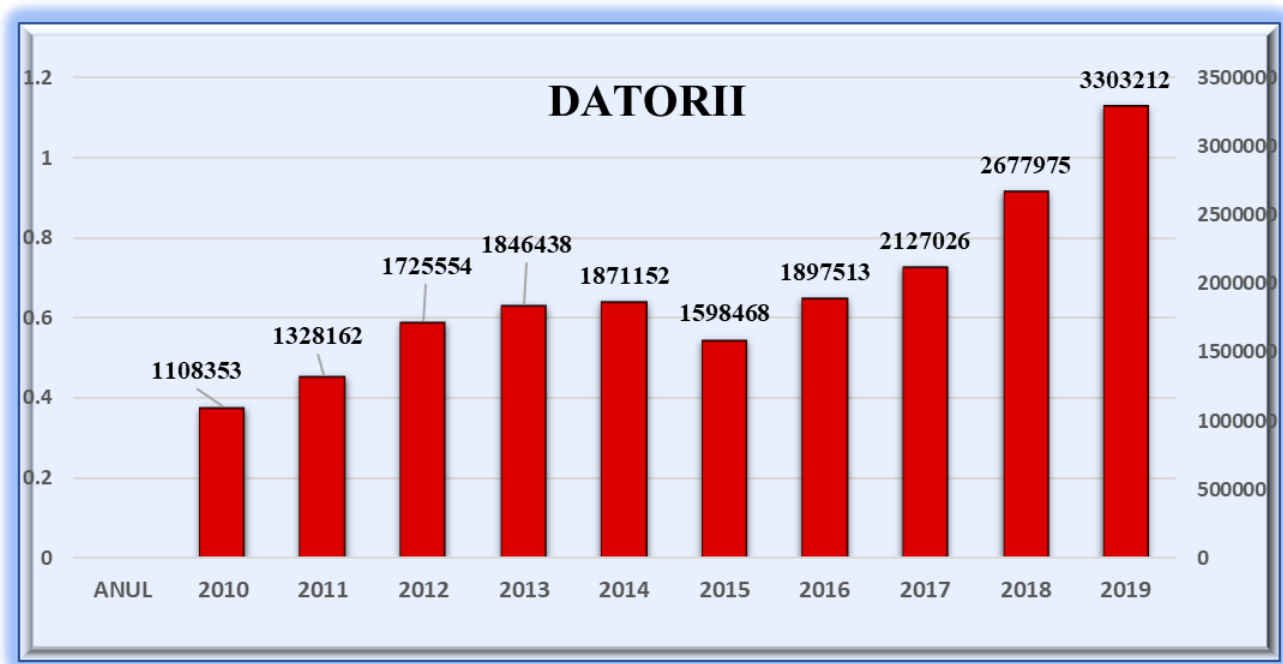
În ceea ce privește capitalurile proprii acestea au cunoscut în general o creștere constantă ca urmare a creșterii activității.

4. ACTIVE IMOBILIZATE



În ceea ce privește activele imobilizate, acestea au o creștere continuă datorită achiziționării de noi utilaje și mijloace de transport .

5. DATORII



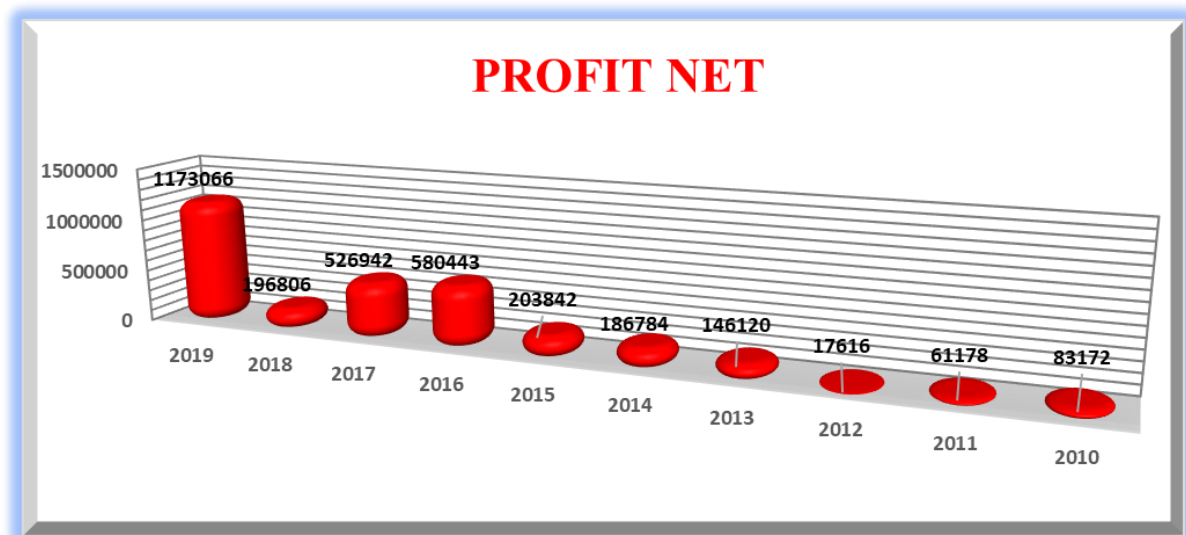
În ceea ce privește datoriile societății față de furnizori, bănci, față de bugetul de stat și față de salariați, acestea au avut după anul 2015, o creștere constantă necesară finanțării activității.

6. ACTIVE CIRCULANTE



În ceea ce privește activele circulante cele mai mari fluctuații au fost în cazul activelor circulante în decontare și în cazul activelor circulante bănești, dar și în cazul stocurilor de materiale de construcții.

7. PROFIT NET



În ceea ce privește rezultatul exercițiului, firma înregistrează un profit constant începând cu anul 2010 ca urmare a investițiilor efectuate și a managementului performant, cel mai mare fiind realizat în anul 2019.

Întocmit,
Răvaș Bogdan
Expert educație nonformală



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman
2014 - 2020

Axa prioritară 6 Educație și competențe

Obiectiv specific: OS.6.7, 6.9, 6.10

Titlul proiectului: " EU – ANTREPRENOR – creșterea participării studenților din categorii
vulnerabile la programe de studii de licență prin inovare antreprenorială"

Contract POCU/379/6/21/ cod proiect 125144

A.2.6. Inițierea și dezvoltarea unor parteneriate cu agenți economici pentru derularea unor
stagii de pregătire a personalului didactic învățare bazată pe proiecte reale și
elaborare/publicare de studii de caz (inițiative antreprenoriale de succes ale absolvenților de
studii de licență)

Studiu de caz

S.C. Eurojobs S.R.L



Prezentarea societății S.C. Eurojobs S.R.L. a fost făcută de către reprezentantul acesteia, domnul director executiv Stepan Daniel care ne-a făcut turul sediului central ;



Acesta ne-a relatat evoluția societății de la înființare în data de 31.05.2005 și până în prezent, , având ca obiect principal de activitate codul CAEN 7810(Activități ale agențiilor de plasare a forței de muncă), a principalelor surse de finanțare precum și a modului în care societatea a reușit să devină lider de piață în domeniul formării profesionale în Valea Jiului;

În continuare dumnealui ne-a făcut prezentarea detaliată a domeniului de activitate, a principalelor categorii de cursuri de formare profesională pe care societatea le pune la dispoziție precum și a principalelor categorii de beneficiari.

În urma turului efectuat prin diversele compartimente și birouri am avut parte de prezentarea și exemplificarea activității curente, a angajaților, a proiectelor în derulare precum și a celor anterioare precum și a celor de viitor, partenerii societății și modul efectiv de desfășurare a activității.

Am discutat despre problemele cu care se confruntă mediul de afaceri local și implicit societatea precum și rolul esențial al formării profesionale și reconversiei într-o zonă cum este Valea Jiului cu multiple probleme sociale și economice;

De asemenea am luat parte la discuții cu privire la realizări și oportunități de dezvoltare între reprezentantul societății și grupul țintă. Domnul Stepan ne-a vorbit despre problemele cu care se confruntă societatea în contextul pandemiei precum și despre problema resursei umane care este tot mai acută;

Domnul Stepan a subliniat rolului antreprenoriatului pentru regiunea Văii Jiului, și nu numai menționând aptitudinile importante dobândite chiar de către el prin participarea la cursuri de antreprenoriat.

În continuare voi face prezentarea principalilor indicatori economico-financiari așa cum ne-au fost puși la dispoziție de către reprezentantul societății.

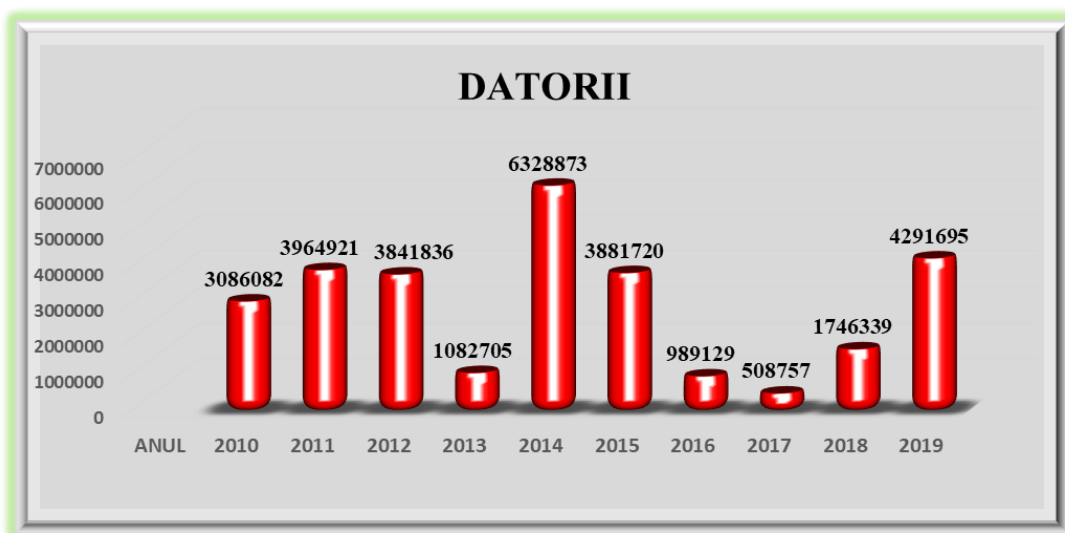
1. Cifra de afaceri



Acest indicator depinde foarte mult de numărul și valoarea proiectelor câștigate

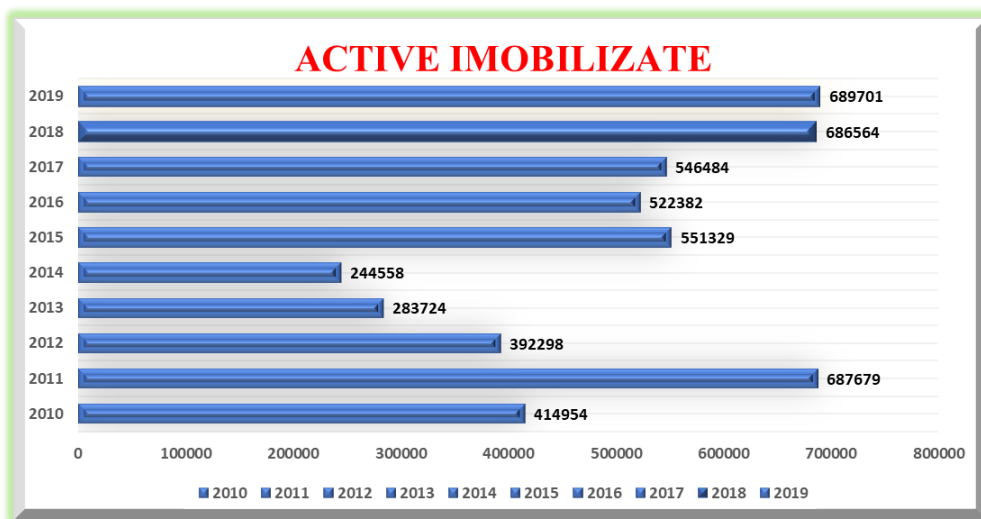
de societate. În acest context se observă o fluctuație respectiv o scădere a cifrei de afaceri în perioada 2016-2018 urmată de o revenire în anul 2019.

2. Datorii



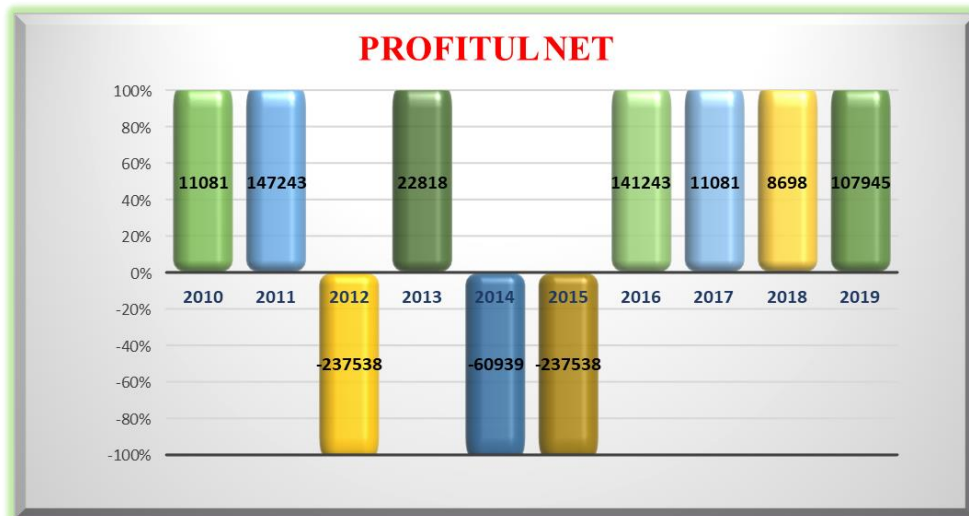
În ceea ce privește datoriile societății față de furnizori, bănci, față de bugetul de stat și față de salariați, acestea au avut cea mai mare valoare în anul 2014 ca urmare a contractării unui credit bancar mai mare în vederea asigurării cofinanțării proiectelor contractate.

3. Active imobilizate



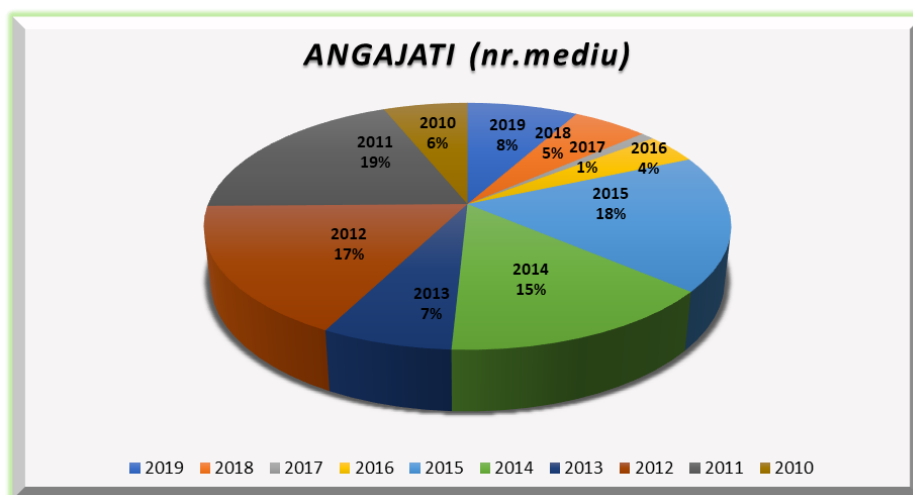
În ceea ce privește activele imobilizate, acestea au cea mai mare valoare în anul 2019 prin aprecierea spațiilor deținute inclusiv a sediului rezultată în urma reevaluării.

4. Profit net



În ceea ce privește rezultatul exercițiului, firma a înregistrat profitul cel mai mare din exploatare în anul 2016 având totodată și câțiva ani mai grei în care a avut pierdere cum sunt anii 2012, 2014, 2015.

5. Angajați



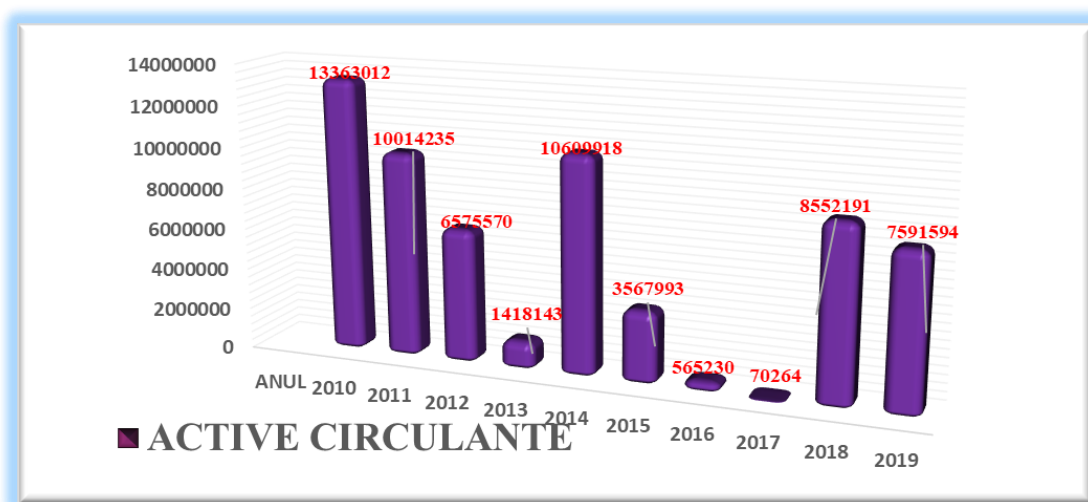
În ceea ce privește angajații, se observă o fluctuație destul de mare în rândul acestora cauzată în special de vârsta redusă a acestora, pentru mulți dintre ei firma reprezentând o rampă de lansare în carieră.

6. Capitaluri proprii



În ceea ce privește capitalurile proprii acestea au cunoscut în general o existență constantă cu excepția anului 2015.

7. Active circulante



În ceea ce privește activele circulante cele mai mari fluctuații au fost în cazul activelor circulante în decontare și în cazul activelor circulante bănești, firma nelucrând în general cu stocuri.

Întocmit,

Răvaș Bogdan

Expert educație nonformală



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman
2014 - 2020

Axa prioritară 6 Educație și competențe

Obiectiv specific: OS.6.7, 6.9, 6.10

Titlul proiectului: " EU – ANTREPRENOR – creșterea participării studenților din categorii
vulnerabile la programe de studii de licență prin inovare antreprenorială"

Contract POCU/379/6/21/ cod proiect 125144

A.2.6. Inițierea și dezvoltarea unor parteneriate cu agenți economici pentru derularea unor
stagii de pregătire a personalului didactic învățare bazată pe proiecte reale și
elaborare/publicare de studii de caz (inițiative antreprenoriale de succes ale absolvenților de
studii de licență)

Studiu de caz

S.C. Gerom Internațional S.A.



GEROM

GEROM INTERNATIONAL SA
CUI: RO6858926 ONRC J20/1540/1994
str. 1 Decembrie 1918, nr. 1
loc. Petrosani, judet Hunedoara, RO
Tel/fax: 004.0254.547.777
Mobile: 004.0785.295.381

GEROM este mostenitoarea unei întreprinderi care este activă în producția de echipamente pentru minerit de mai mult de 100 de ani.

Istoria companiei începe în 1909, când prima companie a fost înființată. Compania se mândrește cu faptul că marele și importantul monument Coloana Infinitului amplasat la Târgu-Jiu, poate cel mai reprezentativă construcție a României și a marelui maestru Brâncusi, a fost construită în atelierele firmei, în anul 1937.



Situat în cele mai renumit domenii minier din România, Valea Jiului, GEROM a fost mai mult de un secol, principalul furnizor de echipamente necesare întreprinderilor miniere subterane în întreaga țară. Cele mai importante evenimente ale mineritului subteran modern din România au legătura directă sau indirectă cu GEROM.

Din 1909 aici au fost dezvoltate continuu tehnologii și echipamente pentru minerit subteran și s-a oferit efectiv suportul necesar clienților în vederea atingerii obiectivelor lor principale.



Dacă trebuie să descriem în doar câteva cuvinte ceea ce s-a realizat aici, am putea spune: precizie, inovație, justețe și durabilitate.

De la început aici s-au dezvoltat continuu propriile produse și s-au îmbunătățit și extins serviciile companiei. Cu această experiență, GEROM oferă produse fiabile, inovatoare, durabile și de înaltă calitate.



Produsele variază de la stalpi hidraulici, cilindri hidraulici, supape, grinzii de susținere și sustimeri mecanizate, transportoare cu bandă, roți de transmisie de roți, tije de foraj și construcții metalice. Intreaga gamă de produse poate fi regasită pe site-ul propriu www.gerom.com.



Înainte de fiecare livrare făcută pentru clienții proprii, produsele sunt testate urmând anumite standarde ale companiei pentru a se asigura, încă o dată, că totul a fost făcut în concordanță cu cerințele cele mai înalte și faptul că se vor comporta corespunzător în exploatare.



Echipament hidraulic Gerom este proiectat special pentru a lucra într-un mediu foarte "neprietenos", periculos și aspru.

Se asigura de asemenea, o protecție la coroziune a suprafețelor metalice prin metoda electrochimică, precum și servicii de pulverizare metalizare cu arc.

Aceste produse sunt necesare în subteran, pe mare sau ori oriunde altundeva este nevoie de energie hidraulică.



Treaba companiei este în întregime completă doar atunci când când se pune la dispoziție și suportul necesar pentru toți clienții. Acesta este unul dintre obiectivele principale. Se împărtășesc cunoștințe; se pun la dispoziție materiale și instrumente pentru a dezvolta și îmbunătăți afacerile din domeniu. Instruirea angajaților clienților este o altă parte importantă a misiunii companiei.

Tehnicienii de service ai companiei sunt disponibili pentru a oferi clienților servicii de calitate superioară la fața locului și asigurarea de servicii post livrare, cum ar fi reparații, consiliere cu privire la programele de întreținere și alte detalii de exploatare corectă a produselor.

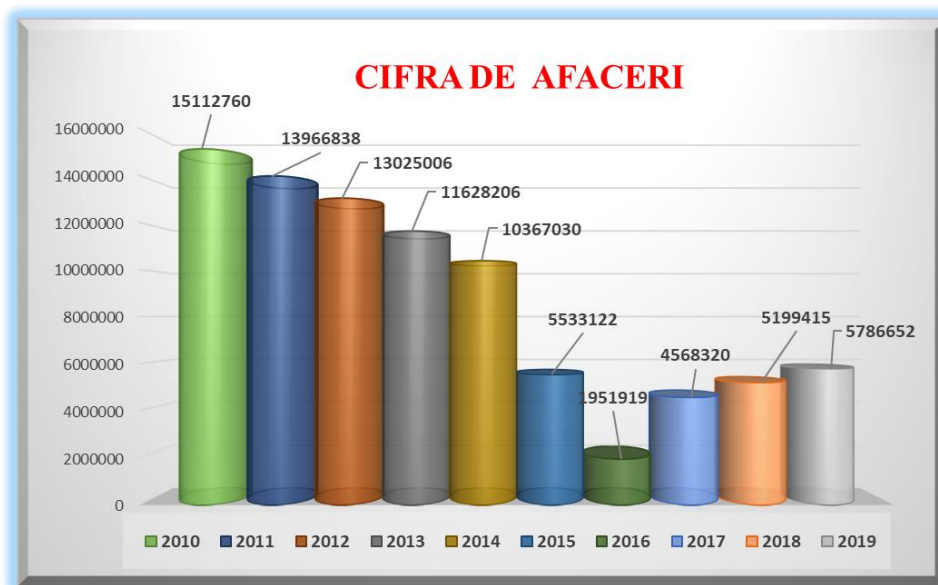


Produsele companiei au fost concepute pentru a lucra în mediul subteran aspru. Inginerii Gerom sunt implicați activ în proiectarea fiecărui produs, lucrează în mod continuu pentru a îmbunătăți și de a da puterea necesară pentru toate părțile de la cel mai mic la cel mai mare produs și detaliu.

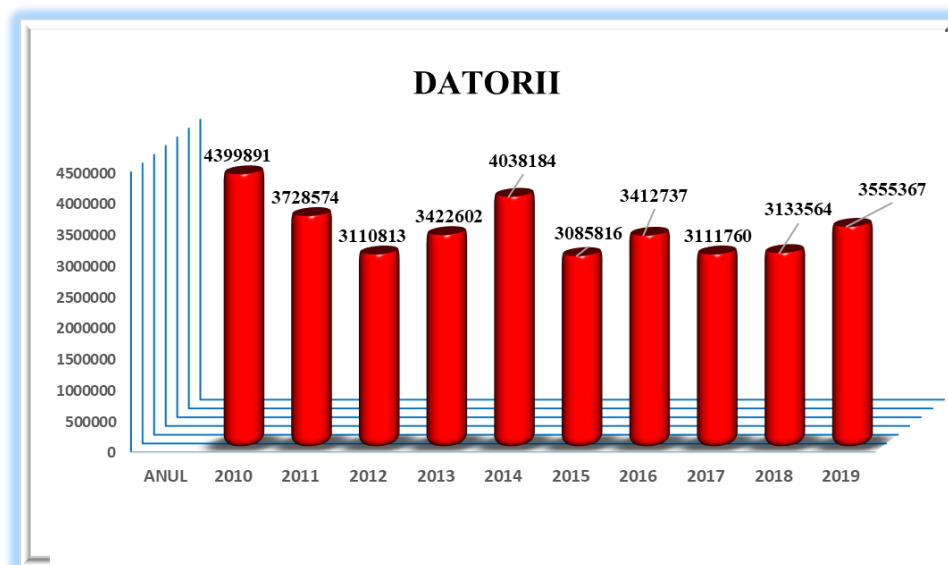


În continuare voi prezenta evoluția principalilor indicatori economico-financiari în ultimii 10 ani:

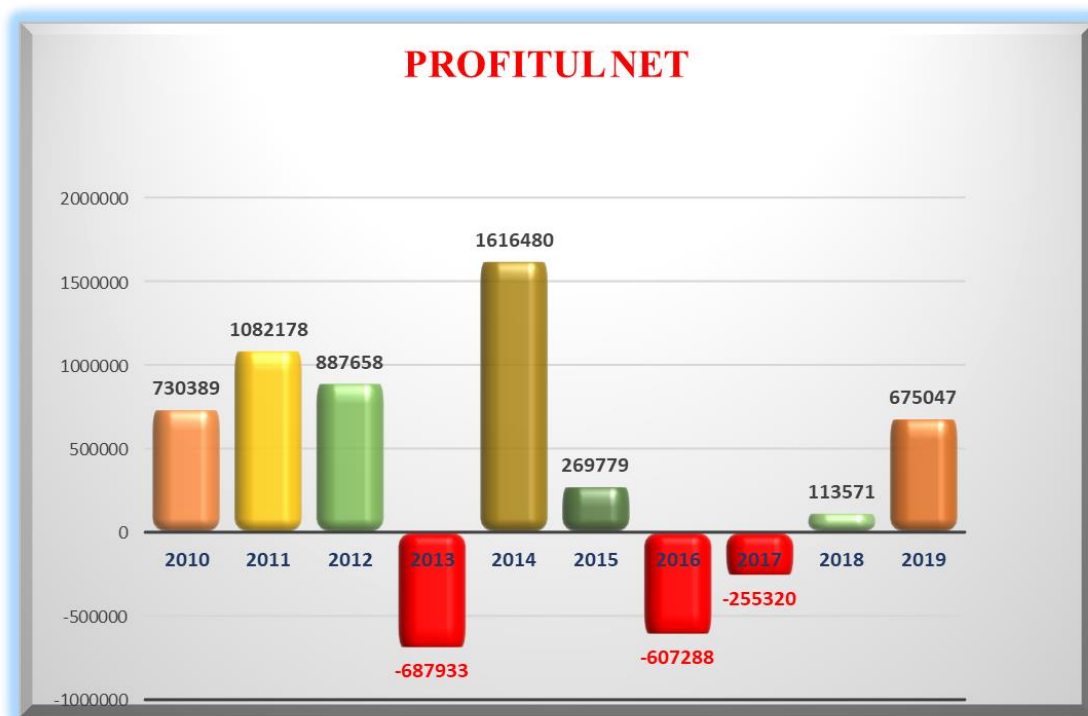
1. CIFRA DE AFACERI



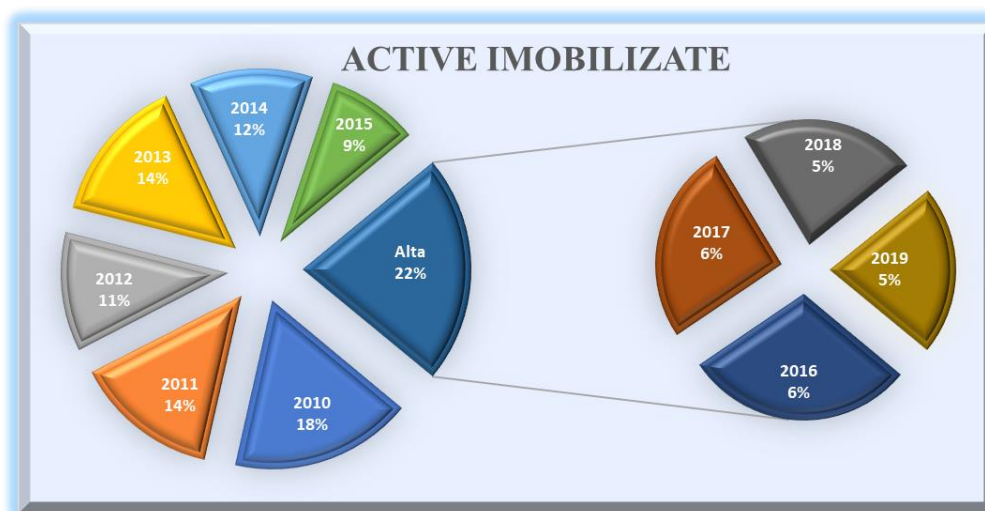
2. DATORII



3. PROFIT NET



4. ACTIVE IMOBILIZATE



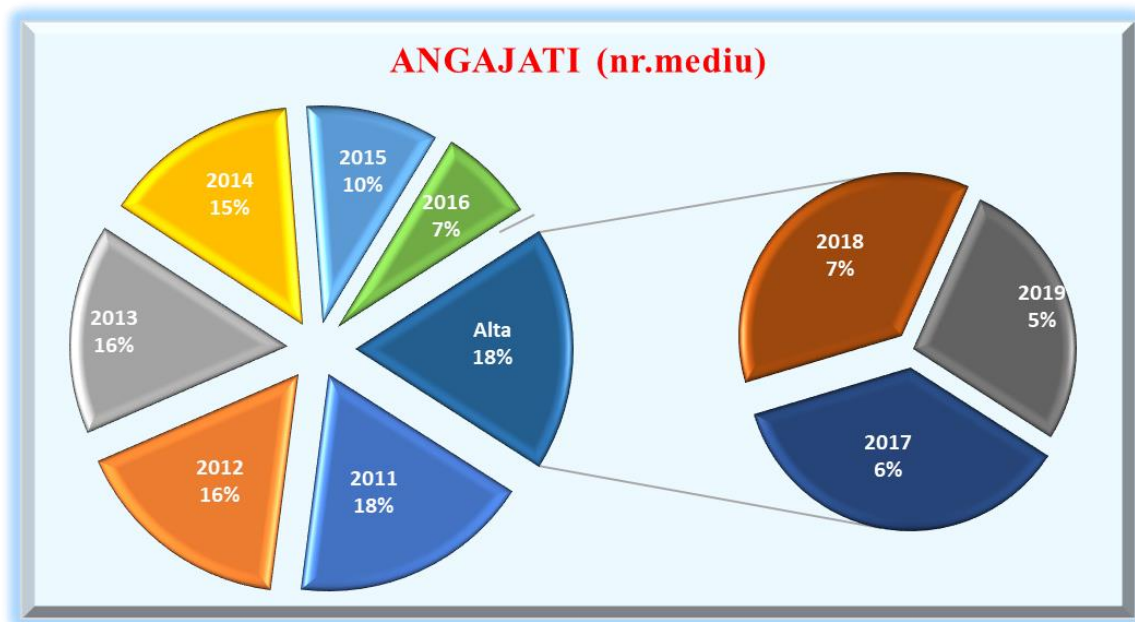
5. CAPITALURI PROPRII



6. ACTIVE CIRCULANTE



7. ANGAJAȚI



De-a lungul anilor compania a avut, de asemenea, un rol important în menținerea acestei industrii care exista într-o zonă axată aproape exclusiv pe minerit. Din păcate, datorită declinului industriei miniere, în ultimii ani, compania a fost forțată să-si reducă din activitate.

Totuși contribuția pentru dezvoltarea comunității locale este semnificativă. Afacerea a fost dezvoltată gândind ca o echipă puternică, care lucrează împreună, păstrând întotdeauna promisiunile făcute.

Întocmit,

Răvaș Bogdan

Expert educație nonformală



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman
2014 - 2020

Axa prioritară 6 Educație și competențe

Obiectiv specific: OS.6.7, 6.9, 6.10

Titlul proiectului: " EU – ANTREPRENOR – creșterea participării studenților din categorii
vulnerabile la programe de studii de licență prin inovare antreprenorială"

Contract POCU/379/6/21/ cod proiect 125144

A.2.6. Inițierea și dezvoltarea unor parteneriate cu agenți economici pentru derularea unor
stagii de pregătire a personalului didactic învățare bazată pe proiecte reale și
elaborare/publicare de studii de caz (inițiative antreprenoriale de succes ale absolvenților de
studii de licență)

Studiu de caz

S.C. Hotel Rusu S.R.L





Oferta hotelurilor în general se structurează în jurul cazării nu numai pentru că este serviciul de care se leagă însuși sensul existenței lor, ci și pentru că reprezintă mai mult de jumătate din totalul încasărilor și este serviciul cel mai profitabil. Atras la hotel pentru cazare, clientului îi va putea fi prezentată oferta completă, cu celelalte servicii puse la dispoziție.

Sub aspectul dimensiunilor sectorului în turism, al nivelului tehnologic și al infrastructurii fizice, sub aspectul potențialului de export, România se încadrează fără îndoială în categoria țărilor mai puțin dezvoltate, fapt relevat de statisticile comparabile pe plan internațional.

Pornind de la aceleași date, se poate observa că lumea dezvoltată în care România dorește să se integreze, este constituită din adevărate economii de servicii, iar țara noastră are o poziție periferică în schimburile internaționale de servicii.

Strategia integrării României în circuitul mondial reliefează potențialul de export de servicii îndeosebi în:

-  servicii destinate consumatorilor finali (între care și turismul)



servicii de afaceri (programare, prelucrare documente, inginerie, cercetare în domeniul industriei etc.)

Turismul reprezintă în strategia României, sectorul cu perspectiva de a deveni liderul în cadrul tuturor sectoarelor de sericii românești, prin prisma contribuției la valoarea adăugată, exporturi și încasări valutare.

În lume este cunoscută situația caracterizată prin transformarea turismului în cea mai profitabilă industrie.

Este bine de știut, că sub aspectul frumuseților și diversităților peisajelor naturale, a zestrei spirituale și istorice, România se situează între țările cele mai înzestrate din lume. Pentru punerea în valoare a imensului potențial turistic, ar fi necesară sprijinirea firmelor de turism prin politici adecvate și, facilitarea racordării la rețele europene, cooperarea cu firme străine pentru amplificarea rezultatelor colaborărilor internaționale.

Strategia de dezvoltare a României evidențiază faptul că turismul montan alături de agroturism reprezintă oportunitățile principale pentru viitorul țării.

De-a lungul timpului activitatea hotelieră s-a dezvoltat în concordanță cu însăși evoluția vieții economico- sociale, impunându-se pe piață, pe plan mondial două forme fundamentale de exploatare : hoteluri independente și lanțuri hoteliere integrate. Independența constă în autonomia juridică , financiară și patrimonială a întreprinderii hoteliere, ca entitate economică de sine stătătoare. Din cea de-a doua categorie face parte și Hotel Rusu.

Prezentarea hotelului ne-a fost făcută de către managerul acesteia, domnul Cristian Tamaș care are legături strânse cu Universitatea din Petroșani, dumnealui răspunzând prezent de fiecare dată la toate evenimentele la care a fost invitat în special cele legate de antreprenariat și de dezvoltarea economico-socială a zonei noastre în general.

Făcând parte din aceasta categorie de exploatare rentabilitatea lui depinde în mare măsură de amplasament, de unicitatea, precum și de priceperea cu care este gestionat.



Un atu al hotelului îl constituie faptul că a luat ființă prin modernizarea vechii Cabane Rusu de la poalele Parângului Mic cabană construită la începutul anilor 60 și care de-a lungul timpului a reușit să adune destule legende, și povești care mai de care „mai adevărate” -dar care constituie pentru hotel o rădăcină, iar pentru oamenii muntelui și iubitorii zonei, o mereu întoarcere acasă dar în alte timpuri.



Hotelul este amplasat pe Vârful Rusu , la cota 1.168 m la poalele Munților Parâng, la circa 500 m de telescaun, exact acolo de unde valea se vede cel mai bine și vârfurile pot fi creionate de pictori direct pe bolta cerească.

Terenul pe care este amplasat are o suprafață de 2.515,83 mp , din care suprafața construită este de 1.003,24 mp. Această suprafață de curte a permis amenajarea :

-  unei parări pe nivele cu o capacitate de 50 locuri;
-  unei zone verzi în fața hotelului;
-  unui spațiu în fața restaurantului pentru barbeque, foc de tabără;
-  unui teren de tenis / fotbal cu gazon artificial și instalație de nocturnă;
-  unui teren de minifotbal (în lucru);
-  garaje pentru ATV-uri și snowmobile;
-  parc pentru copii;

🇷🇴 țarc pentru animale: ponei, căprioare, iepuri .



Hotelul dispune de :

- 🇷🇴 capacitate de cazare de 108 locuri;
- 🇷🇴 restaurant cu 110 locuri, terasă cu 50 locuri, sală mic dejun de 60 locuri;
- 🇷🇴 bază de relaxare cu jacuzzi, saună umedă, uscată, dușuri scoțiene, salon de masaj, sală de relaxare;
- 🇷🇴 2 săli de conferință.



Accesul din Petroșani se face pe drum asfaltat ce urmează valea pârâului Maleia, trece pe lângă baza telescaunului și continuă până la intrarea în curtea hotelului. Lungimea totală a drumului este de 11 km.

Vânzarea personală. Serviciile de cazare se vând fie direct ,fie indirect prin intermediari de tipul agențiilor de turism. Specialitatea serviciului de marketing-vânzări este reprezentată de relațiile cu societățile trimițătoare de personal în deplasări,de afaceri, cu participanți la conferințe, voiaje incentive, și petreceri ale salariaților, precum și de relațiile cu agențiile de turism - care îndrumă atât clienți individuali cât și grupuri de turiști. Activitatea de vânzare debutează cu prezentarea ofertei hotelului pe următoarele căi:

-  prin contact direct, activ, în cadrul unei vizite de lucru sau la hotel;
-  prin convorbire telefonică;
-  prin scrisoare de ofertă personalizată (mailing).

Acțiunile de vânzare propriu -zise sunt precedate de definirea politicii de piață și a politicii de preț. Vânzarea presupune mai multe etape:

-  precizarea obiectivului;
-  selecția clienților potențiali și intermediarilor;

- ✚ adresarea de scrisori de ofertă personalizate:contactarea telefonică a adresanților, pentru determinarea interesului stârnit de scrisoare;
- ✚ selecția clienților și intermediarilor care vor fi contactați direct, în funcție de receptivitatea acestora la mesajul transmis deja;
- ✚ contactul direct prin vizite sau invitații la hotel;
- ✚ încheierea contractelor, inclusiv prin confirmarea unor comenzi de rezervare pentru conferințe sau grupuri de turiști;
- ✚ analiza rezultatelor prin raportarea la obiectivul urmărit.

Un rol important în activitatea de vânzare îl au intermediarii. Se consideră că ,cu cât un hotel este situat mai departe de piață ,cu atât este nevoie mai mult să se apeleze la intermediari, care generează pentru hotelier mai multe avantaje:

- ✚ atragerea de clinti de pe piețe îndepărtate;
- ✚ atragerea de clienți în perioadele de afluență slabă;
- ✚ atragerea de noi clienți.

Totodată se înregistrează și inconveniente și riscuri:

- ✚ acordarea de către hotelier a unor tarife preferențiale sau comisioane, ceea ce duce la reducerea tarifului mediu real;
- ✚ plata cu întârziere, în principiu la un interval de timp după ce șederea clientului a luat sfârșit și chiar riscul de neplată.

Un loc privilegiat între mijloacele de lucru în vânzări îl ocupă fișierul clienților care cuprinde:

- ✚ informații generale;
- ✚ informații în legătură cu fiecare dintre sejururile petrecute la hotel;
- ✚ rubrica observații, unde se înscriu informațiile care permit individualizarea cererii și toate acțiunile de vânzare personală.

Fișierul clienților stă la baza cultivării relațiilor cu clienții, și selecției de clienți în vederea atribuirii cârdurilor de fidelitate. Cardurile se alocă clienților care într-un anume

interval de timp ajung la anumite praguri valorice recompensate din partea unității cu discounturi procentuale.

Rezervarea la Hotel Rusu

Pentru hotel, rezervarea constituie un element important al vânzării și primirii clientelei. În același timp pentru client este un element de securitate.

Rezervarea care este consemnată pe un document - induce următoarele obligații:

-  pentru hotelier, punerea la dispoziție , la data prevăzută , a spațiului de cazare pentru care și-a dat acordul;
-  pentru client sau intermediar, plata tarifului prevăzut.

Cazarea, din păcate este unul din produsele hoteliere care nevândut astăzi, mâine nu poate fi recuperat.

Acceptarea unei cereri de rezervare și înregistrarea ei în planning-ul de rezervări se face după consultarea tabloului de disponibilități.

Înregistrarea rezervărilor se face în documentul „ evidența rezervărilor de locuri". Fie că este vorba de o rezervare făcută direct, fie indirect, oricare ar fi mijlocul utilizat, pentru un client individual sau un grup, indiferent dacă este o rezervare provizorie sau definitivă, prin răspunsul de confirmare se solicită o garanție de rezervare: plata în avans.

Instrumente și modalități de plată

Achitarea notelor de plată se poate face utilizând mijloace și instrumente de plată diferite:

-  cash;
-  virament;
-  filă cec.

Plata în numerar, în moneda națională, este modalitatea de plată acceptată pretutindeni, care totuși comportă mai multe dezavantaje: riscul pierderii și furtului banilor, pierderea dobânzii, etc.

Spațiile de cazare



Accesul în incinta unității de către turiști se face prin:

- ✚ holul de la recepție spre spațiile de cazare sau restaurant;
- ✚ terasa restaurantului în restaurant;
- ✚ ușă laterală direct în restaurant sau hotel.

Hotelul are două aripi:

- ✚ vestică, P+2 și mansardă;
- ✚ estică, P+1 și mansardă.

Accesul se face separat pentru fiecare aripă, pe două scări, cele două aripi comunicând la mansardă, printr-o scară ce unește holurile principale.

Capacitatea de cazare de care dispune unitatea de turism este de 108 locuri în următoarea structură a spațiilor de cazare:

- ✚ camere cu pat dublu – 16;
- ✚ camere cu pat matrimonial – 13;
- ✚ garsoniere (semiapartamente) – 2;
- ✚ apartament - 1 (2 dormitoare, 1 living, 1 cameră de ședință);
- ✚ cameră cu priciuri - 4 cu zece locuri.

Fiecare cameră are grup sanitar propriu, ventilația asigurându-se pe cale mecanică acolo unde nu sunt prevăzute ferestre de aerisire și iluminat natural.

Camerele sunt dotate cu: paturi la următoarele dimensiuni 900/2000 cm sau 1600/2000 cm, sau 1800/ 2000 cm, noptiere, dulap haine cu umerase, trusă de cusut, set întreținere pantofi, cuier , suport bagaje, toaletă cu oglindă, taburet, masă televizor, minibar.

Băile sunt dotate cu: vase wc., lavoare, cabină de duș sau cadă de baie și accesorii: uscător de păr, port prosop, perie curățat wc, iluminat ventilație.

Spațiile de alimentație

Spațiile de alimentație din cadrul hotelului sunt constituite din:

- Săli de mese, respectiv:





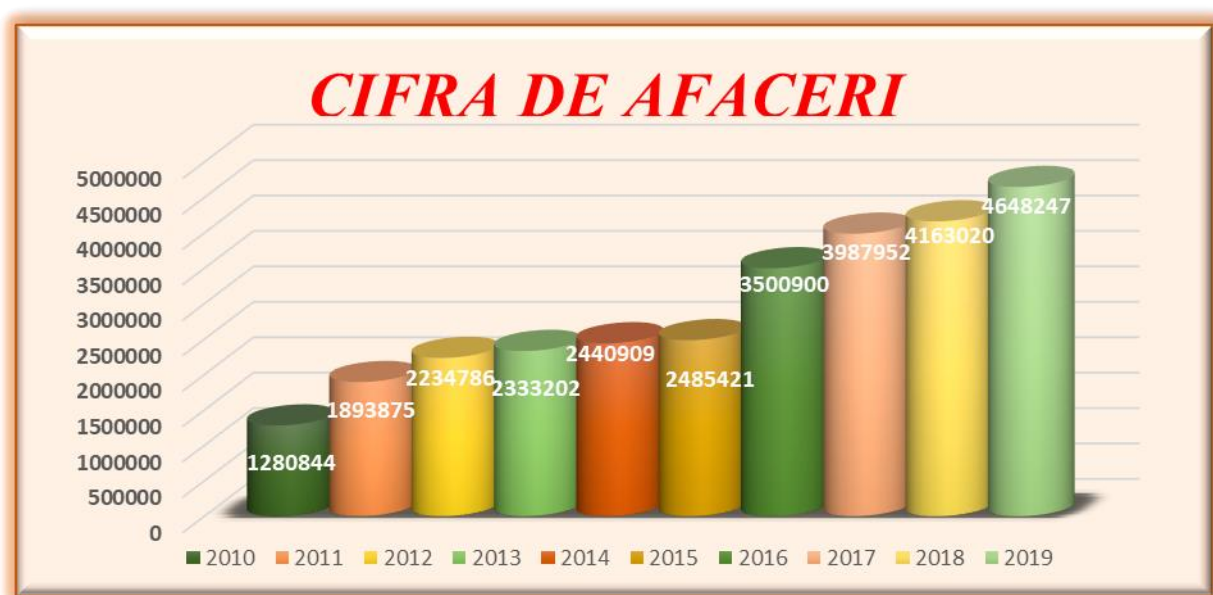
- restaurantul de capacitate 96 locuri construit in stil rustic specific unui hotel de munte cu mult lemn care emană căldură;
- barul este din lemn undeva in centrul restaurantului cu cai de șezut;
- sala de mic dejun cu o capacitate de 60 de locuri dotată cu mese pătrate de 4 persoane și scaune individuale, cu mobilier de bufet rece și cald specific micului dejun;
- terasa care se află la o înălțime de 3m cu o capacitate de 50 de locuri și care practic înconjoară parte din restaurant.
 - Spații de preparare a mâncărilor
- sunt constituite din bucătării (bucătărie caldă, bucătărie rece), și dintr-o serie de camere anexe în care se face prelucrarea preliminară a alimentelor. Spațiile de prelucrare preliminară a alimentelor (curățare, spălare, tocare) sunt spații cu circuite separate pentru legume, carne, ouă, pește;
- există și un cuptor cu vatră unde se prepară pâinea pentru restaurantul unității; cuptorul este chiar în sala de restaurant;
- există două spălătoare de veselă : unul pentru vesela mică imediat după debarasarea resturilor și trecerea lor prin mașina de spălat și unul pentru vesela mare;
- vesela curată pentru masă se păstrează în dulapuri și rafturi separat de vesela de bucătărie;
 - Spații de păstrare a alimentelor și anume:
- depozite, magazii, beciuri și spații frigorifice;
- produsele alimentare ambalate sunt păstrate separat de obiectele de inventar, ambalaje goale, substanțe pentru curățenie și dezinfecție;
- produsele perisabile sunt păstrate în spații frigorifice;
- pâinea, chiflele se păstrează în coșuri de răchită;
- Anexele social - sanitare sunt situate imediat după intrarea de serviciu a personalului și cuprind:
- 2 camere vestiar: bărbați - femei; cu dulapuri pentru hainele de zi și halate;



- cabine de duș;
- grupuri sanitare și chiuvete;
- boxe pentru reziduri.

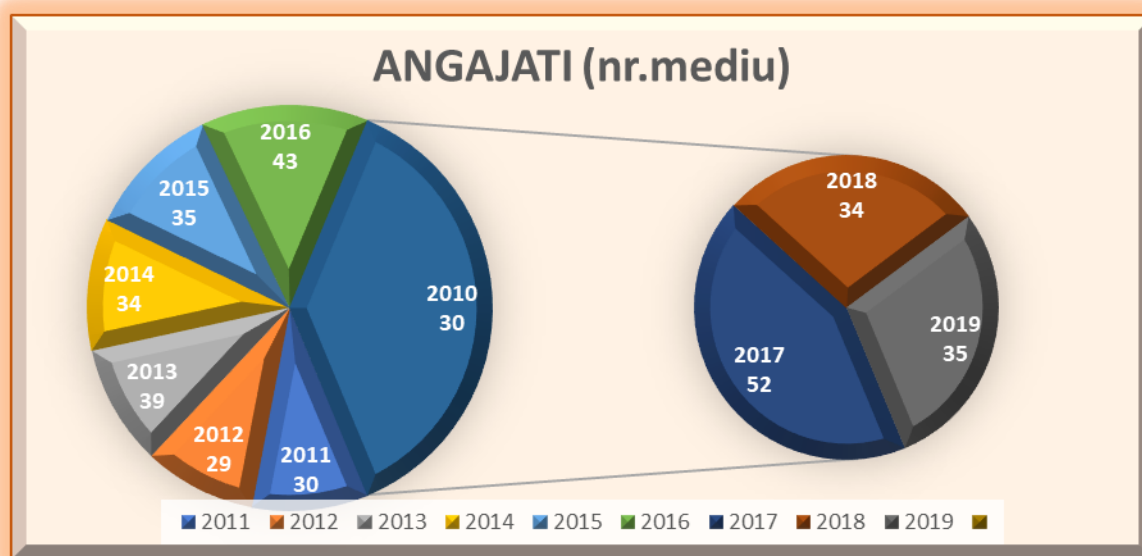
În continuare voi evidenția evoluția principalilor indicatori economico-financiari din ultimii ani ai societății, pe care îi voi prezenta sub formă grafică.

1. CIFRA DE AFACERI



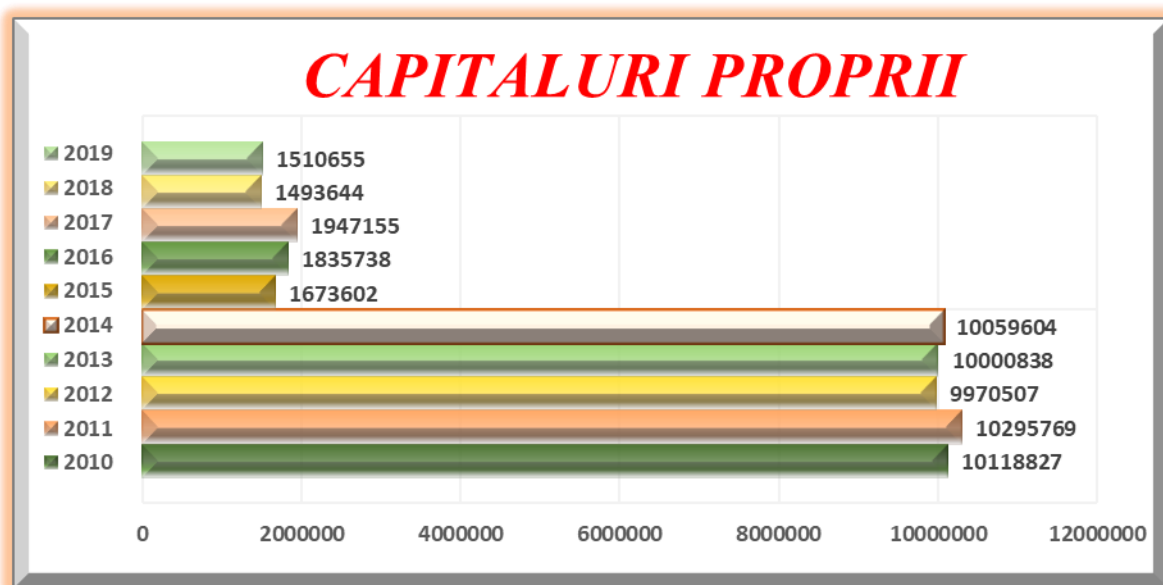
Acest indicator depinde foarte mult în special de creșterea veniturilor provenite din activitatea principală de cazare precum și din activitatea de restaurant și evenimente. În acest context se observă o creștere constantă a cifrei de afaceri până la momentul 2019.

2. PERSONAL



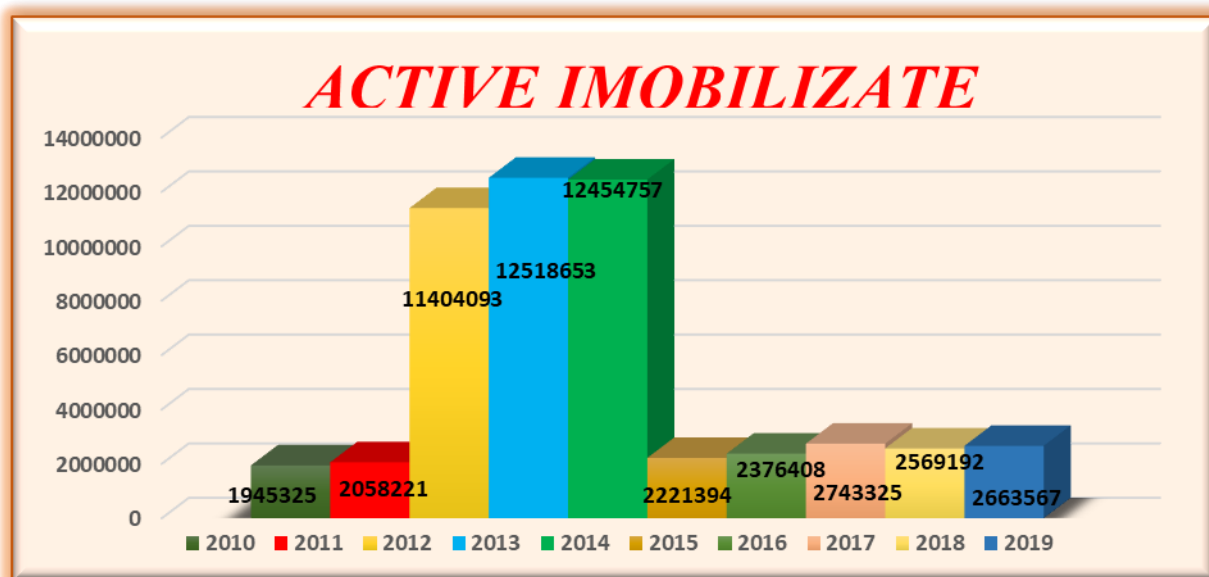
În ceea ce privește angajații, se observă o fluctuație destul de mare în rândul acestora cauzată în special de vârsta redusă a acestora și de dinamica și caracterul sezonier al activității de hotelărie din această zonă.

3. CAPITALURI PROPRII



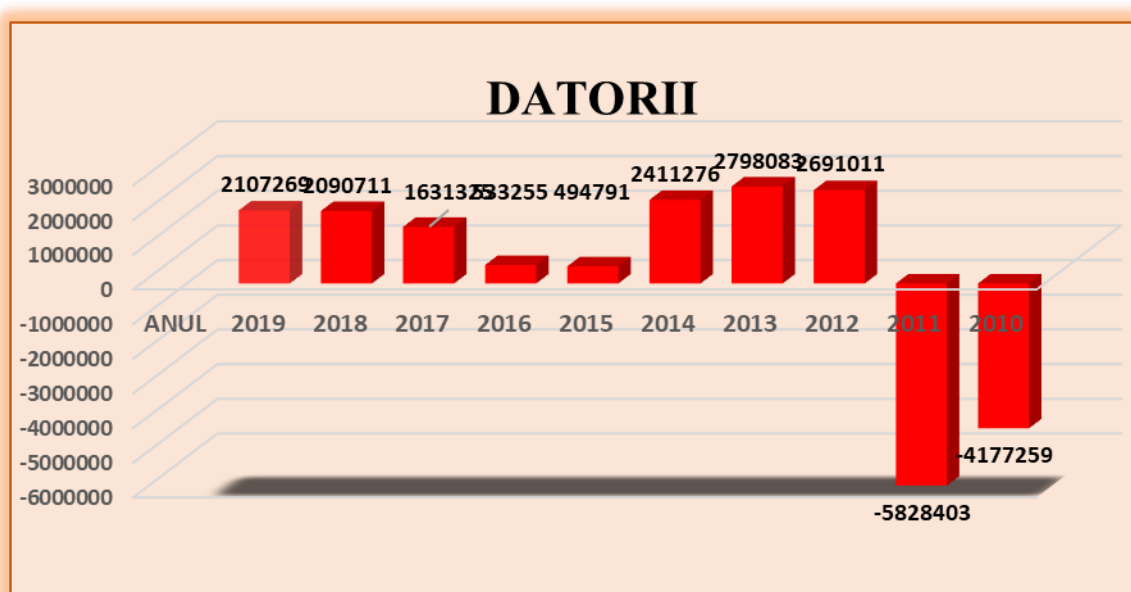
În ceea ce privește capitalurile proprii acestea au cunoscut în general o existență constantă până în 2014 după care în urma reorganizării societății au început să scadă sub valoarea de 2.000.000 lei.

4. ACTIVE IMOBILIZATE



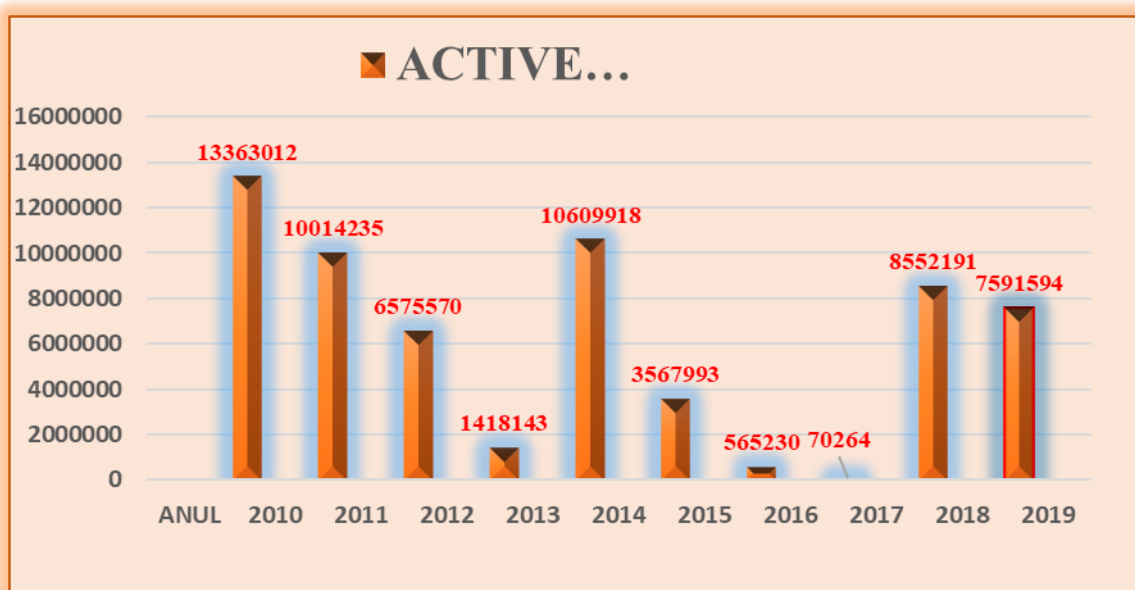
În ceea ce privește activele imobilizate, acestea au cea mai mare valoare între anii 2013-2015 când erau cuprinse în patrimoniu mai multe clădiri la care ulterior la reorganizare s-a renunțat .

5. DATORII



În ceea ce privește datoriile societății față de furnizori, bănci, față de bugetul de stat și față de salariați, acestea au avut după anii 2010, 2011 o valoare constantă.

6. ACTIVE CIRCULANTE



În ceea ce privește activele circulante cele mai mari fluctuații au fost în cazul activelor circulante în decontare și în cazul activelor circulante bănești, firma nelucrând în general cu stocuri.

7. PROFIT NET





În ceea ce privește rezultatul exercițiului, firma înregistrează un profit constant începând cu anul 2015 ca urmare a investițiilor efectuate și a managementului performant.

Întocmit,
Răvaș Bogdan
Expert educație nonformală





Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman
2014 - 2020

Axa prioritară 6 Educație și competențe

Obiectiv specific: OS.6.7, 6.9, 6.10

Titlul proiectului: " EU – ANTREPRENOR – creșterea participării studenților din categorii
vulnerabile la programe de studii de licență prin inovare antreprenorială"

Contract POCU/379/6/21/ cod proiect 125144

A.2.6. Inițierea și dezvoltarea unor parteneriate cu agenți economici pentru derularea unor
stagii de pregătire a personalului didactic învățare bazată pe proiecte reale și
elaborare/publicare de studii de caz (inițiative antreprenoriale de succes ale absolvenților de
studii de licență)

Studiu de caz

S.C. Profil Electro Prestcom S.R.L





PROFIL ELECTRO

S.C. Profil Electro Prestcom S.R.L. a fost înființată ca societate comercială cu răspundere limitată conform Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale, la inițiativa asociatului unic, domnul Rus Adrian.

Entitatea economică și-a început activitatea cu un număr restrâns de angajați, unde principala activitate era proiectarea și executarea instalațiilor electrice. Prin muncă și dăruire societatea și-a extins obiectul de activitate alături de oameni calificați, acumulând totodată și o bogată experiență.

Domnul administrator Adrian Rus ne-a explicat în câteva cuvinte și cu termeni tehnici activitatea societății.

În cadrul firmei se realizează toată gama de lucrări electrice de joasă și medie tensiune în instalații industriale, civile, de uz casnic și gospodăresc.

Acestea vizează pozarea și conexarea cablurilor de tensiune precum și acelor de comandă, control, semnalizare și a cablurilor de instrumentație, pe trasee de cablu (paturi de cabluri, scări de cabluri, în tevi de protecție sau pozate aparent sau îngropat), montajul echipamentelor electrice parte din instalațiile menționate mai sus, realizarea conexiunilor cablurilor și conductoarelor în doze și la echipamentele electrice, verifica și pune în funcțiune instalațiile electrice realizate. Activitatea se desfășoară în echipă și presupune munca atât în interiorul cât și în exteriorul clădirilor, determinând astfel expunerea la oscilații de temperatură și umiditate.

Firma desfășoară o serie de activități în procesul realizării unei instalații electrice după cum urmează:

1. Analizează informațiile: încercând să obțină toate datele necesare pentru a putea realiza lucrările electrice în condiții optime tehnice și calitative.
2. Identificarea locurilor de montaj pentru echipamentele electrice în conformitate cu planurile de execuție.





3. Concepe solutii: va alege si va aplica solutiile optime pentru situatia existenta, in limita competentelor sale.

4. Realizeaza necesarul de materiale de montaj pentru lucrarile de instalatii electrice pe care il comunica sefului ierarhic. Desfasurarea activitatii presupune respectarea tuturor conditiilor de lucru a instructiunilor de exploatare, intretinere si reparare pentru fiecare echipament din instalatii.

Practic, desfășurarea activității presupune realizarea următoarelor sarcini specifice:

- tragere de cabluri prin tuburi fixe si flexibile;
- instalare panouri de distributie, intrerupatoare de circuit, prize si alte dispozitive electrice;
- reparare si reconditionare instalatii electrice;
- se informează permanent și își însușește parametrii și normele tehnice de realizare a lucrărilor de întreținere și reparații, tipurile și parametrii funcționali ai utilajelor și instalațiilor electrice, tipurile de lucrări, materiile prime și materialele de bază folosite;
- urmărește permanent respectarea parametrilor de calitate impuși prin procedurile specifice de lucru sau prin instrucțiunile tehnologice;
- comunică informațiile despre sarcini, posibilități și diferite evenimente prin rapoarte scrise sau verbale;
- efectuează lucrul în condiții de securitate, în conformitate cu politica societății, legislația și normele de tehnica securității muncii specifice locului de muncă.

Obiectivele și termenele impuse sunt analizate în corelare cu posibilitățile tehnice existente, identificând concordanța dintre acestea;

Durata activității este stabilită în funcție de timpul disponibil, astfel încât să se permită respectarea termenelor impuse;

Etapele de desfășurare și obiectivele aferente fiecărei etape sunt stabilite în funcție de complexitatea lucrării;

Programul întocmit este flexibil, permițând modificarea în funcție de situațiile neprevăzute care pot să apară, astfel încât să se asigure respectarea termenelor finale.

Programul este întocmit astfel încât să se asigure respectarea termenelor impuse și a resurselor alocate. Particularitățile frontului de lucru sunt identificate, cu atenție, avându-se în vedere toate aspectele relevante





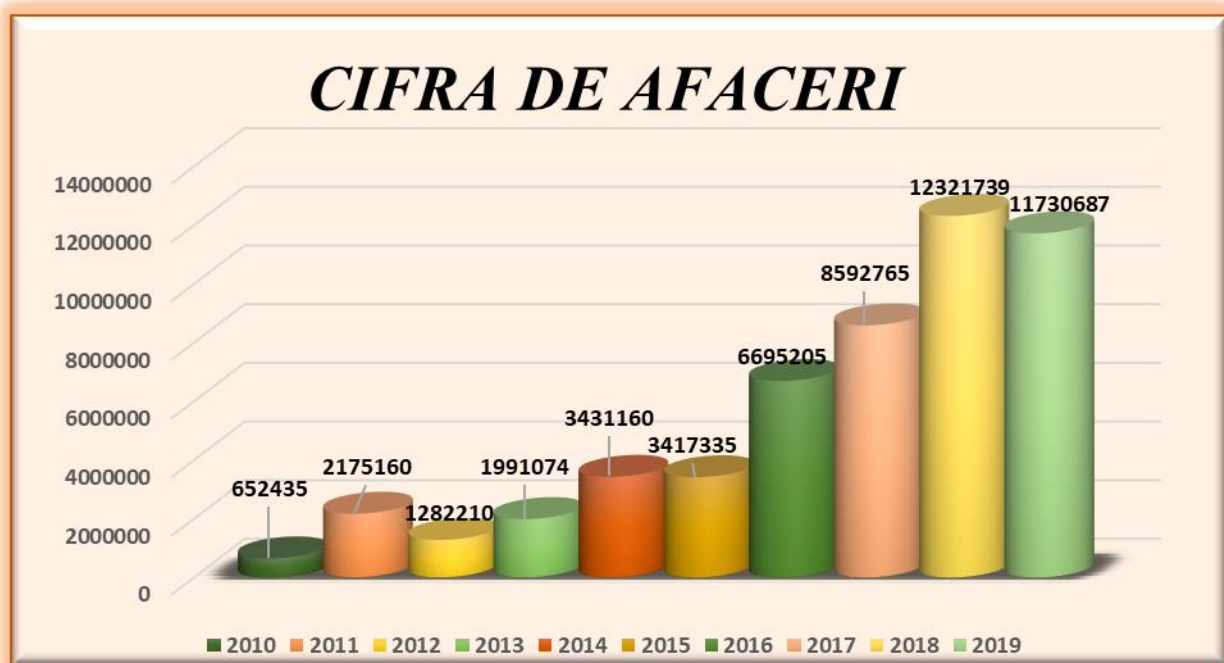
Materialele necesare sunt identificate în funcție de tipul lucrării de executat;

Echipamentele de lucru sunt identificate avându-se în vedere toate activitățile planificate pentru ziua de lucru.

În continuare voi evidenția evoluția principalilor indicatori economico-financiar din ultimii ani ai societății, pe care îi voi prezenta sub formă grafică.

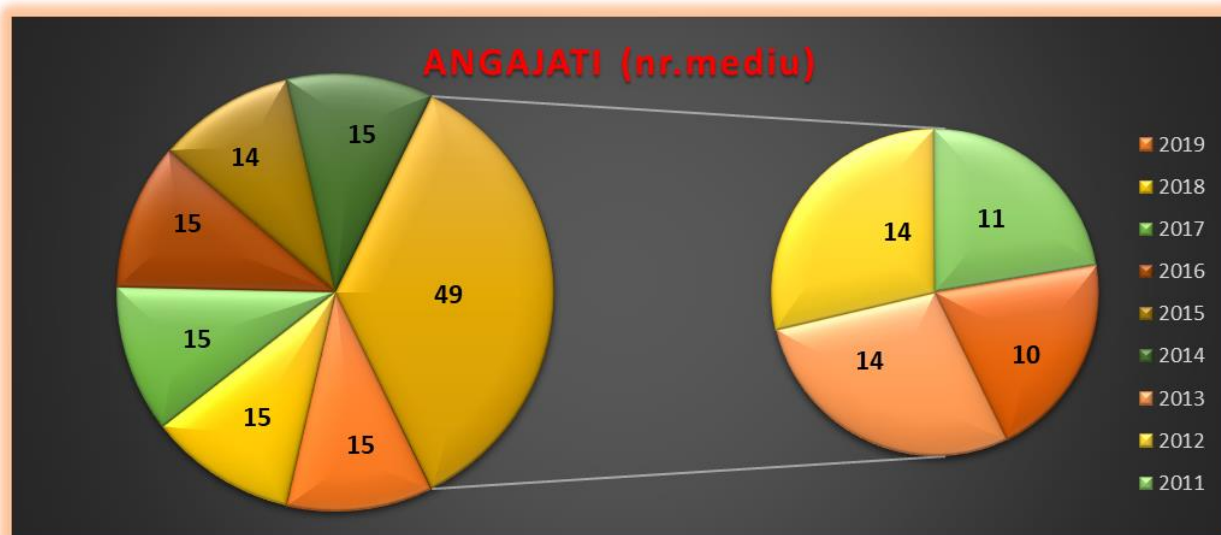


1. CIFRA DE AFACERI



La S.C Profil Electro Prestcom S.R.L factorii care influențează *cifra de afaceri* sunt: lucrările realizate și serviciile prestate. În urma studiului efectuat asupra evoluției performanțelor economice ale entității economice se observă o evoluție considerabilă și într-o continuă creștere a cifrei de afaceri cu o ușoară scădere în anul 2019 față de 2018.

2. PERSONAL



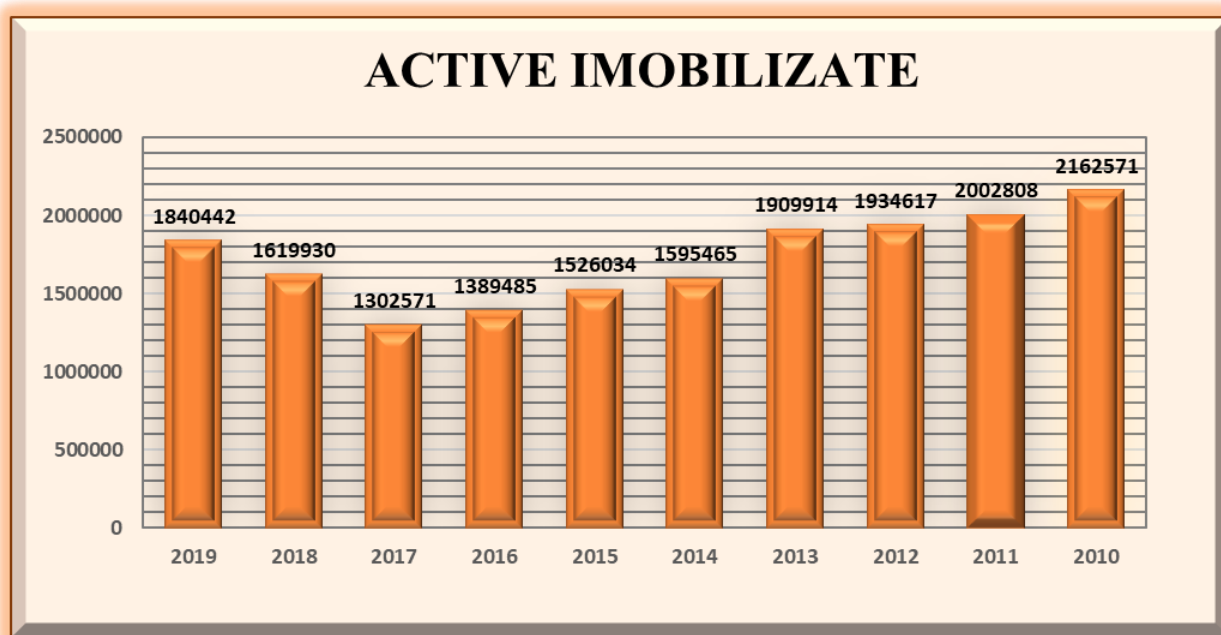
În ceea ce privește angajații, se observă o menținere aproape constantă în rândul acestora, societatea lucrând și în antrepriză.

3. CAPITALURI PROPRII



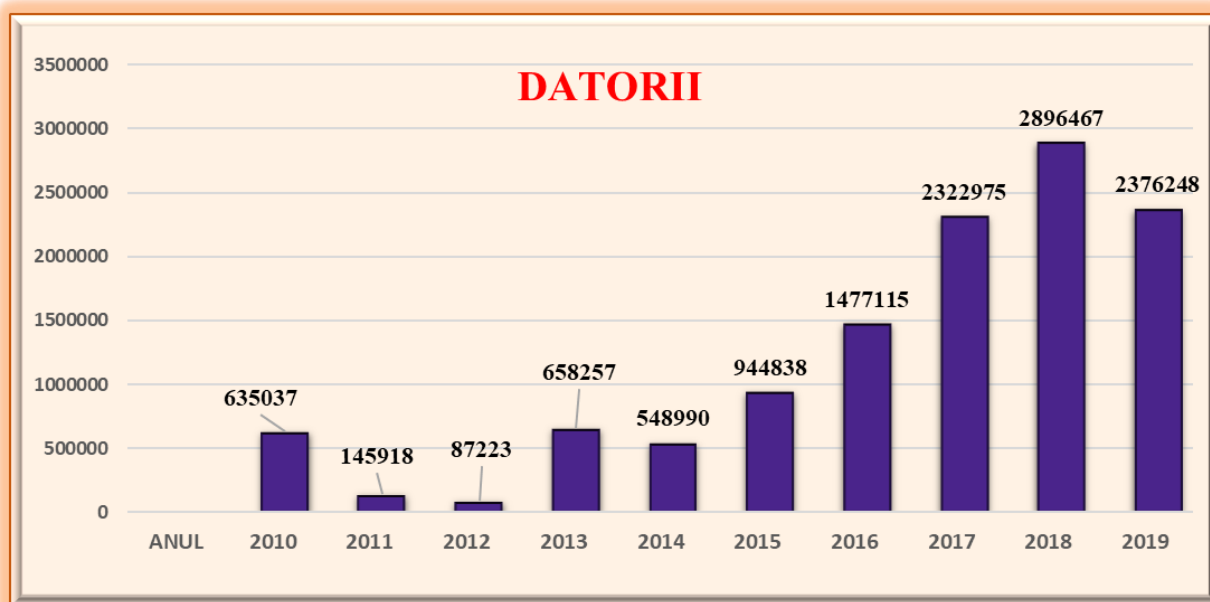
În ceea ce privește capitalurile proprii acestea au cunoscut în general o menținere constantă ca urmare în special a menținerii capitalului social și a unor rezultate constante a activității.

4. ACTIVE IMOBILIZATE



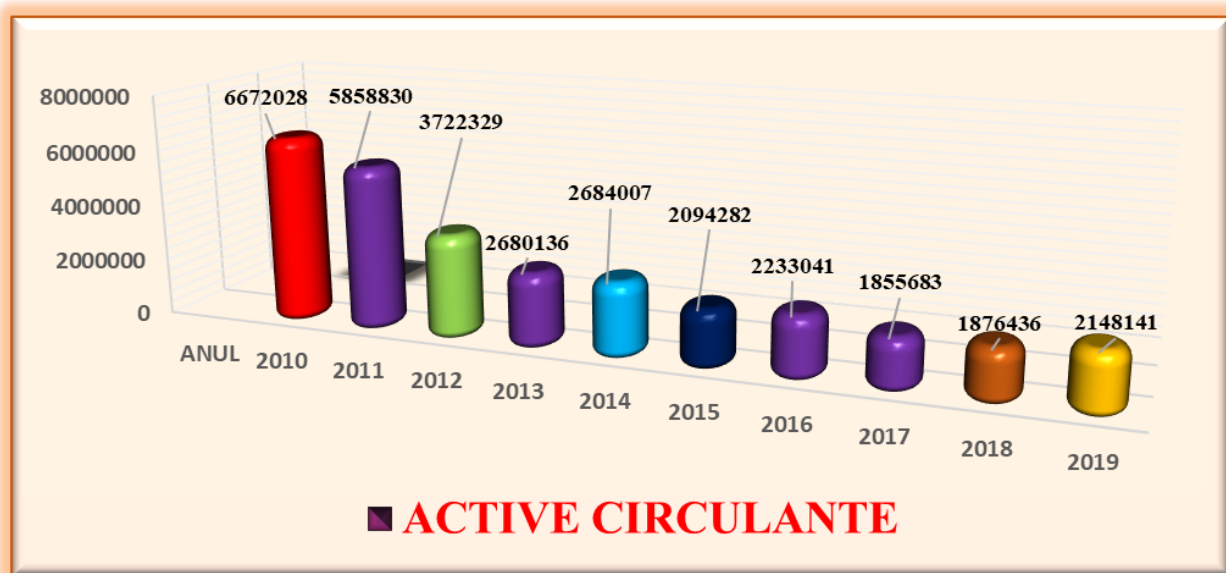
În ceea ce privește activele imobilizate, acestea au o creștere continuă datorită achiziționării de noi echipamente și instalații de lucru .

5. DATORII



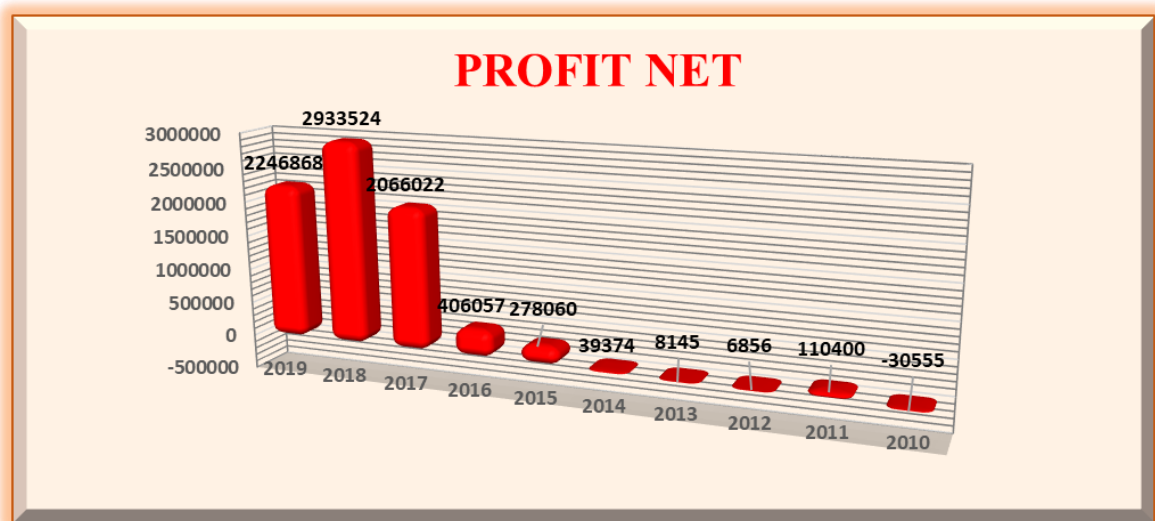
În ceea ce privește datoriile societății față de furnizori, bănci, față de bugetul de stat și față de salariați, acestea au avut după anul 2012, o creștere constantă necesară finanțării activității.

6. ACTIVE CIRCULANTE



În ceea ce privește activele circulante cele mai mari fluctuații au fost în cazul activelor circulante în decontare și în cazul activelor circulante bănești, societatea nelucrând în general cu stocuri.

7. PROFIT NET



În ceea ce privește rezultatul exercițiului, firma înregistrează un profit constant începând cu anul 2011 ca urmare a investițiilor efectuate și a managementului performant, cel mai mare fiind realizat în anul 2018.

Întocmit,
Răvaș Bogdan
Expert educație nonformală