

Ziarul Financiar vă prezintă cum un tânăr întreprinzător român, Andrei Silviu Petran, account manager la o mare companie de telefonie mobilă, își face o agenție de turism prin programul 10.000 de euro pentru tinerii întreprinzători, inițiat de guvernul român. Petran va povesti pentru cititorii ZF prin ce trece, ce decizii ia pas cu pas în dezvoltarea afacerii sale. El a înființat compania Explorativ în februarie 2011 și acum angajează oameni. Ideea de-a face o agenție de turism i-a venit în urmă cu doi ani, când a vrut să meargă în vacanță pentru scuba diving în Egipt, dar nu a găsit un pachet fără all-inclusive. După ce a căutat trei săptămâni o ofertă la agențiile de turism și nu a găsit niciuna pe placul lui, a decis să își facă propria agenție de turism. El susține că a realizat că nișa de vacanțe de aventură nu era bine reprezentată. Ce va realiza? Deocamdată se luptă cu burocrăția.

Andrei Petran, tânărul care vrea să-și facă o agenție de turism, a dat piept cu burocrăția: n-a vândut nici o vacanță, dar pierde zile întregi cu hârtii pentru ministere

MIRABELA TIRON

Silviu Andrei Petran, un tânăr de 26 de ani, absolvent al unei facultăți de turism și angajat în vânzări al unei multinaționale din telecom, este unul dintre tinerii care a primit 10.000 de euro finanțare nerambursabilă de la stat pentru a dezvolta o agenție de turism. Ziarul Financiar urmărește săptămânal dezvoltarea afacerii sale. El și-a înființat firma în februarie 2011, dar de atunci nu a vândut nicio vacanță. În schimb, trebuie să se ocupe de hârtogărie: acte pentru Ministerul Muncii, Ministerul Finanțelor. „De o săptămână fac numai fișe de post”, scrie el în ultimul mesaj pentru ZF.

După ce a aflat despre programul pentru tinerii întreprinzători, implementat de stat în februarie și pentru care s-au alocat 5 mil. euro, el a început să lucreze la proiectul pentru fondurile nerambursabile. Proiectul afacerii a fost conceput în șase-sapte luni. El a lucrat la identitatea vizuală a firmei, Explorativ, la partea de strategie, dar și la

Despre afacere

- Proiectul afacerii, agenție de turism, a fost conceput în șase, șapte luni.
- Documentația pentru a obține bani de la stat a fost „foarte stufoasă, nu este foarte accesibilă persoanelor care nu au avut niciodată de-a face cu a scrie proiecte într-un anumit limbaj. Eu am avut un consultant”.
- „Facultatea te ajută la nivel de cunoștințe elementare, importantă este însă experiența acumulată.”
- Tânărul antreprenor a angajat deja patru oameni în agenția de turism.
- A închiriat un spațiu în World Trade Center pe care plătește 800 de euro lunar.
- A participat la un târg de turism la Londra pentru a cunoaște mai bine piața.

cea de marketing și și-a găsit parteneri locali în al căror mediu își va promova nișa agenția de turism.

În opinia tânărului antreprenor, documentația pentru a obține bani de la stat a fost „foarte stufoasă, nu foarte accesibilă persoanelor care nu au avut niciodată de-a face cu a scrie proiecte într-un anumit limbaj”. Pentru a depăși aceste bariere el a apelat la un consultant. Mai mult, tânărul întreprinzător a apelat la sfaturile unor prieteni cu experiență în domeniu.

„Fiscalitatea împovărează chiar și microintreprinderile, deși pentru acestea ar trebui o formă de taxare simplificată”, a declarat Emilia Dragu, partener la compania de consultanță fiscală TaxHouse, parte a rețelei internaționale Taxand.

În agenția de turism pe care a deschis-o Petran a angajat patru oameni. Prin programul pentru stimularea microintreprinderilor tinerii antreprenori sunt scutiți de plata contribuțiilor angajaților. El a închiriat un spațiu în World Trade Center, pe care



FOTO: Victor Ciupulga

CINE ESTE SILVIU ANDREI PETRAN?

Vârsta: 26 de ani

Locul nașterii: Sighetu Marmăției

Studii: Facultatea de Turism din cadrul Universității Româno-Americane

Experiență profesională: National Account Manager la o companie de telefonie mobilă (prezent)

Account Manager la o companie de telefonie mobilă (2008-2009)
Account Executive la o companie de telefonie mobilă (2007-2008)

Junior Account Manager la UTI Group (2006-2007)
Senior Sales Specialist la Nobel România (2005-2006)
Junior Sales Specialist la Nobel România (2004-2005)

plătește 800 de euro lunar. Pentru a-și găsi partenerii de afaceri, tânărul a mers la târgul de turism de la Londra, iar pe piața locală a început să-și promoveze vacanțele în rândul clienților World Class, dar nu numai, publicul vizat fiind reprezentat de românii cu un anumit statut financiar, care își permit vacanțe al căror preț începe de la 1.000 de euro.

Agencia de turism Explorativ promovează pachete turistice de aventură, combinate cu practicarea diferitelor sporturi. De asemenea, vacanțele propuse de această agenție implică abordarea unor activități precum degustări de vin, artă culinară, meșteșuguri și obiceiuri locale. Agenția lui Petran se diferențiază prin alocarea de consultanță fiecărui client.

Pentru început, tânărul antreprenor se va concentra pe segmentul de outgoing (trimiterea românilor în străinătate), spre destinații din Africa, Alaska, Groenlanda, Islanda, Antarctica, Indo-China, America Centrală și de Sud.

Valoarea totală a investiției pe care o va realiza se va ridica la aproximativ 70.000 de euro, din care 15% reprezintă fondurile nerambursabile de la stat.

Cum suma de la stat acoperă doar o parte din valoarea totală a investiției în agenția de turism, tânărul speră să mai obțină un împrumut de 40.000 de euro de la UniCredit Tîria Bank, care alături de economiile sale de 20.000 de euro să contribuie la dezvoltarea afacerii lui.

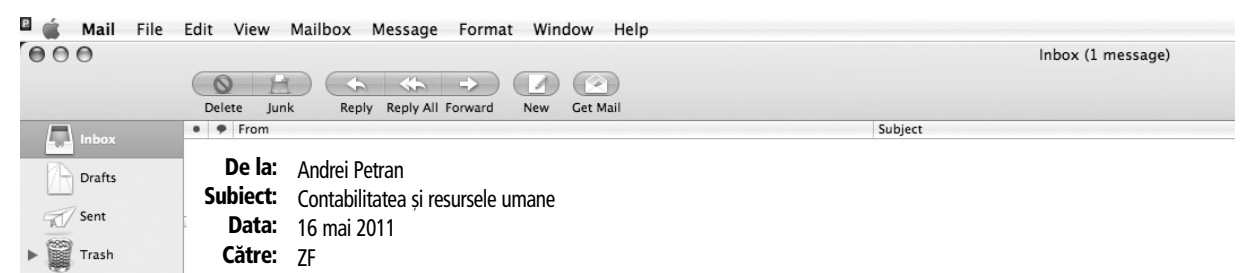
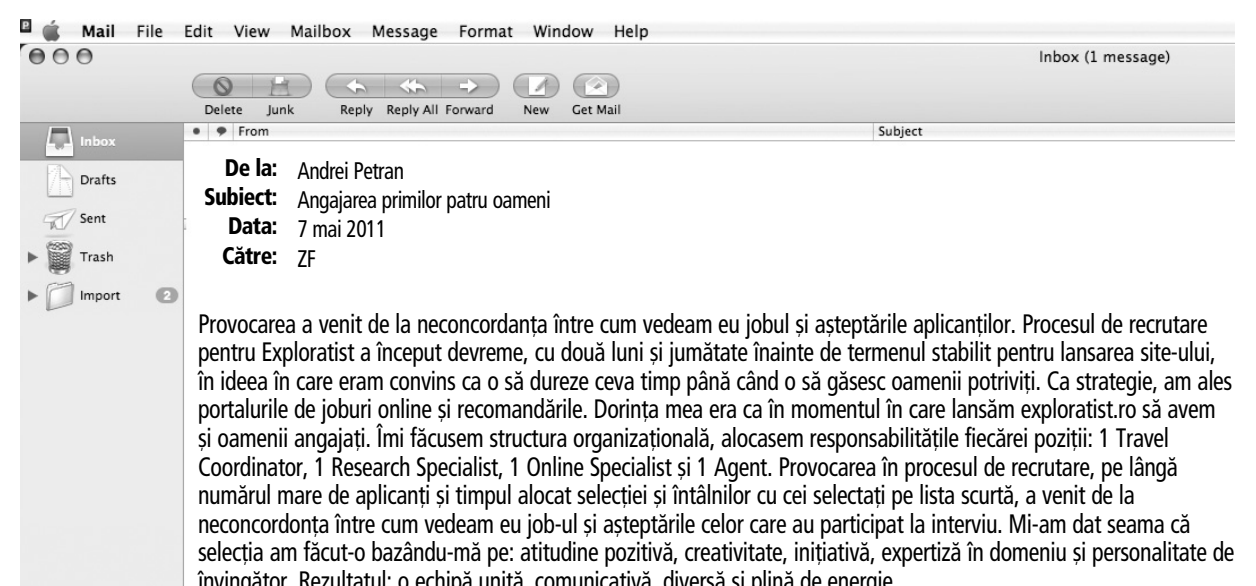
„Acest credit va fi în proporție de 80% garantat de fondul de garanțare pentru întreprinderi mici și mijlocii.

În cadrul programului pentru tinerii întreprinzători se acordă garanții de stat până la cel mult 80% din valoarea creditului solicitat, pentru creditele contractate de beneficiarii în vederea realizării planurilor de afaceri, dar nu mai mult de echivalentul a 80.000 euro, prin intermediul Fondului Național de Garanțare a Creditelor pentru IMM.

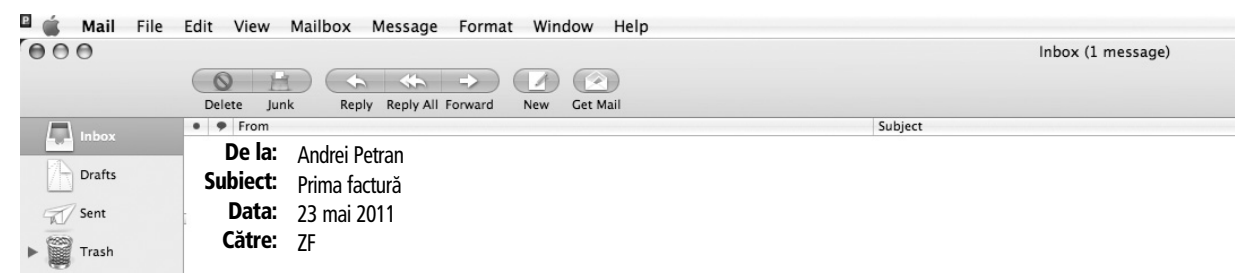
mirabela.tiron@zf.ro

lăta mesajele lui Andrei Petran către ZF.

Citești doar pe www.zf.ro cum își dezvoltă el afacerea



Pentru cei patru angajați am muncit o săptămână la fișele de post și medicina muncii, desi am externalizat contabilitatea și consultanța în HR. Săptămâna trecută am avut parte de o experiență provocatoare: nu a existat zi să nu primesc o notificare de la firma de contabilitate și resurse umane, prin care să mă anunțe de noile reglementări din Codul muncii și de faptul că trebuie să mă conformez cât mai repede, altfel risc amenzi sau chiar închisoare. Am decis să externalizez serviciile de contabilitate și de resurse umane, degrevându-mă de sarcinile operaționale de zi cu zi, dar și pentru avantajul consultanței de specialitate și timpul economist. Astfel că am ales o firmă de contabilitate și de resurse umane pe bază de recomandare și după criteriul experienței în domeniu, mai ales în lucrul cu agențiile de turism. Cu toate acestea, pentru cei patru angajați am muncit o săptămână la fișele de post, la actele adiționale la contractul de muncă, regulamentul de ordine internă, medicina muncii. În urma întâlnirilor cu reprezentanții firmei de contabilitate mi-am dat seama că privim diferit businessul și modul în care acesta trebuie urmărit din punctul de vedere contabil. Aveam un nivel de înțelegere diferit asupra fiecărui aspect discutat și nu reușeam să gășesc soluția de a comunica constructiv și eficient. Înțelegerea și stilul de comunicare între cele două părți (firma pe care o conduce el și firma de contabilitate) este și va fi un lung proces de adaptare, astfel încât agenția de turism să beneficieze de tot suportul necesar unei bune desfășurări a activității și dezvoltării pe termen lung. Dintre toate provocările de până acum aceasta îmi ia în continuare o bună parte din timp și energie. Știu că este important să ai „contabila” de partea ta, însă de cele mai multe ori am impresia că nu lucrează pentru mine, ci pentru ministerul de resort. Îmi doresc să fie altfel! Este important ca un „start up” să beneficieze de consultanță și practici cât mai ușor de urmat și înțelese în contabilitate și resurse umane.



Măine voi tăia prima factură, după ce am pregătit un pachet de vacanță de 5.000 de euro pentru doi tineri care pleacă în luna de miere în străinătate. Până acum am primit tot felul de cereri de la diferiți clienți pentru destinații din Africa și Europa, dar nu s-a concretizat nimic, deși pregătisem mai multe variante de pachete de vacanță. Clientul cu care mă voi întâlni mâine în agenția mea de turism datorită unei recomandări. Angajații care se ocupă de consultanță și research au realizat trei pachete de vacanță, pe care le-am agreat și care vor fi prezentate clienților. Pentru început eu mă voi duce la întâlnirea cu clienții pentru a le prezenta pachetele de vacanță. Bugetul alocat de client pentru pachetul de tip honeymoon este de 5.000 de euro, vacanța solicitată fiind pe o perioadă de 7-9 zile cu destinația Insulele Canare și Maldive. Sunt multe opțiuni de cazare, deplasare cu avionul și de excursii opționale, așa că cei doi angajați au pregătit în două zile trei variante de pachete de vacanță. Hotelurile la care propunem clienților să se cazeze au fost verificate din trei surse: site-ul hotelului, site-ul unei agenții cu care lucrăm și un site independent de turism. Astfel m-am asigurat că există toate serviciile pe care hotelul le promovează. Este destul de dificil să realizezi un pachet, trebuie să iei în considerare cea mai bună variantă de deplasare (zbor cu sau fără escală, low-cost sau linie) și de cazare. Am ales și mai multe excursii opționale pentru client. Targetez clienți valoroși, dispuși să dea câteva mii de euro pe vacanțe. Pachetele pe care le pregătesc sunt tematice, se diferențiază de alte pachete de pe piață. Pentru a promova agenția de turism, am încheiat un parteneriat cu World Class Health Academy. Deja primele filmulete despre agenția de turism Explorativ au fost prezentate indoor în centrele de sănătate ale World Class Health Academy, care atrage clienți cu venituri peste medie. Așteptăm clienți din astfel de medii.

PUBLICITATE



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale 2007-2013

Program Operational Sectorial „Cresterea Competitivității Economice”
- Program cofinanțat de Fondul European de Dezvoltare Regională -
„Investiții pentru viitorul dumneavoastră”
București, 19 mai 2011

Comunicat de presa
privind începutul proiectului

„Dezvoltarea Laboratorului de cercetare tehnologică a sistemelor de iluminare LED (Light Emitting Diode) pentru industria națională de autoturisme—LuminaLED”
finanțat prin POS CCE, Operațiunea 2.3.2 Dezvoltarea infrastructurii de C-D a întreprinderilor, cu crearea de noi locuri de muncă pentru C-D

Microelectronica S.A., cu sediul în str. Pictor Andreescu 1, sector 2, București, în calitate de beneficiar, derulează începând cu data de 27 aprilie 2011 proiectul de CDI intitulat LuminaLED—Dezvoltarea laboratorului de cercetare tehnologică a sistemelor de iluminare LED (Light Emitting Diode) pentru industria națională de autoturisme, având ca finalitate realizarea laboratorului național de cercetare tehnologică a sistemelor de iluminare cu LED pentru industria națională de autoturisme.

Proiectul este co-finanțat prin Fondul European de Dezvoltare Regională, în baza contractului de finanțare încheiat cu Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică în calitate de Organism Intermediar (OI) în numele și pentru Ministerul Economiei, Comerțului și Mediului de Afaceri în calitate de Autoritate de Management (AM). Valoarea totală a proiectului este de 68.000.000 Lei, din care asistenta financiară nerambursabilă este de 40.000.000 Lei (din FEDR – 33.200.000 lei și din bugetul național 6.800.000 lei). Locația de implementare a proiectului este Microelectronica S.A., str. Erou Iancu Nicolae 126, Voluntari, Ilfov și durata acestuia este de 24 luni.

Obiectivul proiectului LuminaLED este realizarea unui laborator de cercetare tehnologică avansată în domeniul sistemelor de iluminare de tip LED (Light Emitting Diode) pentru industria națională de autoturisme, corespunzător cerințelor actuale și dezvoltărilor revoluționare viitoare ale sistemelor de iluminare, care sporesc eficiența energetică, protejează mediul, cresc competitivitatea și valoarea adăugată a cercetării—dezvoltării și producției. Laboratorul național de cercetare LED creează o capacitate de cercetare-dezvoltare în cadrul Microelectronica S.A. unica în țara și în regiunea sud-est europeană și reprezintă o importantă contribuție a cercetării și industriei private electronice din România la efortul industriei auto românești.

Detalii suplimentare puteți obține de la:
Director de proiect: GOMMEL Udo, tel. 0318241424, fax 0318241425, udo.gommel@microel.ro

PUBLICITATE

H&B Insolv SPRL, cu sediul în Cluj Napoca, str. Arieșului nr.1/1, jud. Cluj, administrator judiciar al SC Sticla Turda SA – în reorganizare judiciară, en redressement, în judicial reorganisation cu sediul în localitatea Turda, str. Fabricii nr. 71, jud. Cluj, organizează

LICITAȚIE PUBLICĂ cu strigare de tip competitiv pentru vânzarea bunurilor mobile și imobile ale SC STICLA TURDA SA

- TEREN INTRAVILAN – loc.TURDA în suprafață de 118.657 mp
- CONSTRUCȚII INDUSTRIALE în suprafață construită (amprenta la sol) de 43.699 mp
- BUNURI MOBILE de natura: mijloace fixe, obiecte de inventar, materiale, materii prime, stocuri produse finite din patrimoniul societății.

Prețul de pornire al licitației: 10.149.830 LEI + TVA adică 12.585.789 lei

Licitația va avea loc în data de 03.06.2011 ora 10, la sediul SC STICLA TURDA SA, situat în loc. Turda, str. Fabricii, nr. 71, jud. Cluj.

Documentația de înscriere la licitație se depune până la data de 01.06.2011, ora 17, la sediul H&B Insolv SPRL din Cluj Napoca, str. Arieșului nr.1/1, jud. Cluj.

Condițiile de participare la licitație și documentația necesară pentru înscrierea la licitație se regăsesc în Caietul de sarcini, care poate fi achiziționat de la sediul administratorului judiciar. Prețul caietului de sarcini este de 2.500 Ron + tva. Garanția de participare la licitație este în valoare de 10% din prețul de strigare respectiv 1.258.579 lei.

Potențialii licitatori vor viziona activelor care constituie obiectul licitației cu programare prealabilă de cel puțin 24 ore anunțată în scris administratorului judiciar prin e-mail office@hbinsolv.ro, fax 0040264-450665, sau la registratura H&B Insolv SPRL – str. Arieșului nr.1/1, Cluj Napoca, jud. Cluj.

În cazul în care la licitația din data de 03.06.2011, bunurile care constituie obiectul licitației nu se adjudecă, licitația se va repeta în aceleași condiții, la aceeași oră și în același loc, următoarele zile: 01.07.2011 și 29.07.2011.

Informații suplimentare se pot obține la tel. 0040-403737,8 e-mail office@hbinsolv.ro, fax 0040264-450665.

PUBLICITATE

RAPORT CURENT
În conformitate cu Legea nr.297/2004 și Regulamentul CNVM nr.1/2006

Data raportului: 23.05.2011

Numele emitentului: OMV PETROM S.A.
Sediul: Str. Corailor, nr. 22, sector 1, București
 („Petrom City”)
Numărul de telefon, fax: +40 372 429082/
+40 372 868518
Cod unic de identificare: 1590082
Atribut fiscal: RO
Număr de înregistrare în registrul comerțului:
J 40/8302/1997
Capitalul social: 5.664.410.833,5 RON
Piața reglementată pe care se tranzacționează
acțiunile: Bursa de Valori București

Evenimente importante de raportat: Schimbare
sediul social

OMV Petrom S.A. anunță toți investitorii și persoanele interesate că data de 23 mai 2011 este data la care schimbarea sediului societății din Calea Dorobanților nr. 239, sector 1 București în Strada Corailor nr. 22, sector 1 București („Petrom City”) devine efectivă, în conformitate cu Hotărârea nr. 1 a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor OMV Petrom SA din data de 26 aprilie 2011.

Mariana Gheorghie
Președintele Directoratului
Director General

