



Proiect finanțat de
Uniunea Europeană

Proiect finanțat de Uniunea
Europeană și implementat de
Programul Națiunilor Unite
pentru Dezvoltare



Empowered lives.
Resilient nations.

**PROIECTUL: CREAREA OPORTUNITĂȚILOR OCUPAȚIONALE PRIN SUSȚINEREA
TINERILOR DIN ZONA DE SECURITATE ÎN CREAREA UNEI AFACERI**

PROGRAMUL: SUSȚINEREA MĂSURILOR DE PROMOVARE A ÎNCREDERII

MODEL
MODEL

PLAN DE AFACERI

elaborat în scopul

.....

Solicitantul: nume, prenume

Întreprinderea(dacă există): denumirea

Adresa:

Tel. contact:

E-mail:

Localitatea - 2015

MODEL MODEL

REZUMAT	3
1. DESCRIEREA AFACERII	4
2. PLANUL DE MARKETING.....	5
2.1. Analiza pieței.....	5
2.2. Clienții.....	5
2.3. Concurența.....	5
2.4. Produsul/serviciul.....	6
2.5. Strategia prețurilor	6
2.6. Canale de distribuție	7
2.7. Promovarea	7
3. MANAGEMENTUL și PERSONALUL.....	8
4. PLANUL OPERAȚIONAL	8
5. EVALUAREA RISCURILOR.....	9
6. PLANUL DE IMPLEMENTARE	10
7. PROGNOZE FINANCIARE.....	10
8. CONCLUZII.....	12
ANEXE	13
Proгноza privind profit și pierderi.....	14
Proгноza privind fluxul mijloacelor bănești	15

NOTA!

Planul de afaceri se va completa utilizând fontul Times New Roman, 12 pct, aliniere stânga - dreapta, spațiere la un rând și jumătate.

Volumul planului de afaceri - cca. 15 pagini.

REZUMAT

Rezumatul include informația de bază privind ideea de afaceri și întreprinderea.

- *Scopul elaborării planului de afaceri*
- *Problema / provocarea pe care încearcă să o rezolve întreprinderea*
- *Ideea de afaceri, produsul, clienți și beneficiarii țintă, piața, concurenții*
- *Echipa managerială*
- *Indicatorilor financiari cheie (costul lansării, venituri, profitul net și alți indicatori)*
- *Evidențiază factorii de succes*
- *Demonstrează cum funcționa conceptul de afaceri*

1. DESCRIEREA AFACERII

- **Prezentarea întreprinderii și ideii de afaceri.** Problema / provocarea pe care încearcă să o rezolve afacerea.
- **Forma juridică existentă** sau pentru care se va opta (statul juridic: SRL, SNC, SC, CP, AO etc., fondatorii/membrii, cota acestora în capitalul social)

Tabelul 1

Informația privind capitalul social și fondatorii întreprinderii

Nume, prenume	Capitalul social, lei	Pondere în capitalul social, %
Total		

- Scurt istoric

Informații privind experiența anterioară. Scurtă descriere a activităților realizate, genurile de activitate, numărul de angajați și informația despre dinamica indicatorilor economico-financiari a activității curente a întreprinderii.

- Misiunea/scopul principal și obiectivele

Pentru formularea obiectivelor este binevenit utilizat de regula SMART, astfel, acestea trebuie să fie: specifice, să poată fi măsurate, realizabile, realiste și orientate în timp.

- Analiza SWOT

SWOT provine de la primele litere ale cuvintelor englezești:

- *STRENGTHS* - puncte forte, atuuri,
- *WEAKNESSES* - puncte slabe, slăbiciuni,
- *OPPORTUNITIES* - ocazii favorabile, oportunități,
- *THREATS* - pericole, amenințări.

Punctele forte și punctele slabe reflectă mediul intern al întreprinderii, iar oportunitățile și pericolele evaluează mediul extern și impactul acestuia asupra întreprinderii.

- Localizarea afacerii

2. PLANUL DE MARKETING

2.1. Analiza pieței

- **Caracteristicile pieței** pe care activează întreprinderea, structura și mărimea pieței
- **Evoluția pieței** (va crește, descrește sau rămâne aceeași în perioada planificată)
- **Cum este piața potențială segmentată**
- **Poziționarea întreprinderii pe piață, ponderea**
- **Analiza necesităților consumatorilor**

2.2. Clienții

- **Clienții actuali și potențiali**, cine sunt aceștia, care sunt caracteristicile și preferințele lor; segmentarea pieții
- **Plan de acțiune pentru atragerea clienților**. Ce ar dori ei în plus la produsul/serviciul oferit

Dacă există contracte încheiate cu clienții aceasta se menționează în planul de afaceri, iar în anexe se prezintă copiile contractelor respective.

2.3. Concurența

- **Cine sunt concurenții de bază**, de regulă, 3 -5 întreprinderi
- **Caracteristica produselor concurenților**
- **Prețul produselor/serviciilor** oferite de concurenți
- **Analiza comparativă a concurenților**, ce va contribui la poziționarea afacerii pe piață și stabilirea strategiei concurențiale.

Tabelul 2

Analiza comparativă a concurenților

Concurenții	Avantaje	Limite	informații suplimentare
Întreprinderea A			
Concurent 1			
Concurent 2			
Concurent 3			

2.4. Produsul/serviciul

- **Descrierea produsului/serviciului**
- **Evidențierea caracteristicilor definitorii ale produsului/serviciului**
- **Sortimentul și nomenclatura**, cu precizarea cantităților anuale exprimate în unități fizice și valorice;

Tabelul 3

Produsele de bază

Produs	Vânzări prognozate			
	1 an		2 an	
	<i>mii lei</i>	%	<i>mii lei</i>	%

- **Necesitățile ce le satisface produsul/serviciul dat**
- **Ambalajul și design-ul produsului**
- **Poziționarea produsului/serviciului.** Relevanța produselor competitive, a punctelor forte și a punctelor slabe ale produselor și serviciilor

2.5. Strategia prețurilor

- **Modalitățile de stabilire a prețului** pentru care veți opta, cum și când vor fi modificate prețurile, care sunt prețurile la produsele/serviciile întreprinderii.

Tabelul 4

Prețurile

	Produsul/serviciul	Unit.	Prețul, lei
1.			
2.			
...			

Este recomandabil să se specifice fluctuațiile sezoniere ale prețurilor (în cazul în care produsul / serviciul de sezon), precum și sistemul de reduceri.

2.6. Canale de distribuție

O succintă prezentare a modului cum produsul Dvs. ajunge la consumator. Care canale de distribuție: directe, indirecte.

Tabelul 5

Canale de distribuție

Canale de distribuție	Vânzări		Acorduri	Prețuri și % reducere	Condițiile de achitare	Periodicitatea livrării
	mii lei	% în total				
			- Contract - Contract de intenție - Înțelegere verbală		Avans sau rate	- Zilnic/săptămânal - Lunar - Trimestrial - alte

Tabelul 6

Evoluția vânzărilor după canalele de distribuție

Canalul de distribuție	Vânzări prognozate					
	1 an		2 an		3 an	
	mii lei	%	mii lei	%	mii lei	%

2.7. Promovarea

Promovarea – ce mijloace de promovare vor fi alese: reclama, vânzările personale, promovarea vânzărilor, relațiile publice; care va fi bugetul promoțional.

Tabelul 7

Bugetul promoțional

Modalitatea/perioada	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Anul 1	Anul 2
Mijlocul de promovare 1														
Mijlocul de promovare 2														
...														
Bugetul total, lei														

3. MANAGEMENTUL și PERSONALUL

- **Echipa managerială și caracteristicile acesteia** (funcții, număr de persoane, experiența anterioară, descrierea sarcinilor,)
- **Organigrama întreprinderii** (care prezintă compartimentele și relațiile de subordonare dintre acestea, distribuția posturilor)
- **Structura de personal**
- **Planificarea recrutărilor**
- **Modalitatea de motivare a salariaților**

Tabelul 8

Structura de personal și contribuțiile lunare la salariu

Poziția	Numărul	Forma de salarizare	Nivelul salariului, lei	Salarizare lunar, lei
1.				
2.				
3.				
4.				
Fondul de salarizare lunar				
Contribuții la salariu: AS și AMO				
Total				

4. PLANUL OPERAȚIONAL

- **Organizarea procesului de producție**
- **Echipamentele necesare**
- **Spațiile necesare și dotările speciale**
- **Echipamente/dotări existente**

Caracteristica capacităților de producție de bază

Denumirea	Caracteristicile de bază	Situația actuală	Denumirea Furnizorului/ termeni și condiții de livrare	Cost unitar, lei	Cantitatea (unități)	Total, lei
1. Spații	Suprafața, m ²	Există, proprietate privată, arendă, etc.				
2. Echipamente	Tip, marcă, caracteristici tehnice					

- Descrierea succintă a procesului tehnologic de producere/prestare servicii;
- Sistemele de calitate necesare a se implementa
- Furnizorii
- Materii prime și materiale necesare și modul de selectare a furnizorilor

Tabelul 10

Furnizorii principali

Denumirea materiilor prime și/sau materiilor furnizate	Denumirea furnizorului	Cantitatea, kg	Cost, lei	Condițiile contractului

5. EVALUAREA RISCURILOR

Tabelul 11

Riscurile posibile

Riscuri	Masurile de atenuare a riscurilor
•	
•	
•	
•	

6. PLANUL DE IMPLEMENTARE

Tabelul 12

Descrierea activității	Perioadă de implementare										Responsabili	Costul (după caz)	
	1	2	3	4	5	6	7	n			

7. PROGNOZE FINANCIARE

Proгноzele financiare pentru primul an vor fi previzionate lunar; al doilea previzionate trimestrial.

Tabelul 13

Necesitățile financiare totale și destinația acestora

Nr	Specificare	Surse proprii, lei	Grant, lei	Suma totală, lei
1				
2				
...				
	Suma totală, lei			

*Vor fi două categorii de granturi: 5 granturi de până la 15,000 USD și 10 granturi de până la 10,000 USD. De indicat cursul de schimb USD față de MDL.
Fiecare beneficiar de grant va veni cu cel puțin 10% contribuție proprie, care va fi îndreptată spre achiziționarea de echipamente și bunuri necesare, precum și alte costuri relevante în conformitate cu planul de afaceri.*

Proгноza veniturilor

	Anul 1												Total 1 an	Anul 2				Total anul 2	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		1	2	3	4		
Produsul 1																			
- cantitatea																			
- prețul																			
Total Produsul 1																			
Produsul 2																			
- cantitatea																			
- prețul																			
Total Produsul 2																			
Produsul N																			
Produsul N + 1																			
Total																			

Proгноza consumurilor și cheltuielilor

Indicatori	Cod rând	Anul 1						Total 1 an	Anul 2				Total anul 2						
		1	2	3	4	...	12		1	2	3	4							
Consumuri directe																			
- materii prime și materiale	1																		
- materiale auxiliare	2																		
- energie electrică	3																		
- combustibil	4																		
- salariile, inclusiv AS, AM	5																		
- alte consumuri directe	6																		
Total consumuri directe	7																		
Consumuri indirecte																			
- întreținerea mijloacelor fixe	8																		
- uzura mijloacelor fixe	9																		
- alte consumuri indirecte	10																		
Total consumuri indirecte	11																		
TOTAL CONSUMURI (rd. 7 + rd.11)	12																		
Cheltuieli comerciale																			
- cheltuielile de ambalare	13																		
- transport-expediere	14																		
- alte cheltuieli comerciale	15																		
Total cheltuieli comerciale	16																		
Cheltuieli generale și administrative																			
- Salariul personalului administrativ, inclusiv AS și AM	17																		
- telefon, Internet	18																		
- deplasare	19																		
- impozitele și taxele	20																		
- alte cheltuieli generale și administrative	21																		
Total cheltuieli generale și administrative	22																		
Alte cheltuieli operaționale																			
- plata dobânzilor	23																		
- amenzile, penalitățile, despăgubirile	24																		
- producția rebutată	25																		
- alte cheltuieli operaționale	26																		
Total cheltuieli operaționale	27																		
Total (rd.12 + rd.16 + rd. 22 + rd.27)	28																		

Proгноza indicatorilor economico – financiari

Indicatori		Valoare (in mii Lei)	
		Anul 1	Anul 2
Venit din vânzări			
Profit brut			
Profit net			
Productivitatea muncii	Venit din vânzări /Nr. de angajați		
Rata de eficiență a cheltuielilor	Total cheltuieli/Total venituri		
Rentabilitatea vânzărilor (%)	Profit brut / Venit din vânzări		

Pragul de rentabilitate

Indicatori	Cod rând	Anul 1	Anul 2
Venituri din vânzări	1		
Cheltuieli variabile	2		
Rata cheltuielilor variabile la 1 leu (rd. 2/rd. 1)	3		
Cheltuieli fixe	4		
Pragul de rentabilitate (rd.4/(1- rd. 3))	5		

Pragul de rentabilitate sau Punctul critic - reprezintă acel volum de vânzări, la care veniturile și consumurile și cheltuielile perioadei sunt egale, iar întreprinderea nu obține nici profit, nici pierderi.

8. CONCLUZII

De argumentat de ce merită a fi finanțată afacerea Dvs., care sunt factorii de succes.

ANEXE

Anexele includ o varietate de documente referitoare la activitatea și performanțele întreprinderii și aduc un plus de informații și argumente destinatarului planului de afaceri:

- *scrisori de recomandare sau de garantare*
- *pliante (broșuri) cu descrierea produsului / serviciului*
- *rezumatul testării produselor*
- *oferte de echipamente și materii prime cu preturi și caracteristici tehnice*
- *devize ale lucrărilor de execuție avute în vedere*
- *curriculum vitae al managerilor cheie*
- *rapoartele financiare pe anii precedenți*
- *alte documente care susțin planul de afaceri înaintat spre evaluare*

Proгноza privind profit și pierderi

Indicatori	Cod rând	Anul 1						Anul 1	Anul 2				Anul 2
		1	2	3	4	...	12		1	2	3	4	
Venituri din vânzări	1												
Costul vânzărilor	2												
Profitul brut (pierdere globală) (rd. 1 – rd. 2)	3												
Alte venituri operaționale	4												
Cheltuieli comerciale	5												
Cheltuieli generale și administrative	6												
Alte cheltuieli operaționale	7												
Rezultatul din activitatea operațională: profit (pierderi) (rd. 3+rd.4 -rd.5-rd.6-rd.7)	8												
Rezultatul din activitatea de invenții	9												
Rezultatul din activitatea financiară	10												
Rezultatul din activitatea economico-financiară (rd.8+rd.9+rd.10)	11												
Rezultatul excepțional	12												
Profitul (pierderi) până la impozitare (rd.11+rd.12)	13												
Cheltuieli (economii) privind impozitul pe venit ¹	14												
Profit net (rd.13 - rd.14)	15												

¹ Reieșind din cota în vigoare - Codul Fiscal, art. 15

Proгноza privind fluxul mijloacelor bănești

Indicatori	Cod rând	Anul 1						Anul 1	Anul 2				Anul 2
		1	2	3	4	...	12		1	2	3	4	
Activitatea operațională													
Încasări bănești din vânzări	1												
Plăți bănești furnizorilor și antreprenorilor	2												
Plăți bănești salariaților și contribuții pentru asigurările sociale	3												
Plata dobânzilor	4												
Plata impozitului pe venit	5												
Alte încasări ale mijloacelor bănești	6												
Alte plăți ale mijloacelor bănești	7												
Fluxul net al mijloacelor bănești din activitatea operațională (rd.1-rd.2-rd.3-rd.4-rd.5+rd.6-rd.7)	8												
Activitatea de investiții													
Încasări bănești din ieșirea activelor pe termen lung	9												
Plăți bănești pentru procurarea activelor pe termen lung	10												
Alte încasări (plăți) ale mijloacelor bănești	11												
Fluxul net al mijloacelor bănești din activitatea de investiții (rd. 9-rd.10+rd.11)	12												
Activitatea financiară													
Încasări bănești sub formă de credite și împrumuturi	13												
Plăți bănești privind creditele și împrumuturile	14												
Alte încasări (plăți) ale mijloacelor bănești	15												
Fluxul net al mijloacelor bănești din activitatea financiară (rd.13-rd.14+rd.15)	16												
Fluxul net din activitatea economico-financiară până la articolele excepționale (rd.8+rd.12+rd.16)	17												
Încasări (plăți) excepționale de mijloace bănești	18												
Fluxul net total (rd.17+ rd. 18)	19												
Diferențe de flux favorabil (nefavorabil)	20												
Soldul mijloacelor bănești la începutul anului	21												
Soldul mijloacelor bănești la sfârșitul perioadei de gestiune (rd. 19+rd.20+rd.21)	22												