

MODEL DE PLAN DE AFACERI

DATE DE IDENTIFICARE

- 1.Numele firmei:
- 2.Codul unic de înregistrare:
- 3.Forma juridică de constituire:
- 4.Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale:
- 5.Natura capitalului social:

Natura capitalului social (%)	Public	Privat
Român		
Străin		

- 1.Valoarea capitalului:
- 2.Adresa, telefon/fax, e-mail :
- 3.Persoană de contact:
- 4.Conturi bancare deschise la:
- 5.Asociați, acționari principali:

Numele	Adresa (sediul)	Pondere în Capital social %

A. Viziune, strategie

În acest capitol de început încercați să răspundeți la următoarele întrebări:

- Care este esența afacerii ? Ce anume va genera bani și profit ?
 - Produsul 1,2,3...
 - Serviciile 1,2,3,...

- Activitatea 1,2,3...
- Cine vor fi clienții tăi ?
 - Persoane
 - Firme
 - Bugetul statului

Clienți/grupe de clienți	Anul 1		Anul 2		Anul 3		Anul 4		Anul 5	
	Mii EURO	%	Mii EURO	%	Mii EURO	%	Mii EURO	%	Mii EURO	%
Total cifră de afaceri		100		100		100		100		100

- Unde vrei să ajungi într-un interval de 5 ani. Fixează-ți obiective cuantificabile !
 - La ce cifră de afaceri/profit ?
 - La ce număr de angajați ?

Obiective (Indicatori țintă)	UM	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
Cifră de afaceri	Mii EURO					
Din care Export	Mii EURO					
Profit	Mii EURO					
Nr. de salariați	Nr persoane					

- Care sunt „punctele tari” care te determină să crezi că vei avea succes ?
 - Cunoștințe tehnologice
 - Cunoștințe de piață
 - Capital
 - Relații
 - Capacitate de muncă

B. Istoric, management, resurse umane, activitatea curentă

B1. ISTORIC

În această secțiune încercați să răspundeți succint la întrebări de genul:

- Cum a apărut ideea Dvs. de afacere ?
- Care au fost principalele etape de dezvoltare până în prezent ?
- Ce activități generează astăzi profitul firmei și sursele de dezvoltare ?

B2. MANAGEMENT, RESURSE UMANE

MANAGEMENT

Nume și prenume	Funcția	Studii/Specializări

Atașați un Curriculum Vitae pentru fiecare persoană relevantă. Managementul

unei organizații este determinant pentru evoluția acesteia.

Încercați să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența fiecăruia dintre manageriva influența în mod pozitiv evoluția firmei.

PERSONAL

Detaliere pe activități

Activitatea	Număr de salariați
Activitatea 1	
Activitatea 2	
Activitatea 3	
...	
TOTAL	

(Organigrama poate fi atașată, dacă e cazul)

B3. ACTIVITĂȚEA CURENTĂ

1. Produsele/serviciile actuale :

(puteți descrie tipul de produse/servicii, caracteristicile acestora, procentul din cifra de afaceri, nivelurile de prețuri)

Produs	Pondere în vânzările totale
Produsul 1	
Produsul 2	
Produsul 3	

2. Principalii furnizori actuali de materii prime și materiale:

Furnizori	Forma de proprietate	Valoarea anuală a achizițiilor (mii lei)
Materie primă/serviciu		
Materie primă/serviciu		
Materie primă/serviciu		

Pondere materii prime importate (%) în total materii prime

3. Descrierea sumară a procesului tehnologic actual:

--

4. Date tehnice cu privire la principalele mașini, utilaje și mijloace de transport aflate în proprietatea agentului economic:

Mijloc fix	Caracteristici tehnice	An fabricație	Valoare de piață estimată

5. Imobile existente:

Denumire	Destinație	Proprietate		Închiriate	
		Valoare	Ipoteți	Val. chirie	Perioada de închiriere

Prezentați locul unde firma își desfășoară activitatea și cum sunt asigurate utilitățile necesare (energie electrică, apă, canal).

NOTĂ :Pot fi anexate, în copie, acte de proprietate/contracte de închiriere, liste de inventar, facturide achiziție, etc.

C. Analiza pieței

C1. PIAȚA ACTUALĂ

1. Principalii clienți:

	Vânzări pe (principalii) clienți Mii EURO	(Grupe de) produse/servicii, mii EURO				Total	
		Produsul 1	Produsul 2	Produsul 3	Produsul 4	Mii EURO	%
Clienți interni	1						
	2						
	3						
	Total piața internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total export						
Total intern + export							

2. Principalii concurenți :

	Produs/serviciu oferit pieței	Firmă concurentă	
		Denumirea firmei/ firmelor	Ponderea pe piață(%)
1			
2			
3			
4			
5			
6			

3. Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței:
(Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră comparativ cu cele oferite de concurență).

C2. DATE PRIVIND PIAȚA ȘI PROMOVAREA NOULUI PRODUS/SERVICIU:

1. Clienți potențiali:

(Descrieți ce strategii de marketing ați gândit să aplicați, cum ați identificat clienții potențiali, cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc.)

Anul curent (N)

	Vânzări preconizate pe (principalii) clienți Mii EURO	(Grupe de) produse/servicii, mii EURO				Total	
		Produsul 1	Produsul 2	Produsul 3	Produsul 4	Mii EURO	%
Clienți interni	1						
	2						
	3						
	Total piața internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total export						
Total intern + export							

Anul N+1

	Vânzări preconizate pe (principalii) clienți Mii EURO	Grupe de produse/servicii (mii EURO)				Total	
		Produsul 1	Produsul 2	Produsul 3	Produsul 4	Mii EURO	%
Clienți interni	1						
	2						
	3						
	Total piața internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total export						
Total intern + export							

Anul N+2

	Vânzări preconizate pe (principalii) clienți Mii EURO	(Grupe de) produse/servicii, mii EURO				Total	
		Produsul 1	Produsul 2	Produsul 3	Produsul 4	Mii EURO	%
Clienți interni	1						
	2						
	3						
	Total piața internă						
Clienți externi	1						
	2						
	3						
	Total export						
Total intern + export							

(se pot atașa studii de cercetare de piață sau statistici la care se face referire, precum și cereri de ofertă/pre-contracte de la potențialii clienți)

2. Concurenți potențiali:

	Produs/serviciu oferit pieței	Firme concurente în condițiile lansării pe piață a produselor/serviciilor noi	
		Denumirea firmei/firmelor	Ponderea pe piață(%)
1			
2			
3			
4			
5			
6			

3. Principalele avantaje ale noilor produse/servicii oferite:

De ex. Preț, Calitate, Caracteristici noi, Servicii post-vânzare

Alte avantaje :

4. Reacția previzibilă a concurenței la apariția de noi oferte pe piață:

5. Cum se va realiza desfacerea produselor:

Produse/grupe de produse	Pondere în cifra de afaceri(%)	Forme de desfacere(%)		

6. Activități de promovare a vânzărilor :

De ex.: Publicitate, Lansare oficială, Pliante, broșuri, Plata în rate

(Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor și după aceea estimați costurile anuale de promovare)

Cheltuieli pentru promovarea produselor/serviciilor pe categorii de cheltuieli (mii EURO)	Anul 1	Anul 2	Anul 3
Total cheltuieli			

D. Analiza costurilor de operare

(După implementarea investiției)

1. Produsele noi :

(descrieți tipul de produse/servicii și caracteristici, procentul din total vânzări, preț vânzare)

Produs	Pondere în vânzările totale
Produsul 1	
Produsul 2	
Produsul 3	
<i>Produs Nou 1</i>	
<i>Produs Nou 2</i>	

2. Principalii furnizori de materii prime :

Furnizori	Forma de proprietate	Valoarea anuală a achizițiilor (mii lei)
Materie primă/serviciu		
Materie primă/serviciu		
Materie primă/serviciu		

(Descrieți cum v-ați propus să faceți aprovizionarea, cine va asigura transportul, etc.)

Puteți anexa oferte de la furnizorii de materii prime principale.

3. Descrierea pe scurt a procesului tehnologic:

(Descrieți pe scurt procesul tehnologic și îmbunătățirea adusă prin proiectul de investiții, dacă e cazul)

--

3.1. Impactul asupra mediului:

(Descrieți cum poate proiectul afecta mediul, și ce soluții ați gândit pentru eliminarea acestor efecte)

--

(Dacă a fost elaborat se poate atașa un Studiu de Impact)

4. Cheltuieli anuale de producție:

(Detaliați cheltuielile directe și indirecte anuale ale activității ce se va desfășura în urma implementării proiectului la capacitatea maximă)

Cheltuieli de producție directe	Suma	%
Materii prime		
Materiale auxiliare		
Manoperă directă (salarii + taxe și contribuții sociale)		
Energie, alte utilități		
Subansamble		
Servicii sau lucrări subcontractate		
Alte cheltuieli directe		
Cheltuieli de producție indirecte		
Administrație / Management		
Cheltuieli de Birou / Secretariat		
Cheltuieli de Transport		
Cheltuieli de Pază		
Cheltuieli de protecția muncii și a mediului		
Alte cheltuieli indirecte		
TOTAL		

5. Venituri anuale preconizate :

(Detaliați volumul vânzărilor anuale pentru fiecare categorie de produs/servicii oferite prin implementarea proiectului la capacitatea maximă a echipamentelor)

Vânzări la capacitatea maximă	Suma (lei)
Produsul 1	
Produsul 2	
Produsul 3	
TOTAL	

E. Investiții necesare

1. Descrierea investiției propuse în contextul procesului tehnologic descris anterior

Obiectul investiției	Furnizor	Valoarea estimată	Durata de amortizare (ani)
TOTAL :			

(Se pot anexa oferte de la principalii furnizori, precum și proiectul, autorizațiile și avizele necesare, după caz.)

2. Modul de asigurare cu utilități:

(Unde va fi implementat proiectul, adresa, descrierea spațiului și cum sunt asigurate utilitățile necesare)

--

(se poate atașa o schiță de amplasare a mijloacelor fixe achiziționate)

3. Graficul de realizare a investiției:

Activitate	Durata de implementare			
	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna ...

6. Modificările necesare a fi efectuate la echipamentele, clădirile existente:

--

7. Modificările necesare a fi operate în structura și numărul personalului angajat:

(Prezentați numărul de posturi create, tipul postului, calificarea necesară, salariul lunar propus, inclusiv costurile referitoare la impozite și contribuții sociale. Puteți descrie cum intenționați să recrutați personalul necesar și cum îl veți instrui pentru postul respectiv, precum și ce program de pregătire gândiți în viitor și cum vă propuneți să motivați personalul).

--

(Noua organigramă poate fi atașată, dacă e cazul)

F. Proiecții financiare

Indicatori economici ai situației trecute

	Anul		
	N-2	N-1	N
Rata curentă a lichidității			
Rata rapidă a lichidității			
Rata de recuperare a creanțelor			
Rata profitului			
Rata solvabilității			

(Bilanțurile contabile pe ultimii trei ani și pe ultimul semestru pot fi atașate. Situațiile financiare pe ultimul trimestru pot fi atașate).

Plan de finanțare a investiției:

	Suma	%
Credite bancare		
Capital propriu		
Alte surse		
TOTAL		100

În cadrul planului de afaceri este recomandabil să se prezinte:

<i>Datorii pe Termen Lung</i>									
Credite pe termen lung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total Credite pe Termen Lung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Alte Datorii pe Termen Lung și Provizioane</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL DATORII	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>CAPITALURI</i>									
Capital social	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Profit repartizat în cursul anului	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Profituri repartizate în anii anteriori	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL CAPITALURI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL CAPITALURI ȘI DATORII	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Mii EUR	Actual				Proiecții N+3				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+4	N+5	N+6	
VÂNZĂRI									
Interne	0,0	0,0		0,00,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Export	0,0	0,0		0,00,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total Vânzări	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Costuri și Cheltuieli									
Costul Bunurilor Vândute									
Materii prime și materiale	0,0	0,0		0,00,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Combustibili și energie	0,0	0,0		0,00,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Servicii subcontractate	0,0	0,0		0,00,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Altele	0,0	0,0		0,00,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Salarii, prime și contribuții	0,0	0,0		0,00,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Costul Total al Bunurilor Vândute</i>	0,0	0,0		0,00,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Costuri Administrative și de Desfacere	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Amortizare									
Amortizare totală	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Venituri / Costuri nete din dobânzi									
Total venituri / costuri nete din dobânzi	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Total Costuri de Exploatare</i>	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Profit / Pierdere din Activitatea Extraordinară									
<i>Total Profit / Pierdere Extraordinară</i>	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VENIT NET ÎNAINTE DE IMPOZITARE	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IMPOZITUL PE PROFIT	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PROFIT NET	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dividende Plătite	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PROFIT REPARTIZAT	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

SITUAȚIE SIMPLIFICATĂ A FLUXULUI DE NUMERAR

Mii EUR	Actual			Proiecții N+3				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+4	N+5	
SURSE								
<i>Din Activitatea de Exploatare</i>								
Profituri repartizate	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Amortizare	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Numerar din Activitatea de Exploatare</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Numerar din Activitatea Financiară</i>								
<i>Profit din Activitatea Financiară</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Numerar din Alte Surse</i>								
Numerar din Vânzarea de Active	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Injecții de Capital	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL SURSE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
UTILIZĂRI								
<i>Activități de investiții</i>								

Investiții totale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Din activități financiare</i>								
<i>Pierdere din Activitatea Financiară</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Creșteri ale Capitalul de Lucru	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL UTILIZĂRI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SURPLUSUL / DEFICITUL ANUAL DE NUMERAR	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SURPLUS/DEFICIT CUMULAT	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

În continuare, pe baza proiecțiilor financiare de mai sus, este necesar să se realizeze:

- O analiză a Fluxului de Numerar Actualizat cu calcularea Valorii Actualizate Nete (VNAT) și a Ratei Interne de Rentabilitate (RIR)
- O analiză a pragului de rentabilitate
- Un flux de numerar detaliat lunar / săptămânal, pe termen scurt, pentru primele luni după începerea investiției
- O analiză de senzitivitate

