



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

Axa prioritară 6 - Educație și competențe

Obiectiv specific 6.13 - Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și nonuniversitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare la un potențial loc de muncă/cercetare/inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv, identificate conform SNC, și domeniile de specializare inteligentă, conform SNCDI

Titlul proiectului: **Excelența academică și valori antreprenoriale - sistem de burse pentru asigurarea oportunităților de formare și dezvoltare a competențelor antreprenoriale ale doctoranzilor și postdoctoranzilor – ANTREPRENORDOC**

Contract nr. 36355/23.05.2019 POCU/380/6/13 - Cod SMIS: 123847

Modul II, Curs 5: Dezvoltarea Planului de Afaceri specific

Prof. univ. dr. ec. habil. FLORIN-MARIAN BUHOCIU

Cuprins

I. Structura Planului de Afaceri

1. Planul de Afaceri specific

1.1 Elaborare, scopuri

1.2. Planul de afaceri –necesitate, scop și structură

1.3. Scopul planului de afaceri

2. Structura planului de afaceri

3. Planul de afaceri – informația solicitată

3.1. Detalii despre firma

3.2. Starea financiară a afacerii dacă firma a avut activitate

3.3. Produsele din afacere

3.4. Siguranța împrumutului

4. Estimările ce stau la baza prognozelor fluxului mijloacelor bănești

4.1. Veniturile pe care le va aduce afacerea

4.2. Cheltuielile necesare a fi făcute

4.3. Rentabilitatea scontată a afacerii

4.4. Principalii indicatori financiari

4.5. Prognoze ale fluxului mijloacelor bănești

II. Elemente specifice in implementarea unui PA la o firma de tip SRL

5. Administrarea societății cu răspundere limitată(SRL)

5.1 Avantajele și dezavantajele societății cu răspundere limitată

5.2 Particularități manageriale ale întreprinderilor mici și mijlocii

5.2.1 Situația de proprietar – manager

5.2.2 Alegerea modului de intrare în afaceri

5.2.3 Alegerea surselor de finanțare a afacerilor

5.2.4 Alegerea amplasamentului

5.2.5 Alegerea modului de amenajare tehnică

III. Planuri de Afaceri specifice

6. Planuri de Afacere pe tipuri de activități

6.1 Pentru activități de CDI

6.2 Pentru activități din domeniul Energie, mediu și schimbări climatice

6.3 Pentru Activități din domeniul Bioeconomie

BIBLIOGRAFIE

5.2.3 Alegerea surselor de finanțare a afacerilor

Atât întreprinzătorul potențial cât și deținătorul unei afaceri au o multitudine de surse de obținere a necesităților de fonduri. Șansele de obținere a acestor fonduri se măresc dacă se cunosc sursele disponibile și modul de lucru al diferitelor instituții financiare. Analiza surselor de obținere a capitalului îl ajută pe întreprinzător să o aleagă pe cea mai potrivită necesităților sale. Posibilitatea de obținere a anilor depinde de natura afacerii, de suma solicitată și scopul ei. Întreprinzătorul potențial și deținătorul unei afaceri sunt puși aproximativ în fața aceluiași probleme. Totuși unele surse și categorii de fonduri sunt diferite.

Sursele de obținere a fondurilor necesare sunt de două feluri: Capitaluri proprii și capitaluri de împrumut. Capitalurile proprii sunt finanțate din investițiile personalele întreprinzătorilor și au avantajul că nu trebuie rambursate. Cea mai obișnuită sursă de finanțare a capitalurilor proprii o reprezintă economiile personale ale întreprinzătorului. Ca regulă generală, întreprinzătorul trebuie să aibă cel puțin jumătate din capitalul inițial necesar afacerii. Nedispunând de banii necesari, el poate apela la rude, prieteni sau poate să-și aleagă parteneri de afaceri.

Capitalurile de împrumut sunt finanțate sub diferite forme, întreprinzătorul trebuind să le analizeze cu atenție pentru a o alege pe cea mai corespunzătoare afacerii sale. Băncile comerciale oferă cea mai mare varietate de împrumuturi, deși sunt conservatoare în a le da. Cele mai obișnuite împrumuturi pe termen scurt acordate de bănci sunt împrumuturi comerciale, linii de credit, finanțarea conturilor de încasat, finanțarea stocurilor.

5.2.4 Alegerea amplasamentului

Alegerea locului de amplasare a firmei este o problemă deosebit de importantă, deoarece odată ce decizia de amplasare a fost luată, cu greu mai poate fi modificată. În multe afaceri mutarea este foarte costisitoare și devize practic nerealizabilă. Fiecare tip de afacere își are propriile criterii de amplasare. Ceea ce poate fi un loc ideal pentru o întreprindere industrială pentru un antreprenor, poate fi total inacceptabil pentru un magazin cu amănuntul.

De multe ori se apelează pentru o anumită amplasare din întâmplare, când un simplu anunț al unui spațiu disponibil poate satisface cerințele întreprinzătorului. Totuși, este necesară o analiză a motivelor vacantării clădirii, deoarece un amplasament dat disponibil se află de cele mai multe ori într-un loc inadecvat. De asemenea, multe locuri care pot fi corespunzătoare la prima vedere, se pot dovedi nepotrivite la o analiză mai detaliată.

Criteria de alegere a regiunii și localității :

Alegerea regiunii: apropierea piețelor; apropierea resurselor de materii prime; posibilitatea de angajare a forței de muncă.

Alegerea localității: tendința populației; competiția; transportul; serviciile publice.

Alegerea amplasamentului presupune luarea unor serii de decizii, fiecare dintre acestea ajutându-l pe întreprinzător să obțină locul corespunzător.

Prima decizie se referă la alegerea regiunii, cea de-a doua la alegerea localității și cea de-a treia alegere la alegerea propriu-zisă a locului de amplasare.

Alegerea locului de amplasare diferă, în funcție de natura afacerii. Întreprinzătorul are în vedere în primul rând accesul la materii, furnizori, forța de muncă, transport și clienți. Unitățile prestatoare de servicii vizează în primul rând accesul la consumatori. Considerentul esențial al comerciantului cu amănuntul îl reprezintă clienții.

5.2.5 Alegerea modului de amenajare tehnică

După ce s-a stabilit amplasarea viitoarei afaceri, trebuie ales tipul optim de clădire. Amenajarea tehnică a întreprinderii depinde de capitalul disponibil și poate fi influențată de decizia de construire, cumpărarea sau închiriere a clădirii.

Avantajele și dezavantajele construirii, cumpărării sau închirierii unei clădiri.

Construirea unei clădiri noi

Avantaje: crearea unei imagini pozitive, de modernitate și calitate; reducerea cheltuielilor de exploatare prin încorporarea unor facilități moderne; crearea tuturor condițiilor necesare funcționării eficiente.

Dezavantaje: cheltuieli inițiale mari.

Cumpărarea unei clădiri existente

Avantaje: efort financiar mai redus în cazul construirii unei clădiri noi; amplasarea într-un loc ideal.

Dezavantaje: nivelul ridicat al chiriei; posibilități reduse de a face modificări constructive; amplasare necorespunzătoare.

Închirierea unei clădiri

Avantaje: nu necesită un capital inițial substanțial;

Dezavantaje: eventualitatea neînnoirii contractului de închiriere de către proprietarul clădirii; creșterea chiriei; diminuarea posibilităților de angajare.

Indiferent de alegerea făcută, este deosebit de important ca opțiunea finală să corespundă cel mai bine scopului urmărit.

BIBLIOGRAFIE

Birley, S., Muzyka, D., *Mastering Entrepreneurship: your single source guide to becoming a master of entrepreneurship*, FT Press, USA, 2000,

Iordăchescu M., Scutelnicu E., Iordăchescu Dănuț, *Stimularea potențialului de dezvoltare a I.M.M.-urilor*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2005, ISBN 973-30-1366-8.

Manea D.M., Man O.R., *Managementul I.M.M.-urilor*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2005, ISBN 973-30-1210-6

Nica P.C., *Managementul firmei*, Ed. Condor 1994,

Nicolescu O., *Managementul întreprinderilor mici și mijlocii*, Ed. Economica 2001,

Russu C., *Managementul întreprinderilor mici și mijlocii*, Ed. Expert 1996,

Strategia Națională CDI la adresa :

https://www.edu.ro/sites/default/files/_fi%C8%99iere/Minister/2016/strategii/strategia-cdi-2020_-_proiect-hg.pdf.

Vă mulțumesc pentru atenția acordată!

