



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

3. Planul de afaceri – informația solicitată

Planul de afaceri este autoexplicativ conform informației cerute în el. Starea financiară a întreprinderii va fi prezentată numai atunci, când planul de afaceri va fi pregătit de către o persoană sau companie care a operat în anii precedenți.

3.1. Detalii despre firma

Conducerea firmei: responsabilități, pregătire, experiență/ locuri de muncă anterioare (Se pot anexa și CV-urile persoanelor-cheie implicate în activitatea respectivă). Prezentarea conducerii firmei/a inițiatorilor afacerii este necesară și în cazul noilor afaceri.

Contribuția proprietarilor/managerilor la capitalul firmei. O participare importantă poate fi interpretată ca un semn clar al interesului și implicării proprietarilor în afacere, ceea ce reprezintă una din cheile succesului acesteia.

Numărul de salariați existenți. Se poate face o detaliere pe domenii de activitate (de exemplu personal direct productiv/personal administrativ), pe niveluri de pregătire profesională, etc. Ca o anexă suplimentară, poate fi prezentată organigrama firmei.

Produsele/serviciile actuale (enumerare, caracteristici, rentabilitate, avantaje competitive).

Locul în care se desfășoară activitatea și implicațiile acestei situații (de exemplu privind utilitățile, forța de muncă etc.).

Principalii furnizori de materii prime și materiale (enumerare, ponderea fiecăruia, eventual și date referitoare la forma lor de proprietate și la localizarea geografică - poate fi relevantă, de exemplu, distincția între furnizorii interni și cei externi și, în cazul celor din urmă, între cei din țările membre ale Uniunii Europene și cei din alte zone ale lumii).

Dotările cu mașini, utilaje, mijloace de transport etc., imobilele deținute (trebuie precizat dacă acestea sunt proprietatea firmei sau sunt numai închiriate sau obținute prin leasing).

Clienții actuali. Garanția viitorului oricărei firme este reprezentată de orientarea spre piață; din acest motiv, firma trebuie să dovedească o bună cunoaștere a clienților săi. În cazul în care există un număr redus de clienți, pot fi prezentate date referitoare la fiecare (pondere în totalul vânzărilor, forma de proprietate, localizare geografică etc.).

Principalii concurenți (enumerare, ponderea lor pe piață și poziția firmei față de aceștia, explicații ale acestei situații).

3.2. Starea financiară a afacerii dacă firma a avut activitate

Firma va prezenta bilanțul și raportul privind rezultatele financiare pentru trei ani precedenți.

Este necesar de efectuat analiza comparativă a profiturilor și pierderilor pentru 3 ani precedenți și de constatat starea financiară curentă a întreprinderii, împrumuturile și alte credite, pe care le poate avea și activele, pe care le deține cu ridicarea obținută.

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!

