



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**

#### **4. Estimările ce stau la baza prognozelor fluxului mijloacelor bănești**

**Trăsătura predominantă a unui plan de afaceri este existența prognozelor fluxului mijloacelor bănești. Prognozele fluxului mijloacelor bănești nu pot fi pregătite fără anumite date esențiale despre volume, cantități și costuri/prețuri. Aceste detalii sunt estimările după care întreprinderea își prognozează viitoarea activitate.**

Oricât de interesantă și de novatoare este o afacere, **un investitor este interesat**, în cele din urmă, de **aspectele financiare ale afacerii** în care se implică. Din acest motiv, trebuie acordată toată atenția **documentelor referitoare la aspectele financiare ale afacerii** prezentate prin intermediul planului de afaceri (evoluția estimată a veniturilor și cheltuielilor afacerii pentru următoarea perioadă de timp - de regulă următorii câțiva ani, indicatori de rentabilitate etc.).

## 4.1. Veniturile pe care le va aduce afacerea

**Un element cheie** al oricărui plan de afaceri îl reprezintă volumul anticipat al vânzărilor. Analiza nevoilor clienților, a caracteristicilor produsului, a dinamicii pieței și a strategiilor concurenților vă vor ajuta în acest sens.

Este important **de cunoscut numărul cumpărătorilor potențiali**, posibilitatea de a stabili legături pe termen lung cu aceștia, frecvența și mărimea comenzilor, cota de piață pe care o veți deține etc. În funcție de aceste date vă puteți ajusta și politica de prețuri.

## 4.2. Cheltuielile necesare a fi făcute

Un volum mare al încasărilor nu este o realizare prea mare dacă nivelul cheltuielilor este încă și mai ridicat. **Volumul cheltuielilor trebuie previzionat cu atenție și monitorizat pe tot parcursul derulării afacerii.** Cheltuielile pe care urmează să le angajați nu vor avea o structură omogenă și, din acest motiv, trebuie să distingeți între diferitele destinații ale resurselor de care dispuneți.

O primă distincție importantă este cea dintre **cheltuielile inițiale** – care vor fi efectuate pentru a pune în mișcare noua afacere – și **cele aferente activității curente după atingerea parametrilor propuși**. Primele trebuie efectuate de regulă o singură dată, în perioada inițială, perioada în care și afacerea este mai vulnerabil. Cea de-a doua categorie de cheltuieli va avea un nivel mai stabil în timp, dar este și mai îndepărtată în timp față de momentul întocmirii planului de afaceri. Este foarte important să existe un grafic al celor doua categorii de cheltuieli si sa determinați cu precizie momentul în care afacerea va începe să funcționeze la capacitatea normală.



Atunci când previzionăm cheltuielile cu activitatea curentă, va trebui să fie determinată și **mărimea stocurilor necesare**. Un volum prea mare va ține resurse immobilizate în mod inutil, în timp ce un volum prea redus creează riscul unor întreruperi forțate ale activității. Va trebui să puteți justifica nivelul pentru care ați optat.

O altă distincție importantă este cea **între cheltuielile fixe** – cele care trebuie suportate și atunci când nu se desfășoară vreo activitate ”productivă” – **și cele variabile** – de exemplu, cheltuielile cu materiile prime sau salariile personalului direct productiv.

Chiar dacă formatele standard ale unui plan de afaceri nu includ astfel de detalii, ele sunt necesare în formarea unei imagini realiste asupra viitorului afacerii. Mai ales în cazul în care aveți mai multe produse/servicii, **este bine să fie determinate cheltuielile, veniturile și rentabilitatea pe unitate de produs.**

## **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](https://www.edu.ro/sites/default/files/_fi%C8%99iere/Minister/2016/strategii/strategia-cdi-2020_-proiect-hg.pdf).

**Vă mulțumesc pentru atenția acordată!**

