



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**

### 4.3. Rentabilitatea scontată a afacerii

Datele referitoare la veniturile și cheltuielile previzionate vor da o imagine asupra rentabilității afacerii. În aprecierea rentabilității este bine să se evalueze cum vor arata **rezultatele în cazul în care apar evenimente neprevăzute**. Dacă rezultatele arată bine pe hârtie dar, de exemplu, întârzierea în obținerea unui spațiu adecvat cu câteva luni transformă profitul în pierderi, este bine să se ia măsuri de siguranță. Analiza de sensibilitate dă imaginea evoluției rezultatelor în cazul în care anumite evoluții nefavorabile afectează activitatea firmei.

De exemplu, ar trebui estima **profitul firmei în cazul în care vânzările sunt cu 20% sub cele programate, sau costurile cresc cu 10%**. Nu se pot anticipa toate lucrurile care s-ar putea întâmpla, dar este bine să se analizeze măcar impactul unor evenimente cât de cât previzibile. În plus, includerea unei analize de sensibilitate în planul de afaceri creează o impresie pozitivă unui potențial finanțator.

## 4.4. Principalii indicatori financiari

Indicatorii financiari sunt deosebit de importanți pentru un potențial investitor. De obicei, trebuie incluși:

-**Indicatori de rentabilitate** – de exemplu, rata de rentabilitate a activelor ( $\text{profit net} / \text{active totale}$ ), rata de rentabilitate a capitalului investit ( $\text{profit net} / \text{capitaluri proprii}$ );

-**Indicatori de lichiditate** - de exemplu, rata curentă de lichiditate ( $\text{active circulante} / \text{obligații curente}$ ), rata imediată de lichiditate ( $\text{disponibilități bănești} / \text{datorii pe termen scurt}$ );

**-Indicatori de solvabilitate** - de exemplu, rata de îndatorare (datorii totale/ total pasiv);

**-Indicatori referitori la gradul de utilizare a activelor** viteza de rotație a stocurilor (cifra de afaceri/stoc mediu), durata medie de încasare a creanțelor și de plata a furnizorilor etc.

Scopul este de a ne asigura ca am identificat și evaluat costurile necesităților de bază pentru a le include în prognozele fluxului mijloacelor bănești. Realizând **un tabel de estimări pentru fiecare perioadă aparte**, antreprenorul poate să verifice cantitatea informației sale și să se mai asigure o dată că lista este atât de cuprinzătoare și ea satisface cerințele activității necesare pentru a atinge scopurile afacerii.

Antreprenorul va cerceta prețurile, disponibilitatea, calitatea și timpurile de livrare și va determina nivelele de stocuri, care vor permite afacerii să continue să activeze fără probleme.



## **4.5. Prognoze ale fluxului mijloacelor bănești**

**Circulația numerarului constituie existența unei afaceri – el vine de la investitori, se transformă în active sau capital circulant, provine din vânzări și merge pentru achitarea notelor de plată.**

Este esențial pentru un manager să cunoască exact câți bani el are sau va avea disponibili în orice moment, fie acum sau în viitor. Trebuie, de asemenea, să mai alege în firmele din sectorul agricol, **fluxul mijloacelor bănești** este rareori constant (în mod regulat) din cauza caracterului sezonier al afacerii și ale unor cicluri operaționale, deseori mai îndelungate. Nu este ceva neobișnuit pentru o afacere care face profit să aibă puțin numerar sau pentru o afacere, ce are un mare surplus de mijloace bănești să aibă pierderi.

## **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!**

