



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 Particularități manageriale ale întreprinderilor mici și mijlocii

Esența proceselor manageriale, conceptele cu care operează, metodele, tehnicile și instrumentele managementului întreprinzător sunt aceleași cu cele ale managementului marilor firme.

Trăsăturile caracteristice ale întreprinderilor mici și mijlocii imprimă managementului întreprinzător o serie de particularități, de elemente distinctive pentru întreprinderile mici și mijlocii în comparație cu firmele mari.

5.2.1 Situația de proprietar – manager

Situația de proprietar – manager a conducătorilor unei părți însemnate din numărul întreprinderilor mici și mijlocii constituie, poate, cea mai semnificativă particularitate managerială a acestei categorii de întreprinderi. Existența unei asemenea situații este facilitată de dimensiunea redusă a întreprinderilor (majoritatea unipersonale sau familiare), de specializarea lor accentuată și de gama restrânsă de activități pe care le desfășoară; acestea constituie principalele explicații ale complexității și diversității relativ reduse ale problemelor manageriale specifice întreprinderilor în cauză, fapt ce permite întreprinzătorului – proprietar să-și asume și prerogative de manager al afacerii pe care a demarat-o.

Această formă de conducere a întreprinderii nu este scutită de dezavantaje care pot afecta profund buna funcționare a unității și competitivitatea acesteia :

lipsa pregătirii manageriale adecvate a proprietarului firmei, aceasta constituind cauza cea mai frecventă a ratei înalte a mortalității, întreprinderilor mici și foarte mici în primii ani ai existenței lor;

incapacitatea proprietarului – manager de a acoperi, la nivel corespunzător de competențe, toate domeniile de activitate pe care le presupune funcționarea unei întreprinderi, chiar foarte mici și mici; riscul la proprietarul – manager să se înconjoare de rude sau prieteni a căror prestație în întreprindere să lase mult de dorit;

riscul ca proprietarul – manager să rămână prizonierul unor metode de gândire și de acțiuni care i-au fost proprii în activitatea anterioară, dar care se pot dovedi total neadecvate condițiilor existente în care funcționează întreprinderea ce o conduce.

5.2.2 Alegerea modului de intrare în afaceri

Alegerea modului de intrare în afaceri reprezintă o primă opțiune a întreprinzătorului în care acesta poate iniția o afacere sau poate cumpăra o afacere existentă.

Inițierea unei afaceri proprii. Opțiunea pentru inițierea unei afaceri proprii are la bază analiza atentă a avantajelor și dezavantajelor unei asemenea întreprinderi și va fi luată numai dacă avantajele vor fi mai mari decât dezavantajele.

Principalele avantaje și dezavantaje ale inițierii unei afaceri proprii:

-Avantaje: satisfacția de a acționa într-o manieră proprie; evitarea reputației îndoielnice a fostului întreprinzător; folosirea nelimitată a ideilor noi.

-Dezavantaje: saturarea pieței; costul ridicat al noilor echipamente; dificultatea cuceririi unui renume; necesitatea apelării la consultanți.

Cumpărarea unei afaceri existente are anumite avantaje și dezavantaje.

-Avantaje: posibilitatea continuării succesului afacerii existente; amplasarea optimă a afacerii; stabilitatea angajaților și a furnizorilor; existența echipamentelor necesare; cunoașterea exactă a nivelului stocurilor; stabilirea creditului comercial; obținerea unui câștig imediat; folosirea experienței întreprinzătorului precedent; reducerea riscurilor.

-Dezavantaje: cumpărarea unei afaceri neprofitabile; posibilitatea ca localul să fie neîncăpător; preluarea unui personal incompetent; preluarea unor mașini și echipamente necorespunzătoare; preluarea unor stocuri învechite; preluarea unor conturi nereale; supraevaluarea afacerii; moștenirea unei reputații îndoielnice; dificultatea introducerii schimbărilor.

Rezultă că înainte de cumpărarea unei afaceri trebuie efectuată o analiză atentă, sistematică. Dacă se întrezărește posibilitatea depășirii acestor avantaje, cu efort și o conducere competentă se poate ajunge și la o afacere profitabilă.

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!

