|  |
| --- |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *(luna şi anul elaborării)*  **PLAN DE AFACERI**  **al** *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *(denumirea întreprinderii şi forma organizatorico-juridică)*  **privind iniţierea afacerii**  *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *(producere a cărui bun sau prestarea a căror servicii)*  Administrator: *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *(numele antreprenorului)*  Adresa juridică: *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *(adresa unde se va desfăşura afacerea)*  Tel. de contact: *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  E-mail: *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  Informaţia inclusă în acest plan este conﬁdenţială  şi nu poate ﬁ difuzată fără permisiunea antreprenorului. |

***Sumarul***

|  |  |
| --- | --- |
| 1. INFORMAŢII GENERALE PRIVIND AFACEREA | |
| Fondatorul |  |
| Forma organizatorico-juridică:  bifaţi şi argumentaţi alegerea făcută | * întreprindere individuală . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . * gospodărie ţărănească . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . * societate cu răspundere limitată . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . * societate în nume colectiv . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . * societate în comandită . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . * cooperativă de producţie . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . * cooperativă de întreprinzători . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
| Domenii de activitate | * producţie/prelucrare . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
| (bifaţi): | * servicii . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
|  | * agricultură . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
|  | * comerţ . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
|  | * import/export . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
|  | * alte . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
| Producerea/prestarea serviciului va ﬁ plasată în localitatea: (notaţi) |  |
| Implementarea ideii de afaceri prin | * realizarea propriei idei de afaceri . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
| (bifaţi) | * procurarea întreprinderii deja existente . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
|  | * procurarea unei francize . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
|  | * altele . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . |
| Mărfuri/servicii prestate (descrieţi) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. INFORMAŢII GENERALE PRIVIND PIAŢA ȘI CONSUMATORII | |
| *Destinatarul produselor /serviciilor* |  |
| *Cererea pentru produsul/ serviciul propus (argumentaţi)* |  |
| *Produsele /serviciile propuse sînt unice prin: (descrieţi)*  **N.B.!** *Revedeţi aspectele ce ţin de unicitatea produsului/servi- ciul determinat anterior la Tema 4.5. Produsul: bunuri şi servicii* |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 3. ANALIZA AFACERII | |
| *Punctele FORTE* |  |
| *Punctele SLABE* |  |

|  |
| --- |
| 4. NECESARUL DE PERSONAL (nr. și postul) |
| *De exemplu, 2 tencuitori, 1 şef de şantier etc.* |

|  |  |
| --- | --- |
| 5. MIJLOACELE FINANCIARE | |
| *Suma mijloacelor ﬁnanciare necesare pentru lansarea afacerii* |  |
| *Finanţe necesare (bifaţi şi indicaţi suma* |  *investiţii proprii . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . lei* |
| *necesară):* |  *împrumut de la persoane ﬁzice . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . lei* |
|  |  *credit . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . lei* |
|  |  *grant . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . lei* |
| *Cheltuieli anuale prognozate* |  |
| *Venituri anuale prognozate* |  |
| *Proﬁtul anual* |  |
| *Perioada de recuperare a investiţiilor* |  |
| *Rentabilitatea ﬁnanciară (opţional)* |  |
| *Rentabilitatea economică (opţional)* |  |
| *Rentabilitatea vînzărilor (opţional)* |  |

1. Descrierea ideii de afaceri

|  |
| --- |
| 1.1. Descrierea afacerii și a activităţii desfășurate |
| *Descrieţi activitatea principală a întreprinderii. Evidenţiaţi factorii care determină succesul afacerii dvs. (ex: localizare, tehnologie, experienţa anterioară a întreprinzătorului, forţa de muncă disponibilă etc.).* |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
| 1.2. Scopul și obiectivele afacerii |
| *Menţionaţi scopul şi rezultatele urmărite prin realizarea ideii de afaceri.*  **N.B.!** *Revedeţi scopul şi obiectivele elaborate anterior la Tema 2.1. Aspecte generale privind gestiona- rea unei afaceri .* |
| *Scopul:* |
| *În scop sînt indicate date (cifre, ani, %, etc.) concrete, pe care doreşti sa le atingi (exemplu: antrepreno- rul X îşi propune să mărească volumul vînzărilor cu 10 % în al doilea trimestru).* |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
| *Obiectivele ideii de afaceri* |
| *Obiectivele sunt metode (strategii) pentru a realiza scopurile (de exemplu: prin utilizarea metodelor de promovare X şi Y, volumul vînzarilor se măreşte cu 10% în al doilea trimestru ). Obiectivele trebuie să ﬁe reale, măsurabile, speciﬁce activităţii, adevărate şi relevante. Pentru stabilirea acestora se utilizea- ză analiza SWOT .* |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .*  *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |

|  |  |
| --- | --- |
| 1.3 Analiza SWOT | |
| *Punctele tari şi punctele slabe – avantaje/dezavantaje care vin din interiorul afacerii, care depind de mediul intern şi pot ﬁ înlăturate (îmbunătăţite) de antreprenor.*  *Oportunităţi sau riscuri (pericole) – avantajele/dezavantajele vin din exterior și nu pot ﬁ schimba- te, inﬂuenţate sau înlăturate de către antreprenor (exemplu: preţul înalt al energiei electrice).*  **N.B.!** *Revedeţi analiza SWOT elaborate anterior la Tema 1.5. Primii paşi spre o afacere reuşită* | |
| *PUNCTE TARI* | *PUNCTE SLABE* |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
| *OPORTUNITĂŢI* | *RISCURI* |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
| *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |

|  |  |
| --- | --- |
| 1.4. Strategia afacerii | |
| *În urma analizei, dintre oportunităţi sau riscuri şi dintre punctele tari sau punctele slabe se va stabili strategia, pe care antreprenorul trebuie să o urmeze (exemplu: creşterea sau reducerea preţului, diver- siﬁcarea produselor, reducerea anumitor riscuri, etc.).*  **N.B.!** *Revedeţi matricea de analiză şi diminuare a riscurilor elaborate anterior la Tema 2.5. Riscurile în activitatea de antreprenoriat şi gestionarea acestora.* | |
| *Pentru diminuarea punctelor slabe se vor între- prinde următoarele măsuri:* |  |
| *Pentru diminuarea riscurilor se vor întreprinde următoarele măsuri:* |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1.5. Descrierea produsului/serviciului | | |
| *Se includ informaţii privind caracteristicile cantitative şi calitative, asortimentul de produse/servicii, avantajele produsului, ambalajul, durata de funcţionare şi etapele cele mai importante de creare a pro- dusului/serviciului. Argumentarea alegerii produsului de către consumatori, de ce este mai bun decît celelalte. Anexarea unor fotograﬁi sau schiţe reprezintă un avantaj (opţional).* | | |
| *Caracteristicile tehnologice şi ca- litative ale produsului/serviciului* |  | |
| *Asortimentul cu precizarea canti- tăţilor anuale exprimate în unităţi ﬁzice* | *Denumirea produsului/serviciului* | *Cantitatea anuală (buc.)* |
|  |  |
|  |  |
| *Necesităţile consumatorului pe care le satisface produsul/servi- ciul respectiv* |  | |
| *Calitatea produsului/serviciului*  **N.B.!** *Revedeţi standardele de ca- litate determinate anterior la Tema*  *4.5. Produsul: bunuri şi servicii.* |  | |
| *Ambalajul, design-ul produsului* |  | |
| *Deservirea clienţilor* |  | |

#### Tema 5.3. Planul de marketing

|  |  |
| --- | --- |
| Lucrări practice pentru activitate individuală: | |
|  | **Lucrarea 5.3.** *Elaboraţi planul de marketing al propriei idei de afaceri.* |

1. ***Planul de marketing***

|  |  |
| --- | --- |
| 2.1. Piaţa și consumatorii | |
| *Indicaţi cine sunt consumatorii şi potenţialii clienţi – date demograﬁce, preferinţe în consumul produ- selor, utilizarea serviciului, în dependenţă de venituri, vîrstă, ocupaţie. Evoluţia pieţei.*  **N.B.!** *Revedeţi studiul de piaţă realizat anterior la Tema 4.2. Cercetarea de piaţă şi Tema 4.3. Piaţa şi clienţii.* | |
| *Caracteristicile pieţei* |  |
| *Consumatorii şi potenţialii clienţi* |  |
| *Tendinţele de dezvoltare ale pieţei* |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2.2. Concurenţii | | | |
| *Indicaţi cine sînt concurenţii şi descrierea produselor acestora. Analiza concurenţilor prin metoda comparativă. Măsuri de diminuare a riscului concurenţial.*  **N.B.!** *Revedeţi studiul de evaluare a plasamentului realizat anterior la Tema 4.4. Concurenţa şi segmentarea pieţei.* | | | |
| *Denumirea ﬁrmei* | *Produsul/serviciul oferit* | *Avantaje* | *Dezavantaje* |
|  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2.3. Plasamentul și distribuţia | |
| *Locul amplasării, avantajele/dezavantajele amplasării (existenţa concurenţilor în zonă, a furnizorilor, distribuitorilor, parcărilor, ﬂuctuaţia de persoane, etc.). Logistica - metoda de comercializare/distribuţie la consumator, aprovizionarea cu materii prime.*  **N.B.!** *Revedeţi studiul de evaluare a plasamentului afacerii realizat anterior la Tema 4.7. Promovarea, plasarea şi distribuţia.* | |
| *Avantajele amplasării* | *Dezavantajele amplasării* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Metoda de comercializare* |  | *cu amănuntul (la unitate) . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
| *(bifaţi şi argumentaţi răspunsul)* |  | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
|  |  | *angro (în volum mare de unităţi) . . . . . . . . . . .* |
|  |  | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
|  |  | *distribuitori (agenţi comerciali) . . . . . . . . . . . .* |
|  |  | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
|  |  | *altele . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |
|  |  | *. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .* |

|  |  |
| --- | --- |
| 2.4. Politica de preţ | |
| *Notaţi cum se formează preţul, care sînt preţurile, evoluţia preţurilor.*  **N.B.!** *Revedeţi calculele de formare a preţului pentru propriul produs/serviciu efectuate anterior la Tema 4.6. Formarea preţului.* | |
| Denumirea produsului/serviciului | Preţ unitate (lei) |
|  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2.5. Promovarea | | |
| *Descrierea metodelor de promovare, costul şi eﬁcienţa.*  **N.B.!** *Revedeţi strategia de promovare a produsului/serviciului propus elaborată anterior la Tema 4.7. Promovarea, plasarea şi distribuţia.* | | |
| Metoda de promovare | Costul (lei) | Eficienţa (rezultatul așteptat) |
|  |  |  |

#### Tema 5.4. Planul operaţional

|  |  |
| --- | --- |
| Lucrări practice pentru activitate individuală: | |
|  | **Lucrarea 5.4.** *Elaboraţi planul operaţional al propriei idei de afaceri.* |

1. ***Planul operaţional***

|  |
| --- |
| 3.1. Descrierea procesului tehnologic (schema operaţională) |
| *Descrierea etapelor de producere / prestare a serviciilor.*  **N.B.!** *Revedeţi etapele de producere/ prestare a serviciilor estimate anterior la Tema 2.2. Organizarea şi coordonarea unei activităţi antreprenoriale.* |
|  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 3.2. Schema fizică | | | | |
| *Indicaţi cum va arăta spaţiul de producţie/prestare a serviciilor, indicînd locul unde va ﬁ plasat utilajul tehnic, mobilierul etc.*  **N.B.!** *Ţineţi cont de normele tehnice, de securitate a muncii, determinate anterior la Tema 2.2. Orga- nizarea şi coordonarea unei activităţi antreprenoriale.* | | | | |
|  | | | | |
| *Legen- da:* | *Nr.* | *Descifrarea* | *Nr.* | *Descifrarea* |
|  |  | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 3.3. Necesarul de echipament, spaţiu, consumabile și costurile acestora | | | |
| *Determinaţi cheltuielile pentru spaţiu, utilaj, materie primă, consumabile (de exemplu, furnitură) nece- sare la iniţiere afacerii.*  **N.B.!** *Revedeţi estimările efectuate privind materialele necesare pentru iniţierea afacerii realizate ante- rior la Tema 3.1. Capitalul necesar pentru afacerea mea.* | | | |
| *Materiale necesare* | *Nr. de unităţi* | *Costul unităţii* | *Suma totală* |
|  |  |  |  |
| Total |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 3.4. Furnizorii | | | | |
| *Prezentarea ofertelor furnizorilor şi a materiilor prime, cheltuielile , calitatea produsului/serviciului* | | | | |
| Denumirea furnizorului | Materiale furnizate | Nr. unităţi | Preţ unitate (lei) | Suma totală (lei) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| *Total* | | |  |  |

#### Tema 5.5. Necesarul de resurse umane

|  |  |
| --- | --- |
| Lucrări practice pentru activitate individuală: | |
|  | **Lucrarea 5.4.** *Elaboraţi planul de management şi resurse umane al propriei idei de afaceri.* |

1. ***Necesarul de resurse umane***

|  |
| --- |
| 4.1. Structura organizatorică |
| *Completaţi structura organizatorică a afacerii (organigrama).* |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 4.2. Necesarul de resurse umane și remunerarea lor | | | |
| **N.B.!** *Revedeţi numărul de personal şi remunerarea acestuia calculat anterior la Tema 2.2. Organizarea şi coordonarea unei activităţi antreprenoriale Tema 2.3. Motivarea angajaţilor.* | | | |
| *Nr.* | *Funcţia* | *Nr. de persoane* | *Salariul lunar, lei* |
| *1.* |  |  |  |
| *2.* |  |  |  |
| *3.* |  |  |  |
| *4.* |  |  |  |
| *5.* |  |  |  |
| *6.* |  |  |  |
| *7.* |  |  |  |
| *8.* |  |  |  |
| *9.* |  |  |  |
| *10.* |  |  |  |
| *Total* | |  |  |

1. ***Planul de finanţare***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 5.1. Cheltuieli de lansare a afacerii: | | | |
| *Cheltuieli* | *Suma totală, lei* | *Surse proprii, lei* | *Surse împrumutate, lei* |
| ***Procedure legate de înregistrare***  ***Adaptarea localului***  ***Procurarea tehnicii***  ***Procurarea mobile***  ***Procurarea materiei prime***  ***Fondul de salarizare***  ***Cheltuieli de întreținere a localulu***  ***i***  ***Alte cheltuieli***  *Total investiţii (lei)* | ***200***  ***5000***  ***28300***  ***10500***  ***3600***  ***37000***  ***8000***  ***3000***  95600 | 50000 | 45600 |
| Ponderea (%) | | 52% | 48% |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 5.2. Bilanţul contabil pentru inițierea afacerii: | | | |
| *Active* | *Suma* | *Pasive* | *Suma* |
| *Active pe teren lung*  *Active curente* | 20000  5000 | *Capital propriu*  *Datorii* | 25000  45600 |
| Total active | 25000 | Total pasive | 70600 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 5.3. Prognoza veniturilor și cheltuielilor: | | | | | | | | | | | | | | |
| Prognoza veniturilor primul an | | | | | | | | | | | | | | |
| PRODUSUL/SERVICIUL | | Feb | Mart | Apr. | Mai | Iun. | Iul. | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec | Ian. | Total |
| Offline Chalenge | *Cantitate, Buc.* | 10 | 15 | 12 | 13 | 14 | 16 | 17 | 21 | 22 | 14 | 12 | 12 | 178 |
| *Preţ, lei* | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 500 | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 66000 |
| *Suma, lei* | 55000 | 82500 | 66000 | 71500 | 77000 | 88000 | 93500 | 115500 | 121000 | 77000 | 66000 | 66000 | 979000 |
| Asamblare Gadget | *Cantitate, Buc.* | 20 | 30 | 40 | 32 | 21 | 30 | 25 | 23 | 26 | 38 | 21 | 16 | 322 |
| *Preţ, lei* | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 12000 |
| *Suma, lei* | 20000 | 30000 | 40000 | 32000 | 21000 | 30000 | 25000 | 23000 | 26000 | 38000 | 21000 | 16000 | 322000 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| 5.3. Prognoza veniturilor și cheltuielilor: | | | | | | | | | | | | | | |
| Prognoza veniturilor al doilea an | | | | | | | | | | | | | | |
| PRODUSUL/SERVICIUL | | Feb | Mart | Apr. | Mai | Iun. | Iul. | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec | Ian. | Total |
| Offline Chalenge | *Cantitate, Buc.* | 20 | 15 | 22 | 13 | 14 | 16 | 17 | 21 | 24 | 14 | 12 | 12 | 200 |
| *Preţ, lei* | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 500 | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 5500 | 66000 |
| *Suma, lei* | 110000 | 82500 | 121000 | 71500 | 77000 | 88000 | 93500 | 115500 | 132000 | 77000 | 66000 | 66000 | 11000 000 |
| Asamblare Gadget | *Cantitate, Buc.* | 30 | 40 | 40 | 32 | 21 | 38 | 25 | 23 | 36 | 38 | 21 | 16 | 360 |
| *Preţ, lei* | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 12000 |
| *Suma, lei* | 30000 | 40000 | 40000 | 32000 | 21000 | 38000 | 25000 | 23000 | 36000 | 38000 | 21000 | 16000 | 360000 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Prognoza cheltuielilor primul an | | | | | | | | | | | | | |
| CHELTUIELI | Feb | Mart | Apr. | Mai | Iun. | Iul. | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec | Ian. | Total |
| 1. Investiţii/cheltuieli materiale (aparataj, material, etc) | 13000 | 18000 | 15600 | 16900 | 18200 | 20800 | 22100 | 27300 | 28600 | 18200 | 15000 | 15000 | 201400 |
| 1. Cheltuieli de marketing | 2000 | 2200 | 2100 | 1800 | 1900 | 2100 | 2300 | 2400 | 2000 | 1700 | 2000 | 2100 | 22700 |
| 1. Cheltuieli salarii | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 466700 |
| 1. Cheltuieli administrative (servicii comunale, arenda, etc ) | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 96000 |
| 1. Cheltuieli neprevăzute | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 36000 |
|  | | | | | | | | | | | | Total | 822800 |
| Prognoza cheltuielilor al doilea an | | | | | | | | | | | | | |
| CHELTUIELI | Feb | Mart | Apr. | Mai | Iun. | Iul. | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec | Ian. | Total |
| 1. Investiţii/cheltuieli materiale (aparataj, material, etc) | 26000 | 18000 | 23000 | 16900 | 18200 | 20800 | 22100 | 27300 | 31000 | 18200 | 15000 | 15000 | 219600 |
| 1. Cheltuieli de marketing | 2000 | 2200 | 2500 | 1800 | 2000 | 2100 | 2300 | 2400 | 2000 | 2000 | 2200 | 2400 | 24000 |
| 1. Cheltuieli salarii | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 466700 |
| 1. Cheltuieli administrative (servicii comunale, arenda, etc ) | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 96000 |
| 1. Cheltuieli neprevăzute | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 36000 |
|  | | | | | | | | | | | | Total | 842300 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 5.4. Fluxul de numerar primul an | | | | | | | | | | | | | | |
| Fluxul de numerar | Feb | Mart | Apr. | Mai | Iun. | Iul. | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec | Ian. | Total |
| *Soldul iniţial* | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 120000 |
| *Venituri băneşti* | 75000 | 112500 | 104000 | 103500 | 98000 | 118000 | 118500 | 138500 | 137000 | 115000 | 87000 | 82000 | 1301  000 |
| *Cheltuieli băneşti* | 63000 | 68200 | 65700 | 66700 | 68100 | 70900 | 72400 | 77700 | 78600 | 67700 | 65000 | 65100 | 822800 |
| *Soldul ﬁnal* | 22000 | 54300 | 48300 | 46800 | 39900 | 57100 | 56100 | 70800 | 68400 | 57300 | 32000 | 26900 | 598200 |
| 5.4. Fluxul de numerar al doilea an | | | | | | | | | | | | | | |
| Fluxul de numerar | Feb | Mart | Apr. | Mai | Iun. | Iul. | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec | Ian. | Total |
| *Soldul iniţial* | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 120000 |
| *Venituri băneşti* | 140000 | 122500 | 161000 | 103500 | 98000 | 118000 | 118500 | 138500 | 148000 | 115000 | 87000 | 82000 | 1460  000 |
| *Cheltuieli băneşti* | 73000 | 68200 | 73500 | 66700 | 68100 | 70900 | 72400 | 77700 | 81400 | 67700 | 65000 | 65100 | 842300 |
| *Soldul ﬁnal* | 77000 | 64300 | 97500 | 46800 | 39900 | 57100 | 56100 | 70800 | 76600 | 57300 | 32000 | 26900 | 737700 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 5.5. Raportul privind rezultatul financiar primul an | | | | | | | | | | | | | | |
| Rezultatul financiar | Feb | Mart | Apr. | Mai | Iun. | Iul. | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec. | Ian. | Total |
| Venit vînzări | 75000 | 112500 | 104000 | 103500 | 98000 | 118000 | 118500 | 138500 | 137000 | 115000 | 87000 | 82000 | 1301  000 |
| Cheltuieli | 63000 | 68200 | 65700 | 66700 | 68100 | 70900 | 72400 | 77700 | 78600 | 67700 | 65000 | 65100 | 822800 |
| Profit pînă la impozitare | 12000 | 44300 | 38300 | 36800 | 29900 | 47100 | 46100 | 60800 | 58400 | 47300 | 22000 | 16900 | 478200 |
| Impozit pe venit | 1874 | 7689 | 6609 | 6339 | 5096,6 | 8192,4 | 8013 | 10658,6 | 10235 | 8227,5 | 3675 | 2756,4 | 79365,5 |
| Profit net | 10126 | 36611 | 31691 | 30461 | 24893,4 | 38907,6 | 38087 | 50141,4 | 48165 | 39072,5 | 18325 | 14143,6 | 380624,5 |
| 5.5. Raportul privind rezultatul financiar al doilea an | | | | | | | | | | | | | | |
| Rezultatul financiar | Feb | Mart | Apr. | Mai | Iun. | Iul. | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec. | Ian. | Total |
| Venit vînzări | 140000 | 122500 | 161000 | 103500 | 98000 | 118000 | 118500 | 138500 | 148000 | 115000 | 87000 | 82000 | 1460  000 |
| Cheltuieli | 73000 | 68200 | 73500 | 66700 | 68100 | 70900 | 72400 | 77700 | 81400 | 67700 | 65000 | 65100 | 842300 |
| Profit pînă la impozitare | 67000 | 54300 | 87500 | 36800 | 29900 | 47100 | 46100 | 60800 | 66600 | 47300 | 22000 | 16900 | 617700 |
| Impozit pe venit | 11774 | 9489 | 15465 | 6339 | 5096,6 | 8192,4 | 8013 | 10658,6 | 11603 | 8227,5 | 3675 | 2756,4 | 101289,5 |
| Profit net | 55226 | 44811 | 72035 | 30461 | 24893,4 | 38907,6 | 38087 | 50141,4 | 54997 | 39072,5 | 18325 | 14143,6 | 516410,5 |