**ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE BUCUREȘTI**

**FACULTATEA DE CIBERNETICĂ, STATISTICĂ ȘI INFORMATICĂ ECONOMICĂ**

**PLAN DE AFACERI**

**SC HEALTH IN A CUP SRL**

**Coordonator:**

**Lect. Univ. Dr. VRÎNCUȚ Mihai**

**Student: Iancu Cristina**

**Grupa: 1053**

**București**

**2020**

**CUPRINS**

[ACT CONSTITUTIV AL ÎNTREPRINDERII 2](#_Toc56256243)

[STRATEGIA ORGANIZAȚIEI 5](#_Toc56256244)

[ANALIZA SWOT A ORGANIZAȚIEI 8](#_Toc56256245)

[STRUCTURA ORGANIZATORICĂ A FIRMEI 9](#_Toc56256246)

[ANGAJAȚII FIRMEI 10](#_Toc56256247)

[PLANIFICAREA ACTIVITĂȚILOR DE LANSARE A FIRMEI 11](#_Toc56256248)

[BUGETUL START-UP-ULUI 14](#_Toc56256249)

[PLANUL DE FINANȚARE A AFACERII 16](#_Toc56256250)

[CASH-FLOW 17](#_Toc56256251)

[CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE 18](#_Toc56256252)

# ACT CONSTITUTIV AL ÎNTREPRINDERII

**SC HEALTH IN A CUP SRL**

**I. Asociați / acționari  
Art.1** Numărul de asociați/acționari este de[[1]](#footnote-1): 1   
Numele și prenumele, anul/grupa

Iancu Cristina, an II, grupa 1053   
**II. Forma, denumirea si sediul întreprinderii:**

**Art.2** Întreprinderea ce se înființează va avea forma unei societăți[[2]](#footnote-2)

Societate cu raspundere limitata (SRL)

**Art.3** Întreprinderea va avea denumirea de[[3]](#footnote-3)

Health in a cup  
**Art.4** Sediul întreprinderii se va afla în[[4]](#footnote-4)

Loc. Constanta, jud. Constanta, Bd Tomis nr. 23  
Societatea își va putea muta sediul prin decizia adunarii generale şi cu respectarea formei şi publicității impuse de lege.  
**III. Obiectul de activitate** alîntreprinderii  **Art.5** OBIECTUL DE ACTIVITATE PRINCIPAL:

Prepararea si servirea de bauturi calde sau racoritoare, cu/fara cofeina/alcool.

COD CAEN[[5]](#footnote-5): 5630   
cu descrierea activității

Această clasă include activitatea de pregătire și servire a băuturilor pentru consumul imediat în incintă. Exista posibilitatea de a oferi si la pachet produsele.  
**IV. Capitalul social**

**Art.6** Capitalul social va fi de[[6]](#footnote-6) 200 lei, împărțit în 10 părți sociale, fiecare având valoare egala de[[7]](#footnote-7) 20 lei, fiecare asociat/ acționar deținând un număr de 20 părți sociale/acțiuni/părți de interes.  
**Art.7** Mărirea sau micşorarea capitalului social se poate face doar prin hotărârea adunării generale a asociaților/acționarilor si cu respectarea condițiilor de forma si publicitate prevăzute de lege.   
**V. Administrarea, conducerea si reprezentarea** întreprinderii

**Art.8** Întreprinderea va fi administrata şi reprezentată de studentul Iancu Cristina care poate delega autoritatea sa unui salariat.  
**Art.9** Conducerea întreprinderii va fi exercitată de adunarea generală a asociaților/ acționarilor, unde se iau hotărârile acestora, având atribuțiile stabilite de lege.  
**VI. Participarea la beneficii și pierderi**

**Art.10** Asociații/ acționarii au convenit ca participarea fiecăruia la beneficiile şi pierderile întreprinderii să fie proporțională şi în limita aportului propriu la capitalul social.  
**VII. Durata** întreprinderii

**Art.11** Întreprinderea Health in a cup se înființează pe o perioadă nedeterminată.  
**VIII. Dizolvarea și lichidarea** întreprinderii

**Art.12** Cazurile de dizolvare și procedura lichidării sunt cele prevăzute de lege.

**IX. Dispoziții finale**

**Art.13** Completările și modificările actelor constitutive vor fi valabile și opozabile părților şi terților de la data înregistrării lor în Registrul Comerțului.

Prezentul act constitutiv a fost întocmit în număr de 2 exemplare şi semnat de toți asociații/acționarii, la data de 05.10.2020

Semnăturile asociaților/acționarilor,[[8]](#footnote-8)

Iancu Cristina

# STRATEGIA ORGANIZAȚIEI

**1. Care este esenţa afacerii? Ce și cum anume va genera bani şi profit?**

Pentru început, detaliaţi activitatea aferentă codului CAEN principal, precum șifactorii pe care îi consideraţi relevanţi pentru afacerea dvs. (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veţi utiliza, experienţa anterioară a întreprinzătorului etc.).

**Detaliați activitatea principală a firmei**, care va genera bani:

Deschiderea unui bar-cafenea in care sa fie realizate diverse bauturi: calde sau racoritoare, cafea de specialitate (si derivatele acesteia- frappe, bauturi cofeinizate instante, etc.), smoothies sanatoase cu ingrediente proaspete, promovand astfel un stil de viata sanatos si activ, imbinat cu momentul de relaxare si socializare indus de servirea unei astfel de bauturi. Profitul va fi generat de calitatea inalta a bauturilor, rezultata din produsele utilizate, tehnica aplicata si pasiunea implicata, intr-o fuziune cu iz de sanatate.

**Factorii cheie de succes** pentru afacere:

Pretul va tine cont de costul de productie, profitul propriu si satisfactia consumatorului. Cu alte cuvinte, voi miza pe un pret care sa-mi sustina (si nu numai) afacerea, dar si sa genereze interes clientelei.

Faptul ca detin incinta barului va fi un factor cheie important.

Calitatea produselor si serviciilor furnizate va fi medie spre inalta.

**Definiți viziunea, misiunea și obiectivele organizației dumneavoastră, atât pe termen scurt (maxim 1 an), cât și pe termen mediu (1-3 ani)**!

**Viziunea** organizației mele este:

Sa promoveze un stil de viata sanatos, totodata mixandu-se cu placerea de a iesi in oras si a socializa cu prietenii. Ambientul, bautura si staff-ul vor contribui la o experienta care te va indemna sa revii.

**Misiunea** organizației mele este:

Sa creez o afacere prospera, care sa imbine utilul (realizarea de profit) cu placutul (dezvoltarea pasiunii mele de a prepara bauturi calitative, delicioase si sanatoase). Consider ca aceasta afacere poate fructifica aceasta misiune.

**Segmentul de activitate strategica:** luand in calcul atat activitate principala a firmei de a prepara si servi bauturi clientilor si tehnologia utilizata (metode naturale, profesionale si care pastreaza aromele naturale) ca, cat si factorul geografic, demografic, piata si competitorii, voi tinti catre segmentul de tineri (liceeni, studenti, chiar si adulti dornici de socializare) din clasa de mijloc, care sa-si permita intr-un mod frecvent preturile pe care le stabilesc. De asemenea, ma raportez la piata consumatorilor din Constanta, un oras turistic, portuar, care pe timpul sezonului estival poate genera un profit considerabil, alaturi de amplasarea in zona centrala. Totusi, consider ca produsele oferite si serviciul in sine de preparare-servire a bauturilor ma remarca in „marea” de alte baruri si cafenele din oras.

**Concurenții potențiali** pe care i-am identificat sunt: Barurile si cafenelele din segmentul meu de activitate, aflate in proximitatea incintei in care se desfasoara activitatea: Ventura cafe, Filicori Zecchini Caffe, Amfiteatru Cafe. Piata cafenelelor din Romania este impartita intre lanturi nationale si internationale mari, orientate catre segmentul premium, si cafenele mici, mai mult sau mai putin personalizate, centrate in majoritatea cazurilor pe clasa medie. Pe clasa cea din urma ma voi axa si eu cu propria afacere, mizand pe preturi mici spre medii, accesibile multor buzunare.

**Obiectivele strategice** ale organizației mele sunt:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Obiective* | *UM* | *2020* | *2021* | *2022* |
| Cifra de afaceri | LEI | 20.400 | 122.400 | 130.000 |
| Profit | LEI | 2.900 | 15.100 | 22.000 |
| Număr de salariaţi | Număr persoane | 2 | 2 | 2 |

Justificarea dimensionării anterioare a obiectivelor:

**1.Cifra de afaceri din 2020**: 2 luni (noiembrie, decembrie) \* 600 bauturi (20/zi)\* 17 lei (pretul mediu, acestea fiind intre 10 si 20 lei)=20.400 lei

2 angajati: bar si cafenea, bautura fiind servita la tejghea (fara ospatar). Salariul brut 3409 lei.

O firma din domeniu: Profit/CA= 40.000 / 250.000= 0.16

Profitul meu pe anul 2020: in urma calculelor, am obtinut un profit de 2.900 lei

Deci, procentul este de 2.900/20.400\*100=14,12%

**2.Cifra de afaceri din 2021**: bazandu-ma pe calculele anului anterior (pe 2 luni), voi inmulti cu 6 rezultatele => CA= 20.400\*6=122.400 lei

Profitul meu pe anul 2021: in urma calculelor, am obtinut un profit de 15.100 lei

Deci, procentul este de 15.100/122.400 \*100=12,34%

**3.Pentru anul 2022**: Deoarece doresc sa fiu realista, voi adauga doar 7.600 lei la cifra de afaceri anterioara.

Profitul meu pe anul 2022: in urma calculelor, am obtinut un profit de 22.000 lei

Deci, procentul este de 22.000/130.000 \*100=16,92%

Astfel, se poate observa si demonstra profitabilitatea firmei, ba chiar in cel de-al treila an reusind sa estimez un procent mai mare al acesteia.

# ANALIZA SWOT A ORGANIZAȚIEI

**Identificați prin analiză cel puțin 3 puncte forte, 3 puncte slabe, 3 oportunități și 3 amenințări ale organizației pe care ați creat-o!** **Completați matricea SWOT de mai jos cu ele!**

|  |  |
| --- | --- |
| **PUNCTE TARI** | **PUNCTE SLABE** |
| -cunostinte de baza in domeniul afacerilor: in economie, industria bauturilor preparate  -produs inovativ  -resurse financiare bune  -creativitate  -sprijin din partea familiei  -spatiul gratuit, oferit prin contractul de comodat anterior realizat  -zona centrala, amplasare buna | -prima afacere, intrare in „necunoscut”  -spatiu redus de depozitare, legat de durata limitata de viata  -lipsa detinerii unei terase |
| **OPORTUNITĂȚI** | **AMENINȚĂRI** |
| -posibilitatea de a obtine finantare nerambursabila de la Uniunea Europeana  -programe nationale ce ajuta micile afaceri la inceput de drum  -oras cu populatie tanara, dornic de a iesi | -cresterea ratei inflatiei  -aparitia unei epidemii/pandemii/ unui dezastru natural,  -scumpirea drastica a consumabilelor: alimente, energie electrica, apa, etc.  -concurenta: piata destul de formata, trebuie sa iesim in evidenta |

# STRUCTURA ORGANIZATORICĂ A FIRMEI

**ORGANIGRAMA S.C. HEALTH IN A CUP S.R.L.**

# 

# ANGAJAȚII FIRMEI

**În tabelul de mai jos centralizați funcțiile/posturile definite anterior în organigramă, menționați numărul de angajați pe fiecare funcție/post, enumerați câteva responsabilități principale ale fiecărei funcții/post, precum și experiența cerută la angajare[[9]](#footnote-9). Finalizați tabelul prin definirea salariului complet[[10]](#footnote-10).**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Funcția/Post* | *Număr de angajați* | *Principalele sarcini pe scurt* | *Experienţa cerută* | *Salariul complet/angajat* |
| Barman | 2 | -preparare de bauturi  -servire bauturi tejghea  -incasare | Minim 1 an | 3485 |

# PLANIFICAREA ACTIVITĂȚILOR DE LANSARE A FIRMEI

**Identificați activitățile necesare lansării afacerii (toate cele care trebuie să se desfășoare de la momentul în care v-a venit ideea de afacere până la momentul la care afacerea își deschide porțile și începe să producă bani) și atribuiți-le un indicativ pe structura „WBS” prezentată mai jos[[11]](#footnote-11):**

A1. Infiintarea afacerii la registrul comertului

A2. Aprobare pentru inceperea desfasurarii activitatii

A3. Angajarea personalului necesar

A4. Achizitionarea echipamentelor, masinariilor

A5. Instruirea barmanilor in prepararea bauturilor

A6. Contracte cu furnizorii (apa, curent, utilitati, materie prima pentru bauturi)

A7. Aprovizionare

A8. Website+pagina Facebook+ cont Instagram

A9. Publicitate, pliante, ad-uri pe internet

**Estimați duratele corespunzătoare fiecărei activități (puteți utiliza metodologia PERT sau CPM), precum și relațiile care trebuie să existe între activitățile definite. Pe baza structurii WBS anterior definite și a relațiilor pe care le-ați identificat între activități, construiți graficul Gantt al implementării proiectului afacerii dumneavoastră pe template-ul de pe pagina următoare![[12]](#footnote-12)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Activități** | **Luna 1** | | | | **Luna 2** | | | | **Luna 3** | | | | **Luna 4** | | | | **Luna 5** | | | | **Luna 6** | | | | **Luna 7** | | | | **Luna 8** | | | | **Luna 9** | | | | **Luna 10** | | | | **Luna 11** | | | | **Luna 12** | | | |
| **A1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A3** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A4** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A5** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A6** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A7** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A8** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A9** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A10** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A11** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A12** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A13** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A14** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A15** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**GRAFICUL GANTT AL ACTIVITĂȚILOR LEGATE DE LANSAREA AFACERII**

# BUGETUL START-UP-ULUI[[13]](#footnote-13)

| **Nr. Crt.** | **Denumire Element de investiție**  **/ Cheltuieli operaționale** | **Număr Bucăți** | **Valoare unitară**  **fără TVA - lei** | **Valoarea totală fără TVA**  **- lei** | **Valoarea TVA**  **nedeductibil** | **Valoarea TVA**  **deductibil** | **Valoare eligibilă** | **Durata de amortizare** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ACTIVE CORPORALE** | | | | | | | | |
| 1 | Casa de marcat DATECS | 1 | 900 | 900 | 171 | - | 1071 | - |
| 2 | Espressor cafea PHILIPS | 2 | 3500 | 7000 | 1330 | - | 8330 | 5 |
| 3 | Blender profesional BOSCH | 2 | 1000 | 2000 | 380 | - | 2380 | - |
| 4 | Shakere | 4 | 100 | 400 | 76 | - | 476 | - |
| 5 | Pahare | 50 | 10 | 500 | 95 | - | 595 | - |
| 6 | Masa | 6 | 500 | 3000 | 570 | - | 3570 | - |
| 7 | Scaun | 30 | 200 | 6000 | 1140 | - | 7140 | - |
| 8 | Calculator ASUS | 1 | 4000 | 4000 | 760 | - | 4760 | 4 |
| 9 | Storcator BOSCH | 2 | 1500 | 3000 | 570 | - | 3570 | - |
| 10 | Mobilier bar | 1 | 10.000 | 10.000 | 1900 | - | 11.900 | 6 |
|  | **SUBTOTAL ACTIVE CORPORALE** | | |  |  |  | **43.792** |  |
| **ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI** | | | | | | | | |
| 11 | Salarii lunare | 12 | 6970 | 83.640 | - | - | 83.640 | - |
| 12 | Utilități lunare | 12 | 1000 | 12000 | 2280 | - | 14.280 | - |
| 13 | Activitate contabila lunara | 6 | 300 | 1.800 | 342 | - | 2142 | - |
| 14 | Distribuire pliante/Marketing | 3 | 300 | 900 | 171 | - | 1.071 | - |
| 15 | Cheltuieli cu materiile prime | 6 | 1000 | 6000 | 540 | - | 6540 | - |
|  | **SUBTOTAL ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI** | | |  |  |  | **107.673** |  |
|  | **TOTAL GENERAL** | | |  |  |  | **151.465** |  | |

# PLANUL DE FINANȚARE A AFACERII

**În tabelul de mai jos detaliați sursele de finanțare a proiectului afacerii dumneavoastră[[14]](#footnote-14):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Sursa de finanţare* | *RON* | *%* |
| Ajutor financiar nerambursabil (maxim 200.000 lei) | 151.465 | 100% |
| Aport propriu (pentru proiecte mai mari de 200.000 lei) | 0 | 0% |
| TOTAL valoare investiţie | 151.465 | 100% |

# CASH-FLOW

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Element cash-flow** | **2020** | **2021** | **2022** |
|
| **I** | **Sold iniţial disponibil (casă şi bancă)** | **200** | **17.196** | **114.765** |
| **A** | **Intrări de lichidităţi (1+2+3+4)** | **83.332** | **210.933** | **130.000** |
| **1** | Din vânzări | 20.400 | 122.400 | 130.000 |
| **2** | Din credite primite | 0 | 0 | 0 |
| **3** | Alte intrări de numerar (aport propriu, etc.) | 0 | 0 | 0 |
| **4** | Alocație Financiară Nerambursabilă | **62.932** | 88.533 | 0 |
|  | **Total disponibil (I+A)** | **83.532** | **228.129** | **244.765** |
| **B** | **Utilizări numerar din exploatare** | **22.340** | **112.140** | **112.840** |
| **1** | Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfaşurate | 1000 | 6000 | 7000 |
| **2** | Salarii (inclusiv cheltuielile aferente) | 13.940 | 83.640 | 83.640 |
| **3** | Chirii | 0 | 0 | 0 |
| **4** | Utilități | 2.000 | 12.000 | 12.000 |
| **5** | Costuri funcționare birou, Cheltuieli de marketing, Servicii cu terţii, Reparaţii/Întreţinere | 1.200 | 7.000 | 7.200 |
| **6** | Asigurări | 3.700 | 3.000 | 2.500 |
| **7** | Impozite, taxe şi vărsăminte asimilate | 500 | 500 | 500 |
| **8** | Alte cheltuieli | 0 | 0 | 0 |
| **C** | **Cheltuieli pentru investiţii** | **43.792** | **0** | **0** |
| **D** | **Credite** | 0 | 0 | 0 |
| **1** | Rambursări rate de credit scadente | 0 | 0 | 0 |
| **2** | Dobânzi şi comisioane | 0 | 0 | 0 |
| **E** | **Plăţi/încasări pentru impozite şi taxe (1-2+3)** | **204** | **1.224** | **1.300** |
| **1** | Plăţi TVA | 0 | 0 | 0 |
| **2** | Rambursări TVA | 0 | 0 | 0 |
| **3** | Impozit pe profit/cifră de afaceri | 204 | 1.224 | 1.300 |
| **F** | **Dividende** | 0 | 0 | 0 |
| **G** | **Total utilizări numerar (B+C+D+E+F)** | **66.336** | **113.364** | **114.140** |
| **H** | **Flux net de lichidităţi (A-G)** | **16.996** | **97.569** | **15.860** |
| **II** | **Sold final disponibil (I+H)** | **17.196** | **114.765** | **130.625** |

# CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **2020** | **2021** | **2022** |
| 1 | Cifra de afaceri netă | 20.400 | 122.400 | 130.000 |
| 2 | VENITURI DIN EXPLOATARE | 20.400 | 122.400 | 130.000 |
| 3 | Alte venituri din exploatare | 4840 | 4840 | 4840 |
| 4 | **VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (2+3)** | **25.240** | **127.240** | **134.840** |
| 5 | Cheltuieli cu materii prime/mărfuri şi materiale consumabile aferente activităţii desfăşurate | 1000 | 6000 | 7000 |
| 6 | Salarii (inclusiv cheltuielile aferente) | 13.940 | 83.640 | 83.640 |
| 7 | Chirii | 0 | 0 | 0 |
| 8 | Utilități | 2.000 | 12.000 | 12.000 |
| 9 | Costuri funcționare birou, Cheltuieli de marketing, Reparaţii/Întreţinere | 1.200 | 7.000 | 7.200 |
| 10 | Asigurări | 3.700 | 3.000 | 2.500 |
| 11 | Impozite, taxe şi vărsăminte asimilate, impozitul pe profit/cifră de afaceri | 500 | 500 | 500 |
| 12 | Alte cheltuieli | 0 | 0 | 0 |
| 13 | **TOTAL CHELTUIELI (5+6+7+8+9+10+11+12)** | **22.340** | **112.140** | **112.840** |
| 14 | PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE: |  |  |  |
| 15 | Profit exploatare (4-13) | 2.900 | 15.100 | 22.000 |
| 16 | Pierdere exploatare (13-4) | 0 | 0 | 0 |
| 17 | **VENITURI FINANCIARE – TOTAL** | 0 | 0 | 0 |
| 18 | **CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL** | 0 | 0 | 0 |
| 19 | **PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă)**  **(17-18)** | 0 | 0 | 0 |
| 20 | **VENITURI TOTALE (4+17)** | **25.240** | **127.240** | **134.840** |
| 21 | **CHELTUIELI TOTALE (13+18)** | **22.340** | **112.140** | **112.840** |
| 22 | **PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):** |  |  |  |
| 23 | Profit (20-21) | 2.900 | 15.100 | 22.000 |
| 24 | Pierdere (21-20) | 0 | 0 | 0 |

1. numărul minim de asociați: SRL - 1 persoană, ca asociat unic (numărul maxim de asociați este 50), SA, SCA - 5 persoane; SNC, SCS - 2 persoane [↑](#footnote-ref-1)
2. se va completa, după caz, cu: SRL, SA, SNC, SCS, SCA [↑](#footnote-ref-2)
3. denumirea va fi compusă din acronimul formei de organizare plus numele întreprinderii [↑](#footnote-ref-3)
4. localitate, adresa completă [↑](#footnote-ref-4)
5. codul CAEN se găseşte în Anexa 1 [↑](#footnote-ref-5)
6. pentru SRL minim 200 RON, iar pt. SA și SCA minim 25.000 EURO (la cursul zilei lei-euro al BNR) [↑](#footnote-ref-6)
7. valoarea nominală minimă a unei părți sociale la SRL este de 10 RON, iar a unei acțiuni - la SA, SCA este de  0,1 RON [↑](#footnote-ref-7)
8. se precizează numele și prenumele, urmat de semnătură [↑](#footnote-ref-8)
9. Le puteți identifica folosind fișele de post construite în cadrul seminariilor [↑](#footnote-ref-9)
10. Puteți identifica salariul complet al angajaților utilizând contractele individuale de muncă realizate în cadrul seminariilor [↑](#footnote-ref-10)
11. Nu este necesar să identificați toate 15 activitățile [↑](#footnote-ref-11)
12. Luați în calcul o perioadă de 12 luni, începând cu momentul în care demarați prima activitate. Fiecare lună a fost împărțită în 4 săptămâni, pentru a face planificarea mai detaliată (sunt activități care nu durează o lună întreagă). Veți colora săptămâna/săptămânile în care este planificată să se desfășoare fiecare activitate. [↑](#footnote-ref-12)
13. Se vor completa minim 5 elemente de investiție la Activele Corporale și minim 2 elemente de investiție suplimentare celor existente la Active Necorporale și alte Cheltuieli [↑](#footnote-ref-13)
14. Veți lua în considerare un nivel maxim al finanțării nerambursabile de 200.000 lei [↑](#footnote-ref-14)