

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE BUCUREȘTI
FACULTATEA DE CIBERNETICĂ, STATISTICĂ ȘI INFORMATICĂ ECONOMICĂ

PLAN DE AFACERI

SC Beauty Spot SRL

Coordonator:

Lect. Univ. Dr. VRÎNCUȚ Mihai

Student: Iordache Denisa-Maria

Grupa: 1053

București

2020

CUPRINS

ACT CONSTITUTIV AL ÎNTREPRINDERII	2
STRATEGIA ORGANIZAȚIEI.....	5
ANALIZA SWOT A ORGANIZAȚIEI	9
STRUCTURA ORGANIZATORICĂ A FIRMEI.....	10
ANGAJAȚII FIRMEI	11
PLANIFICAREA ACTIVITĂȚILOR DE LANSARE A FIRMEI.....	12
BUGETUL START-UP-ULUI.....	15
PLANUL DE FINANȚARE A AFACERII	17
CASH-FLOW	18
CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE	19

ACT CONSTITUTIV AL ÎNTREPRINDERII

SC Beauty Spot SRL

I. Asociați / acționari

Art.1 Numărul de asociați/acționari este de¹: 1

Numele și prenumele, anul/grupa

Iordache Denisa-Maria, anul II, grupa 1053

II. Forma, denumirea si sediul întreprinderii:

Art.2 Întreprinderea ce se înființează va avea forma unei societăți²

SRL

Art.3 Întreprinderea va avea denumirea de³

SC Beauty Spot SRL

Art.4 Sediul întreprinderii se va afla în⁴

Sat Căprioru, Comuna Tătărani, județ Dâmbovița, Strada Principală, nr. 207, cod poștal 137441

Societatea își va putea muta sediul prin decizia adunării generale și cu respectarea formei și

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

² se va completa, după caz, cu: SRL, SA, SNC, SCS, SCA

³ denumirea va fi compusă din acronimul formei de organizare plus numele întreprinderii

⁴ localitate, adresa completă

publicității impuse de lege.

III. Obiectul de activitate al întreprinderii

Art.5 OBIECTUL DE ACTIVITATE PRINCIPAL:

Cod CAEN 9602 Coafură și alte activități de înfrumusețare

COD CAEN⁵:9602

cu descrierea activității

În incinta salonului se vor presta servicii de înfrumusețare ce au ca scop îmbunătățirea aspectului persoanelor care beneficiază de acestea, precum:

- spălare a părului, vopsit, tuns, aranjat;
- manichiură și pedichiură clasică, semipermanentă și gel;
- machiaj, pensat, epilare, tratamente faciale, micropigmentare.

IV. Capitalul social

Art.6 Capitalul social va fi de⁶ 200 lei, împărțit în 10 părți sociale/ ~~acțiuni/ părți de interes~~, fiecare având valoare egală de⁷ 20 lei, fiecare asociat/ ~~acționar~~ deținând un număr de 20 părți sociale/~~acțiuni/părți de interes~~.

Art.7 Mărirea sau micșorarea capitalului social se poate face doar prin hotărârea adunării generale a asociaților/~~acționarilor~~ și cu respectarea condițiilor de formă și publicitate prevăzute

⁵ codul CAEN se găsește în Anexa 1

⁶ pentru SRL minim 200 RON, iar pt. SA și SCA minim 25.000 EURO (la cursul zilei lei-euro al BNR)

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

de lege.

V. Administrarea, conducerea si reprezentarea întreprinderii

Art.8 Întreprinderea va fi administrata și reprezentată de studentul Iordache Denisa-Maria, 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 și pierderile întreprinderii să fie proporțională și în limita aportului propriu la capitalul social.

VII. Durata întreprinderii

Art.11 Întreprinderea SC Beauty Spot SRL se înființează pe o perioadă nedeterminată.

VIII. Dizolvarea și lichidarea întreprinderii

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

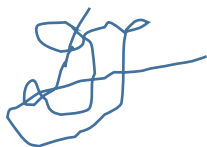
IX. Dispoziții finale

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

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

Semnăturile asociaților/acționarilor,⁸

Iordache Denisa-Maria



⁸ se precizează numele și prenumele, urmat de semnătură

STRATEGIA ORGANIZAȚIEI

1. Care este esența afacerii? Ce și cum anume va genera bani și profit?

Pentru început, detaliați activitatea aferentă codului CAEN principal, precum și factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dvs. (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului etc.).

Detaliați activitatea principală a firmei, care va genera bani:

Întreprinderea reprezintă un salon de înfrumusețare cu denumirea de SC Beauty Spot SRL, în cadrul căruia se vor presta servicii de înfrumusețare/ îngrijire care includ:

- îngrijirea părului: spalat, tuns, vopsit, aranjat;
- stilizarea sprâncenelor prin pensat sau micropigmentare;
- manichiură și pedichiură clasică, semipermanentă și gel care includ și stilizarea cuticulei;
- tratamente faciale și machiaj.

Factorii cheie de succes pentru afacere:

1. Localizarea: salonul este situat la strada principală, în inima comunei Tătărani, chiar la intersecția cu DN72A care face legătura cu orașul din apropiere.
2. Calitatea serviciilor oferite.
3. Realizabilitatea: datorită stresului și lipsei de timp, oamenii doresc să-și desfășoare activitățile cât mai aproape de casă și acesta este motivul principal pentru care aceștia nu calcă frecvent pragul saloanelor de înfrumusețare. Astfel, am ajuns la concluzia că dacă oamenii nu pot ajunge la salon, le pot aduce salonul la ei, nefiind nevoie să se mai deplaseze 30 km până în oraș.

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:

Între client și salon ar fi ideal să se dezvolte o relație de simbioză: oamenii să fie mulțumiți de serviciile de răsfăț pe care le primesc, iar astfel, salonul să-și mărească profitul, putându-se extinde și în mediul urban pentru satisfacerea nevoilor cât mai multor oameni.

Misiunea organizației mele este:

Primul pas în a fi fericit îl reprezintă iubirea de sine și pentru că știu cât de greu poate fi acest pas, salonul își ia misiunea de a vă ajuta cu tot ce are mai bun:

-originalitate: salonul nu va reprezenta doar un spațiu de înfrumusețare, ci și de recreere și distracție prin: tematici specifice sărbătorilor, concursuri, abonamente lunare, opțiunea de a viziona un film sau a asculta muzica preferată;

-compasiune: oferirea serviciilor în mediul rural pentru salvarea timpului clienților deoarece știu că acesta este foarte important;

-calitatea serviciilor.

Segmentul de activitate strategic pe care activează compania mea este: orice persoană,

indiferent de vârstă, sau sex, fiecare putând beneficia de cel puțin un serviciu oferit de salon, iar în ceea ce privește prețul, pot spune că prețurile sunt accesibile tuturor persoanelor cu un buget decent.

Concurenții potențiali pe care i-am identificat sunt: Salon Coafură Eliza – Voinești, salon ce activează pe piață de 10 ani, situat la 12 km distanță, care este singurul concurent potențial, acesta fiind o altă dovadă a realizabilității proiectului, această piață fiind slab dezvoltată pe raza Văii Dâmboviței.

Obiectivele strategice ale organizației mele sunt:

<i>Obiective</i>	<i>UM</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
Cifra de afaceri	LEI	53966	404670	526071
Profit	LEI	1618,68	12140,1	15782,13
Număr de salariați	Număr persoane	4	4	4

Justificarea dimensionării anterioare a obiectivelor:

Listă prețuri:

I. Îngrijirea părului:

1. Spălat -20 lei
2. Tuns – 30 lei
3. Vopsit - 70 lei
4. Aranjat - 80 lei

II. Manichiură și pedichiură

1. Manichiură/Pedichiură clasică – 40 lei
2. Manichiură/Pedichiură semipermanentă – 60 lei
3. Manichiură gel – 100 lei

III. Stilizare sprâncene

1. Pensat – 20 lei
2. Micropigmentare –1000 lei

IV. Machiaj – 120 lei

V. Epilat – 30 lei

VI. Tratamente faciale – 180 lei

a) Calculul cifrei de afaceri:

Număr servicii prestate într-o lună: 25 x spălat, 60 x tuns, 50 x vopsit, 45 x aranjat, 50x manichiură gel, 65 x manichiură semipermanenta, 55 x pedichiură semipermanentă, 70 x pensat, 3 x micropigmentare, 40 x machiaj, 35 x tratamente faciale, 48 x epilat.

Perioada productivă rămasă din 2020 este de 1,4 luni (28/20(zile lucrătoare într-o lună)) deoarece considerand 5 zile lucrătoare pe săptămână de pe 15.11.2020 (deoarece atunci se va încheia activitatea de instruire a angajaților) până pe 23.12.2020 => 28 zile lucrătoare

$$\begin{aligned}\textbf{CA din 2020} &= 1,4 \cdot (25 \cdot 20 + 60 \cdot 30 + 50 \cdot 70 + 45 \cdot 80 + 50 \cdot 100 + 65 \cdot 60 + 55 \cdot 60 + 70 \cdot 20 + 3 \cdot 1000 + \\ &40 \cdot 120 + 35 \cdot 180 + 48 \cdot 30) = 1,4 \cdot 38540 \\ &= 53966 \text{ lei}\end{aligned}$$

Consider salonul SC Trey Sys SRL care activează în același domeniu. Profit/CA din unul din anii de început = $9237/280199 = 0,03 = 3\%$

$$\textbf{Profit din 2020} = 3\% \cdot 53966 = 1618,68 \text{ lei}$$

Perioada productivă din 2021/2022 este : $12 \text{ luni} \cdot 20 \text{ zile/lună} = 240 \text{ zile}$, $240 - 30 (\text{sărbători}) = 210 \text{ zile}$
=> $210/20 = 10,5 \text{ luni}$

$$\begin{aligned}\textbf{CA din 2021} &= 10,5 \cdot 38540 \\ &= 404670 \text{ lei}\end{aligned}$$

$$\textbf{Profit din 2021} = 3\% \cdot 404670 = 12140,1 \text{ lei}$$

Consider că în 2022 numărul de servicii prestate pe lună crește cu 30%.

$$\begin{aligned}\textbf{CA din 2022} &= 10,5 \cdot (30\% \cdot 38540 + 38540) \\ &= 526071 \text{ lei}\end{aligned}$$

$$\textbf{Profit din 2022} = 3\% \cdot 526071 = 15782,13 \text{ lei}$$

Numărul angajaților va rămâne același pentru 2021, iar pentru 2022 intenționez să angajez încă un coafor.

ANALIZA SWOT A ORGANIZAȚIEI

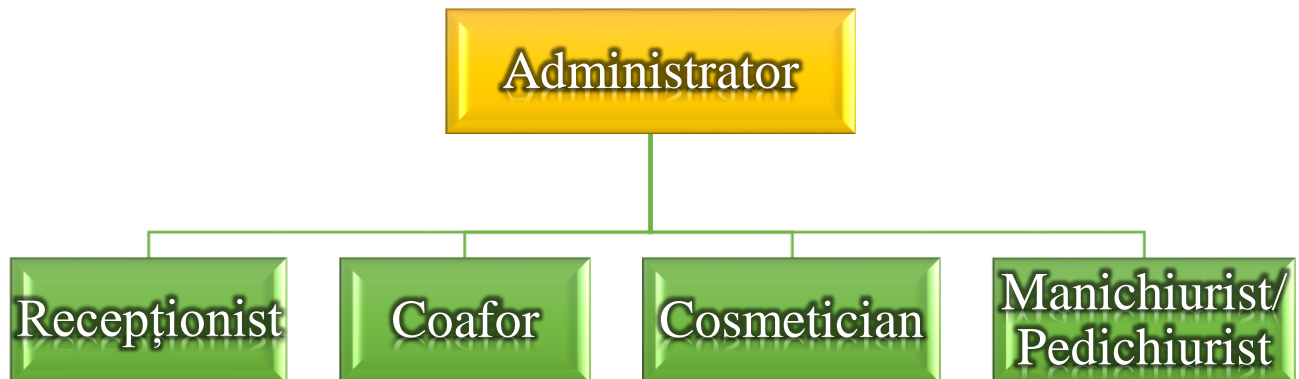
Identificați prin analiză cel puțin 3 puncte forte, 3 puncte slabe, 3 oportunități și 3 amenințări ale organizației pe care ați creat-o! Completați matricea SWOT de mai jos cu ele!

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
<ol style="list-style-type: none"> 1. Locație centrală 2. Existența unui abonament lunar și achitarea acestuia în 4 rate 3. Dotări de ultimă generație și utilizarea produselor profesionale 4. Cunoștințele administratorului în domeniul economic, financiar, contabilitate. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personal cu puțină cunoștință în domeniu 2. Prețuri ridicate datorită faptului că firma este nou înființată 3. Cheltuieli mari cu transportul (aprovizionarea din oraș)
OPORTUNITĂȚI	AMENINȚĂRI
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cererea crescută la nivelul localității de servicii de înfrumusețare 2. Concurență slabă 3. Dezvoltarea zonei rurale 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Domeniu ușor de afectat în caz de inflație 2. Domeniu afectat grav în cazul pandemiei 3. Salariile mici ale clienților din mediul rural

STRUCTURA ORGANIZATORICĂ A FIRMEI

SC Beauty Spot SRL

Realizați organizarea structurală a firmei dumneavoastră! Creați în Word, folosind opțiunea SmartArt, o structură organizatorică pentru organizația dumneavoastră pe care o veți folosi pentru a înlocui exemplul de organigramă de mai jos!



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 angajare⁹. Finalizați tabelul prin definirea salariului complet¹⁰.

<i>Funcția/Post</i>	<i>Număr de angajați</i>	<i>Principalele sarcini pe scurt</i>	<i>Experiența cerută</i>	<i>Salariul complet/angajat</i>
Recepționist	1	<ul style="list-style-type: none"> • Reprezintă intermediarul între client și angajatul care prestează serviciile • Programează vizitele clienților în salon într-o agendă. • Întâmpină clienții și răspunde la întrebările și solicitările acestora. -Se ocupă de emiterea bonurilor fiscale către clienți. 	-	3208 lei
Coafor	1	<ul style="list-style-type: none"> • Efectuează activități de întreținere a părului: spălat, vopsit, tuns, aranjat. • Efectuează testul de alergie clienților pentru diferite vopseluri. • Oferă clientului informații despre întreținerea părului după modificarea făcută în salon. 	Minim 1 an	3486 lei
Cosmetician	1	<ul style="list-style-type: none"> • Oferă clienților servicii precum: tratamente faciale, machiaj, pensat, micropigmentare, epilat. • Creează un mediu relaxat clientului pentru a uita de problemele cotidiene. 	Minim 1 an	3486 lei
Manichiurist	1	<ul style="list-style-type: none"> • Prestează servicii de manichiură/pedichiură clasică, semipermanentă și gel. • Se ocupă de dezinfectarea ustensilelor folosite după fiecare client. • Informează clienții asupra efectelor adverse ale lămpii UV sau LED asupra pielii. 	Minim 1 an	3486 lei

⁹ Le puteți identifica folosind fișele de post construite în cadrul seminariilor

¹⁰ Puteți identifica salariul complet al angajaților utilizând contractele individuale de muncă realizate în cadrul seminariilor

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 jos¹¹:

A1. Înființarea efectivă a afacerii la registrul comerțului

A2. Aprobare pentru începerea desfășurării activității (autorizație ISU și aprobare de la primărie)

A3. Achiziționare echipamente necesare

A4. Contracte cu furnizorii (utilități, materie primă)

A5. Aprovizionare (materie primă + birotică)

A6. Achiziția de software (pentru contabilitate)

A7. Angajare personal

A8. Instruirea angajaților.

A9. Creare website + conturi pe rețelele de socializare

A10. Campanie cu o firmă de publicitate

¹¹ Nu este necesar să identificați toate 15 activitățile

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

Durata estimată a activității = $(P + 4 \times \text{CMP} + O) / 6$

unde P=timpul pesimist, CMP=timpul cel mai probabil, O=timpul optimist

Astfel,

A1: $(12+4*7+2)/6 \cong 7$ zile

A2: $(36+4*20+10)/6 \cong 21$ zile

A3: $(15+4*6+3)/6 \cong 7$ zile

A4: $(14+4*6+4)/6 \cong 7$ zile

A5: $(14+4*7+2)/6 \cong 7$ zile

A6: $(7+4*3+1)/6 \cong 3$ zile

A7: $(20+4*14+8)/6 \cong 14$ zile

A8: $(14+4*7+2)/6 \cong 7$ zile

A9: $(60+4*25+20)/6 \cong 30$ zile

A10: Contractul cu firma de publicitate va fi încheiat pe 6 luni.

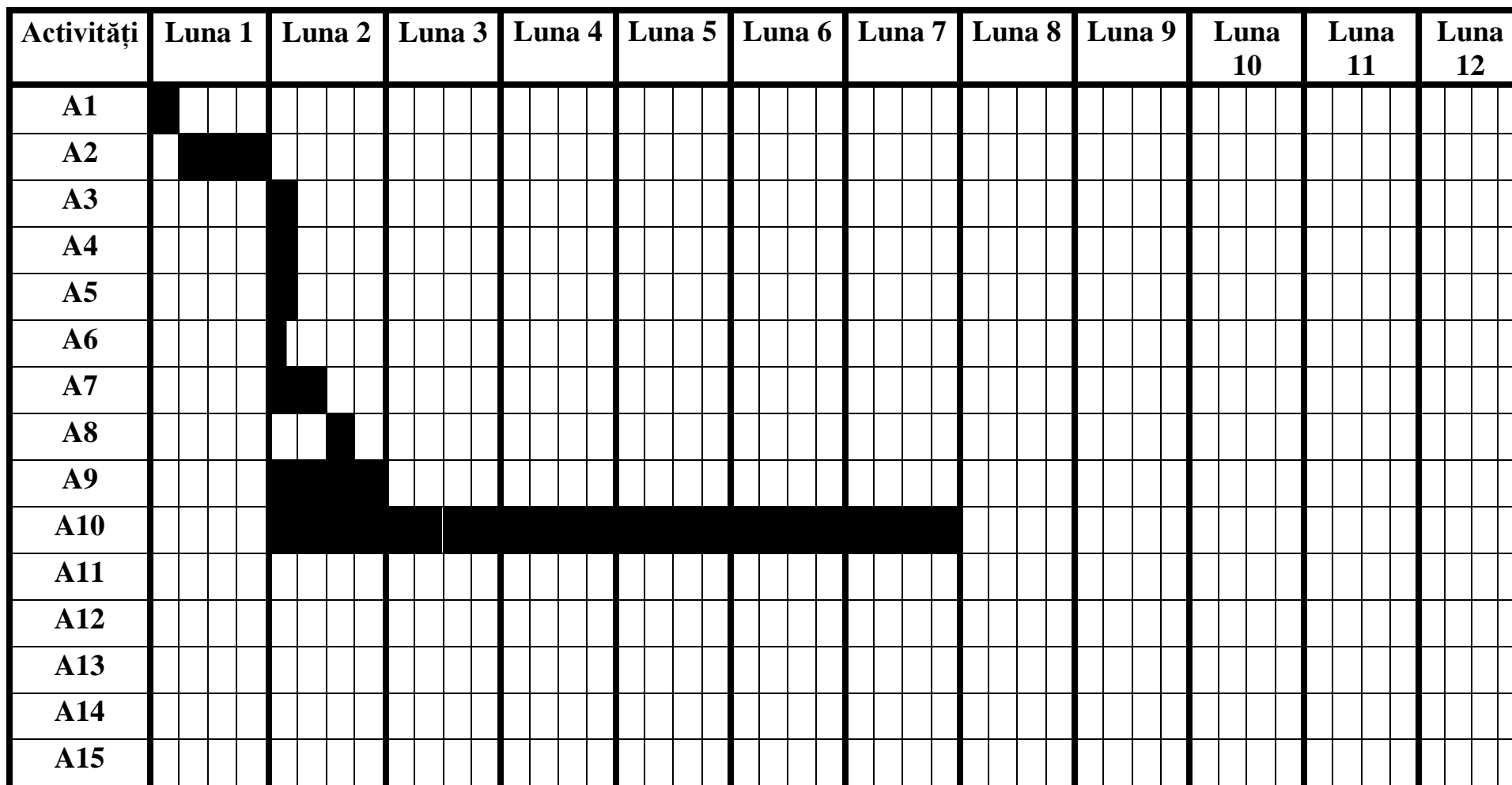
A2 poate începe doar după încheierea A1.

A3, A4, A5, A6, A7, A9, A10 pot începe după încheierea A2 și se pot desfășura simultan, nefiind dependente una de cealaltă.

A8 poate începe după încheierea A7.

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.

GRAFICUL GANTT AL ACTIVITĂȚILOR LEGATE DE LANSAREA AFACERII



BUGETUL START-UP-ULUI¹³

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	Casă de marcat	1	900	900	171	-	1071	2
2	Laptop Acer Nitro 5	1	4500	4500	855	-	5355	4
3	Scaun coafor/makeup/manichiură	4	200	800	152	-	952	3
4	Unitate pentru spălat părul	1	1000	1000	190	-	1190	5
5	Pat cosmetician	1	600	600	114	-	714	3
6	Masă	2	200	400	76	-	476	2
7	Lampă LED Cupio	2	100	200	38	-	238	2
8	Sterilizator Cupio	1	400	400	76	-	476	4
9	Încălzitor ceară Cupio	1	100	100	19	-	119	2
10	Ucenic coafor	1	200	200	38	-	238	2
11	Uscător de păr Babyliss	2	100	200	38	-	238	2
12	Placă de îndreptat părul Remington	1	100	100	19	-	119	2
13	Ondulator Babyliss	1	100	100	19	-	119	2
14	Mobilier recepție	1	1000	1000	190	-	1190	5

¹³ Se vor completa minim 5 elemente de investiție la Activele Corporeale și minim 2 elemente de investiție suplimentare celor existente la Active Necorporale și alte Cheltuieli

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
15	Oglindă	4	100	400	76	-	476	2
	SUBTOTAL ACTIVE CORPORALE			10900	2071	-	12971	
ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI								
16	Salarii lunare	12	13666	163992	-	-	163992	
18	Utilități lunare	12	1000	12000	2280	-	14280	
19	Licență Windows 10	1	500	500	95	-	595	
14	Marketing	6	400	2400	456	-	2856	
15	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile	3	800	2400	456	-	2856	
16								
17								
18								
19								
20								
	SUBTOTAL ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI			181192	3287	-	184579	
	TOTAL GENERAL			192192	5358	-	197550	

PLANUL DE FINANȚARE A AFACERII

În tabelul de mai jos detaliați sursele de finanțare a proiectului afacerii dumneavoastră¹⁴:

<i>Sursa de finanțare</i>	<i>RON</i>	<i>%</i>
Ajutor financiar nerambursabil (maxim 200.000 lei)	197550	100%
Aport propriu (pentru proiecte mai mari de 200.000 lei)	0	0%
TOTAL valoare investiție	197550	100%

¹⁴ Veți lua în considerare un nivel maxim al finanțării nerambursabile de 200.000 lei

CASH-FLOW

Nr. crt.	Element cash-flow	2020	2021	2022
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	200	52803,88	421656,73
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	100100	556681	526071
1	Din vânzări	53966	404670	526071
2	Din credite primite	0	0	0
3	Alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	0	0	0
4	Alocație Financiară Nerambursabilă	46134	152011	0
	Total disponibil (I+A)	100300	609484,88	947727,73
B	Utilizări numerar din exploatare	34365,1	186628	187484
1	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	1904	952	2856
2	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	27332	163992	163992
3	Chirii	-	-	-
4	Utilități	2380	14280	14280
5	Costuri funcționare birou, Cheltuieli de marketing, Servicii cu terții, Reparații/Întreținere	952	1904	2856
6	Asigurări	1297,1	5000	3000
7	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate	500	500	500
8	Alte cheltuieli	0	0	0
C	Cheltuieli pentru investiții	12971	0	0
D	Credite	0	0	0
1	Rambursări rate de credit scadente	0	0	0
2	Dobânzi și comisioane	0	0	0
E	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	160,02	1200,15	1500,19
1	Plăți TVA	0	0	0
2	Rambursări TVA	0	0	0
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	160,02	1200,15	1500,19
F	Dividende	0	0	0
G	Total utilizări numerar (B+C+D+E+F)	47496,12	187828,15	186272,19
H	Flux net de lichidități (A-G)	52603,88	368852,85	339798,81
II	Sold final disponibil (I+H)	52803,88	421656,73	339798,81

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

		2020	2021	2022
1	Cifra de afaceri netă	53966	404670	526071
2	VENITURI DIN EXPLOATARE	53966	404670	526071
3	Alte venituri din exploatare	4036,08	2489,08	2489,08
4	VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (2+3)	58002,08	407159,08	528560,08
5	Cheltuieli cu materii prime/mărfuri și materiale consumabile aferente activității desfășurate	1904	952	2856
6	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	27332	163992	163992
7	Chirii	0	0	0
8	Utilități	2380	14280	14280
9	Costuri funcționare birou, Cheltuieli de marketing, Reparații/Întreținere	952	1904	2856
10	Asigurări	1297,1	5000	3000
11	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate, impozitul pe profit/cifra de afaceri	500	500	500
12	Alte cheltuieli	0	0	0
13	TOTAL CHELTUIELI (5+6+7+8+9+10+11+12)	34365,1	186628	187484
14	PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:			
15	Profit exploatare (4-13)	23636,98	220531,08	341076,08
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)	58002,08	407159,08	528560,08
21	CHELTUIELI TOTALE (13+18)	34365,1	186628	187484
22	PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):			
23	Profit (20-21)	23636,98	220531,08	341076,08
24	Pierdere (21-20)	0	0	0