

Cap.1 Descrierea afacerii

1.1 Rolul si importanta planului de afaceri

Planul de afaceri constituie un instrument indispensabil intreprinzatorilor ce construiesc o afacere sau cauta parteneri, managerilor ce propun proiecte noi, altor persoane sau institutii de finantare, institutilor ce gestioneaza fonduri pentru proiecte de investiti si gestionarilor de proiecte.

Pornind de la definitia prezentata mai sus, SC TRICOTAJE GROUP SRL Bistrita si-a propus continuarea si dezvoltarea afacerii de confectii tricotate prin constituirea unui sediu propriu al sectiei de tricotaje, sediu care sa fie constituit atat din surse propri dar si printr-un imprumut bancar cu dobanda avantajoasa din bugetul asiguratilor pentru somaj.

In prezent sectia de tricotaje SC TRICOTAJE GROUP SRL Bistrita se desfasoara intr-un spatiu inchiriat.

Pentru realizarea investitiei sunt necesare cheltuieli in suma de 314.46 lei cu TVA si 264.25 lei fara TVA.

Pentru a vedea daca realizarea investitiei este rentabila vom calcula venitul net actualizat si rata interna de rentabilitate financiara.

Venitul net actualizat s-a calculat pentru o perioada de 4 ani, perioada de rambursare a creditului imprumutat.

In tabelul de mai jos este prezentat calculul veniturilor nete actualizate:

Venitul net actualizat

An	Cheltuieli Totale	Venituri totale	Factor actualizare 15%	Cheltuieli totale actualizate	Venituri totale actualizate	Venit actualizat
2003	373,00	344,01	0.9523	355,23	327,63	-27,60
2004	379,33	436,78	0.9070	344,06	396,17	52,11
2005	392,85	458,62	0.8638	339,36	396,17	56,82
2006	367,67	481,55	0.8227	302,49	369,17	93,69
				1341,13	1516,15	175,02

$$V.\text{actualizat}/A.\text{actualizat} = 1516,15/1341,13 = 1,13$$

1.2 Prezentarea trecutului firmei, prezentarea situatiei actuale

SC TRICOTAJE GROUP SRL Bistrita este o societate comerciala cu raspundere limitata, are numarul la registrul comertului J/06/210/2002 si cod fiscal R 140436917.

Sediul societatii comerciale si al sectiei de productie este in Bistrita, str. Independentei nr.17, iar activitatea pe care o desfasoara este potrivit CAEN 1772 adica fabricarea de articole tricotate.

Capitalul social al societatii comerciale este privat si in suma de 200 lei, cu doi asociati care detin parti sociale in proportie egala, adica de 50%.

Societatea comerciala realizeaza produse in sistem lohn. Acestea sunt plovere de femei, bluze de barbati, jachete, veste, maiouri.

Din situatiile financiare depuse pe ultimii doi ani principali indicatori sunt:

Nr. Crt.	Indicator	- lei -	
		31.12.02	31.12.03
1	Cifra de afaceri	46,51	259,09
2	Rezultatul exploatari	20,97	113,33
3	Rezultatul brut	22,56	117,63
4	Rata profitului net-cifra de afaceri	47,12%	43,85%
5	Ponderea datoriilor totale in total pasiv	2,64%	87,03%

Din prezentarea principalilor indicatori rezulta ca societatea comerciala are o evolutie pozitiva in activitatea economico-financiara.

1.3 Alegerea proiectului de investiti

S C TRICOTAJE GROUP SRL Bistrita si-a propus realizarea unui proiect "Sectia de productie si confectii tricotate" care consta in dezvoltarea afacerii prin amenajarea unui spatiu propriu al societatii in care aceasta sa-si desfasoare activitatea de productie si confectii.

Investitia consta in achizitia unei cladiri situata in localitatea Bistrita, str. Subcetate nr. 8. Cladirea are un regim S+P+M cu structura de zidarie de caramida, sarpanta si invelitoare din tigla.

Utilitati

- lucrarile de racordare pentru instalatia electrica se realizeaza conform proiectului prin racordare la reseaua existenta;
- alimentarea cu apa si canalizare se va realiza prin racordarea la sistemul exigent;
- alimentarea cu gaze se realizeaza printr-un racord de la reseaua existenta in zona.

1.4 Produsele aferente investitiei

Investitia propusa este destinata continuarii activitatii curente de productie de tricotate in sistem lohn.

Produsele - propuse de a se realiza sunt aceleasi ca pana in prezent: pulovere femei, bluze femei, bluze barbati, jachete, veste, maiouri.

Marimile - pentru care se vor realiza aceste produse sunt de la 30 la 50 sau S,M,XL,XXL, in functie de comenzile partenerului extern.

Compozitia - PNA, bumbac, lana, acril, lycra si/sau tesaturi in amestec: bumbac+PNA, PNA+lycra, lana+PNA.

Forma de comercializare: livrarea se realizeaza direct comisionarilor, prin intermediul carora se exporta produsele.

Nivelul calitativ: la solicitarea clientului se realizeaza produse cu diferite marimi cu respectarea cerintelor impuse prin fisa fiecarui produs solicitat de client.

Standarde: Incadrarea in standardele de calitate se face la solicitare partenerului extern, conform cerintelor acestuia. Comportamentul cu atributii in acest domeniu efectueaza verificarea de calitate pentru fiecare produs.

Avand in vedere faptul ca societatea comerciala in prezent are un spatiu inchiriat si-a propus realizarea unei investitii prin achizitia unui spatiu nou pentru sectia de tricotaje.

Cap. 2 Planul de marketing

Afacerea sau promovarea investitiei respectiv realizarea unei sectii de tricotaje a pornit de la faptul ca in prezent activitatea se desfasoara intr-un spatiu inchiriat, acest spatiu fiind insuficient pentru desfasurarea activitatii in prezent si perspectiva.

Tinand seama de comenzile si contractele incheiate, calitatea produselor pe care le realizeaza pe piata, SC TRICOTAJE GROUP SRL Bistrita are certitudinea ca si in perspectiva afacerea va avea succes.

Obiectivele societati comerciale pe termen mediu si lung sunt:

- realizarea unui sediu propriu pentru sectia de tricotaje pentru asigurarea celor mai bune conditii in desfasurarea activitatii de productie;
- patrunderea pe piata externa prin realizarea de noi contracte atat cu intermediarii cu care are contracte pentru exportul produselor in lron cat si cu alti clienti externi.

2.1 Studiul pietei

Prezentand evolutia cifrei de afaceri pe grupe de produse acestea se prezinta astfel:

- lei -

An	Produsul	Cifra de Afaceri	Export	Intern
2002	Panouri tricotaje	27,63	27,63	
2002	Produse finite tricotaje	18,42	15,92	7,11
	Total 2002	46,05	43,55	7,11
2003	Produse finite tricotaje	259,09	259,09	

Din situatia prezentata mai sus societatea comerciala a livrat in anul 2003 la export 100% din productia realizata.

Segmentul de piata. Produsele realizate sunt destinate exportului, respectiv Italia. Aceste produse sunt realizate in majoritate pentru femei, pentru toate varstele. Clasa sociala pentru care se realizeaza aceste produse este cu preponderenta clasa mijlocie cu tendinta catre clasa superioara.

Pentru a-si mentine cota de piata, firma are in vedere imbunatatirea calitatii produselor, a finetei materialului, obiective pentru care si-a propus achizitionarea de utilaje noi cu finete 10 obtinerea greutatii produsului si-a altor caracteristici conform specificatiei clientilor.

2.2. Identificarea concurentilor

Principali concurenti ai SC TRICOTAJE GROUP SRL sunt: SC TRICOMIREX SRL Bistrita si SC ATCOM SRL Bistrita.

Analizand produsele comparativ cu produsele similare ale firmelor concurente, situatia se prezinta astfel:

- din punct de vedere al pretului, nu exista deosebire intre concurenti
- din punct de vedere al calitatii si termenelor de livrare, nu au existat refuzuri de calitate si nelivrari a produselor la termenul stabilite in baza comenzilor primite.

Veniturile, cheltuielile si rezultatul pentru calculul venitului net si RIRF

2.3.. Strategia de marketing

In cazul strategiei marketing ma voi referi la strategia de pret, strategia de distributie si strategia de promovare pentru noile produse.

1. Decizia si stabilirea preturilor – reprezinta o veriga a politicii globale de marketing, fiind un factor important. Avand in vedere ca agentul economic realizeaza productia in sistem lohn, el nu poate impune pretul partenerului extern. Comisionarul poate negocia pretul si poate propune la randul lui agentului economic pretul negociat. Pe de alta parte, beneficiarii externi sunt aceiasi pentru toti producatorii din judet.

2. Publicitatea si promovarea – In promovarea afacerii nu se poate vorbi de produse noi. In continuare se va realiza aceiasi gama de produse sau se vor produce in continuare produsele solicitate de clienti. Strategia de promovare a noilor produse poate consta in:

- consolidarea pozitiei produselor in cadrul actualelor segmente de piata si respectiv de consumatori;
- sporirea gradului de raspandire pe piata prin atragerea a noi segmente de clienti;
- diferentierea fata de produsele similare ale altor producatori prin ridicarea nivelului calitatii produselor, societatea comerciala si-a propus achizitia de noi utilaje care sa contribuie la cresterea calitatii produselor.

3. Distributia – componenta a mixtului de marketing care face legatura intre productie si consum se realizeaza in mod diferit in cazul productiei de lohn de o alta activitate de productie

pentru intern. Distribuția comercială este realizată de clientul partener extern care privește produsele prin intermediul comisionarului din România, deci distribuția este producător – intermediar – consumator. Agentul economic nu înregistrează cheltuieli de desfacere.

Cap. 3 Planul managerial

Conducerea unei afaceri cere mai mult decât dorința de a fi propriul șef. Necesită multă perseverență, abilitate de a lua decizii și abilitate de a te descurca atât cu finanțele cât și cu angajații.

Structura organizatorică a SC TRICOTAJE GROUP SRL este reprezentată de organul de conducere superior al societății - Consiliul de Administrație – care este numit de Adunarea Generală a Acționarilor. Consiliul de Administrație este condus de un președinte care este directorul general al societății.

Directorul general are în subordine serviciul de aprovizionare și serviciul import – export. Acesta organizează, îndrumă, controlează și îndrumă aceste activități. Subordonat directorului general al societății se află directorul tehnic. Directorul tehnic coordonează compartimentele, birourile, atelierile și secțiile de producție aflate în subordinea sa.

Realizarea investiției va crea posibilitatea angajării a 14 salariați pentru următoarele posturi:

- confecționar îmbrăcăminte	12 posturi
- tricoteza	1 post
- mecanic	1 post
TOTAL	14 posturi

Agentul economic va recruta forța de muncă calificată sau va dori să realizeze și specializarea în cadrul societății comerciale.

Numărul și structura personalului după implementarea proiectului pentru 1 an de zile.

- salarii de bază	43.676,6 lei
- contribuții	18.433,4 lei
Total	62.110,0 lei

În prezent societatea comercială are 13 angajați, astfel că după promovarea investiției numărul va fi de 27.

Punctele forte ale afacerii în prezent sunt:

- productia in lohn confera independenta fata de piata locala;
- nu exista cheltuieli cu aprovizionarea materiilor prime, materialelor si al desfacerii produselor;
- societatea nu are refuzuri de calitate.

Punctele slabe ale societatii comerciale sunt:

- dependenta fata de comisionari interni si beneficiari externi;
- nu exista posibilitatea ajustarii punctului de desfacere a produselor.

Deoarece societatea nu incepe o activitate noua si o continua, pe cea actuala, are nevoie doar de 150.000 lei pentru achizitia cladirii in care se va amenaja sectia de tricotaje.

CAP. 4 Planul de management financiar

Agentul economic realizeaza productia in lohn. Aceasta presupune primirea materilor prime (fire si accesorii) dela partenerii externi si realizarea panourilor / tesaturilor conform dimensiunilor transmise de acestia.

Activitatile necesare realizarii produselor sunt: receptionarea firelor, tricotarea, prestarea semifabricatului, croirea, realizarea tricotajelor, punerea la Kett , atasarea emblemelor, presarea produsului finit, efectuarea controlului de calitate, ambalarea si livrarea produsului.

In activitatea de productie principalele mijloace fixe care sunt utilizate nemijlocit in realizarea produselor sunt:

Mijloc fix	Date Tehnice	Capacitate Maxima	Grad de incarcare %	Grad mediu de uzura %
Masini de tricotat 12 buc	-	50buc/schimb	95%	28%
Masini de cusut Kansai 1 buc	-	40-250buc/schimb	95%	100%
Masini de sulfirat 6 buc	-	40-250buc/schimb	95%	100%
Presa de calcat 1 buc	-	100-180buc/schimb	95%	2%
Masini de incheiat Kett si KettProd 6 buc	-	20-150buc/schimb	95%	7,29%

Pentru societatea comerciala, principalii furnizori de materii prime de baza sunt societatile comerciale care realizeaza comisionarea produselor finite. Productia fiind in lohn, atat firele cat si accesoriile necesare sunt primite de la clientul extern prin intermediul comisionarului care le transmite agentului economic care realizeaza produsul care se exporta.

Materia prima se achizitioneaza de la urmatoorii furnizori:

Furnizor	Material furnizat	Pondere
SC QUESTA SRL – Prahova	Fir/Accesorii	40%
COOP UNIREA – Bistrita	Fir/Accesorii	10%

4.1 Analiza clientilor

Principalii clienti actuali pe grupe de produse sunt:

Nr.	Denumire client	Categoriile de produse	Forma de proprietate	Pondere in cifra de Afaceri
1	SC TARNAVA SRL - Prahova	Prod.finite- confectii	Privata	20%
2	COOP UNIREA - Bistrita	Prod. finite- confectii	Privata	10%
3	SC ASTER SRL - Bistrita	Prod.finite- confectii	Privata	30%
4	SC IRIS SRL - Baia Mare	Prod.finite- confectii	Privata	30%
5	SC CRISU SRL - Prahova	Prod.finite- confectii.	Privata	10%

Veniturile, cheltuielile si rezultatul pentru calculul venitului net si RIRF

Nr. Crt.	Explicatii	An			
		2003	2004	2005	2006
1	Venituri totale	344,01	436,78	458,62	481,55
2	Cheltuieli totale din care:	373,00	379,33	392,85	367,67
3	Chelt.cu materiale consum.	29,24	37,13	38,98	40,93
4	Chelt.cu energia si apa	7,24	14,49	15,13	15,89
5	Servicii efectuate de terti	6,19	7,86	8,26	8,67
6	Chelt.cu impozite si taxe	16,47	39,44	42,33	45,17
7	Chelt.cu personalul	146,06	185,08	149,33	204,05
8	Alte chelt.de exploatare	23,39	29,70	31,19	32,75
9	Chelt.cu dobanzile	4,97	5,63	2,63	0,21
10	Rambursari rate imprumut	10,00	60,00	60,00	20,00
11	Investitia propusa	164,25			
12	Rezultatul fin.(ven.t.-ch.t.)	-28,98	+57,46	+65,77	+113,89

Rata interna de rentabilitate financiara

An	Chelt cu Invest.	Chelt expl.	Chelt. Totale	Venituri totale	Venit.net	Factori actualiz %35	Factori actualiz %30	Venit.actualiz 35%	Venit.actualiz 30%
2003	264,25	308,74	373,00	344,01	-128,98	0,74	0,77	-95,54	-99,22
2004	-	379,33	379,33	436,78	57,46	0,55	0,59	+31,53	+34,00
2005	-	392,85	392,33	458,62	65,77	0,74	0,45	+26,73	+29,94
2006	-	367,67	367,67	481,55	113,89	0,30	0,35	34,29	+39,87
								-3,00	+4,59

Din prezentarea indicatorilor rezulta ca investitia propusa este rentabila si se poate demara inceperea acesteia.

Prognoza veniturilor si cheltuielilor s-a realizat luand in calcul:

- cresterea productiei anuale cu 5% ;
- amortizarea mijloacelor fixe din dotare prezentare in capitolele anterioare, conform tabelului de mai jos:

Amortizarea mijloacelor fixe existente

Denumirea mijlocului fix	Durata de viata Utila/ramasa	Cod de clasificare	Valoarea ramasa la 30.06.02	Amortizarea anuala
Masini de tricatat 250	8ani/7ani	2114	8187,50	1125,00
Masina de cusut Kansai 8803	8ani/8ani	2114	4000,00	500,00
Presa de calcat	10ani/9,8ani	2114	15817,39	1608,50
Masina de cusut Ket	8ani/7ani	2114	3525,00	450,00
Masina de cusut KetProd	8ani/8ani	2114	1762,50	225,00
TOTAL				3908,50

- cresterea salariilor cu 20% in 2004;
- Realizarea noii investitii presupune:
- cresterea numarului salariatilor cu 14;
 - solicitarea imprumutului de 150000 lei care implica includerea in cheltuieli a dobanzilor si a rambursarii ratelor imprumutului;
 - includerea in cheltuieli a amortizarii imobilului.

Amortizarea mijloacelor fixe noi

Denumirea mijlocului fix	Durata de viata Utila/ramasa	Cod de clasificare	Valoarea ramasa la 31.12.2003	Amortiz. anuala-lei
Cladire sediu firma	50ani/50ani	1.1.1	264252,50	5285,10

- din punct de vedere al veniturilor, insemna cresterea acestora in functie de productivitatea muncii noilor salariati.

Structura cheltuielilor de exploatare pe elemente de cheltuieli

Varianta 1 – fara investitie – pentru anul –2004 – cheltuieli suplimentare cu salarii si amortizare

- salarii	- 31065,00 lei
- asigurari sociale	- 11261,10 lei
- total chelt. Cu personalul	- 42326,10 lei
- amortizarea anuala	- 3828,10 lei
TOTAL	- 46154,20 lei

Alte cheltuieli sunt influentate de modificarile interventie.

Varianta 2 – cu investitie – pentru un an normal 2005 numai cu investitia

Elementele de cheltuieli care intervin in plus fata de cele existente sunt dupa cum urmeaza:

- salarii si asigurari sociale	- 62130 lei
- amortizare cladiri	- 5285,10 lei
-utilitati necesare intregii activitati:	
- energie electrica – 24960KW x 0,29 lei =	7238,40 lei
- apa -2000mc x 1,05 lei =	2100,00 lei
- canal -2000mc x 0,33 lei =	660,60 lei
- gaz -10430mc x 0,36 lei =	3754,80 lei
- alte cheltuieli -	=735,10 lei
TOTAL	=14488,90 lei

Avand in vedere faptul ca nu toate cheltuielile se pot identifica pe elemente, s-a apreciat o cota de 10% pentru alte cheltuieli care vor aparea pe parcursul realizarii productiei.

In conditiile acordarii imprumutului, cheltuielile cu dobanzile si ratele anuale de imprumut care se ramburseaza sunt:

An	Total suma anuala de plata	Dobanda la imprumut	Rata imprumut
2004	14971,20	4971,20	10000,00
2005	65625,00	5625,00	60000,00

2006	62625,00	2625,00	60000,00
2007	20208,30	208,30	20000,00
TOTAL	163437,50	13437,50	150000.00

Anual se estimeaza urmatoarele cantitati de energie si apa:

Utilitatea	u/m	Cantitatea anuala	Pret unitar	Costuri totale
Energia electrica	kwh	24960	0,29	72384,40
Apa	mc	2000	1,05	2100,00
Canalizare	mc	2000	0,33	660,60
Gaz metan	mc	10430	0,36	3754,80

Costurile investitiei:

Potrivit devizului general anexat

- costul investitiei cu tva 314,46 lei
- costul investitiei fara tva 264,25 lei

Costurile conexe reprezinta 10% din valoarea investitiei

DEVIZ GENERAL

Privind cheltuielile de capital necesare realizarii obiectivului de investitie

“Sediu firma+sectii de productie si confectii tricotate”

Nr. Crt.	Denumirea capitolului de cheltuieli	Valoare totala Lei	Euro
-------------	-------------------------------------	--------------------------	------

CAPITOLUL 3			
	Cheltuieli pentru proiectare si asistenta tehnica		
3.3	Proiectare	500	136
	Total Cap. 3	500	136
CAPITOLUL 4			
	Cheltuieli cu investitia de baza		
4.1	Cladiri si instal. aferente constructiei obiectiv.	250000	68181
	Total Cap. 4	250000	68181
	Total Cap.1+Cap. 4	250500	68317
CAPITOLUL 5			
	Alte cheltuieli		
5.2	Comisioane, taxe 0.5%	1252,50	342
6.3	Cheltuieli diverse si neprevazute5%	12500,00	3409
	Total Cap. 5	13752,50	3751
	Total general	264252,50	72068
	TVA 19%	50208,00	13693
	TOTAL GENERAL	314460,50	85761

4.2 Proiectii financiare

Previziunea Vanzarilor

Functie de capacitatea existenta dar si dupa numarul de personal angajat prezentam mai jos vanzarile estimate pentru:

a)perioada 2004 – 2007

Produs	u/m	<u>Cantitatea/an</u>			
		2004	2005	2006	2007
tricotaje	buc.	87455	106468	111791	117381
		<u>Valoare/an lei/an</u>			
		2004	2005	2006	2007
		344013,30	436781,70	458620,80	481551,80

Tricotaje	01	02	03	04	05	06
Buc.	8872	8872	8872	8872	8872	8872
Val. lei	36398,4	36398,4	36398,4	36398,4	36398,4	36398,4
Tricotaje	07	08	09	10	11	12
Buc.	8872	8872	8872	8872	8872	8872
Val. lei	36398,4	36398,4	36398,4	36398,4	36398,4	36398,4

Analiza pragului de rentabilitate

Pragul de rentabilitate se calculeaza cu urmatoarea formula:

$Pr. rent\ buc. = Cheltuieli\ fixe / pret\ unitar\ total / buc - pret\ unitar\ cheltuieli\ variabile / buc$

Pentru calculul pragului de rentabilitate s-au delimitat cheltuielile variabile si fixe conform tabelului de mai jos.

Stabilirea cheltuielilor variabile si fixe

Nr.	Explicatii	An			
		2004	2005	2006	2007
1	Cifra de afaceri	344,01	436,78	458,62	481,55
2	Venituri din exploatare	344,01	436,78	458,62	481,55
3	Ch. cu mat. prime si mat. consum.	29,24	37,13	38,98	40,93
4	Ch. cu energia si consumabili	7,24	14,49	15,13	15,89
5	Salarii directe	107,19	135,84	142,63	149,76
6	Alte ch. directe	23,39	29,70	31,19	32,74
7	TOTAL CHELT. VARIABLE	167,07	217,15	227,93	239,33
8	Ch. fixe cu forta de munca	38,86	49,24	51,70	54,29
9	Imp., taxe si varsaminte asimilate	1,93	2,45	2,57	2,69
10	Amortizate si provizioane	3,83	6,47	6,47	6,47
11	Alte ch. fixe	6,19	7,86	8,25	8,67
12	Total ch. fixe	50,80	66,02	69,00	72,12
13	Rezultatul din exploatare	126,13	153,60	161,69	170,10

Pentru fiecare an pragul de rentabilitate este:

2004 = $50,80 / 39,33 - 19,10 \times 100 = 24990$ buc.

2005 = $66,02 / 41,02 - 20,39 \times 100 = 32002$ buc

2006 = $69,00 / 41,02 - 20,38 \times 100 = 33429$ buc

2007 = $72,12 / 41,02 - 20,38 \times 100 = 34944$ buc

Din formula prezentata privind calculul pragului de rentabilitate rezulta ca afacerea este rentabila in conditiile realizarii anuale a peste 24000 buc.

4.3 Indicatorii economico – financiari

Nr.		Ani			
		2004	2005	2006	2007
I	Indicatori de lichiditate				
1	Lichidarea globala				
2		0,41	0,65	1,1	4,6
3	Lichiditate imediata	0,40	0,64	1,0	4,6
4	Rata solvabilitatii Generale	2,39	3,03	5,0	7,14
II	Indicatori de echilibru financiar				
1	Rata autonomiei	0,48	0,75	0,95	1,0
2	Rata datoriile			11,37	44,88
3	Rata capitalului propriu fata de active imobiliz	0,70	0,85	1,02	1,12
4	Rata rotatiei obligatiilor	0,81	1,20	2,56	4,60
	Viteza de rotatie in zile	444	300	141	78
III	Indicatori de Gestiune				
1	Rotatia activelor circulante	3,39	2,8	2,8	2,8
	Viteza de rotatie In zile	106	129	129	129
2	Rotatia activului total	0,65	0,60	0,63	0,67
	Viteza de rotatie In zile	553	600	571	537
3	Durata medie de recuperare a creantelor	4,03	3,33	3,33	3,33
	Viteza de rotatie In zile	89	108	108	108
IV	Indicatorii de Rentabilitate				
1	Rata rentabilitatii economice	0,45	0,46	0,42	0,42
2	Rata rentabilitatii financiare	0,82	0,46	0,33	0,31
3	Rata rentabilitatii resurselor consumate	0,48	0,38	0,40	0,41
4	Punct critic al rentabilitatii	203,62	266,21	288,69	310,88
5	Nivelul cifrei de	203,62	266,61	289,11	311,31
V	Indicatorii fondului				

	de rulment				
1	Fond de rulment total	80,15	101,77	106,86	112,20
2	Fond de rulment permanent	-113,28	-55,82	9,93	43,82
3	Fondul de rulment propriu	-253,28	-135,82	-10,06	43,82
4	Necesar de finantat	140,00	80,00	20,00	
5	Grad de acoperire a activelor circulante	-3,16	-1,33	-1,00	0,39
6	Necesar de fond de rulment	-125,32	-71,11	-6,12	26,97
7	Fond de rulment net	-113,28	-55,82	9,93	43,82
8	Trezoreria neta	12,04	15,29	16,05	16,85
9	Flux de lichidare (cachflow)				

Surse de finantare

Pentru realizarea investitiei in suma de 314,46 lei cu TVA si de 264,25 lei fara TVA. Sursele de finantare se asigura astfel:

- din credit BCR -150000,00 lei
- surse proprii -6581,80 lei
- alte surse(aport asociati) -157878,70 lei

Pentru imprumutul solicitat de 150000 lei s-a intocmit un grafic de rambursare. Graficul s-a intocmit pentru o perioada de 3ani(36 luni) cu o dobanda de 5%.

GRAFIC DE RAMBURSAREA CREDITULUI

Anul/luna	Capitalul de rambursat La inceputul perioadei	Suma totala anuala	Dobanda 5%	Plata lunara
2004 05	150000	625,00	625,00	
06	150000	625,00	625,00	
07	150000	625,00	625,00	
08	150000	625,00	625,00	
09	150000	625,00	625,00	
10	150000	625,00	625,00	
11	150000	562,50	625,00	5000
12	145000	5604,20	604,20	5000
	Total 2004	14979,00	4979,20	10000

2005	01	140000	5583,30	583,30	5000
	02	135000	5562,50	652,50	5000
	03	130000	5541,70	541,70	5000
	04	125000	5520,80	520,80	5000
	05	120000	5500,00	500,00	5000
	06	115000	5479,20	479,20	5000
	07	110000	5458,30	458,30	5000
	08	105000	5437,50	437,50	5000
	09	100000	5446,70	416,70	5000
	10	95000	5395,80	395,80	5000
	11	90000	5375,00	375,00	5000
	12	85000	5354,20	354,20	5000
		Total 2005	65625,00	5625,00	60000
2006	01	80000	5333,30	333,30	5000
	02	75000	5312,50	312,50	5000
	03	70000	5291,70	291,70	5000
	04	65000	5270,80	270,80	5000
	05	60000	5250,00	250,00	5000
	06	55000	5229,20	229,20	5000
	07	50000	5208,30	208,30	5000
	08	45000	5187,50	187,50	5000
	09	40000	5166,70	166,70	5000
	10	35000	5145,80	145,80	5000
	11	30000	5125,00	125,00	5000
	12	25000	5104,20	104,20	5000
		Total 2006	62625,00	2625,00	60000
2007	01	20000	5083,30	83,30	5000
	02	15000	5062,50	62,50	5000
	03	10000	5041,70	41,70	5000
	04	5000	5020,80	20,80	5000
		Total 2007	20208,30	208,30	20000
		Total general	163437,50	13437,50	150000

4.4

CONCLUZII

Din analiza activitatii curente dar si din proiectia contului de profit si pierdere a bilantului contabil si al fluxului de numerar, rezulta urmatoarele concluzii:

- activitatea economica a societatii comerciale este rentabila, din veniturile realizate se acopera cheltuielile curente, cele cu dobanzile si se ramburseaza creditul solicitat;
- agentul economic desfasoara productie in sistem lohn, produsele fiind exportate ,ceea ce constituie o garantie a continuitatii comenzilor pentru export.
- Promovarea investitiei asigura beneficii intangibile, adica rezolvarea unor probleme sociale in sensul angajarii de personal din randul somerilor;
- Impozitele si dobanzile platite de catre agentul economic reprezinta un cost pentru aceasta dar un venit pentru economia nationala.

CUPRINS

Cap.1 Descrierea afaceri

- 1.1 Rolul si importanta planului de afaceri
- 1.2 Prezentarea trecutului firmei, prezentarea situatiei actuale
- 1.3 Alegerea proiectului de investitii
- 1.4 Produsele aferente investitiei

Cap.2 Planul de marketing

- 2.1 Studiul pietei
- 2.2 Identificarea concurentilor
- 2.3 Strategia de marketing

Cap.3 Planul managerial

Cap.4 Planul de management financiar

4.1 Analiza clientilor

4.2 Proiectii financiare

4.3 Indicatori economico-financiar

4.4 Concluzii

Universitatea de Vest Vasile Goldis Arad
Facultatea MMI
Specialitatea Administrarea Afacerilor Zi

PLAN DE AFACERI

SC “TRICOTAJE GROUP SRL” BISTRITA