

# PLAN DE AFACERI

## A. DATE DE IDENTIFICARE ALE INTREPRINDERIUI

1. **Denumirea firmei:** SC. Bucura Prest. SA Hateg
2. **Sediul social:** Localitatea Hateg, Strada Decebal, nr.15, jud.Hunedoara
3. **Numar de inregistrare:**
  - La Oficiul Registrul Comertului: - J20/1865/2005;
  - Codul Fiscal – RO3040105;
4. **Forma juridica de constituire:** Societate pe actiuni;
5. **Data si locul inceperii activitatii intreprinderii:** 14 mai 1995 Hateg
6. **Domeniul de activitate al intreprinderii:**

Domeniul de activitate al societatii îl reprezintă prestările de servicii către populație constand in : alimentarea cu apa potabila în vederea redistribuirii; colectarea, transportul si depozitarea gunoiului menajer si transportul în comun de calatori.

Serviciile publice de alimentare cu apa si de canalizare din cadrul SC. BUCURA PREST. SA Hateg sunt activitati de utilitate publica si de interes economic general, aflate sub autoritatea administratiei publice locale. Ele au drept scop asigurarea apei potabile si a serviciilor de canalizare pentru toti utilizatorii de pe teritoriul Municipiului Hateg.

Atelierul de transport calatori dispune de autobuze (IKARUS si UD) si asigura legatura orasului cu localitatile învecinate.

7. **Capital social:** 100.000

8. **Actionari:**

- Consiliul local al orasului Hateg – 99%
- Persoana fizica – 1%

9. **Cenzorii societatii** sunt in numar de trei si un cenzor supleant

<b>Nume (firmă sau persoană fizică)</b>	<b>Funcția</b>	<b>Adresa completă, telefon</b>	<b>Anul preluării funcției</b>	<b>Data ultimului raport întocmit</b>
Bados Andrei	Cenzor	Str. Gh. Doja, Nr.4, Tel: 0723445544	1995	13.02.1999
Daki Matei	Cenzor	Str. Ardeal, Nr.9, Tel: 0724847098	1996	20.07.2000
Constantin Flavius	Cenzor	Str. Huniade, Nr.20, Tel: 0773432126	2000	30.12.2005
Marda Dacian	Supleant	Str. Gh. Lazar, Nr.12, Tel: 0723217044	2006	12.11.2008

10. **Relatii bancare:**

<b>Bănci la care întreprinderea are deschise conturi</b>	<b>Adresa, telefonul sucursalei</b>	<b>Anul și luna deschiderii contului</b>	<b>Număr de cont lei</b>	<b>Număr de cont valută</b>
Banc Post	Str. Armean, Nr. 5, Tel. 0722873452 Hateg	2001	RO37BPE010S V0092195010	RO54BPESV254 653013007
BCR	Str. Unirea, Nr. 43, Tel. 0752493781 Hateg	1999	RO23BCRE010 SM0095435010	RO59BCRMSV2 5443561300
Banca Transilvania	Str. Revolutiei, Nr. 29, Tel. 0747923746 Hateg	2005	RO12BTE010S I097654335676	RO54BTESV254 6530143279

## B. CONDUCEREA SI PERSONALUL SOCIETATII

### 1. Conducerea societatii:

<b>Funcția</b>	<b>Nume</b>	<b>Prenume</b>	<b>Studii</b>	<b>Anul angajării la întreprindere</b>
Director general	Popescu	Iulian	Facultatea de Stiinte Economice, UVT Timisoara	1995
Director economic	Gheorghe	Tudor	Facultatea de Stiinte Economice, UVT Timisoara	1998
Director tehnic	Pascal	Dacian	Facultatea de Mecanica, UPT Timisoara	2000

### 2. Personalul actual:

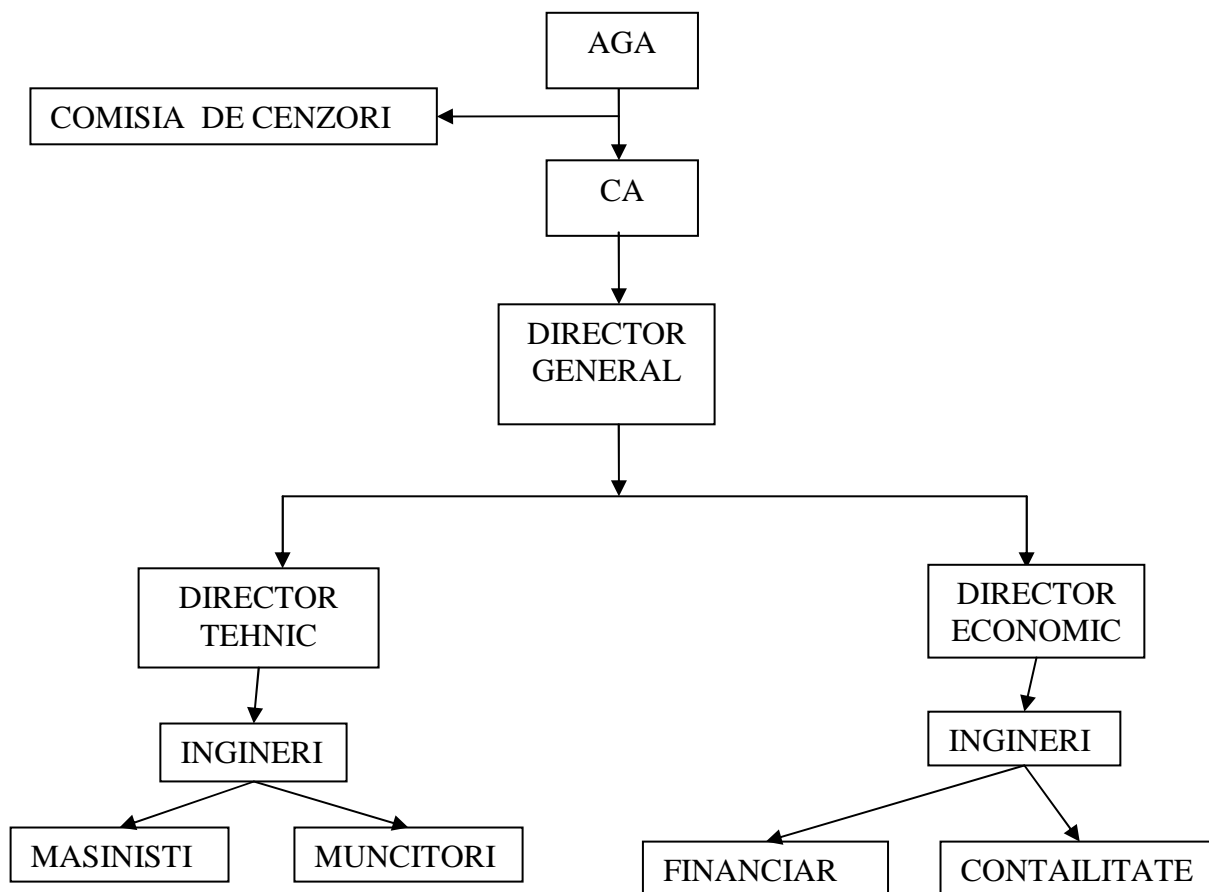
#### 2.1 Numar total de salariati

<b>Numărul total de angajați</b>	<b>Din care:</b>	
	<b>Cu contract de muncă pe perioadă determinată</b>	<b>Cu contract de colaborare sau alte forme de angajare temporară</b>
75	70	5

## 2.2 Structura de personal existenta:

- conducerea societatii – 3 persoane
- personal direct productiv – 30
- muncitori - 15
- maistri – 2
- ingineri - 4
- personal indirect productivi – 16

### Organigrama intreprinderii



## C. DESCRIEREA ACTIVITATII ACTUALE

### 1. Istoricul societatii

Pâna în anul 1989, activitățile de gospodărie comunala și locativa se desfășurau în cadrul Întreprinderii Județene de Gospodărie Comunala și Locativa (IJGCL) Hunedoara. În 1991, aceasta s-a desființat, organizându-se în fiecare oraș din județ unități economice locale, autonome și cu personalitate juridică. S-a înființat astfel, Regia Autonomă de Gospodărie Comunala și Locativa din Hateg (RAGCL), gospodarul orașului, având următoarele activități:

- alimentarea cu apă potabilă;
- evacuarea și epurarea apelor menajere;
- producerea și distribuția energiei termice;
- colectarea, transportul și depozitarea deșeurilor menajere;
- administrarea fondului locativ de stat;
- administrarea cimitirului și serviciu funerare;
- prestări servicii în domeniul construcțiilor și instalațiilor.

În anul 1993, pe fondul scaderii cererii de întreținere și reparații, se desființează activitatea de prestări servicii în construcții.

În anul 1995, prin aplicarea O.G. nr. 69 /1994, privind unele măsuri pentru reorganizarea regiilor autonome de interes local, se desprinde din cadrul RAGCL Hateg activitatea de colectare, transport și depozitare a reziduurilor menajere. Activitatea este preluată prin concesiune de o societate cu capital privat. În decursul aceluși an, prin Hotărârea Consiliului Local al Municipiului Hateg, nr. 19/30.04 1995, se reorganizează RAGCL Urziceni, înființându-se **SC. BUCURA PREST. SA**, persoana juridică română.



În anul 2001, datorită situației falimentare a SC LOCTRANS SA, Consiliul Local al Municipiului, hotărăște concesiunea serviciului de transport de călători către SC. BUCURA PREST. SA, cu scopul de a revitaliza o activitate indispensabilă dezvoltării durabile a localității.

În anul 2003, analizând situația abonaților casnici și a agenților economici rămași racordați la sistemul centralizat de încălzire, Consiliului Local hotărăște închiderea sistemului și orientarea către alte sisteme de încălzire acceptate de consumatori.

Societatea comercială “Bucura”SA Hateg, este o societate comercială pe acțiuni care s-a constituit la data de 25 mai 1995 prin reorganizarea Regiei Autonome de Gospodărie Comunala și locativa în conformitate cu prevederile Legii nr.69/1994 și a Hotărârii nr.24/1998 a Consiliului Local al orașului Hateg, adresa societății fiind str.Decebal, nr.15, Jud.Hunedoara.

Societatea este înregistrată la Oficiul Registrul Comerțului sub nr.J20/577/1995 si are Codul fiscal R 7817550.

Capitalul social al societății este in valoare de 100.000 RON si este împărțit în 1000 acțiuni nominative, cu o valoare nominală de 100 RON/acțiune, acționar unic fiind Consiliul Local al orașului Hațeg si o persoana fizica.

## 2. Produsele si serviciile oferite

În prezent obiectul de activitate al societății îl reprezintă prestarile de servicii către populație și anume:

- captarea, tratarea si distributia apei potabile ;
- colectarea si epurarea apelor reziduale ;
- monitorizarea cantitativa si calitativa a folosirii apei potabile, cât si a deversarii apelor reziduale în sistemul de canalizare ;
- prestari de servicii si lucrari specifice în domeniul apei si al canalului ;
- transportul de calatori ;
- proiectarea si executia bransamentelor de apa si a racordurilor la canalizare ;
- aprobarea documentatiilor tehnice de apa-canal pe raza municipiului,
- încasarea contravalorii serviciilor prestate catre clienti.



Serviciile publice de alimentare cu apa si de canalizare din cadrul SC BUCURA PREST SA Hațeg sunt activitati de utilitate publica si de interes economic general, aflate sub autoritatea administratiei publice locale. Ele au drept scop asigurarea apei potabile si a serviciilor de canalizare pentru toti utilizatorii de pe teritoriul Municipiului Hateg si trebuie sa îndeplineasca urmatoarele conditii de functionare :

- continuitate din punct de vedere cantitativ si calitativ;
- adaptabilitate la cerintele utilizatorilor;
- acces fara discriminare la servicii ;
- respectarea reglementarilor specifice din domeniul gospodarii apelor, protectiei mediului si sanatatii.



Stabilirea cadrului juridic unitar privind organizarea si functionarea serviciilor publice de alimentare cu apa si canalizare este cuprinsa în Ordonanta Guvernului nr.32/2002.

Alimentarea cu apa potabila se asigura din subteran prin 37 de foraje grupate în cinci fronturi de captare, capabile sa asigure un debit de 131 l/s.

Sistemul de alimentare mai cuprinde doua statii de pompare, rezervoare de înmagazinare cu o capacitate maxima de 6500 mc, o statie de tratare (deferizare-demanganizare) si reseaua de distributie a apei potabile catre consumatori, în lungime totala de 43 km.

Sistemul de canalizare colecteaza apele uzate menajere care provin de la consumatorii casnici si apele uzate de la agentii economici.



Sistemul de canalizare colecteaza apele uzate menajere care provin de la consumatorii casnici si apele uzate de la agentii economici. Statia de epurare dispune de o treapta mecanica, de o treapta biologica si de instalatii de tratare a namolului. O mare parte a echipamentelor sunt uzate fizic si moral si au consumuri energetice mari.

Atelierul de transport calatori dispune de sase autobuze (IKARUS si UD) si asigura legatura orasului cu localitatile învecinate.

Adunarea Generală a Acționarilor este organul de conducere al societății care hotărăște asupra activității acesteia stabilindu-i tactica si strategia economică, financiară și comercială.

Societatea comercială ‘Bucura’ Hațeg este condusă de Consiliul de Administrație format din trei membrii, președintele Consiliului de Administrație fiind directorul general al societății .

Prețul de livrare al produselor si serviciilor se stabilesc în condițiile legii iar livrarea produselor si serviciilor se face pe baza de contracte încheiate pe categorii de clienți (persoane fizice si juridice).

### 3. Principalii furnizori de materii prime ai societatii sunt:

Materia primă	Furnizorii actuali (nume, adresă)	Forma de proprietate a firmei furnizoare	Pondere în total materie primă (%)
Energie electrica	SC. ENEL ENERGIE. SA HATEG	SA	30%
Materiale de constructii	SC. VIDI PROD. SRL DEVA	SRL	13%
Gestionarea resurselor de apa	A.N. APELE ROMANE-S.G.A. HUNEDOARA	-	40%
Gaz tehnic	SC. LINDE GAZ. SRL	SRL	17%

Media lunara a costurilor cu materiile prime si materiale este de aproximativ 70.000 Ron.

#### **4. Principalele active imobilizate ale societății sunt:**

- doua autogunoiere
- Dacia Logan
- Doua tractoare
- Buldo-excavator

### **D. PIATA ACTUALA A INTREPRINDERII**

În mecanismul de funcționare a unei economii moderne piața ocupă un loc esențial determinând într-o proporție însemnată deciziile și comportamentele agenților economici.

Categorie a economiei de schimb, în accepțiunea cea mai frecventă, piața desemnează un ansamblu coerent, un sistem sau o rețea de relații de vânzare cumpărare între părți contractante care sînt pe de o parte, unite prin legături de interdependență și, pe de altă parte se află în raporturi de opoziție. Participanții la aceste relații sînt producătorii de bunuri și servicii, ofertanții de factori de producție și consumatorii, care reprezintă așa cum aprecia J.K.Galbraith și W.Salinger, ”Centri distincți de decizie, care se opun unul altuia prin urmărirea propriului interes, dar sînt legați în același timp printr-o solidaritate funcțională”.

În același timp, piața este privită de mulți economiști drept un mecanism complex care cuprinde, în principal, cererea și oferta, concurența, prețurile, și altele, care reglementează economia, care acționează asupra diviziunii muncii și la schimbul de activități, după cum arată F.von Hayek piața apare pentru agenții participanți la schimb ca o ”amenințare”, ca o ”forță arbitrară” care le determină prețul și implică venitul și pe care ei caută să o influențeze sau să o controleze”. Situația lor economică și nu numai aceasta depinde de piață și în primul rînd de ceea ce se petrece pe piață.

Apa este cel mai important constituent al organismului uman, o cantitate de pana la patru cincimi din greutatea corpului nostru fiind constituita din apa. Aceasta importanta este pusa in evidenta si de faptul ca un om nu poate supravietui mai mult de cateva zile fara apa, pe cand fara hrana se poate trai mai mult. Apa este solventul principal pentru produsii de digestie, fiind esentiala pentru eliminarea reziduurilor si toxinelor din organism. Desi nu exista o doza foarte exacta recomandata, sase pahare de apa zilnic sunt considerate suficiente pentru o buna sanatate a organismului.



Alimentarea cu apă potabilă a stat dintotdeauna pe primul plan când s-au ridicat noi așezări umane sau s-au extins cele existente. Unde vezi o casă sau un sat știi că trebuie să existe în apropiere și un izvor sau o fântână. În lumea modernă această regulă nu mai este strict valabilă deoarece s-au realizat alimentări centralizate cu apă pentru întregi localități sau lanțuri de localități, cu apă din surse aflate uneori la sute de kilometri distanță. De asemenea s-a răspândit masiv consumul de apă îmbuteliată - plată, minerală sau sub forma diferitelor băuturi. Totuși alimentarea oricărei locuințe sau instituții cu apă potabilă rămâne un standard de la care nu se poate abdica.

De asemenea, foarte bine stiut este faptul ca in viata de zi cu zi omul produce o serie de deseuri menajere care sunt aruncate in locuri special amenajate si nu le mai foloseste nimeni. Din procesele de productie agricola rezulta o cantitate mare de produse auxiliare re folosibile. Multe dintre acestea au valoare economica, putand fi utilizate ca sursa de biogaz (biometan). Biogazul se obtine din deseuri agroindustriale, forestiere sau din deseuri animale, in urma unor activitati fermentative a unor microorganisme (bacterii) anaerobe. In vederea obtinerii biogazului, deseurile se amesteca cu cantitati mari de microorganisme anaerobe in lipsa completa a aerului. In aceste conditii se dezvoltă foarte bine bacteriile care sunt capabile de a transforma deseurile organice in gaz metan si dioxid de carbon.

Unele materiale care aparent nu mai sunt folositoare ar putea fi reciclate (refabricate). Obiectele din metal, hartie, sticla, plastic si altele pot si reciclate. Aceasta reciclare ar contribui la salvarea anumitor plante, animale sau a unor materiale de fabricare. De exemplu materialele din hartie sunt folosite o singura data dupa care sunt aruncate. Dar daca acestea ar fi reciclate nu ar mai fi nevoie sa se mai consume planta din care iese hartia. Reciclarea plasticului are rol in scutirea pamantului de a fi poloat, deoarece materialele din plastic se degradeaza in aproximativ 100 de ani si nu ar mai necesita materialul din care se extrage plasticul. Dupa reciclare plasticul nu isi pierde calitatile, la fel cu materialele din sticla si din metal.

Transportul de calatori este extrem de util si de binevenit atunci cand vrei sa pastrezi legatura cu cei din afara localitatii, sau atunci cand ai un serviciu la cativa kilometri buni, de casa, si vrei pur si simplu sa ai cu ce ajunge acolo.

Intrucat acestea sunt lucruri extrem de importante pentru viata omului, este de presupus ca firma va rezista si pe viitor, si se poate estima ca, sate din apropierea localitatii Hateg care inca nu sunt racordate la rețeaua noastră de apă, si inca nu beneficiaza de transportul de calatori, vor apela la serviciile noastre, acest lucru ducand la o crestere a profitului.

## 1. Clientii:

**Clientii nostrii, beneficiari ai serviciilor de apa si de canal, se impart in trei categorii:**

- agenti economici;
- asociatii de proprietari;

Structura locativa a asociatiilor de proprietari

- Asoc. propr. nr. 1 - 602 apartamente ; 1116 persoane ;
- Asoc. propr. nr. 2 - 665 apartamente ; 1500 persoane ;
- Asoc. propr. nr. 3 - 468 apartamente ; 1180 persoane ;
- Asoc. propr. nr. 4 - 770 apartamente ; 1570 persoane ;
- Asoc. propr. nr. 5 - 810 apartamente ; 2400 persoane ;
- Asoc. propr. nr. 6 - 568 apartamente ; 1336 persoane ;
- Asoc. propr. nr. 7 - 110 apartamente ; 309 persoane ;
- Asoc. propr. nr. 11- 15 apartamente ; 26 persoane ;
- Asoc. propr. nr. 12 -124 apartamente ; 267 persoane ;

Total apartamente : 4132 Total persoane : 9704



- case individuale;

În conformitate cu prevederile H.G. NR.348/1993 , distribuitorul S.C BUCURA PREST S.A. Hateg are obligatia să desfășoare contorizarea consumurilor de apă urmând în principal , economisirea apei potabile , facturarea si gestionarea corectă a acestora si stabilirea unor raporturi corecte între distribuitor si consumator.

Achizitionarea si montarea contoarelor de apă rece se va face în etape , pe baza unor programe întocmite de S.C BUCURA PREST S.A. si supuse aprobarii Consiliului Local. Sursele de finantare a lucrarilor de achizitie si montaj ale sistemelor de masurare sunt prevazute în capitolul A , pozitia 3 din bugetul de venituri si cheltuieli ale Primariei Municipiului Hateg , aprobat în data de 03 ianuarie 2002 .

Pentru prima etapă de contorizare s-au identificat bransamentele individuale situate pe strazi cu un necesar de apă mare , utilizat în principal pentru stropitul gradinilor , loturi în intravilan cu potential agricol si blocurilor de locuinte rămase necontorizate pentru apa rece.

Fiind fonduri alocate de catre bugetul local , în prezentul proiect de hotarâre am propus pentru reglementare si principalele responsabilitati pe care trebuie să le îndeplineasca atât distribuitorii de apă cât si consumatorii , având în vedere că sumele alocate pentru achizitia sistemelor de masurare sunt importante iar actiunea de contorizare trebuie să fie rapidă si eficientă.

Consumatori bransati la sistemul de apa potabila:

- 345 de agenti economici;

- 9 asociatii de proprietari, însumând 4132 de apartamente;
- 1760 de case individuale situate pe 83 de strazi;

Consumatori racordati la sistemul de canalizare:

- 300 de agenti economici;
- 9 asociatii de proprietari, însumând 4132 de apartamente;
- 490 de case individuale situate pe 50 de strazi.

Gradul de echipare a strazilor cu utilitati complete de apa si canalizare este redus. Foarte putine familii care locuiesc in cartierele de case ale orasului sunt racordate la sistemul de canalizare menajera, chiar daca reseaua trece prin fata casei si pot beneficia din plin de avantajul utilitatilor urbane.

## **STADIUL CONTORIZARII**

O contributie importanta in reducerea risipei la utilizatorii casnici (asociatii de proprietari si case particulare) a reprezentat-o contorizarea, finantata din bugetul local. La data de 31-12-2004, contorizarea consumatorilor se prezinta astfel:

- case individuale: 75,3% (1326 de case contorizate la bransament);
- blocuri: 98% (au mai ramas de contorizat blocurile 116, 306, 308, 324);
- contorizare agenti economici: 95%.

Mentionam că agentii economici industriali, mari consumatori de apa potabila, sunt contorizati 100 %, ramânând in atentie noastra firmele mici, cu bransamente comune si înseriata cu asociatiile de proprietari. In perioada urmatoare, SC BUCURA PREST SA si-a propus clarificarea acestor cazuri specifice împreuna cu agentii economici si finalizarea procesului de contorizare.

Contorizarea la case a necesitat o munca sustinuta, cu oameni calificati si pregatirea necesara preîntâmpinarii oricarei probleme. Efectul consumului recunoscut si platit la timp a aparut mai târziu. Dupa doi ani si jumătate, problemele cu care BUCURA s-a confruntat pe teren in vederea contorizarii, dar si post-contorizarii utilizatorilor casnici, sunt urmatoarele:

- refuzul multora de a-si executa caminul de bransament si mai ales neacceptarea conditiilor tehnice si legale impuse (pozitia caminului, felul constructiei, modul de protejare la înghet, diametrul bransamentului etc.)
- suspiciunea privind montajul apometrului
- amânari repetate sau refuzul de a se contoriza odata cu ceilalti de pe aceeasi strada
- refuzul de contorizare in cazul bransamentelor inseriate
- violarea sigiliilor sau deteriorarea apometrelor in scopul modificarii consumurilor reale
- refuzul de plata a ceea ce a consumat pe motiv de inexactitate a înregistrarii aparatului nou montat
- nementinerea curateniei în camin si neprotejarea apometrului.

- 2. Concurenți** – Suntem singura firma din oras care distribuie apa potabila la populatie si colecteaza, transporta si depoziteaza deseurile menajere.

## **E. PREZENTAREA PROIECTULUI PENTRU CARE SE SOLICITA CREDIT**

### **1. AFACEREA**

#### **1.1 Firma**

SC Bucura Prest SA intenționează să înființeze în Hateg un serviciu comercial care să aibă ca obiect de activitate confecționarea de lămpi și candelabre.

Acest serviciu urmează să fie realizate de către un personal cu înaltă calificare care va fi angajat de societatea comercială. Activitatea acestei societăți urmează să se desfășoare în hateg, într-un spațiu de aproximativ 800 mp, (din care 200 mp este suprafața totală de stocare), în care se află amplasate ateliere de producție, spațiu pentru expoziția produselor, depozite de stocare și o clădire administrativă (birouri, grupuri sanitare). Activitatea se va desfășura în acest spațiu încă de la începutul activității.

#### **1.2. Domeniu de activitate**

Firma urmează să aibă pe langa celelalte activitati si un serviciu de confecționarea de lămpi și candelabre. Această afacere are un potențial ridicat de dezvoltare în toate zonele țării, deoarece va funcționa cu personal specializat, înalt calificat, se vor utiliza materiale profesionale, de calitate iar spațiul unde se desfășoară activitatea este amenajat la nivel european, respectând legislația în vigoare.

Codul CAEN al acestei activitati este:

3150 Productie de lămpi electrice și echipamente de iluminat.

#### **1.3. Obiectivele**

Societatea comercială intenționează să se impună pe piața hunedoreana prin calitatea produselor vândute.

**Misiunea** afacerii este de a produce și comercializa produse profitabile pe piața internă și externă, în scopul permanentei îmbunătățiri a percepției pe care clientii, angajații și asociații o v-or acumula despre calitatea activității noastre.

În acest scop fiecare compartiment al firmei trebuie să obțină rezultate superioare în comparație cu principalii concurenți. Ne v-om dezvolta în principal prin inovarea și perfecționarea de noi produse, servicii lucrând pe bază de contracte, succesul depinde în cea mai mare măsură de felul în care v-om satisface cerințele pieței. Acesta presupune o colaborare deplină cu clienții noștri care depășind înțelegerea și satisfacerea necesităților lor, vor încerca să le anticipeze.

Noi suntem deplin conștienți că succesul este direct proporțional cu calitatea salariaților noștri și cu grija pe care o manifestăm față de aceștia. Pentru a-i depăși pe concurenții noștri, este absolut necesar să luptăm permanent pentru perfecționare.

Trebuie să ne asumăm riscul de a descoperi soluții originale și îndrăznețe pentru rezolvarea cât mai multor probleme complexe, introducând pe piețele pe care concurăm produse mai avantajoase comparativ cu cele ale concurenților.

Obiectivele strategice ale firmei:

- în mai puțin de un an firma să se facă cunoscută pe piața serviciilor de profil;
- peste 50% din angajați să rămână în cadrul societății o perioadă mai mare de 1 an;
- sondajele să demonstreze că cel puțin 40% din populația au o opinie favorabilă despre produsele societății și peste 60% din populație să aibă cunoștință de existența acesteia;
- să ne extindem activitatea în mai multe orașe din țară în următorii 5 ani.

Obiective operaționale:

- întocmirea unui plan de marketing pe termen scurt ( 12 luni );
- promovarea imaginii firmei și a imaginii produselor pe piața și țărilor învecinate
- posibilitatea comercializării pe internet.

Valoarea totală a proiectului **15.000 EURO**

## **F. DATE PRIVIND PIAȚA POTENȚIALĂ ȘI PROMOVAREA PRODUSELOR.**

### **1. Clienții**

Clienții potențiali ai firmei vor fi în principal magazine de desfacere , și chiar hipermarketuri din întreaga țară. Cea mai mare cerere pentru pentru aceste produse se regăsește la majoritatea segmentelor de vârstă.

Potențialul de dezvoltare al acestei afaceri, amplasată într-o zonă populată, îl apreciem ca fiind ridicat și datorită:

- nevoii de confort sport;
- creșterii nivelului de trai al locuitorilor;

- creșterii continue, în ultimii ani, a numărului oamenilor de afaceri care locuiesc în județul Hunedoara
- schimbările ce s-au realizat în mentalitatea oamenilor, în ultimii ani;
- schimbările generate de aderarea în Uniunea Europeană.

Principalele motive care apreciem că stau la baza deciziei clienților de a alege produsele societății sunt următoarele:

- sunt atrași de calitatea produselor;
- imaginea pe care o promovează personalul angajat oferă încredere față de serviciile prestate;
- calitățile, abilitățile și pregătirea profesională a angajaților pot să satisfacă și cele mai exigente cerințe;

## **2. Serviciul**

Serviciile oferite de viitoarea societate se diferențiază de serviciile de același tip, oferite de alte unități similare din Hunedoara, prin următoarele:

- calitatea amenajărilor aferente spațiului de expoziție a produselor;
- nivelul performant al materiilor prime și materialelor auxiliare, etc.;
- calitatea ridicată a calificării personalului care se va angaja;
- raportul echitabil dintre calitatea serviciilor și preț.

## **3. Segmentul de piață**

Prin serviciile sale, societatea comercială ce va fi amplasat într-o zonă populată, ideală pentru ca aceasta să fie ușor observabilă, se adresează în principal unei piețe țintă reprezentată de majoritatea categoriilor de vârstă.

## **4. Concurența**

În județul Hunedoara, din studiile efectuate mai există un anumit număr de societăți care prestează servicii de această natură.

Există unele unități care au avantajul „clientului fidel”, adică fiind pe piață de mai mult timp și-au creat o anumită imagine, un „nume”.

Pot fi considerați potențiali concurenți următoarele societăți:

1. SC. ATAȘ Lighting. SRL – există pe piața din România de 13 ani. În prezent ATAȘ Lighting deține 15 showroom-uri în toată țara și 3 sunt în faza de proiectare.
2. SC . CANDELLUX Lighting . SA – își desfășoară activitatea de 15 ani în domeniul producției și distribuției de articole de iluminat.
3. SC . LUMILUX . SRL – există pe piața din România de 11 ani și are ca obiect de activitate, vânzarea în sistem en-gros de corpuri de iluminat. Lumilux se ocupă cu comercializarea produselor atât din țară cat și din import.

## **5. Organizare si conducere**

### **5.1. Organizare**

Pe suprafața spațiului pe care urmează să își desfășoare activitatea, de aproximativ 800 mp vor fi amplasate următoarele :

- 1 expoziție pentru produsele firmei;
- Depozitul de stocare a produselor;
- Clădirea administrativă.

Orarul de funcționare a firmei este de la ora 7 la ora 15, de luni până vineri. În cazul în care comenzile vor fi mari se va lucra și sâmbăta.

Așadar, necesarul de personal pentru funcționarea clubului este:

- 10 muncitori calificați;
- 5 personal tesa.

### **5.2. Managementul**

Conducerea serviciului va fi asigurată de către dl. Anghel Augustin, aceasta datorită experienței pe care o are în activitățile din acest domeniu.

### **5.3. Personalul**

Alături de dl. Anghel Augustin, în cadrul societății vor fi angajați foarte buni profesioniști din orasul Hateg.si orasele invecinate

## F. PREVIZIUNILE FINANCIARE

### 1. Previziunea veniturilor

Pentru estimarea veniturilor totale la nivelul afacerii, pe perioade diferite de prognoză, vom porni de la estimarea acestora pe surse distincte de venituri.

Astfel, apreciem că în această afacere putem identifica următoarele surse de venit:

- venituri din vânzarea produselor;

Pentru previziunea tuturor veniturilor, în estimările inițiale ne-am referit la vânzări a lămpilor într-o zi (8 ore).

Estimările care reflectă un nivel minim posibil al realizărilor, sunt calculate la un grad de utilizare a timpului de muncă de 60%.

Toate valorile sunt exprimate în euro.

#### 1.1. Previziunea veniturilor din vânzarea lămpilor

Previziunea veniturilor obținute din vânzarea lămpilor într-o zi :

Nr. crt.	Denumire serviciu	Tarif (euro)	Frecvență	Venituri estimate (euro)
1.	Vânzare produs	20	6	120
<b>TOTAL</b>				<b>120</b>

Așadar, apreciem că minim 120 euro pot reprezenta veniturile obținute din vânzarea lămpilor într-o zi.

#### 1.2. Previziunea veniturilor din vânzarea candelabrelor

Previziunea veniturilor obținute din vânzarea de candelabrelor într-o zi ( 8 ore )

Nr. crt.	Denumire serviciu	Tarif (euro)	Frecvență	Venituri estimate (euro)
1.	Vânzare produs	50	6	300



<b>TOTAL</b>	<b>300</b>
--------------	------------

Așadar, apreciem că minim 300 de euro pot reprezenta veniturile obținute din vânzarea candelabrelor.

### 1.3. Previziunea veniturilor firmei pe zi, lună și an calendaristic

Nr. crt.	Natura venitului	Venituri pe post de muncă / 8 ore (euro)		Număr angajați	Venituri estimate pe zi (8 ore) (euro)	
		Varianta pesimistă	Varianta optimistă		Varianta pesimistă	Varianta optimistă
1.	Venituri din vânzarea lămpilor	120	200	10	1.200	2.000
2.	Venituri din vânzarea candelabrelor	300	500	10	3.000	5.000
<b>TOTAL</b>					4.200	7.000

Într-o săptămână apreciem ca fiind 6 zile lucrătoare. În aceste condiții estimăm **VENITURILE UNEI SAPTAMANI** astfel:

**Varianta pesimistă:**

$$4.200 \times 6 = 25.200 \text{ euro}$$

**Varianta optimistă:**

$$7.000 \times 6 = 42.000 \text{ euro}$$

**VENITURILE LUNARE** le apreciem astfel:

**Varianta pesimistă:**

$$25.200 \times 4 = 100.800 \text{ euro}$$

**Varianta optimistă:**

$$42.000 \times 4 = 168.000 \text{ euro}$$

**VENITURILE ANUALE** le apreciem astfel:

**Varianta pesimistă:**

100.800 x 12 = 1.209.600 euro

**Varianta optimistă:**

168.000 x 12 = 2.016.000 euro

Estimare veniturilor în primul an :

	<b>L1</b>	<b>L2</b>	<b>L3</b>	<b>L4</b>	<b>L5</b>	<b>L6</b>	<b>L7</b>	<b>L8</b>	<b>L9</b>	<b>L10</b>	<b>L11</b>	<b>L12</b>
<b>V pesimistă</b>	100800	100800	100800	100800	100800	100800	100800	100800	100800	100800	100800	100800
<b>V optimistă</b>	168000	168000	168000	168000	168000	168000	168000	168000	168000	168000	168000	168000

Estimarea veniturilor in al II lea an :

	<b>Trim I</b>	<b>Trim II</b>	<b>Trim III</b>	<b>Trim IV</b>
<b>V pesimistă</b>	302.400	302.400	302.400	302.400
<b>V optimistă</b>	504.000	504.000	504.000	504.000

#### 1.4. Previziunea cheltuielilor

Pentru estimarea cheltuielilor totale la nivelul afacerii, pe perioade diferite de prognoză, vom porni de la estimarea acestora pe categorii distincte (articole de circulație și elemente primare de cheltuieli) așa cum le-am identificat la nivelul acestei societăți comerciale.

Principalele categorii de costuri sunt:

##### 1. Costuri directe:

- costuri cu materialele directe;
- costuri cu salariile directe.

##### 2. Costuri indirecte:

- costuri cu materialele indirecte;
- costuri cu salariile indirecte;
- costuri cu amortizările;
- costuri cu chiria;
- costuri cu promovarea;
- costuri cu dobânzile;
- alte costuri indirecte.

#### 1.5. Previziunea costurilor directe

##### Previziunea costurilor cu materialele directe

##### Previziunea costurilor cu materialele directe din vânzări de lămpi :

Previziunile costurilor cu materialele directe din vânzări de lămpi (8 ore).

Nr. crt.	Denumire serviciu	Costuri unitare (euro)	Frecvență	Venituri estimate (euro)
1.	Vânzare produs	10	6	60

<b>TOTAL</b>	<b>60</b>
--------------	-----------

Așadar, apreciem că minim 60 euro pot reprezenta costurile cu materialele directe pentru confecționarea produselor într-o zi de muncă (8 ore).

**Previziunea costurilor cu materialele directe din vânzare de candelabre:**

Previziunile costurilor cu materialele directe din vânzarea de scaune tapițate(8 ore).

Nr. crt.	Denumire serviciu	Costuri unitare (euro)	Frecvență	Venituri estimate (euro)
1.	Vânzare produs	30	6	180
<b>TOTAL</b>				<b>180</b>

Așadar, apreciem că minim 180 euro pot reprezenta costurile cu materialele directe pentru confecționarea produselor într-o zi de muncă (8 ore)

**Previziunea costurilor totale cu materialele directe pe zi, lună și an calendaristic:**

Nr. crt.	Natura venitului	Costuri materiale directe pe post de muncă / 8 ore (euro)		Număr angajați	Costuri materiale directe pe zi (8 ore) (euro)	
		Varianta pesimistă	Varianta optimistă		Varianta pesimistă	Varianta optimistă
1.	Venituri din vânzarea lămpi	60	100	10	600	1.000
2.	Venituri din vânzarea candelabre	180	300	10	1.800	3.000
<b>TOTAL</b>					2.400	4.000

Într-o săptămână apreciem ca fiind 6 zile lucrătoare. În aceste condiții estimăm **costurile cu materialele directe ale unei săptămâni** astfel:

Varianta pesimistă:

$$2.400 \times 6 = 14.400 \text{ euro}$$

Varianta optimistă:

$4.000 \times 6 = 24.000$  euro

**Costurile cu materialele directe lunare** le apreciem astfel:

Varianta pesimistă:

$14.400 \times 4 = 57.600$  euro

Varianta optimistă:

$24.000 \times 4 = 96.000$  euro

**Costurile cu materialele directe anuale** le apreciem astfel:

Varianta pesimistă:

$57.600 \times 12 = 691.200$  euro

Varianta optimistă:

$96.000 \times 12 = 1.152.000$  euro

### **1.6. Previziunea costurilor cu salariile directe**

Estimăm nivelul brut lunar al salariilor personalului direct productiv, pentru primul an de activitate astfel:

- muncitori calificați                      300 euro

Costurile lunare generate de salariile brute ale angajaților, la nivelul firmei sunt:

- contribuția la asigurările sociale – CAS:	19.50%
- contribuția la asigurările de sănătate – CASS:	6.00%
- contribuția la fondul de șomaj – CFȘ:	2,00%
- comision 0,75% la ITM:	0,75%
- contribuția la fondul de accidente de 0,5%:	0,50%
<b>Total</b>	<b>28.75%</b>

Estimarea costurilor cu salariile directe ale personalului într-o lună, din primul an de activitate:

Nr. crt.	Categorie personal	Salar brut lunar (euro)	Număr angajați	Costuri lunare cu salariile directe (euro)
1.	Muncitori necalificați	310.48	15	4657.28
<b>TOTAL</b>				<b>4657.28</b>

Apreciem nivelul costurilor cu salariile brute lunare și celelalte cheltuieli generate de salariații direcți la nivelul firmei, pentru primul an astfel:

$$4.657.28 \times 1,2875 = 5.996,25 \text{ euro}$$

Pentru anul II și III salariile personalului se vor mări astfel:

$$\text{Anul II: } 5.996,25 \times 1,5 = 8994,375 \text{ euro}$$

$$\text{Anul III: } 8994,375 \times 1,5 = 13.491,56 \text{ euro}$$

### **1.7. Previziunea costurilor indirecte**

#### **Previziunea costurilor cu materialele indirecte**

Estimăm că necesarul lunar al materialelor indirecte necesare serviciilor prestate de societate, dar și pentru igienizarea spațiului poate fi acoperit din 800 euro.

#### **Previziunea costurilor cu salariile indirecte**

Pe lângă personalul direct productiv, pentru funcționarea optimă a firmei mai avem nevoie și de personal indirect productiv: un administrator, un responsabil personal, un contabil, un consilier juridic, o femeie de serviciu.

Estimarea costurilor cu salariile indirecte ale personalului într-o lună, din primul an de activitate:

Nr. crt.	Categorie personal	Salar brut lunar (euro)	Număr angajați	Costuri lunare cu salariile directe (euro)
1.	Administrator	500	1	500
2.	Inspector personal	300	1	350
3.	Contabil	400	1	400
4.	Consilier juridic	300	1	300

5.	Femeie de serviciu	150	1	157.66
<b>TOTAL</b>				<b>1.707.66</b>

Apreciem nivelul costurilor cu salariile brute lunare și celelalte cheltuieli generate de salariații indirecti la nivelul firmei, pentru primul an astfel:

$$1.707.66 \times 1,2875 = 2198.62 \text{ euro}$$

Pentru anul II și III salariile presonalului se vor mări astfel:

$$\text{Anul II: } 2198.62 \times 1,5 = 3297.93 \text{ euro}$$

$$\text{Anul III: } 3297.93 \times 1,5 = 4946.89 \text{ euro}$$

### **Previziunea costurilor cu chiria**

Cheltuieli cu chiria: 800 euro.

Cheltuieli privind utilitățile (apă, energie electrică, gunoi, gaz) apreciem un tarif mediu lunar de 5 euro. Rezultă astfel:

$$800 \times 5 \text{ euro/mp} = 4.000 \text{ euro}$$

### **Previziunea costurilor cu promovarea**

În general, promovarea produselor societății se va face prin acțiuni specifice realizate de către o firmă de specialitate.

Până când firma va reuși să-și fidelizeze clienții, se consideră ca fiind deosebit de importante demararea unor acțiuni specifice de promovare a acesteia, de cunoaștere de către potențialii clienți a serviciilor pe care le oferă. Astfel pe perioada primelor luni de funcționare se intenționează să se difuzeze potențialilor clienți „fluturași” ce vor conține informații despre produsele oferite de societate.

Estimăm că o sumă de 1.000 de euro este suficientă pentru bugetul de promovare a serviciilor societății în primul an, în următorii 2 ani câte 700 euro/an. Convingerea noastră este că cea mai mare reclamă o realizează clienții noului club.

### **Previziunea altor costuri indirecte**

În această grupă includem:

- alte costuri neprevăzute; pentru această categorie prevedem costuri de aproximativ 150 euro/lună.

### 1.8 Estimarea resurselor necesare demarării afacerii

Pentru demararea afacerii am estimat necesarul de resurse pe destinații și am stabilit și sursele de acoperire a resurselor necesare. Toate aceste informații sunt sintetizate în următorul bilanț inițial previzionat:

<b>ACTIV</b>	
<b>A. ACTIVE IMIBILIZATE (1+2)</b>	<b>1.500</b>
1. Imobilizări necorporale	
- cheltuieli de constituire	500
- cheltuieli de amenajare a spațiului	1.000
2. Imobilizări corporale	
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>	<b>173.000</b>
3. Stocuri	70.000
- materiale consumabile, obiecte de inventar	
4. Alte active circulante	
- disponibilități în conturi la bancă	100.000
- disponibilități în numerar	3.000
<b>TOTAL ACTIV (A+B)</b>	<b>174.500</b>
<b>PASIV</b>	
<b>C. CAPITALUL PROPRIU (1+2)</b>	<b>170.000</b>
1. Capitalul social	170.000
<b>D. DATORII (1+2)</b>	<b>4.500</b>
1. Furnizori	4.500
2. Credite la bănci	20.000
<b>TOTAL PASIV (C+D)</b>	<b>174.500</b>

#### Bilanț previzionat după primul an de activitate

Dat fiind faptul că obiectiv principal urmărit este dezvoltarea societății cea mai mare parte a profitului înregistrat va fi reinvestit. Astfel pe parcursul primului an se are în vedere asigurarea desfășurării activității în condiții optime ( asigurarea necesarului de resurse umane, materiale și financiare ), iar în vederea susținerii procesului de producție se recurge la achiziționare de noi echipamente tehnologice. În vederea unei bune gestiuni ( în ceea ce privește stocurile de materii prime, consumurile specifice, producția realizată ), societatea achiziționează un program informatic complex care să genereze rapoarte cu privire la întreaga activitate desfășurată.



<b>ACTIV</b>	
A. ACTIVE IMIBILIZATE (1+2)	<b>168.800</b>
1. Imobilizări necorporale	
- cheltuieli de constituire	500
- cheltuieli de amenajare a spațiului	300
- alte imobilizari necorporale	
2. Imobilizări corporale	168.000
B. ACTIVE CIRCULANTE(3+4)	<b>314.433</b>
3. Stocuri	30.000
- materiale consumabile, obiecte de inventar	12.000
-creante	99.354
4. Alte active circulante	
- disponibilități în conturi la bancă	180.000
- disponibilități în numerar	2433
<b>TOTAL ACTIV (A+B)</b>	<b>492.587</b>
<b>PASIV</b>	
C. CAPITALUL PROPRIU (1+2)	<b>464.672</b>
1. Capitalul social	170.000
3.Profit net	294.672
D. DATORII (1+2)	<b>27.915</b>
1. Impozit pe profit	14.031
1. Furnizori	5.750
2.Ch salariile	8.134
3. Credite la bănci	0
<b>TOTAL PASIV (C+D)</b>	<b>492.587</b>

Bilant previzionat dupa anul II

In cel de-al doilea an societatea urmareste in continuare dezvoltarea capacitatilor de prouctie si in acest demers recurge la achizitionarea unei linii tehnologice automatizata.

<b>ACTIV</b>	
A. ACTIVE IMIBILIZATE (1+2)	<b>338.800</b>
1. Imobilizări necorporale	
- cheltuieli de constituire	500
- cheltuieli de amenajare a spațiului	

- alte imobilizari necorporale	300
2. Imobilizări corporale	338.000
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE(3+4)</b>	<b>254.877</b>
3. Stocuri	40.000
- materiale consumabile, obiecte de inventar	12.000
-creante	105.500
4. Alte active circulante	93.777
- disponibilități în conturi la bancă	
- disponibilități în numerar	3.600
<b>TOTAL ACTIV (A+B)</b>	<b>593.677</b>
<b>PASIV</b>	
<b>C. CAPITALUL PROPRIU (1+2)</b>	<b>499.109</b>
1. Capitalul social	170.000
3.Profit net	329.108
<b>D. DATORII (1+2)</b>	<b>94.568</b>
1. Impozit pe profit	15.672
2. Furnizori	66.604
3.Ch salariile	12.292
4. Credite la bănci	20.000
<b>TOTAL PASIV (C+D)</b>	<b>593.677</b>

Bilant previzionat dupa al III lea an

<b>ACTIV</b>		<b>PASIV</b>	
<b>ACTIVE</b>		<b>C. CAPITALUL PROPRIU</b>	<b>376.074</b>
<b>IMIBILIZATE (1+2)</b>	<b>338800</b>	(1+2)	
1. Imobilizări necorporale		1. Capitalul social	170.000
- cheltuieli de constituire	500	3.Profit net	206.074
- cheltuieli de amenajare a spațiului		<b>D. DATORII (1+2)</b>	<b>98.186</b>
- alte imobilizari necorporale	300	1. Impozit pe profit	9.813
2. Imobilizări corporale	338.000	2. Furnizori	59.935
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE(3+4)</b>	<b>135.460</b>	3.Ch salariile	8.438
3. Stocuri	40.000	4. Credite la bănci	20.000

- materiale consumabile, obiecte de inventar	12.000		
-creante	74.500		
4. Alte active circulante			
- disponibilități în conturi la bancă	5.960		
- disponibilități în numerar	3.000		
<b>TOTAL ACTIV (A+B)</b>	<b>474.260</b>	<b>TOTAL PASIV (C+D)</b>	<b>474.260</b>



**BUGETUL DE VENITURI ȘI CHELTUIELI PENTRU CEL DE-AL DOILEA ȘI PENTRU CEL DE-AL TREILEA AN DE ACTIVITATE** (estimăm o creștere a veniturilor cu 10% în anul 2, și cu 30% față de anul 2 în anul 3, și o creștere a cheltuielilor cu 5% în anul 2 (cu excepția celor cu salariile care au fost previzionate), și cu 5% față de anul 2 în anul 3).

Explicații	ANUL 2				TOTAL An II	ANUL 3				TOTAL AN III
	TRIM 1	TRIM 2	TRIM 3	TRIM 4		TRIM 1	TRIM 2	TRIM 3	TRIM 4	
1. venituri din vânzarea lămpilor	95.040	95.040	95.040	95.040	380.160	123.552	123.552	123.552	123.552	494.208
2. venituri din vânzarea de candelabre	237.600	237.600	237.600	237.600	950.400	308.880	308.880	308.880	308.880	1.235.520
<b>I. TOTAL VENITURI (1+2)</b>	<b>332.640</b>	<b>332.640</b>	<b>332.640</b>	<b>332.640</b>	<b>1.330.560</b>	<b>332.432</b>	<b>332.432</b>	<b>332.432</b>	<b>332.432</b>	<b>1.329.728</b>
<b>A. Cheltuieli directe</b>	<b>206423.11</b>	<b>206423.11</b>	<b>206423.11</b>	<b>206423.11</b>	<b>857692.44</b>	<b>236966.68</b>	<b>236966.68</b>	<b>236966.68</b>	<b>236966.68</b>	<b>947946.72</b>
4. cheltuieli cu materialele directe	181.440	181.440	181.440	181.440	725.760	190.512	190.512	190.512	190.512	762.048
5. cheltuieli cu salariile directe	26983.11	26983.11	26983.11	26983.11	107932.44	40474.68	40474.68	40474.68	40474.68	161898.72
6. cheltuieli cu amortizarea	6000	6000	6000	6000	24000	6000	6000	6000	6000	24000
<b>B. Cheltuieli indirecte</b>	<b>28267.79</b>	<b>28267.79</b>	<b>28267.79</b>	<b>28267.79</b>	<b>113071.16</b>	<b>34 133.67</b>	<b>34 133.67</b>	<b>34 133.67</b>	<b>34 133.67</b>	<b>136534.68</b>
7. cheltuieli cu materiale indirecte	2.520	2.520	2.520	2.520	10.080	2.646	2.646	2.646	2.646	10.584
8. cheltuieli cu salariile indirecte	9893.79	9893.79	9893.79	9893.79	39575.16	14840.67	14840.67	14840.67	14840.67	59362.68
9. cheltuieli cu chiria și utilitățile	15.120	15.120	15.120	15.120	60.480	15.876	15.876	15.876	15.876	63.504
10. cheltuieli cu promovarea	261	261	261	261	1.044	274	274	274	274	1.096
11. alte cheltuieli indirecte	473	473	473	473	1.892	497	497	497	497	1.988
<b>II. TOTAL CHELTUIELI</b>	<b>234690.9</b>	<b>234690.9</b>	<b>234690.9</b>	<b>234690.9</b>	<b>934763.6</b>	<b>271100.35</b>	<b>271100.35</b>	<b>271100.35</b>	<b>271100.35</b>	<b>1084401.4</b>
PROFITUL BRUT	97949.1	97949.1	97949.1	97949.1	391796.4	61331.65	61331.65	61331.65	61331.65	2453266
Impozitul pe profit (16% x profitul brut)	15671.86	15671.86	15671.86	15671.86	62687.42	9813.06	9813.06	9813.06	9813.06	39252.25
<b>PROFITUL NET</b>	<b>82277.24</b>	<b>82277.24</b>	<b>82277.24</b>	<b>82277.24</b>	<b>329108.98</b>	<b>51518.59</b>	<b>51518.59</b>	<b>51518.59</b>	<b>51518.59</b>	<b>206074.36</b>

## **G. INCADRAREA CREDITULUI INTR-O CLASA DE PERFORMANTA**

### **H. EVOLUTIA PERFORMANTELOR FINANCIARE ALE CLIENTULUI**

#### **1. RATA LICHIDITĂȚII RAPIDE**

$$Rlr = \frac{Ac - St}{Pc}$$

$$Rlr_1 = 314433 - 42000 / 27915 = 9,75$$

$$Rlr_2 = 254877 - 52000 / 94567 = 2,15$$

$$Rlr_3 = 135460 - 52000 / 98186 = 0,85 \quad \text{CATEG. C} - 11 \text{ PUNCTE}$$

Lichiditatea rapidă exclude stocurile din mijloacele curente de plată, stocurile constituind elementul cel mai lent sub aspectul potențialului de transformare a activelor circulante. Nivelul indicatorului în primul an este foarte mare asta datorită faptului că în componenta activului circulant stocurile au o pondere nesemnificativă. În următorii ani evoluția înregistrată este influențată de trei factori: scăderea activului circulant total, creșterea semnificativă a datoriilor și ușoara creștere a nivelului stocurilor. Valoarea înregistrată în ultimul an se încadrează în intervalul optim al acestui indicator 0.6 – 1.0.

#### **2. SOLVABILITATEA PATRIOMNIALA**

$$Rafg = \frac{Cpr}{PT} * 100 = 376084 / 474260 = 0.79 \quad \text{CATEG. A} \quad 15 \text{ PUNCTE}$$

Rata autonomiei financiare exprimă gradul de finanțare a elementelor de activ pe seama resurselor proprii. Calculată ca raport între capitalul propriu și pasiv total pe perioada de analiză valoarea înregistrată de indicator este mare. În primul an societate își finanțează activitățile într-o proporție de aproape 95% din resurse proprii. În anii următori scăderea indicatorului se datorează creșterii semnificative a datoriilor, însă pe întreaga perioadă societatea are un grad ridicat de autonomie financiară. Calculată ca raport între capital propriu și datorii totale valoarea înregistrată este extrem de mare asta datorită faptului că nivelul datoriilor este foarte mic raportat la resursele proprii de finanțare iar datoriile pe termen lung practic sunt inexistente. Se poate apela cu încredere la împrumuturi pe termen lung în vederea obținerii resurselor financiare necesare unei bune dezvoltări a societății.

#### **3. RATA PROFITULUI BRUT**

$$\text{Profitul brut/Cifra de afaceri} \times 100 = 2453266 / 1329728 \times 100 = 184.49 \quad \text{CATEG. A} - 10 \text{ PUNCTE}$$

#### **4. RANDAMENTUL CAPITALULUI TOTAL**

Randamentul cap total = PROFIT NET/ TOTAL CAPITAL PROPRIU X 100  
206074 / 376074 X 100 = 54.79      CATEG. A - 8 PUNCTE

#### **5. RATA UTILIZARII ACTIVELORE CURENTE**

Rata utilizarii activelor curente = VENITURI TOTALE/ACTIVE CURENTE X 100  
132972/ 474260 X 100=280.37      CATEG.D - 3 PUNCTE

#### **6. GRADUL DE ACOPERIRE AL DOBANZII**

Gradul de acoperire al dobanzii= PROFIT OPERATIONAL/ CHELTUIELI CU DOB  
206074/ 1800 = 114.48      CATEG.A - 10 PUNCTE

#### **7. GRADUL DE INDATORARE**

Gradul de indatorare = TOTAL DATORII / TOTAL ACTIVE X 100  
98186/ 474260 X 100 = 20.70      CATEG.A – 15 PUNCTE

TOTAL CRITERIU I: 72 puncte

#### **II. SITUATIA SISTEMULUI ECONOMIC SI POZITIA PE PIATA A CLIENTULUI**

- **Caracterul sectorului: cat B: 3 p**
- **Import/export: Cat D: 1 p**
- **Pozitia pe piata: Cat C: 1 p**

**III. DURATA DE CREDITARE: Cat B: 4p**

**IV. CALITATEA GARANTIILOR REALE: Cat D: 3p**

**V. STABILITATEA RELATIEI: 7p**

**TOTAL: 91 PCTE rezulta CATEGORIA A: CREDIT STANDARD**