

Cuprinsul

- I. Oferta pentru participarea la concurs
 - II. Scopul elaborării planului de afaceri
 - III. Scurt istoric
 - IV. Managementul și personalul
 - V. Localizarea afacerii
 - VI. Planul de marketing
 - VII. Piața
 - VIII. Concurenții
 - IX. Planul de producție
 - X. Planul financiar
 - XI. Rezumatul planului de afaceri
- Anexe

I. Oferta pentru participarea la concurs

Prezentată de S.R.L. "SU\caC ", c/fy^zW^A.cu sediul în municipiul Ungheni.

Principalul gen de activitate -alimentație publică si comerț cu amănuntul.

- 1) Participând la seminarul organizat de către Oficiul forței de muncă, secția Ungheni, am fost informați de către anunțarea desfășurării concursului cu privire la acordarea de mijloace financiare agenților economici, care beneficiind de un credit din partea Statului, vor folosi sursele financiare pentru crearea locurilor noi de muncă. Locurile de muncă noi create vor fi completate cu persoane din rândurile șomerilor, care stau la evidență la Oficiul forței de muncă din municipiul Ungheni. Fapt ce confirmă acordul personal de a participa la concurs, prezentând un proiect propriu-alcătuț, care oglindește planurile administrației întreprinderii pe parcursul ultimilor doi ani, și anume:

finalizarea construcției cafenelei și completarea cu utilaj tehnologic de comerț.

- 2) In urma analizei profunde de către comisie a proiectelor înaintate de agenții economici pentru crearea noilor locuri de muncă, sper, că proiectul meu (autor CW0; LT»^) va fi apreciat pozitiv deoarece suma solicitată este minimă (40000 lei) și întreprinderea are posibilitatea deplină de a rambursa această sumă în termenii stabiliți. Sunt de acord să închei cu *Oficiul forței de muncă* un *contract* în care vor fi scrise *concret* datoriile și obligațiile părților ce participă la aplicarea în practică a Hotărârii Guvernului Republicii Moldova cu privire la susținerea financiară a șomerilor pentru organizarea activității de antreprenoriat.

Directorul SRL "JUitroi "
Buletin de identitate - zodkQ'h&ooQo}eliberat de

- 4) Rechizitele principale:
BC Moldova Agroindbanc Ungheni.
Cod iesl,-j>z\&t , cont de decontare
C/f- 43^*3:1, S£A , COd TVA

Data

II. Scopul elaborării planului de afaceri

Interpriderea: Societatea cu Răspundere Limitată " tiU i ^a y ", nr. de înregistrare i-hZKuțu^iK de la data 2 a. .QS, A
Adresa juridică: R.Moldova, jud.Ungheni ^A-g

Directorul întreprinderii (președintele societății) - C_o.<*J

Scopul de bază a proiectului propus:

finalizarea construcției unei mini-cafenele (sala de comercializare pentru 30 locuri) amplasată în partea laterală a magazinului și folosirea la maximum a încăperilor și suprafeței auxiliare a magazinului cu o suprafață de 173,7 m disponibilă la moment

Rezultatul realizării proiectului la I etapă:

1). Crearea noilor locuri de muncă și angajarea în câmpul muncii la etapa inițială, la momentul realizării proiectului, dar nu mai târziu de 6 luni din ziua obținerii creditului, a 7 persoane înregistrate ca șomeri la Oficiul forței de muncă din teritoriu si anume:

în funcție de *barmen* - 1 persoană, *chelner* - 2 persoane, (tineri specialiști care au absolvit instituțiile de învățământ și au specialități corespunzătoare), *casier*- 1 persoană cu grad de invaliditate (gradul I-II), *bucătar, bucatar-cofetar* - 2 persoane (2 mame care după concediul de maternitate au rămas fără loc de muncă),

servitoare - 1 persoană din păturile vulnerabile. 2). Majorarea capitalului statutar a întreprinderii. 3). Deservirea in complex a locuitorilor din cartierul Centru, a tuturor vizitatorilor întreprinderii, administrată și deservită de colectivul de muncă în număr de 13 persoane în fruntea cărora zi de zi cu toate problemele organizatorice, comerciale, financiare și altele coordonează directorul

contabilul șef-fcAac^o,^ „,Șy. *Costul I etape a proiectului* - circa 100 mii lei. *Sursele solicitate pentru realizarea proiectului* - 40 000 lei. *Sursele financiare proprii investite de către acționari* - 60000 lei.

Termenul de realizare a proiectului - 6 luni din ziua obținerii creditului.

Termenul de rambursare a creditului - 2 ani.

începutul rambursării - după o perioadă de 12 luni din ziua obținerii creditului.

III. Scurt istoric

Întreprinderea S.R.L. " " are certificatul de înregistrare a întreprinderii eliberat de Camera de înregistrare de Stat de pe lângă Ministerul Justiției al Republicii Moldova cu număr de înregistrare - _____, seria A, data înregistrării - ____, cod fiscal - ^uatoșdresa juridică - jud.Ungheni.

Directorul S.R.L. " UwQJ " este a _____, anul nașterii 1957, studii superioare (Universitatea de Stat din Chișinău, facultatea "Merceologia și organizarea comerțului"), cetățeană a Republicii Moldova, domiciliată pe adresa -jud.Ungheni.

Societatea are fond statutar înregistrat în mărime de 48718 lei. Această sumă s-a format în urma privatizării pe bonuri patrimoniale la 18 aprilie 1994 și exprimă costul mijloacelor fixe ale întreprinderii. Fondatorii întreprinderii sînt:

care dețin 61,29 % din capitalul statutar. La momentul dat, capitalul statutar alcătuiește 92934 lei format prin investiții din partea fondatorilor (copia certificatelor se anexează).

S.R.L. " UwQJ (" desfășoară următoarele activități:

- **Comerțu amănuntul nespecializat (gen principal de activitate)**, care se ocupa cu realizarea produselor alimentare, propunînd un asortiment bogat de articole de prima necesitate folosite zilnic in alimentație, la fel produse scumpe, delicioase, băuturi răcoritoare și băuturi alcoolice, întrebuițate pentru pregătirea meselor de sărbătoare;

- **Comerț cu ridicata efectuat pe bază de contract sau plată**, cînd la comanda persoanei fizice sau juridice întreprinderea oferă servicii pe baza de contract în aprovizionarea cu produse și mărfuri în asortimentul necesar a măsurilor familiare și meselor de sărbătoare;

- **Fabricarea produselor de panificație** - secția de patiserie a bucatelor și articolelor de patiserie propune cumpărătorilor un asortiment bogat de legume, carne, pește ș.a. Din produsele de panificație propune prăjituri, chifle, biscuiți, plăcinte ș.a.;

- **Alimentație publică, baruri și cantine** -barul în complex cu bucătăria propune cumpărătorilor gustări reci și calde, bucate care pot fi servite rapid, bucate complicate în pregătire dar bogate la gust;

Bufete externe - care oferă deservirea măsurilor ce se petrec pe teritoriul oraşului, eşirea cu vânzare pe piaţa agricolă a oraşului în zilele de piaţă şi zilele de sărbătoare, la fel deservirea măsurilor familiare, a meselor de sărbătoare - zile de naştere, cumătrii, nunţi.

IV. Managementul şi personalul

Conducerea întreprinderii este **înfăptuită de** către director în persoana doamnei (^r^VoxcT^ studii - *Colegiul de comerţ din Chişinău*, specialitatea - tehnolog pregătirea bucatelor, 1974-1977, *Universitatea de stat din Chişinău*, facultatea - Mercioologia şi organizarea comerţului, specialitatea - Merceolog - produse alimentare, anul 1977-1982, diploma N594 din 26/06/1982.

Directorul este si unul din proprietarii întreprinderii, specialist in ramura comerţului şi a alimentaţiei publice cu o vechime în muncă de peste 25 ani.

Începutul carierei de muncă este din anul 1977 în funcţie de bucătar, şef de producere, directorul Combinatului alimentar, director de restaurant. Din anul 1992 -director la magazinul "Culinarie", care conform programului de privatizare a fost privatizat la 18 aprilie 1994 pe bonuri patrimoniale. Din 22 iulie 1994-director la S.R.L. " ftju<o(".

La momentul dat directorul^ coordonează întreaga activitate a întreprinderii, organizează şi consultă personalul ocupat în procesul de muncă, transmite tinerilor specialişti teoria dezvoltată în timpul studiilor şi experienţa, măestria profesională acumulată pe parcursul anilor, se ocupă cu procesul de aprovizionare şi desfacere, planuieşte procesul de producere şi realizare pe viitor.

Contabilul-şef, doamna d^o\o^ J^ , cu o vechime în muncă peste 35 ani, studii medii speciale, facultatea de Finanţe a tehnicumului de Finanţe din Chişinău. A lucrat în Asociaţia Alimentaţiei Publice-Ungheni din anul 1998 în funcţie de contabil. Din anul 1994 contabil-şef la S.R.L. & _____

Numărul personalului angajat în serviciul la situaţia de 01.0o.2002 este de 12 persoane. Colectivul este stabil pe perioada de peste 4 ani. In prezent la întreprindere sînt angajaţi în serviciu pemament 11 persoane, 1 persoană temporar. Fiecare persoana angajată are separat incheiat contract de muncă conform regulamentului. Persoanele cu răspundere materială au încheiat contract individual de răspundere materială deplină.

Cerințele înaintate către persoanele ce urmează să fie angajate sînt reale și sînt extrase din actele normative și instrucțiunile sanitare și alcătuiesc *Regulamentul și contractul colectiv de muncă*.

1. E necesar ca viitorii angajați să cunoască limba de stat.
2. Să aibă studii speciale-profesionale.

3. Să respecte normele sanitare, instrucțiunile și cerințele întreprinderii de comerț S.R.L. " ^Ju<g\, ",culturii deservirii.
4. Să respecte regulile și actele normative a întreprinderii de alimentație publică.

Tarificarea lucrătorilor la situația de Ia 01.08.2002

VINZATORII - Salariul alcătuește 2% din suma mărfurilor realizate.

BARMENII - Salariul alcătuește 3% din suma mărfurilor realizate.

BUCĂTARI,COFETARI - Salariul alcătuește 5% din suma mărfii produse.

SERVITOARELE - Salariul lunar de 150-00 lei.

V. Localizarea afacerii

întreprinderea este amplasată în *cartierul Centru* al municipiului Ungheni, str. Vasile Lupu 6. Specificul unic care atrage cumpărătorul se exprimă prin stabilitatea genului de activitate format pe parcursul anilor precedenți și se respectă din momentul privatizării. Suprafața totală la moment este de 173,7m . Există perspectiva de a lărgi suprafața comercială și de producere aproximativ cu 80 m . Suprafașa *terasei* conform proiectului este de 37m . Suprafața comercială a *mini-cafenelei* este de 30 m . Pe viitor pe o suprafața de 40 m plănuim deschiderea unui *Internet-club* dotat cu calculatoare moderne.

Schema întreprinderii inițiale se anexează. Se anexează documentele și facturile de provenență a materialelor de construcție care au fost, deja, folosite la construcție pentru realizarea proiectului.

Finalizarea și exploatarea obiectului în termeni restrânși și în timpul apropiat sper căci va fi hotărâtă pozitiv și după decizia comisiei exprimată documentai prin proces verbal, eu, Malencov Vera, mă oblig să prezint tot pachetul de documente ce se cere pentru obținerea unui credit în sumă de 40(patrizeci) mii lei, pentru ce și semnez :

Directorul S.R.L." \\XUQ

VI. Planul de marketing

Planul de lucru a unei întreprinderi de producere, de alimentație publică și deservire este format din cerințe concrete, dar conține și niște argumente deosebite în calcularea normelor și în tehnologia pregătirii bucatelor, care necesită și artistism și, nu în ultimul rând, suflet mare.

La S.R.L. " AX<a " este elaborat un plan anual de marketing care oglindește cerințele peții și exprimă măsurile care le întreprinde colectivul de muncă pentru îndeplinirea cerințelor populației din județul Ungheni cu mîrfuri și produse alimentare necesare. Permanent este necesar de analizat cerințele petei, deoarece fiecare produs are anotimpul său cînd este cel mai solicitat și este nevoie de mărit volumul de aprovizionare. Aici este necesar de ținut cont de sărbătorile religioase, de diferite ritualuri locale, sezoniere și zone locale. Permanent este necesar de lucrat asupra asortimentului și menținut la nivel. Analizînd cerințele petei, este nevoie de completat permanent asortimentul cu produse noi, de calitate cea mai bună și la un preț convenabil cumpărătorului. Politica prețurilor trebuie să fie zilnic în atenția conducătorului și a persoanelor ce se ocupă cu realizarea produselor. Îndestularea cumpărătorului cu produse de primă necesitate duce, evident, la mărirea volumului de realizare.

Ținînd cont de amplasarea întreprinderii în vecinătate cu multe întreprinderi bugetare (Spitalul Județean, Colegiul de Medicină) unde în raza aproximativ 1 km rețeaua de comerț cu amănuntul este deasă, ***proiectul nostru propune un model de deservire în complex, adică un mini-centru comercial de deservire pentru toate vîrstele la cerințele majorității și pentru toate gusturile.***

Plănuim în mediu realizarea de aproximativ 50 de prînzuri a cîte 10 lei minimum și 15 lei maximum, încasările zilnice se vor mări aproximativ cu 700 lei. Evident, se v-or mări și încasările lunare, anuale.

VII. Piața

Întreprinderea dată a fost privatizată de un grup de cetățeni în anul 1994. Avînd un gen unic de activitate, și anume, magazin-"Culinărie", care realiza semifabricate, produse culinare și de cofetărie, pe timpuri preferate de o mare majoritate de cumpărători, cu timpul și-a pierdut destinația din următoarele motive:

- schimbările radicale în economia națională care a închis ușile multor întreprinderi industriale, de construcție și deservire a populației, aducînd la mărirea numărului de șomeri și sărăcirea populației;

- după datele statisticii, din 2 membri ai familiei, în majoritatea cazurilor, unul a rămas fără loc de muncă, ducînd la micșorarea bugetului familiei. În așa

condiții orice familie este impusă să-și împartă sursele financiare, acumulate pe parcursul lunii, pentru strict necesarul familiei.

Pe perioada a circa 4 ani posibilitatea de cumpărare era mai jos de nivelul normal, creînd destule obstacole în asigurarea desfășurării unei activități profitabile a întreprinderii. În pofida tuturor greutăților întreprinderea și-a menținut genul de activitate, și-a păstrat fondurile fixe, le-a mărit pe măsura posibilităților, procurînd utilaj frigoriferic, mobilă, aparate de casă și control. S.R.L. " uA^ăy _____ a încheiat anul de gestiune 2001 fără pierderi, avînd un profit brut de 59.000 lei și vânzări nete de 332.000 lei, onorîndu-și pe deplin obligațiile față de Bugetul de Stat și Fondul Social. În trimestrul I anul 2002 s-au efectuat vânzări nete în sumă de 87 mii lei cu un profit brut de 15,4 mii lei.

În anul curent a crescut rotația banilor încasați pînă la 5 ori pe lună. Dacă în anii precedenți banii încasați circulau cel mult de 2 ori pe lună și în majoritatea cazurilor marfa era procurată și se păstra în depozit cu lunile, facînd cheltuieli enorme de energie electrică, cheltuieli neprevăzute pentru păstrarea îndelungată a mărfii în condiții normale iar pentru respectarea termenilor de realizare, marfa trebuia adusă în cantități mici cu cheltuieli mari, azi lucrurile s-au schimbat spre bine. Administrația împreună cu membrii colectivului a analizat cerințele pieții și posibilitatea cumpărătorilor din localitatea unde este amplasat magazinul și a întreprins unele schimbări în procesul de lucru pentru a atrage cumpărătorii:

1. Lărgirea asortimentului conform cerințelor cumpărătorilor;
2. Îmbunătățirea culturii de deservire;
3. Îmbunătățirea calității producției propuse;
4. Crearea și îmbunătățirea condițiilor de muncă, procesului de deservire, crearea condițiilor de odihnă pentru clienți.

S.R.L. " IU\<o\ " , oferind servicii la comercializarea produselor alimentare, desfășoară activitatea sa cu ajutorul producătorilor autohtoni și furnizărilor de produse alimentare din Republica Moldova. Întreprinderea activează pe bază de contract direct pe parcursul a 10 ani cu următoarele întreprinderi *din or. Chișinău:*

S.A. "Carmez", S.A."Alicom", S.A. "Lapte", S.A."Vitanta Intravest", S.R.L."Varda", S.R.L. "Amir", S.R.L."Coca-Cola "-Moldova.

Din or. Bălți:

S.A."Incomlac", S.A."Arcașul", S.A."Basarabia-Nord".

Pe parcursul a peste cinci ani S.R.L. " \u\ -cq\ comunică direct cu "Baza Anglo", care realizează produse alimentare în general, activitatea principală este îndreptată spre realizarea produselor alimentare a producătorilor autohtoni.

La moment, luînd în considerație și Centrul de comerț care plănuiam să-1 deschidem, pus la dispoziția cumpărătorului pentru toate vîrstele și de toate

gusturile, prognozăm creșterea volumului de vânzări cu 50%, evident, pe o suprafață comercială mai mare, înzestrată cu utilaj modern și o deservire la nivel înalt, creînd și un anturaj plăcut de odihnă. Plănuim vânzarea produselor alimentare, realizarea semifabricatelor și bucatelor, a băuturilor răcoritoare și spirtoase. Toate acestea fac parte din tendințele de dezvoltare a afacerii pe piața locală, ca urmare, care va da o creștere a vânzărilor cu 50%, creștere reflectată în "Raportul privind rezultatele financiare în anii 2002-2004" din anexa nr.1 și nr. 2 rîndul 010. Din anexa nr.1 și nr.2 ultimul rînd - "încasări bănești în numerar" se vede că în trimestrul 4 al anului 2003 plănuim încasări de la realizare în sumă de 170 mii lei, încasările vor crește în următoarele trimestre și vor atinge la situația de 01.07.2004 suma de 450 mii lei. Factorii care ne vor ajuta în activitatea comercială la mărirea volumului de realizări sunt:

1. Maximă atenție în deservirea cumpărătorului;
2. Politica prețurilor bine gîndită și, evident, la nivelul concurenților sau mai joase decît la concurenți din zona amplasării întreprinderii comerciale. S.R.L. "UQU" realizează produsele lactate și produsele de panificație cu un adaos comercial de 15%. Adaosul comercial la alte grupe de produse este de la 17% pînă la 25%. Adaosul comercial la produse de primă necesitate este de pînă la 17%, iar pentru produse delicioase de la 22% la 25%, la băuturile 22%-25%, la articolele de tutun 20%-23%.

VIII. Concurenții

O concurență sănătoasă în orice afacere este un lucru binevenit. În cartierul unde este amplasată S.R.L. "Uqi", rețeaua de comerț este cu mult mai deasă decît sunt cerințele. Și cauza este evidentă. În oraș la moment este stopată activitatea în construcție și aproximativ 50% a întreprinderilor de producere staționează. Fostii membri ai acestor colective astăzi își desfășoară activitatea în comerț. Inșă, neavînd calificare în ramură comerțului, ei se afirmă ca un concurent slab și nespecialist.

Scopul întreprinderii noastre este de a desfășura o activitate în domeniul comerțului, respectînd normativele și legislația în vigoare, regulile și cerințele unei întreprinderi de comerț și alimentație publică cu răspundere personală în respectarea normelor și igienei sanitare.

Anturajul și condițiile bune create pentru cumpărător, nivelul înalt al culturii de deservire, accesul liber la informația despre producția propusă, (prețul, durata păstrării) sunt niște factori foarte importanți pentru S.R.L. "JO'ca" și influențează direct asupra rezultatelor activității întreprinderii. Pentru a face o caracteristică mai concretă a concurenților noștri este necesară analiza comercială, financiară a întreprinderilor concurente.

Din cele studiate ca specialist în comerț, cu un staj de muncă mare și practică în domeniul dat. argumentez următoarele:

pentru S.R.L. "V\^cxy" concurenții principali amplasați în raza de activitate de 500 m sunt în număr și pot fi caracterizați concurenți cu o capacitate mai slabă de concurență. Concurentul S.R.L. "Lămâița" al cărei gen principal de activitate este deservirea aparatelor de casă și control, prestarea serviciilor de informații, paralel comercializează produse alimentare. Concurentul magazinul "Spicușor" - filiala combinatului de cereale din Ungheni, efectuează comerț cu amănuntul a produselor propuse de alte întreprinderi în contul datoriilor. Concurentul Supermarket "Corona" - dotat cu utilaj modern, asortiment variat de articole de import - are prețuri la mărfuri cu un adaos comercial mult mai mare.

Analiza succintă a concurenților

Dacă apreciem factorii indicați mai jos în % pe scara 0% - 100% rezultă:

Factorii pentru comparație	S.R.L. "UxaS"	Supermarket "Corona"	S.R.L. "Lămâița"	Magazinul "Spicușor"
1. Preț	Dela 17% - 25% Adaos comercial	Dela 20% - 25% Adaos comercial	Dela 15% - 25% adaos comercial	Dela 20% - 25% adaos comercial
2. Calitatea produselor	100%	100%	100%	100%
3. Asortiment	variabil	Variat	variabil	variabil
4. Nivelul de calificare a lucrătorilor	99%	99%	99%	75%
5. Nivelul de deservire	95%	95%	95%	95%
6. Anturajul	100%	100%	100%	100%
7. Alimentație publică	La moment 10% din vânzări, după realizarea proiectului 50% din vânzări	0%	10%	0%

Avantajele și dezavantajele societății

Avantajele:

1. Posibilitatea de a extinde suprafața de deservire și mărirea volumului producției de producere proprie (Deservirea măsurilor familiare, organizarea meselor de sărbătoare).
2. Posibilitatea menținerii asortimentului, dispunând de spații și de utilaj frigoriferic.
3. Colectivul stabil, membrii colectivului corespund funcțiilor care le ocupă, având terminate studii speciale...

Dezavantajele:

1. Este imposibilă deservirea agenților economici ANGRO.
2. Deschiderea rețelei de comerț în satele județului.

IX. Plan de producere

Având în vedere genul de bază a activității (producerea articolelor de patiserie și semifabricate culinare), un gen care necesită cheltuieli adăugătoare de aprovizionare cu materie primă, de păstrare și de pregătire, necesită respectarea condițiilor și normelor sanitare iar procesul de producere și realizare este mai mult de 90 % manual, sperăm, ca realizând proiectul dat, completarea cu utilaj tehnologic modern va înlocui în mare măsură lucrul manual și va ușura lucrul fizic unde în ramura dată activează 99 % femei. Sperăm, că cumpărătorii care vor vizita firma noastră să fie în câștig, deoarece noi propunem în complex:

1. magazin alimentar cu un asortiment variat de produse alimentare naturale a producătorilor autohtoni;
2. secția de producere propune un asortiment bogat de semifabricate culinare, de articole de patiserie, preferat de către cumpărători;
3. barul oferă o deservire specializată și modernă.

Realizarea proiectului are scopul:

-folosirea la maximum a suprafeței totale a întreprinderii pentru a oferi clientului servicii în complex la un nivel înalt de deservire.

X. Planul financiar

Pentru realizarea proiectului - *amenajarea unei terase, completarea cu utilaj modern a unei mini-cafenei cu bucătărie* - întreprinderea are nevoie de investiții financiare în mărime de 100.000 lei, dintre care 60.000 lei vor fi investiții din partea fondatorilor, care vor fi folosite pentru procurarea materialelor și pentru amenajarea terasei.

Pentru realizarea proiectului în termeni minimali întreprinderea are nevoie de un credit de 40.000 lei. Beneficiind în trimestrul III al anului 2002 de un credit de 40.000 lei, firma " Moxrimur" plănuiește lărgirea activității sale prin deschiderea unei *terase* și unei *mini-cafenele* cu bucătărie. La darea în exploatare a obiectelor plănuite, administrația își asumă obligația de a angaja în câmpul muncii, minimum 7 lucrători de următoarele profesii:

- barmen - 1 persoană;
- chelner - 2 persoane;
- a bucătar - 2 persoane;
- casier - 1 persoană;
- servitoare - 1 persoană.

Scopul principal își va avea aplicare practică. Crearea locurilor de muncă ne va permite angajarea în câmpul muncii:

- în funcție de casier - *o persoană cu grade de invaliditate I-II,*
- în funcție de servitoare —*persoanele din păturile vulnerabile,*
- în funcție de barmeni, chelneri și bucătari - *tineri specialiști și mame tinere, care după concediul de maternitate au rămas fără loc de muncă.*

Suma de 40.000 lei va fi folosită pentru procurarea fondurilor fixe, utilajului, mobilă pentru deservire, vitrine, materie primă și produse alimentare.

Prognoza rezultatelor financiare a întreprinderii pe perioada anilor 2002, 2003, 2004, *ținând cont de rambursarea creditului și a dobânzii,* este redată în Raportul privind rezultatele financiare pe perioada de la 01.04.2002 până la 01.06.2004 (anexa nr.1 și nr.2), datele fiind în creștere respectiv anilor de gestiune.

Rîndul 030 din anexe reflectă *profitul brut* (element principal al rezultatului activității operaționale a întreprinderii și reflectă rezultatele obținute din activitatea de desfacere, influențând direct asupra viabilității întreprinderii).

Rîndul 050 reflectă cheltuieli privind retribuirea muncii lucrătorilor de bază și contribuțiile la Fondul Social (din trimestrul IV 2002 mărind numărul angajaților cu 7 persoane), ambalaje și alte materiale pentru ambalat.

Rîndul 060 reflectă cheltuieli privind retribuirea muncii aparatului administrativ, servitoarelor și paznicilor și respectiv contribuțiile la Fondul

Social, cheltuieli de deplasare, impozite și taxe incluse în cheltuieli, cheltuieli comunale și de telefon, cheltuieli de transport, alte cheltuieli generale și administrative.

Rîndul 070 reflectă rambursarea dobânzii începînd cu trimestrul III anul 2002 în sumă de 2000 lei trimestrial. Iar din trimestrul III anul 2003, întoarcerea creditului în sumă de 5000 lei trimestrial.

Rîndul 150 reflectă **profitul net** obținut în perioadele de gestiune după achitarea creditului și dobânzii, tuturor cheltuielilor - *comerciale, generale și administrative, operaționale*, impozitului pe venit la finele anilor de gestiune și fiind un profit considerabil pentru S.R.L. J

Încasările bănești în numerar (ultimul rînd din anexe) reflectă posibilitatea reală a întreprinderii de a-și onora imediat obligațiunile curente de achitare a datoriilor. **Raportul privind rezultatele financiare** se anexează.

XI. Rezumatul planului de afaceri

Acest plan de afaceri este elaborat de către întreprinderea S.R.L. "CK" în scopul obținerii unui credit bancar care va fi folosit pentru armenajarea **unei terase pentru deservirea clienților și completarea cu utilaj modern frigoriferic și tehnologic a unei mini-cafenele destinate pentru deservirea dejunului, prînzului și cinei**. Întreprinderea va produce bucate în stil național moldovenesc pentru deservirea zilnică a cumpărătorilor și deservirea la comandă a diverselor ceremonii.

Investiția necesară pentru realizarea proiectului este de 100 mii lei. Investiții directe investite de către un grup de acționari ai societății alcătuiesc circa 60 mii lei.

Suma de care avem nevoie pentru finisarea lucrărilor și folosirea la maximum a încăperilor conform proiectului este de 40 mii lei, care o solicităm în formă de împrumut bancar pe un termen nu mai puțin de 1 an și cu o cotă a dobânzii în mărime posibilă băncii, dar care ar permite activitatea optimă a întreprinderii.

Aplicarea planului de afaceri asigură la finele anului de gestiune 2002 obținerea unui profit brut de 80 mii lei, vânzări nete de 455 mii lei și a un profit net de 7000 lei. În primul an de activitate vor fi acoperite cheltuielile investite. În următorii ani se prevede creșterea anuală a volumului de producție și a vânzărilor nete cu 70-80% (Anexa nr. 1, Anexa nr.2).

Directorul S.R.L. "H" " 6c**t;

RAPORTUL PRIVIND REZULTATELE FINANCIAR

pe perioada ianuarie - martie 2002
și prognoza rezultatelor financiare
de la 01.04.2002 până la 01.06.2004

(lei)

Anul 2002 (Anexa nr.1)

Indicatori	Cod. rd.	Trim.I 2002	Trim.II 2002	Trim.III 2002	Trim.IV 2002
Vânzări nete (611)	010	86991	192000		455000
Costul vânzărilor (711)	020	71593	158000	310000	375000
Profitul brut (pierdere globală) (rd.010-rd.020)	030	15398	34000	55000	80000
Alte venituri operaționale(612)	040				
Cheltuieli comerciale (712)	050	6134	12300	18500	30000
Cheltuieli generale și administrative (713)	060	9011	18100	27000	36000
Alte cheltuieli operaționale (714)	070	109	200	2200	4200
Rezultatul din activitatea operațională : profit (pierdere)(rd.030+rd.040-rd.050- rd.060-rd.070)	080	144	3400	7300	9800
Rezultatul din activitate de investiții: profit (pierdere) (621-721)	090				
Rezultatul din activitatea financiară: profit (pierdere)(622-722)	100				
Rezultatul din activitatea economico- financiară: profit (pierdere) (±rd.080±rd.090±rd.100)	110	144	3400	7300	9800
Rezultat excepțional: profit(pierdere) (623-723)	120				
Profitul (pierderea) perioadei de gestiune până fa impozitare (±rd.H0±rd.120)	130	144	3400	7300	9800
Cheltuieli (economii) privind impozitul pe venit (731)	140				2744
Profit net (pierdere netă)(±rd.130±rd.140)	150	144	3400	7300	7056
încasări bănești în numerar (lei)		99601	220000	350000	520000

Directorul S.R.L. « 'jL-Uta

Contabil-șef

—t

oo

(lei) Anul 2003-2004 (Anexa nr. 2)

Indicatori	Perioada						
	Cod. rd.	Trim.I 2003	Trim.II 2003	Trim.III 2003	Trim.IV 2003	Trim.I 2004	Trim.II 2004
Vânzări nete (611)	010	150000	305000	480000	665000	192000	395000
Costul vânzărilor (711)	020	120000	250000	395000	545000	158000	325000
Profitul brut (pierdere globală) (rd.010-rd.020)	030	30000	55000	85000	120000	34000	70000
Alte venituri operaționale(612)	040						
Cheltuieli comerciale (712)	050	13000	26000	39000	53000	14000	28000
Cheltuieli generale și administrative (713)	060	9500	19000	30000	40000	10000	20000
Alte cheltuieli operaționale (714)	070	2000	4000	9000	14000	5000	10000
Rezultatul din activitatea operațională : profit (pierdere)(rd.030+rd.040-rd.050-rd.060-rd.070)	080	5500	6000	7000	13000	5000	12000
Rezultatul din activitate de investiții: profit (pierdere) (621-721)	090						
Rezultatul din activitatea financiară: profit (pierdere)(622-722)	100						
Rezultatul din activitatea economico-financiară: profit (pierdere) (+rd.080+rd.090+rd.100)	110	5500	6000	7000	13000	5000	12000
Rezultat excepțional: profit(pierdere) (623-723)	120						
Profitul (pierderea) perioadei de gestiune până la impozitare (\pm rd. 110 \pm rd.120)	130	5500	6000	7000	13000	5000	12000
Cheltuieli (economii) privind impozitul pe venit (731)	140				3640		
Profit net (pierdere netă)(\pm rd.130 \pm rd.140)	150	5500	6000	7000	9360	5000	12000
încasări bănești în numerar (lei)		170000	350000	550000	760000	220000	450000

Directorul S.R.L. "IX" <cx\

Contabil-șef

S.R.L. "
cod fiscal

Anexa nr.3

*Rambursarea capitalului împrumutat, oferit pentru crearea locurilor
de muncă în scopul angajării șomerilor*

Perioada	Suma (lei)		
	Creditul	Dobânda 10%	Total
Trim. II 2003		1000-00	1000-00
Trim. III 2003		1000-00	1000-00
Trim. IV 2003		1000-00	1000-00
Trim. I 2004	5000-00	1000-00	6000-00
Trim. II 2004	5000-00	875-00	5875-00
Trim. III 2004	5000-00	750-00	5750-00
Trim. IV 2004	5000-00	625-00	5625-00
Trim. I 2005	5000-00	500-00	5500-00
Trim. II 2005	5000-00	375-00	5375-00
Trim. III 2005	5000-00	250-00	5250-00
Trim. IV 2005	5000-00	125-00	5125-00
Total:	40000-00	7500-00	47500-00

Directorul S.R.L. "

Contabil-șef