



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Axa prioritară 4: Incluziunea socială și combaterea sărăciei

Apel: POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

Titlu proiect: Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

Cod mySMIS2014+ proiect: 126615

Beneficiar: Primăria Orașului Tâlmaci

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

Elaborarea planului de afaceri

Elaborarea unui plan de afaceri constituie una din principalele acțiuni pentru dezvoltarea oricărei întreprinderi, indiferent de mărimea acesteia, de obiectul de activitate sau de forma sa juridică. Planul de afaceri trebuie să fie abordat ca o parte fundamentală a planificării oricărei activități de afaceri.

Planul de afaceri este un instrument esențial în activitatea de planificare/conducere a unei afaceri. Planul de afaceri este un document care descrie afacerea, resursele de care dispun proprietarii acesteia, piața, activitățile care urmează să fie întreprinse, rezultatele vizate. Planurile de afaceri se deosebesc prin formă și conținut. Elaborarea planului de afaceri poate avea în vedere: afaceri noi (instrument de lucru pentru inițierea și dezvoltarea unei afaceri) sau afaceri existente, în derulare (instrument de management al unei firme). În structura planului de afaceri sunt incluse elemente și informații subordonate obiectivelor vizate. Etape ale elaborării planului de afaceri:

- documentarea, culegerea informațiilor;
- planificarea efectivă a activității firmei;
- redactarea propriu-zisă a planului.

Tipuri de planuri de afaceri în funcție de scopul lor:

- Plan de afaceri inițial (elaborat pentru inițierea unei afaceri).
- Plan de afaceri strategic (elaborat pentru dezvoltarea afacerii pe termen mediu sau lung).
- Plan de afaceri pentru obținerea unui împrumut bancar, unor finanțări. În măsura în care vizează dezvoltarea unei afaceri existente, obținerea unei finanțări, planul de afaceri are un rol esențial în realizarea efectivă a dezvoltării vizate, a obiectivelor propuse și planul va include și date semnificative despre rezultatele anterioare obținute de firmă.



Primăria
orașului
Tâlmaci



Fundația Europeană
pentru Consultanță,
Implementare și
Dezvoltare



Asociația
Europeană
pentru o Viață
mai Bună



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Axa prioritară 4: Incluziunea socială și combaterea sărăciei

Apel: POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

Titlu proiect: Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

Cod mySMIS2014+ proiect: 126615

Beneficiar: Primăria Orașului Tâlmaci

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

Structura unui plan de afaceri nu are o formă unică. Elemente structurale principale ale planului de afaceri pentru afaceri noi:

Prezentarea firmei ocupă un loc important în elaborarea planului de afaceri, deoarece exprimă calitatea ofertei firmei prin includerea unor aspecte principale referitoare la firmă în ansamblul ei (date de identificare a firmei).

Descrierea afacerii presupune prezentarea activității care urmează să fie desfășurată.

Planul managerial include informații cu privire la: organigrama firmei (care prezintă compartimentele și relațiile de subordonare dintre acestea, distribuția posturilor); echipa managerială, responsabilități și atribuții ale acesteia; structura de personal (personalul angajat, program de lucru). Managerul/echipa managerială au un rol esențial în inițierea, dezvoltarea și derularea afacerii. Managementul firmei se bazează pe o strategie elaborată de întreprinzător, care răspunde în acest fel la întrebări definitorii pentru inițierea, existența și evoluția firmei; managementul bazat pe strategie se numește management strategic reprezintă un ansamblu de decizii și acțiuni, concretizate în elaborarea și aplicarea de planuri proiectate pentru realizarea obiectivelor firmei. Strategia fundamentează politica firmei, concretizată în planul anual al firmei și/sau în planuri pe anumite domenii (operațional, marketing, financiar)

Planul de marketing presupune, includerea de informații referitoare la: produsul oferit, piața vizată, clienții potențiali; mediul concurențial; strategia de promovare și vânzare a produsului. Elaborarea planului de marketing este precedată de cercetarea de marketing; informațiile rezultate fundamentează deciziile de marketing.

Planul financiar, este elaborat în funcție de scopul afacerii; reflectă cheltuielile prevăzute pentru inițierea și derularea afacerii și sursele financiare pentru acoperirea acestora. Cel mai simplu plan financiar include două capitole de cheltuieli: cheltuieli pentru începerea afacerii; cheltuieli operaționale (pentru susținerea afacerii până în momentul în care devine profitabilă).

Axa prioritară 4: Incluziunea socială și combaterea sărăciei

Apel: POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

Titlu proiect: Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

Cod mySMIS2014+ proiect: 126615

Beneficiar: Primăria Orașului Tâlmaci

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

° Cheltuielile pentru începerea afacerii: # înființarea și autorizarea firmei; # achiziționarea/amenajarea spațiului; # cumpărarea/închirierea de utilaje și echipamente; # cheltuieli de personal; # cheltuieli administrative.

° Cheltuielile operaționale: # cheltuieli de personal; # cheltuieli administrative; # cheltuieli cu materia primă, materiale, # producție și distribuție.



Planurile de afaceri diferă între ele deoarece au în vedere firme diferite care inițiază afaceri diferite. Acest lucru explică importanța planului de afaceri ca instrument de lucru necesar întreprinzătorului; prin planul de afaceri întocmit, întreprinzătorul demonstrează că are o imagine de ansamblu asupra afacerii și asupra perspectivelor acesteia. De fapt, prima dată, firma apare în mintea întreprinzătorului; el pornește de la ideea de afacere și poate să ajungă la o viziune a afacerii; în acest caz poate să treacă, prin stabilirea unei strategii (pentru realizarea viziunii), la planul de afacere. Astfel, planul de afaceri permite: formularea clară a obiectivelor acesteia; planificarea atentă a etapelor de realizare a afacerii, a activităților, formularea unei strategii coerente; stabilirea necesarului de resurse pentru derularea afacerii; stabilirea orientării firmei; utilizarea sa în moduri diferite: instrument intern (ghid pentru luarea deciziilor, instrument de control în raport cu rezultatele obținute), instrument extern, de relaționare cu alți agenți economici (finanțatori, furnizori, clienți etc.); identificarea nevoilor clienților potențiali și stabilirea mijloacelor necesare satisfacerii lor; diminuarea riscurilor, prin luarea în considerare a oportunităților pe care le poate folosi firma.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Axa prioritară 4: Incluziunea socială și combaterea sărăciei

Apel: POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

Titlu proiect: Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

Cod mySMIS2014+ proiect: 126615

Beneficiar: Primăria Orașului Tâlmaci

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

Orice plan de afaceri, pentru a fi cu adevărat util întreprinzătorilor în conducerea unei afaceri, trebuie: să fie simplu, sugestiv, clar, aplicabil, ușor de urmat; să propună obiective concrete și măsurabile; să fie realist; să fie bine întocmit, revizuit periodic. Concluzii: Planul de afaceri al unei firme este un instrument esențial în planificarea/conducerea activității acesteia. Pentru o firmă nouă, planul de afaceri este prima planificare strategică a activității acesteia. Deși nu există o formă unică de structurare a planului de afaceri, se pot identifica elemente esențiale pentru structura planului de afaceri datorită rolului și implicațiilor asupra evoluției viitoare a firmei. Intrarea firmei pe piață necesită o analiză atentă.

Locul și rolul planului afacerii

Proiectarea și dezvoltarea planului afacerii presupune găsirea răspunsului la o serie de întrebări:

I. Când este utilizat planul afacerii?

Atunci când:

- ❖ Inițiem o afacere
- ❖ Cumpărăm o afacere

II. Cine folosește planul de afaceri?

Planul de afaceri este folosit de:

A. Managerii- sunt implicate în planul afacerii(mici), ata ca realizatori cat si ca beneficiari, acestora oferindu-li-se planul in forma scrisa pentru a-i putea ajuta in activitatea de conducere manageriala;

B. Proprietarii afacerii- manageri, actionari, creditorii, investitori;

C. Creditorii- detinatorul traditional al planului afacerii este managerul bancii, dar si proprietarul sursei de capital.

III. De ce se elaboreaza planul de afaceri?

Aceasta intrebare conduce la urmatoarele constatari referitor la subiectii mentionati anterior(Managerii, Proprietarii afacerii, Creditorii) :

- ❖ clarificarea ideilor;



Primăria
orașului
Tâlmaci



Fundația Europeană
pentru Consultanță,
Implementare și
Dezvoltare



Asociația
Europeană
pentru o Viață
mai Bună



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Axa prioritară 4: Incluziunea socială și combaterea sărăciei

Apel: POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

Titlu proiect: Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

Cod mySMIS2014+ proiect: 126615

Beneficiar: Primăria Orașului Tâlmăciu

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

- ❖ evaluarea fezabilitatii si viabilitatii afacerii;
- ❖ evaluarea sigurantei in fata riscului
- ❖ stabilirea scopurilor si obiectivelor;
- ❖ aprecierea calitatii managementului financiar-contabil.

Principalele trasaturi cerute viitorului intreprinzator

Aceste trasaturi sunt :

- Sanatate;
- Incredere in sine;
- Nivel de informare corespunzator;
- Perceptie realista;
- Calitate umana superioara;
- Interes redus fata de aparente sociale;
- Relatii interpersonale obiective;
- Atractie pentru competitie;
- Capacitate de prevedere si control.

Existenta sau dobandirea unor astfel de trasaturi pot constitui suportul recomandarii de a intocmi un plan de afaceri existand urmatoarele argumente pentru:

- a evalua si promova o noua idee de afacere;
- a conduce mai bine afacerea;
- a dobandii mai mult succes;
- a avea o imagine de ansamblu asupra intregii afaceri;
- a obtine finantarea afacerii propuse.

Informatii necesare elaborarii planului afacerii

Exista mai multe categorii de informatii care trebuie avute in vedere dintre care mentionam:

- a) Informatii privind noul produs sau serviciu;
- b) Informatii de natura juridica
- c) Informatii privind piata;
- d) Informatii privind resursele necesare implicate.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Axa prioritară 4: Incluziunea socială și combaterea sărăciei

Apel: POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

Titlu proiect: Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

Cod mySMIS2014+ proiect: 126615

Beneficiar: Primăria Orașului Tâlmaci

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

Observatie: Analiza acestor categorii de informatii ne va permite sa cunoastem mai bine ansamblul problemelor legate de afacerea supusa analizei.

Alegerea variantei optime pentru afacerea in cauza

Pentru a se ajunge la o astfel de situatie este necesar ca ansamblul informatiilor obtinute sa fie prelucrate,, astfel incat acestea sa faca posibila dezvoltarea mai multor variante de afaceri din care, in urma analizei sa se aleaga acea varianta optima care satisface in cel mai inalt grad obiectivele propuse, restrictiile legate de piata , volumul de resurse si de investitii, conditiile juridice, etc.

Odata stabilita aceasta varianta optima se va putea trece la o alta etapa in care afacerii in cauza trebuie sa i se asocieze urmatoarele:

- forma juridica de asociere;
- modul de obtinere a fondurilor, echipamentelor, materialelor, etc. (a diferitelor categorii de resurse);
- deciziile necesare legate de declansarea afacerii pe piata concurentiala;