



Universitatea Tehnică a Moldovei

**PLANUL DE AFACERI CA INSTRUMENT
INDISPENSABIL AL INTREPRINDERII START-UP**

Masterand:

Postovan Mihaela

Conducător:

**Gheorghită Maria
Prof. univ, dr.**

Chișinău, 2020

**MINISTERUL EDUCAȚIEI, CULTURII ȘI CERCETĂRII AL REPUBLICII
MOLDOVA**

**Universitatea Tehnică a Moldovei
Facultatea Inginerie Economică și Business
Departamentul Economie și Management**

**Admis la susținere
Șef departament:
Țurcan Rina, Dr., conf.univ.**

„_____” _____ 2020

Planul de afaceri ca instrument indispensabil al întreprinderii start-up

Teză de master

Masterand:

**Postovan Mihaela, AA-
191M**

Conducător:

**Gheorghită Maria,
Prof. univ. dr.**

Chișinău, 2020

Rezumat

Cuvintele-cheie: migrație, plan de afacere, concurență, risc, profit.

Problema actuală a Republicii Moldova este migrare peste hotare. Aceasta apare din cauza șomajului, insuficiența surselor financiare oferite de către companie la care sunt angajați oamenii. Condițiile nefavorabile în care lucrează angajații la fel sunt un mare minus ce provoacă oamenii de a se elibera din câmpul muncii și a pleca după hotare cu gândul că își vor aranja viața în străinătate mai bine ca acasă. Pentru a rezolva această problemă cât de puțin, se prezentat un nou plan de afacere care în scurt timp v-a fi implementat și v-a motiva minim 10 persoane să rămână în țara în care s-au născut. Obiectivele principale acestui studiu sunt de a intra în esența antreprenoriatului și inițierea a noii afaceri, de a cerceta cum este corect să implementezi un plan de afacere. La această etapă s-au caracterizat conceptele, formele și tipologiile antreprenoriatului, s-au descris motivațiile și metodele de intrare în afacere aceste fiind: deschiderea unei afaceri noi, procurarea unei afaceri existente sau procurarea unei francize. Se descriu detaliat principiile de bază a inițierii unei afaceri noi, la fel s-a definit detaliat însuși planul de afaceri și structura lui. La fel se descriu riscurile și strategiile unei afaceri noi. La cercetarea acestui studiu s-a apelat la diferite surse informative: cărți științifice, date statistice, discuții telefonice cu furnizorii utilajelor și a materiilor prime, la fel s-a apelat la sursele informative web.

După ce s-a analizat teoretic obiectivele enumerate s-a elaborat un nou plan de afaceri în industria de confecții, unde s-a analizat piața, concurenți, s-au calculat costurile totale pentru proiect, s-a descris prețul materiei prime, s-a stabilit venitul din vânzări, profitul, riscurile companiei, etc. S-au atins toate obiectivele puse anterior și s-a ajuns la concluzia că compania mai are nevoie de împrumut, sursele financiare care sunt la moment nu ajung și compania în primul an deja v-a avea profit brut în sumă de 440 626 lei. O parte din această sumă v-a restitui cheltuielile investițiilor de capital, iar o altă parte a banilor vor fi investiți în dezvoltarea tehnico-tehologică a întreprinderii și v-a permite creșterea a volumului de vânzări și diversificarea producerii.

Summary

Keywords: migration, business plan, competition, risk, profit.

The current problem of the Republic of Moldova is migration abroad. This occurs due to unemployment, insufficient financial resources provided by the company where people are employed. The unfavorable conditions in which employees work in the same way are a big minus that causes people to free themselves from work and go abroad with the thought that they will arrange their life abroad better than at home. To solve this problem as little as possible, a new business plan was presented that will be implemented in a short time and will motivate at least 10 people to stay in the country where they were born. The main objectives of this study are to get into the essence of entrepreneurship and starting a new business, to research how it is right to implement a business plan. At this stage, the concepts, forms and typologies of entrepreneurship were characterized, the motivations and methods of entering the business were described, these being: opening a new business, purchasing an existing business or purchasing a franchise. The basic principles of starting a new business are described in detail, as well as the business plan itself and its structure have been defined in detail. The risks and strategies of a new business are also described. When researching this study, different information sources were used: scientific books, statistical data, telephone discussions with the suppliers of equipment and raw materials, as well as web information sources.

After theoretically analyzing the listed objectives, a new business plan was developed in the garment industry, where the market was analyzed, competitors, the total costs for the project were calculated, the price of the raw material was described, the sales income, the profit, the risks were established. company, etc. All the previously set objectives were achieved and it was concluded that the company still needs a loan, the financial sources that are currently not enough and the company in the first year will already have a gross profit in the amount of 440626 lei mdl. Part of this amount will reimburse you the capital investment expenses, and another part of the money will be invested in the technical-technological development of the enterprise and will allow you to increase the sales volume and diversify the production.

CUPRINS

INTRODUCERE

1. ESENȚA ANTREPRENORIATULUI ȘI INIȚIEREA UNEI NOI AFACERI.....8

1.1 Antreprenoriat: concept, forme și tipologii.....8

1.2 Motivația și metode de intrare în afaceri ...1112

1.3 Principiile de baza ale inițierii unei afaceri noi. 1117

2. PLANUL DE AFACERI-INSTRUMENT INDISPENSABIL AL START-UP-ULUI

28

2.1 Planul de afaceri: definiție, motivele și etapele întocmirii1124

2.2. Structura unui plan de afaceri și caracteristica ei 1127

2.3 Strategia și riscurile unei afaceri1138

3. MODELUL INIȚIERII NOII AFACERI ÎN INDUSTRIA DE CONFECȚII1141

3.1 Caracteristica industriei de confecții din Republica Moldova 1141

3.2 Motivația, modelul și principiile lansării unei noi afaceri în domeniul industriei de confecții1146

3.3 Planul de afaceri pentru o nouă întreprindere.1150

CONCLUZII.....68

BIBLIOGRAFIE 1169

Lista figurilor

Figura 1.1 Tipuri de activități comerciale.....	12
Figura 1.2 Modalități de intrare în afaceri.....	16
Figura 1.3 Motivele vânzării unei afaceri.....	18
Figura 1.4 Etapele de parcurgere pentru înființarea unei noi afaceri.....	20
Figura 1.5 Tipuri de autorizații.....	25
Figura 2.1 Modalități de elaborarea a unui planul de afaceri.....	29
Figura 2.2 Structura unui plan de afaceri.....	31
Figura 2.3 Principalele cauze de insucces ale companiilor.....	35
Figura 2.4 Clasificare strategiilor după Michael Porter.....	41
Figura 3.1 Programul de consultanță SMART propus și implementat în întreprinderile de confecții din Moldova.....	46
Figura 3.2 Valoarea medie a investițiilor pe întreprindere în perioada 2017-2018.....	47
Figura 3.3 Stabilirea persoanelor angajate în câmpul muncii.....	51
Figura 3.4 Schema clasică a analizei SWOT.....	55
Figura 3.5 Structura de conducere a întreprinderii.....	62

Lista tabelelor

Tabelul 3.1.1 Dinamica unor indicatori economici privind industria de confecții din RM.	41
Tabelul 3.3.1 Date generale despre compania ”GHIOCEL-SILUAT,, SRL	50
Tabelul 3.3.2 Necesarul de personal planificat în cadrul companiei „GHIOCEL-SILUAT	50
Tabelul 3.3.3 Segmentarea pieții	54
Tabelul 3.3.4 Calculul necesității în produse de îmbrăcăminte	55
Tabelul 3.3.5 Necesarul de personal în companie	58
Tabelul 3.3.6 Prețul materiei prime și materialului pentru halat medicinal.....	61
Tabelul 3.3.7 Furnizorii principali [28],[29],[30]	62
Tabelul 3.3.8 Calculul cheltuielilor privind mijloacele fixe de producție	62

Tabelul 3.3.9 Consumurile de energie electrică și pentru apă	63
Tabelul 3.3.10 Calculul costurilor anual	64
Tabelul 3.3.11 Buget al vânzărilor	65

Introducere

Teza de masterat cu tema ”Planul de afaceri ca instrument indispensabil al întreprinderii start-up are ca slogan cuvintele marelui politician, diplomat, scriitor și jurnalist Benjamin Franklin, care zicea: Iubești viața? Atunci nu risipi ca un nesăbuit timpul, căci din timp este făcută viața!

Mulți dintre noi visează la propria afacere, dar doar câțiva o pot crea cu succes. În același timp există multe motive pentru a intra în afaceri: de la schimbări în mediul economic până la motive personale. Dar uneori aceasta, în sensul literal al cuvântului, este singura oportunitate de a ne arăta profesionalismul în afaceri. Pentru a înființa propria afacere primul punct și cel mai important este de a avea viziune și obiectiv. Celelalte fiind propriile motive opționale ale fiecărui.

Mulți antreprenori se angajează în afaceri din dorința de a scăpa de rutina muncii angajate, precum și de a obține o libertate totală de acțiune și dreptul de a lua decizii în propria companie. Unii visează la un proiect dinamic, în care există multe sarcini interesante și dificile, în timp ce alții se străduiesc să obțină ceva calm și romantic – de exemplu, deschiderea unei mici cafenele.

Munca este o parte semnificativă a vieții, deci este important să ne bucurăm de ea. În realitate, o slujbă de vis poate să nu fie aceeași ca în vise, dar pe termen lung poate aduce mai multă bucurie de realizarea de sine și din acțiune decât o lucrare ne iubită.

Încă un punct important a unui antreprenor este independența financiară. Proprietarii firmelor au fost considerați în permanență bogați. De fapt, printre aceștia există oameni cu niveluri de venit diferite, dar independența financiară este un motiv perfect rezonabil pentru a deveni antreprenor. Pentru multe profesii piața stabilește un plafon de salariu aproximativ. Dacă o persoană este propriul angajator, are dreptul să crească acest nivel în funcție de productivitatea și capacitatea de a găsi noi clienți și oportunități de afaceri. În același timp, nu trebuie să uităm de impozite și de faptul că veniturile pot fluctua, sunt posibile și cheltuieli neprevăzute și va trebui să plătiți plata din vacanță din propriul buzunar.

La fel un antreprenor începător își poate întruchipa o idee genială. În ciuda faptului că fiecare antreprenor aspirant ar trebui să aibă o idee, există în special generatori de idei dornici

care îi consideră, cel puțin la etapa inițială, geniali. Adesea, această idee se dovedește a fi un produs sau un serviciu de nișă pentru care nu există întotdeauna o piață suficient de mare. În orice moment se poate testa cu instrumente simple. Adesea este suficient să le spuneți prietenilor despre asta și să puneți o întrebare simplă: sunt gata să plătească pentru acest produs sau serviciu?

Sunt și cei care trebuie să călătorească mult pentru muncă și să petreacă zile și săptămâni departe de casă. Timpul, combustibilul și nervii petrecuți în astfel de călătorii îi determină pe mulți să se gândească la propria afacere, al cărei avantaj este adesea capacitatea de a lucra de acasă. Dacă afacerea se poate face online, aceasta va economisi timp. În cazurile în care o idee de afaceri necesită întâlniri cu clienți și parteneri de afaceri, locația biroului sau a companiei trebuie să fie bine gândită.

Mulți oameni sunt cei mai atrași de antreprenoriat de lipsa orelor de lucru clare. Programul gratuit al unui antreprenor oferă de obicei mai multe oportunități de a combina munca, familia și hobby-urile. Trebuie avut în vedere că la început poate exista foarte puțin timp pentru familie și hobby-uri. Programarea eficientă a timpului este o sarcină separată și este posibil ca persoanele obișnuite să meargă la serviciu să nu se adapteze imediat la aceasta.

S-a ales tema : ”Planul de afaceri ca instrument indispensabil al întreprinderii start-up” , fiindcă este o problemă ”globală” în țară mulți tineri în zilele de astăzi migrează din Republica Moldova, argumentând ”Că vor să scape de sărăcie și își doresc un viitor mai bun!”. Însă eu cred că și în Republica Moldova se poate dezvoltat cât financiar atât și intelectual, doar este nevoie de dorință și de crezarea în propriile puteri. Teza dată v-a fi bine structurată și include următoarele etape:

- În primul capitol se vor explica fundamentele teoretice ale antreprenoriatului și inițierea unei noi afaceri. La acest capitol se v-a analiza conceptul, formele și tipologiile antreprenoriatului, se v-a descrie motivația și metodele de intrare în afaceri și se vor descrie principiile de bază ale inițierii unei noi afaceri.

- Capitolul doi prezintă planul de afaceri-instrument indispensabil al start-up-ului, aici se v-a defini, se v-a descrie motivarea și etapele întocmirii a unui plan de afaceri, se va analiza structura unui plan de afaceri și caracteristicile ei și se v-a studia strategia și riscurile unei noi afaceri.

- În ultimul capitol al treilea se v-a elabora modelul inițierii unei noi afaceri în industria de confecții. La această etapă se v-a caracteriza industria de confecții din Republica Moldova, apoi se v-a motiva alegerea modelului și se vor descrie principiile lansării unei noi

afaceri în domeniul industriei confecțiilor. Iar ultimul pas al tezei v-a fi planul de afaceri a întreprinderii noi

BIBLIOGRAFIE

1. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi nr. 845-XII din 3 ianuarie 1992/
În: *Monitorul Parlamentului Nr. 2 al Republicii Moldova*, 1992. [1]
2. ASP: Agenția Servicii Publice, 2020 [citat:05.10.2020] Disponibil: <http://www.asp.gov.md/> [2];
3. FISC:© Serviciul Fiscal de Stat 2018, [citat:05.10.2020],Disponibil: www.fisc.md [3];
4. CNAS: Casa Națională de Asigurări Sociale_© 2020 CNAS, Republica Moldova. Toate drepturile rezervate, [citat:05.10.2020],Disponibil:www.cnas.md [4].
5. CNAM: Compania Națională de Asigurări Medicale, [citat:05.10.2020],Disponibil: www.cnam.md [5];
6. Larisa Bugaian, Valentina Catanoi, Ala Cotelinic, Maria Gheorghită, „Antreprenoriat: Inițierea Afacerii”, Chișinău 2010. 344p. ISBN: 978-9975-9649-4-4.
7. Viorel Andrievici , *Planificarea de Afaceri- Definire, structure, etape* © 2002-2020 Rubinian[citat:26.10.2020],Disponibil:https://www.rubinian.com/planificarea-de-afaceri-definire-structura-etape_16.php. [7]
8. Micul Business Copyright © 2012-2019 *Totul despre gestionarea propriei afaceri* [citat:26.10.2020],Disponibil:<http://www.antreprenor.su/2015/11/structura-planului-de-afaceri.html> [8];
9. Viorel Andrievici , *Planificarea de Afaceri-Definire și structură* [citat:26.10.2020],Disponibil:https://www.rubinian.com/plan-de-afaceri-definire-si-structura_18.php [9];
10. AO Asociația ODDIM *PROGRAMUL START PENTRU TINERI - O AFACERE DURABILĂ LA TINE ACASĂ*, pentru promovare antreprenoriatului. PPT. [10];
11. Autoritatea Nationala de Supraveghere a Prelucrării Datelor cu Caracter Personal cu nr. 7381.Plan de afaceri. *Analiza pieței.* [citat:27.10.2020],Disponibil:

- <https://www.plandefacere.ro/cum-sa/cum-sa-scrii-un-plan-de-afacere/cum-facem-analiza-pietei/> [11];
12. Suzana Ilie, *Marketingul afacerilor* [citat:27.10.2020], Disponibil: https://elearning.masterprof.ro/lectiile/economie/lectie_13/definitia_concurente_si_tipurile_de_concurenta.html [12];
 13. Programul național în domeniul concurenței și al ajutorului de stat pentru perioada 2015-2020,[citat:27.10.2020],Disponibil:<https://competition.md/public/files/uploads/files/transparenta/Program%20concurenta%20si%20ajutor%20de%20stat.pdf> [13];
 14. MIHAI BERINDE, *Rolul concurenței în creșterea competitivității Universitatea din Oradea*, [citat:27.10.2020],Disponibil:<http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2006/lurari-in-plen/4.pdf> [14];
 15. Negricea Iliuță - Costel, *Politici și strategii de marketing*, 2019 [citat:03.11.2020],Disponibil:https://www.academia.edu/7316231/POLITICI_%C5%9EI_S TRATEGII_DE_MARKETING [15];
 16. Strategii și principalele sale caracteristici [citat:27.10.2020], Disponibil: <https://strategii.wordpress.com/strategia/strategia-si-principalele-sale-caracteristici/> [16];
 17. Daniela ANDRON - „Risk management in modern business organizations in the macroeconomic context of European integration”, Education and Academic Research Structures of the Knowledge- based Society, Universitatea “Alma Mater” Sibiu, 22-24 mai 2008, ISSN 1844-5381, [citat:05.11.2020], Disponibil: <https://doctorate.ulbsibiu.ro/wp-content/uploads/REZ-ROM-COJOCARIU.pdf> [17];
 18. Contractul în lohn [citat:09.11.2020], Disponibil: <https://dreptmd.wordpress.com/2017/12/18/contractul-de-lohn/> [18];
 19. Study on Lean Manufacturing Process in Garments production [citat:29.11.2020], Disponibil:<https://www.slideshare.net/Momin1244/study-on-Lean-manufacturing-process-in-garments-production> [19];
 20. Gheorghiu Maria, Nistor Doina ”*INCREASING THE PRODUCTIVITY OF GARMENT MANUFACTURERS THANKS TO CONSULTANCY SERVICES*„, Vol. III, no. 2 (2020), pp. 23 - 31 [20];
 21. Tudor Copaci, „*Industrie Ușoară*” [citat:29.11.2020], Disponibil: http://ukrexport.gov.ua/i/imgsupload/file/Light_IndustryAll_pages.pdf [21];
 22. . Localități din Republica Moldova [citat:29.11.2020], Disponibil: <https://localitati.casata.md/index.php?l=ro&action=viewraion&id=7100#1> [22];

23. Citate despre Timp de la cei mai mari gânditori ai tuturor timpurilor, [citat:30.11.2020], Disponibil: <https://booknation.ro/citate-despre-timp/> [23];
24. Wikipedia Enciclopedie Liberă, *Societate cu Răspundere Limitată*, [citat:30.11.2020], Disponibil: https://ro.wikipedia.org/wiki/Societate_cu_r%C4%83spundere_limitat%C4%83 [24];
25. Statistica moldovei, [citat:30.11.2020], Disponibil: https://statbank.statistica.md/PxWeb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionala/60%20Statistica%20regionala_24%20ANT_ANT030/ANT030060.px/table/tableViewLayout1/?rxid=9a62a0d7-86c4-45da-b7e4-fecc2600380 [25];
26. Uniforme Medicale din Moldova [citat:30.11.2020], Disponibil: <https://madein.md/haine-de-lucru/uniforme-medicale> [26];
27. Uniforme în Republica Moldova, furnizorii principali [citat:01.12.2020], Disponibil: <https://www.europages.ro/firme/Republica%20Moldova/uniforme.html> [27];
28. Текстиль Контакт , Aanaliza prețurilor materialelor textile [citat:01.12.2020], Disponibil: <https://tk.ua/ru/catalog/spectkani/dlya-med-odezhdy.html?page=3> [28];
29. DA-TEX, Magazin de furnitură pentru tetile Disponibil: <https://da-tex.com.ua/ru/button-1342> [29];
30. Magazin PROM în Ucraina, Analiza prețurilor [citat:03.12.2020], Disponibil: <https://kiev.prom.ua/Veshalki-dlya-odezhdy?sort=price> [30];
31. Wikipedia Enciclopedie Liberă, Analiza SWOT [citat:01.12.2020], Disponibil: https://ro.wikipedia.org/wiki/Analiza_SWOT#/media/Fi%C8%99ier:Analiza_SWOT.png [31].