**Proiect finanțat de Uniunea Europeană și implementat de Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare**

***PROIECTUL:* CREAREA OPORTUNITĂŢILOR OCUPAŢIONALE PRIN SUSŢINEREA TINERILOR DIN ZONA DE SECURITA TE ÎN CREAREA UNEI AFACERI**

***PROGRAMUL***: **SUSŢINEREA MĂSURILOR DE PROMOVARE A ÎNCREDERII**

**PLAN DE AFACERI**

elaborat în scopul ………………………………………….

#### ……………………………………………………………………………………..

**Solicitantul:** nume, prenume **Întreprinderea***(dacă există)***:** denumirea **Adresa:**

**Tel. contact:**

**E-mail:**

**Localitatea - 2015**

[REZUMAT 3](#_bookmark0)

1. [DESCRIEREA AFACERII 4](#_bookmark1)
2. [PLANUL DE MARKETING 5](#_bookmark2)
	1. [Analiza pieţei 5](#_bookmark3)
	2. [Clienţii 5](#_bookmark4)
	3. [Concurenţa 5](#_bookmark5)
	4. [Produsul/serviciul 6](#_bookmark6)
	5. [Strategia preţurilor 6](#_bookmark7)
	6. [Canale de distribuţie 7](#_bookmark8)
	7. [Promovarea 7](#_bookmark9)
3. [MANAGEMENTUL şi PERSONALUL 8](#_bookmark10)
4. [PLANUL OPERAŢIONAL 8](#_bookmark11)
5. [EVALUAREA RISCURILOR 9](#_bookmark12)
6. [PLANUL DE IMPLEMENTARE 10](#_bookmark13)
7. [PROGNOZE FINANCIARE 10](#_bookmark14)
8. [CONCLUZII 12](#_bookmark15)

[ANEXE 13](#_bookmark16)

[Prognoza privind profit şi pierderi 14](#_bookmark17)

[Prognoza privind fluxul mijloacelor băneşti 15](#_bookmark18)

**NOTA!**

#### Planul de afaceri se va completa utilizând fontul Times New Roman, 12 pct, aliniere stânga -

#### dreapta, spaţiere la un rând şi jumătate. Volumul planului de afaceri - cca. 15 pagini.

# REZUMAT

**Rezumatul** include informaţia de bază privind ideea de afaceri şi întreprinderea.

* Scopul elaborării planului de afaceri
* Problema / provocarea pe care încearcă să o rezolve întreprinderea
* Ideea de afaceri, produsul, clienţi şi beneficiarii ţintă, piaţa, concurenţii
* Echipa managerială
* Indicatorilor financiari cheie (costul lansării, venituri, profitul net şi alţi indicatori)
* Evidenţiază factorii de succes
* Demonstrează cum fa funcţiona conceptul de afaceri
1. **DESCRIEREA AFACERII**

- **Prezentarea întreprinderii şi ideii de afaceri.** Problema / provocarea pe care încearcă să o rezolve afacerea.

#### **Forma juridică existentă** sau pentru care se va opta (statul juridic: SRL, SNC, SC, CP, AO etc., fondatorii/membrii, cota acestora în capitalul social)

***Informaţia privind capitalul social şi fondatorii întreprinderii***

Tabelul 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nume, prenume** | **Capitalul social, lei** | **Ponderea în capitalul social, %** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Total |  |  |

* **Scurt istoric**

Informaţii privind experienţa anterioară. Scurtă descriere a activităţilor realizate,

genurile de activitate, numărul de angajaţi şi informaţia despre dinamica indicatorilor economico-financiari a activităţii curente a întreprinderii.

- **Misiunea/scopul principal şi obiectivele**

Pentru formularea obiectivelor este binevenit utilizat de regula SMART,astfel, acestea

trebuie să fie: specifice, să poată fi măsurate, realizabile ,realiste şi orientate în timp.

* **Analiza SWOT**

**SWOT** provine de la primele litere ale cuvintelor englezeşti:

**S**TRENGTHS - puncte forte, atuuri, **W**EAKNESSES - puncte slabe, slăbiciuni, **O**PPORTUNITIES - ocazii favorabile, oportunităţi, **T**HREATS - pericole, ameninţări.

Punctele forte şi punctele slabe reflectă mediul intern al întreprinderii, iar

oportunităţile şi pericolele evaluează mediul extern şi impactul acestuia asupra întreprinderii.

* **Localizarea afacerii**
1. **PLANUL DE MARKETING**

# Analiza pieţei

* **Caracteristicile pieţei** pe care activează întreprinderea, structura şi mărimea pieţei

#### **Evoluţia pieţei** (va creşte, descreşte sau rămâne aceiaşi în perioada planificată)

* **Cum este piaţa potenţială segmentată**
* **Poziţionarea întreprinderii pe piaţă, ponderea**
* **Analiza necesitaţilor consumatorilor**

# 2.2.Clienţii

* **Clienţii actuali şi potenţiali**, cine sunt aceştia, care sunt caracteristicile şi preferinţele lor; segmentarea pieţii
* **Plan de acţiune pentru atragerea clienţilor.** Ce ar dori ei în plus la produsul/serviciul oferit

Dacă există contracte încheiate cu clienţii aceasta se menţionează în planul de afaceri, iar în anexe se prezintă copiile contractelor respective.

# 2.3.Concurenţa

* **Cine sunt concurenţii de bază**, de regulă, 3 -5 întreprinderi
* **Caracteristica produselor concurenţilor**
* **Preţul produselor/serviciilor** oferite de concurenţi
* **Analiza comparativă a concurenţilor**, ce va contribui la poziţionarea afacerii pe piaţă şi

#### stabilirea strategiei concurenţiale.

***Analiza comparativă a concurenţilor***

Tabelul 2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Concurenţii** | **Avantaje** | **Limite** | **informaţii suplimentare** |
| Întreprinderea A |  |  |  |
| Concurent 1 |  |  |  |
| Concurent 2 |  |  |  |
| Concurent 3 |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 2.4.Produsul/serviciul

* **Descrierea produsului/serviciului**
* **Evidenţierea caracteristicilor definitorii ale produsului/serviciului**
* **Sortimentul şi nomenclatura**, cu precizarea cantităţilor anuale exprimate în unităţi

#### fizice şi valorice;

***Produsele de bază***

Tabelul 3

|  |  |
| --- | --- |
| **Produs** | ***Vânzări prognozate*** |
| ***1 an*** | ***2 an*** |
| ***mii lei*** | ***%*** | ***mii lei*** | ***%*** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

* **Necesităţile ce le satisface produsul/serviciul dat**
* **Ambalajul şi design-ul produsului**
* **Poziţionarea produsului/serviciului.** Relevanţa produselor competitive, a punctelor

#### forte şi a punctelor slabe ale produselor şi serviciilor

# Strategia preţurilor

* **Modalităţile de stabilire a preţului** pentru care veţi opta, cum şi când vor fi modificate preţurile, care sunt preţurile la produsele/serviciile întreprinderii.

***Preţurile***

Tabelul 4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Produsul/serviciul** | **Unit.** | **Preţul, lei** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| … |  |  |  |

Este recomandabil să se specifice fluctuaţiile sezoniere ale preţurilor (în cazul în care produsul / serviciul de sezon), precum şi sistemul de reduceri.

# Canale de distribuţie

O succintă prezentarea a modului cum produsul Dvs. ajunge la consumator. Care canale de distribuţie: directe, indirecte.

***Canale de distribuţie***

Tabelul 5

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Canale de distribuţie** | **Vânzări** | **Acorduri** | **Preţuri şi****%****reducere** | **Condiţiile de achitare** | **Periodicitatea livrării** |
| mii lei | % întotal |
|  |  |  | ContractContractde intenţieÎnţelegere verbală |  | Avans saurate | Zilnic/săptămânalLunarTrimestrialalte |

***Evoluţia vânzărilor după canalele de distribuţie***

Tabelul 6

|  |  |
| --- | --- |
| **Canalul de distribuţie** | ***Vânzări prognozate*** |
| ***1 an*** | ***2 an*** | ***3 an*** |
| ***mii lei*** | ***%*** | ***mii lei*** | ***%*** | ***mii lei*** | ***%*** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

# 2.7.Promovarea

Promovarea – ce mijloace de promovare vor fi alese: reclama, vânzările personale, promovarea vânzărilor, relaţiile publice; care va fi bugetul promoţional.

***Bugetul promoţional***

Tabelul 7

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Modalitatea/perioada** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Anul 1** | **Anul 2** |
| Mijlocul de promovare 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mijlocul de promovare 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Bugetul total, lei** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **MANAGEMENTUL şi PERSONALUL**
* **Echipa managerială şi caracteristicile acesteia** (funcţii, număr de persoane, experienţa anterioară, descrierea sarcinilor, )
* **Organigrama întreprinderii** (care prezintă compartimentele şi relaţiile de subordonare dintre acestea, distribuţia posturilor)
* **Structura de personal**
* **Planificarea recrutărilor**
* **Modalitatea de motivare a salariaţilor**

***Structura de personal şi contribuţiile lunare la salariu***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Poziţia** | **Numărul** | **Forma de salarizare** | **Nivelul salariului, lei** | **Salarizare lunar, lei** |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Fondul de salarizarelunar |  |  |  |  |
| *Contribuţii* la salariu:AS şi AMO |  |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |  |

1. **PLANUL OPERAŢIONAL**
* **Organizarea procesului de producţie**
* **Echipamentele necesare**
* **Spaţiile necesare şi dotaţiile speciale**
* **Echipamente/dotări existente**

Tabelul 8

***Caracteristica capacităţilor de producţie de bază***

Tabelul 9

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Denumirea** | **Caracteristicile de****bază** | **Situaţia actuală** | **Denumirea Furnizorului/ termeni şi****condiţii de livrare** | **Cost unitar, lei** | **Cantitatea (unităţi)** | **Total, lei** |
| 1. Spaţii | Suprafaţa, m2 | Există,proprietate privată, arendă, etc. |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Echipamente | Tip, marcă,caracteristici tehnice |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

* + **Descrierea succintă a procesului tehnologic de producere/prestare servicii;**
	+ **Sistemele de calitate necesare a se implementa**
	+ **Furnizorii**
	+ **Materii prime şi materiale necesare şi modul de selectare a furnizorilor**

***Furnizorii principali***

Tabelul 10

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Denumirea materiilor prime şi/sau materiilor furnizate** | **Denumirea furnizorului** | **Cantitatea, kg** | **Cost, lei** | **Condiţiile contractului** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. **EVALUAREA RISCURILOR**

***Riscurile posibile***

Tabelul 11

|  |  |
| --- | --- |
| **Riscuri** | **Masurile de atenuare a riscurilor** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

1. **PLANUL DE IMPLEMENTARE**

***Planul de implementare***

Tabelul 12

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Descrierea activităţii** | **Perioadă de implementare** | **Responsabilii** | **Costul*****(după caz)*** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | … | … | n |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **PROGNOZE FINANCIARE**

Prognozele financiare pentru primul an vor fi previzionate lunar; al doilea previzionate trimestrial.

***Necesităţile financiare totale şi destinaţia acestora***

Tabelul 13

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr** | **Specificare** | **Surse proprii, lei** | **Grant, lei** | **Suma totală, lei** |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |
|  | **Suma totală, lei** |  |  |  |

Vor fi două categorii de granturi: 5 granturi de până la 15,000 USD şi 10 granturi de până la 10,000 USD. De indicat cursul de schimb USD față de MDL.

Fiecare beneficiar de grant va veni cu cel puţin 10% contribuţie proprie, care va fi îndreptată

spre achiziţionarea de echipamente şi bunuri necesare, precum şi alte costuri relevante în conformitate cu planul de afaceri.

***Prognoza veniturilor***

Tabelul 14

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Anul 1** | **Tota l****1 an** | **Anul 2** | **Total anul 2** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Produsul 1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| -cantitatea |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| -preţul |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Total Produsul 1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Produsul 2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| -cantitatea |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| -preţul |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Total Produsul 2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Produsul N** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Produsul N + 1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

***Prognoza consumurilor şi cheltuielilor***

Tabelul 15

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Indicatori | **Cod rând** | **Anul 1** | **Total 1 an** | **Anul 2** | **Total anul 2** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **…** | **12** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Consumuri directe** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - materii prime şi materiale | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - materiale auxiliare | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - energie electrică | 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - combustibil | 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - salariile, inclusiv AS, AM | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - alte consumuri directe | 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Total consumuri directe*** | 7 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Consumuri indirecte** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - întreţinerea mijloacelor fixe | 8 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - uzura mijloacelor fixe | 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - alte consumuri indirecte | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Total consumuri indirecte*** | 11 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL CONSUMURI** (rd. 7 + rd.11) | 12 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Cheltuieli comerciale** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - cheltuielile de ambalare | 13 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - transport-expediere | 14 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - alte cheltuieli comerciale | 15 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Total cheltuieli comerciale*** | 16 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Cheltuieli generale şi administrative** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - Salariul personalului administrativ, inclusiv AS şi AM | 17 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - telefon, Internet | 18 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - deplasare | 19 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - impozitele şi taxele | 20 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - alte cheltuieli generale şi administrative | 21 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Total cheltuieli generale şi administrative*** | 22 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Alte cheltuieli operaţionale** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - plata dobânzilor | 23 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - amenzile, penalităţile, despăgubirile | 24 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - producţia rebutată | 25 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - alte cheltuieli operaţionale | 26 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Total cheltuieli operaţionale*** | 27 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Total** (rd.12 + rd.16 + rd. 22 + rd.27) | 28 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 11 |  |

Tabelul 16

***Prognoza indicatorilor economico – financiari***

|  |  |
| --- | --- |
| Indicatori | **Valoare (in mii Lei)** |
| **Anul 1** | **Anul 2** |
| Venit din vânzări |  |  |  |
| Profit brut |  |  |  |
| Profit net |  |  |  |
| Productivitatea muncii | Venit din vânzări /Nr. deangajaţi |  |  |
| Rata de eficienţă a cheltuielilor | Total cheltuieli/Total venituri |  |  |
| Rentabilitatea vânzărilor (%) | Profit brut / Venit din vânzări |  |  |
|  |  |  |  |

***Pragul de rentabilitate***

Tabelul 17

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Indicatori | **Cod rând** | **Anul 1** | **Anul 2** |
| Venituri din vânzări | **1** |  |  |
| Cheltuieli variabile | **2** |  |  |
| Rata cheltuielilor variabile la 1 leu*(rd. 2/rd. 1)* | **3** |  |  |
| Cheltuieli fixe | **4** |  |  |
| **Pragul de rentabilitate***(rd.4 /(1‐ rd. 3)* | **5** |  |  |

Pragul de rentabilitate sau Punctul critic - reprezintă acel volum de vânzări,la care veniturile si consumurile si cheltuielile perioadei sunt egale, iar întreprinderea nu obţine nici profit, nici pierderi.

1. **CONCLUZII**

De argumentat de ce merită a fi finanţată afacerea Dvs., care sunt factorii de succes.

**ANEXE**

**Anexele** includ o varietate de documente referitoare la activitatea şi performanţele întreprinderii şi aduc un plus de informaţii şi argumente destinatarului planului de afaceri:

* scrisori de recomandare sau de garantare
* pliante (broşuri) cu descrierea produsului / serviciului
* rezumatul testării produselor
* oferte de echipamente si materii prime cu preturi si caracteristici tehnice
* devize ale lucrărilor de execuţie avute in vedere
* curriculum vitae al managerilor cheie
* rapoartele financiare pe anii precedenţi
* alte documente care susţin planul de afaceri înaintat spre evaluare

***Prognoza privind profit şi pierderi***

*Anexa N.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Indicatori | **Cod rând** | **Anul 1** | **Anul 1** | **Anul 2** | **Anul 2** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **…** | **12** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| Venituri din vânzări | *1* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Costul vânzărilor | *2* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Profitul brut (pierdere globală**(rd. 1 – rd. 2) | *3* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alte venituri operaţionale | *4* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Cheltuieli comerciale | *5* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Cheltuieli generale şiadministrative | *6* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alte cheltuieli operaţionale | *7* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Rezultatul din activitatea operaţională: profit (pierderi)***(rd. 3+rd.4 -rd.5-rd.6-rd.7)* | *8* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rezultatul din activitatea deinvenţii | *9* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rezultatul din activitateafinanciară | *10* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Rezultatul din activitatea economico-financiară***(rd.8+rd.9+rd.10)* | *11* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rezultatul excepţional | *12* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Profitul (pierderi) până laimpozitare *(rd.11+rd.12)* | *13* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Cheltuieli (economii) privind impozitul pe venit **1** | *14* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Profit net** *(rd.13 - rd.14)* | *15* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**1 *Reieşind din cota în vigoare - Codul Fiscal, art. 15***

***Prognoza privind fluxul mijloacelor băneşti***

*Anexa N.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Indicatori | **Cod rând** | **Anul 1** | **Anul 1** | **Anul 2** | **Anul 2** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **…** | **12** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Activitatea operaţională** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Încasări băneşti din vânzări | *1* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Plăţi băneşti furnizorilor şiantreprenorilor | *2* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Plăţi băneşti salariaţilor şicontribuţii pentru asigurările sociale | *3* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Plata dobânzilor | *4* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Plata impozitului pe venit | *5* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alte încasări ale mijloacelorbăneşti | *6* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alte plăţi ale mijloacelor băneşti | *7* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Fluxul net al mijloacelor băneşti din activitatea operaţională***(rd.1-rd.2-rd.3-rd.4-rd.5+rd.6-**rd.7)* | ***8*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Activitatea de investiţii** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Încasări băneşti din ieşireaactivelor pe termen lung | *9* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Plăţi băneşti pentru procurareaactivelor pe termen lung | *10* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alte încasări (plăţi) alemijloacelor băneşti | *11* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Fluxul net al mijloacelor băneşti din activitatea de investiţii***(rd. 9-rd.10+rd.11)* | ***12*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Activitatea financiară** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Încasări băneşti sub formă decredite şi împrumuturi | *13* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Plăţi băneşti privind creditele şi împrumuturile | *14* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alte încasări (plăţi) alemijloacelor băneşti | *15* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Fluxul net al mijloacelor băneşti din activitatea financiară***(rd.13-rd.14+rd.15)* | ***16*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Fluxul net din activitatea economico-financiară până la****articolele excepţionale***(rd.8+rd.12+rd.16)* | ***17*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Încasări (plăţi) excepţionale demijloace băneşti | *18* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Fluxul net total***(rd.17+ rd. 18)* | ***19*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Diferenţe de flux favorabil(nefavorabil) | *20* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Soldul mijloacelor băneşti la începutul anului** | ***21*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Soldul mijloacelor băneşti la sfârşitul perioadei de gestiune** *(rd. 19+rd.20+rd.21)* | ***22*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |