



GCD SRL recomanda

SUMARUL EXECUTIV LA BUSINESS PLANULUI

1. Descrierea întreprinderii

- 1.1 Prezentare generală (anul înregistrării, cod fiscal, fondatorii și cota fiecăruia, date privind administratorul, experiența acestuia relevantă pentru proiect)
- 1.2 Activitatea întreprinderii (genurile de activitate, activitatea de bază)
- 1.3 Capital social, propriu, active, datoriile vinzării la o dată cit mai recentă
- 1.4 Nr personalul (angajați) permanent și sezonier. Nr istoric și nr. planificat pe următorii ani conform noului proiect. Detalii succinte despre directorul executiv, directorul financiar și șeful producției, tehnologi, marketing vinzării dacă există persoana separat.
- 1.5 Persoanele și datele de contact

2. Sumar Descrierea Proiectului investițional

- 2.1 Scopul (de specificat: afacere nouă sau diversificarea activităților sau extinderea afacerii curente), bunurile ce vor fi procurate, construire, valoarea și sursele de finanțare a Proiectului (inclusiv indicatorii din tabelul de mai jos).

	Denumire	Valoarea totală a proiectului	Valoarea creditului		Contribuția beneficiarului /beneficiarilor
			surse MCE	sursele Bancilor locale, proiecte locale	
1	Clădire conform proiectului	250 000			
2	Echipment	200 000			
3	Conectare la gaz, lumina, gard, pază	30 000			
4	Alte - mijloace fixe (bunuri materiale)	20 000			
	Total credit	500 000			
		100%			
	/denumire domenii de utilizare a contribuției/ Asociat/actionar 1				
	/Denumire domeniu de utilizarea contribuției/Asociat/actionar 2				
	Total Capital Social				
	Suma subvenției	XXXXX			

- 2.2 Impactul proiectului investițional (asupra întreprinderii propriu-zisă - numărul locurilor noi de muncă planificate, majorarea salariilor angajaților și impactul asupra comunității – servicii de calitate (de specificat), prețuri mai joase la servicii, bunuri, alte)
- 2.3 Avantajele competitive ale produselor și firmei Dvs (ani experiență)

3. Sumar Descrierea produselor / serviciilor, Piața și concurenții

Sumele datoriilor la moment.

Suma mărfurilor în stoc și perioada realistă în care se va vinde stocul.

- 5.2 Analiza indicatorilor economico-financiari (capital propriu, total active, total vânzări - pentru ultimul an).
De dorit tabel dinamica. Indicatori ai eficienței proiectului. Perioada de recuperare a investiției și ROE %
(profit anual împărțit la total capitalul propriu (rentabilitatea))
6. Gajurile/Garanțiile disponibile și Valoarea total a gajului disponibil de menționat dacă valoarea este în
opinia proprietarului sau dacă sunt certificate de evaluare și din ce an perioada

7. HR

- 7.1 Sumar biografie manageri principali (studii, ani experiență, domeniu, principalele realizări etc).
- 7.2 Necesari de personal
- 7.3 Nr. de locuri de muncă existente și posibil de creat
- 7.4 Politica de motivare

8. **Planul de acțiuni de implementare** (succint: exemplu construcția de la pînă la luna XXX, Echipamentul luna XXX, Negocierea primului contract XXX, Primele produse XXXX)

9. **Riscurile și acțiuni de evitare a riscurilor.**