

STUDIU DE FEZABILITATE*
pentru proiectul:
- Societatea comercială -

.....

A. DATE DE IDENTIFICARE A AGENTULUI ECONOMIC

1. Denumirea firmei
2. Numărul și data înregistrării la Registrul Comerțului
3. Cod fiscal / Cod unic de înregistrare
4. Forma juridică de constituire
5. Adresă, telefon, fax de la
 - Punct de lucru
 - Birouri
 - Secția de producție
6. Tipul activității principale actuale și codul CAEN
7. Tipul activității noi (aferește investiției, dacă este cazul)
8. Natura capitalului (stat, particular, străin, mixt)
9. Capitalul social la data solicitării creditului
10. Asociați, acționari principali la data solicitării creditului

Asociați /		Acționari		
Persoane fizice	Adresa completa, nr. telefon	Nr. acțiuni	Valoare (lei)	Pondere (%)
Persoane juridice	Adresa completa, nr. telefon	Nr. acțiuni	Valoare (lei)	Pondere (%)
				Total 100%

11. Date financiare (se vor anexa: bilanțul contabil pe ultimul an încheiat, înregistrat la organul fiscal teritorial și balanțele de verificare pe ultimele 3 luni încheiate ale anului curent)

- lei -

Indicatori	An n-3	An n-2	An n-1	An curent (n) luna
Cifra de afaceri				
Rezultatul exploatarei				
Rezultatul brut				
Rata profitului net la cifra de afaceri				
Ponderea datoriilor totale în total pasiv				

B. CONDUCEREA ȘI PERSONALUL FIRMEI

B.1. CONDUCEREA

Funcția actuală**)	Nume și prenume	Studii (cu precizarea perioadei, instituției)	Experiența profesională (cu precizarea funcției, a responsabilităților și a perioadei)

*) Conținutul studiului de fezabilitate va fi adaptat în funcție de mărimea agentului economic și domeniul de activitate al acestuia, precum și de tipul clientului: persoana juridică, persoana fizică autorizată sau asociație familială

***) Tabelul se va completa pentru fiecare membru al conducerii executive actuale.

B.2. PERSONALUL

Numărul și structura personalului la data solicitării creditului:

Categoria de personal	Număr	Pondere
Total, din care:		
Conducere		
TESA *) - total, din care:		
Muncitori - total, din care:		
- direct productivi		
- indirect productivi		

*) Personalul TESA va fi defalcat pe funcții (producție, economic, marketing, comercial, etc.)

C. DESCRIEREA ACTIVITĂȚII CURENTE

C.1. Scurt istoric

C.2. Prezentarea produselor / serviciilor pe categorii

- denumirea completă a produsului / serviciului;
- principalele caracteristici / performante tehnico-economice și de calitate (de exemplu: dimensiuni, compoziție, forme de comercializare, nivel calitativ, încadrarea în standardele de calitate).

C.3. Piața

3.1. Prezentarea evoluției cifrei de afaceri pe ultimii 3 ani, pe grupe de produse / servicii: total, din care vânzări de mărfuri și producție vândută; defalcate pe intern și export.

3.2. Descrierea segmentelor de piață cărora li se adresează produsele / serviciile (localizare regională și în economie - pentru persoanele juridice - și alte criterii, cum ar fi: clasa socială, categoria de vârstă, sex etc.- pentru persoanele fizice).

3.3 Comentați schimbările ce vor avea loc pe piață și cum anume se va adapta firma dvs. la aceste schimbări.

3.4. Principalii clienți actuali interni și / sau externi, pe grupe de produse / servicii.

<i>Denumire client</i>	<i>Categoriile de produse</i>	<i>Forma de proprietate</i>	<i>Pondere in cifra de afaceri</i>

*) se va completa pentru clienții care generează 80% din CA

3.5. Principalii concurenți actuali interni și/sau externi, pe grupe de produse/servicii

- enumerarea concurenților;
- analiza produselor / serviciilor concurente din punct de vedere al prețului, calității, termenului de livrare în raport cu produsele / serviciile firmei, pe segmente de piața.

3.6. Principalii furnizori de materii prime (pe tipuri de materii prime cu specificarea ponderii în totalul cheltuielilor cu materialul aprovizionat).

3.7. Programul de vânzări*) (fizic și valoric, pe grupe de produse / servicii, la intern și la extern) pe întreaga perioada de creditare.

*)În vederea fundamentării programului de vânzări previzionat se va întocmi un centralizator care va cuprinde: specificarea beneficiarului; contracte, precontracte, acorduri de principiu etc.; valoarea acestora (lunar/trimestrial/anual); durata contractului; pondere în cifra de afaceri estimată.

C.4. Capacitatea tehnică actuală

4.1. Descrierea sumară a procesului/ fluxului tehnologic actual, a activităților necesare realizării produselor/ serviciilor.

4.2. Regimul de lucru actual (nr. zile/an, nr. schimburi/zi, nr. ore/schimb).

4.3. Date tehnice cu privire la principalele mijloacele fixe care sunt utilizate nemijlocit la realizarea produselor/serviciilor, aflate în proprietatea agentului economic:

Mijloc fix	Date tehnice	Capacitate maximă	Grad de încărcare (%)	Grad mediu de uzură (%)
Clădiri				
- de producție				
- depozite / magazii				
- altele				
Tipul utilajului/ liniei tehnologice				
-				
-				
Mijloace de transport				
-				
-				

D. DESCRIEREA PROIECTULUI DE INVESTIȚII PENTRU CARE SE SOLICITĂ CREDITUL

D.1. Proiectul de investiție

1.1 Scopul proiectului de investiții (de exemplu: crearea unei unități noi, re tehnologizare / restructurare, dezvoltarea afacerii/ capacității).

1.2 Descrierea proiectului de investiții (de exemplu: achiziție și/sau amenajare teren, infrastructură, achiziție/renovare/adaptare clădiri, achiziție/adaptare/modernizare și montare echipamente etc.).

1.3 Stadiul de realizare (activități realizate până la data solicitării creditului).

1.4 Valoarea totală a investiției (în mii lei), cu și fără TVA.

Pentru fundamentarea valorii investiției în funcție de scopul acesteia se vor anexa:

- devizul general pe elemente de investiție și pe categorii de lucrări;
- devize analitice (pentru lucrări de construcții);
- centralizatorul documentelor justificative pentru elementele de investiție realizate până la data solicitării creditului;
- ofertele furnizorilor / prospecte, contracte, precontracte;

1.5 Necesarul de finanțat va include:

- costul de investiție, cu TVA;
- alte cheltuieli necesare implementării proiectului (de exemplu: cheltuieli de pre-producție (promovare, salarii, training, alte servicii), capitalul de lucru inițial (stocuri, avansuri plătite, etc.).

1.6 Graficul de realizare a proiectului de investiție, temporal și valoric, cu specificarea:

- datei demarării proiectului de investiție (luna și anul);
- activităților implicate de realizarea proiectului cu precizarea datei începerii, duratei fiecărei activități și valorile aferente.

Activități proiect	Data începerii	luna 1 / lei	... / lei	luna i / lei	Data punerii în funcțiune
Total	x				x
Modul de finanțare:					
- din credit B.C.R					
- din surse proprii					
- din alte surse					

1.7 Graficul plăților către furnizorii de mijloace fixe (în cazul în care aceștia acordă termene de plată mai mari de 30 de zile de la data facturării).

D.2. Planul de finanțare

- lei -

Elementul de finanțat	Costul finanțării	din care surse:		
		B.C.R.	proprii	alte

Pentru creditul solicitat de la B.C.R. se vor preciza condițiile estimate de acordare a împrumutului (data acordării, durata, perioada de gratie, dobânda și modul de rambursare a ratelor) - se va anexa graficul de rambursare a împrumutului.

Pentru celelalte surse se va explicita natura:

- surselor proprii (aport în natura și/sau cash al acționarilor, numerar din afacerea existentă)
- altor surse (alte credite, fonduri de investiții, subvenții, leasing).

Pentru investițiile complexe, se va completa Planul de finanțare a proiectului de investiții - anexa 4.a

D.3. Produsele/ serviciile noi (aferele investiției)

Prezentarea produselor/serviciilor noi, pe grupe, aferente proiectului de investiții:

- denumirea completă a produsului / serviciului;
- principalele caracteristici / performanțe tehnico economice și de calitate (de exemplu: dimensiuni, compoziție, forme de comercializare, nivel calitativ, încadrarea în standardele de calitate).

D.4. Piața

4.1. Descrierea segmentelor de piață cărora li se adresează produsele / serviciile noi (localizarea regională și în cadrul economiei - pentru persoane juridice - și a altor criterii, cum ar fi: clasa socială, categoria de vârstă, sex, etc.- pentru persoanele fizice). Dimensionați segmentele de piață și comentați schimbările ce vor avea loc pe piață, precum și cum anume se va adapta firma dvs. la aceste schimbări.

4.2. Clienți potențiali interni și / sau externi, pe grupe de produse / servicii.

Se vor anexa contractele cu beneficiarii, pre-contracte, contracte-cadru, scrisori de intenție, acorduri de principiu - dacă există.

4.3. Principalii concurenți interni și / sau externi, pe grupe de produse / servicii noi.

- câte firme oferă produse/servicii identice sau similare pe segmentele dvs. de piață? Enumerați principalele firme concurente, interne sau externe - dacă este cazul.
- prin ce vă deosebiți de concurență? Enumerați punctele forte și punctele slabe ale propriei afaceri comparativ cu ale concurenței.
- ce ar trebui să faceți pentru a vă îmbunătăți poziția pe piață?
- comparați prețurile dvs. față de cele ale concurenței?

4.4. Alte date, studii, analize care să susțină oportunitatea investiției și previziunile

D.5. Strategia de marketing

5.1. Strategia de preț (specificarea politicii de preturi pe grupe de produse / servicii, a prețurilor luate în considerare în efectuarea previziunilor).

5.2. Strategia de distribuție (de exemplu: descrierea canalelor de distribuție avute în vedere pentru comercializarea produselor / serviciilor noi, elementele de logistică, personal aferent, costuri aferente).

5.3. Strategia de promovare pentru noile produse / servicii (de exemplu: se vor prezenta activitățile ce se vor desfășura, termenele de realizare și dimensionare a costurilor aferente).

D.6. Programul de vânzări

Se va prezenta programul de vânzări (fizic și valoric, pe grupe de produse / servicii, la intern și la extern) pe întreaga perioadă de creditare. Pentru primul an se va prezenta o proiecție lunară a vânzărilor.

D.7. Capacitatea tehnică aferentă proiectului

7.1. Amplasamentul agentului economic și asigurarea cu utilități pentru produsele / serviciile aferente proiectului de investiție. Anexat se va prezenta planul general al unității.

7.2. Descrierea sumară a procesului / fluxului tehnologic nou, a ansamblului activităților necesare realizării produselor / serviciilor.

7.3. Date tehnice cu privire la principalele mijloace fixe aferente proiectului de investiție (tip, marcă, furnizor, caracteristici tehnico - economice, capacitate maximă, starea fizică), precum și descrierea adaptărilor necesare (dacă este cazul).

7.4. Graficul de încărcare a capacităților previzionat pe întreaga perioadă de creditare.

7.5. Regimul de lucru al noilor capacități (nr. zile/an, nr. schimburi pe zi, nr. ore/schimb).

7.6 În funcție de stadiul de realizare al proiectului se vor anexa actele de proprietate / contracte de vânzare cumpărare a terenului / construcțiilor.

D.8. Personalul

8.1. Numărul și proveniența personalului suplimentar.

8.2. Calificarea forței de muncă, program de pregătire a forței de muncă aferente proiectului (cursuri, locul desfășurării, durata, număr personal ce beneficiază de pregătire, costuri aferente).

8.3. Dimensionarea cheltuielilor cu personalul suplimentar.

8.4. Numărul și structura personalului după implementarea proiectului:

Categoria de personal	Număr, din care:	Șomeri
Total, din care:		
Conducere		
TESA *) - total, din care:		
Muncitori - total, din care:		
- direct productivi		
- indirect productivi		

*) Personalul TESA va fi defalcat pe funcții (producție, economic, marketing, comercial etc.)

D.9. Materii prime și utilități

9.1. Furnizorii de materii prime necesare derulării proiectului de investiție (pe tipuri de materii prime) și specificarea condițiilor de aprovizionare (periodicitate, cantitate, preț și modalități de plată). Dimensionarea cheltuielilor cu materiile prime pe baza consumurilor specifice și a costurilor unitare.

Denumirea materiei prime /serviciului	Sursa de aprovizionare	Cantitățile necesare pentru programul de producție pe un an	Prețul unitar

9.2. Modul de asigurare cu utilități (energie, apa, abur etc.). Estimarea cantităților necesare și a costurilor aferente.

D.10. Prezentarea echipei de implementare a proiectului

Se va prezenta echipa de implementare a proiectului (pregătire, experiență, responsabilități)

D.11. Influențe asupra mediului

Se vor prezenta cantitățile și caracteristicile emisiilor poluante, mijloace de tratare și neutralizare a acestora, costurile generate.

E. Previziuni financiare pe durata de acordare a creditului

E.1. Proiecția Contului de profit și pierdere

Se va prezenta prognoza Contului de profit și pierdere (conform anexei 4.b), cu specificarea următoarelor elemente:

- premisele avute în vedere la întocmirea previziunilor;
- graficele de rambursare a împrumuturilor existente;
- calculul amortizării investiției, pe grupe, funcție de durata normată de amortizare;
- fundamentarea prognozei celorlalte cheltuieli de exploatare (mărfuri, servicii și lucrări executate de terți, impozite și taxe, cheltuieli sociale aferente salariilor, alte cheltuieli de exploatare plătitibile);
- enumerarea oricăror facilități de care beneficiază firma, pentru cât timp și menționarea bazei legale (scutiri de taxe, de impozit pe profit ș.a).

E.2. Proiecția necesarului de fond de rulment

Necesarul de fond de rulment se va proiecta avându-se în vedere modelul orientativ prezentat în anexa 4.c.

Se recomandă ca valorile elementelor componente ale necesarului de fond de rulment să se proiecteze pe baza estimărilor privind duratele medii de rotație ale acestora, exprimate în zile, astfel:

Active curente:

- Stocuri de materii prime și materiale – zile cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile;
- Stocuri de produse în curs de execuție și stocuri de produse finite – zile cheltuieli plătitibile de exploatare;
- Stocuri de mărfuri și ambalaje – zile cost mărfuri;
- Stocuri de animale și alte stocuri – zile cheltuieli plătitibile de exploatare;
- Creanțe comerciale – zile vânzări;
- Avansuri plătite (furnizori debitori) – zile consumuri de la terți;
- Alte creanțe de exploatare – zile vânzări;
- Cheltuieli în avans – zile cheltuieli efective de exploatare.

Pasive curente (exclusiv datorii financiare pe termen scurt):

- Furnizori pentru activitatea de exploatare – zile consumuri de la terți;
- Avansuri primite (furnizori creditori) – zile vânzări;
- Alte datorii de exploatare – zile vânzări;
- Venituri în avans – zile vânzări.

Precizări:

Pentru calcule se vor utiliza elementele de venituri și cheltuieli estimate în cadrul proiecției contului de rezultate, conform modelului din anexa 4.b.

Cheltuielile plătitibile de exploatare reprezintă totalul cheltuielilor de exploatare (cheltuielile cu amortizarea și, după caz, valoarea neamortizată a imobilizărilor cedate, sunt excluse).

Consumurile de la terți includ cheltuielile cu materii prime, materiale consumabile, energie și apă, alte cheltuieli materiale și servicii executate de terți.

Vânzările includ veniturile din comercializarea mărfurilor și producția vândută.

Estimarea valorii elementelor necesarului de fond de rulment se va face utilizând următoarea formulă generală:

$$St = \frac{Dz}{Ntz} \times Ch \quad [\text{lei}]$$

În care:

St – elementul necesarului de fond de rulment care se dimensionează (stocuri, creanțe, datorii, etc.), în mii lei;

Ch – veniturile sau cheltuielile, în mii lei, pe baza cărora se dimensionează elementul St al necesarului de fond de rulment (vânzări, cheltuieli cu materialele, cheltuieli plătibile de exploatare, consumuri de la terți);

Dz – durata de rotație medie, în zile, previzionată pentru elementul St, în perioada de formare a veniturilor sau cheltuielilor Ch;

Ntz – durata în zile a perioadei de formare a veniturilor sau cheltuielilor Ch (360 zile pentru un an întreg, 180 zile pentru 6 luni s.a.m.d.).

Necesarul de fond de rulment se calculează ca diferență între totalul activelor curente de exploatare și totalul pasivelor curente de exploatare (exclusiv datoriile financiare pe termen scurt).

Variația necesarului de fond de rulment de la o perioadă la alta se determină prin diferența dintre necesarul de fond de rulment al perioadei curente și necesarul de fond de rulment al perioadei anterioare.

Se vor face referiri distincte la dimensionarea necesarului de fond de rulment pentru începerea activității în ceea ce privește, atât elementele componente, cât și valorile corespunzătoare acestora.

E.3. Proiecția fluxului de numerar

Fluxul de numerar va fi întocmit conform anexei 4.d.

Din aceasta situație trebuie să reiasă capacitatea firmei de a rambursa creditul solicitat, inclusiv dobânzile aferente, precum și celelalte credite și datorii comerciale angajate (credite existente la data analizei, leasing-uri, reesalonari la bugete și datorii comerciale angajate).

E.4. Calculul indicatorilor specifici studiului de fezabilitate

De regula, indicatorii de evaluare a investiției se vor calcula în cazul în care prin realizarea investiției care se dorește a fi finanțată se înființează o firmă nouă, pentru celelalte situații calculul acestora fiind opțional.

Se va prezenta modul de calcul al indicatorilor de evaluare a investiției (valoarea actualizată netă, rata internă de rentabilitate, durata de recuperare a investiției, analiza de sensibilitate și risc).

INSTRUCTIUNI DE COMPLETARE

Anexa nr. 4 este un conținut orientativ de elaborare a studiului de fezabilitate. Ca urmare acesta va fi adaptat funcție de scopul investiției și de tipul de activitate (existentă sau nouă).

Punctele A.11 și C se vor completa numai în cazul în care firma a desfășurat activitate până la data solicitării creditului.

În cazul unui proiect de modernizare/dezvoltare de capacitate (aceleași produse - servicii) nu se vor completa punctele D.3 și D.4.

Toate proiecțiile financiare se vor realiza în valori comparabile cu menționarea perioadei de comparabilitate.

An n-1 - ultimul an încheiat

An 0 - anul punerii în funcțiune

Toate previziunile se vor întocmi cel puțin pe perioada de creditare.

Indicatori de evaluare a investiției:

Optional, se vor calcula indicatorii de evaluare a investiției, avându-se în vedere următoarele recomandări:

Calculul valorii actualizate nete

Valoarea actualizată netă (**VAN**) reprezintă diferența pozitivă sau negativă de valoare între fluxurile de lichidități disponibile actualizate, generate de exploatarea unei investiții pe durata vieții sale economice, și valoarea actualizată a investiției. O valoare actualizată netă pozitivă se poate interpreta ca un câștig de capital (sau de valoare a firmei) suplimentar față de așteptările furnizorilor de capital, pe când o valoare actualizată netă negativă se poate interpreta ca o pierdere în raport cu așteptările acestora.

Calculul **VAN** presupune parcurgerea a două etape principale și anume:

Etapa 1: Estimarea ratei de actualizare

Etapa 2: Proiecția fluxurilor anuale de lichidități disponibile, pe întreaga durată de viață economică a proiectului

Etapa 3: Valoarea actualizată netă (**VAN**) se va calcula după următoarea formulă:

$$VAN = \sum_{i=0}^n \frac{FD_i}{(1 + Ra)^i} + \frac{Vr}{(1 + Ra)^{n+1}}$$

în care:

VAN – valoarea actualizată netă;

FD_i – Fluxul de lichidități disponibile în anul i;

Vr – valoarea reziduală;

Ra – rata de actualizare;

n – durata de viață economică a proiectului.

Calculul duratei de recuperare a investiției

Durata de recuperare a investiției reprezintă perioada de timp, măsurată în ani, după care participanții la finanțarea unui proiect de investiții își recuperează atât investiția cât și profiturile așteptate. Durata de recuperare a investiției se va calcula pe baza fluxurilor de lichidități disponibile, actualizate cu rata de actualizare estimată pentru calculul **VAN**, astfel:

Se calculează fluxurile de lichidități disponibile actualizate, cumulate anual începând cu primul an al proiectului (Anul 0).

Se reține numărul de ani (**i**) după care fluxurile de lichidități disponibile actualizate cumulate trec de la o valoare negativă – $FDAC_{i-1}$, la o valoare pozitivă $+FDAC_i$.

Se calculează durata de recuperare cu formula:

$$Dr = (i - 1) + \frac{|FDAC_{i-1}|}{FDAC_i + |FDAC_{i-1}|}$$

Calculul ratei interne de rentabilitate

Rata internă de rentabilitate reprezintă câștigul mediu anual generat de exploatarea unei investiții, raportat la valoarea acesteia, pe durata de viață economică a proiectului, sau rata maximă a dobânzii la care poate fi finanțat un proiect de investiții pe durata întregii sale vieți economice. Rata internă de rentabilitate se calculează prin actualizarea fluxurilor de lichidități disponibile definite mai sus, astfel:

Se calculează succesiv valoarea netă actualizată (**VAN**), utilizând rate de actualizare crescătoare, până când se obțin două valori ale **VAN** de semne opuse (una pozitivă și cealaltă negativă), avându-se în vedere ca diferența absolută între ratele de actualizare utilizate pentru obținerea celor două valori să fie de cel mult 5%.

Se calculează rata internă de rentabilitate utilizând formula:

$$RIR = r_{min} + \frac{VAN_+}{(VAN_+ + |VAN_-|)} \times (r_{max} - r_{min})$$

în care:

RIR – rata internă de rentabilitate;

r_{min} – rata de actualizare minimă (cea pentru care s-a obținut VAN pozitivă);

r_{max} – rata de actualizare maximă (cea pentru care s-a obținut VAN negativă);

VAN_+ - valoarea netă actualizată pozitivă;

$|VAN_-|$ - valoarea netă actualizată negativă, în valoare absolută.

Pentru o precizie acceptabilă a calculului este necesar ca $r_{max} - r_{min} \leq 5\%$.

Memoriul (fara anexe) va contine cca. 30-40 de pagini.