

B.2.3 Plan de afaceri

a) Descrierea întreprinderii coordonatoare și a evoluției acesteia

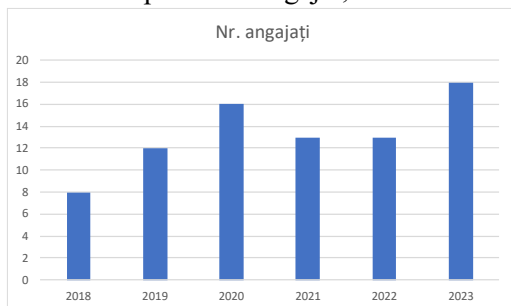
Holisun SRL este unul dintre furnizorii privați de servicii de cercetare și dezvoltare aplicată din Europa Centrală și de Est, cu cea mai mare experiență în domeniu.

Suntem localizați în Baia Mare, România și avem mai bine de 22 de ani de excelență în proiectele de cercetare și dezvoltare IT (sectorul guvernamental și privat al UE). Oferim o gamă largă de servicii de dezvoltare software și web pentru instituțiile publice și private din Europa, Asia de Sud și Statele Unite.

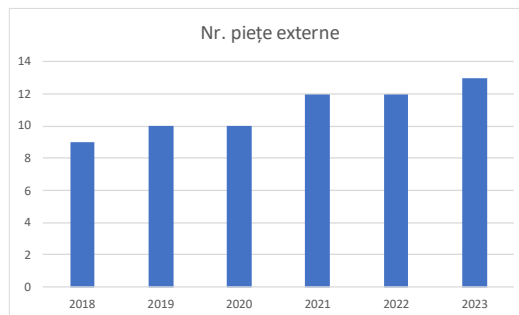
Domeniile în care activăm sunt:

- Apărare
- Sănătate
- Infrastructura Digitală
- Maritim
- Ecosistem Smart
- Energie / Energie Nucleară
- Lanțuri de aprovizionare
- Servicii financiare, banking, asigurări
- Turism
- Administrația Publică Locală
- Transport

Compania a avut o creștere foarte solidă de-a lungul anilor. Am început cu un angajat, iar acum avem 18.



Numărul de piețe externe a crescut în ultimii ani de la 9 în 2018 la 13 în 2023.



Colaborăm îndeaproape cu instituții publice, clienți corporativi, precum și IMM-uri pentru proiecte legate de Inteligență Artificială, Realitatea Augmentată, Cloud Computing, Educație, Sănătate și Automatizarea Proceselor de Afaceri. De asemenea, am dezvoltat propria noastră gamă de produse, precum:

AIDA CRM - este un CRM dezvoltat de HOLISUN, o platformă de automatizare a sarcinilor repetitive și stimularea factorilor pro business în cadrul companiilor globale.

AR Assistance - platformă bazată pe realitate augmentată ce înlesnește colaborarea la distanță precum și optimizează productivitatea tehnicienilor, aducând beneficii atât personalului direct implicat în diferitele activități, cât și companiei, dar și clienților acesteia, prin îmbunătățirea serviciilor ce acesta le primește.

Holisun DMS System - sistem integrat și sigur de management al fișierelor în interiorul organizației.

Socrate - platformă completă de admitere pentru universități.

LearnEscu - sistem complex și flexibil pentru învățare online, care facilitează colaborarea dintre profesori și elevi, cu un înalt grad de personalizare.

Airport Security - sistem de management al securității aeroportuare.

Citizen Portal - platforma destinată primăriilor pentru gestionarea, managementul eficient și îmbunătățirea relației cu clienții săi.

Așa cum aminteam anterior firma s-a înființat în urmă cu 22 de ani, iar evoluția ei a fost una echilibrată cu fluctuații normale, influențate de ciclicități economice. Un lucru demn de remarcat este faptul că în 21 din cei 22 de ani fiscali încheiați firma a înregistrat profit, iar în ultimul an firma a crescut în termeni de cifră de afaceri cu 128% în condițiile în care numărul angajaților a rămas constant. Aceste date concrete demonstrează o creștere a eficienței activității firmei precum și o direcție corespunzătoare de dezvoltare a firmei.

Sinteza situației financiare ai firmei SC Holisun SRL în ultimii 2 ani:

Nr. crt.	Indicator	2021	2022
1	Cifra de afaceri	2.846.430	3.648.886
2	Cheltuieli operaționale	979.579	2.281.876
3	Profit din activitatea de exploatare	1.866.851	1.367.010
4	Marja de profit	65,59%	37,46%
5	Rata rentabilității comerciale a întreprinderii RRC=profit brut din operarex100/venituri din vânzări	65,59%	37,46%
6	Rata rentabilității financiare a întreprinderii RRF=profit netx100/capital total	60,14%	50,88%
7	Rata rentabilității economice a întreprinderii ROA=profit brutx100/total active	38,48%	16,89%
8	Rentabilitatea cifrei de afaceri RCA=profitnetx100/cifra de afaceri	65,59%	37,46%
9	Rentabilitate generala RG=profitnetx100/cheltuieli totale	48,71%	36,98%

După cum se poate observa, firma este în continuă dezvoltare.

b) Descrierea pieței specifice

Piața specifică este dată de mulțimea companiilor private/de stat care activează în domeniul colectării deșeurilor nepericuloase și periculoase, această mulțime numără în prezent 1.110 agenți economici cu o cifră totală de afaceri de 4,2 miliarde de lei și un număr de 27.868 angajați reprezentând 0,7% din angajații din România.

Clienții identificați se înscriu în următoarele categorii:

- Firme de salubritate (ce lucrează cu diverse UAT-uri)
- Firme de salubritate care operează cu deșeuri periculoase, provenite din domeniul medical-„health care”, dintre care enumerăm:
 - cabinete stomatologice;
 - cabinete medicale private de sanatate umană;
 - cabinete medicale private de sanatate animală;
 - laboratoare de analize medicale;
 - centre de vaccinare;
 - cabinete medicale de medici de familie;
 - cabinete medicale specializate;
 - firme de îngrijiri la domiciliu.

Nr crt	Tipul firmei	Număr firme in Romania	Cifra de afaceri RON	Nr. angajați
1	Firme CAEN 3811-Deșeuri nepericuloase	1.023	4.000.000.000	27.211
2	Firme CAEN 3812-Deșeuri periculoase	87	199.300.000	657

Nu există concurență directă identificată în prezent pentru o asemenea aplicație - sistem de optimizare a rutelor și a colectării de deșeuri. În timp poate să fie dezvoltat de către potențiali concurenți un produs similar - aplicație similară/asemănătoare mai mult sau mai puțin complexă care ar putea să ridice probleme de concurențialitate.

Piața este dată de un număr de 1.110 firme care au o cifră de afaceri cumulată de aproximativ 4,2 miliarde lei, cu care este posibil să se încheie contracte de colaborare pe produsul definit în proiect.

De menționat și remarcat este faptul că în cadrul oricărei firme de salubritate/colectare deșeuri cele mai mari costuri sunt cele cu combustibilul și personalul, iar prin produsul propus se vizează tocmai scăderea acestor costuri principale care sunt semnificative în crearea prețului de furnizare a utilităților clienților noștri potențiali către proprii lor clienți.

Soluția ce se dorește a se implementa se adresează către 2 segmente de piață specifice:

Primul segment aparține furnizorilor de soluții de colectare deșeuri nepericuloase (firme de salubritate cu contracte cu UAT-uri) (1.023 de companii din România cu o cifră totală de afaceri de 4 miliarde lei) și presupune încheierea de contract de prestări servicii cu aceștia, contract ce presupune furnizarea soluției optimizate de colectare la momente fixe, pe bază de semnal din sistemul implementat, respectiv când containerul are un grad de umplere de cel puțin 75% el va emite un semnal către centrala de colectare. Aceasta va aduna toate nevoile de colectare și va stabili o listă cu trasee optimizate de colectare, cu precizarea că în aceste cazuri colectarea se poate face 24h/zi, 7 zile/săptămână. Inputul este dat de senzori, informația este procesată de centrală iar apoi softul furnizează liste de trasee optimizate. Produsul furnizat în acest caz este un sistem format din senzori/centrala și soft. Outputul specific acestui produs-sistem este dat de listele optimizate de transport și de semnalele periodice date de senzorii din sistem care pot să arate situația fiecărui container de colectare a deșeurilor.

Piața națională este dată de mulțimea UAT-urilor existente care au contracte de salubritate cu firme externe. În prezent în România situația UAT-urilor este următoarea:

Clasificare UAT-uri și sectoare	Număr
Municipii	103
Orașe	216
Comune	2.862
Județe	41
Sectoare ale Mun. București	6
TOTAL	3.228

Indiferent de faptul că salubritatea efectivă o face o firmă externă sau propria firmă a primăriilor, problema optimizării există, este foarte reală și stringentă, în vederea reducerii costului total al acestor servicii importante pentru societate.

Al doilea segment aparține furnizorilor (respectiv un număr de 87 de companii din România, cu o cifră de afaceri cumulată de aprox 0,199 mld lei) de soluții de colectare deșeuri periculoase, biologice cu caracter special ele trebuind să fie mai întâi păstrate în anumite condiții și mai apoi colectate, incinerate/distrușe. În acest caz apare o altă abordare a colectării ele fiind ținute în cadrul societăților fiind posibil accesul la colectare doar în cadrul orelor de program 8-17 aproximativ.

Clienții lor sunt spitale, policlinici, cabinete medicale umane și cabinete medicale veterinare, centre de analiză, centre de vaccinare, etc.

Numărul total de firme din România care au profil de asistență medicală specializată este de 7.671 firme ce au realizat în ultimul an fiscal o cifră de afaceri totală de 1,6 miliarde de Euro și însumenază un număr de 32.271 angajați.

c) Planul de marketing

Obiectivul principal de marketing vizat prin acest proiect este de a crea un produs personalizabil fiecărui client, care să se adreseze pieței vizate, descrise mai sus și de a deschide o nouă piață prin acest nou produs, alături de celelalte produse existente ale firmei.

Dezvoltarea produsului propus va influența benefic dezvoltarea întreprinderii deoarece soluția software propusă pentru îmbunătățirea calității mediului chiar dacă nu are caracter de invenție la nivel mondial, pe plan național reprezintă o inovație întrucât nici o societate din România nu a mai realizat până acum un asemenea produs.

Produsul propus prin proiect considerăm că este un produs ce va fi validat de piață deoarece prin optimizările aduse, odată implementate vor duce la economii directe foarte mari cum ar fi economii de combustibili, muncă (persoane angajate) care reprezintă costuri operaționale directe precum va duce și la economii de cheltuieli de regie cu mentenanța mijloacelor de transport, număr mai redus de mijloace de transport folosite în mod mai eficient.

Economia viitorului presupune înainte de toate eficiență, eficacitate precum și utilizarea mai judicioasă a diverselor resurselor care devin tot mai rare și mai scumpe. Punând baza strategică a dezvoltării firmei în produse care la rândul lor sunt utile clienților, înseamnă că firma investește în implementarea și promovarea unor produse care, cu certitudine, creează beneficii și duc la o dezvoltare durabilă. Obținerea unor efecte de

tip levier pentru clienți prin utilizarea unui asemenea produs, ne dă certitudinea că este un produs în care merită investit și care merită dezvoltat.

Implementarea acestui produs dă certitudinea unei simbioze între firma producătoare a conceptului și produsului și utilizatorii viitori, rezultând o relație de tip win-win. Considerăm utilizarea acestui produs drept un catalizator al eficienței pentru viitorii clienți, iar pentru producător o baza a unei dezvoltării strategice sănătoase.

Produsul propus prezintă caracter inovativ pe plan național. Interesul de dezvoltare a acestui produs apare tot mai mult pe plan național, odată cu implementarea constrângerilor de colectare selectivă, cerințele din partea clienților de a respecta anumite intervale orare, precum și așteptările legate de calitatea serviciilor. Nu există un studiu de piață pe plan național cu privire la acest produs, însă în baza estimărilor noastre el va produce o economie de cel puțin 10% în costurile operaționale ale clienților vizati. Această estimare se bazează pe studiile anterior realizate de echipa de implementare, în cazul altor probleme de transport specifice mediului economic. Având în vedere că în discuție este o piață de aproximativ 4 miliarde de RON din care cel puțin 3 miliarde reprezintă costurile operaționale ale potențialilor utilizatori ai produsului propus, o economie de 10% înseamnă 300 milioane de RON economii, adică aproximativ 60 milioane Euro economii. A suporta de către cei 1.110 de operatori de deșuri un cost de implementare și funcționare a produsului de doar 600.000 Euro ar însemna un efect de levier de 1:100 ceea ce ar însemna că 1 Euro investit ar duce la o economie de 100 Euro. Astfel, ne bazăm pe dezvoltarea unui interes deosebit al potențialilor clienți pentru produsul propus.

Ofertarea unei asemenea aplicații prezintă o oportunitate pe plan intern deoarece nu există până în prezent nici o firmă în România care să aibă în portofoliu un astfel de produs. De asemenea, reprezintă un pas important pentru dezvoltarea orașelor inteligente, tehnologia implementată putând fi utilizată și pentru colectarea altor informații care să genereze impact de mediu, respectiv să crească satisfacția cetățenilor. În acest sens menționăm, posibilitatea colectării de informații de încărcare a traficului la semafoare, astfel încât să se genereze automat optimizarea timpilor acestora.

Din punct de vedere social, al responsabilității față de un mediu înconjurător tot mai poluat produsul este de dorit deoarece este un contributor la reducerea amprentei de carbon și a poluării în general prin optimizările pe care le propune.

Introducerea unui asemenea produs pe piața software din România prezintă interes deoarece implementarea lui duce la economii semnificative de resurse atât la colecții de deșuri în cantități mari, care au contracte cu UAT-urile din România, cât și la înreprinderile de tip spitale, policlinici și small business (afaceri mici) cum ar fi: centre de îngrijire a vârstnicilor, cabinete stomatologice, medicale, etc. care sunt generatoare de deșuri medicale.

Nu am identificat bariere de intrare pe piață, în afară de provocarea conceperii software-ului care presupune o cumulare semnificativă de resurse financiare și umane, activitate de programare/arhitectură soft și optimizări presupunând și realizarea unei interfețe complexe cu senzorii plasați în teritoriu și cu centrala care adună, gestionează și procesează informațiile respective.

Piața nu impune obstacole în prezent.

Piața existentă pentru această aplicație practică o considerăm ca fiind formată din:

- Firme de salubritate (ce lucrează cu diverse Unități Administrative Teritoriale);
- Firme diverse din domeniul medical-health, dintre care enumerăm: cabinete stomatologice, cabinete medicale private de sănătate umană și animală, laboratoare de analize medicale, centre de vaccinare, cabinete medicale de medici de familie, cabinete medicale specializate, firme de îngrijiri la domiciliu.

Realizarea a proiectului în sine presupune parcurgerea unor pași după cum urmează:

- Proiectarea și conceperea software-ului cu pașii logici, specifici arborelui de decizie;
- Implementarea senzorilor pe containerele de deșuri acolo unde este cazul;
- Conectarea senzorilor la centrala de informații;
- Conectarea centralei la softul de decizie în vederea optimizării;
- Colectarea informației și procesarea ei în vederea generării optimizării traseelor și colectărilor de deșuri;
- Trebuie avută în vedere în cadrul optimizării că procesul de colectare a deșeurilor va trebui făcut separat, existând și nivele de acces diferite în funcție de particularitățile tipului de contract de colectare a deșeurilor.

Firma își propune ca odată creat noul produs descris mai sus să fie plasat prin semnarea de contracte cu cel puțin 125 din cele 1.100 de companii existente ce crează piața țintă vizată. Valoarea totală a contractelor vizate

va fi de cel puțin 340.000 Euro/an, rezultând un preț mediu anual pe contract de 2.720 Euro/contract/an, sub forma unor abonamente anuale cu plata lunară.

Procentul de piață, neexistând concurență, va fi de 100%, dar care reprezintă un grad de ocupare de aproximativ 11,36% din total piață posibilă, firma dorind să se adreseze mai întâi clienților potențiali mari ca și pondere în total.

Profitul brut anual estimat în urma vânzărilor produsului este de aproximativ 200.000 Euro/an.

Clienții vizați de prezentul produs ce se dorește a fi vândut, sunt companii care în prezent fac colectare de deșeuri nepericuloase și periculoase. După specificul lor aceste companii de regulă se confruntă cu cheltuieli operaționale foarte mari în cadrul cărora cele cu combustibilul și cu angajații sunt principalele capitole de costuri.

Așadar, un produs în baza căruia se face o optimizare științifică a costurilor operaționale, eliminând prin aplicarea lui timpului de mers inutil al mijloacelor de transport, minimizarea traseelor și un grad optim de încărcare a utilajelor reprezintă un caracter de utilitate sporită, iar odată implementat nu poate decât să ducă la o creștere a eficienței activității acestor companii-client.

Vânzarea-distribuția produsului se va face prin abordarea directă a firmelor care au ca obiect de activitate CAEN 3811 - colectarea deșeurilor nepericuloase și CAEN 3812 – colectarea deșeurilor periculoase. Acest lucru va presupune întâlniri între forța de vânzare a firmei și potențialii clienți pentru informarea cu privire la produsul respectiv după ce se constată interesul trebuie discutate parametrizări (customizări) ale produsului pentru fiecare client în parte. Cele mai multe asemenea firme se află în marile orașe ale României: București, Cluj, Timișoara. Din totalul de 1.110 firme în domeniul specificat, peste 20% se află în București și Ilfov. Firma va recruta personal de vânzare din marile orașe.

Având în vedere că produsul este unul nou și că nu există concurenți pe piață, politica de preț trebuie să fie una orientată spre beneficiul unei asemenea poziții. Deoarece vorbim despre inovație pe plan național precum și despre un monopol temporar neexistând alternativă cu un produs similar, prețul de vânzare va conține măsura utilității produsului dată de utilitatea acestuia, de efectul de levier generat. Nu se poate fixa un preț valabil pentru toți clienții deoarece unii sunt mai mari alții mai mici și costurile fixe impactează eficiența fiecăruia, însă se poate estima o medie a prețului în ansamblu.

Astfel în cazul serviciilor de colectare optimizată a deșeurilor nepericuloase cu implementarea utilizării senzorilor, se poate fixa o medie de 2,5 RON/lună/container.

Piața produselor fiind una limitată, în care marii actori sunt în număr de câteva zeci, promovarea și distribuția se va face prin informare directă prin întâlniri dintre forța de vânzare și decidenții ai respectivelor companii. Abordarea se va face prin sublinierea utilității produsului în realizarea economiilor și a reducerilor de costuri prin aplicarea soluției în propriile firme ale clienților.

Se va obține lista tuturor celor 1110 de firme potențiali clienți care vor fi abordați direct, sistematic pe măsură ce produsul este tot mai aproape de a fi finalizat. Înainte de abordarea directă se va trimite o informare prealabilă cu potențialul produsului unui număr cât mai mare din cele 1110 de firme.

Nu se va face promovare în mod special prin social media, decât în măsura în care aceasta va fi foarte ieftină sau gratuită.

d) Previțiuni financiare

Ipotezele de lucru care stau la baza previziunilor sunt următoarele:

Activitatea propusă va genera prin produsul configurat 3 pachete diferite de servicii respectiv: basic, medium și top cu un maxim atins de vânzări în perioada vizată de 75 de clienți la un pachet de bază ce presupune varianta cea mai simplă și care costă 1.000 Euro/an, 40 de clienți medii cu un pachet mediu ce conține facilități în plus față de pachetul de bază amintit anterior. Pachetul mediu costa 5.000 Euro/an și 10 clienți la un pachet extins de 10.000 Euro/an cu un pachet superior, premium ce conține toate facilitățile posibile. Mai trebuie precizat faptul că pachetele medii și premium au posibilitatea adăugării și a opțiunii de containere ce emit semnal către centrală atunci când depășesc pragul de umplere astfel încât optimizarea este realizată indiferent de numărul de containere. Prețul pentru fiecare container monitorizat este de 2,5 RON/lună/container. Aceste pachete implementate și maturizate pe piață vor duce la un venit total de 345.000 Euro/an, respectiv aproximativ 1.683.000 RON/an. La acest venit se va ajunge cu atât mai repede cu cât produsul apare și este implementat mai repede.

Firma va avea o evoluție a numărului de angajați de la 16 angajați în prezent la 22 angajați, pe măsura implementării proiectului, astfel costurile de personal vor crește cu 37,5% cifra de afaceri obținută de companie în afara proiectului va ajunge la 1.830.000 RON, eforturile fiind concentrate pe noul proiect primele încasări din proiect încep în anul 3 în cazul în care nu este finanțat din grant și în acest caz este vorba numai de finanțare privată primele încasări din proiect încep în anul 1 în cazul în care este finanțat proiectul din grant coeficientul de actualizare utilizat în calculul scontării este de 5% investiția totală s-a considerat ca fiind de 2.400 mii lei produsul propus se adresează pieței României de firme de colectare de deșeuri nepericuloase și periculoase, sortate și nesortate piața non-consumatorilor relativi ai produsului în România este de 1.110 firme.

Costul de mentenanță a sistemului va crește gradual de la 50 mii lei/an la 100 mii lei/an pe măsura implementării și a vânzărilor.

Costurile cu reparațiile curente vor crește gradual de la 2 mii lei/an la 4 mii lei/an pe măsura implementării proiectului și a vânzărilor.

Costul cu energia se va dubla față de anul 2020 urcând de la 11,40 mii RON la 22,81 mii RON.

În ceea ce privește **previzionarea prețurilor de vânzare** au fost luate în calcul produsul ca fiind configurat din 3 tipuri de licențe anuale:

- Licența de bază care presupune în estimările noastre un număr de 75 de clienți atrași cu un cost anual al pachetului de 1.000 Euro/an, echivalent 4.950 RON/an.
- Licența medie care presupune în estimările noastre un număr de 40 de clienți atrași cu un cost anual al pachetului de 3.000 Euro/an, echivalent 14.850 RON/an. În cazul acesta am considerat că cei 40 de clienți vor plăti costuri variabile de 0,5 Euro/container pentru un număr total de 500 de containere previzionate.
- Licența extinsă care presupune în estimările noastre un număr de 10 clienți atrași cu un cost anual al pachetului de 10.000 Euro/an sau 49.500 RON/an. În cazul acesta am considerat că cei 10 de clienți vor plăti costuri variabile de 0,5 Euro/container pentru un număr total de 7.000 de containere previzionate.

În ceea ce privește **previzionarea volumului vânzărilor** se mizează pe atragerea unui număr de 125 de clienți dintr-un total posibil de 1.110 firme cu CAEN specific domeniului vizat. Cifra de afaceri previzionată este de 1.683.000 RON rezultând o încasare medie anuală de 13.464 RON/contract. În varianta în care nu se obține finanțarea din grant implementarea va fi mai greoaie și mai lentă astfel că primele venituri se vor obține abia în anul 3 de la începutul proiectului în timp ce în varianta cu proiect finanțat prin granturi rezultatul începe să apară în primul an de implementare.

Elementele de cost sunt estimate mai jos:

- Cheltuielile de mentenanță vor crește gradual de la 50 mii lei/an la 100 mii lei/an pe măsura maturizării implementării proiectului;
- Rata dobânzii utilizată în cadrul previziunilor la finanțarea privată este de 7%;
- Costul cu salariile personalului angajat vor crește cu 37,5% (de la 16 angajați la 22 de angajați) pe măsura implementării proiectului de la nivelul de dinaintea implementării acestuia (1.068 mii lei –la 1.468 mii lei);
- Costul anual de reparații curente crește gradual cu implementarea proiectului de la 2 mii lei/an la 4 mii lei/an;
- Costul anual cu energia electrică se dublează de la 11,41 mii RON/an la 22,81 mii RON/an.

În cazul în care nu se finanțează proiectul din grant ci din surse private **evoluția companiei este prezentată pe un orizont de 5 ani mai jos:**

Varianta fără finanțare

1. Varianta: Investitie=ct, exploatare=ct, venituri=ct							
Valoare investitie (mii lei)=		2400,00					
Variatia investitie=		0%					
Variatie costuri exploatare		0%					
Variatie incasari dinactivitate=		0%					
Coeficient de actualizare=		5%					
			anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		50,00	60,00	70,00	80,00	100,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1468,73	1468,73	1468,73	1468,73	1468,73
Cost anual finantari	mii lei/an		168,00	168,00	168,00	168,00	168,00
Cost anual cu energia electrica	mii lei		22,81	22,81	22,81	22,81	22,81
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,00	2,40	2,80	3,20	4,00
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1711,54	1721,94	1732,34	1742,74	1763,54
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		0,00	0,00	1000,00	1300,00	2351,00
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		1830,00	1830,00	1830,00	1830,00	1830,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		118,46	108,06	1097,66	1387,26	2417,46
Factor de actualizare			1	0,95	0,91	0,86	0,82
Flux de numerar actualizat	mii lei		112,82	98,01	948,20	1141,30	1894,14
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat			-2400,00	-2287,18	-2189,17	-1240,98	-99,68
			-2400,00	118,46	108,06	1097,66	1387,26
Investitia	mii lei	2400,00					
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei	1794,46					
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%	-35,92%					
C/B-Raportul cost-beneficii		0,935					

În cazul în care se finanțează proiectul din grant evoluția companiei este prezentată pe un orizont de 5 ani mai jos:

1. Varianta: Investitie=ct, exploatare=ct, venituri=ct							
Valoare investitie (mii lei)=		2400,00					
Variatia investitie=		0%					
Variatie costuri exploatare=		0%					
Variatie incasari din activitate=		0%					
Coeficient de actualizare=		5%					
			anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		50,00	75,00	100,00	100,00	100,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1281,80	1468,73	1468,73	1468,73	1468,73
Cost anual finantari	mii lei/an		112,00	112,00	112,00	112,00	112,00
Cost anual cu energia electrica	mii lei		22,81	22,81	22,81	22,81	22,81
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1468,61	1681,54	1707,54	1707,54	1707,54
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		841,50	1683,00	1683,00	1683,00	1683,00
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		1830,00	1830,00	1830,00	1830,00	1830,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1202,89	1831,46	1805,46	1805,46	1805,46
Factor de actualizare			1	0,95	0,91	0,86	0,82
Flux de numerar actualizat	mii lei		1145,61	1661,18	1559,62	1485,35	1414,62
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat			-2400,00	-1254,39	406,79	1966,41	3451,76
			-2400,00	1202,89	1831,46	1805,46	1805,46
Investitia	mii lei	2400,00					
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei	6386,89					
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%	32,95%					
C/B-Raportul cost-beneficii		0,550					

2. Varianta: Investitie=ct, exploatare=ct, venituri=+10%							
Valoare investitie (mii lei)=	2400,00						
Variatia investitiei=	0%						
Variatie costuri exploatare=	0%						
Variatie incasari din activitate=	10%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		50,00	75,00	100,00	100,00	100,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1281,80	1468,73	1468,73	1468,73	1468,73
Cost anual finantari	mii lei/an		112,00	112,00	112,00	112,00	112,00
Cost anual cu energia electrica	mii lei		22,81	22,81	22,81	22,81	22,81
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1468,61	1681,54	1707,54	1707,54	1707,54
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		925,65	1851,30	1851,30	1851,30	1851,30
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		1830,00	1830,00	1830,00	1830,00	1830,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1287,04	1999,76	1973,76	1973,76	1973,76
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1225,75	1813,84	1705,00	1623,81	1546,49
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2400,00	-1174,25	639,59	2344,59	3968,41	5514,90
		-2400,00	1287,04	1999,76	1973,76	1973,76	1973,76
Investitia	mii lei	2400,00					
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei	5514,90					
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%	40,01%					
C/B-Raportul cost-beneficii		0,533					

3. Varianta: Investitie=ct, exploatare=+10%, venituri=+10%							
Valoare investitie (mii lei)=	2400,00						
Variatia investitiei=	0%						
Variatie costuri exploatare=	10%						
Variatie incasari din activitate=	10%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		55,00	82,50	110,00	110,00	110,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1409,98	1615,60	1615,60	1615,60	1615,60
Cost anual finantari	mii lei/an		123,20	123,20	123,20	123,20	123,20
Cost anual cu energia electrica	mii lei		25,10	25,10	25,10	25,10	25,10
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,20	3,30	4,40	4,40	4,40
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1615,48	1849,70	1878,30	1878,30	1878,30
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		925,65	1851,30	1851,30	1851,30	1851,30
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		1830,00	1830,00	1830,00	1830,00	1830,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1140,17	1831,60	1803,00	1803,00	1803,00
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1085,88	1661,32	1557,50	1483,33	1412,70
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2400,00	-1314,12	347,20	1904,70	3388,03	4800,73
		-2400,00	1140,17	1831,60	1803,00	1803,00	1803,00
Investitia	mii lei	2400,00					
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei	4800,73					
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%	31,43%					
C/B-Raportul cost-beneficii		0,586					

4. Varianta: Investitie=ct, exploatare=+10%, venituri=ct							
Valoare investitie (mii lei)=	2400,00						
Variatia investitiei=	0%						
Variatie costuri exploatare=	10%						
Variatie incasari din activitate=	0%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		55,00	82,50	110,00	110,00	110,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1409,98	1615,60	1615,60	1615,60	1615,60
Cost anual finantari	mii lei/an		123,20	123,20	123,20	123,20	123,20
Cost anual cu energia electrica	mii lei		25,10	25,10	25,10	25,10	25,10
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,20	3,30	4,40	4,40	4,40
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1615,48	1849,70	1878,30	1878,30	1878,30
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		841,50	1683,00	1683,00	1683,00	1683,00
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		1830,00	1830,00	1830,00	1830,00	1830,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1056,02	1663,30	1634,70	1634,70	1634,70
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1005,74	1508,66	1412,12	1344,87	1280,83
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2400,00	-1394,26	114,40	1526,52	2871,39	4152,22
		-2400,00	1056,02	1663,30	1634,70	1634,70	1634,70
Investitia	mii lei	2400,00					
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei	4152,22					
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%	23,83%					
C/B-Raportul cost-beneficii		0,605					

5. Varianta: Investitie=-10%, exploatare=ct, venituri=ct							
Valoare investitie (mii lei)=	2160,00						
Variatia investitiei=	-10%						
Variatie costuri exploatare=	0%						
Variatie incasari din activitate=	0%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		50,00	75,00	100,00	100,00	100,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1281,80	1468,73	1468,73	1468,73	1468,73
Cost anual finantari	mii lei/an		100,80	100,80	100,80	100,80	100,80
Cost anual cu energia electrica	mii lei		22,81	22,81	22,81	22,81	22,81
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1457,41	1670,34	1696,34	1696,34	1696,34
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		841,50	1683,00	1683,00	1683,00	1683,00
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		1830,00	1830,00	1830,00	1830,00	1830,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1214,09	1842,66	1816,66	1816,66	1816,66
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1156,27	1671,34	1569,30	1494,57	1423,40
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2160,00	-1003,73	667,62	2236,91	3731,48	5154,88
		-2160,00	1214,09	1842,66	1816,66	1816,66	1816,66
Investitia	mii lei	2160,00					
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei	5154,88					
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%	42,77%					
C/B-Raportul cost-beneficii		0,546					

6. Varianta: Investitie=-10%,exploatare=ct, venituri=+10%							
Valoare investitie (mii lei)=	2160,00						
Variatia investitiei=	-10%						
Variatie costuri exploatare=	0%						
Variatie incasari din activitate=	0%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		50,00	75,00	100,00	100,00	100,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1281,80	1468,73	1468,73	1468,73	1468,73
Cost anual finantari	mii lei/an		100,80	100,80	100,80	100,80	100,80
Cost anual cu energia electrica	mii lei		22,81	22,81	22,81	22,81	22,81
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1457,41	1670,34	1696,34	1696,34	1696,34
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		925,65	1851,30	1851,30	1851,30	1851,30
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		2013,00	2013,00	2013,00	2013,00	2013,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1481,24	2193,96	2167,96	2167,96	2167,96
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1410,70	1989,98	1872,76	1783,58	1698,65
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2160,00	-749,30	1240,68	3113,45	4897,03	6595,68
		-2160,00	1481,24	2193,96	2167,96	2167,96	2167,96
Investitia	mii lei		2160,00				
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei		6595,68				
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%		59,87%				
C/B-Raportul cost-beneficii			0,496				

7. Varianta: Investitie=-10%, exploatare=+10%, venituri=+10%							
Valoare investitie (mii lei)=	2160,00						
Variatia investitiei=	-10%						
Variatie costuri exploatare=	10%						
Variatie incasari din activitate=	10%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		55,00	82,50	110,00	110,00	110,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1409,98	1615,60	1615,60	1615,60	1615,60
Cost anual finantari	mii lei/an		110,88	110,88	110,88	110,88	110,88
Cost anual cu energia electrica	mii lei		25,10	25,10	25,10	25,10	25,10
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,20	3,30	4,40	4,40	4,40
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1603,16	1837,38	1865,98	1865,98	1865,98
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		925,65	1851,30	1851,30	1851,30	1851,30
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		2013,00	2013,00	2013,00	2013,00	2013,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1335,49	2026,92	1998,32	1998,32	1998,32
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1271,90	1838,48	1726,23	1644,02	1565,74
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2160,00	-888,10	950,38	2676,60	4320,63	5886,36
		-2160,00	1335,49	2026,92	1998,32	1998,32	1998,32
Investitia	mii lei		2160,00				
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei		5886,36				
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%		51,43%				
C/B-Raportul cost-beneficii			0,546				

8. Varianta: Investitie=-10%, exploatare=+10%, venituri=ct							
Valoare investitie (mii lei)=	2160,00						
Variatia investitiei=-	-10%						
Variatie costuri exploatare=	10%						
Variatie incasari din activitate=	0%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		55,00	82,50	110,00	110,00	110,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1409,98	1615,60	1615,60	1615,60	1615,60
Cost anual finantari	mii lei/an		110,88	110,88	110,88	110,88	110,88
Cost anual cu energia electrica	mii lei		25,10	25,10	25,10	25,10	25,10
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,20	3,30	4,40	4,40	4,40
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1603,16	1837,38	1865,98	1865,98	1865,98
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		841,50	1683,00	1683,00	1683,00	1683,00
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		1830,00	1830,00	1830,00	1830,00	1830,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1068,34	1675,62	1647,02	1647,02	1647,02
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1017,47	1519,84	1422,76	1355,01	1290,48
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2160,00	-1142,53	377,31	1800,07	3155,08	4445,56
		-2160,00	1068,34	1675,62	1647,02	1647,02	1647,02
Investitia	mii lei		2160,00				
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei		4445,56				
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%		33,43%				
C/B-Raportul cost-beneficii			0,600				

9. Varianta: Investitie=+10%, exploatare=ct, venituri=ct							
Valoare investitie (mii lei)=	2200,00						
Variatia investitiei=-	10%						
Variatie costuri exploatare=	0%						
Variatie incasari din activitate=	0%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		50,00	75,00	100,00	100,00	100,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1281,80	1468,73	1468,73	1468,73	1468,73
Cost anual finantari	mii lei/an		123,20	123,20	123,20	123,20	123,20
Cost anual cu energia electrica	mii lei		22,81	20,53	20,53	20,53	20,53
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1479,81	1690,46	1716,46	1716,46	1716,46
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		841,50	1683,00	1683,00	1683,00	1683,00
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		1830,00	1830,00	1830,00	1830,00	1830,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1191,69	1822,54	1796,54	1796,54	1796,54
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1134,94	1653,10	1551,92	1478,02	1407,63
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2200,00	-1065,06	588,03	2139,95	3617,97	5025,60
		-2200,00	1191,69	1822,54	1796,54	1796,54	1796,54
Investitia	mii lei		2200,00				
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei		5025,60				
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%		39,94%				
C/B-Raportul cost-beneficii			0,554				

10. Varianta: Investitie=+10%, exploatare=ct, venituri=+10%							
Valoare investitie (mii lei)=	2200,00						
Variatia investitiei=	10%						
Variatie costuri exploatare=	0%						
Variatie incasari din activitate=	10%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		50,00	75,00	100,00	100,00	100,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1281,80	1468,73	1468,73	1468,73	1468,73
Cost anual finantari	mii lei/an		123,20	123,20	123,20	123,20	123,20
Cost anual cu energia electrica	mii lei		22,81	20,53	20,53	20,53	20,53
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1479,81	1690,46	1716,46	1716,46	1716,46
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		925,65	1851,30	1851,30	1851,30	1851,30
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		2013,00	2013,00	2013,00	2013,00	2013,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1458,84	2173,84	2147,84	2147,84	2147,84
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1389,37	1971,73	1855,38	1767,03	1682,89
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2200,00	-810,63	1161,10	3016,49	4783,52	6466,40
		-2200,00	1458,84	2173,84	2147,84	2147,84	2147,84
Investitia	mii lei	2200,00					
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei	6466,40					
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%	56,99%					
C/B-Raportul cost-beneficii		0,504					

11. Varianta: Investitie=+10%, exploatare=+10%, venituri=+10%							
Valoare investitie (mii lei)=	2200,00						
Variatia investitiei=	10%						
Variatie costuri exploatare=	10%						
Variatie incasari din activitate=	10%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		55,00	82,50	110,00	110,00	110,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1409,98	1615,60	1615,60	1615,60	1615,60
Cost anual finantari	mii lei/an		135,52	135,52	135,52	135,52	135,52
Cost anual cu energia electrica	mii lei		25,10	25,10	25,10	25,10	25,10
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,20	3,30	4,40	4,40	4,40
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1627,80	1862,02	1890,62	1890,62	1890,62
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		925,65	1851,30	1851,30	1851,30	1851,30
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		2013,00	2013,00	2013,00	2013,00	2013,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1310,85	2002,28	1973,68	1973,68	1973,68
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1248,43	1816,13	1704,94	1623,75	1546,43
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2200,00	-951,57	864,56	2569,50	4193,26	5739,69
		-2200,00	1310,85	2002,28	1973,68	1973,68	1973,68
Investitia	mii lei	2200,00					
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei	5739,69					
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%	48,40%					
C/B-Raportul cost-beneficii		0,554					

12. Varianta: Investitie=+10%, exploatare=+10%, venituri=ct							
Valoare investitie (mii lei)=	2200,00						
Variatia investitiei=	10%						
Variatie costuri exploatare=	10%						
Variatie incasari din activitate=	0%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		55,00	82,50	110,00	110,00	110,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1153,62	1321,86	1321,86	1321,86	1321,86
Cost anual finantari	mii lei/an		112,93	112,93	112,93	112,93	112,93
Cost anual cu energia electrica	mii lei		20,53	20,53	20,53	20,53	20,53
Cost anual reparatii curente	mii lei		1,80	2,70	3,60	3,60	3,60
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1343,89	1540,52	1568,92	1568,92	1568,92
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		841,50	1683,00	1683,00	1683,00	1683,00
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		1830,00	1830,00	1830,00	1830,00	1830,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1327,61	1972,48	1944,08	1944,08	1944,08
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1264,39	1789,10	1679,37	1599,40	1523,24
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2200,00	-935,61	853,49	2532,86	4132,25	5655,49
		-2200,00	1327,61	1972,48	1944,08	1944,08	1944,08
Investitia	mii lei	2200,00					
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei	5655,49					
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%	47,95%					
C/B-Raportul cost-beneficii		0,503					

În ceea ce urmează vom prezenta un tabel sinteză a **indicatorilor de rentabilitate financiară** precum și o analiză de senzitivitate a investiției propuse pentru cazurile în care investiția crește sau scade cu 10%, cheltuielile de exploatare cresc cu 10%, respectiv pentru cazul în care veniturile cresc cu 10%.

De asemenea, pentru cazurile cu cei mai buni respectiv cei mai defavorabili indicatori de sinteză financiară prezentăm detaliat calculul acestora.

Analiza de senzitivitate							
Valoarea investitiei	Variatia valorii investitiei (%)	Valoarea de calcul a investitiei	Variatie costuri expl. (%)	Variatie venituri (%)	VNA	RIR (%)	C/B
2400,00	0%	2.400,00	0%	0%	6.386,89	32,95%	0,550
	0%	2.400,00	0%	10%	5.514,90	40,01%	0,533
	0%	2.400,00	10%	10%	4.800,73	31,43%	0,586
	0%	2.400,00	10%	0%	4.152,22	23,83%	0,605
	-10%	2.160,00	0%	0%	5.154,88	42,77%	0,546
	-10%	2.160,00	0%	10%	6.595,68	59,87%	0,496
	-10%	2.160,00	10%	10%	5.886,36	51,43%	0,546
	-10%	2.160,00	10%	0%	4.445,56	33,43%	0,600
	10%	2.640,00	0%	0%	5.025,60	39,94%	0,554
	10%	2.640,00	0%	10%	6.466,40	56,99%	0,504
	10%	2.640,00	10%	10%	5.739,69	48,40%	0,554
	10%	2.640,00	10%	0%	5.557,70	46,70%	0,512

Varianta cea mai defavorabilă (respectiv investiția este de 2.640.000 RON, dar costurile de exploatare cresc cu 10% în condițiile în care veniturile sunt constante este prezentată mai jos:

Varianta cea mai favorabila (respectiv în condițiile unei investiții mai mici cu 10% și a unor venituri crescute cu 10% față de varianta standard, genereaza situația prezentată mai jos:

6. Varianta: Investitie=-10%,exploatare=ct, venituri=+10%							
Valoare investitie (mii lei)=	2160,00						
Variatia investitiei=	-10%						
Variatie costuri exploatare=	0%						
Variatie incasari din activitate=	0%						
Coeficient de actualizare=	5%						
		anul 0	anul 1	anul 2	anul 3	anul 4	anul 5
Produs							
Cost anual mentenanta sistem si alte cheltuieli	mii lei/an		50,00	75,00	100,00	100,00	100,00
Cost anual de personal (cu salariile si chelt sociale)	mii lei		1281,80	1468,73	1468,73	1468,73	1468,73
Cost anual finantari	mii lei/an		100,80	100,80	100,80	100,80	100,80
Cost anual cu energia electrica	mii lei		22,81	22,81	22,81	22,81	22,81
Cost anual reparatii curente	mii lei		2,00	3,00	4,00	4,00	4,00
Cost anual de functionare a sistemului	mii lei		1457,41	1670,34	1696,34	1696,34	1696,34
Incasari anuale din Proiect	mii lei/an		925,65	1851,30	1851,30	1851,30	1851,30
Incasari anuale din activitate non proiect	mii lei/an		2013,00	2013,00	2013,00	2013,00	2013,00
Valoare reziduala la sfarsitul perioadei de analiza							
Flux de numerar cumulat	mii lei		1481,24	2193,96	2167,96	2167,96	2167,96
Factor de actualizare		1	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Flux de numerar actualizat	mii lei		1410,70	1989,98	1872,76	1783,58	1698,65
VNAC-Venit Net Actualizat Cumulat		-2160,00	-749,30	1240,68	3113,45	4897,03	6595,68
		-2160,00	1481,24	2193,96	2167,96	2167,96	2167,96
Investitia	mii lei		2160,00				
VNA-Venit Net Actualizat	mii lei		6595,68				
RIR-Rata Interna de Rentabilitate 5 ani	%		59,87%				
C/B-Raportul cost-beneficii			0,496				

După cum se poate observa din tabelul centralizator a *analizei de senzitivitate* prezentată în pagina anterioară, activitatea firmei decurge într-un mod radical diferit în cele 3 cazuri respectiv, fără investiție, cu investiție proprie (100% finanțare bancară-privată) și cu investiție cu ajutor extern firmei (grant).

- Astfel, dacă nu se realizează investiția firma are un traiect tradițional predictiv, așa cum a fost prezentat și în prezentarea firmei, respectiv o firmă ce există, are o creștere anuală, stabilă previzionată, fără nici un fel de influență majoră externă, putând să urmeze un traseu optimist, negativ sau neutru de evoluție, în funcție de diverși factori previzibili sau nu. Neexistând o investiție propriuzisă în acest caz nu putem vorbi despre un nivel al RIR sau al valorii nete actualizate.
- Dacă se realizează investiția propusă, însă din surse proprii efortul firmei ar fi prea mare și astfel s-ar ajunge la o implementare greoaie, cu eforturi mari, generatoare de ineficiență și o obținere astfel târzie a produsului final propus, ceea ce ar duce la o obținere târzie a veniturilor și implicit și a profiturilor (în anul 3 de la începerea proiectului încep să se obțină venituri și în anul 4 se obține profit valoare care având în vedere condițiile date, și ținând cont că analiza este făcută pe un termen mediu de 5 ani, are un risc major să se transforme într-o valoare negativă foarte ușor. Ținând cont de aspectul timp, apare în acest caz și riscul ca piața să fie mai greu de abordat în acest caz putând să apară același produs (sau unul asemănător) astfel încât să existe deja concurența pe piață și astfel produsul să nu mai fie atât de ușor de implementat ca și când ar fi implementat imediat.
- Dacă se realizează investiția propusă cu ajutor din grant încasările încep din primul an iar profitul este atins începând cu anul 2, produsul se obține repede și se vinde încă începând din anul 1.

Analiza de senzitivitate ca și analiză factorială este foarte utilă deoarece ne arată cum se comportă investiția în condiții ipotetice diverse.

Rentabilitatea proiectului este fezabilă doar în varianta în care se implementează proiectul din cu finanțare parțială din grant. În acest caz ajungem la o Rată Internă de Rentabilitate solidă pozitivă, fără riscuri foarte mari de a ajunge la un proiect nefezabil, ineficient.

Analiza factorială de senzitivitate descrisă anterior ne arată modul cum se comportă investiția în diverse ipoteze de lucru și ne demonstrează totodată soliditatea variantei de bază propuse rezultând Rate Interne de Rentabilitate minime și maxime. De asemenea raportul Cost/Beneficiu se situează în varianta de bază la 0,550 RON/RON iar în cel mai rău caz se situează la 0.496 RON/RON.

Aceste rezultate ale indicatorilor relevanți explicitați, așa cum se pot observa și din tabelul sinteză al analizei de senzitivitate ne demonstrează fără echivoc faptul că investiția este de preferat a se realiza.