



KIT COMERCIAL PENTRU IMM • PROCEDURĂ OPERAȚIONALĂ STANDARD (SOP)

Contracte recurente, expirări și reînnoiri

Registrul contractelor și datele esențiale, durata, expirarea și prelungirea automată, termenele de notificare și alertele, profitabilitatea contractului și evaluarea clientului, decizia de reînnoire, renegociere sau încetare, actualizarea prețului, reînnoirea, încetarea și predarea, analiza contractelor pierdute, raportarea și auditul

Controlul documentului	Date
Cod document	SOP-COM-06
Emitent editorial	ThetaServ - THETADOR S.R.L.
Ediție și versiune	Ediția 1 - Versiunea 1.0
Data elaborării	08.10.2026
Categorie	Comercial
Domeniu	Întreprinderi mici și mijlocii care au contracte de durată cu alte firme (B2B): mentenanță, servicii recurente, abonamente, furnizare periodică
Conținut	7 capitole, 12 proceduri operaționale (P01–P12), 13 anexe (registru, calendar, matrice, fișe de evaluare și profitabilitate, modele, checklisturi, raport) și registrul de instrumente Excel
Gama	Kitul 6 din seria Comercial pentru IMM
Revizuire	La schimbări legale sau operaționale și cel puțin anual

Versiune exemplu completată cu date fictive. Toate denumirile, persoanele, clienții, contractele, clauzele, prețurile și marjele sunt fictive și au rol exclusiv demonstrativ. Versiunea Word livrată conține câmpurile goale, de completat.

Manual-cadru personalizabil, pentru relații între firme (B2B). Nu reprezintă consultanță juridică sau fiscală individualizată. Notificările și actele adiționale se verifică juridic înainte de utilizare.

Fișa de aprobare și reguli de utilizare

Reguli de utilizare

- Kitul se aplică după completarea Anexei 1 (fișa de personalizare) și a Anexei 4 (matricea alertelor), cu intervalele de alertă, pragurile de decizie și aprobatorii firmei.
- Câmpurile marcate [.....] se completează înainte de aprobarea internă.
- Registrul contractelor, calendarul expirărilor, fișa de evaluare, fișa de profitabilitate și raportul contractelor în risc există și în registrul de instrumente Excel livrat cu kitul.
- Datele din registru (durata, prelungirea automată, preavizul, clauza de preț) se preiau din textul contractului semnat și al actelor adiționale, nu din ofertă.
- Notificările (Anexa 7) și actele adiționale se verifică juridic înainte de transmitere sau semnare; modul de transmitere și dovada primirii sunt cele prevăzute în contract.
- Kitul continuă kitul „Ofertare, negociere și contractare” (registrul contractelor semnate) și folosește marja minimă din kitul „Prețuri, discounturi și condiții comerciale”.

Nivel	Marcaj de interpretare
Obligație legală	cerință derivată din actul normativ indicat în capitolul 3.0
Cerință operațională	regulă internă stabilită prin acest kit (alerte, praguri de decizie, aprobări)
Recomandare de control	măsură pentru protejarea veniturilor recurente și a marjei

Aprobarea internă

Procedura SOP-COM-06 a fost aprobată prin Decizia nr. 14 din 01.09.2026 a administratorului societății Exemplu Tehnic Service SRL și intră în vigoare la data de 01.09.2026.

Aprobat de: Gabriel Exemplu Funcția: administrator Data: 01.09.2026 Semnătura: exemplu fictiv

Registrul reviziilor

Versiune	Data	Conținutul reviziei	Aprobare
1.0	08.10.2026	Ediție inițială: procedura SOP-COM-06, procedurile P01–P12, Anexele 1–13 și registrul de instrumente Excel.	THETADOR S.R.L.
1.0 – adoptare	01.09.2026	Exemplu fictiv: alertele, pragurile de decizie și aprobatorii la Exemplu Tehnic Service SRL.	Gabriel Exemplu – Decizia nr. 14

Limitarea răspunderii. Manual-cadru care necesită adaptare. Materialul este un instrument de organizare internă a urmăririi contractelor recurente între firme (B2B): termene, alerte, evaluare, renegociere, reînnoire și încetare. Nu constituie aviz al unei autorități și nici consultanță juridică, fiscală sau contabilă individualizată. Efectele prelungirii automate, ale notificărilor, ale actelor adiționale și ale încetării depind de clauzele fiecărui contract și de lege; notificările și actele adiționale se verifică de un specialist juridic înainte de transmitere sau semnare. Clauzele de exclusivitate sau de neconcurență din contractele de durată se verifică separat.

Notă editorială privind utilizarea instrumentelor de inteligență artificială. La elaborarea acestui material au fost utilizate, cu rol auxiliar, instrumente de inteligență artificială pentru structurare și redactare. Conținutul a fost verificat, adaptat și este asumat editorial de THETADOR S.R.L. (ThetaServ).

Cuprins operațional

Secțiune	Conținut
1.0	Scop și obiectiv: probleme prevenite, obiective măsurabile, principii
2.0	Domeniu de aplicare: tipuri de contracte, excluderi, adaptarea la dimensiunea firmei
3.0	Documente de referință (cadrul legal și documentele interne)
4.0	Definiții, alertele și matricea de decizie
5.0	Fluxul procesului, procedurile P01–P12, matricea risc–control, indicatorii
6.0	Responsabilități: matricea rolurilor, delegarea
7.0	Anexele 1–13 și registrul de instrumente Excel

Fluxul pe etape și anexe

Etapă	Proceduri	Anexe
Registru, termene și alerte	P01, P02, P03	Anexele 2, 3, 4
Evaluare și decizie	P04, P05, P06	Anexele 5, 6
Renegociere și actualizarea prețului	P07, P08	Anexele 7, 8
Reînnoire sau încetare	P09, P10	Anexele 9, 10
Contracte pierdute, raportare, audit	P11, P12	Anexele 11, 12, 13

1.0 SCOP ȘI OBIECTIV

1.1 Scop

Procedura stabilește cum se țin evidența contractelor de durată și termenele lor, cine primește alertele și când, cum se evaluează contractul și clientul înainte de termenul de notificare și cum se decide între reînnoire, renegociere și încetare. Scopul este ca niciun contract să nu expire sau să nu se prelungească automat fără o decizie luată la timp, pe baza marjei și a relației cu clientul.

1.2 Problemele pe care le previne

- contracte prelungite automat ani la rând la prețuri care nu mai acoperă costurile;
- termene de notificare ratate, după care renegocierea nu mai este posibilă până la ciclul următor;
- contracte expirate observate abia la refuzul facturii sau la plecarea clientului;
- renegocieri începute cu câteva zile înainte de expirare, fără date despre profitabilitate;
- încetări fără predarea documentației și fără închiderea facturării;
- lipsa unei imagini asupra veniturilor recurente aflate în risc.

1.3 Obiective măsurabile

Obiectiv	Indicator	Țintă (stabilită de Administrator)
Registru complet	contracte cu toate datele esențiale / contracte active	100 %
Decizii la timp	decizii luate înainte de alerta A3 / contracte ajunse la A3	100 %
Fără prelungiri neanalizate	contracte prelungite automat fără evaluare	0
Venituri păstrate	rata de reînnoire valorică (fără încetările decise de firmă)	≥ 85 %
Marjă protejată	reînnoiri sub marja minimă fără aprobarea Administratorului	0

1.4 Principii

- **Termenul de notificare contează, nu data expirării.** Toate alertele se calculează de la ultima zi în care firma mai poate notifica.
- **Fiecare contract are un responsabil.** Responsabilul primește alertele și răspunde de decizia propusă.
- **Decizia se bazează pe cifre.** Înainte de orice reînnoire se calculează marja realizată și se evaluează clientul.
- **Prelungirea automată este o decizie.** Dacă firma nu face nimic, a ales prelungirea în condițiile actuale.
- **Prețul se actualizează după contract.** Modificările se fac prin clauza de actualizare sau prin act adițional, nu prin facturare unilaterală.
- **Încetarea se face ordonat.** Clientul primește predarea convenită, iar creanțele se urmăresc separat.

4.0 DEFINIȚII, ALERTE ȘI MATRICEA DE DECIZIE

4.1 Definiții

Termen	Înțeles în acest kit
Contract recurent	contract cu prestații repetate pe o perioadă determinată (mentenanță, abonament, furnizare periodică).
Prelungire automată	clauza prin care contractul continuă pentru o nouă perioadă dacă nicio parte nu notifică în termenul de preaviz.
Termen de notificare (N)	ultima zi în care firma poate transmite notificarea: data de sfârșit minus preavizul; pentru contractele fără prelungire automată, data de sfârșit.
Alertă	semnal programat înainte de termenul de notificare, cu o acțiune obligatorie (tabelul 4.2).
Reînnoire	continuarea contractului pentru o nouă perioadă, în aceleași condiții sau prin act adițional.
Renegociere	modificarea convenită a prețului, a volumului sau a clauzelor înainte de reînnoire.
Încetare	terminarea contractului la expirare, prin neprelungire sau prin denunțare, conform contractului.
Contract pierdut	contract neînnoit din decizia clientului.

4.2 Alertele (instrument de control)

Alertă	Când	Acțiune obligatorie	Cine
A1	N – 90 de zile	evaluarea clientului și profitabilitatea contractului (P04, P05)	Responsabil contract
A2	N – 60 de zile	decizia: reînnoire, renegociere sau încetare (P06)	Manager comercial / Administrator
A3	N – 30 de zile	notificarea transmisă sau renegocierea în curs, cu dată de încheiere	Responsabil contract
A4	N – 10 zile	escaladare la Administrator dacă nu există decizie sau notificare	Manager comercial
N	termenul de notificare	ultima zi pentru notificare; după N se aplică prelungirea sau expirarea din contract	—

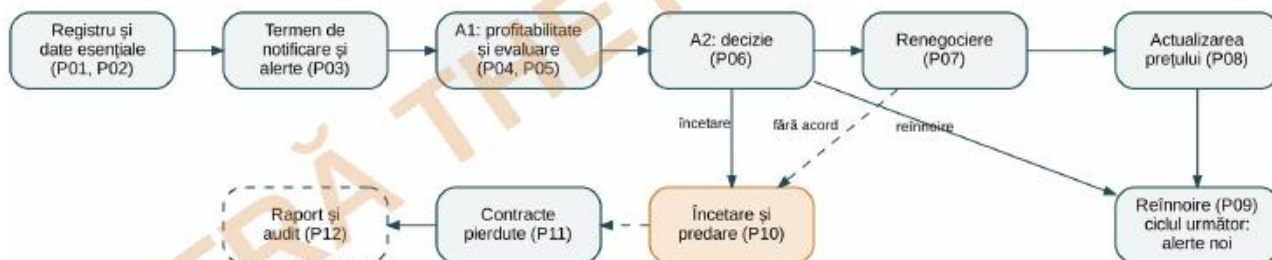
4.3 Matricea de decizie

Scorul clientului (Anexa 5)	Marja estimată (Anexa 6)	Decizia recomandată	Aprobă
≥ 3,5	≥ marja minimă	reînnoire, cu actualizarea prețului dacă este prevăzută	Manager comercial
≥ 3,5	< marja minimă	renegociere (preț, volum inclus, clauza de actualizare)	Administrator
2,5 – 3,49	oricare	renegociere cu condiții sau încetare	Administrator
< 2,5	oricare	încetare (neprelungire)	Administrator
creanță la avocat sau în litigiu	oricare	încetare, cu avizul specialistului	Administrator

Marja minimă și costul orar sunt cele stabilite în kitul de prețuri. Matricea recomandă; Administratorul poate decide altfel, cu motivare scrisă în Anexa 5.

5.0 DESCRIEREA DETALIATĂ A PROCESULUI

5.1 Fluxul procesului



Alertele se calculează de la termenul de notificare. Decizia (A2) duce fie la reînnoire, cu sau fără renegociere, fie la încetare. Contractele pierdute și cele încetate trec prin analiză și alimentează raportul contractelor în risc.

5.2 Rolurile din proces

Rol	Răspundere principală	Limită
Administrator	aprobă renegocierile sub marja minimă, încetările, clauzele neuzuale și actele adiționale	nu semnează acte adiționale neverificate juridic
Manager comercial	ține registrul și calendarul, aprobă reînnoirile peste marja minimă, conduce renegocierile importante, raportează	nu aprobă reînnoiri sub marja minimă
Responsabil contract	de regulă responsabilul comercial al clientului: datele, evaluarea, propunerea de decizie, notificarea, reînnoirea	nu transmite notificări neaprobate
Financiar	profitabilitatea contractului, plățile clientului, facturarea după actualizare, factura finală	nu negociază cu clientul
Responsabil execuție	orele și materialele realizate, calitatea serviciului, predarea tehnică la încetare	nu discută prețul

5.3 P01 – Registrul contractelor și datele esențiale

Cod / Scop	P01 – fiecare contract de durată are în registru datele din care se calculează termenele și deciziile.
Declanșator	semnarea contractului sau a unui act adițional
Responsabil principal	Responsabil contract; Manager comercial
Termen	în 2 zile lucrătoare de la semnare
Formulare și dovezi	Anexa 2 – Registrul contractelor comerciale
Corelări	Kitul 1 – registrul contractelor semnate

Nr.	Cine	Ce face	Când	Formular / dovadă
1	Responsabil contract	Completează datele esențiale din contractul semnat: părți, obiect, valoare anuală, început, sfârșit, prelungire automată, preaviz, clauza de preț, termen de plată.	la semnare	Anexa 2
2	Responsabil contract	Atașează contractul și actele adiționale în dosarul contractului.	la semnare	dosar
3	Manager comercial	Verifică datele față de textul contractului și aprobă rândul.	în termen	Anexa 2 – verificat

6.0 RESPONSABILITĂȚI

6.1 Matricea rolurilor: cine face / cine aprobă

Legendă: **E** = execută; **V** = verifică / este consultat; **A** = aprobă (un singur A pe activitate); **I** = este informat.

Activitate	Resp. contract	Manager comercial	Financiar	Resp. execuție	Administrator
Registru și termene (P01, P02)	E	A	I	—	—
Alerte și escaladare (P03)	E	A	—	—	I
Profitabilitatea contractului (P04)	V	A	E	V	I
Evaluarea clientului (P05)	E	A	V	V	—
Reînnoire peste marja minimă (P06, P09)	E	A	V	I	I
Renegociere sub marja minimă (P06, P07)	E	V	V	—	A
Actualizarea prețului (P08)	E	A	E	—	I
Încetare și predare (P10)	E	V	E	E	A
Contracte pierdute (P11)	E	A	—	V	I
Raportare și audit (P12)	I	E	V	—	A

6.2 Responsabilități pe roluri

Rol	Responsabilități-cheie
Administrator	aprobă renegocierile sub marja minimă, încetările, actele adiționale și deciziile asupra contractelor în risc
Manager comercial	registru, calendarul alertelor, aprobarea reînnoirilor peste marja minimă, raportul lunar, auditul
Responsabil contract	datele contractului, evaluarea, propunerea de decizie, notificările, reînnoirea și încetarea
Financiar	profitabilitatea contractului, istoricul plăților, facturarea după actualizare, factura finală
Responsabil execuție	orele și materialele realizate, predarea tehnică la încetare

6.3 Delegare și înlocuire

În absența responsabilului de contract, alertele și dosarele trec la Alina Exemplu / Tudor Demonstrativ – responsabili comerciali, care se înlocuiesc reciproc (exemplu fictiv). În absența Managerului comercial, aprobările din limita sa trec la Gabriel Exemplu – administrator (exemplu fictiv). Notificările se semnează numai de persoanele împuternicite prin Decizia nr. 14.

Anexa 2 — Registrul contractelor comerciale

EXEMPLU – DATE FICTIVE

Cod formular: COM6-F02 | Se utilizează în: P01, P02 – la semnarea fiecărui contract sau act adițional

Societatea / CUI	Exemplu Tehnic Service SRL / CUI 00000000 (fictiv)
Departament / locație	Sediu și atelier – Str. Exemplului nr. 25, sector 6, București

Nr. / data	Client	Obiect	Tip	Valoare anuală (lei)	Început	Sfârșit	Prelun-gire	Pre-aviz	Termen notif. (N)	Clauza de preț	Res p.	Marja est.	Scor	Stare	Următorul pas
12 / 20.12.2024	Clinica Exemplu SRL	mentenanță HVAC, 6 echipamente	recurent	39.600	01.01.2025	31.12.2027	12 luni	60	01.11.2027	+10 % din 2027; indexare din 2028	TD	29,2 %	3,65	în derulare (AA nr. 2)	urmărire trimestrială a marjei
19 / 25.09.2025	Birouri Demonstrativ SRL	mentenanță HVAC	recurent	18.000	01.10.2025	30.09.2026	nu	—	30.09.2026	fix	AE	—	—	pierdut	analiză 05.10
22 / 20.10.2025	Cafenea Model SRL	mentenanță, 2 unități	recurent	6.000	01.11.2025	31.10.2026	12 luni	30	01.10.2026	fix	AE	18,0 %	1,80	în încetare	ultima vizită 20.10; predare 30.10
25 / 20.11.2025	Hotel Exemplu SRL	mentenanță, 8 unități	recurent	14.400	01.12.2025	30.11.2026	nu	—	30.11.2026	fix	AE	36,0 %	4,10	ofertă de reînnoire transmisă	OF-2026-046; răspuns până la 20.10
27 / 22.01.2026	Farmacia Exemplu SRL	mentenanță, 3 unități split	recurent	9.600	01.02.2026	31.01.2027	12 luni	30	01.01.2027	actualizare cu acord scris	TD	38,0 %	4,00	în evaluare	decizie până la 02.11 (A2)
31 / 15.06.2026	Showroom Exemplu SRL	mentenanță HVAC	recurent	28.800	01.07.2026	30.06.2027	12 luni	60	01.05.2027	ferm 12 luni, apoi cu acord	AE	33,0 %	2,90	în derulare	plan de relație (restanțe, reclamații)
34 / 01.08.2026	Depozit Model SRL	instalare – garanție 24 luni	garanție	64.500 (unic)	31.08.2026	31.08.2028	nu	—	31.08.2028	—	TD	—	—	în garanție	vizită de verificare 26.10
37 / 30.09.2026	Birouri Exemplu SRL	mentenanță HVAC, 24 luni	recurent	40.608	01.10.2026	30.09.2028	12 luni	60	01.08.2028	ferm 24 luni	TD	41,8 %	4,30	în derulare	—

N = data de sfârșit minus preavizul (fără prelungire automată, N = data de sfârșit). Contractul 12 – valoarea din actul adițional nr. 2; contractul 37 – jumătate din valoarea pe 24 de luni. Marja estimată – pentru perioada următoare (Anexa 6). TD – Tudor Demonstrativ; AE – Alina Exemplu. Varianta cu formule: registrul Excel, foaia COM6-F02.

Anexa 3 — Calendarul expirărilor

EXEMPLU – DATE FICTIVE

Cod formular: COM6-F03 | Se utilizează în: P02, P03 – verificat în fiecare luni

Societatea / CUI	Exemplu Tehnic Service SRL / CUI 00000000 (fictiv)
Departament / locație	Sediu și atelier – Str. Exemplului nr. 25, sector 6, București

Situația la: 08.10.2026 Ordonat după termenul de notificare. Contractele pierdute sau încetate se scot din calendar.

Contract	Client	Termen notificare (N)	A1 (N – 90)	A2 (N – 60)	A3 (N – 30)	A4 (N – 10)	Sfârșit	Zile până la N	Următoarea alertă	Stadiul acțiunii
22	Cafenea Model SRL	01.10.2026	03.07.2026	02.08.2026	01.09.2026	21.09.2026	31.10.2026	–7	N depășit	neprelungire notificată la 25.09; încetare la 31.10
25	Hotel Exemplu SRL	30.11.2026	01.09.2026	01.10.2026	31.10.2026	20.11.2026	30.11.2026	53	A3 – 31.10.2026	decizie: reînnoire extinsă; ofertă transmisă 06.10
27	Farmacia Exemplu SRL	01.01.2027	03.10.2026	02.11.2026	02.12.2026	22.12.2026	31.01.2027	85	A2 – 02.11.2026	A1 primită 05.10; evaluare în curs
31	Showroom Exemplu SRL	01.05.2027	31.01.2027	02.03.2027	01.04.2027	21.04.2027	30.06.2027	205	A1 – 31.01.2027	în raportul de risc (scor 2,90)
12	Clinica Exemplu SRL	01.11.2027	03.08.2027	02.09.2027	02.10.2027	22.10.2027	31.12.2027	389	A1 – 03.08.2027	reînnoit prin actul adițional nr. 2
37	Birouri Exemplu SRL	01.08.2028	03.05.2028	02.06.2028	02.07.2028	22.07.2028	30.09.2028	663	A1 – 03.05.2028	—
34	Depozit Model SRL	31.08.2028	02.06.2028	02.07.2028	01.08.2028	21.08.2028	31.08.2028	693	A1 – 02.06.2028	sfârșitul garanției; ofertă de mentenanță

Pentru contractul 12, ciclul 2026 a avut N la 01.11.2026 (A1 – 03.08, A2 – 02.09, A3 – 02.10): evaluarea s-a făcut la 20.08, decizia la 10.09, notificarea la 16.09, actul adițional a fost semnat la 06.10.
În Excel calendarul se recalculează automat din registru.

Varianta cu formule a acestei anexe se află în registrul de instrumente Excel, foaia COM6-F03.

Anexa 5 — Fișa de evaluare a clientului

EXEMPLU – DATE FICTIVE

Cod formular: COM6-F05 | Se utilizează în: P05, P06 – la alerta A1

Societatea / CUI	Exemplu Tehnic Service SRL / CUI 00000000 (fictiv)			
Departament / locație	Sediu și atelier – Str. Exemplului nr. 25, sector 6, București			
Contract / client	12 / Clinica Exemplu SRL – mentenanță HVAC, 6 echipamente, 36.000 lei pe an			
Evaluat de / data	Tudor Demonstrativ / 20.08.2026 (A1 – 03.08.2026)			
Criteriu	Pondere	Nota (1–5)	Punctaj	Fapte
Plăți	25 %	5	1,25	toate facturile din 2026 plătite la 24 de zile în medie (termen: 30)
Profitabilitate	25 %	2	0,50	marjă realizată 23,4 %, sub minimul de 30 % (Anexa 6)
Potențial	15 %	4	0,60	2 echipamente noi anunțate pentru 2027
Colaborare	15 %	4	0,60	acces la timp; aceeași persoană de contact
Reclamații	10 %	4	0,40	o reclamație minoră în ultimele 12 luni, rezolvată
Risc de pierdere	10 %	3	0,30	clientul a primit în 2026 o ofertă de la un concurent
Scor total	100 %		3,65	

Grila notelor: 5 – foarte bine; 3 – acceptabil; 1 – nesatisfăcător. Pentru plăți: 5 – la termen; 3 – întârzieri de până la 15 zile; 1 – restanțe repetate sau creanță la avocat.

Concluzie și decizie (P06)

Matricea de decizie	scor $\geq 3,5$ și marjă estimată $19,5 \% < 30 \% \rightarrow$ renegociere; aprobă Administratorul
Obiective și limite	preț +12 %; plafon de 6 intervenții incluse pe an; clauză de actualizare; limită: marjă $\geq 28 \%$ cu actualizare din anul următor
Dacă renegocierea nu reușește	notificare de neprelungire; contractul încetează la 31.12.2026
Decizia / aprobat de	renegociere / Gabriel Exemplu, 10.09.2026 (A2 – 02.09.2026; decizie înainte de A3 – 02.10.2026)

Varianța cu formule a acestei anexe se află în registrul de instrumente Excel, foaia COM6-F05.

Responsabil contract: Tudor Demonstrativ, 20.08.2026, semnătura exemplu fictiv | **Manager comercial:** Irina Modelescu, 09.09.2026, semnătura exemplu fictiv | **Administrator:** Gabriel Exemplu, 10.09.2026, semnătura exemplu fictiv

Anexa 6 — Fișa de profitabilitate a contractului

EXEMPLU – DATE FICTIVE

Cod formular: COM6-F06 | Se utilizează în: P04 – la alerta A1

Societatea / CUI	Exemplu Tehnic Service SRL / CUI 00000000 (fictiv)
Departament / locație	Sediu și atelier – Str. Exemplului nr. 25, sector 6, București

Contract: 12 / Clinica Exemplu SRL Perioada analizată: 10.2025 – 09.2026 Calculat de: Carmen Exemplu, 01.09.2026

A. Ultimele 12 luni (lei, fără TVA)

Element	Valoare	Detalii
Abonament	36.000	12 × 3.000 lei
Lucrări suplimentare facturate	4.200	piese și intervenții în afara abonamentului
Venit total	40.200	
Manoperă	17.591	196 h (estimat la ofertare: 160 h): 147 h × 88 lei + 49 h × 95 lei
Materiale incluse	5.826	filtre, consumabile
Deplasări	2.240	28 × 80 lei
Costuri indirecte (20 %)	5.131	cota din Kitul 4
Cost total	30.788	
Marja realizată	23,4 %	intervenții la avarie incluse: estimate 6, realizate 11

B. Perioada următoare (2027) – scenarii

Varianța	Venit (lei)	Cost total (lei)	Marjă
Condiții actuale (prelungire automată)	40.200	32.372	19,5 %
Propunerea firmei: abonament +12 %, plafon 6 intervenții	46.420	32.372	30,3 %
Acordul final: +10 %, plafon, actualizare din 2028	45.700	32.372	29,2 %

Ipooteze 2027: 196 h × 95 lei = 18.620 lei; materiale +5 % = 6.117 lei; deplasări 2.240 lei; costuri indirecte 5.395 lei. Cu plafonul de 6 intervenții, celelalte 5 se facturează: 5 × 2 h × 190 lei = 1.900 lei, adăugați la venitul în ultimele două variante.

C. Creșterea necesară pentru marja minimă

Venit necesar pentru 30 %	$32.372 / (1 - 0,30) = 46.246$ lei
Abonament necesar	$46.246 - 4.200 - 1.900 = 40.146$ lei pe an, adică +11,5 %

Varianța cu formule a acestei anexe se află în registrul de instrumente Excel, foaia COM6-F06.

Financiar: Carmen Exemplu, 01.09.2026, semnătura exemplu fictiv | **Responsabil execuție (ore):** Dan Demonstrativ, 01.09.2026, semnătura exemplu fictiv

Anexa 11 — Raportul contractelor în risc

EXEMPLU – DATE FICTIVE

Cod formular: COM6-F11 | Se utilizează în: P11, P12 – lunar

Societatea / CUI	Exemplu Tehnic Service SRL / CUI 00000000 (fictiv)
Departament / locație	Sediu și atelier – Str. Exemplului nr. 25, sector 6, București

Situația la: 08.10.2026 | Întocmit: Irina Modelescu | Varianta cu formule: registrul Excel, foaia COM6-F11

A. Sinteză

Indicator	Valoare	Țintă	Comentariu
Contracte recurente active / venit recurent anual	6 / 139.008 lei	—	inclusiv contractul 22, până la 31.10
Contracte în risc / valoare	4 / 92.400 lei	—	66,5 % din venitul recurent
Termene de notificare în următoarele 90 de zile	2 / 24.000 lei	—	contractele 25 și 27
Contracte sub marja minimă, aprobate	1	0 neaprobate	contractul 12 – Administrator, 25.09
Rata de reînnoire valorică 2026	66,7 %	≥ 85 %	36.000 lei reînnoiți din 54.000 lei ajunși la termen
Încetări decise de firmă / pierderi (2026)	6.000 / 18.000 lei	—	contractele 22 / 19

B. Contractele în risc

Contract	Valoare anuală	Motiv	Următorul pas	Resp.	Termen
25 – Hotel Exemplu SRL	14.400	expiră la 30.11, fără prelungire automată; oferta de reînnoire neconfirmată	OF-2026-046 (11 unități, 19.800 lei / an); întâlnire 15.10	A. Exemplu	31.10 (A3)
27 – Farmacia Exemplu SRL	9.600	A1 activă din 03.10	evaluare și profitabilitate	T. Demonstrativ	02.11 (A2)
31 – Showroom Exemplu SRL	28.800	scor 2,90: restanța F-2026-0511; 2 reclamații în 90 de zile	discuție cu administratorul clientului; reevaluare	I. Modelescu	31.12
12 – Clinica Exemplu SRL	39.600	marjă estimată 29,2 %, sub minim (aprobată)	urmărirea trimestrială a orelor și a intervențiilor peste plafon	T. Demonstrativ	31.03.2027

C. Contract pierdut: 19 – Birouri Demonstrativ SRL (18.000 lei pe an, expirat la 30.09.2026)

Cauza declarată de client	o ofertă concurentă cu circa 15 % mai mică
Cauza internă	discuția de reînnoire a început la 10.09, cu 20 de zile înainte de expirare; contractul, anterior procedurii, nu avea alerte; nu s-au făcut evaluarea și profitabilitatea
Măsuri	toate contractele vechi au fost introduse cu alerte (15.09.2026); clientul rămâne în pipeline, cu follow-up în martie 2027

Manager comercial: Irina Modelescu, 08.10.2026, semnătura exemplu fictiv | Administrator: Gabriel Exemplu, 08.10.2026, semnătura exemplu fictiv