

MODULUL 3: Finanțare și finanțare planului de afaceri

UNITATEA 2: Oportunități naționale de finanțare



Bine ati venit!

Bun venit la RESET Modulul 3 Resurse de finanțare și finanțarea! Această resursă vă va prezenta la Unitatea 2: oportunități de finanțare naționale (România).

INTRODUCERE și OBIECTIVE :

În această unitate vom prezenta o scurtă descriere a surselor de finanțare din România pentru a putea începe și continua o afacere.

REZULTATELE INVATARII:

La finalizarea cu succes a acestei resurse, veți putea :

- Descrieți principalele surse de finanțare și cum le puteți utiliza pentru afacerea dvs.

Această resursă vă va prezenta la unitatea 1: Oportunități naționale de finanțare (România).

În această unitate vom avea o scurtă descriere a surselor de finanțare din România pentru a putea începe și continua o afacere. La finalizarea cu succes a acestei resurse, veți putea:

Descrieți principalele surse de finanțare și cum le puteți folosi pentru afacerea dvs.



De ce am nevoie de o finanțare din România?

- o Creșteți și dezvoltați afacerea mea
- o Stabilitate Financiară
- o Imagine bună și atractivitate în mediul de afaceri



Există multe motive pentru ca antreprenorii mai în vârstă să considere finanțarea ca o opțiune pentru afaceri.

În primul rând, pentru antreprenorii mai în vârstă este mult mai dificil să găsești un sprijin pe piața financiară. Începând o investiție, ei trebuie să găsească oportunitatea de a crește și de a dezvolta propria afacere.

Mai mult, pentru a avea succes, o afacere trebuie să aibă stabilitate financiară, importantă atât în relația cu angajații, cât și cu terții. O imagine bună și atractivitate în mediul de afaceri ar putea să le ofere o nouă perspectivă și energie în activitatea lor, în construirea relațiilor de durată cu băncile și alte instituții financiare, parteneri de afaceri, furnizori și piețe.





Exercitiu de Reflecție



1. Cât de mare și durabilă este afacerea dvs.?
2. Ce știți despre finanțare?
3. Veți solicita finanțare?



Înainte de a vă prezenta oportunitățile de finanțare în Europa, încercați să răspundeți la următoarele întrebări despre dvs.:

1. Cât de mare și durabil este afacerea dvs.?
2. Ce știi despre finanțare?
3. Veți solicita finanțare?



“

Unitatea 2. Oportunități de finanțare naționale



Care sunt principalele fonduri care pot fi obținute în România?



- oFondurile proprii și fondurile împrumutate de la familie și prieteni;
- oCredite bancare;
- oEmisiuni de acțiuni;
- oEliberarea obligațiunilor;
- oFinanțarea programului special;
- oFonduri de capital de risc;
- oLeasing;
- oCredite de la furnizori și clienți;
- oCreditul de marfă (factoring și discounting)

- Fonduri proprii și fonduri împrumutate de la familie și prieteni;
- Credite bancare;
- Emiterea de acțiuni;
- Emiterea de obligațiuni;
- Finanțarea programelor speciale;
- Fonduri de capital de risc;
- Leasing;
- Credite de la furnizori și clienți;
- Credit de mărfuri (factoring și discounting)



Fonduri proprii și împrumutate de la persoane apropiate.

Prin urmare, această sursă de finanțare asigură flexibilitate, securitate și independență.

Dezavantajele finanțării din surse proprii sunt, de asemenea, importante :

- fondurile proprii sunt în general destul de limitate și pot împiedica dezvoltarea afacerilor;
- în caz de eșec, pierderea va fi suportată în totalitate de către antreprenor (sau apropierea lui);
- firma va fi mai puțin cunoscută de instituțiile financiare și va fi mai greu să strângă fonduri în situații speciale.



Fonduri proprii și împrumutate de la persoane apropiate - Această sursă de finanțare asigură, prin urmare, flexibilitate, securitate și independență. Dezavantajele finanțării din surse proprii sunt, de asemenea, importante:

- Fondurile proprii sunt în general destul de limitate și pot împiedica dezvoltarea afacerilor;
- În caz de eșec, pierderea va fi suportată în întregime de antreprenor (sau apropiatul său);
- Firma va fi mai puțin cunoscută de instituțiile financiare și va găsi mai greu să strângă fonduri în situații speciale.



Credit bancar

Avantajele creditului bancar :

- obținerea de fonduri suplimentare;
- stabilirea unei relații cu o instituție financiară cunoscută;
- obținerea unui credit poate acționa ca un semnal care verifică viabilitatea afacerii;
- flexibilitatea în ceea ce privește sumele angajate;
- viabilitatea, o imagine clară a situației sale financiare.

Dezavantaje ale creditului bancar :

- reticența băncilor de a finanța noi firme;
- riscul de a pierde garanțiile depuse sau chiar riscul falimentului în cazul neachitării creditului;
- implicarea unui factor "extern" în managementul companiei;
- expunerea la noile riscuri - de exemplu, riscul ratei dobânzii;
- riscul de întrerupere a creditului în cazul unor evenimente comerciale nefavorabile.

Mai multe informații despre împrumuturile active pentru IMM-uri pot fi găsite la <http://www.finantare.ro/credite>.



Credit bancar

Avantajele creditului bancar:

- Obținerea de fonduri suplimentare;
- Stabilirea unei relații cu o instituție financiară cunoscută;
- Obținerea unui credit poate acționa ca un semnal care verifică viabilitatea afacerii;
- Flexibilitate în ceea ce privește sumele angajate;
- Viabilitatea, o imagine clară a situației sale financiare.

Dezavantajele creditului bancar:

- Reticența băncilor de a finanța noi firme;
- riscul de a pierde garanțiile depuse sau chiar riscul de faliment în cazul nerambursării creditului;
- Implicarea unui factor „extern” în managementul companiei;
- Expunerea la noi riscuri - de exemplu, riscul ratei dobânzii;
- Riscul de întrerupere a creditului în cazul unor evenimente comerciale nefavorabile.

Mai multe informații despre împrumuturile active pentru IMM-uri pot fi găsite la adresa <http://www.finantare.ro/credite>.

Emiterea de acțiuni și obligațiuni

Este o sursă importantă de finanțare pentru firmele mari, dar acestea sunt foarte puțin accesibile companiilor nou înființate.



Emiterea de acțiuni și obligațiuni - Este o sursă importantă de finanțare pentru firmele mari, dar acestea sunt foarte puțin accesibile pentru companiile start-up.



Programe speciale de finanțare

Companiile au acces la diverse programe de grant. Sursele potențiale de finanțare sunt programele Uniunii Europene, cele ale guvernului român, USAID etc. (O sursă cuprinzătoare de informații în acest domeniu este <http://www.finantare.ro/>).

Obținerea unor astfel de mijloace de finanțare :

- informații permanente privind programele existente;
 - studierea criteriilor de eligibilitate;
 - selectarea variantelor adecvate ale profilului de activitate al companiei;
 - documentația necesară și prezentarea proiectului.
- Este posibil ca programul în sine să sugereze posibilități de extindere / diversificare a activității companiei.
- Pe lângă riscurile legate de confidențialitatea datelor companiei, consultantul uneori nici nu intenționează să obțină documentația solicitată.



Programe speciale de finanțare - Companiile au acces la diverse programe de finanțare. Surse potențiale de finanțare sunt programele Uniunii Europene, cele ale guvernului român, USAID etc. (o sursă cuprinzătoare de informații în acest domeniu este <http://www.finantare.ro/>).

Obținerea unor astfel de mijloace de finanțare:

- Informații permanente despre programele existente;
- Studierea criteriilor de eligibilitate;
- Selectarea variantelor corespunzătoare ale profilului de activitate al companiei;
- Documentația necesară și depunerea proiectului.

Este posibil ca programul însuși să sugereze posibilități de extindere / diversificare a activității companiei.

Pe lângă riscurile legate de confidențialitatea datelor companiei, consultantul uneori nici nu intenționează să obțină documentația solicitată.



Leasing

Leasingul este o formă specială de creditare pe termen mediu și lung pentru achiziționarea de echipamente industriale.

Echipamentul este cumpărat de societatea de leasing și apoi închiriat solicitantului. Adesea, solicitantul însuși este mandatat în numele societății de leasing să cumpere echipamentele de care are nevoie.

Forme speciale de leasing sunt leasing-ul și împărțirea în timp :

- În formă de contract de închiriere, proprietarul echipamentului este confundat cu solicitantul care are nevoie urgentă de bani. În acest caz, el scoate echipamentul într-o companie de leasing, apoi îl închiriază;
- Sub formă de împărțire a timpului, există mulți solicitanți care doresc să folosească același echipament, dar fiecare îl folosește pentru o anumită perioadă de timp.

Indiferent de forma în care se încheie contractul de leasing, la sfârșitul perioadei solicitantul are mai multe opțiuni :

1. Rezilierea contractului;
2. Continuati pentru o nouă perioadă de timp;
3. Achiziționați mașina la un preț prestabilit.

Mai multe informații pot fi găsite pe <http://www.finantare.ro/leasing>.



Leasing - o formă specială de creditare pe termen mediu sau lung pentru achiziționarea de echipamente industriale.

Echipamentul este cumpărat de către compania de leasing și ulterior închiriat solicitantului. Adesea, solicitantul însuși este mandatat în numele companiei de leasing să cumpere echipamentul de care are nevoie.

Formele speciale de leasing sunt leasingul înapoi și distribuirea timpului:

- sub formă de închiriere, proprietarul echipamentului este confundat cu solicitantul care are nevoie urgentă de bani. În acest caz, vinde echipamentul către o companie de leasing, apoi îl închiriază de la acesta;
- sub formă de distribuie a timpului, există mulți solicitanți care doresc să utilizeze același echipament, dar fiecare îl folosește pentru o anumită perioadă de timp.

Indiferent de forma în care este făcut contractul de închiriere, solicitantul are mai multe opțiuni:

1. Rezilierea contractului;
2. Continuati pentru o nouă perioadă de timp;
3. Cumpărați mașina la un preț prestabilit.

Mai multe informații găsiți pe <http://www.finantare.ro/leasing>.



Credite de la furnizori și clienți

Din momentul în care compania a primit bunurile / serviciile livrate de furnizori și până la plata efectivă, întreprinzătorul beneficiază efectiv de un credit de la furnizor.



O situație similară apare atunci când clienții companiei plătesc în avans.

Împrumuturi de la furnizori și clienți - din momentul în care compania a primit bunurile / serviciile livrate de furnizori și până la plata efectivă, antreprenorul beneficiază de fapt de un credit de la furnizor. O situație similară apare atunci când clienții companiei plătesc în avans.

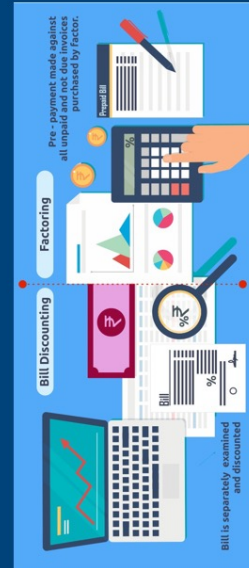


Factoring și discounting

Factoringul este o formă de credit pe termen scurt acordată de băncile comerciale prin compensarea creditului furnizorilor. Împrumutul este garantat cu o factură înainte de scadență.

Din punct de vedere legal, factoringul este un contract încheiat între bancă (factor) și client (aderent) prin care factorul (banca) se obligă să plătească o anumită sumă de bani în schimbul unei comisioane la prezentarea documentelor care atestă o reclamație comercială.

Din diferența dintre prețul plătit de bancă și cel primit de acesta la scadența facturii, banca își acoperă cheltuielile și își generează profitul. Banca va cumpara practic la un pret mai mic.



Factoring și reducere - o formă de credit pe termen scurt acordată de băncile comerciale prin compensarea creditului furnizorului. Împrumutul este garantat cu o factură înainte de scadență care rezultă dintr-un contract de vânzare între un furnizor și un cumpărător.

Din punct de vedere legal, factoringul este un contract încheiat între bancă (factor) și client (aderent) prin care factorul (banca) se obligă să plătească o anumită sumă de bani în schimbul unei comisii la prezentarea documentelor care dovedesc o cerere comercială.

Din diferența dintre prețul plătit de bancă și cel primit de aceasta la scadența facturii, banca își acoperă cheltuielile și își generează profitul. Practic, banca va cumpăra la un preț mai mic.



Ingerii de afaceri

"Business Angels" sunt oameni de afaceri care investesc bani, idei și experiență în dezvoltarea de start-up-uri de afaceri sau de afaceri în creștere.

Adesea, acest tip de investiție aduce mai mult profit finanțatorului decât investițiile financiare tradiționale.

Mulți dintre "business angels" sunt antreprenori de succes care ajută tinerii antreprenori să-și construiască o afacere.



Business Angels - sunt oameni de afaceri care investesc bani, idei și experiență în dezvoltarea de start-up-uri de afaceri sau în creștere a afacerilor. Adesea, acest tip de investiții aduce un profit mai mare finanțatorului decât investițiile financiare tradiționale. Mulți dintre „Business Angels” sunt antreprenori de succes care îi ajută pe tinerii antreprenori să-și construiască o afacere.



Reflecție exercițiu

Acum este momentul să reflectați asupra afacerii dvs. și asupra oportunităților de finanțare a acesteia.

oCare din aceste oportunități știți? Când și cum le accesați?

oCare dintre ele trebuie să studiezi mai mult și de ce?

oCare sunt obstacolele care împiedică finanțarea afacerii dvs.?
Scrie-le. Ulterior, sugerați soluții posibile sau modalități de depășire a acestora.



Acum este timpul să reflectați asupra afacerii dvs. și a oportunităților de finanțare.

- Care dintre aceste oportunități cunoașteți? Când și cum le accesați?
- Care dintre ele trebuie să studiezi mai mult și de ce?
- Care sunt barierele care împiedică finanțarea afacerii dvs.? După aceea, sugerați posibile soluții sau modalități de a le depăși.



Vă mulțumim că ați avut timp să utilizați această resursă "Fonduri și finanțare" dezvoltată de echipa de proiect RESET.

Pentru a accesa mai multe informații sau resurse suplimentare dezvoltate de proiectul RESET, vă rugăm să vizitați site-ul proiectului la :

www.resetproject.eu

Vă mulțumim că ați acordat timp pentru a utiliza această resursă „Finanțare și finanțare” dezvoltată de echipa de proiect RESET.

Pentru a accesa mai multe informații sau resurse suplimentare dezvoltate de proiectul RESET, vă rugăm să vizitați site-ul web al proiectului la: www.resetproject.eu



innOventum

in association with

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
F S E A ■ Fédération suisse pour la formation continue
Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

with funding from

movetia Austausch und Mobilität
Echanges et mobilité
Scambi e mobilità
Exchange and mobility



This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Project number: 2017-1-FR01-KA204-037152.

