



mosaic
inclusive investing for founders

MODULUL 8

Asistență financiară pentru antreprenorii
subreprezențați - mediatori

www.mosaic4investing.eu



This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Introducere

Acest modul oferă antreprenorilor subreprezențați cunoștințele și instrumentele necesare pentru a naviga eficient opțiunile de asistență financiară, în special microcreditele și împrumuturile bancare, prin intermediul medierii. Ei vor înțelege tipurile de finanțare disponibile și vor învăța cum să colaboreze cu ofițerii de credite pentru a găsi cea mai bună soluție pentru afacerea lor. Modulul se bazează pe Modulul 4: Cum îmi asigur finanțarea pentru afacerea mea.

01

Tipuri de finanțare disponibile prin mediere

02

Rolul unui mediator financiar

03

Cerințe pentru aplicarea unui împrumut și înțelegerea termenilor de creditare

04

Conștientizarea riscurilor

05

Prezentarea poveștilor de succes sau eșec

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Rezultate ale învățării

Cunoștințe:

Tipuri de finanțare disponibile:

Antreprenorii vor învăța despre diferitele tipuri de finanțare disponibile pentru ei, inclusiv medierea în obținerea unui microcredit.

Procesul de obținere a unui împrumut:

Rolul ofițerilor de credit și documentația necesară pentru depunerea unei cereri de finanțare.

Atenuarea riscurilor:

Managementul riscurilor și planificarea de contingență în contractarea unui împrumut.



Rezultate ale învățării

Abilități:

- **Cunoștințe despre împrumuturi:** Antreprenorii vor putea înțelege termenii unui împrumut, să calculeze ratele specifice și taxele aferente, asumându-și responsabilitatea planului de rambursare.
- **Elaborarea planului de afaceri:** Capacitatea de a crea un plan de afaceri cuprinzător, incluzând analiza pieței și proiecții financiare.
- **Evaluarea riscurilor:** Abilitatea de a identifica și atenua riscurile asociate obținerii unui împrumut.



Rezultate ale învățării

Comportamente:

Comunicare colaborativă: Antreprenorii vor învăța să colaboreze cu ofițerii de credit în timpul procesului de aplicare, dezvoltând abilitatea de a pune întrebările potrivite.

Investigare proactivă: Antreprenorii vor învăța să se implice activ, adresând întrebări informate despre ratele dobânzii, garanții, termene limită și opțiuni alternative.

Negociere: Antreprenorii pot negocia condiții care să se potrivească nevoilor afacerii lor, solicitând în același timp îndrumare privind opțiunile de finanțare care se aliniază cel mai bine cu strategia lor de creștere.



Rezultate ale învățării

Atitudini:

Deschidere mentală: Antreprenorii și ofițerii financiari ar trebui să fie dispuși să asculte perspectivele celuilalt fără prejudecăți, promovând o înțelegere reciprocă.

Încredere: Antreprenorii ar trebui să abordeze conversațiile cu încredere în afacerea lor, rămânând deschiși la feedback, iar ofițerii financiari ar trebui să manifeste încredere în oferirea unor îndrumări clare și utile.





01

Tipuri de finanțare disponibile prin mediere



Importanța finanțării

Ca antreprenor, este firesc să simți că bazarea pe economiile proprii sau pe veniturile afacerii este cea mai sigură cale.

Cu toate acestea, este important să îți amintești că nu trebuie să porți singur întreaga povară financiară. Există numeroase oportunități de finanțare concepute pentru a sprijini și împuternici antreprenorii ca tine. Aceste resurse pot oferi capitalul necesar pentru a-ți dezvolta afacerea fără a-ți epuiza finanțele personale.

Explorând opțiuni precum microcreditele, granturile și capitalul de risc, poți atenua riscurile și obține sprijin valoros, permițându-ți să te concentrezi pe transformarea viziunii tale de afaceri în realitate.

Puncte cheie:

- Autofinanțarea nu este singura opțiune
- Reducerea riscului financiar personal
- Concentrarea pe creșterea afacerii:
Accesarea unor surse suplimentare de finanțare permite antreprenorilor să se concentreze mai mult pe viziunea și dezvoltarea afacerii, în loc să se îngrijoreze doar de constrângerile financiare.
- Împuternicire prin resurse financiare:
Resursele financiare externe sunt disponibile pentru a sprijini antreprenorii subreprezențați, ajutându-i să își extindă afacerile și să aibă succes în inițiativele lor.



Opțiuni de finanțare

Dacă doriți să vă dezvoltați afacerea, finanțarea este o resursă esențială. Înțelegerea diferitelor tipuri de ajutor financiar disponibile vă poate ajuta să faceți alegeri inteligente care să se alinieze cu visurile dvs. de afaceri. Să le defalcăm::

- Microcredite
- Împrumuturi bancare
- Granturi pentru start-up-uri, investiții sau creșterea afacerii
- Venture Capital

Poți reveni la Modulul 4 pentru a recapitula conceptele pe care le-ai întâlnit anterior.



Microcredite și împrumuturi bancare

1. Gândește-te la **MICROCREDITE** ca la ajutoarele prietenoase ale lumii financiare. Acestea sunt împrumuturi mici concepute special pentru antreprenori și proprietarii de afaceri mici care au nevoie de un mic impuls. Fie că este vorba de achiziționarea de echipamente noi, reprovizionarea stocurilor sau menținerea funcționării zilnice a afacerii, microcreditele pot fi un real sprijin. Multe programe oferă și suport suplimentar, cum ar fi mentorat și instruire în afaceri, ceea ce poate fi de neprețuit pentru antreprenorii la început de drum.

2. ÎMPRUMUTURILE BANCARE vin cu limite de creditare mai mari și sunt ideale atunci când ai planuri de amploare – cum ar fi extinderea afacerii, modernizarea echipamentelor sau chiar achiziționarea unei proprietăți. Totuși, trebuie să ții cont de faptul că băncile vor solicita o documentație detaliată și ar putea cere garanții pentru acordarea împrumutului. Este esențial să ai un plan de afaceri solid și un istoric de credit bun pentru a-ți crește șansele de aprobare.



Venture Capital și granturi

Dacă afacerea ta are potențialul de a crește rapid, **CAPITALUL DE RISC** ar putea fi o opțiune potrivită. Investitorii de capital de risc sunt ca niște parteneri de afaceri care oferă finanțare în schimbul unei părți din compania ta. Ei sunt deosebit de interesați de industriile care se pot extinde rapid, așa că dacă ai o idee promițătoare, aceasta ar putea fi șansa ta către succes. Pe lângă finanțare, investitorii de capital de risc oferă adesea expertiză valoroasă și conexiuni pentru a ajuta afacerea ta să prospere. Mai multe detalii sunt disponibile în Modulele 4 și 7.

GRANTURILE sunt fonduri oferite de organisme guvernamentale, fundații sau grupuri private pentru a sprijini parcursul antreprenorial. Pentru a obține un grant, trebuie să îndeplinești cerințe specifice și să demonstrezi clar cum intenționezi să utilizezi banii. Deși sunt competitive, granturile pot oferi un sprijin financiar semnificativ fără a adăuga datorii afacerii tale.



Alegerea Tipului Potrivit de Finanțare

Așadar, ce tip de finanțare ar trebui să alegi? Esențial este să potrivești opțiunea de finanțare cu nevoile unice și stadiul de dezvoltare al afacerii tale. În această secțiune, vom analiza avantajele și dezavantajele diferitelor surse de finanțare și ce trebuie să știi despre fiecare.

Start-Up-uri

Dacă abia începi, microcreditele pot fi o opțiune excelentă. Acestea oferă acces facil la fonduri, fiind perfecte pentru cheltuielile inițiale. Cu toate acestea, trebuie avut în vedere că microcreditele vin, de obicei, cu rate mai mari ale dobânzii și cu limite maxime pentru sumele care pot fi împrumutate. Granturile reprezintă o altă oportunitate pentru start-up-uri, dar sunt extrem de competitive.

Afaceri în Creștere

Pentru afacerile care sunt pregătite să se extindă, creditele bancare sunt o opțiune de încredere. Acestea oferă sume mai mari cu dobânzi mai mici și termene mai lungi de rambursare. Cu toate acestea, trebuie să fii pregătit pentru un proces riguros de aplicare, care include furnizarea de situații financiare și garanții. Este important să gestionezi datoria cu atenție pentru a evita dependența excesivă de împrumuturi.

Afaceri Stabile

Pentru afacerile care sunt deja consolidate, creditele bancare rămân o alegere stabilă pentru nevoi recurente și investiții majore. Acestea oferă siguranță financiară, dar este crucial să gestionezi cu atenție datoria pentru a evita supraîndatorarea. Pentru obținerea acestor împrumuturi, vei avea nevoie de documentație financiară detaliată.



Microcredite

Avantaje

- Acces mai ușor pentru afaceri mici – Concepute pentru a ajuta întreprinderile mici, start-up-urile și antreprenorii care nu se califică pentru împrumuturi tradiționale din cauza lipsei garanțiilor sau a unui istoric de credit limitat.

- Cerințe flexibile – Praguri mai mici pentru scorul de credit sau acceptarea altor forme de garanție.

Acces la servicii de suport – Suplimentar, microcreditele vin adesea cu formare în domeniul afacerilor, mentorat sau educație financiară pentru a sprijini antreprenorii să reușească.

- Proces de aprobare mai rapid – Comparativ cu împrumuturile bancare tradiționale, microcreditele au un proces de aprobare mai rapid, permițând afacerilor să acceseze fondurile mai repede.



Microcredite

Dezavantaje

- Sume mai mici disponibile – Valoarea maximă a împrumutului este adesea limitată.
- Dobânzi mai mari – Comparativ cu împrumuturile tradiționale, microcreditele pot avea rate ale dobânzii mai ridicate.
- Perioade de rambursare mai scurte – De obicei, microcreditele trebuie rambursate într-un timp mai scurt, ceea ce poate pune presiune asupra afacerii pentru a genera venituri rapid.
- Necesitatea garanțiilor – Deși sunt mai flexibile, unele microcredite necesită garanții, ceea ce poate fi un obstacol pentru antreprenorii fără active valoroase.
- Disponibilitate limitată – Nu sunt accesibile peste tot, iar eligibilitatea poate fi restricționată la anumite regiuni, industrii sau grupuri demografice.
- Nu sunt potrivite pentru extinderi mari – Sumele disponibile pot să nu fie suficiente pentru afaceri care necesită investiții semnificative.



Granturi

Avantaje

- Nu necesită rambursare – Unele granturi oferite de instituții financiare sau guvern nu trebuie returnate.
- Fără diluare a capitalului – Împrumuturile permit antreprenorilor să păstreze controlul total asupra afacerilor, spre deosebire de finanțarea prin capital de risc.
- Finanțare non-dilutivă – Nu implică cedarea unei părți din company, spre deosebire de investiții de tip equity.
- Sprijin pentru inovație și impact social – Multe granturi și finanțări bancare sunt concepute pentru a sprijini dezvoltarea tehnologică, energia verde, educația sau sănătatea.
- Credibilitate și recunoaștere – Accesarea unui împrumut bancar poate crește credibilitatea afacerii în fața investitorilor și partenerilor.
- Acces la resurse și rețele – Unele granturi și programe de finanțare, oferă acces la mentorat și rețele valoroase care pot contribui la dezvoltarea afacerii.



Granturi

Dezavantaje

- Competitivitate ridicată – Granturile sunt extrem de solicitate, iar șansele de a obține unul pot fi reduse din cauza numărului mare de aplicații.
- Criterii stricte de eligibilitate – Nu toate afacerile se califică pentru finanțare, iar criteriile pot include experiență, domeniul de activitate sau nivelul de venituri.
- Proces de aplicare îndelungat – Solicitarea unui grant poate implica documentație complexă, cercetare detaliată și timp îndelungat de așteptare pentru aprobare.
- Restricții de utilizare – Fondurile trebuie utilizate conform regulilor impuse de finanțator, ceea ce poate limita flexibilitatea în gestionarea resurselor. De exemplu, unele granturi permit utilizarea banilor doar pentru cercetare, angajări sau dezvoltare de proiecte specifice, nu pentru cheltuieli generale ale afacerii.
- Obligații continue de raportare – Beneficiarii granturilor trebuie adesea să furnizeze rapoarte periodice privind utilizarea fondurilor și impactul obținut.
- Finanțare nerambursabilă, dar unică – Majoritatea granturilor sunt oferite o singură dată, fără garanția unor finanțări suplimentare. Prin urmare, afacerea trebuie să găsească surse sustenabile de finanțare pentru viitor.



Venture Capital

Avantaje

- Acces la sume mari de capital – Poate sprijini creșterea rapidă și extinderea afacerii.
- Fără obligații de rambursare – Investitorii de tip venture capital (VC) obțin o participare în companie, astfel încât antreprenorii nu trebuie să se îngrijească de plăți regulate.
- Ghidare strategică și expertiză – Investitorii oferă sprijin în luarea deciziilor și dezvoltarea afacerii.
- Oportunități de networking – Venture capitaliștii pot conecta antreprenorii cu parteneri, clienți și alți investitori, accelerând dezvoltarea afacerii.
- Partajarea riscului – Dacă afacerea nu reușește, antreprenorul nu este responsabil pentru rambursarea investiției.
- Creșterea credibilității – Atragerea unei finanțări de tip venture capital poate imagina și reputația companiilor în industrie.



Venture Capital

Dezavantaje

- Pierderea controlului – Antreprenorii pot pierde o parte semnificativă din controlul asupra companiilor, deoarece investitorii de tip venture capital (VC) caută randamente ridicate.
- Diluarea proprietății – Reducerea participației antreprenorului în companie, ce poate afecta profiturile viitoare și capacitatea de a lua decizii.
- Presiunea pentru creștere rapidă – Investitorii pot impune o expansiune accelerată, uneori în detrimentul sustenabilității pe termen lung.
- Obligații privind strategia de exit – Antreprenorii pot fi forțați să vândă compania sau să listeze la bursă mai devreme decât și-ar dori.
- Proces competitiv și selectiv – Obținerea unei investiții de tip VC este dificilă, iar concurența este ridicată.
- Termeni și condiții complexe – Acordurile de finanțare includ adesea clauze detaliate și restrictive care pot limita flexibilitatea antreprenorilor.



Credite bancare

Avantaje

- Împrumuturi mai mari - Această opțiune este mai potrivită pentru întreprinderile cu nevoi substanțiale de capital - extindere sau achiziții mari.
- Ratele dobânzii mai mici - împrumuturile bancare tradiționale oferă rate ale dobânzii mai mici în comparație cu microcreditele.
- Termene de rambursare mai lungi - reducând povara plăților lunare și oferind o mai mare flexibilitate a fluxului de numerar.
- Credibilitate consolidată - Obținerea unui împrumut de la o bancă poate crește credibilitatea întreprinderii în fața altor instituții, investitori sau furnizori.
- Fixed interest rates – offering predictable payments and easier financial planning.
- Diverse tipuri de împrumuturi - Băncile oferă diverse tipuri de împrumuturi care pot fi adaptate diferitelor nevoi de afaceri: garantate, negarantate, împrumuturi la termen, linii de credit.



Credite bancare

Dezavantaje

- Criterii stricte de eligibilitate - Sunt necesare scoruri de credit ridicate, un istoric financiar solid și, eventual, o garanție semnificativă, ceea ce poate îngreuna obținerea unui împrumut bancar de către start-up-uri sau întreprinderi mici.
- Proces de aprobare îndelungat - poate întârzia accesul la fonduri din cauza verificărilor de credit și a evaluărilor financiare.
- Ratele scăzute de aprobare pentru întreprinderile nou-înființate - Băncile sunt prudente în acordarea de împrumuturi întreprinderilor nou-înființate sau întreprinderilor fără istoric.
- Obligații de plată a datoriilor - obligații financiare crescute care pot afecta ratingul bancar al întreprinderii, penalități sau pierderea garanțiilor în caz de neplată.
- Ratele variabile ale dobânzii - Unele împrumuturi au o rată variabilă a dobânzii, care poate crește în timp, ducând la costuri de credit mai mari decât cele preconizate.



Exercițiu: Găsirea celei mai bune opțiuni de finanțare

Acest exercițiu te va ajuta să evaluezi nevoile afacerii tale și să alegi cea mai potrivită opțiune de finanțare. Urmează acești pași pentru a analiza domeniile cheie ale afacerii tale și pentru a lua o decizie informată.

Pasul 1: Stadiul și obiectivele afacerii

Întrebare: În ce stadiu se află în prezenta afacere ta?

Opțiuni de răspuns:

- a) Pornire/Prevenit
- b) Stadiu incipient cu venituri în creștere
- c) Afacere stabilită care caută scalare
- d) Afacere matură în căutare de expansiune

Reflecție: Dacă afli într-un stadiu incipient sau pre-revenue, ai putea avea nevoie de finanțare mai flexibilă, cum ar fi microcreditele, granturile sau investițiile de tip seed. Afacerile deja consolidate ar putea avea nevoie de împrumuturi mai mari sau de capital de risc pentru a susține extinderea.



Exercițiu: Găsirea celei mai bune opțiuni de finanțare

Pasul 2: Nevoile de capital și scopul finanțării

Întrebare: De câtă finanțare ai nevoie și pentru ce anume?

Opțiuni de răspuns:

- a) Mai puțin de 50.000 € (pentru echipamente, capital de lucru etc.)
- b) 50.000 € – 500.000 € (pentru dezvoltarea produsului, angajări, marketing)
- c) Mai mult de 500.000 € (pentru scalare, expansiune, proiecte mari)

Reflecție: Pentru nevoi mai mici (a), ia în considerare microcreditele sau granturile. Pentru nevoi mai mari (b sau c), împrumuturile bancare tradiționale sau capitalul de risc pot fi opțiuni mai potrivite.



Exercițiu: Găsirea celei mai bune opțiuni de finanțare

Pasul 3: Toleranța la risc și poziția financiară

Întrebare: Te simți confortabil să contractezi datorii sau să renunți la o parte din acțiunile companiei?

Opțiuni de răspuns:

- a) Prefer să nu iau datorii sau să pierd controlul asupra companiei mele.
- b) Sunt deschis la datorii, dar vreau să păstrez controlul total.
- c) Sunt confortabil să cedez o parte din acțiuni pentru capital mare și suport strategic.

Reflecție: Dacă preferi să păstrezi controlul și să eviți datoriile, granturile sunt cea mai bună opțiune. Dacă poți gestiona rambursările, dar vrei să menții controlul complet, împrumuturile sunt o alegere potrivită. Dacă ești confortabil cu partajarea proprietății, capitalul de risc ar putea fi cea mai bună opțiune.



Exercițiu: Găsirea celei mai bune opțiuni de finanțare

Pasul 4: Credit și Colateral

Întrebare: Care este situația ta de credit și ai garanții (colateral)?

Opțiuni de răspuns:

- a) Credit puternic și active de oferit drept garanție.
- b) Credit mediu cu garanții limitate.
- c) Credit slab sau fără garanții.

Reflecție: Dacă ai un scor de credit bun și garanții, împrumuturile bancare tradiționale sunt o opțiune viabilă. Dacă ai un credit mediu sau slab, ia în considerare microcreditele, granturile sau finanțarea prin capital de risc, care au cerințe mai flexibile.



Exercițiu: Găsirea celei mai bune opțiuni de finanțare

Pasul 5: Strategia de creștere și viziunea pe termen lung

Întrebare: Cât de repede plănuiești să crești și care este strategia ta de exit?

Opțiuni de răspuns:

- a) Creștere constantă și sustenabilă, fără un exit imediat în vedere.
- b) Creștere rapidă, vizând o ofertă publică inițială (IPO) sau o achiziție în viitorul apropiat.
- c) Impact social sau comunitar, cu așteptări moderate de creștere.

Reflecție: Dacă plănuiești o creștere rapidă și ai o strategie clară de exit, capitalul de risc este ideal. Pentru o creștere constantă, împrumuturile sau autofinanțarea pot fi suficiente. Dacă obiectivul tău este impactul social, granturile sunt o opțiune bună.



Exercițiu: Găsirea celei mai bune opțiuni de finanțare

Pasul 6: Decizia finală

Pe baza răspunsurilor la întrebările de mai sus, asociază profilul afacerii tale cu cele mai potrivite opțiuni de finanțare:

- **Microcredite:** Necesități mici de finanțare, condiții flexibile, creștere modestă.
- **Granturi:** Fără rambursare, potrivit pentru afaceri cu impact social sau inovative, fără datorii sau pierdere de echitate.
- **Împrumuturi bancare tradiționale:** Finanțare mai mare, necesită rambursare, creștere stabilă, garanții necesare.
- **Capital de risc:** Finanțare mare, potențial ridicat de creștere, presupune renunțarea la o parte din acțiuni.





02

Rolul unui mediator financiar



Rolul unui mediator de exemplu Ofițer de credite/Broker

Mediatorii, sub forma ofițerilor de credite sau brokerilor, sunt utili în asigurarea unui echilibru între bănci și împrumutați în procesul de acordare a creditelor. Aceștia mediază între cele două părți, echilibrând nevoia băncii de siguranță cu necesitatea împrumutatului de a avea acces la finanțare.

Responsabilitățile unui Ofițer de Credite/Broker

- **Evaluarea cererilor:** Revizuieste cu atenție cererile de credit pentru a evalua bonitatea și stabilitatea financiară a solicitantului.
- **Analiza documentelor:** Examinează documentele financiare și planurile de afaceri pentru a se asigura că acestea îndeplinesc cerințele de creditare.
- **Găsirea celei mai bune soluții pentru nevoile tale:** Clarifică opțiunile disponibile de credit, termenii, ratele dobânzii și comisioanele pentru a identifica o soluție adaptată nevoilor tale.



Rolul unui Ofițer de Credite/Broker

- **Înțelegerea termenilor:** Te ajută să înțelegi detaliile termenilor și condițiilor unui împrumut.
- **Consultanță pentru aplicație:** Oferă sfaturi despre cum să îți îmbunătățești cererea de credit pentru a avea șanse mai mari de aprobare.
- **Asistență pentru documentație:** Te ajută să organizezi documentele necesare, precum situațiile financiare și planurile de afaceri.
- **Asistență continuă:** Oferă suport chiar și după aprobarea împrumutului, contribuind la o relație financiară pe termen lung, mai ales în ceea ce privește conformitatea și respectarea cerințelor de reglementare.
- **Suport post-împrumut:** Oferă îndrumare privind utilizarea împrumutului, rambursarea acestuia și orice alte probleme care pot apărea.



Sprijin oferit de ofițerii de credite

Cea mai importantă întrebare pe care ar trebui să o adresezi unui ofițer de credite este:

"Ce puteți face pentru a mă ajuta cu această aplicație? Ce servicii oferiți pentru a sprijini antreprenori ca mine?"

Ofițerii de credite pot ajuta antreprenorii subreprezențați în următoarele domenii-cheie în timpul procesului de aplicare și aprobare a împrumutului:

- Identificarea celui mai potrivit microcredit pentru nevoile afacerii tale. Aceștia oferă informații despre ratele dobânzilor, termenii de rambursare și criteriile de eligibilitate pentru a te ajuta să alegi împrumutul cel mai potrivit.
- Sprijin în elaborarea documentelor esențiale care consolidează aplicația:
- Planuri de afaceri care descriu strategiile de creștere și proiecțiile financiare.
- Proiecții financiare, previziuni privind veniturile și bugetele de cheltuieli.
- Evaluări de fezabilitate pentru analizarea viabilității și sustenabilității planurilor de extindere a afacerii.



Sprijin oferit de ofițerii de credite

- **Colectarea și organizarea documentației necesare:** Ofițerii de credite pot ajuta antreprenorii să strângă și să organizeze documentele necesare pentru procesul de aplicare la un împrumut, cum ar fi:
 - Documente de înregistrare a afacerii care verifică statutul legal al firmei.
 - Dovezi de venit (de exemplu, declarații fiscale, extrase bancare) care demonstrează stabilitatea financiară.
 - Referințe personale și de afaceri care validează credibilitatea și reputația solicitantului.
- **Produse sau servicii:** Descrierea produsului/serviciului, problema pe care o rezolvă, strategia de preț, avantajul competitiv, ciclul de viață al produsului și aspecte legate de proprietatea intelectuală.
- **Strategia de marketing și vânzări:** Canale de marketing, publicitate și strategii promoționale, funnel-uri de vânzări și strategii de fidelizare a clienților.



Sprijin oferit de ofițerii de credite

- **Plan operațional:** Locație și facilități, necesități de echipamente și tehnologie, gestionarea inventarului (dacă este cazul), lanțul de aprovizionare și logistică, procesele de producție (dacă sunt relevante).
- **Plan financiar:** Model de venituri, structură de costuri, proiecții ale fluxului de numerar, bilanț de profit și pierdere, bilanț contabil, analiza punctului de rentabilitate, cerințe de finanțare.
- **Solicitare de finanțare:** Suma necesară, despre detaliile modul în care vor folosi fondurile, termenii (împrumut, capital propriu etc.), precum și nevoile viitoare de finanțare.
- **Anexă:** CV-urile membrilor cheie ai echipei, imagini sau modele de produse, licențe, brevete sau documentație legală, date despre cercetarea pieței sau grafice relevante.



Plan de afaceri pentru susținerea cererii de împrumut/finanțare

Componentă	Scop	Beneficii	Importanță pentru părțile interesate
Rezumat executiv	Oferă o prezentare concisă a afacerii.	Ajută cititorii să înțeleagă rapid ideea de afaceri.	Investitori & Creditori: Evaluează rapid viabilitatea afacerii. Antreprenori: Clarifică viziunea.
Descrierea companiei	Describe activitatea firmei și poziția sa pe piață.	Definește avantajele competitive ale afacerii.	Antreprenori: Identifică propunerea unică de valoare. Investitori: Arată diferențierea pe piață.
Analiza pieței	Evaluează industria, piața țintă și concurența.	Identifică tendințele pieței și oportunitățile de creștere.	Investitori: Înțeleg potențialul pieței și peisajul concurențial. Antreprenori: Ghidează strategiile de marketing și creștere.
Organizare & Management	Detaliază structura și rolurile de conducere.	Demonstrează expertiza și capacitatea de management.	Creditori: Asigură că există leadership competent pentru gestionarea împrumutului. Investitori: Evaluează experiența echipei de management.
Produse sau servicii	Describe ce oferă afacerea și beneficiile acestora.	Subliniază modul în care produsele satisfac nevoile clienților.	Investitori: Evaluează valoarea și adecvarea produsului pe piață. Antreprenori: Optimizează ofertele și mesajele pentru clienți.
Strategia de marketing & vânzări	Prezintă modul în care afacerea va atrage clienți.	Demonstrează strategia de achiziție și retenție a clienților.	Investitori: Evaluează potențialul de creștere. Antreprenori: Creează un plan clar de marketing și vânzări.
Plan operațional	Detaliază activitățile zilnice și logistica afacerii.	Asigură desfășurarea eficientă a proceselor și lanțului de aprovizionare.	Creditori: Arată capacitatea de gestionare a afacerii. Antreprenori: Optimizează procesele operaționale.
Plan financiar	Oferă proiecții financiare și estimări de rentabilitate.	Arată potențialul de profitabilitate și fluxul de numerar.	Creditori: Evaluează capacitatea de rambursare a împrumutului. Investitori: Analizează rentabilitatea investiției.
Solicitare de finanțare	Specifică suma necesară și modul de utilizare.	Clarifică utilizarea investiției sau împrumutului.	Creditori: Analizează cerințele de finanțare. Investitori: Înțeleg necesitățile financiare și planurile de creștere.
Anexă	Include documente de susținere.	Oferă dovezi suplimentare pentru afirmațiile din plan.	Investitori & Creditori: Validează informațiile de afaceri. Antreprenori: Mențin documentele organizate și accesibile.



Interogarea Planului de Afaceri

Ce poate solicita ofițerul de credit pentru detalii:

- Cum funcționează afacerea ta – Model de afaceri
- Cui vinzi – Piața țintă
- Cine sunt concurenții tăi – Peisaj competitiv
- Cum intenționezi să promovezi afacerea – Strategii de marketing
- Cum intenționezi să utilizezi împrumutul – Utilizarea propusă a fondurilor împrumutului

Întrebări pe care ofițerul de credite le-ar putea pune pentru a ajuta solicitantii să își prezinte planul de afaceri (1/2)

- **Model de afaceri:**

- Cum generează afacerea ta venituri?
- Ce face afacerea ta diferită de altele?
- Cum îți vei dezvolta afacerea cu ajutorul împrumutului?

- **Piața țintă:**

- Cine suntii iti dai si ce prefera e?
- Cum vei ajunge la ei și cum vei interacționa cu ei?
- Ce ai învățat despre nevoile lor?



Întrebări pe care ofițerul de credite le-ar putea pune pentru a ajuta solicitantii să își prezinte planul de afaceri (2/2)

Peisaj competitiv:

- Cine sunt principalii tăi concurenți și ce-ți face mai bun?
- Cum te vei diferenți și vei atrage mai multă mulțime?
- Cum vei gestiona schimbările din competiție?

Strategii de marketing:

- Cum îți promovezi produsele sau serviciile?
- Cum vei folosi pentru a-ți face marketingul?
- Cum măsoară eficiența strategiei tale de marketing?

Utilizarea propusă a fondurilor împrumutului: Cum vei folosi împrumutul pentru a-ți dezvolta afacerea? Poți explica exact unde vor fi alocați banii? Ce obiectiv spera să ajungă cu acest împrumut?



Obține claritate dacă mediatorul tău poate

- Furniza un șablon sau ghid pentru structura unui plan de afaceri cuprinzător, aliniat cerințelor microcreditului sau altor tipuri de finanțare.
- Oferi modele sau exemple de planuri de afaceri de succes care au obținut finanțare.
- Evidenția posibilităților de revizuire sau feedback asupra planului de afaceri pentru a asigura îndeplinirea criteriilor de aprobare a împrumutului.
- Oferi sfaturi privind cea mai bună modalitate de prezentare a proiecțiilor financiare și evaluarea fezabilității pentru a întări cererea de împrumut.
- Împărtăși ghiduri sau preferințe specifice referitoare la formatul sau conținutul planului de afaceri, de care ar trebui să fii conștient?



Proiecții financiare

Deși ai învățat despre proiectele financiare în Modulul 3 - Educație Financiară, în această secțiune îți prezentăm formatul proiecțiilor financiare care trebuie incluse în planul de afaceri atunci când soliciți un împrumut sau o finanțare.



Formatul proiecțiilor financiare necesare pentru obținerea finanțării

- **Contul de profit și pierdere:** Venituri – prognoză vânzărilor, costurile bunurilor vândute, profit brut, cheltuieli operaționale – salarii, chirie, marketing, utilități și alte costuri fixe și variabile, profit net – profit brut minus cheltuielile operaționale, taxele și dobânzile.
- **Proiecții ale fluxului de număr:** Intrări de număr – venituri din vânzări, investiții, împrumuturi sau alte surse; leșiri de numerar – plăți pentru cheltuieli precum chirie, salarii, furnizori, taxe și rambursarea împrumuturilor; Fluxul de numerar net și soldul inițial și final al numerarului.
- **Proiecții ale bilanțului:** Active – active curente (numerar, conturi de încasat, stocuri) și active fixe (proprietăți, echipamente etc.); Datorii – datorii pe termen scurt (facturi de plătit, împrumuturi scadente într-un an) și datorii pe termen lung (împrumuturi, ipoteci); Capitalul propriu – echitatea deținută de proprietarii afacerii.



Formatul proiecțiilor financiare necesare pentru obținerea finanțării

- **Analiza punctului de echilibru:** Costuri fixe – costuri care nu se schimbă odată cu producția; costuri variabile – costuri care variază cu producția; punctul de echilibru – numărul de unități sau vânzări necesare pentru a acoperi costurile fixe și variabile.
- **Previziuni de vânzări:** Defalcarea vânzărilor pe produse sau servicii; estimări lunare, trimestriale sau anuale; ipotezele pentru prognoză (cererea de piață, rata de creștere, strategia de preț).
- **Ipoteze:** Ipoteze privind prețurile, rata de creștere a vânzărilor, ipoteze privind costurile, dimensiunea pieței și tendințele cererii.
- **Necesarul de finanțare:** Suma totală necesară; defalcarea modului în care vor fi cheltuite fondurile; calendarul utilizării fondurilor.
- **Analiza de sensibilitate:** Scenarii optimist, pesimist și cel mai probabil; impactul unei creșteri sau scăderi de 10% a veniturilor sau costurilor asupra profitabilității și fluxului de număr.



Pregătește-te să răspunzi la întrebări despre..

- Care sunt costurile inițiale estimate și nevoile financiare inițiale ale afacerilor? (costuri de start și cerințe de investiție inițială)
- Poți detalia costurile fixe și variabile, inclusiv cheltuielile zilnice și cheltuielile generale? (cheltuieli operaționale și cheltuieli generale)
- Cum vei stabili prețurile produselor sau serviciile tale și ce factori ai luat în considerare în stabilirea acestor strategii de preț?
- Care sunt previziunile tale de vânzări sau planurile de generare a veniturilor pe termen scurt și lung? (prognoze de vânzări sau proiecții de venituri)



Pregătește-te să răspunzi la întrebări despre..

- Cum vei gestiona fluxul de numerar și te vei asigura că ai suficiente fonduri pentru nevoile zilnice? (asigurarea lichidității suficiente)
- Ce alte opțiuni de finanțare ai explorat afară de acest împrumut și cum se încadrează acestea în planificarea financiară?
- Poți prezenta obiectivele tale de profit și planurile de creștere pentru următorii ani? (ținte privind marja de profit și proiecții de creștere)
- Cât de flexibil este planul tău financiar în fața schimbărilor pieței sau a provocărilor neașteptate?



Exercițiu: Crearea unui plan de afaceri pentru un microîmprumut

Scopul acestui exercițiu este de a crea un plan de afaceri cuprinzător adaptat pentru solicitarea unui microîmprumut. Vei învăța cum să îți prezinți ideea de afaceri în mod eficient, să analizezi nevoile financiare și să te pregătești pentru interacțiunea cu un ofițer de credite.

Pasul 1: Prezentarea generală a afacerii

Scrive o descriere succintă a afacerii tale.

Include următoarele aspecte:

- Ce produse sau servicii vei oferi?
- Cine sunt clienții tăi țintă?
- Ce problemă rezolvă afacerea ta pentru clienți?

Întrebări de adresat ofițerului de credite:

- Ce tipuri de afaceri sprijină, de obicei, programul de microîmprumut?
- Care este suma maximă pe care o pot solicita prin acest împrumut?

Pasul 2: Analiza pieței

Describe operațiunile afacerii tale.

- Care sunt activitățile zilnice care asigură funcționarea afacerii tale?
- Ce resurse și echipamente sunt necesare?
- Care va fi locația afacerii tale?

Întrebări de adresat ofițerului de credite:

- Trebuie să ofer detalii despre locația sau infrastructura afacerii mele?
- Ce tip de documentație sau oferte trebuie să furnizez pentru achiziția echipamentelor?



Exercițiu: Crearea unui plan de afaceri pentru un microîmprumut

Pasul 3: Strategie de marketing și vânzări

Conturează strategia ta pentru atragerea și fidelizarea clienților.

Adresează următoarele aspecte:

- Ce canale vei folosi pentru a ajunge la clienții tăi? (ex: social media, publicitate locală, recomandări)
- Cum vei stabili prețurile produselor sau serviciilor tale?
- Ce promoții sau stimulente vei oferi?

Întrebări de adresat ofițerului de credite:

- Se aliniază planul meu de marketing cu ceea ce instituția dumneavoastră așteaptă într-un plan de afaceri?
- Există resurse sau parteneriate pe care le puteți recomanda pentru a sprijini marketingul?

Pasul 4: Plan operațional

Realizează o analiză de piață pentru afacerea ta.

Răspunde la următoarele întrebări:

- Cine sunt concurenții tăi și ce face afacerea ta diferită?
- Care este dimensiunea pieței tale țintă?
- Care sunt principalele tendințe din industria ta?

Întrebări de adresat ofițerului de credite:

- Ce tip de cercetare de piață sau date ar trebui să includ în aplicația mea?
- Există anumite sectoare de piață pe care le prioritizați pentru microîmprumuturi?



Exercițiu: Crearea unui plan de afaceri pentru un microîmprumut

Pasul 5: Proiecții financiare

Creează proiecții financiare pentru afacerea ta pentru următoarele 12 luni.

Include:

- Estimarea vânzărilor și cheltuielilor lunare.
- Proiecția fluxului de numerar (banii care intră și ies).
- Estimarea marjei de profit (cât profit te aștepți să obții după deducerea cheltuielilor).

Întrebări de adresat ofițerului de credite:

- Ce nivel de detaliu este necesar în proiecțiile financiare?
- Puteți furniza exemple de cheltuieli comune sau costuri pe care ar trebui să le iau în considerare?

Pasul 6: Cerere de finanțare

Scrie o cerere de finanțare specificând suma necesară și modul în care va fi utilizată.

Include:

- O detaliere a modului în care va fi cheltuit împrumutul (ex: inventar, echipamente, marketing).
- Planul tău de rambursare a împrumutului (ex: plăți lunare).

Întrebări de adresat ofițerului de credite:

- Trebuie să furnizez detalii despre locația afacerii mele sau infrastructura fizică?
- Ce tip de documentație sau oferte sunt necesare pentru achizițiile de echipamente?



Exercițiu: Crearea unui plan de afaceri pentru un microîmprumut

Pasul 7: Analiza riscurilor

Identifică riscurile potențiale pentru afacerea ta și modul în care intenționezi să le gestionezi.

Include:

- Care sunt riscurile legate de cererea clienților, concurență sau lanțul de aprovizionare?
- Cum vei gestiona provocările legate de fluxul de numerar?

Întrebări de adresat ofițerului de credite:

- Cât de importantă este analiza riscurilor în evaluarea cererii de finanțare?
- Ce riscuri considerați drept semnale de alarmă la evaluarea unei cereri de microîmprumut?

Pasul 8: Compilarea și prezentarea planului de afaceri

Adună toate secțiunile într-un singur document clar, concis și formatat profesional.

Întrebări de adresat ofițerului de credite:

- Puteți revizui o versiune preliminară a planului meu de afaceri înainte de trimiterea finală?
- Ce alte documente trebuie să includ împreună cu planul meu de afaceri?



Exercițiu: Crearea unui plan de afaceri pentru un microîmprumut

Rezultat:

Prin completarea acestui exercițiu, vei avea un plan de afaceri personalizat, bine adaptat pentru solicitarea unui microîmprumut. De asemenea, vei fi pregătit să interacționezi cu ofițerii de credite, adresând întrebări relevante, ceea ce îți va crește șansele de a obține împrumutul.

Reflecție:

După finalizarea exercițiului, scrie un scurt paragraf de reflecție asupra următoarelor aspecte:

- Care a fost cea mai dificilă parte a creării planului de afaceri?
- Care întrebări au oferit cele mai utile informații din partea ofițerului de credite?
- Cum au contribuit răspunsurile ofițerului de credite la conturarea planului tău de afaceri?



03

Cerințe pentru Aplicarea la un Împrumut și Înțelegerea Termenilor Împrumutului



Cerințe Generale pentru Aplicarea la un Împrumut

1. Identificarea personală și a afacerii:

- Act de identitate emis de guvern sau pașaport.
- Documente de înregistrare a afacerii: certificat de încorporare, cod fiscal etc.

2. Documentație financiară:

- **Extrase bancare:** De obicei, sunt necesare 6-12 luni de extrase bancare pentru evaluarea fluxului de numerar.
- **Situația profitului și pierderilor (P&L):** Prezintă veniturile, cheltuielile și profitabilitatea afacerii.
- **Declarații fiscale:** Istoric fiscal pe 1-2 ani.

3. Garanții:

- Unele împrumuturi necesită **colateral**, cum ar fi proprietăți, stocuri sau echipamente pentru a securiza împrumutul.

4. Plan de afaceri:

- Trebuie să includă o **descriere clară a afacerii**, modelul de venituri și proiecțiile financiare.



Solvabilitate și Evaluarea Riscurilor

- 1. Scorul de credit:** Scorul dvs. de credit reflectă istoricul dvs. de credit și îi ajută pe creditorii să evalueze capacitatea dvs. de a rambursa împrumutul. Un scor mai mare duce de obicei la condiții de împrumut mai bune.
- 2. Raportul datorie-venit:** Acest raport îi ajută pe creditorii să vă evalueze sănătatea financiară comparând plățile lunare ale datoriilor cu venitul dvs. lunar. Sunt de preferat proporții mai mici. De exemplu, dacă aveți un raport datorie-venit de 30%, înseamnă că 30% din venitul dvs. lunar se îndreaptă către plățile datoriilor. Creditorii preferă de obicei ca acest raport să fie sub 40%.
- 3. Factori de risc:** Creditorii evaluează riscul de a acorda împrumuturi afacerii dvs. Factorii includ vârsta afacerii dvs., stabilitatea industriei și tendințele pieței.



Tipuri de Termeni ai Împrumutului

1. Suma principală:

- **Suma pe care o împrumutați de la creditor înainte de aplicarea oricăror dobânzi sau comisioane.** Este suma de bază pe care împrumutatul este de acord să o ramburseze în timp, de obicei prin plăți regulate.

2. Dobândă:

- **Fixă:** o rată fixă a dobânzii este o rată a dobânzii care rămâne constantă pe toată durata unui împrumut, rezultând plăți lunare stabile și previzibile.
- **Variabilă:** o rată variabilă a dobânzii este o rată a dobânzii care se poate modifica în timp în funcție de condițiile pieței, determinând fluctuația plăților lunare.



Tipuri de Termeni ai Împrumutului

3. Perioada de rambursare:

- Perioada de timp în care trebuie rambursat împrumutul. Împrumuturile pe termen scurt (mai puțin de 3 ani) pot avea plăți lunare mai mari, dar costuri totale ale dobânzilor mai mici.

4. Taxe:

- Taxele de împrumut sunt costuri suplimentare percepute de creditori pentru procesarea, aprobarea sau deservirea unui împrumut, cum ar fi comisioane de inițiere, comisioane de întârziere de plată sau comisioane de plată anticipată.



Termeni de Împrumut de Înțeles

- 1. Rata Anuală a Dobânzii (APR):** Costul total anual al unui împrumut, exprimat ca procentaj, care include atât rata dobânzii, cât și orice taxe sau costuri suplimentare asociate împrumutului. Acest indicator oferă o imagine completă asupra costului total al finanțării.
- 2. Amortizare:** Se referă la modul în care plățile împrumutului sunt distribuite în timp, o parte fiind alocată dobânzii, iar restul contribuind la reducerea sumei principale.
- 3. Termeni de nerambursare:** Consecințele și acțiunile care apar dacă nu efectuezi plățile împrumutului. Acestea pot include creșterea dobânzii, penalizări sau acțiuni legale.
- 4. Clauze ale împrumutului:** Condiții specifice pe care debitorii trebuie să le respecte pe durata împrumutului, cum ar fi menținerea unui anumit nivel de venit sau interdicția de a contracta datorii suplimentare. De exemplu, creditorul poate solicita păstrarea unui sold minim de numerar în contul bancar al afacerii pe perioada rambursării împrumutului.



Compararea ofertelor de împrumut

Compararea ratelor dobânzii:

Atunci când compari ratele dobânzii pentru împrumuturi, este esențial să iei în considerare nu doar rata în sine, ci și factori precum dacă dobânda este fixă sau variabilă, durata împrumutului și cât de des este capitalizată dobânda.

O rată a dobânzii mai mică poate părea atractivă, dar un împrumut pe termen mai scurt, cu o rată ușor mai mare, ar putea duce la costuri totale mai mici ale dobânzii, datorită perioadei reduse de acumulare a dobânzii. În plus, ratele variabile pot începe mai jos decât ratele fixe, dar pot crește în timp, ceea ce poate face ca o rată fixă să fie mai previzibilă și mai rentabilă pe termen lung.



Compararea ofertelor de împrumut

Costuri ascunse

Costurile ascunse asociate împrumuturilor pot include taxe și comisioane care nu sunt imediat evidente la contractarea unui împrumut, cum ar fi taxele de acordare, taxele de aplicare, penalizările pentru rambursare anticipată și penalizările pentru întârzierea plăților. Aceste costuri pot crește cheltuielile totale ale împrumutului dincolo de rata dobânzii afișată. Este important să revizuiesti cu atenție contractul de împrumut și să întrebi creditorul despre orice taxe potențiale, pentru a înțelege costul total al împrumutului.



Taxe ascunse

Taxe de aplicare:

Unii creditori percep o taxă nerambursabilă doar pentru procesarea cererii tale de împrumut.

Această taxă poate fi percepută chiar și în cazul în care împrumutul nu este aprobat.

Taxe de acordare:

O taxă unică plătită creditorului pentru procesarea împrumutului, de obicei un procent din suma împrumutată. De exemplu, pentru un împrumut de 100.000 € cu o taxă de acordare de 2%, va trebui să plătești 2.000 € în avans.



Taxe ascunse

Taxe pentru întârzierea plăților: Dacă întârzii sau omiți o plată, pot fi aplicate taxe suplimentare. De exemplu, dacă rata lunară a împrumutului este de 1.000 €, o taxă de întârziere poate fi de 50 € sau mai mult pentru fiecare termen depășit.

Taxe pentru rambursare anticipată: Unele împrumuturi includ o taxă pentru rambursare anticipată, deoarece creditorul pierde dobândă pe care ar fi încasat-o. De exemplu, achitarea unui împrumut de 50.000 € înainte de termen ar putea duce la o penalizare de 1.500 €.

Plăți finale mari: Anumite împrumuturi necesită o plată finală semnificativă la sfârșitul perioadei de creditare. După efectuarea unor rate lunare mai mici timp de cinci ani, ai putea datora o sumă mare, cum ar fi 10.000 € la final.



Alte costuri de luat în considerare

Creșterea dobânzii variabile:

Împrumuturile cu dobândă variabilă pot începe cu o rată mai mică a dobânzii, dar aceasta poate crește semnificativ în funcție de condițiile pieței. De exemplu, un împrumut care începe cu o dobândă de 4% ar putea crește la 7% după doi ani, ceea ce ar putea duce la o creștere considerabilă a plății lunare.

Cerințe de asigurare:

Unii creditori pot solicita încheierea unei polițe de asigurare de viață, invaliditate sau afaceri, ceea ce poate crește costul total al împrumutului. De exemplu, un împrumut de 500.000 € ar putea necesita o poliță de asigurare a afacerii care costă 1.000 € anual, pe întreaga durată a împrumutului.





04

Conștientizarea riscurilor



Construirea conștientizării riscurilor

Identifică și evaluează riscurile asociate contractării unui împrumut, cum ar fi:

- Fluctuațiile pieței care afectează veniturile
- Modificările ratelor dobânzii
- Taxe inițiale (Upfront Fees)
- Asigurare/cesiune pe venitul viitor
- Dificultăți de rambursare din cauza problemelor de flux de numerar
- Suma totală de plată



Consolidarea managementului riscurilor

- **Implementarea strategiilor** pentru menținerea stabilității financiare, cum ar fi:
 - Crearea unui fond de urgență.
 - Protejarea împotriva creșterii ratelor dobânzii.
 - Evitarea planificării cheltuielilor bazate doar pe venitul brut.
 - Luarea în considerare a problemelor de flux de numerar care pot afecta rambursările.
- **Elaborarea unor planuri cuprinzătoare** pentru a atenua:
 - Riscurile de piață (ex. schimbări în cererea clienților).
 - Riscurile operaționale (ex. întreruperi în lanțul de aprovizionare).
 - Riscurile financiare (ex. creșterea costurilor de creditare)





mosaic
inclusive investing for founders

Felicitări pentru finalizarea Modulului 8!

Urmează Modulul 9: Marketing și vânzări pentru antreprenorii subreprezențați.



www.mosaic4investing.eu

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.