



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013

# **CUM SA VALORIFICI O IDEE DE AFACERI: DE LA IDEE, LA AFACERE DE SUCCES**

## **CUM SA OBTII FINANTARE?**



UNIUNEA EUROPEANĂ



GVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013

# CUM SA VALORIFICI O IDEE DE AFACERI: DE LA IDEE, LA AFACERE DE SUCCES CUM SA OBTII FINANTARE ?

<i>Introducere</i> .....	3
<i>Primii pasi spre finantare</i> .....	4
<i>Surse de finantare</i> .....	5
<i>Criterii pentru accesarea finantarii</i> .....	5
<i>Recomandari</i> .....	8



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013

## Introducere

Prezentul ghid este elaborat în cadrul proiectului POSDRU/92/3.1/S/61095 - Dezvoltarea competențelor și asistență în afaceri pentru întreprinzătorii în dificultate, proiect finanțat în cadrul Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013, Axa prioritară 3 Creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor - Promovarea culturii antreprenoriale.

Obiectivul general al proiectului este de a îmbunătăți competențele manageriale, antreprenoriale și capacitatea întreprinzătorilor în dificultate de a iniția noi afaceri și de a implementa măsuri de restructurare și consolidare a afacerilor prin furnizarea de servicii integrate de formare și asistență și promovarea de forme inovatoare de sprijin în afaceri.

În acest context, prezentul document se dorește a fi un ghid care să orienteze întreprinzătorii în valorificarea ideilor lor de afaceri prin obținerea de finanțare necesară punerii în aplicare a ideilor lor, indiferent dacă sunt idei noi de afaceri sau afaceri aflate deja în derulare.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013

## Primii pasi spre finantare

Ideile constituie fundamentul unei afaceri de succes. Dezvoltarea acestora insa printr-un plan de afaceri, determinarea resurselor necesare, managementul sunt elemente ale unui process de transformare a acestor idei in oportunitati de afaceri iar finantarea, indiferent de tipul acestea (bancara, surse proprii, alte tipuri de finantare), reprezinta elementul cheie fara de care aceste oportunitati de afaceri nu pot fi transformate in afaceri profitabile.

Identificarea si evaluarea ideii/oportunitatii/afacerii este fundamentala si obligatorie pentru ca astfel avem o imagine reala in privinta realismului, exactitatii si viabilitatii afacerii respective. Evaluarea se poate realiza la debutul activitatii sau oricand pe parcurs, daca activitatea este deja in derulare.

Daca vorbim de o idee noua, atunci trebuie sa identificam valoarea reala de piata a acesteia, constrangerile si riscurile, abilitatile noastre personale de a administra o afacere intr-un anumit domeniu.

Pentru acordarea unui diagnostic pentru activitatea economica aflata in derulare a unei societati, se urmareste identificarea factorilor care pot influenta pozitia financiara, operationala si strategica a societatii respective.

Antreprenorul evaluat isi stabileste dinamica obiectivelor si se identifica una din urmatoarele strategii:

- dezvoltare (obiective mai mari, sustinere comerciala, diversificare, etc).
- consolidare (clientul doreste cresterea performantelor manageriale, economice si organizatorice)
- redresare (obiective financiare sensilbil egale cu perioada precedenta, se axeaza pe eliminarea deficientelor existente)
- renuntare (identificarea unei noi idei de afaceri)

In linie cu identificarea strategiilor de mai sus, un plan de actiune (business plan) va fi intocmit pentru continuarea activitatii antreprenorului.

Cel mai important element pentru obtinerea unei finantari este estimarea cat mai corecta in cadrul planului de afaceri a sumei de bani necesare acelei afaceri, indiferent de etapa ciclului de viata pe care aceasta il va parcurge (pentru functionarea firmei pe termen scurt, pentru dezvoltarea strategica pe termen lung, sau pentru initierea unei afaceri noi).

**Asadar o estimare realista a necesarului de finantare, dar si un plan de afaceri coerent sunt ingredientele minime pentru atragerea surselor de finantare.**



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013

## Surse de finantare

Sursele de finantare pe care intreprinzatorii le pot identifica si la care pot apela pot fi:

- Interne: instituții finanțatoare: (bănci, companii de factoring și leasing, organizații guvernamentale), fonduri de investiții, business angels etc
- Externe: organisme financiare internaționale (BERD - Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare ), Banca Europeană de Investiții, programe europene, fonduri nerambursabile.

Prezentul ghid prezinta conditiile minime pentru atragerea surselor de finantare interna, in special creditele bancare.

Creditul bancar poate fi in lei sau valuta, pe termen scurt, mediu sau lung, pentru completarea fondurilor proprii, avand ca destinatie acoperirea cheltuielilor de operare, sau pentru realizarea obiectivelor de investitii.

### Caracteristicile unei finantarii optime:

- sa corespunda nevoilor antreprenorului;
- sa genereze valoare adaugata afacerii antreprenorului, valoare ce va contribui la rambursarea creditului;
- sa fie confortabila pentru banca finantatoare prin prisma principiilor de prudentialitate bancara.

## Criterii pentru accesarea finantarii

Finantatorii acorda credite companiilor care indeplinesc cumulativ cateva conditii importante, dar fara a se limita la:

1. **Corect constituite juridic:** companiile sunt corect constituite juridic si desfasoara activitati legale si eficiente?
2. **Managementul/actionariatul companiei:**

Finantatorul este interesat de capacitatile manageriale ale celor care conduc compania, precum si de integritatea acestora. Banca analizeaza:

- Relatia cu furnizorii si clientii: stabilitate, vechime, modalitati de plata
- Abilitati manageriale: capacitatea managementului pentru dezvoltarea afacerii, si pentru cea a proiectului propus pentru finantare: este proiectul in linie cu experienta curenta a



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013

managementului, dacă activitatea nouă este diferită de activitatea de bază, vor fi specialiști care să gestioneze noile obiective?

- Istoric de creditare, atât al afacerii cât și personal al clientului.

**3. Capacitatea de rambursare:** este activitatea existentă/nouă activitate propusă o afacere capabilă financiar să ramburseze creditul acordat de către bancă? Capacitatea de rambursare se referă astfel la abilitatea clientului de a genera suficient cash din vânzări pentru a-și achita costurile operaționale și a-și îndeplini obligațiile către finanțator.

Capacitatea de rambursare presupune identificarea surselor care generează cash-flow-ul necesar plății:

- Surse ale activității existente (ratele vor fi plătite din vânzările existente sau o eventuală creștere a acestora).
- Surse ale proiectului finanțat (ratele vor fi plătite din vânzările generate de proiectul finanțat).

Ca urmare, elemente importante pe care le urmărește finanțatorul și de care antreprenorul trebuie să țină cont:

- Fluxul de numerar - cash-flow-ul: Cât de realiste sunt ipotezele privind creșterea vânzărilor? Sunt suficiente acestea să acopere cheltuielile operaționale și să acopere serviciul datoriei bancare. După rambursarea serviciului datoriei bancare există o marjă satisfăcătoare pentru autofinanțare/dezvoltare/politica de dividend?
- Există riscuri de scădere a vânzărilor? Care este impactul unor asemenea scăderi pentru rambursarea creditului? Există astfel de scenarii construite și modalități de diminuare a impactului?
- Valoarea finanțării este suficientă? Un eventual necesar de finanțare ulterior demarării unui proiect de investiții ar putea bloca acel proiect. Valoarea finanțării este mai mare decât necesarul de finanțare? Acest lucru ar crea un serviciu al datoriei nesustenabil pentru antreprenor
- Produsul sau Serviciul: Care e cererea pt Produs/ Serviciu? De ce clientul crede că e adecvat pentru îndeplinirea cerințelor clienților? Ce avantaj competitiv are (cu ce este diferit de altele)?

#### **4. Garantii:**

Respectând unul dintre principiile de politică bancară, instituțiile finanțatoare trebuie să se asigure că solicitanții de credite dispun de capacități certe de rambursare a creditelor și de constituirea unor garanții asiguratorii la valoarea creditului și dobanzilor aferente.

Tipurile de garanții sunt: bunuri mobile și imobile. Garanții adiționale sunt: bilete la ordin, contracte de cesiune, etc. FGCR/FNGCIMM/Eximbank de asemenea garantează creditele acordate de către bănci.

- a) Garanții pentru credite pe termen scurt:
  - patrimoniul împrumutatului; bunurile realizate din creditul acordat; alte garanții din categoria garanțiilor reale sau personale asumate de terți



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013

b) Garantii pentru credite pe termen mediu si lung: ipoteci si/sau gajuri pe bunurile aparinand solicitantilor

c) **FGCR/FNGCIMM/EXIMBANK garanteaza creditele acordate de banci, atunci cand solicitantul nu dispune de suficiente garantii. Fondurile acorda, la solicitarea bancii, garantii complementare, in cazurile in care planurile de afaceri nu dispun de garantii in procentul impus de reglementarile interne ale bancii finantatoare. Riscul de nerambursare a creditului contractat poate fi acoperit pana la 80% din valoarea acestuia. Tipurile de finantari garantate de aceste institutii pot fi atat finantarile pe termen mediu si lung de tipul creditelor de investitii, dar si finantari pe termen scurt de tipul liniilor de credit.**

### 5. Capital:

CAPITALUL reprezinta contributia proprie a asociatilor sau proprietarilor afacerii, sau mai precis valoarea pe care acestia se angajeaza sa o sustina pentru dezvoltarea/implementarea afaceriui propuse.

In decizia de acordare a creditului, finantatorul urmareste un indicator de indatorare, si doreste ca asociatii sa sprijine investitia propusa si din surse proprii. Parteneriatul finantatorului cu afacerea finantata nu inseamna doar impartirea succesului dar si pe acela al insuccesului.

### 6. Conditii de piata: Este mediul economic favorabil afacerii propuse?

Toate afacerile sunt influentate de catre mediul economic in care activeaza.

Aceste influente pot aparea din schimbari macro sau micro - economice si ale mediului legislativ.

Un context macroeconomic din ce in ce mai ostil poate influenta anumite sectoare de activitate, poate schimba comportamentul clientilor companiei. De aceea intrebari precum:

- Clientii: Cine sunt ei si care este motivatia de a cumpara? Cati sunt, si daca exista clienti majori? Exista clienti vechi/stabili? Care este impactul lipsei unora dintre ei?  
Sunt importante atat pentru finantator, cat si pentru antreprenorul care urmareste dezvoltarea/initierea unei investitii
- Competitie: Care/ Cine sunt competitorii? Care sunt avantajele si dezavantajele in raport cu competitia? Exista bariere de intrare pe sectorul propus? Cum influenteaza conditiile economice adverse mentionate mai sus?
- Furnizori: Exista furnizori unici? In ce relatii se gaseste clientul cu furnizorii?



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013

## Recomandari pentru

Solicitarea unui credit nu inseamna doar completarea unei cereri. Inseamna o evaluarea a ideii/afacerii Dvoastra si poate fi un examen benefic pentru a verifica viabilitatea acesteia.

Recomandarile noastre, atunci cand va adresati unei institutii bancare, sunt:

- a) **Estimati un buget correct pentru o structura corecta de finantare a unui proiect**
- b) **Intotdeauna trebuie construite si scenarii pesimiste - banca nu ia in considerare finantarea unei capacitati de 100%**
- c) **nu subestimati costurile operationale**
- d) **Perioada de recuperare a investitiei – trebuie sa fie foarte realista – o recuperare a investitiei de 2-3 ani in contextual economic actual este considerata de catre finantator prea optimista. Pe de alta parte, o recuperare a investitiei mai mare de 10 ani, nu mai este atractiva pentru finantator**
- e) **Riscuri: finantatorul intotdeauna identifica, evalueaza si incearca sa diminueze urmatoarele riscuri:**
  - **De performanta, de management**
  - **De piata: competitive, tendinta pietei, expunerea domeniului de activitate in actualul context economic international**
  - **Analiza sensibilitatii**
  - **Analiza break-even**
  - **Evenimente si probabilitate de default**
- f) **Garantii: apelati si la institutiile specializate de garantare: FGCR/FNGCIMM/EXIMBANK garanteaza creditele acoradte de banci, atunci cand solicitantul nu dispune de suficiente garantii**