



# Modulul 3.2:

## FINANȚAREA AFACERII





# OBIECTIVE

- 1. Identificarea surselor de investiții la diferite etape de dezvoltare a afacerii (când și modul în care ar trebui să fie utilizate finanțările: capitalul propriu, grantul, împrumuturile, și altele);
- 2. Analiza SWOT a afacerii pentru diferite tipuri de finanțare (simularea unui analize);
- 3. Managementul riscurilor afacerii;
- 4. Elaborarea strategiei investiționale a companiei și luarea deciziilor corecte



# Resursele necesare derularii unei afaceri sunt:

- ▶ - resurse financiare,
- ▶ - resurse materiale,
- ▶ - resurse umane.



# Resursele necesare derularii unei afaceri

- *Cum putem determina mărimea resurselor necesare derulării unei afaceri?*
- *Calcularea necesarului de capital pentru inițierea afacerii*
- *Întocmim planul de afaceri.*

# Antreprenorii elaborează planul de afaceri în următoarele cazuri:

- pentru a stabili un plan de acțiune și ca instrument de gestiune - planificarea detaliată a afacerii permite evaluarea situației actuale, analiza perspectivelor și calcularea riscurilor posibile, astfel antreprenorul își stabilește din timp căile și mijloacele de realizare a scopului;
- pentru a obține un credit bancar - prezentarea planului de afaceri este o condiție
- obligatorie a oricărei instituții financiare care are posibilitatea, înainte de a oferi împrumutul solicitat, să evalueze perspectivele dezvoltării afacerii, precum și șansele recuperării fără probleme a sumei împrumutate;
- pentru a atrage investiții - orice investitor înainte de a oferi investiții pentru a calcula profitabilitatea plasamentului va analiza situația la întreprinderea în care investește.

# Planul Financiar

- În cele mai dese cazuri perioada de elaborare a planului financiar constituie 3-5 ani. Însă nu există o regulă strictă pentru definirea perioadei de planificare.
- Diverse tipuri de activități necesită diverse perioade de planificare. În cazul unei activități de prestație a serviciilor de coafură, planul financiar poate fi elaborat pe o perioadă de 3 ani, iar la lansarea unei activități în viticultură sau pomicultură – minimum pe o perioadă de 7 ani.

# Situația veniturilor

Planificarea situațiilor financiare începe cu calculul mărimii venitului din prestarea serviciilor (sau din vânzări).

DE ex. Venitul din prestarea serviciilor de coafură se planifică în funcție de:

- ▶ nivelul cererii,
- ▶ particularitățile pieței de desfacere,
- ▶ categoriile de clienți (copii, femei, bărbați),
- ▶ variația cererii în timp (în dependență de zilele de sărbători, început de an școlar, baluri de absolvire etc.) etc.

În funcție de factorii menționați acest venit se repartizează pe lunile anului.

# Fluxul de mijloace bănești

Aici se va prezenta informație referitor la:

- banii ce vor fi încasați în perioada planificată;
- plățile de mijloace bănești posibile în viitor.
- Raportul dat arată dacă afacerea dispune de mijloace bănești pe parcursul activității sale pentru a putea satisface plățile curente și a se dezvolta.



# Rezultatele financiare

În prognoza privind rezultatele financiare se include:

- venitul posibil din realizarea producției/prestația serviciilor pe parcursul perioadei planificate;
- costul producției/serviciilor prestate și cheltuielile operaționale ce vor fi suportate;
- profitul (sau pierderea) perioadei planificate.
- **Situația costului și cheltuielilor programate**

# Evaluarea riscurilor

## ► Riscurile ce pot apărea în activitate și legate de:

- Procurarea materiilor prime și a materialelor
- Prețuri
- Procesul de producție
- Realizarea producției
- Neachități.
- Riscuri politice (legate de stabilitatea politică în țară)
- Riscuri legate de condițiile climaterice nefavorabile (mai ales pentru întreprinderile agricole).

## Sursele financiare posibile pentru realizarea proiectului și destinația lor

- *banii depuși de antreprenor în afacere, care nu se întorc decât în cazul vânzării întreprinderii (în contabilitate ei sunt numiți capital propriu);*
- *- intrările de mijloace bănești ce vor avea loc în urma prestării serviciilor (sau a vânzărilor).*
- *mijloacele împrumutate sub forma unui credit, care trebuie rambursate peste careva timp împreună cu dobânda pentru credit, indiferent de succesul afacerii (în contabilitate ele se numesc datorii).*



# Resursele financiare



- ▶ Un rol foarte important in lansarea afacerii il au economiile personale, mai ales daca se are in vedere obtinerea unor finantari substantiale din alte surse. Creditorii vor fi interesati de contributiile personale la lansarea afacerii, luand-o ca pe o garantie a seriozitatii si interesului antreprenorului.
- ▶ *Calcularea perioadei de recuperare a investițiilor*

# Resursele financiare



# Resursele financiare

► **Modalitățile de obținere a resurselor financiare** necesare afacerii sunt:

- - bancile,
- - leasing,
- - fonduri nerambursabile,
- - rude, prieteni, cunostinte.



# Procesul acordării creditului

- **1. Pregătirea și realizarea primei întâlniri cu creditorul,**
- **2. Prezentarea cererii de creditare,**
- **3. Cererea se analizează de consiliul de creditare al băncii,**
- **4. Se încheie Contractul de creditare sau de împrumut.**



# 1. Pregătirea și realizarea primei întâlniri cu creditorul

## ► **Sfaturi utile:**

- explică esența proiectului, nu pune accentul pe garantarea creditului;
- arată că ești pregătit, ai potențial de a realiza proiectul și experiența necesară;
- fii documentat, trebuie să ai documentele financiare și contractele încheiate cu partenerii de afaceri;
- trebuie să ai explicația orală și în scris a proiectului;
- pregătește planul de afaceri după modelul solicitat de fiecare bancă în parte;
- se recomandă elaborarea de sine stătătoare a planului de afaceri, pentru că după prima întâlnire cu creditorul va fi necesară modificarea acestuia



## 2. Prezentarea cererii de creditare în care se menționează:

- ▶ **mărimea creditului,**
- termenul de folosire,
- scopurile de utilizare,
- **garanțiile oferite.**

## 2. Prezentarea cererii de creditare în care se menționează:

Se mai prezintă:

- planul de afaceri,
- autorizații, licențe,
- bilanțul întreprinderii,
- darea de seamă privind rezultatele financiare,
- contracte de vânzare-cumpărare,
- documente care confirmă asigurarea angajamentelor de rambursare a creditului,
- alte documente după necesitate.



## 2. Prezentarea cererii de creditare

Solicitantul care nu este clientul băncii va prezenta și :

- ▶ **certificatul de înregistrare a întreprinderii,**
- ▶ **extrasul din registrul de stat,**
- ▶ **statutul.**


# *La ce să atrag atenție înainte de a depune cererea de creditare?*

## **α) Rata dobânzii inclusă în contractul de credit poate fi:**

- Fixă – este aceeași pe durata valabilității contractului
- Flotantă – poate fi modificată de creditor
- Anuală, lunară, săptămînală, zilnică
- Nominativă – ex. 5% la dobînda lunară
- Unică – calculată de la suma creditului din contract pe tot termenul acestuia, indiferent de schema de întoarcere a creditului
- Efectivă – rata anuală a dobînzii calculată în baza dobînzii și a tuturor comisioanelor efectuate
- Efectivă real = rata efectivă a dobînzii, minus rata inflației

## *La ce să atrag atenție înainte de a depune cererea de creditare?*

- **b) Durata utilizării creditului – Codul Civil, art. 263**
- **c) Periodicitatea achitării dobânzii – lunară, trimestrială, la data finală din contractul de credit, la date fixe etc. Codul civil, art. 869 și art. 1237**



### 3. După prezentarea tuturor documentelor, cererea se analizează de consiliul de

Creditorul evaluează neformal debitorul potențial după metoda celor 5 C:  
**creditare ai băncii.**

- 1. Caracterul – abilitatea echipei manageriale, încrederea creditorului;
- 2. Capacitatea – realismul proiectului (fezabilitatea), capacitatea rambursării la scadență;
- 3. Capitalul - volum rezonabil investit personal de debitor pe lângă credit;
- 4. Condițiile – calitatea marketingului debitorului, cererea și oferta de pe piață;
- 5. Colateralul (garanțiile) – decizia dacă creditul trebuie garantat și cu ce.

## Una din metodele formale de evaluare a debitorului potențial este:

Nr. criterii	CRITERIUL	APRECIEREA	Nr. de puncte obținute
	Lichiditatea gajului, zona teritorial-administrativă	<ul style="list-style-type: none"><li>- vila proprietate</li><li>- apartament proprietate</li><li>- chirie fond locativ</li><li>- casă individuală de locuit</li></ul>	
	Durata rezidenței la aceeași adresă	<ul style="list-style-type: none"><li>- 0 la 6 luni</li><li>- 7 luni la 1 an</li><li>- 1 an la 3 ani</li><li>- 3 ani la 5 ani</li><li>- mai mult de 5 ani</li></ul>	

Nr. criterii	CRITERIUL	APRECIEREA	Nr. de puncte obținute
	Istoria creditară	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nici una</li> <li>- cont la vedere sau economii</li> <li>- credite angajate</li> </ul> <p>BIC (Biroul Istoriilor de Credit S.R.L.) colectează de la toate băncile comerciale informații despre debitori (persoane fizice/juridice) și informații privind starea creditului și le transmite BNM. Pentru ca banca să obțină informație de la BIC, are nevoie de acordul tău în scris. Dacă refuzi să dai acordul, riști să nu primești credit în genere.</p>	
	Starea civilă	<ul style="list-style-type: none"> <li>- celibatar (ă)</li> <li>- căsătorit(ă)</li> <li>- divorțat(ă)</li> <li>- văduv(ă)</li> </ul>	



Nr. criterii	CRITERIUL	APRECIEREA	Nr. de puncte obținute
	Numărul persoanelor în întreținere	0 persoane 1 persoană 2 persoane 3 sau mai multe persoane	
	Venitul net lunar (lei)	200-500 - 501-1000 - 1001-1500 - 1501-2000 - 2001-3000 - peste 3000	

Nr. criterii	CRITERIUL	APRECIEREA			Nr. de puncte obținute	
	Garanții	<ul style="list-style-type: none"> <li>- garanții bancare irevocabile primite de la băncile autohtone și străine de prim rang</li> <li>- depozitul bancar</li> <li>- asigurarea creditelor și a dobânzilor la o societate de asigurare-reasigurare agreată</li> <li>- ipotecă</li> <li>- gajul cu deposedare</li> <li>- gajul fără deposedare</li> <li>- cesiunea de creanță</li> <li>- fidejusiunea (cauțiunea)</li> <li>- gajul general</li> </ul>				
	TOTAL PUNCTAJ	Pînă la 7 inclusiv	8-13	14-25	26-30	Peste 30
	CATEGORII SOLICITANȚI	E	D	C	B	A

**Notă: Dacă solicitanții obțin sub 14 puncte în urma aplicării criteriilor de apreciere (scoring), ei nu pot fi admiși la creditare.**



Automat **NU se acordă credit solicitanților care:**

- trăiesc la chirie
- solicită credit în altă unitate teritorial-administrativă
- are vechimea la ultimul loc de muncă < 1an
- are un venit net < 1000 lei
- vârsta <21 ani și > ca vârsta de pensionare conform legislației în vigoare

## Rambursarea capitalului împrumutat

Pentru elaborarea graficului rambursării creditului utilizăm următoarea informație inițială.

INDICATORI	
Mărimea creditului, lei	
Termenul de creditare, luni	
Rata anuală a dobânzii, %	
Numărul de rambursări pe an	
Numărul perioadelor de grație	
Rata de rambursat calculată	



# Leasing-ul

- ▶ reprezinta modalitatea de obtinere a resurselor astfel: firma de leasing achizitioneaza de la furnizori diverse categorii de bunuri (autoturisme, utilaje, instalatii industriale, etc.) si le inchiriaza beneficiarilor care nu dispun de resursele financiare necesare de la furnizor. Astfel, intre firma si beneficiar se face un contract in care beneficiarul poate deveni proprietar al bunului respectiv.



# Rude, prieteni, cunostinte

- ▶ . Aceasta metoda de finantare este cel mai des utilizata, mai ales pentru afacerile noi. Trebuie insa facuta precizarea ca, aceasta modalitate de finantare prezinta si avantaje ( existenta posibilitatea de a restitui imprumul intr-o perioada mai lunga de timp) dar si dezavantaje( se obtin sume mici de bani care limiteaza punerea in practica a ideilor de afaceri mai mari precum si faptul ca nu este obligatorie intocmirea planului de afaceri si deci lipseste pregatirea prealabila a afacerii).



# Fonduri nerambursabile

- ▶ sunt formate din banii ce se pot obtine pentru o afacere, bani care nu trebuie sa mai fie restituiti institutiei finantatoare.



# Managementul riscurilor afacerii






# RISCU

- ▶ Drept categorie economică reprezintă un eveniment care poate avea loc sau nu.
- ▶ Adică o probabilitate că evenimentul preconizat va avea loc sau nu în urma acțiunii anumitor factori sau împrejurări.



Ca rezultat al îndeplinirii acestui eveniment, consecințele pot fi de trei tipuri:

- a) negative, ce se manifestă prin daună, eșec, faliment, pierdere;
- b) zero, prin care nu se obține nici pierdere, nici câștig;
  - c) pozitive, ce se manifestă prin câștig, beneficii etc.



Dar ce este,  
totuși,  
riscul?



## Vom analiza doar câteva dintre aceste definiții

- ▶ Adam Smith în opera sa „Avuția națiunii și cauzele îmbogățirii” a marcat că „realizările celui mai mic venit întotdeauna sunt legate de un nivel mai mare sau mai mic de risc”.



# Vom analiza doar câteva dintre aceste definiții

- ▶ Piter Heine în lucrarea sa „Modalitatea de gândire economică”, afirmă că „venitul apare din cauza incertitudinii, în lipsa căreia totul ce se referă la obținerea venitului, ar fi bine cunoscut, toate posibilitățile sale de obținere ar fi epuizate și, evident, venitul avea să fie egal cu zero”.



## Vom analiza doar câteva dintre aceste definiții

- Joseph Schumpeter în lucrarea sa „Teoria dezvoltării economice”, afirmă că „dacă riscurile nu se iau în considerare, atunci ele devin sursă de pierderi, pe de o parte, și sursă de venit, pe de altă parte”



# În teoria clasică, riscul e


- ▶ este tratat ca o probabilitate matematică de pierderi, care pot apărea în cazul primirii unei decizii incorecte. În acest caz, riscul apare ca o daună, pagubă care este consecința unei decizii greșite



În anii 30 ai sec. XX, economiștii A Marshal și A Pigu au elaborat bazele teoriei neoclasice ale riscului


- ▶ care constau în urătoarele:
- ▶ antreprenorul, activând în condiții de incertitudine, primește un profit care este o variabilă neconstantă și, încheind contractul, trebuie să se conducă de două criterii:
  - ▶ -Mărimea venitului preconizat;
  - ▶ - Mărimea abaterilor posibile de la venitul preconizat.






## Definițiile contemporane ale noțiunii de risc îl tratează în următorul mod:

- Riscul este un eveniment posibil și nedorit, previzibil sau imprevizibil, producător de pierderi materiale sau morale, ce se manifestă în raporturile dintre oameni și raporturile dintre om și natură (Ion Stoian).



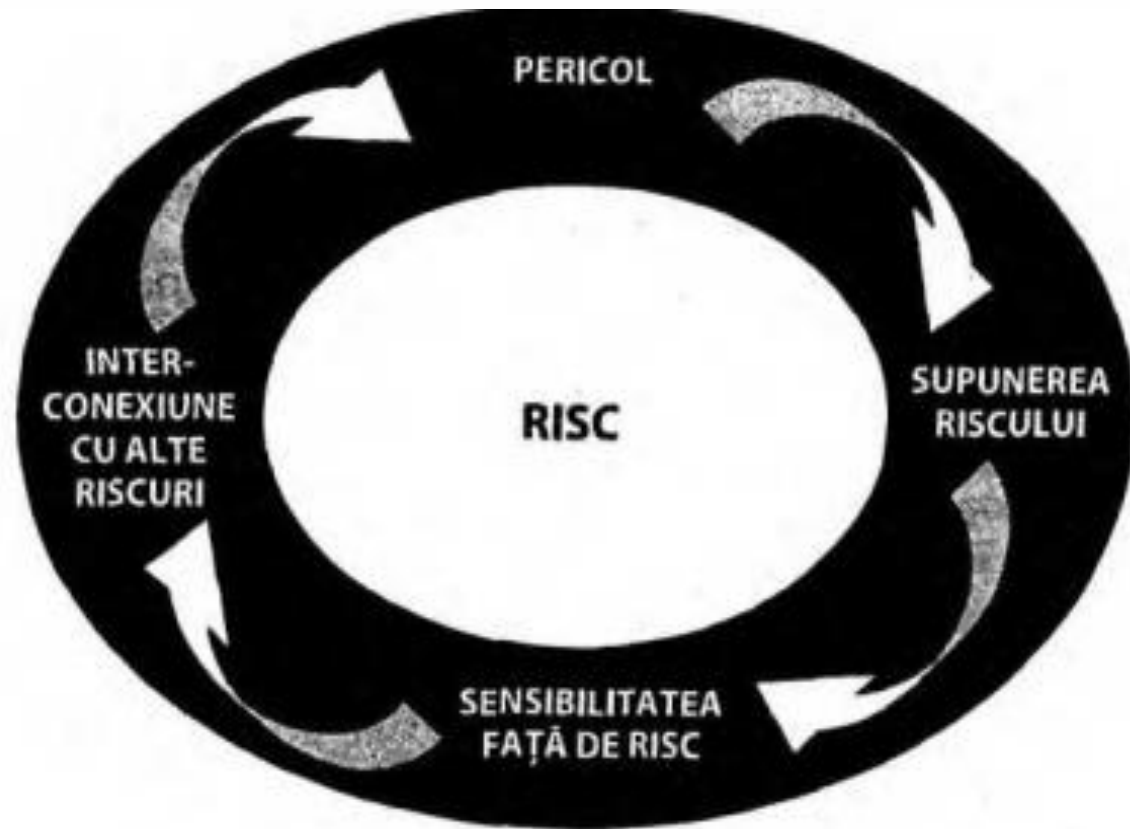
# Definițiile contemporane ale noțiunii de risc îl tratează în următorul mod:

- Academicianul Costin Ckirițescu și dr. Emilian M. Dobrescu definesc noțiunea de risc drept „examinarea în termeni probabilistici a posibilității de obținere a unor rezultate favorabile sau nefavorabile într-o afacere: eveniment viitor și probabil a cărei producere ar putea provoca anumite pierderi.
- Poate fi natural: cutremur, inundație, epidemie etc.,
- social-politic: grevă, război, criză de guvern, schimbarea regimului politic;
- economic: fluctuațiile prețurilor sau valutare, neplata unor mărfuri livrate”

A dark grey arrow points to the right from the left edge of the slide. Below it, several thin, light blue lines curve upwards and to the right, crossing the text area.


## Definițiile contemporane ale noțiunii de risc îl tratează în următorul mod:

- În domeniul comercial, riscul reprezintă un eveniment viitor posibil, a cărui producere poate provoca pierderi materiale, adică este o categorie socială, economică, politică sau naturală




**Figura 1.2. Caracteristicile riscului**

**Sursa:** Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. *Управление рисками: Учебное пособие.* – Москва: изд. Проспект, 2003. – С.13.




În economia de piață, însă, riscul economic este o componentă a acesteia, putând să se manifeste în orice moment, datorită în principal:

- ▶ jocului permanent al cererii și ofertei pe piață;
- ▶ concurenței între agenții economici;
- ▶ fluctuațiilor valutare, ale prețurilor, tarifelor, dobânzilor bancare;
- ▶ modificării cotațiilor bursiere



Analiza multiplelor definiții ale noțiunii de risc ne permite să evidențiem unele momente de bază, care sunt caracteristice pentru situațiile de risc:

- caracterul întâmplător al evenimentelor care determină acea variantă, a cărei probabilitate de realizare este maximă;
- existența soluțiilor alternative;
- posibilitățile mari în determinarea consecințelor rezultate din aplicarea soluțiilor (deciziilor);
- probabilitatea de a avea pierderi;
- probabilitatea de a avea venituri mari.



Conform studiului elaborat de Asociația Națională a Producătorilor din SUA, în medie de 10 ori pe an firmele erau afectate de situații de risc ca urmare a influenței următorilor factori:

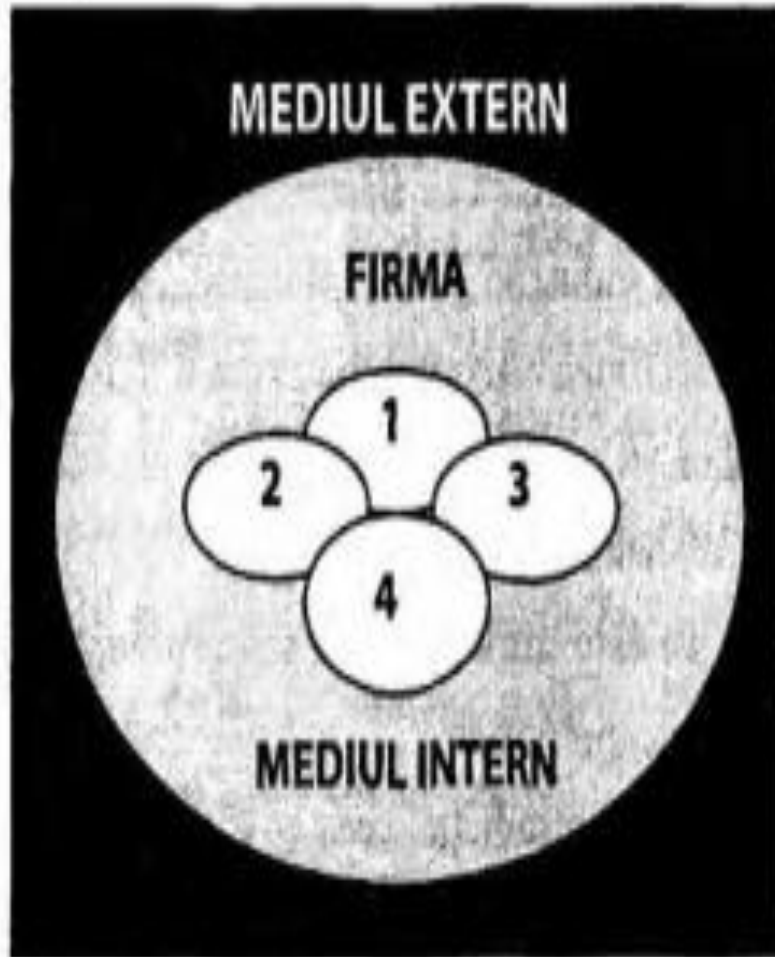
- Reclamații și amenzi pentru marfa necalitativă;
- Accidente la întreprinderi și defectări de utilaj;
- Scurgerea informației confidențiale;
- Defectări în sistemul electronic;
- Influența zvonurilor neadeverite



Prin urmare, putem evidenția două grupe mari de factori care influențează apariția riscurilor:

- ▶ Factorii interni sunt cei ce apar în interiorul firmei și care influențează doar activitatea ei.
- ▶ La rândul său, antreprenorul poate influența în mod direct asupra acestor factori, diminuând consecințele negative ulterioare sau valorificându-le pe cele pozitive așteptate.



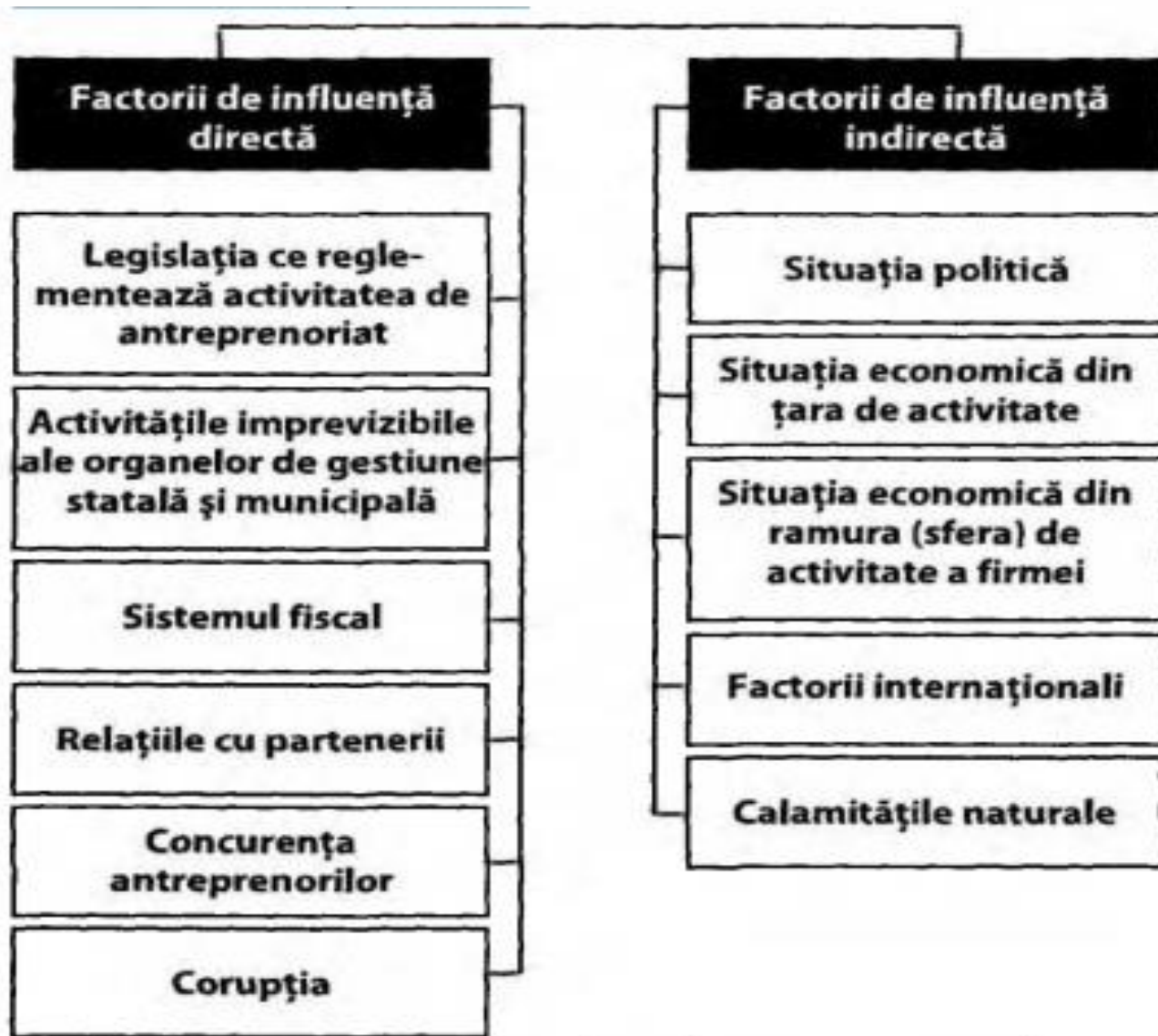


1. Strategia firmei
2. Resursele și principiile lor de utilizare
3. Gradul de folosire a marketingului
4. Managementul firmei

A dark grey arrow points to the right from the left edge of the slide. Below it, several thin, light blue lines curve downwards and to the left, creating a decorative graphic element.

# Factorii externi de influență asupra apariției riscurilor

- ▶ Factorii externi sunt cei ce prezintă pericol pentru firmă din exterior, pe care antreprenorul nu-i poate influența, însă este obligat să țină cont de ei, întrucât aceștia contribuie la rezultatul și activitatea lui.
- ▶ Factorii externi se împart în două grupe: a factorilor de influență directă și de influență indirectă





A dark grey arrow points to the right from the left edge of the slide. Below it, several thin, curved lines in shades of blue and grey sweep across the left side of the slide.

# Activitatea investițională a întreprinderii

- reprezintă un proces de lungă durată, de aceea trebuie să se desfășoare cu o anumită perspectivă.




# Strategia investițională trebuie să răspundă la cele trei întrebări

- ▶ 1) Ce direcții de activitate economică trebuie dezvoltate?
- ▶ 2) Cât va constitui necesitatea în resurse investiționale pe termen lung?
- ▶ 3) Care va fi randamentul fezabil din direcțiile selectate de alocare a capitalurilor?



# Aspectul instituțional al strategiei investiționale

- ▶ este constituit din așa elemente ca: tipurile de investiții, portofoliul investițional și riscurile.
- ▶ Aspectul legislativ-normativ include:
  - ▶ 1) actele legislative și normative ale statului ce formează baza juridică și mediul fiscal, în cadrul căroră întreprinderea (corporația) formează strategia investițională și realizează procesul investițional;
  - ▶ 2) politica de contabilitate a întreprinderii (corporației) și actele interne de reglementare, care, în ansamblu, asigură un proces investițional unic în cadrul entității economice, subdiviziunilor corporației.

A dark grey arrow points to the right from the left edge of the slide. Several thin, light blue lines curve upwards from the bottom left corner towards the main text area.

Actualitatea elaborării strategiei investiționale este determinată de anumiți factori, care pot fi grupați în felul următor

- 1. Factori externi
- 2. Factori interni






# Factori externi

- a) situația economică în țară;
- b) dezvoltarea progresului tehnico-științific;
- c) fluctuațiile pe piața financiară;
- d) politica statului cu privire la activitatea investițională



# Factori interni

- a) evoluția întreprinderii de la o etapă a ciclului vital al întreprinderii la alta;
- b) modificarea obiectivelor activității operaționale în legătură cu apariția noilor fezabilități comerciale.

A dark grey arrow points to the right from the left edge of the slide. Several thin, curved lines in shades of blue and grey originate from the left side and sweep across the page towards the text.

Strategia investițională a întreprinderii se elaborează în baza unui sistem complex de principii , care includ următoarele:



# 1. Principiul de invaironmentalism

- Potrivit acestui principiu, întreprinderea este un sistem social-economic de tip deschis cu capacitate de a contacta cu mediul investițional extern și de a se autoorganiza.



# Principiul de corespundere

- ▶ Prevede conformarea strategiei investiționale celei de dezvoltare economică a întreprinderii, de aceea strategia investițională trebuie să se coordoneze cu scopurile strategice și direcțiile activității operaționale. În această ordine de idei, strategia investițională se consideră drept unul dintre factorii principali de asigurare a dezvoltării eficiente a întreprinderii



# Principiul de combinare

- ▶ Înseamnă realizarea gestiunii operative, curente și de perspectivă a activității investiționale a întreprinderii.

A dark grey arrow points to the right at the top left. Below it, several thin, curved lines in shades of blue and grey sweep across the left side of the slide.

## Orientarea prioritară spre stilul de întreprinzător al gestiunii strategice.

- ▶ Acest stil se bazează pe căutarea deciziilor investiționale eficiente cu privire la toate direcțiile și formele activității investiționale. Direcțiile, formele și metodele de realizare a activității investiționale permanent se modifică în funcție de factorii mediului investițional extern



# Flexibilitatea investițională și alternativă.

- ▶ Înseamnă că strategia investițională trebuie să fie elaborată cu ajustarea la modificările mediului investițional extern. Decizia investițională poate fi luată în urma cercetării variantelor alternative ale direcțiilor, formelor și metodelor activității investiționale, selectării celei optime și, în baza acestei strategii investiționale generale, se formează mecanismul de realizare eficientă.





# Principiul inovațional

- ▶ Prevede că activitatea investițională este un mecanism de implementare a inovațiilor tehnologice ce asigură consolidarea poziției competitive a întreprinderii pe piață. Succesul dezvoltării strategice a întreprinderii depinde substanțial de gradul aplicării rezultatelor progresului tehnico-științific în realizarea strategiei investiționale




# Minimizarea riscului investițional

- ▶ Acest principiu reflectă faptul că deciziile cu caracter investițional, adoptate în cadrul întreprinderii, modifică gradul riscului investițional. În funcție de comportamentul investițional față de risc, gradul acceptabil al acestuia se stabilește în mod diferențial în procesul elaborării strategiei investiționale




# Principiul de competență

- ▶ Promovează necesitatea atragerii specialiștilor profesioniști în domeniul gestiunii activității investiționale.



# Etapele procesului de elaborare a strategiei investiționale a întreprinderii în viziune științifică:

- ▶ 1. Determinarea perioadei generale de formare a strategiei investiționale
- ▶ 2. Cercetarea factorilor mediului investițional extern și a conjuncturii pieței investiționale
- ▶ 3. Aprecierea părților forte și a părților slabe ale întreprinderii ce determină specificul activității investiționale
- ▶ 4. Formarea scopurilor activității investiționale
- ▶ 5. Analiza alternativelor strategice și selectarea direcțiilor și formelor activității investiționale



## Etapele procesului de elaborare a strategiei investiționale a întreprinderii în viziune științifică:

- 6. Determinarea direcțiilor strategice de formare a resurselor investiționale
- 7. Formarea politicii investiționale în vederea aspectelor principale ale activității investiționale
- 8. Elaborarea sistemului de acțiuni organizaționale și economice cu privire la realizarea strategiei investiționale
- 9. Aprecierea eficienței strategiei investiționale elaborate

A dark blue arrow points to the right at the top left. Below it, several thin, curved lines in shades of blue and grey sweep across the left side of the slide.

# Completarea cererii de finanțare

- ▶ Pentru a propune un proiect în vederea finanțării, solicitantul trebuie să completeze o **Cerere de finanțare**.
- ▶ Formularul cererii de finanțare se elaborează de către finanțator,
- ▶ Cererile de finanțare completate de mână de obicei nu vor fi acceptate



# Completarea cererii de finanțare

- Completarea Cererii de finanțare în mod clar și coerent va facilita procesul de evaluare.
- În acest scop, este necesar ca solicitantul:
  - să furnizeze informațiile într-o manieră concisă, dar completă,
  - să prezinte date relevante pentru înțelegerea proiectului, acțiunile concrete propuse în proiect, indicând clar legătura cu obiectivele și scopul proiectului,
  - să cuantifice pe cât posibil rezultatele, beneficiile și costurile proiectului,
  - să prezinte un calendar realist de implementare etc.



# Completarea cererii de finanțare

- Transmiterea cererii de finanțare în alt format și /sau modificarea formatului standard atrage după sine neacceptarea acesteia, urmând a fi revizuită conform modelului standard!
- Anexele care sunt incomplete sau care nu sunt semnate, ștampilate și datate pot fi de asemenea respinse, urmând a fi revizuite.





# Completarea cererii de finanțare

- Cererile de finanțare, împreună cu scrisoarea de aprobare și înaintare a acesteia, prin care solicitantul își asumă răspunderea pentru informațiile conținute, trebuie transmise prin poștă, prin curier privat, sau înmânate direct la sediul finanțatorului.

**Mult succes și  
inspirație!**

