



Modulul

Resursele financiare pentru IMM






OBIECTIVE



- Identificarea formelor adecvate de investiții în diferite stadii de dezvoltare a afacerilor (când și modul în care ar trebui să fie utilizate finanțările: capitalul propriu, grantul, împrumuturile, și altele);
- Identificarea punctelor forte și punctelor slabe ale afacerii pentru diferite tipuri de finanțare;
- Înțelegerea necesității de planificare pentru abordarea diferitelor tipuri de finanțare;
- 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">- vila proprietate- apartament proprietate- chirie fond locativ- casă individuală de locuit	
	Durata rezidenței la aceeași adresă	<ul style="list-style-type: none">- 0 la 6 luni- 7 luni la 1 an- 1 an la 3 ani- 3 ani la 5 ani- mai mult de 5 ani	

Nr. criterii	CRITERIUL	APRECIEREA	Nr. de puncte obținute
	Istoria creditară	<ul style="list-style-type: none"> - nici una - cont la vedere sau economii - credite angajate <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"> - celibatar (ă) - căsătorit(ă) - divorțat(ă) - văduv(ă) 	

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"> - garanții bancare irevocabile primite de la băncile autohtone și străine de prim rang - depozitul bancar - asigurarea creditelor și a dobânzilor la o societate de asigurare-reasigurare agreată - ipotecă - gajul cu deposedare - gajul fără deposedare - cesiunea de creanță - fidejusiunea (cauțiunea) - gajul general 				
	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.



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.

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 right side of the slide.

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!**

