



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Finanțarea afacerii

1. Instituțiile financiare nebancare

Diferențele dintre bănci și instituțiile financiare nebancare (IFN) țin atât de statutul lor, de reglementările aplicabile, de criteriile pe care fiecare trebuie să le îndeplinească pentru a primi autorizația de funcționare, dar și de activitățile pe care le pot derula.

Din punctul de vedere al clientului, principală diferență este că un IFN poate acorda credite dar nu poate atrage depozite. Această ultimă activitate poate fi realizată numai de bănci.

IFN-urile sunt împărțite în două categorii: IFN-uri înscrise în Registrul Special al Băncii Naționale și cele înscrise doar în Registrul General. Pentru a face parte din prima categorie, instituțiile financiare nebancare trebuie să îndeplinească anumite criterii de capital, volumul creditelor acordate, total active.

Atât băncile cât și IFN-urile din Registrul Special sunt supravegheate și reglementate de BNR. Cele care sunt înscrise doar în Registrul General nu au o instituție care să le monitorizeze activitatea.

Pentru a primi autorizație de funcționare din partea BNR o bancă trebuie să facă dovada unui capital minim inițial de 5 milioane euro.

O instituție financiară nebancară este nevoită să prezinte un capital social de numai 200.000 euro, respectiv 3 milioane euro în cazul IFN-urilor care acordă credite ipotecare.

2. Leasing financiar vs leasing operațional

Deseori ne întrebăm despre diferența dintre leasing-ul financiar și cel operațional. Lucrurile sunt foarte simple atunci când este vorba să dăm o definiție conform legii; mai complicat este când trebuie să luăm o decizie asupra cărei forme de finanțare vom opta.

Leasingul financiar este un contract de închiriere care-ți oferă la finele lui posibilitatea să achiziționezi bunul și să devii proprietar contra unei valori reziduale.



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Leasingul operațional, înseamnă tot un contract de închiriere cu diferența că la finele perioadei contractuale bunul, care face obiectul contractului de leasing, nu poate fi achiziționat.

Leasingul operațional este mult mai strict comparativ cu cel financiar.

Un client de leasing operațional trebuie să opteze de la început pentru o structură clară a contractului. Acesta trebuie să precizeze clar numărul de km parcurși în timpul desfășurării leasingului, reparațiile care vor fi făcute dar și perioada exactă de desfășurare a contractului. Comparativ, un client de leasing financiar, poate să aibă o mai mare flexibilitate, prin faptul că numărul de km este la alegerea lui sau poate cesiona/închide contractul după 12 luni.

Referitor la alegerea unui tip de leasing, aceasta se face în funcție de nevoile fiecărui potențial client.

Dacă se realizează pentru achiziția unei mașini printr-un contract de leasing de 5 ani și se dorește menținerea în posesie a acesteia la finele perioadei, cel mai potrivit este un leasing financiar.

Leasingul financiar este instrumentul cel mai “la îndemână” pentru un client care dorește să devină și proprietarul unei mașini noi sau second-hand. Diferența între avans și valoarea mașinii este suma finanțată și perioada este în general cuprinsă între 12 și 72 de luni.

În general, companiile care optează pentru leasing financiar sunt firme în dezvoltare continuă, care doresc să aibă flexibilitatea numărului de km parcurși dar și a momentului când doresc să schimbe mașina cu un model nou.

Amortizarea permite scăderea activului din contabilitate în funcție de reglementările legale.

Dacă vorbim însă de un parc mai mare de mașini, al unui transportator sau firme de curierat de exemplu, mașini care în 5 ani este foarte probabil să aibă câteva sute de km, atunci cel mai probabil se va opta pentru un leasing operațional, la finele căruia parcul auto va fi reînnoit.

Practic leasingul operațional este un produs de finanțare care va permite clientului să achite o rată care echivalează cu utilizarea mașinii. În calculul ratei intră mai multe elemente cum ar fi rulajul anual dar și durata de desfășurare a contractului.



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Leasingul operațional oferă posibilitatea de utilizare a unei mașini noi prin închiriere, iar clienții sunt în general companii cu management standardizat, bazat pe bugete – și aici vorbim de corporații sau companii românești mari.

Ratele plătite sunt împărțite pe o perioadă, de obicei între 12 și 48 de luni și sunt în general rate lunare fixe ce au o deductibilitate totală. Sumele acoperă toate costurile de utilizare și orice cheltuieli suplimentare sunt în general achitate de firma de leasing operațional și refacturate clientului.

Pe lângă închiriere, ratele pot include servicii de card de combustibil, cauciucuri sau alte costuri. La finalul perioadei agreeate contractual, bunul utilizat revine firmei de leasing operațional care decide modul de utilizare în continuare a acestuia.

3. Fonduri de investiții- Berkshire Hathaway

Berkshire Hathaway și fondatorul său în vârstă de 90 de ani, Warren Buffett, sunt nume cunoscute pe Wall Street. Strategiile investitorului i-au adus porecla „Oracolul” din Omaha și o valoare netă de aproximativ 78,9 miliarde de dolari.

Unele dintre cele mai îndrăznețe oferte ale sale includ :

- achiziționarea acțiunilor Coca-Cola în anii 80 și
- achiziționarea acțiunilor Bank of America imediat după criza din 2008, ceea ce a dus în cele din urmă la Berkshire să devină cel mai mare acționar al băncii.

2020 s-a dovedit a fi un moment destul de provocator pentru dl Buffet și reputația sa.

Decizia sa de a renunța la stocurile companiilor aeriene la începutul acestui an s-a dovedit a fi greșită, întrucât guvernele din întreaga lume au sărit pentru a salva companiile aflate în dificultate prin aprobarea unui pachet de sprijin de 50 miliarde de dolari. Această greșală i-a făcut pe oameni să se întrebe dacă „Oracolul” și-a pierdut simțul investitional. Evenimentele recente au dovedit contrariul. În al treilea trimestru, Berkshire a raportat o creștere masivă a câștigurilor nete de peste 82% față de anul trecut, la 30 miliarde dolari. Această creștere semnificativă se datorează în principal portofoliului de aur al Berkshire, care conține mize mari în Coca-Cola, Apple, Bank of America și American Express.

În al treilea trimestru din 2020, Apple a crescut cu peste 26%, în timp ce Coca-Cola a crescut cu 10,5% în aceeași perioadă.



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Singura parte care nu părea să funcționeze bine pentru firma de investiții este afacerea sa de asigurări, care a redus câștigurile din exploatare cu 30% față de anul trecut.

Aceste creșteri de profit vin într-un moment de răscumpărări fără precedent pentru companii.

Răscumpărările se referă la achiziționarea de acțiuni de către compania care le-a emis. Compania emitentă plătește acționarilor valoarea de piață pe acțiune. Berkshire aproape a dublat 5,1 miliarde de dolari cheltuiți în al doilea trimestru pentru răscumpărări, ajungând la un total de 15,7 miliarde de dolari pentru 2020.

Aceste răscumpărări au fost făcute cu speranța de a reduce stocul masiv de numerar pe care Berkshire a acumulat-o în ultimul deceniu.

Fondul a extins acoperirea în firme comerciale japoneze, plasând o investiție de 6 miliarde de dolari în Itochu Corp., Marubeni Corp., Mitsubishi Corp., Mitsui & Co. și Sumitomo Corp.

Berkshire, de asemenea, a investit în IPO Snowflake, o companie de baze de date cloud. De la lansarea lor la bursă în septembrie, acțiunile IPO Snowflake au crescut, ajungând la o plafon de piață de 66,7 miliarde de dolari.

Aceste investiții sunt o noutate pentru gigantul investițional, deoarece Buffett a preferat, de obicei, să-și pună banii în companiile americane.

Achizițiile din al treilea trimestru al Berkshire au crescut cu creșterea valorii acțiunilor, atingând dublul valorilor S&P 500 din ultimele 6 luni.

Geico, compania de asigurări auto, deținută de Berkshire, a fost afectată negativ de pandemie. Câștigurile au scăzut cu un sfert, întrucât compania a fost forțată să înapoieze banii clienților prin „dividende ale deținătorilor de polițe”, întrucât din ce în ce mai puține persoane conduc, accidente, prin urmare, scăzând în număr.

O altă companie deținută de Berkshire afectată de pandemie este BNSF Railway Co., care a înregistrat o scădere a veniturilor în al treilea trimestru.

Una peste alta, domnul Buffet a arătat că flerul său investițional nu a dispărut încă, așa cum s-au dovedit tranzacțiile recente.

4. Business Angels



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Notiunea de business angel provine din mediul economic american și la momentul apariției, anii 90, desemnau persoane care susțineau financiar anumite spectacole sau proiecte culturale. Ulterior, domeniul proiectelor accesate s-a diversificat astfel ca se poate vorbi de acoperire financiară în aproape toate domeniile de activitate.

Investitorii business angels sunt antreprenorii de succes cu potențial pentru risc, în căutare de noi oportunități de plasament a resurselor lor financiare.

Un business angel dorește să acționeze ca un mentor pentru antreprenorii în care a ales să investească.

Procesul de acceptare a unui proiect din partea unui Business Angel cuprinde la nivel general două etape de acceptare:

Etapa 1: acceptarea ideii/produsului/serviciului ce urmează să fie finanțat,

Etapa 2: acceptarea randamentelor financiare prezentate și propuse de către antreprenor.

Având în vedere experiența acumulată de persoanele aflate într-o postură de Business Angel, procedura de acceptare a ideii/produsului/serviciului propus este în general destul de rapidă.

Acuratetea modului de alocare a costurilor, nivelul de certitudine a veniturilor în conexiune directă cu planul comercial și de marketing, modul de utilizare a resurselor și mai ales eficiența utilizării acestora în cadrul procesului productiv sunt doar o parte dintre subiectele potențiale ale discuției cu un Business Angel.

Caracteristicile sistemului de finanțare prin business angels

- este mai puțin riscant decât un împrumut bancar întrucât nu există obligativitatea returnării finanțării,
- accesul la rețeaua de cunoștințe și conexiuni ale investitorului,
- creștere rapidă a credibilității afacerii prin intrarea investitorului respectiv, aceștia fiind de regulă persoane cu notorietate atât în mediul de afaceri local sau internațional cât și în sectorul financiar – bancar,
- investitorii aflați în postură de Business Angels au o viziune pe termen lung și nu au așteptări de recuperare imediată a investiției,



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

- nu se utilizează resurse financiare și ratele aferente pentru rambursarea împrumutului așa cum presupune împrumutul bancar, rămânând mai multe resurse financiare la dispoziția firmei pentru activitatea curentă sau pentru a fi reinvestite în dezvoltare,
- în mod normal nu există cerințe de rambursare a finanțarilor în situația în care proiectul se finalizează cu un eșec
- cotele din profitabilitatea proiectului ce se vor cuveni investitorului sunt mai mari decât echivalentul unor rate de capital și dobânzile aferente pentru un împrumut bancar cu aceeași dimensiune ca și aportul financiar al investitorului,
- decizia și obligativitatea de a ceda o parte din partile sociale ale societății precum și a unei cote procentuale din profiturile obținute pe un termen destul de lung,
- necesitatea consultării cu investitorul pentru deciziile luate în cadrul companiei, în general deciziile investitorului fiind cele finale,
- în cazul unor divergențe majore cu viitorul investitor, acesta are posibilitatea de a conduce activitatea și fără aportul proprietarului inițial,
- riscul de a pierde în decursul timpului cote din ce în ce mai mari din proiectul inițial, prin imposibilitatea de a concura direct cu resursele de capital ale investitorului și susținerea financiară a societății. Fiecare creștere de capital necesară continuării sau dezvoltării activității conduce la creșterea cotei de control a investitorului.

Procedura urmează pași:

- Cautarea unui business angel pe website-urile dedicate, în cadrul evenimentelor de antreprenariat organizate, rețelele de socializare sau utilizând cunoștințele comune
- Transmiterea unor informații preliminare către acesta, cu o scurtă descriere a proiectului punând accentul pe elementele inovative sau cele care vor face diferența față de concurență
- Investitorul va decide în baza informațiilor transmise dacă proiectul intră în zona lui de interes sau în zona de expertiză și dacă deține sau nu resursele financiare pentru acesta.
- Întâlnirea față în față între antreprenor și investitor în cadrul căreia se va intra în detaliile planului de



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

afaceri, studiile de piață, detaliile tehnice și tehnologice de implementare a proiectului, cerințele de capital și necesarul de finanțare a proiectului pe termen scurt, mediu și lung și modul în care vor fi asigurate, politica comercială, portofoliul de clienți și furnizori, termene de încasare și termene de plată, cota din societate ce urmează a fi cedată investitorului și modul de împărțire a beneficiilor. Un aspect important este perioada pentru care se solicită susținerea financiară a business angel-ului și modul în care vor fi răsкупarate părțile sociale achiziționate de către acesta la demararea proiectului.

- Demararea procesului investitional, cu suportul financiar, de cunoștințe tehnico-financiare și relationale ale investitorului, management ale business angel-ului și în funcție de modul de alocare a responsabilităților fiecăruia dintre participanți stabilită anterior.
- Iesirea business angel-ului din structura de acționariat, fie prin răsкупararea părților sociale de către antreprenor, vânzarea acestora către un fond de investiții sau chiar către alți antreprenori.

În mod uzual, un business angel va căuta o ieșire după o perioadă de 3 -7 ani, coroborat cu climatul economic și performanța proiectului.

Site-uri web pentru contactare business angels

- LinkedIn
- Beam Global Investor List
- Angelist
- Gust
- Crunchbase

Cum prezinti afacerea unui potential business angel

1. Se prezintă persoana/persoanele care au inițiativa afacerii, cunoștințele și educația lor, disponibilitatea resurselor materiale și de timp alocate afacerii
2. Prezentarea în detaliu despre produsele sau serviciile firmei, nevoia identificată în piață, caracteristicile produsului, cu ce se diferențiază față de cele existente, ce nevoi rezolvă, ce posibilități de dezvoltare are
3. Intocmirea unui plan de afaceri detaliat și care să includă proiecții financiare
4. Prezentarea competitorilor afacerii, produsele acestora, modalitățile de vânzare și potențialele avantaje competitive identificate ale firmei față de aceștia



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

5. Identificarea metodelor si expunerea modului prin care se va ajunge la clienti sau carui segment de piata se adreseaza afacerea
6. Prezentarea ideilor in mod coerent, structurat pe capitole de informare
7. Prezentarea pe cat posibil a unui model sau prototip, in functie de stadiul de dezvoltare a produsului
8. Evaluarea afacerii cat mai aproape de valoarea reala, luand in considerare stadiul in care se afla, potentialul de piata, potentialul de profit, analize realizate pe seama planului de afaceri,
9. Evaluarea cu privire la suma care trebuie investita si punerea la dispozitia investitorului a unor propuneri de directionare a fondurilor ce se vor investi
10. Propunerea de implicare a investitorului in afacere in ceea ce priveste :fondurile asteptate din partea acestuia, procentul pe care il va primi in schimbul acestora, actiunile pe care trebuie sa le realizeze, modul de iesire din afacere