



Tot ce trebuie să știi pentru a lua startul
cu **#încredere** în afacerea ta

Ghidul StartUp Nation

- scurt pe doi -

1. De unde iei banii pentru afacerea ta 4
 - » calcule » oferta băncii » pași de urmat » sfaturi utile
2. Ce cheltuieli eligibile poți face 8
 - » deconturile acceptate în grant » costurile ce trebuie suportate din buzunar
3. Care sunt obligațiile tale 11
 - » lista completă a angajamentelor ce trebuie respectate
4. Cu ce te mai poate ajuta o bancă 13
 - » rolul băncii în antreprenoriat » pregătirea pentru noi finanțări » tipuri de produse pentru susținerea afacerii » studii de caz
5. Tips & tricks 22
 - » sfaturi utile pentru cele mai întâlnite situații din viața unui antreprenor



Dragă antreprenor,

Ți-am putea spune în mai multe feluri: curajos, visător, persoană cu inițiativă sau om de afaceri. Dar noi credem că ești, pur și simplu, un om care are multă încredere în el. Mulți au idei și năzuințe, în zilele noastre, dar încă prea puțini sunt aceia care și îndrăznesc să le pună în practică, în special dacă vorbim de o idee de afacere.

Tu faci parte din acea categorie specială a oamenilor activi, cu multe idei, care nu se mulțumesc cu puțin. Care vor să creeze, să construiască, să miște lucrurile în jurul lor. Pentru ei, cei din jurul lor, familie, prieteni și, nu în ultimă instanță, pentru România.

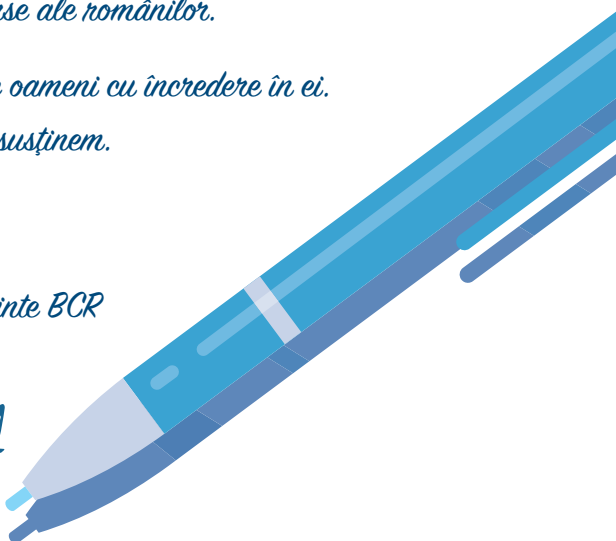
Noi, la BCR, credem că trebuie să susținem, cu orice preț, încrederea în spiritul de inițiativă. Deoarece creativitatea este unul dintre principalele izvoare de resurse ale românilor.

*România chiar are nevoie de oameni cu încredere în ei.
Și noi suntem pregătiți să-i susținem.*

Mult succes mai departe!

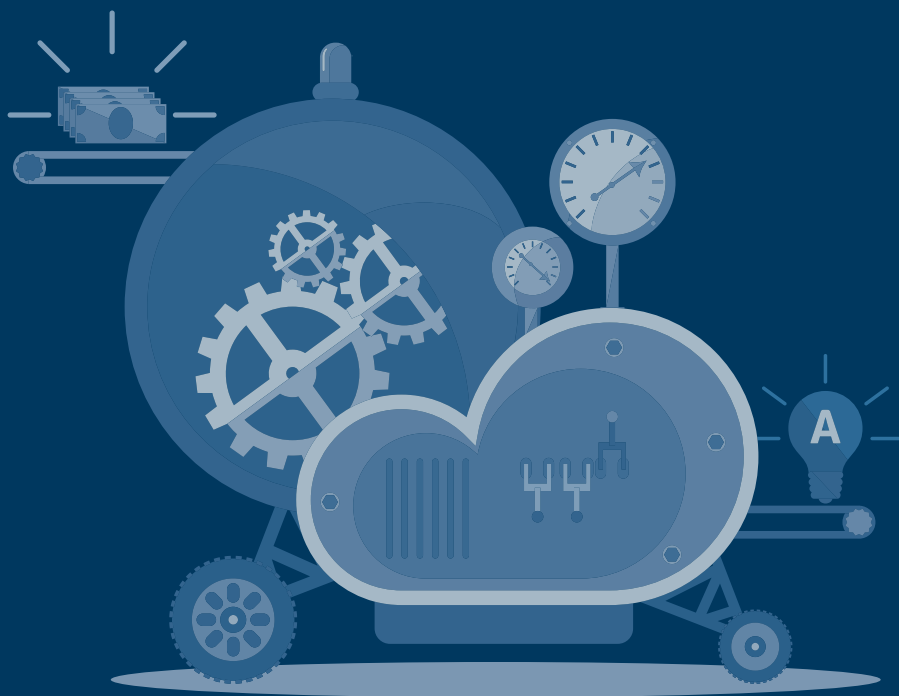
Dana Demetrian, vicepreședinte BCR

Dana



CAPITOLUL 1

De unde iei banii pentru afacerea ta



Felicitări!

Ideea ta de afacere s-a transformat în plan, planul a fost aprobat, iar tu ești acceptat în programul StartUp Nation 2017. Pentru ca business-ul tău să primească finanțarea nerambursabilă în cadrul programului Start Up Nation, trebuie ca planul tău de afacere să fie pus în practică. Din banii tăi sau ai altcuiva.

În cadrul Programului StartUp Nation 2017 au fost acceptate trei bănci care pot deschide conturi dedicate programului sau pot acorda credite de prefinanțare: BCR, Banca Transilvania și CEC. Doar aceste trei bănci pot efectua operațiuni de cont curent și de creditare în cadrul programului StartUp Nation.



Sfatul Specialistului

[Despre creditele de prefinanțare](#)

1. FINANȚARE PROPRIE

Este cazul ideal, când dispui de fondurile necesare demarării afacerii, urmând ca pe măsură ce realizezi investițiile considerate eligibile pentru finanțare să-ți recuperezi banii.

Pentru recuperarea banilor în cadrul schemei de minimis, trebuie să păstrezi documentele justificative pentru plățile eligibile (ordine de plată, bilete de ordin, cecuri împreună cu extrasele de cont aferente, facturi fiscale însoțite de chitanțe sau bonuri fiscale etc.). Așa-numitul ajutor de minimis reprezintă o măsură de sprijin acordată unei firme de către o instituție publică.

De aceea, dacă dispui de fonduri proprii pentru finanțarea afacerii, este de preferat ca o parte a acestor bani să fie rezervați pentru cheltuieli neprevăzute/neeligibile.

Suma rămasă va constitui fondul de pornire a afacerii. Rămâne să calculezi dacă acești bani sunt suficienți pentru finanțarea business-ului sau ai nevoie și de alte fonduri.

Important de luat în calcul!

Business-ul tău presupune și cheltuieli neeligibile la finanțare (achiziția de materii prime sau consumabile, de exemplu), iar aceste cheltuieli trebuie să le suporti din surse proprii.

PAȘI DE URMAT

Dacă ai capital propriu cu care îți poți susține investițiile din planul de afaceri și dorești doar un cont pentru încasarea finanțării prin bancă, trebuie să îți deschizi un cont curent și un cont pentru derularea proiectului.



1 Banca îți pune la dispoziție documentele necesare deschiderii contului curent și contului dedicat



4 Banca îți deschide contul curent și contul dedicat pentru proiect



2 Depui la bancă documentele necesare deschiderii contului



5 Primești extrasul de cont



3 Aștepti verificarea documentelor



Timp estimat

1-2 zile lucrătoare după ce depui documentația completă la bancă

2. ASUMARE ACTIVĂ

În cazul în care nu dispui de banii necesari demarării afacerii, există posibilitatea să cauți un furnizor de echipamente, care să fie dispus să-ți vândă utilajul respectiv, urmând să-și recupereze banii mai târziu.

Odată instalat și pus în funcțiune echipamentul, furnizorul poate primi banii direct de la stat, în contul banilor alocați start up-ului pentru care a livrat produsul.

Avantajul pentru antreprenor este evident, el scăpând astfel de problema asigurării finanțării pentru o bună parte din business-ul său.



3. CREDIT BANCAR

Dacă nu ai banii necesari demarării afacerii și nici nu găsești furnizori dispuși să livreze echipamente cu plata ulterioară, poți apela la creditul bancar.

În cadrul Programului StartUp Nation 2017 au fost acceptate trei bănci care pot acorda credite: BCR, Banca Transilvania și CEC.

Important de știut!

Nu uita să fii asigură echipamentele, esențiale pentru afacerea ta. Prin programul StartUp Naționale, este chiar o obligație pe care ți-ai asumat-o prin acordul de finanțare. În cazul în care sunt avariate, costurile de înlocuire pot fi acoperite integral prin polița de asigurare. Fie că vorbim despre un incendiu, o inundație, un furt sau un alt risc acoperit de poliță, vei avea certitudinea că activitatea ta va putea continua conform planurilor.



4. LA CE TREBUIE SĂ FII ATENT CÂND CONTRACTEZI UN CREDIT

Dincolo de ofertele comerciale ale fiecărei bănci, costul total de acordare a creditului este format din următoarele elemente:

- Dobândă fixă
- Comision de analiză – dacă este sumă fixă sau procent din valoarea creditului
- Comision de acordare
- Comision de gestiune, calculat la valoarea soldului sau valoarea sumei acordate
- Comision de evaluare a garanțiilor
- Comision de acordare a garanțiilor



Important de știut!

Când analizezi ofertele băncilor, ține cont și de:

- Timpul de acordare a creditului
- Documentele necesare aprobării
- Documentele necesare accesării
- Profesionalismul și atitudinea reprezentantului bancar față de afacerea și proiectul tau.

Oferta în procente din total credit

		Comisioane/an			
Banca	Dobândă fixă/an	Total comisioane	Analiza	Acordare	Gestiune
BCR	3,50%	1%	0,00%	1%	0,00%

Oferta în bani din total credit (200.000 RON)*

Banca	Dobândă/6 luni	Total comisioane	TOTAL COST CREDIT
BCR	3.500	2.000	5.500

*Calculație realizată în baza plafonului maxim alocat de stat, de 200.000 de lei, și perioada estimată de finanțare de 6 luni. Calculele pot suferi modificări odată cu modificarea perioadei de creditare. Cuantumul comisioanelor de 1% din valoarea creditului este plătit în trei rate, la care se adaugă și una de grație. În cazul în care ți-ai trecut în planul de afaceri aprobat și cheltuielile financiare cu dobânda și comisioanele, îți vei putea recupera și aceste sume de la stat.



Firme eligibile pentru grant de la stat

Firmele care au depus planuri de afaceri și au fost selectate de Ministerul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat ca fiind acceptate prin primirea unor scrisori de acceptare și semnarea acordurilor de finanțare.



Firme eligibile pentru credit de prefinanțare de la bancă

Toate firmele care au semnat acordurile de finanțare cu Ministerul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat și care respectă criteriile de acordare de credit ale băncilor.



Cele mai importante criterii ale băncilor:

- Firmele să nu aibă restanțe la buget sau la bănci
- Firmele să nu activeze într-un sector exclus de la finanțare de către bănci
- Firmele să aibă aport propriu (ex: comisioane de acordare credit și constituire garanții, cheltuieli neeligibile aferente proiectului - nu sunt finanțate din ajutorul financiar nerambursabil).

Ai nevoie, în primul rând, de un cont curent

Indiferent de forma de finanțare pe care o alegi, ai nevoie să-ți deschizi un cont curent bancar pentru a putea derula operațiunile financiare în cadrul programului StartUp Nation 2017.

Pachetul cont curent StartUp BCR include următoarele avantaje:

ZERO lei

la deschiderea și administrarea lunară a contului;

pentru administrarea cardului de debit;

pentru administrarea serviciului de Internet Banking;

pentru tranzacțiile efectuate prin Internet Banking - se vor plăti doar comisioanele TransFond/BNR;

pentru încasările prin ordine de plată în sistem intrabancar (transfer BCR - BCR) și interbancar (transfer alte bănci din România - BCR);

pentru serviciul BCR Alert Plus, prin care beneficiarul primește SMS sau email pentru intrările de bani și plățile efectuate în/din contul curent BCR.



23% REDUCERE

la Pachetul de semnătură electronică



Important de luat în calcul!

Oferta de cont curent de la BCR, cu toate beneficiile atașate, este valabilă 12 luni de când ai deschis contul, indiferent de data înființării companiei. În general, o firmă începe să aibă activitate la 3-4 luni de la înființare.



CREDITUL BCR STARTUP NATION

Creditul BCR StartUp Nation se acordă integral sau în tranșe pentru prefinanțarea proiectelor aprobate în cadrul Programului StartUp Nation 2017 (schema de minimis, aprobată prin Ordinul Ministrului pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat nr. 692/06.06.2017).



Suma creditului

Maximum 100% din valoarea alocației financiare nerambursabile (AFN), dar nu mai mult de 200.000 RON, inclusiv TVA pentru neplătitori, acordat în vederea acoperirii costurilor eligibile ale investiției.



Dobânzi și comisioane

- Dobândă: 3,5% pe an (3.500 RON la valoarea maximă a creditului, 200.000 lei, pe perioada estimată de implementare)
- Comision unic: 1% din valoarea creditului (2.000 RON la valoarea maximă a creditului, 200.000 RON)
- ZERO costuri verificare, certificare cheltuieli în teren



Durata maximă a creditului

18 luni - dar poate fi mai mică, în funcție de durata de implementare a proiectului, pe care ți-ai definit-o prin planul de afaceri.



Perioada de grație maximă

- 18 luni, cu posibilitatea de rambursare anticipată fără costuri suplimentare

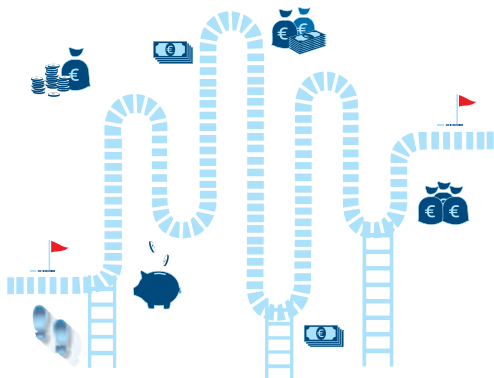


Rambursare

- **Credit cu rambursare unică la scadență a întregului sold**
- Dobânda se achită lunar
- Principalul va fi achitat din AFN

Pași de urmat pentru accesarea creditului

- Ți deschizi un cont dedicat pentru proiect și aplici pentru finanțare (credit).
- Banca verifică eligibilitatea și gradul de risc
- Banca aprobă creditarea
- Obținerea garanției de la Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii, dacă este cazul (FNGCMM).



- Banca întocmește documentația contractuală completă și o semnează cu beneficiarul (antreprenorul)
- Semnezi actul adițional la acordul de finanțare
- Organizezi licitația și întocmești dosarul de achiziție pentru alegerea furnizorului
- Cu ajutorul furnizorului, pregătești toate documentele conform proiectului, pentru utilizarea creditului (documente care vor fi verificate de către bancă)
- Depui în contul dedicat sumele aferente cheltuielilor neeligibile sau aduci dovada achitării lor
- Achiți comisioanele aferente contractului de credit
- Poți trage creditul



Asigură-ți afacerea!

Antreprenorii acceptați în programul StartUp Nation au obligația să-și asigure bunurile achiziționate.

- La BCR ai la dispoziție un pachet dedicat, prin care îți poți asigura echipamentele.
- Chiar dacă nu ești eligibil pentru pachetul din campanie, facem tot posibilul să găsim o variantă de **protecție optimă** la un cost redus.

Opțional, la BCR îți punem la dispoziție și posibilitatea de a proteja suplimentar afacerea. Printre alte riscuri, ar fi indicat să iei în considerare:

- **Asigurarea în cazul întreruperii activității firmei**
- **Asigurarea de răspundere civilă**, care funcționează pe principii similare ca RCA-ul auto
- **Asigurarea de accident** (pentru angajați)
- **Asigurarea de sănătate**, care oferă accesul la servicii medicale moderne. Angajații tăi vor aprecia grija pe care o arăți pentru binele lor



Sfatul Specialistului
Despre asigurările necesare



Timp estimat

Cel mult 20 de zile lucrătoare, dar BCR a implementat un flux care îți va asigura aprobarea, în medie, în 3-5 zile lucrătoare.



Ce garanții poți aduce

- Până la 80% sau alte tipuri de garanții acceptate (de ex: imobiliare, depozite de colateral etc.)
- Ipoteca mobilă/imobiliară asupra bunurilor mobile/imobile achiziționate în cadrul proiectului
- Ipotecă mobilă asupra conturilor curente deschise la BCR
- Fideiusiune



Când devin banii disponibili

Semnarea contractului de credit se face în cel mult 90 de zile de la data emiterii deciziei de aprobare, dar media este de 3-5 zile.

Creditul se va pune la dispoziția împrumutatului integral sau în tranșe, conform condițiilor contractuale, pe măsura efectuării cheltuielilor aferente planului de afaceri aprobat.

Termenul de tragere se calculează de la data îndeplinirii tuturor condițiilor precedente și nu poate depăși termenul limită de efectuare a cheltuielilor menționat în "Acordul de finanțare".



Plăți efectuate din credit

Plățile se fac din contul curent, pe baza documentelor justificative prezentate de client (facturi fiscale, contracte etc.), cu încadrarea sumei în valoarea tranșei, conform contractului de credit.



Documente necesare pentru eliberarea tranșelor la BCR

După caz, sunt necesare documente justificative care să ateste sursele proprii necesare implementării integrale a proiectului.



Important de știut!

Nu se vor accepta la tragere din credit sume care reprezintă valori neincluse în "Acordul de finanțare" prezentat băncii înainte de acordarea creditului. Aceste sume vor fi suportate de client din surse proprii.

CAPITOLUL 2

Ce cheltuieli eligibile poți face



Costurile eligibile ale investiției sunt cheltuieli destinate implementării proiectului, care pot fi finanțate din credit, conform „Acordului de finanțare” semnat între autorități și antreprenor.

Important de știut!

Orice cheltuială, factură, contract angajat înainte de intrarea în vigoare a „Acordului de finanțare” nu este considerată eligibilă și va fi suportată de beneficiar.



Cheltuieli care pot fi decontate (eligibile)

- Echipamente tehnologice, inclusiv echipamente IT
- Achiziționarea de spații de lucru
- Mijloace de transport: autoturisme, autobuze, microbuze, biciclete, mopede, motociclete, kart-uri, ATV-uri, rulote cu sau fără motor, autoutilitare și autovehicule cu destinație specială
- Achiziționarea de mobilier, aparatură birotică
- Achiziționarea de instalații/echipamente specifice în scopul obținerii unei economii de energie
- Achiziționarea de instalații de încălzire sau climatizare
- Salariile, utilitățile (energie electrică, gaze, salubritate, abonament telefon și internet) și cheltuielile aferente chiriilor pentru spații de lucru pentru o durată de cel mult 12 luni de la data semnării contractului de finanțare
- Realizarea unei pagini web pentru prezentarea solicitantului, inclusiv promovare online în valoare eligibilă de maximum 8.000 lei
- Active necorporale referitoare la brevete de invenție, francize
- Cursuri de dezvoltare a abilităților antreprenoriale pentru asociatul / administratorul societății aplicante, în valoare eligibilă de maximum 3.000 lei
- Taxa pe valoarea adăugată (TVA) nedeductibilă pentru aplicanții neplătitori de TVA
- Consultanță pentru întocmirea documentației în vederea obținerii finanțării în cadrul prezentului program și implementarea proiectului, în valoare eligibilă de maximum 8.000 lei
- Software necesar desfășurării activității pentru care se solicită finanțare, inclusiv software pentru comerțul online
- Cheltuieli financiare aferente creditelor / garanțiilor obținute pentru creditele contractate de beneficiari în vederea realizării planurilor de afaceri



Sfatul Specialistului

[Despre cheltuielile eligibile pentru decontare](#)



Cheltuieli care nu pot fi decontate (neeligibile)

- Achiziția de materii prime și materiale consumabile necesare în fluxul de producție
- Achiziția de echipamente și utilaje la mâna a doua
- Achiziția în sistem leasing a utilajelor și echipamentelor
- Comisioane, taxe și amenzi
- Costurile asigurării bunurilor achiziționate
- Transportul, montajul, punerea în funcțiune a echipamentelor
- Instrucțiunile personalului de exploatare



Important de știut!

Aceste cheltuieli trebuie suportate integral de antreprenor din surse proprii sau din credite bancare. Deși nu sunt eligibile, trebuie să fie efectuate de client, în caz contrar va pierde grantul pentru cele eligibile.



Asigurarea obligatorie, dar neeligibilă

Asigurarea echipamentelor achiziționate în cadrul programului StartUp Nation este obligatorie.

Costurile asigurării nu sunt considerate cheltuielă eligibilă, deci trebuie să le suportați din alte surse.

În plus, trebuie să fiți conștient că pierderile financiare rezultate dintr-un accident – incendiu, calamitate naturală sau chiar furt – nu pot fi compensate decât prin asigurare.

CAPITOLUL 3

Care sunt obligațiile antreprenorului



Conform schemei de ajutor prevăzută în Program, perioada de implementare a proiectului este de maximum 12 luni, calculate de la data intrării în vigoare a „Acordului de finanțare” și până la depunerea ultimei cereri de rambursare/plată, dar nu mai târziu de 29/09 a anului următor intrării în vigoare a acordului de finanțare.

În acest interval, beneficiarul este obligat să efectueze cheltuielile necesare implementării și să depună documentația aferentă cererii de plată / rambursare, la sediul OTIMMC.

Cheltuielile eligibile pentru achiziționarea de echipamente / utilaje / etc. vor fi certificate prin vizita la fața locului a reprezentanților băncii, care vor verifica dacă bunurile achiziționate sunt noi și puse în funcțiune. Rezultatul verificării va fi consemnat într-un proces-verbal, contrasemnat de beneficiar.

OBLIGAȚIILE PRINCIPALE ALE BENEFICIARULUI DUPĂ SEMNAREA „ACORDULUI DE FINANȚARE”



1 Implementarea planului de afaceri



2 Păstrarea tuturor locurilor de muncă nou create, care au fost asumate prin proiect, pentru o perioadă minimă de 2 ani



3 Organizarea unei licitații de achiziție



4 Încheierea polițelor de asigurare pentru bunurile achiziționate



5 Să nu înstrăineze bunurile achiziționate din fonduri eligibile (ajutor nerambursabil)



6 Să nu schimbe locul de implementare a proiectului fără acordul finanțatorului



7 Desfășurarea activității finanțate prin intermediul proiectului



Sfatul Specialistului

[Despre parteneriatul cu banca în implementarea planului de afaceri](#)

Important de știut!

În situația neefectuării cheltuielilor în perioada de implementare, sau în cazul în care cheltuielile nu corespund cu elementele de cost aprobate prin “Acordul de finanțare”, sau bunurile achiziționate nu sunt noi și puse în funcțiune, beneficiarul nu primește grantul pentru acestea.



CAPITOLUL 4

Cum te mai poate ajuta o bancă



În business, mic(ro) nu înseamnă altceva decât începutul unei idei mari. Succesul începe adesea de la o idee măzgălită pe o foaie de hârtie. Pentru a o transforma în afacere, este nevoie de calitățile unui antreprenor și de bani investiți.

1. DE CE ESTE NEVOIE DE O BANCĂ?

Ce se întâmplă dacă banii alocați prin Programul StartUp Nation 2017 nu sunt de ajuns? Ce faci dacă limita ajutorului de minimis se dovedește prea jos pentru pragul pe care îl poate atinge start up-ul tău? Cum te descurci dacă potențialul ideii tale este mai mare decât ajutorul de stat?

Întreprinzătorul este prin definiție o persoană cu inițiativă, care caută în permanență oportunitatea de a îmbunătăți, de a eficientiza sau de a adapta afacerea realităților economice de moment.

De multe ori, pentru a realiza aceste lucruri, antreprenorul apelează la ajutorul băncii. Banca este singura instituție de ajuns de puternică și destul de elastică astfel încât să vină prompt în sprijinul antreprenorului.



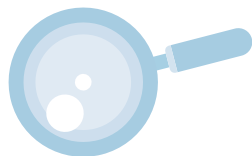
ROLUL BĂNCII ÎN VIAȚA UNUI ANTREPRENOR

Rolul băncilor comerciale este acela de a oferi o gamă largă de servicii bancare integrate și de a fi îndrumător pentru client în însușirea noțiunilor financiar bancare cu scopul de a lua decizii financiare inteligente pentru afacerea lui.

Pentru îndeplinirea acestui rol, banca pune la dispoziția fiecărui antreprenor profesioniști care oferă informații clare și corecte despre utilizarea serviciilor financiar bancare.



2. PREGĂTIREA ÎNAINTE DE A MERGE LA BANCĂ PENTRU A OBTINE FINANȚARE



CE TREBUIE SĂ AI ÎN VEDERE CÂND SOLICIȚI UN CREDIT?

- E de preferat să faci creditul în valuta în care încasezi veniturile, altfel ești expus riscului valutar sau finanțarea este mai scumpă, deoarece trebuie să ai în vedere și costurile legate de schimburile valutare.
- Știi că tabelele cu multe cifre și grafice par complicate, dar trebuie să fii atent la valoarea și tipul de dobândă, precum și la felul în care se calculează, ca să nu ai surprize neplăcute mai târziu.
- Dobânda poate fi fixă pe toată perioada creditului sau variabilă, în funcție de valoarea unui indice (Robor, Euribor), adică valoarea ratei se va modifica în funcție de noul nivel al indicelui.
- Asigură-te că ești informat cu privire la toate comisioanele atașate creditului, calculează costul total al creditului și asigură-te că îl poți plăti.
- Ce garanții ești pregătit să pui (cash colateral, active etc.)?
- Compară mai multe oferte de finanțare, astfel încât să alegi cea mai bună soluție (oferte de la alte bănci, crowdfunding, business angels, familie și prieteni).
- Ai grijă să ai un istoric de creditare fără incidente.
- În ce condiții poți rambursa creditul mai repede și care este costul rambursării anticipate.
- Ai grijă să îți plătești la timp ratele sau să pui la loc banii folosiți de pe overdraft / linia de credit pentru a nu plăți dobânzi, comisioane sau penalități suplimentare.



Sfatul Specialistului
Despre variantele de finanțare

3. TIPURI DE FINANȚARE



CREDITE PENTRU ACTIVITATEA CURENTĂ (PE TERMEN SCURT)

Creditele pentru activitatea curentă pot fi soluția pentru continuarea activității atunci când între încasări și plăți apar decalaje. Principalul avantaj al unei linii de finanțare pe termen scurt

este flexibilitatea. Fondurile sunt întotdeauna disponibile atunci când ai nevoie de ele, poți efectua plăți în orice valută și nu plătești dobândă pe banii neutilizați.

Când să iei un credit pe termen scurt

- În cazul existenței unui decalaj între plăți și încasări
- Dacă afacerea ta înregistrează fluctuații sezoniere
- Dacă vrei să achiziționezi obiecte de inventar sau stocuri
- Pentru vârfuri de vânzări sau producție prilejuite de sărbătorile de Paște, sărbătorile de iarnă, începutul școlii etc.

Când să NU iei un credit pe termen scurt

- Dacă vrei să investești sau să-ți extinzi capacitatea de producție sau de stocare
- Dacă se prefigurează dificultăți pe termen lung cu fluxul de numerar

TIPURI DE PRODUSE PENTRU FINANȚAREA ACTIVITĂȚII CURENTE

A. Overdraftul (OVD)

Este un produs de creditare pe termen scurt (până la 12 luni), având ca scop principal finanțarea conjuncturală a nevoii curente de capital de lucru.

Practic, poate acoperi orice datorie curentă (până la 1 an) a unei companii – plăți furnizori, plăți bugetare, salarii, utilități.

Suma maximă pe care o poți împrumuta depinde de dimensiunea business-ului, în general acoperind cifra de afaceri pe 1-3 luni.

Overdraftul funcționează în sistem revolving (suma rambursată poate fi utilizată din nou), permițând trageri și rambursări multiple în cadrul unui plafon stabilit.

Dobânda se plătește numai pentru suma de bani utilizată.

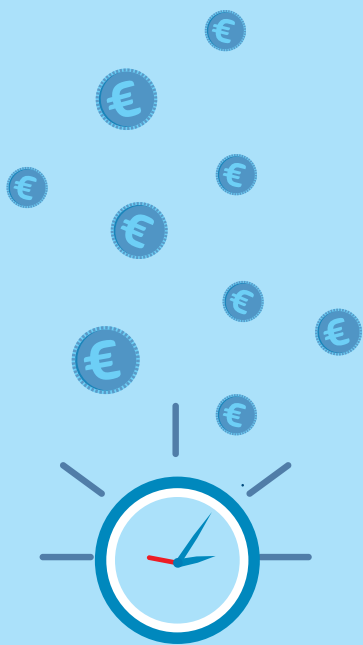


Exemplu

Ți-ai împlinit visul și ai deschis propria cofetarie. De Sărbători, primești mai multe comenzi de cozonac decât de obicei. Pentru a le putea onora, trebuie să cumperi stafide, pentru care plătești, în mod excepțional, un avans de minim 70%.

Dacă ești client BCR și ai rulaje prin cont, poți beneficia de OVD, care te ajută să depășești situațiile neprevăzute, inclusiv să plătești furnizorul extern în avans.

După ce ai vândut cozonacii, poți returna banii trași prin OVD (oricând pe perioada convenției de finanțare).



B. Linia de credit

Este destinată nevoilor de capital de lucru și se acordă pentru finanțarea nevoilor curente ale societății: plata furnizorilor, a utilităților, a salariilor sau achitarea datoriilor către bugetul de stat, asigurându-se, astfel, continuitatea activității curente.

Linia de credit poate fi utilizată și pentru refinanțarea liniilor de credit de la alte bănci.

De regulă, perioada maximă de acordare a liniei de credit este de 12 luni, cu posibilitate de prelungire în anumite condiții.

Linia de credit este "revolving", adică orice sumă rambursată poate fi utilizată din nou, atât timp cât, în orice moment, valoarea utilizată nu depășește valoarea aprobată a facilității.

Linia de credit va fi rambursată integral într-una sau mai multe tranșe, până la data scadenței finale, cu excepția cazurilor în care se decide prelungirea valabilității acesteia.

Dobânda se plătește numai pentru suma de bani utilizată.

C. Creditul pentru capital de lucru

Este un produs cu o scadență de obicei până la 3 ani, care răspunde nevoilor de finanțare a operațiunilor companiei.

Este destinat acoperirii deficitului de disponibilități temporare, cum ar fi constituirea de stocuri, deschiderea unor noi puncte de lucru sau alte necesități rezultate din desfășurarea activității specifice.

Valoarea creditului este stabilită pe baza necesităților financiare ale clientului și posibilităților de rambursare.

Spre deosebire de linia de credit sau de overdraft, acest produs presupune rambursarea în rate, conform unui grafic de rambursare. Graficul de rambursare poate fi stabilit în funcție de sezonalitatea afacerii.

Dobânda se plătește doar pentru soldul creditului.



Exemplu

Este proprietarul unei firme specializate în cultivarea cerealelor. Fiind un business sezonier, încasările scad în sezonul rece, însă pentru a beneficia de reduceri consistente din partea furnizorilor trebuie să cumperi cantități mari de semințe și îngrășăminte tocmai în această perioadă, unii furnizori cerând și plata în avans.

Cu ajutorul liniei de credit poți achita la timp furnizorii, salariile sau impozitele, urmând să rambursezi banii băncii atunci când încasezi de la clienți. În plus, poți refolosi sumele rambursate ori de câte ori este necesar, pe parcursul duratei creditului.

CREDITE PENTRU ACTIVITĂȚI DE INVESTIȚII (PE TERMEN LUNG)

Investițiile apar mai devreme sau mai târziu în procesul natural de dezvoltare a unei firme. Finanțarea investițiilor include produse de finanțare pe termen mediu și lung, acordate de cele mai multe ori în completarea fondurilor proprii, și care acoperă întreaga durată a proiectului de investiție.

Rambursarea creditului este flexibilă: graficul de rambursare poate fi adaptat specificului sezonier al afacerii tale. Mai mult, poți beneficia și de o perioadă de grație.

Când contractezi un credit de investiții, este foarte important să corelezi durata de viață a echipamentului cu durata de rambursare a creditului, astfel încât banii de rambursare să provină din obiectul creditului.

Când să iei un credit de investiții

- Când destinația creditului te ajută să-ți dezvolți afacerea sau să îți îmbunătățești activitatea
- Când obiectul finanțat prin credit va genera suficiente încasări pentru rambursarea creditului și a dobânzilor

Când să NU iei un credit de investiții

- Când fluxul de cash viitor nu asigură rambursarea creditului
- Când destinația creditului nu poate produce valoare adăugată business-ului tău



Exemplu

Pasiunea ta pentru design vestimentar te-a condus către o afacere de succes. În plus, ai o mulțime de idei pentru a continua să o dezvolți. Anul acesta, dorești să investești în extinderea croitoriei și echiparea acesteia cu o linie tehnologică mai performantă.

Dacă vrei să cumperi un echipament nou utilizând un credit de investiții, perioada de grație îți oferă un răgaz la plata ratelor, timp necesar aducerii și instalării echipamentului, instruirii echipei care îl va manevra și punerii sale în funcțiune.

Când echipamentul va începe să producă, "își va plăti singur" ratele la bancă.

4. CUM ALEGI BANCA PENTRU UN CREDIT

Când vrei să iei un credit de la bancă pentru dezvoltarea afacerii, este bine să cântărești atent câteva criterii importante.



A. Dobânda creditului

În cazul creditelor acordate companiilor, dobânda la credit variază de la client la client. Foarte rar băncile anunță dinainte dobânzile la împrumuturile pentru companii.

Dacă vezi astfel de oferte, cel mai probabil este vorba despre credite mici, pe care băncile le abordează la fel ca pe cele acordate persoanelor fizice.

Dobânzile la creditele pentru companii sunt variabile, legate de unul dintre indicatorii de referință (Robor, la lei, sau Euribor, la euro), la care se adaugă marja băncii.

Marja diferă de la client la client și depinde de riscul asociat creditului. Suma împrumutată, soliditatea financiară a companiei și durata creditului sunt factorii care cântăresc cel mai greu în stabilirea marjei la credit.

C. Graficul de rambursare

Poți obține de la bancă un calendar flexibil de rambursare. De exemplu, o afacere de turism sau agricultură are încasări sezoniere, astfel încât concentrarea rambursărilor în aceste perioade ar fi mult mai avantajoasă.

B. Comisioane

De obicei, băncile percep comisioane pentru analiza / acordarea creditului, pentru administrare și pentru rambursare anticipată.

Comisionul de acordare se datorează după aprobarea creditului, având o valoare cuprinsă între 0,5% și 2% din suma împrumutată, în funcție de bancă și de condițiile negociate cu clientul.

Unele bănci percep și comisioane lunare pentru administrarea creditului, calculate ca procent.

Comisioanele de rambursare anticipată reprezintă o altă sursă de cost pe care trebuie să-o iei în calcul. Unele bănci nu le practică deloc, altele cer între 1% și 2% din suma rambursată înainte de termen.

Băncile oferă și perioade de grație: pentru creditele de investiții, de exemplu, să nu fii nevoit să faci plăți înainte să dai în folosință echipamentul respectiv.

5. DOCUMENTE SOLICITATE DE BANCĂ PENTRU DOSARUL DE CREDIT

Documentele solicitate în cadrul dosarului de credit sunt împărțite în două categorii.

1. Documente legale, privind acționarii sau managementul (dacă ești deja client documentele se află la dosarul de deschidere de cont):

- Act constitutiv actualizat
- Certificatul de înregistrare
- Certificatul constatator de la RECOM în termen de valabilitate
- Informații privind companiile din grup (dacă e cazul)
- Dovezi privind înregistrarea garanțiilor (dacă e cazul)

6. CUM EVALUEAZĂ BĂNCILE SOLICITĂRILE DE CREDIT?

Criterii eliminatorii:

- Restanțe la buget sau la bănci
- Înregistrarea unor incidente majore de plată
- Deschiderea procedurilor de insolvență
- Imposibilitatea de a prezenta situațiile financiare
- Instabilitatea acționariatului
- Sectoare excluse de la finanțare de către bănci etc.

Primul criteriu verificat de bancă este capacitatea firmei de a genera încasări din care să acopere cheltuielile curente.

2. Documente necesare analizei financiare:

- Ultimele două situații financiare depuse la instituțiile statului și balanțele aferente acestora
- Cea mai recentă balanță lunară
- Situația detaliată a clienților și furnizorilor
- Situația mijloacelor fixe
- Cererea de credit completată
- Raport de evaluare (în cazul garanțiilor imobiliare)
- În cazul unui credit pentru investiții, documente care să justifice suma solicitată de la bancă (facturi proformă, ante-contracte etc.)
- Acord consultare baze de date



Dacă firma nu înregistrează profit operațional (înainte de amortizări, provizioane și impozite) este un minus pentru șansele de a primi un credit.

Alți indicatori cheie la care băncile se uită sunt gradul de îndatorare, rata profitului operațional și rentabilitatea activelor.

7. RAMBURSAREA CREDITULUI

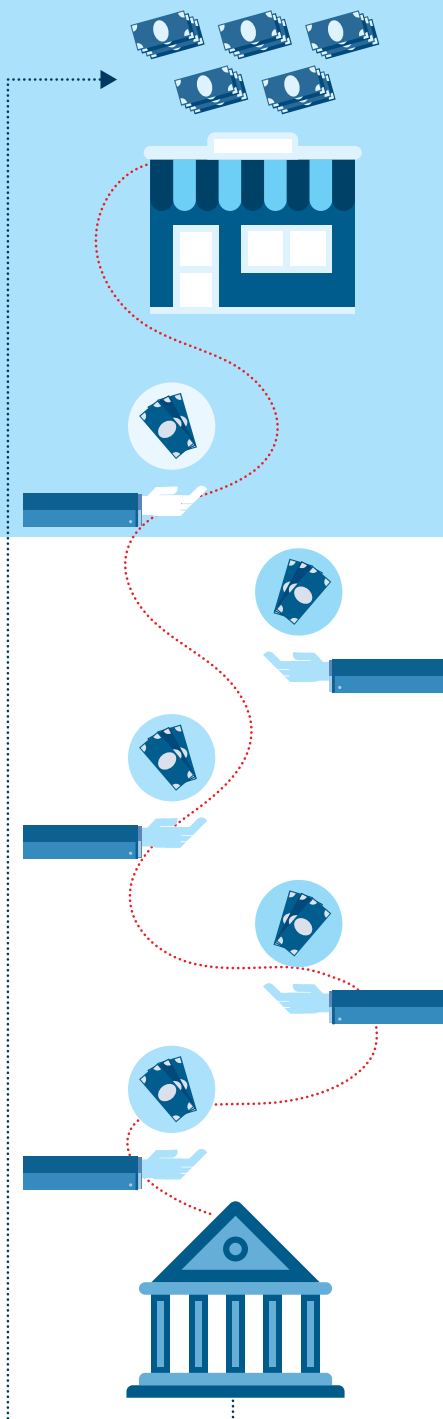
Rambursarea este modalitatea prin care compania debitoare restituie sumele împrumutate către instituția financiară.

În majoritatea cazurilor, rambursarea înseamnă plata lunară a unei rate (principalul plus dobânda).

Există și situații în care rambursarea are altă periodicitate, în cazul companiilor a căror activitate este sezonieră – agricultură, de exemplu – și atunci graficul de rambursare urmărește această sezonabilitate.

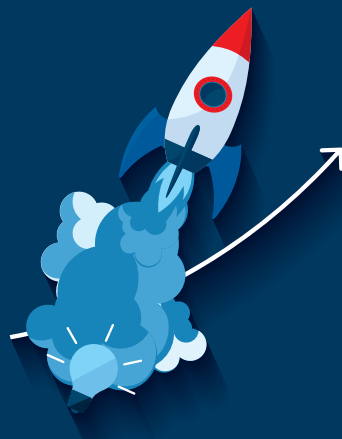
Tipuri de rambursare:

- Anuitate (valoarea constantă de rambursare lunară, care presupune rata de capital, plus dobânda, plus orice alt cost): rate egale
- Rate capital egale (compania plătește o sumă de bani constantă, la care se adaugă dobânda, plus alte costuri – dacă este cazul, în funcție de contract): rate descrescătoare
- Rambursare anticipată (presupune închiderea parțială sau totală a creditului înainte de termenul stabilit prin contract).
 - >> Rambursarea anticipată se poate face din două surse: din surse proprii ale împrumutatului sau de la o altă instituție financiară (preluare/refinanțare).
 - >> În general, rambursarea anticipată atrage un comision care poate ajunge până la 2% din suma rămasă de restituit.



CAPITOLUL 5

Tips & Tricks



1. Nu privi cei 200.000 de lei nerambursabili ca pe un scop, ci ca pe un mijloc. Chiar dacă ai proiectul aprobat, nu înseamnă că acești bani te așteaptă într-un cont deschis pe numele tău. Trebuie să pui în practică ideea de business pentru a te putea folosi de acești bani.
2. Indiferent de ideea de afacere, este sigur că proiectul conține și cheltuieli neeligibile, a căror finanțare nu este acoperită de Programul StartUp Nation. Anticipează-le, ca să fii pregătit din timp să le acoperi din alte surse.
3. Orice cheltuială care nu este trecută în "Acordul de finanțare" semnat la începutul proiectului nu este considerată eligibilă. Cum dezvoltarea afacerii va presupune mai mult ca sigur astfel de cheltuieli, ne întoarcem la punctul 2: fii pregătit să le acoperi din alte surse!
4. Asigurarea echipamentelor noi cumpărate pentru desfășurarea activității este obligatorie, dar nu și eligibilă. Și dacă n-ar fi obligatoriu, tot e bine să le asiguri, pentru că nu există altă soluție împotriva unui accident nefericit.
5. Caută de la început furnizori serioși, cu background solid, cu care să poți dezvolta o relație de afaceri pe termen lung. În felul acesta te și asiguri că nu te trezești cu "surprize" când ai nevoie mai mare de produsul furnizorului.
6. Același lucru este valabil și la alegerea băncii pentru prefinanțare în cadrul Programului StartUp Nation. Ia în calcul că relația cu banca nu se termină odată cu tragerea sumelor nerambursabile, ci este de dorit să se prelungească la nesfârșit, pe măsură ce afacerea devine din ce în ce mai solidă.
7. Pentru un start-up care urmărește dezvoltarea unui proiect ce promovează inovația și noutatea în tehnologie este esențial să lucreze cu parteneri care respectă aceste criterii. Din această perspectivă, în zona bancară este important ca antreprenorul să aibă la dispoziție online banking flexibil, prietenos și inovativ, să poată relaționa pe canale electronice, să găsească parteneri disponibili pentru interacțiune la distanță etc.
8. Banca nu este o "pușculiță cu bani", banca este partener, având același interes ca și antreprenorul ca afacerea să se dezvolte. De aceea, în alegerea băncii trebuie să iei în considerare nu numai costurile scăzute ale finanțării (importante și ele), ci și calitatea serviciilor.
9. Media de vârstă a antreprenorilor acceptați în Programul StartUp Nation 2017 este de 36 de ani. Aflați la început de drum în lumea business-ului, ai nevoie de un partener care să îți ofere mai mult decât bani, să îți ofere consultanță, îndrumare în afaceri. Acest ghid este doar un pas pe care banca-partener îl face către tine, antreprenorule.
10. Ca antreprenor îți va fi mult mai ușor să decizi cum vrei să arate afacerea ta peste 5 sau 10 ani, dacă ai un model care te inspiră. Pentru asta, noi îți oferim cursuri de educație financiară, care să te ajute să devii un antreprenor cu încredere în el.

Cea mai mică
dobândă

**AI PÂNĂ LA 100% DIN
VALOAREA GRANTULUI**

Pornește-ți startup-ul cu
încredere. StartUp Nation
este la BCR.

BCR 