



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING

2016-1-DE02-KA202-003277

Modulul 7 -Gestionarea banilor

Unitatea 1 – Surse de finanțare

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Această publicație reflectă numai punctul de vedere al autorului și Comisia nu este responsabilă pentru eventuala utilizare a informațiilor pe care le conține.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Introducere în Surse de finanțare

În această unitate vi se oferă o prezentare generală a următoarelor surse de finanțare:

- ◆ Credite și instituții financiare;
- ◆ Soft-finanțare și granturi;
- ◆ Privire de ansamblu asupra surselor alternative de finanțare - capital inițial, capital de risc, investitori providențiali etc.
- ◆ Finanțarea participativă (crowdfunding)



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Surse de finanțare

| Over time – all SMEs By date of interview | Q2 2014 | Q3 2014 | Q4 2014 | Q1 2015 | Q2 2015 | Q3 2015 | Q4 2015 | Q1 2016 | Q2 2016 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Unweighted base: | 5008 | 5023 | 5024 | 5038 | 5001 | 5004 | 5003 | 4500 | 4500 |
| Core products (any) | 30% | 31% | 28% | 29% | 28% | 29% | 32% | 25% | 30% |
| -Bank overdraft | 18% | 17% | 16% | 16% | 16% | 15% | 17% | 14% | 16% |
| -Bank loan/Commercial mortgage | 8% | 7% | 7% | 8% | 6% | 7% | 8% | 6% | 6% |
| -Bank loan | | 5% | 6% | 7% | 5% | 6% | 6% | 5% | 4% |
| -Comm. Mortgage | | 1% | 1% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 3% |
| -Credit cards | 15% | 16% | 14% | 15% | 15% | 15% | 17% | 15% | 17% |
| Other forms of finance (any) | 18% | 20% | 16% | 16% | 17% | 16% | 19% | 15% | 15% |
| -Leasing, hire purchase or vehicle finance | 7% | 8% | 6% | 7% | 6% | 7% | 8% | 7% | 8% |
| -Loans from directors/family/friends* | 8% | 8% | 6% | 7% | 7% | 6% | 8% | 4% | 5% |
| -Equity from directors/family/friends* | 2% | 3% | 2% | 2% | 2% | 3% | 3% | 2% | 2% |
| -Invoice finance | 3% | 3% | 2% | 2% | 2% | 3% | 2% | 2% | 2% |
| -Grants | 2% | 2% | 1% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 1% |
| -Loans from other third parties | 1% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 1% |
| Any form of finance – all SMEs | 39% | 40% | 36% | 36% | 36% | 36% | 40% | 33% | 36% |

Sursa: SME Finance Monitor, 2016





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Surse interne de finanțare

- ◆ Investițiile proprietarului sau demararea afacerii fără ajutor extern
 - ◆ proprietarii înșiși pompează bani în întreprinderile lor.
 - ◆ pot fi considerate capital de pornire dacă sunt folosite pentru a începe o afacere.
- ◆ Profitul reinvestit
 - ◆ dacă întreprinderea dvs. face profit, puteți folosi acești bani pentru a-i reinvesti în afacerea dvs.
- ◆ Capitalul social
 - ◆ un antreprenor poate vinde acțiuni ale companiei pentru a aduna capital
- ◆ Venituri de la clienți



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Împrumuturi și instituții financiare

- ◆ Împrumuturile bancare înseamnă împrumutarea unei sume care urmează să fie returnată după o perioadă, inclusiv dobânda la întreaga sumă împrumutată.
- ◆ Este pur și simplu o datorie contractată la o bancă.
- ◆ Finanțarea bancară se folosește în **afacerile verzi** pentru:
 - ◆ Achiziția de capital precum echipament, mașini, clădiri și/sau vehicule
 - ◆ Asigurarea capitalului de lucru
 - ◆ Asigurarea cofinanțării la aplicațiile pentru granturi
 - ◆ Finanțarea creșterii și extinderii întreprinderii
 - ◆ Finanțarea altor costuri, incluzând ambalajele eco, marketingul verde etc.
- ◆ Scheme de împrumut public garantat.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Împrumuturi și instituții financiare

Avantaje:

- ✓ Nu este nevoie ca antreprenorii să transfere unui investitor un procent din proprietatea asupra companiei
- ✓ Antreprenorii au libertatea să dezvolte afacerea cum doresc.
- ✓ Returnarea banilor se va face în timp.

Dezavantaje:

- Antreprenorii au de plătit dobândă și ratele pot fi destul de mari.
- Băncile pot cere garanții pentru împrumut.
- Finanțarea depinde de proiecțiile financiare ale afacerii sau ale antreprenorului și ratingul de credit.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Finanțarea privilegiată (soft-financing) și granturi

- ◆ Finanțarea privilegiată nu necesită direct o returnare a investiției.
- ◆ Subvențiile, donațiile și granturile intră la finanțare privilegiată.
- ◆ Finanțarea privilegiată este relevantă în special pentru sectorul afacerilor verzi – accesați granturi oferite prin Programul local de dezvoltare rurală LEADER sau prin programe naționale și internaționale care vizează în mod specific acest sector inovator.
- ◆ Granturile sunt, în general, cerute și acordate pentru un scop anume, de exemplu, ambalarea eco, diversificare în economia verde, dezvoltarea de servicii de turism sustenabile, inovații în combustibili bio etc.



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Finanțarea privilegiată (soft-financing) și granturi

Avantaje:

- ✓ Sume mari de bani posibile.
- ✓ Procesul este clar trasat și transparent.
- ✓ Poate fi o sursă de finanțare continuă.
- ✓ Antreprenorii nu trebuie să dea un pachet de acțiuni din afacerea lor.

Dezavantaje:

- Procedurile de aplicare pot fi lungi și obositoare.
- Se poate plăti numai pe unitatea de serviciu.
- Poate că banii necheltuiți trebuie returnați.
- De obicei implică procedee dificile de evidență.
- Granițe geografice



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Capital inițial

- ❖ Când un investitor achiziționează o parte dintr-o afacere, acest model de finanțare este numit finanțare inițială.
- ❖ Finanțarea inițială este o strategie de investiție timpurie.
- ❖ Scopul este de a sprijini afacerea înainte ca ea să poată genera numerar propriu sau înainte să fie gata pentru investiții ulterioare.
- ❖ Este cel mai adesea folosit când afacerilor în stadii incipiente le lipsesc garanțiile pentru un împrumut tradițional la bancă.
- ❖ Opțiunile pentru banii inițiali includ finanțarea din partea prietenilor și a familiei, investitori providențiali, investitori de capital de risc și investitori acreditați.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Capital inițial

Avantaje:

- ✓ Folositor pentru operațiuni preliminare precum cercetarea de piață și elaborarea produsului.
- ✓ Mai puține documente de întocmit în cazul capitalului inițial spre deosebire de alte surse de finanțare.

Dezavantaje:

- Nu neapărat o sumă mare - € 50,000 sau mai puțin.
- Antreprenorul trebuie să ne dea un nivel de control asupra direcției în care se îndreaptă afacerea sa.
- Finanțarea inițială implică un risc mai mare decât finanțarea normală cu capital de risc.
- Antreprenorii trebuie să găsească un investitor.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Capital de risc

- ❖ Capital propriu de start sau de creștere oferit de investitorii providențiali (investitorii de capital de risc) sau de instituții financiare specializate.
- ❖ Capitalul de risc este un tip de finanțare pentru o afacere nouă sau în dezvoltare.
- ❖ Investitorii de capital de risc oferă finanțare companiei nou-înființate în schimbul dreptului de proprietate asupra unei părți din companie.
- ❖ Companiile cu capital de risc fac investiții mari.
- ❖ Cel mai adesea se găsește în industria tehnologiei cu creștere înaltă precum biotehnologie și software.
- ❖ Capital de risc formal vs. informal



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Capital de risc

Avantaje:

- ✓ Acces la sprijin financiar, administrativ, economic și fiscal.
- ✓ Nu sunt necesare garanții.
- ✓ Pot avea acces la o sumă mare pentru finanțare.

Dezavantaje:

- Oricine plătește deține puterea de a decide, antreprenorul trebuie să încredințeze investitorilor o participație la capitalul propriu în afacerea lor.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Investitori providențiali

- ◆ Investitorii providențiali sunt antreprenori care au multe cunoștințe și experiență în conducerea afacerilor mici și care au acces la capitalul pe care doresc să îl investească.
- ◆ Investitorii providențiali finanțează și investesc în companii emergente, în special în sectoare inovatoare precum economia verde.
- ◆ Investitorii providențiali își asumă un rol în managementul afacerii odată ce au investit.
- ◆ Acesta nu este un dezavantaj pentru antreprenorii verzi căci acești antreprenori cu puțină experiență în afaceri vor avea parteneri cu mult mai multă experiență cu care să lucreze.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Investitori providențiali

Avantaje:

- ✓ Finanțare rapidă
- ✓ Pregătire în viața reală în managementul afacerii și contracte profesionale
- ✓ Antreprenorii afacerilor neconvenționale cu mare potențial de creștere au o șansă mai mare de securizare a investiției din partea investitorilor providențiali decât printr-un împrumut bancar convențional
- ✓ Fără rambursări și fără dobândă

Dezavantaje:

- Antreprenorii trebuie să dea investitorului o cotă-parte din afacere
- Găsirea investitorului potrivit poate dura mai mult



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Prezentarea finanțării participative (crowdfunding)



Finanțarea participativă (Crowdfunding) reprezintă colectarea de fonduri prin contribuții mici de la multe părți pentru a finanța un proiect anume, o idee sau o acțiune riscantă.

Avantaje:

- ✓ Este ieftin și eficient
- ✓ Dacă ideea de afacere este promițătoare, poate fi disponibilă o finanțare mare
- ✓ Nu este nevoie de garanții pentru ca proiectul să fie finanțat

Dezavantaje:

- Trebuie să strângeți un număr mare de urmăritori pe diferite platforme pentru a finanța o idee/un proiect.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Participanți la finanțarea participativă (crowdfunding)

Modelul implică o varietate de participanți:

- ◆ De obicei include antreprenorul sau afacerile care propun ideile și/sau proiectele de finanțat,
- ◆ Contribuitorii – mulțimea de oameni care sprijină propunerile și
- ◆ Modelul este apoi sprijinit de o organizație („platforma”) care aduce laolaltă antreprenorul și contribuitorii.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Prezentare a modelelor de finanțare participativă (crowdfunding)

Finanțarea participativă (crowdfunding) pe bază de donații

- ◆ Se bazează pe filantropie.
- ◆ Stimulentul pentru o contribuție nu este un profit sau câștig financiar – recompensa constă în satisfacția de a ști că banii vor fi folosiți pentru o cauză bună.

Crowdfunding pe bază de recompensă

- ◆ Susținătorilor li se dă ocazia de a alege dimensiunile sprijinului lor și primesc în schimb beneficii speciale.
- ◆ Cu cât cheltuie mai mulți bani, cu atât mai mare este recompensa.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Prezentare a modelelor de finanțare participativă (crowdfunding)

Finanțarea participativă (crowdfunding) pe bază de pre-vânzări

- ◆ Investitorii primesc produsul finit în schimbul contribuțiilor lor.
- ◆ Poate că nu este fezabil, dar ar trebui ca antreprenorii să fi calculat foarte atent costurile de manufacturare înainte de a se angaja în aceasta.

Finanțarea participativă (crowdfunding) pe bază de împrumut

- ◆ Împrumutul de la om la om elimină „intermediarul” instituțional, permițând celor care dau cu împrumut să aleagă ei înșiși o investiție, iar antreprenorilor să beneficieze de ratele mai mici ale dobânzii.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Prezentare a modelelor de finanțare participativă (crowdfunding)

Finanțarea participativă (crowdfunding) pe bază de investiție

- ◆ Numită și „Crowd-investiție”
- ◆ Aceasta permite contribuitorilor să primească capital propriu în companiile pe care le sprijină.
- ◆ În mod uzual, contribuitorii cumpără acțiuni, ceea ce le poate da dreptul la un cuvânt de spus în proiect sau afacere.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Platforme de crowdfunding (crowdfunding)

- ◆ Donații, acțiuni filantropice și sponsorizări unde nu există returnare financiară
 - ◆ Exemplele includ Kickstarter, RocketHub, IndieGoGo, Faithfunder, ChipIn,

- ◆ Acordarea/primirea de împrumuturi
 - ◆ Exemplele includ KIVA, Funding Circle și RateSetter


- ◆ Investiția în schimbul capitalului propriu, profitului sau împărțirii beneficiilor
 - ◆ Exemplele includ Profounder, AppBackr, PeerBackers



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**




Plateforme de crowdfunding: Ulule

Menu + Start a project  Search Sign in

The [In'Bô] team
Sport material made of wood, bamboo and natural fiber
[Discover their story >](#)

Make good things happen
On Ulule, thousands of projects come to life thanks to your support.
Want to join?
Sign up

1st CROWDFUNDING PLATFORM WITH DEDICATED coaching HIGHEST SUCCESS RATE

Get involved in future projects 



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Plateforme de crowdfunding : Kiss Kiss Bank Bank




Navigation: [START YOUR PROJECT](#) | [EXPLORE THE PROJECTS](#) | [HOW IT WORKS](#) | [CROWD](#)

Search:

[SIGN IN](#)

Guidelines

Make your dreams happen, raise funds for your projects



Our mission is to promote independent creativity.

KissKissBankBank is a crowdfunding platform for funding projects, designed for filmmakers, musicians, designers, developers, illustrators, explorers, writers, journalists... We have created KissKissBankBank for the creators, inventors, humanists and audacious from all over the world.

[Start your project](#)

Creativity

Here, hundreds of projects like yours receive the help of thousands of enthusiastic contributors. Your project must be part of one of our **creative categories** to be accepted: we will not feature any personal project (holidays, weddings, birthdays, etc).

Age required

You have to be **18 years old minimum** to submit a project under your name and receive contributions from your campaign on your bank account. If you are underage, the details of your parents/tutors must be used on our website.

Intellectual property

On our platform, the creators keep **100% of the intellectual property on their projects**. You will thank your contributors by providing them personalized rewards related to your project. The system we use is the gift-re-gift.

It's all or nothing

You must reach or outreach 100% of the goal of your campaign to receive the contributions pledged to your project. If you run out of time, the contributors (KissBankers) will be **entirely refunded**.

Advices

Raising contributions requires method, energy and effort (see [our Guide](#)). Once we have approved your project, it will be your turn to play. Buzz as much as you can to give you the best chances to succeed in your campaign. [Be more visible on](#)

Presentation

The form is as important as the meaning, first to be approved by our team, but also to succeed in your campaign. We give you all the tools to optimize the presentation of your project. Do use them!

By using our website you consent to our cookies to provide you a personalized experience and to give us website audiences. [Learn more about our cookies](#) x
policy.



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Unitatea 1 – Surse de finanțare

Pentru mai multe informații despre sursele de finanțare, vă rugăm să accesați:

- ◆ Cum să finanțezi o afacere verde (Ecoprenor): <http://ecopreneurist.com/2008/02/18/how-to-finance-a-green-business/>
- ◆ De unde să obții verdele: Surse de finanțare pentru antreprenorii verzi (Verde pentru toți): <https://www.greenforall.org/where-to-get-the-green-sources-of-funds-for-green-entrepreneurs>

Pentru mai multe informații despre platforme de crowdfunding, vă rugăm să accesați:

- ◆ Euro Crowd: <http://eurocrowd.org/about-us/>
- ◆ Ulule: <https://www.ulule.com/>
- ◆ Kiss Kiss Bank Bank: <https://www.kisskissbankbank.com/>



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Pentru mai multe informații

Vizitați site-ul nostru
Green-entrepreneurship.online



Erasmus+