

# GHIDUL StartUp Nation

Ediția 2019



Ghid dezvoltat în colaborare cu



MINISTERUL PENTRU MEDIUL DE AFACERI,  
COMERT ȘI ANTREPRENORIAL

BCR 

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 13
  - » deconturile acceptate în grant » costurile ce trebuie suportate din buzunar
3. Care sunt obligațiile tale 16
  - » lista completă a angajamentelor ce trebuie respectate
4. Cu ce te mai poate ajuta o bancă 18
  - » rolul băncii în antreprenoriat » pregătirea pentru noi finanțări » tipuri de produse pentru susținerea afacerii » studii de caz
5. Tips & tricks 27
  - » sfaturi utile pentru cele mai întâlnite situații din viața unui antreprenor



*Dragă antreprenor,*

*Îmi place să fac banking în curtea fabricilor clienților noștri, în brutăriile lor, în cafenele și în proiectele pe care le finanțăm. Nu este bucurie mai mare pentru noi decât să vedem că sprijinim România să devină un loc mai bun, cu ajutorul tău.*

*Rolul tău este să visezi la o scară mai mare, iar al nostru este să acționăm ca un partener pentru a te sprijini să-ți transformi planurile în realitate, în ciuda provocărilor. Suntem conștienți că faci adevărate fapte de eroism pentru a crea, încă de la început, un business sustenabil și competitiv, pentru a pune în mișcare produsele, pentru a inova și pentru a te promova.*

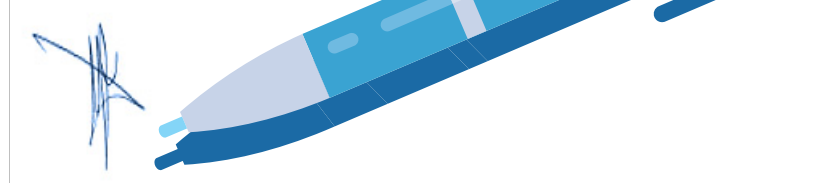
*Suntem aici, lângă tine, pentru că te respectăm. Și pentru că am învățat de la tine cum să oferim servicii personalizate pe nevoile tale reale.*

*Mediul de business se schimbă. Chiar noi o simțim puternic în sectorul financiar, unul dintre cele mai influențate de evoluția digitală. Noi ne schimbăm, fiind mereu aproape de locurile în care se produce inovația și încercăm să ne reinventăm în fiecare zi.*

*România are nevoie, acum, mai mult decât oricând, de oameni cu inițiativă, cu încredere în ei. Voi sunteți oamenii de care noi toți avem nevoie. Iar rolul nostru este de a accelera businessurile, pentru că visurile nu așteaptă.*

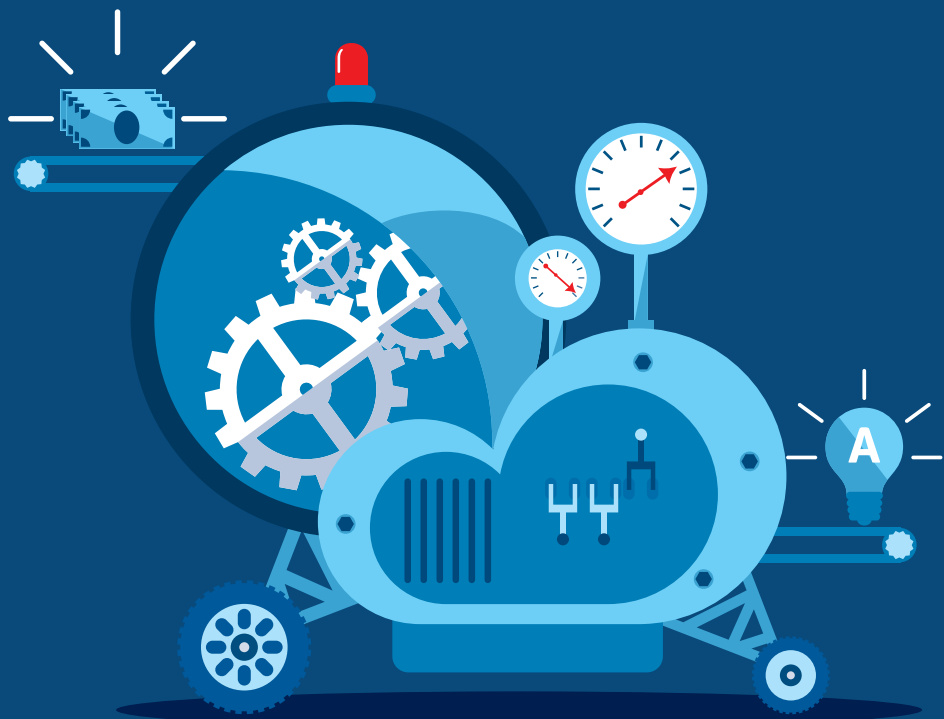
*Mult succes mai departe!*

*Sergiu Manea, CEO BCR*



# 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 2019. Pentru ca business-ul tău să primească finanțarea nerambursabilă în cadrul programului StartUp Nation, trebuie ca planul tău de afacere să fie pus în practică. Din banii tăi sau ai altcuiva.

În cadrul Programului StartUp Nation 2019 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.

## 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** Deputi la bancă documentele necesare deschiderii contului



**5** Primești extrasul de cont



**3** Aștepti verificarea documentelor



### Timp estimat

1 zi lucrătoare după ce deputi 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 2019 au fost acceptate trei bănci care pot acorda credite: BCR, Banca Transilvania și CEC.

### Important de știut!

Nu uita să îți asiguri 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 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.

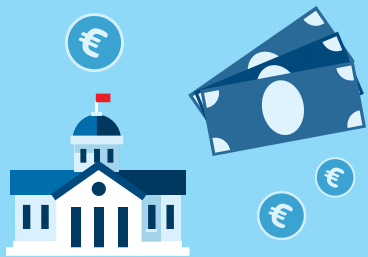
### Oferta în procente din total credit

Banca	Dobândă fixă/an	Comisioane/an			
		Total comisioane	Analiza	Acordare	Gestiune
<b>BCR</b>	4,69%	1,2%	0,00%	1,2%	0,00%

### Cost 0 garanții solicitate de BCR pentru tot creditul

Oferta în bani din total credit (200.000 RON)*			
Banca	Dobândă/6 luni	Total comisioane	TOTAL COST CREDIT
<b>BCR</b>	4.690	2.400	7.090

\*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 1,2% 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 2019.

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 virament 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 aplicabilă doar pentru clienții care au mai puțin de 12 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 2019 (schema de minimis, aprobată prin Ordinul Ministrului pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat nr. 1854/2018). Poți utiliza din credit orice sumă se potrivește plăților pentru implementarea proiectului (de ex: avans pentru furnizori).



### 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: 4,69% pe an (4.690 RON la valoarea maximă a creditului, 200.000 lei, pe perioada estimată de implementare)
- Comision unic: 1,2% din valoarea creditului (2.400 RON la valoarea maximă a creditului, 200.000 RON)
- ZERO costuri verificare, certificare cheltuieli în teren



### Durata maximă a creditului

24 luni - cu posibilitate de rambursare anticipată, în funcție de durata de implementare a proiectului, pe care ți-ai definit-o prin planul de afaceri.



### Perioada de grație maximă

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



### Rambursare

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

## PAȘI DE URMAT PENTRU ACCESAREA CREDITULUI

- Îți deschizi un cont dedicat pentru proiect și aplici pentru finanțare (credit).
- Banca verifică eligibilitatea și gradul de risc
- Banca aprobă creditul
- Banca verifică eligibilitatea includerii în plafonul de garantare COSME.
- Banca întocmește documentația contractuală completă și o semnează cu beneficiarul (antreprenorul)
- Găsești furnizorii care îți pot livra echipamentele necesare implementării proiectului
- 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



## PROTEJEAZĂ-ȚI AFACEREA ȘI INVESTIȚIILE!

Trebuie să ai în vedere că asigurarea obligatorie a echipamentelor achiziționate în programul StartUp Nation, reprezintă doar o mică parte din protecția de care are nevoie afacerea pe care o pornești. Ca și în viața personală, atunci când pleci la drum și trebuie să planifici toate detaliile ca să te asiguri că niciun risc nu îți va perturba călătoria, tot așa e nevoie să-ți planifici

traseul pe care îl va urma și afacerea ta. Iar protecția este extrem de importantă în această planificare. Pentru că sunt destule riscuri care nu pot fi prevăzute, așa că de ce să nu ne protejăm față de cele cunoscute?

Iată mai jos ce ar trebui să ai în vedere, când vine vorba despre start-up-ul tău!



### BUNURI

- Daunele asupra proprietății pot cauza întreruperea activității, iar costurile de reparatii ar putea fi enorme.
- Echipamentele sunt esențiale pentru desfășurarea activității, iar costul de înlocuire afectează profitabilitatea.
- Bunuri specifice afacerii (ex. recolta, creadă, auto, vehicul mobil, etc.).

### AFACEREA TA



### ACTIVITATE

- Acoperirea pierderilor în cazul întreruperii activității din cauza unor daune (incendii, inundații etc.).
- Daune aduse proprietarului imobilului în cazul în care este închiriat.
- Răspunderea față de clienți, angajați sau terțe persoane în cazul în care se aduc vătămări/prejudicii acestora.



### ANGAJAȚI

- Sănătate - costuri medicale mai mici, atât pentru tine, cât și pentru oamenii cu care lucrezi.
- Accidente - beneficiu salarial și ajutor pentru familie în cazul unor întâmplări neprevăzute.
- Asigurarea de viață. Protecția partenerilor companiei, angajaților sau a colaboratorilor.



### 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

- Garanție FEI pentru 50% din valoarea creditului, prin programul COSME
- Ipoteca mobilă/imobiliară asupra bunurilor mobile/imobile achiziționate în cadrul proiectului
- Ipotecă mobilă/imobiliară asupra conturilor curente deschise la BCR
- Fideiusiune



### Când devin banii disponibili

Semnarea contractului de credit se face imediat după emiterea deciziei de aprobare, în medie 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.



### 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, cu excepția cheltuielilor cu consultanță.

## 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), serviciile de contabilitate și cheltuielile aferente chiriilor pentru spații de lucru, spații de producție sau spații pentru prestări servicii și comerț.
- Realizarea unei pagini web pentru prezentarea solicitantului, inclusiv promovare online în valoare eligibilă de maximum 4.000 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 1.000 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

## 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 cheltuială eligibilă, deci trebuie să le suportați din alte surse.

În plus, trebuie să fii 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 28/06 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”

-  Implementarea planului de afaceri
-  Păstrarea tuturor locurilor de muncă nou create, care au fost asumate prin proiect, pentru o perioadă minimă de 2 ani
-  Încheierea polițelor de asigurare pentru bunurile achiziționate
-  Să nu înstrăineze bunurile achiziționate din fonduri eligibile (ajutor nerambursabil)
-  Să nu schimbe locul de implementare a proiectului fără acordul finanțatorului
-  Desfășurarea activității finanțate prin intermediul proiectului



### 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 2019 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.
- Știm 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 comisiunile 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, fonduri de investiții).
- 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 plăti dobânzi, comisioane sau penalități suplimentare.

## 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 lună.

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

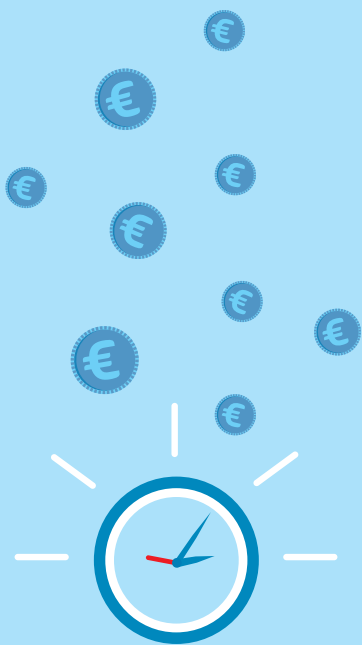
Dobânda se plătește numai pentru suma de bani utilizată.

#### 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

Ești 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 dezvolti 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 dezvolti. 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)

### 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
- 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

## 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.



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

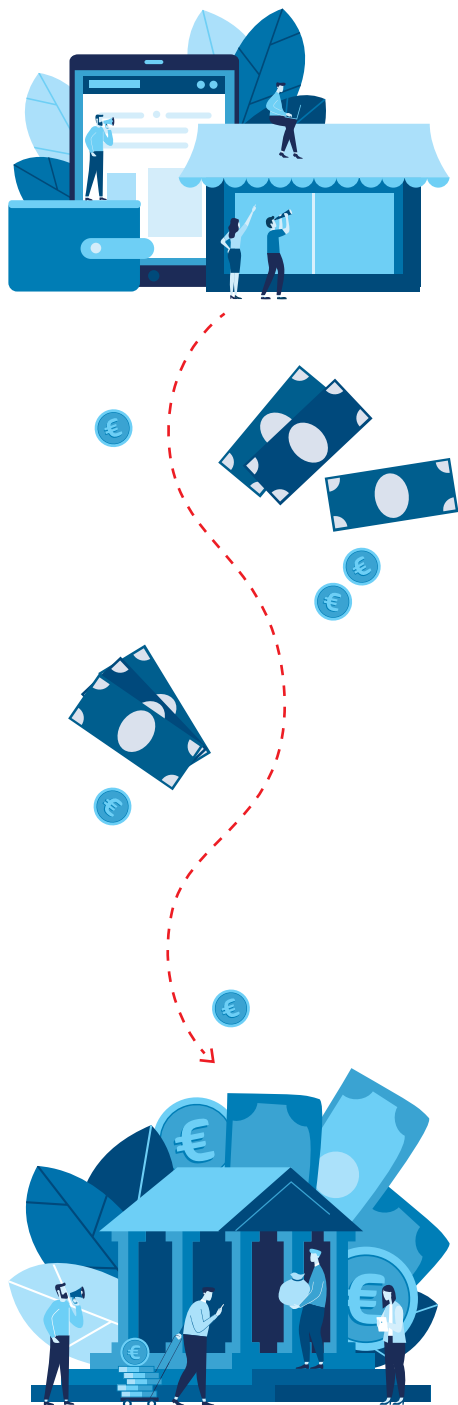
Rambursarea este modalitatea prin care compania debitoare restituie sumele împrumutate către instituția financiară.

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. Citește și asigură-te că ai înțeles pașii pe care trebuie să-i urmezi pentru implementarea unui proiect StartUp Nation! Sunt mai mulți decât crezi și nu poate fi sărit niciunul.
2. NU semna contracte cu furnizorii de echipamente înainte de a-ți fi semnat proiectul!
3. Dacă se schimbă acționariatul firmei în perioada de implementare sau de monitorizare a proiectului, obligatoriul trebuie anunțate banca și agenția.
4. Dacă ai aplicat la proiect ca neplătitor de TVA, nu poți deconta TVA nedeductibil decât dacă rămâi neplătitor de TVA până la momentul decontului.
5. Dacă ai cheltuieli eligibile cu TVA nedeductibil în proiect, trebuie să faci achiziții de la furnizori plătitori de TVA.
6. Spațiile pentru desfășurarea activității (achiziționate) nu trebuie să aibă caracter locativ, informație furnizată pe extrasul de carte funciară.
7. Plătește-ți chiria la timp, altfel riști ca proprietarul să-ți blocheze accesul în spațiul de activitate.
8. Cheltuielile eligibile aprobate trebuie să fie aceleași cu cele din dosarul de decont.
9. La momentul decontului nu se fac compensări între cheltuielile eligibile aprobate pentru fiecare echipament.
10. Ai grijă ca echipamentele achiziționate să-ți fie livrate la timp. Te poți asigura și contractual de acest lucru.
11. Ai grijă să depui decontul la termen și să nu-ți lipsească documente din dosar.
12. Asigură-te că ești în țară când vine banca să certifice achiziția echipamentelor. Dacă totuși ești plecat, ai grijă să lași un împuternicit în locul tău.
13. Ai grijă să respecti și să păstrezi numărul de angajați declarați în proiect și categoria acestora pe perioada impusă de procedura proiectului.
14. Asigură-te că ai autorizat codul CAEN declarat în proiect la locul de implementare a proiectului.
15. Asigură-te că ai surse proprii de finanțare pentru acoperirea cheltuielilor neeligibile din proiect (obligatoriu te vei confrunta cu astfel de situație).
16. Alege furnizori cu notorietate și experiență, pentru a evita eventualele probleme de stocuri sau livrare.
17. NU face modificări în implementarea proiectului fără acordul băncii și al autorității



\* Sfaturi inspirate din experiența BCR cu antreprenorii din StartUp Nation, ediția 2017.





Tu le deschizi drumul altora.  
Noi îți deschidem drumul ție.

CEA MAI  
BUNĂ  
OFERTĂ!

## Startup Nation e la BCR!

Ai parte de creditare rapidă și de expertiza unei echipe dedicate afacerii tale.