



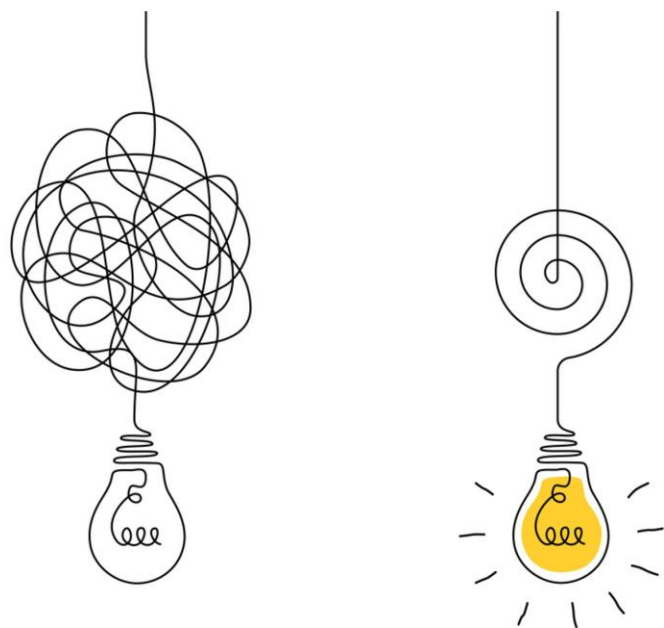
Soluții de finanțare pentru IMM-uri



Întrebare pentru auditoriu

Care credeți că sunt principalele obstacole pentru un IMM în accesarea unui credit?

Obstacole întâmpinate de companii în accesarea unui credit



- Număr mare de documente
- Absența garanțiilor
- Alternative de finanțare
- Costul finanțărilor
- Timp îndelungat de așteptare
- Condiții stricte de calificare

Indicatori urmăriți în analiza aplicației de credit

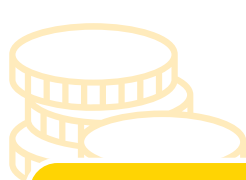
Detalii despre companie

- Dimensiune: cifră de afaceri/ total venituri
- Vechime
- Active în proprietate
- Procent concentrare TOP 3 clienți/ furnizori
- Procent clienți/ furnizori restanți
- Informații negative: taxe, litigii

Informații în relația cu banca

- Restanțe > 30 de zile
- Istoric de creditare
- Procent din cifra de afaceri rulată prin bancă
- Sold mediu existent în contul curent
- Angajamentul acționarilor: garanții personale
- Acoperire risc valutar: încasări în valuta creditului

Elemente cheie urmărite în analiza aplicației de credit



Situații financiare

- Venituri
- Profit/ Pierdere
- Capitalizare
- Evoluție (min. 2 ani) și argumente

Importante: creșterea de venituri, profitabilitate, credite/scăderea de active, capacitate de îndatorare

(credite vs. cifra de afaceri, sume de rambursat vs. profitul din exploatare)



Informații din piață

- Informații din piață (firma/ acționari/ management)
- Firma și relația cu partenerii



Comparația cu concurența

- Evoluția față de concurenții din sectorul de activitate
- Comparația marjelor de profit/ capitalizare/
- Grad de îndatorare



Relația cu partenerii principali

- Termene de încasare creanțe
- Termene de plată furnizori
- Top 3-5 clienți/furnizori
- Există clienți/furnizori restanți?
- Existența dependențelor comerciale



Garanțiile

- Garanții proprii companie/ asociați
- Programe de garantare
- Garanții de stat
- Gaj pe culturi/ echipamente
- Clauza de asigurare a activelor/ culturilor

Alte elemente utilizate în analiză: Lei sau valuta - moneda în care există sau se solicită finanțări;

Clauza de rulaj - dacă există mai multe clauze în paralel/ dacă sunt corelate;

Influența factorilor meteo; Zone geografice afectate;

Existența **măsurilor guvernamentale compensatorii.**



Tipuri de finanțări și avantaje

partea a-II-a
Workshop



Surse proprii

- **capital inițial și mărire de capital** – fonduri personale/ noi asociați cu participare la profit și în luarea deciziilor
- **profitul anual** – sume limitate vs. oportunități de dezvoltare
- *fără costuri de finanțare*

Credit furnizor

- prima opțiune **pentru input-uri**
- uneori necesită **scrisori de garanție (SGB)**
- prețuri și discounturi pe termene de plată
- **utilizarea strictă** pentru achiziția de la furnizorul respectiv

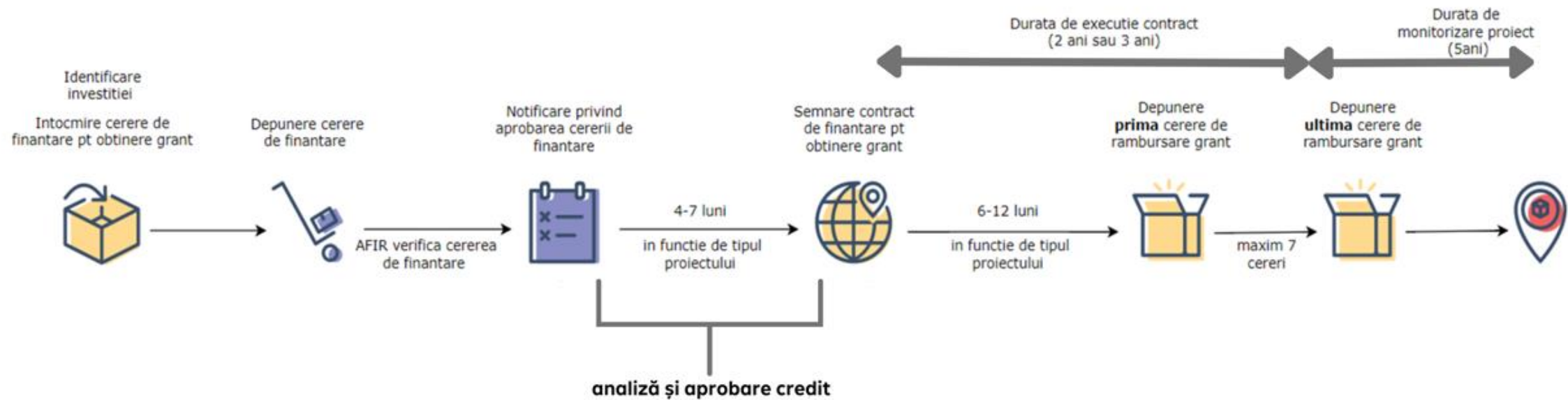
Leasing

- acces rapid
- utilizare specializată: auto, utilaje și echipamente
- opțiuni de cumpărare la finalul contractului

Finanțare bancară

- utilizare diversă **adaptată nevoilor specifice ale companiei**
- **soluții și fonduri de garantare disponibile** dimensionate în funcție de nevoia de business & capacitate de rambursare
- **acces pe bază de analiză a afacerii** - rapidă sau detaliată
- soluții de co-finanțare creditare + **fonduri nerambursabile**

Pașii unui proiect cu fonduri nerambursabile



- Constuirea ideii de afaceri **antreprenor/ IMM**
- Structurare proiect – **antreprenor & consultant**
- Ajustarea proiectului **consultant & reprezentant bancar**

- Aprobare proiect **Autoritatea de Finanțare (AFIR)**
- Obținerea finanțării bancare pentru proiectul aprobat

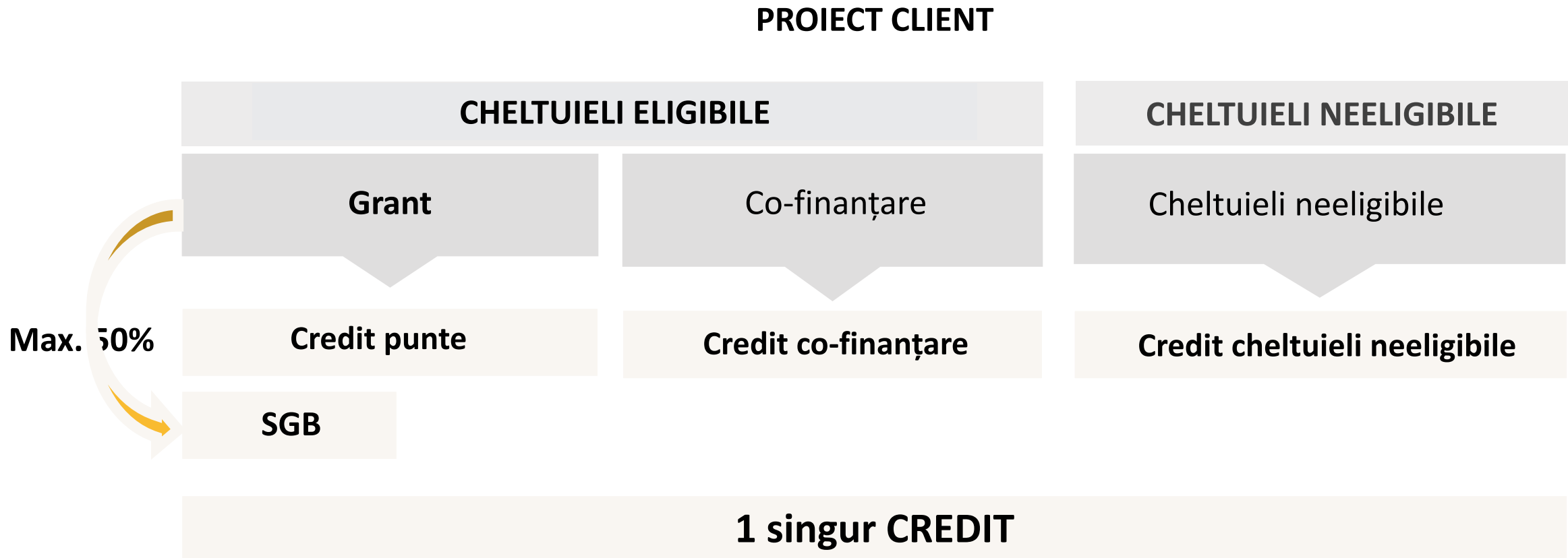
- Aprobare proiect **Autoritatea de Finanțare (AFIR)**
- Derularea proiectului prin credit

Tipuri de finanțări



| | Credit de cofinanțare | Credit cheltuieli neeligibile | Credit Punte |
|-----------------------------|---|---|--|
| Maturitate | corelată cu perioada de implementare a investiției | | 12 luni (max. 31.12.2024) |
| Suma maximă acordată | <ul style="list-style-type: none"> valoarea proiectului capacitatea financiară a clientului | <ul style="list-style-type: none"> valoarea cheltuielilor neeligibile capacitatea financiară a clientului | 100% din valoarea sprijinului financiar nerambursabil |
| Garanții | Mix de garanții ce include ipoteka mobilă asupra conturilor curente, garanție personală de tip fidejusiune sau obiectul investiției | | |
| Grafic rambursare | <ul style="list-style-type: none"> corelat cu perioada de execuție a proiectului capacitatea de rambursare | | <ul style="list-style-type: none"> perioada de execuție a proiectului |

Structurarea unui credit bancar cu Grant

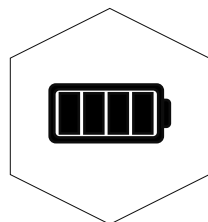


*SGB = scrisoare de garanție bancară

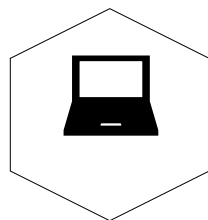
Mecanisme de plată

Cerere de RAMBURSARE

achitarea integrală a bunului/
stadiului de lucrări



depunere dosar cerere de
rambursare (AFIR)

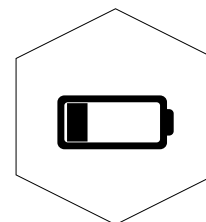


încasare GRANT în cont comercial
(RBRO)

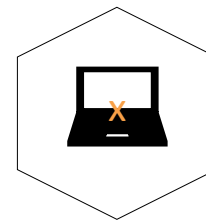


Cerere de PLATĂ

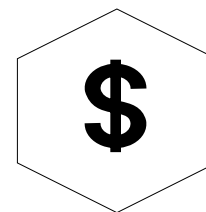
plată cofinanțare + cheltuieli
neeligibile (inclusiv TVA)



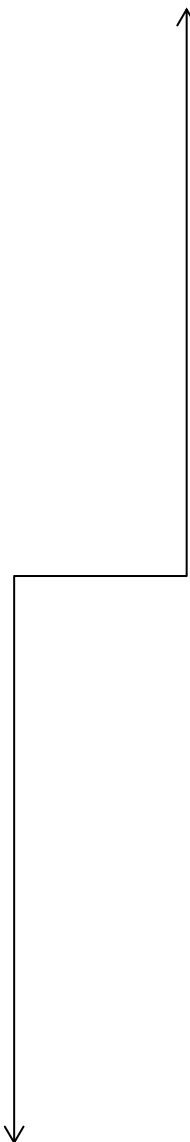
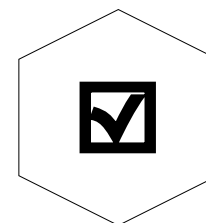
depunere dosar cerere de plată
(AFIR)



încasare GRANT în cont de
TREZORERIE



achitarea integrală a bunului



Vă mulțumesc!

