

## Subunitatea 6.3: Oportunități de finanțare pentru antreprenori

### Obiective de învățare

- Identificarea diverselor surse de finanțare disponibile pentru antreprenori.
- Înțelegerea criteriilor de eligibilitate pentru diferitele oportunități de finanțare.
- Dezvoltarea de informații privind strategiile de succes ale aplicațiilor.

### Definiție

Antreprenorii care se lansează în noi afaceri au adesea nevoie de sprijin financiar pentru a-și transforma ideile în realitate. Această subunitate analizează diversele opțiuni de finanțare, oferind informații despre programe precum Erasmus+, inițiativele New Generation, împrumuturile tradiționale pentru afaceri și fondurile adaptate pentru tinerii antreprenori. Verificând criteriile de eligibilitate și procesele de aplicare, antreprenorii pot parcurge strategic mediul de finanțare pentru a găsi cel mai potrivit sprijin financiar pentru nevoile lor unice.

### Explorarea programelor de finanțare

**Portalul de finanțare europeană:** Un portal cuprinzător care oferă informații despre programele de finanțare disponibile în cadrul Uniunii Europene.

[https://european-union.europa.eu/live-work-study/funding-grants-subsidies\\_en](https://european-union.europa.eu/live-work-study/funding-grants-subsidies_en)

**Erasmus+** este un program al Uniunii Europene care sprijină educația, formarea, tineretul și sportul. El include oportunități pentru antreprenori de a se implica în programe de mobilitate internațională, de a dobândi competențe și de a promova spiritul antreprenorial.

Exemple de programe: Erasmus pentru tinerii antreprenori facilitează schimburile între noii antreprenori și antreprenorii cu experiență din alte țări ale UE.

<https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>

**Programele pentru noua generație** se referă la diverse inițiative și programe ale UE menite să încurajeze inovarea, sustenabilitatea și spiritul antreprenorial în rândul tinerei generații.

Exemple de programe: Inițiativa privind ocuparea forței de muncă în rândul tinerilor are ca scop combaterea șomajului în rândul tinerilor prin sprijinirea creării de locuri de muncă, a activităților independente și a antreprenoriatului.

<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1079>

### **Înțelegerea surselor tradiționale de finanțare:**

Împrumuturile pentru afaceri reprezintă o formă tradițională de finanțare oferită de instituțiile financiare, cum ar fi băncile, întreprinzătorilor pentru a-și începe sau extinde afacerile.

Exemple de programe: Banca Europeană de Investiții (BEI) Împrumuturi oferă împrumuturi pentru diverse proiecte, inclusiv pentru cele care promovează antreprenoriatul.  
<https://www.eib.org/en/products/loans/index.htm>

### **Fonduri dedicate tinerilor antreprenori:**

Diferite fonduri sunt special concepute pentru a sprijini tinerii antreprenori, oferind resurse financiare și oportunități de mentorat.

Exemple de programe: Fundația Europeană pentru Tineret sprijină proiecte și activități care încurajează cooperarea, inovarea și spiritul antreprenorial în rândul tinerilor.

<https://www.coe.int/en/web/european-youth-foundation/home>

Resurse: Your Europe Business - Asistență financiară ce oferă îndrumări cu privire la diferitele opțiuni de asistență financiară disponibile pentru întreprinderile din UE.

[https://european-union.europa.eu/live-work-study/doing-business-eu\\_en](https://european-union.europa.eu/live-work-study/doing-business-eu_en)

Antreprenorii pot explora aceste programe și platforme pentru a obține o perspectivă mai profundă asupra mediului de finanțare. Fiecare program are un accent unic, criterii de eligibilitate și procese de aplicare. Prin implicarea în aceste resurse, antreprenorii își pot adapta strategiile de finanțare pentru a se alinia la obiectivele lor de afaceri și pentru a-și spori șansele de obținere a sprijinului financiar necesar pentru a avea succes.

Există diferite tipuri de oportunități de finanțare disponibile pentru antreprenori, în funcție de stadiul în care se află afacerea, de sectorul de activitate și de nevoile specifice ale acestora. Iată câteva tipuri suplimentare de surse de finanțare:

- Capitalul de risc (CR) este o formă de finanțare prin capital privat oferită de investitori (venture capitalists) întreprinderilor nou înființate și întreprinderilor mici cu potențial ridicat de creștere.

Finanțarea prin capital de risc implică adesea investiții în capitaluri proprii, iar investitorii pot juca un rol activ în gestionarea și luarea deciziilor în cadrul societății în care au investit.

- Investitorii providențiali (angel investors) sunt persoane înstărite care oferă capital pentru înființarea unei afaceri, de obicei în schimbul unei datorii convertibile sau al unui capital propriu.

Pe lângă sprijinul financiar, investitorii providențiali oferă adesea mentorat și expertiză în domeniu.

- Crowdfunding presupune strângerea unor sume mici de bani de la un număr mare de persoane, de obicei prin intermediul platformelor online.

Printre modelele de crowdfunding se numără modelele bazate pe recompensă (cei care sprijină proiectul primesc un produs sau un serviciu), modelele bazate pe acțiuni (cei care sprijină proiectul primesc acțiuni în cadrul companiei) și modelele bazate pe donații (fără randament financiar).

Guvernarea de la diferite niveluri pot oferi subvenții firmelor angajate în activități specifice, cum ar fi cercetarea și dezvoltarea, inițiativele de mediu sau crearea de locuri de muncă.

Granturile sunt adesea fonduri nerambursabile acordate pentru a sprijini proiecte specifice aliniate priorităților guvernamentale.

- Sponsorizarea corporativă, unele întreprinderi își asigură finanțarea prin parteneriate și sponsorizări cu corporații mai mari care sunt interesate să sprijine startup-urile sau proiectele inovatoare.

Sponsorii corporativi pot oferi sprijin financiar, mentorat sau acces la resurse și rețele.

- Acceleratoarele și incubatoarele de afaceri sunt programe care oferă finanțare, mentorat și resurse pentru firmele nou înființate în schimbul unei participații la capitalul social.

Aceste programe au adesea o durată fixă, în timpul căreia firmele nou înființate beneficiază de sprijin intensiv pentru a-și accelera creșterea.

- Platformele de împrumut tip peer-to-peer pun în legătură creditorii individuali cu debitorii, permițând întreprinderilor să acceseze fonduri fără a apela la instituțiile financiare tradiționale.

Ratele dobânzii și condițiile sunt de obicei negociate între împrumutat și creditorii.

- Parteneriate strategice, întreprinderile pot obține finanțare prin intermediul unor parteneriate strategice, în cadrul cărora colaborează cu alte întreprinderi pentru a obține beneficii reciproce.

Finanțarea poate veni sub forma unor întreprinderi comune, acorduri de licență sau parteneriate de co-dezvoltare.

- Fundațiile și organizațiile nonprofit pot oferi granturi întreprinderilor care lucrează la proiecte aliniate la misiunea și obiectivele lor.

Cererile de finanțare necesită adesea o demonstrație clară a impactului social sau de mediu.

- În cadrul concursurilor și competițiilor, întreprinderile pot participa la concursuri și competiții care oferă premii în bani, mentorat și expunere.

Aceste evenimente se concentrează adesea pe inovare, sustenabilitate sau pe provocări specifice industriei.

Antreprenorii ar trebui să evalueze cu atenție fiecare opțiune de finanțare, luând în considerare factori precum valoarea finanțării necesare, stadiul în care se află afacerea lor, precum și termenii și condițiile asociate fiecărei surse. Diversificarea surselor de finanțare și explorarea unei combinații a acestor opțiuni poate oferi o bază financiară mai rezistentă pentru o afacere.

### Explorarea programelor de finanțare a țărilor de proiect

Fiecare țară are propriul set de oportunități de finanțare și programe de sprijin pentru întreprinderi. Iată câteva exemple pentru Spania, Italia, Austria, România și Grecia.

#### Spania:

- ICO (Instituto de Crédito Oficial): este o bancă publică de dezvoltare a afacerilor care oferă finanțare companiilor spaniole, inclusiv împrumuturi pentru proiecte de investiții.

Site web: ICO <https://www.ico.es/>

- ENISA (Empresa Nacional de Innovación): este o companie publică care oferă sprijin financiar IMM-urilor spaniole prin diverse instrumente de finanțare, inclusiv împrumuturi și capitaluri proprii.

Site web: ENISA <https://www.enisa.es/>

- Cdti (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial): Cdti sprijină companiile spaniole în domeniul inovării tehnologice și al internaționalizării prin intermediul unor granturi și împrumuturi.

Site web: Cdti <https://www.cdti.es/>

#### Italia:

- Invitalia: este agenția națională pentru investiții străine și dezvoltare economică. Oferă sprijin și finanțare întreprinderilor italiene.

Site web: Invitalia <https://www.invitalia.it/>

- Simest: oferă sprijin financiar companiilor italiene pentru proiecte de internaționalizare, inclusiv exporturi și investiții în străinătate.

Site web: Simest <https://www.simest.it/>

- Cassa Depositi e Prestiti (CDP): oferă sprijin financiar întreprinderilor italiene, concentrându-se asupra investițiilor în inovare, infrastructură și internaționalizare.

Site web: Cassa Depositi e Prestiti <https://www.cdp.it/>

#### Austria:

- Austria Wirtschaftsservice (AWS): oferă sprijin financiar și subvenții întreprinderilor austriece, inclusiv finanțare pentru inovare, tehnologie și internaționalizare.

Site web: Austria Wirtschaftsservice <https://www.aws.at/>

- Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG): oferă finanțare pentru proiecte de cercetare și inovare în Austria, sprijinind întreprinderile din diverse sectoare.

Site web: FFG <https://www.ffg.at/>

#### România:

- Ministerul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat (MMACA): oferă programe de sprijin pentru afacerile din România, inclusiv granturi și finanțări pentru IMM-uri și start-up-uri.

Site web: MMACA <https://economie.gov.ro/>

#### Grecia:

- Hellenic Development Bank (HDB): oferă produse și servicii financiare pentru a sprijini întreprinderile grecești, inclusiv împrumuturi și garanții.

Site web: Banca Elenă de Dezvoltare <https://kyc.hdb.gr/>

- Grecia - Stimulente pentru investiții: inclusiv subvenții și avantaje fiscale, pentru a atrage și a sprijini întreprinderile din sectoare-cheie.

Resurse: Investiți în Grecia <https://www.enterprisegreece.gov.gr/>

Acestea sunt doar câteva exemple, existând adesea și programe regionale și specifice industriei. Antreprenorii din fiecare țară ar trebui să exploreze aceste resurse, să contacteze instituțiile relevante și să verifice criteriile de eligibilitate pentru a identifica cele mai potrivite oportunități de finanțare pentru nevoile specifice ale afacerii lor.

Unele programe oferă îndrumare generală menită să sprijine persoanele care doresc să-și deschidă propria afacere sau să devină lucrători pe cont propriu în țările în care se desfășoară proiecte:

#### Spania:

- Programa de Autoempleo, Creación de Empresas y Emprendimiento: Acest program din Spania are ca scop promovarea activităților independente și a spiritului antreprenorial prin oferirea de sprijin, formare și asistență financiară persoanelor care își înființează propria afacere.

Resurse: Ministerul Muncii și Economiei Sociale

<https://www.mites.gob.es/trabajoautonomo/es/index.html>

#### Italia:

- Microcredito di Impresa (MDI): Program italian care oferă microcredite persoanelor care încep o mică afacere, ajutându-le să acceseze fonduri și sprijin pentru a desfășura activități independente.

Resurse: Microcredito di Impresa <https://www.microcreditodiimpresa.it/>

- Mettersi in Proprio - Regiunea Piemonte: Program regional Finanțat de POR FSE PLUS 2021-2027 pentru perioada 2023-2025 în cadrul programului Căi de sprijinire a creării de întreprinderi și a activităților independente (inclusiv transferul de întreprinderi) - are ca scop promovarea spiritului antreprenorial pe întreg teritoriul regional, prin servicii de sprijin dedicate pentru cei care doresc să își deschidă propria afacere.

Resurse: <https://mettersinproprio.it/>

#### Austria:

- GründungsService este o inițiativă austriacă care oferă sprijin pentru fondatorii de întreprinderi nou-înființate, inclusiv informații, consiliere și asistență în diverse aspecte legate de demararea unei afaceri.

Resurse: GründungsService <https://www.wko.at/gruendung/start>

#### România:

- Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri (FNGCIMM): oferă garanții de credit întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri) pentru a facilita accesul acestora la finanțare.

Resurse: FNGCIMM <https://www.fngcimm.ro/>

#### Grecia:

- Programul "Restart": are ca scop sprijinirea șomerilor pentru a deveni lucrători pe cont propriu prin oferirea de stimulente financiare, formare și îndrumare.

Resurse: Restart Program <https://ypergasias.gov.gr/>

- Hellenic Entrepreneurship Award: sprijină antreprenorii greci prin acordarea de finanțare, mentorat și oportunități de dezvoltare a afacerilor.

Resurse: Hellenic Entrepreneurship Award <https://envolveglobal.org/>

### Explorarea strategiilor de aplicare de succes

#### Claritatea proiectului

Definiți scopuri și obiective clare: Exprimați în mod clar scopurile și obiectivele proiectului sau ale afacerii dvs. Fiți specific cu privire la ceea ce urmăriți să realizați și la modul în care finanțarea va contribui la aceste obiective.

Comunicarea impactului: Demonstrați o înțelegere clară a impactului pe care-l va avea proiectul sau afacerea dvs. Explicați modul în care acesta răspunde unei anumite nevoi, rezolvă o problemă sau contribuie la o schimbare pozitivă.

#### Stabilitatea financiară

Demonstrarea viabilității: Furnizați dovezi ale stabilității financiare a firmei dvs. Aceasta include prezentarea unui plan financiar viabil, proiecții realiste ale veniturilor și un buget clar pentru fondurile pe care le solicitați.

Reducerea riscurilor: Abordați riscurile potențiale și concepeți un plan de atenuare a acestora. Acest lucru demonstrează previziune și o abordare strategică a gestiunii financiare.



### Experiența echipei:

Evidențiați expertiza relevantă: Puneți în valoare experiența și expertiza membrilor echipei dvs. Subliniați modul în care competențele lor se aliniază cu nevoile proiectului sau ale afacerii. Acest lucru creează încredere în capacitatea echipei dvs. de a executa planul propus.

Abilități de conducere: Comunicați în mod clar structura de conducere din cadrul echipei dvs. Evidențiați abilitățile de conducere care vor duce la succesul proiectului sau al afacerii.

### Pași practici pentru antreprenori:

1. Analizarea aplicațiilor de succes: Studiați cererile de finanțare de succes din industria sau sectorul dvs. Identificați temele și strategiile comune utilizate de firmele care au obținut finanțare. Acest lucru vă poate oferi informații valoroase despre ceea ce caută finanțatorii.
2. Implicarea în programe de mentorat: Căutați mentorat de la persoane care au experiență în obținerea de finanțare. Programele de mentorat, rețelele din industrie sau incubatoarele de afaceri pot oferi îndrumare cu privire la strategiile eficiente de aplicare bazate pe experiențe din lumea reală.
3. Participarea la ateliere de lucru și formare: Participați la ateliere de lucru sau la sesiuni de formare axate pe scrierea de granturi și pe cererile de finanțare. Aceste evenimente oferă adesea sfaturi, cele mai bune practici și sesiuni interactive pentru a vă îmbunătăți abilitățile de pregătire a unor cereri de succes.
4. Căutați feedback: Dacă este posibil, contactați persoane care au experiență în procesul de evaluare a cererilor de finanțare. Cereți feedback cu privire la proiectele de propuneri pentru a înțelege ce caută evaluatorii și cum vă puteți îmbunătăți cererea.
5. Îmbunătățirea iterativă: Tratați procesul de aplicare ca fiind repetitiv. Învățați din fiecare depunere, fie că are succes sau nu, și perfecționați-vă continuu abordarea. Adaptați-vă strategiile pe baza feedback-ului și a cerințelor în schimbare.
6. Utilizați asistență profesională: Luați în considerare posibilitatea de a apela la asistență profesională, cum ar fi scriitori de granturi sau consultanți, în special pentru oportunități de finanțare mai mari. Expertiza acestora poate contribui la elaborarea unei cereri convingătoare și bine structurate.
7. Explorând în mod activ aceste strategii și încorporându-le în cererile lor de finanțare, antreprenorii își pot spori șansele de succes și pot crea un caz convingător de sprijin financiar. Este esențial să priviți procesul de depunere a cererilor de finanțare ca pe o experiență de învățare continuă și să perfecționați continuu strategiile pe baza feedback-ului și a tendințelor din industrie.



## Listă de verificare generală a eligibilității oportunității de finanțare

### *Informații despre afacere:*

Forma juridică: Întreprindere individuală / Parteneriat / Corporație / Altele (Specificați)

Vechimea întreprinderii: mai puțin de 1 an / 1-3 ani / 3-5 ani / 5+ ani

### *Propunerea de proiect sau de afaceri:*

Claritatea scopului: scopurile și obiectivele sunt clar definite pentru proiect sau afacere.

Inovație și unicitate: se demonstrează inovație sau o propunere unică de valoare.

Fezabilitate: se descrie în mod clar modul în care proiectul sau activitatea pot fi implementate în mod realist.

### *Considerente financiare:*

Stabilitatea financiară: se furnizează dovezi de stabilitate financiară și un plan financiar viabil.

Bugetare: se prezintă în mod clar un buget pentru proiectul sau afacerea propusă.

### *Echipa și expertiza:*

Experiența echipei: se evidențiază experiența și expertiza relevantă a membrilor echipei.

Abilități de conducere: se demonstrează abilități puternice de conducere în cadrul echipei.

### *Impact și sustenabilitate:*

Impactul social sau de mediu: se descrie impactul pozitiv asupra societății sau asupra mediului.

Planul de sustenabilitate: se prezintă un plan de sustenabilitate pe termen lung.

### *Conformitate legală și de reglementare:*

Conformitate: conformitatea cu toate cerințele legale și de reglementare este asigurată.

Considerații etice: se abordează aspectele etice ale proiectului sau activității propuse.

*Depunerea cererii:*

Stadiul completării: sunt incluse toate documentele și informațiile necesare.

Respectarea termenului limită: cererea este depusă în termenul specificat.

*Considerații suplimentare:*

Relevanța locală: se demonstrează relevanța pentru comunitatea locală sau pentru publicul țintă.

Scalabilitate: se descrie potențialul de scalabilitate sau de creștere.



### **Activitate practică: Studiarea programelor de sprijin antreprenorial**

**Obiectiv:** analizarea și înțelegerea diferitelor programe disponibile în țara selectată pentru a sprijini persoanele fizice în inițierea propriilor afaceri.

#### **Materiale:**

- un computer sau un dispozitiv mobil conectat la internet pentru a efectua cercetări online
- un carnetel sau un instrument digital de luare de notițe pentru a consemna informațiile și ideile importante.

**Timp:** 2 ore.

#### **Metodologie:**

1. Selectați o țară: Alegeți țara specifică pe care doriți să o analizați. De exemplu, dacă sunteți interesat de Spania, Italia, Austria, România sau Grecia, concentrați-vă pe una dintre acestea.

2. Cercetați resursele online:

- Utilizați site-urile oficiale ale guvernului, Camerele de comerț și organizațiile de sprijinire a antreprenoriatului. (a se vedea mai sus)
- Căutați secțiuni dedicate înființării unei afaceri, antreprenoriatului sau programelor de sprijin.

3. Explorați site-urile Camerelor de comerț:

- Vizitați site-urile oficiale ale Camerelor de Comerț din țara selectată.
- Căutați secțiuni legate de antreprenoriat, sprijin pentru afaceri și programe pentru întreprinderi nou înființate.

4. Agențiile și inițiativele guvernamentale:

- Identificați agențiile guvernamentale relevante responsabile pentru dezvoltarea afacerilor și antreprenoriatului.
- Explorați inițiativele, granturile și programele pe care le oferă pentru a sprijini noile întreprinderi.

5. Verificați dacă există programe locale și regionale:

- Cercetați programele la nivel local și regional, deoarece acestea ar putea avea inițiative specifice pentru antreprenori.
- Verificați dacă există agenții de dezvoltare regională sau sprijin din partea autorităților locale.

6. Consultați programele de asistență financiară:

- Explorați programele de asistență financiară, granturile și împrumuturile disponibile pentru întreprinderile nou înființate.
- Căutați criteriile de eligibilitate, procesele de aplicare și poveștile de succes.

#### 7. Incubatoarele și acceleratoarele de afaceri:

- Verificați dacă există incubatoare de afaceri sau acceleratoare care sprijină întreprinderile nou-înființate.
- Înțelegeți ofertele, procedurile de aplicare și poveștile de succes ale acestora.
- Programați o întâlnire cu reprezentanții acestor incubatoare sau acceleratoare pentru a vă prezenta ideea și a discuta despre o potențială colaborare.

#### *Reflectați:*

Luați în considerare acest lucru: fiecare antreprenor de succes a început de undeva. De ce să nu lăsați finanțarea să fie punctul dumneavoastră de plecare? Explorați peisajul vast al oportunităților de finanțare - ar putea fi ingredientul vital care vă transformă visele în realitate.

#### Sugestii de materiale didactice

Crowdfunding explicat: [https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en)