

METODE DE FINANȚARE

1. Granturi și subvenții
2. Împrumuturi și linii de credit
3. Incubatoare
4. Investitori de tip „business angel”
5. Fonduri de capital de risc
6. Crowdfunding
7. Formarea unui parteneriat

GRANTURI ȘI SUBVENȚII

Rezumat

Granturile pentru afaceri sunt banii pe care nu trebuie să-i returnați, ceea ce înseamnă că nu plătiți dobânzi, nu există șansa unor plăți întârziate și nici o șansă de a pierde vreo garanție. Subvențiile, pe de altă parte, se referă la contribuțiile directe, la plățile fiscale și la alte asistențe speciale pe care guvernele le oferă întreprinderilor. Obținerea acestora poate fi foarte competitivă și sunt însoțite de instrucțiuni specifice privind modul de utilizare. Acestea pot fi emise de organisme publice sau private.

Descrierea generală a acțiunii specifice

Granturile și subvențiile se numără printre principalele și cele mai recunoscute surse de finanțare a întreprinderilor de orice dimensiune. Ele sunt, în principiu, banii pe care îi puteți primi prin aplicarea în cadrul unor apeluri specifice, emise de organisme publice sau private în scopuri specifice.

Granturile sunt fonduri financiare plătite de entități, cum ar fi companii, fundații sau guverne, în anumite condiții. Solicitanții, sub formă de organizații sau persoane fizice, trebuie să-și dovedească eligibilitatea prin completarea unui formular de cerere, susținând că îndeplinesc setul specific de cerințe indicat de entitatea emitentă în apelul pentru candidaturi.

Cele mai multe granturi aparțin unuia din următoarele două tipuri:

Scopuri generale sau granturi de operare

Granturile cu scop general pot fi utilizate pentru a suporta cheltuielile curente de funcționare a organizației dvs., de la programe specifice la facturi. În mod normal, acesta reflectă un sprijin mai profund pentru activitatea dvs. și misiunea globală de către entitatea finanțatoare, care crede în afacerea dvs.

Granturi de sprijinire a proiectului

Granturile de susținere a proiectului sunt plătite pentru a susține un set de activități prestabilite și conectate, cu termene, costuri și obiective explicite. În mod normal, aceste granturi sunt restricționate și trebuie utilizate numai în scopuri strict legate de proiect.

Unele dintre cele mai comune tipuri de granturi pentru sprijinirea proiectelor includ:

- *Granturi de planificare*, care sprijină activitatea inițială de dezvoltare a proiectului, care include cercetarea, evaluarea și proiectarea;
- *Granturi pentru start-up*, ajutând companiile să treacă prin primii lor ani de activitate (și anume, în faza de lansare). Aceste subvenții deseori scad în valoare după prima perioadă, deoarece ideea este de a oferi noii companii un start în forță, cu ajutorul acestora, pentru a evita preocupările legate de obținerea de finanțări;
- *Granturi de management sau asistență tehnică*, care sprijină implementarea activităților de management ale întreprinderilor care nu dispun de cunoștințele și expertiza corespunzătoare. Astfel de activități pot include operațiuni de marketing, strângere de fonduri, gestiune financiară etc.;
- *Granturi pentru dotări cu echipamente*, ajutând solicitantul să achiziționeze un bun fizic care urmează să fie utilizat pe termen lung, cum ar fi birouri, calculatoare și echipamente.

Subvențiile sunt beneficii acordate sub formă de plăți sau scutire de la plata contribuțiilor la stat / pauze fiscale. Acestea pot fi acordate atât persoanelor fizice, cât și organizațiilor, în mod obișnuit de către

<p>organele guvernamentale din motive de interes public (e.g. to promote public good, culture, social well-being, etc). Ca atare, subvențiile sunt considerate un tip privilegiat de ajutor financiar, destinat să ușureze eforturile beneficiarilor și să ofere sprijin pentru acțiunile lor.</p> <p>Domeniile de activitate în care se pot acorda subvenții se referă adesea la anumite sectoare ale economiei unei țări, care pot fi afectate de rate scăzute de dezvoltare sau de competitivitate ridicată cu alte sectoare.</p> <p>Subvențiile se încadrează în două categorii, directe sau indirecte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Subvențiile directe</i> presupun plata unor fonduri către beneficiar; • <i>Subvențiile indirecte</i> nu au o valoare monetară predeterminată și includ măsuri precum reducerea impozitelor și servicii sprijinite de stat.
<h2>Tipul acțiunii</h2> <p>4. Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) și necesită investiții.</p>
<h2>Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat.</h2> <p>Nu se aplică. Termenele sunt strict legate de prevederile apelurilor de subvenții / granturi, împreună cu costurile aferente.</p>
<h2>Partea pozitivă și negativă a soluției</h2> <p><u>Pozitiv:</u> Sprijin financiar pe care nu trebuie să îl rambursați, integral sau parțial. În multe cazuri, granturile și subvențiile sunt destinate în special întreprinderilor mici pentru a le ajuta să crească.</p> <p><u>Negativ:</u> Cererile de candidaturi pot fi extrem de competitive și specifice. Selectarea unui apel greșit de participare poate provoca o risipă de resurse; prin urmare, este extrem de important să verificați eligibilitatea entității candidat înainte de a aplica, evaluând șansele de a avea succes.</p>
<h2>Utilizare estimată</h2> <p>Disponibilitate mai mare de numerar și pârghie financiară pentru investițiile curente și viitoare care urmează să fie exploatate pe termen mediu și lung, care să însoțească creșterea și rentabilitatea afacerilor.</p>
<h2>Competențe TIC</h2> <p>Elementare</p>
<h2>Nivel de limbă engleză</h2> <p>Depinzând de tipul de grant/subvenție La nivel național -> Elementar Nivel internațional -> Avansat</p>
<h2>Nivel cunoștințe</h2> <p>N/A</p>
<h2>Surse</h2>

1. Heibutzki, Ralph (2018), *What's the Difference Between a Grant & Subsidy?*, retrieved from <https://smallbusiness.chron.com/whats-difference-between-grant-subsidy-39285.html>
2. Hecht, Jared (2016, May 16), *3 Types Of Grants For Your Small Business To Consider*, retrieved from <https://www.forbes.com/sites/jaredhecht/2016/05/16/3-types-of-grants-for-your-small-business-to-consider/#52e2aa763d11>
3. OECD, (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, retrieved from <https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>

Resurse adiționale

Exemple de aplicații pentru granturi

https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/themes/urban/grants/doc/2009_03_31/application_form_en.pdf

Granturi versus subvenții pt investiții

<https://economics.yale.edu/sites/default/files/files/Workshops-Seminars/Development/rai-011203.pdf>

Granturi și subvenții UE

https://europa.eu/european-union/about-eu/funding-grants_en

Specificități naționale

Granturile sau subvențiile transfrontaliere sunt, în general, acordate de organizații internaționale, care vizează promovarea cooperării / parteneriatelor transfrontaliere. Aplicarea pentru una dintre aceste măsuri implică aplicabilitate internațională în cadrul gamei de activități ale companiei aplicante.

ÎMPRUMUTURI SAU LINII DE CREDIT

Rezumat

Împrumuturile bancare și liniile de credit sunt cea mai frecvent utilizată sursă de finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii. Toate băncile oferă avantaje diferite, însă, în general, bancherii caută companii cu istoric de bun platnic și care au un credit excelent.

O idee bună nu este suficientă: trebuie să fie susținută de un plan de afaceri solid. Creditele de pornire vor necesita, de asemenea, o garanție personală din partea antreprenorilor. Accesarea unui împrumut de afaceri înseamnă datorii: în ciuda percepțiilor sale negative, datoria nu trebuie evitată, deoarece este o sursă bună de finanțare dacă aveți nevoie de soluții rapide.

DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

Împrumuturile și liniile de credit sunt, în general, opțiuni pentru împrumutul de bani, disponibile atât pentru întreprinderi, cât și pentru persoane fizice.

Când solicitați un împrumut, primiți bani care trebuie rambursați în viitor, într-un interval de timp fix, ca sumă forfetară sau cu o serie de tranșe. Suma care urmează să fie rambursată va fi egală cu suma împrumutată plus rata dobânzii și / sau alte costuri financiare.

Termenii împrumutului dintre cele două părți (de exemplu, banca și firma) vor fi conveniți în întregime înainte de efectuarea oricărei tranzacții. În mod normal, prevederile includ un plafon al valorii maxime a dobânzii aplicabile și perioada de timp înainte ca împrumutul să fie rambursat oficial.

Împrumuturile pot fi garantate sau negarantate:

- Împrumuturile garantate presupun o garanție sub forma unei proprietăți sau a unor bunuri pe care împrumutatul le oferă creditorului pentru a-și asigura împrumutul. În cazul în care nu se respectă termenii stabiliți pentru împrumut, creditorului i se va permite să profite de garanție pentru a-și recupera pierderile. Din acest motiv, împrumuturile garantate au rate de dobândă în mod normal mai scăzute decât cele negarantate.

Cel mai frecvent tip de împrumut garantat este creditul ipotecar, în cazul căruia împrumuturile sunt legate de o achiziție de proprietăți.

- Pe de altă parte, împrumuturile negarantate nu sunt susținute de niciun fel de garanții și, din acest motiv, ar putea avea rate de dobândă mai mari, deoarece acestea pun mai multă risc asupra creditorului. Cardurile de credit pot fi considerate forma cea mai tipică a creditelor negarantate, deoarece acestea vă permit să faceți plăți în numerar.

Liniile de credit sunt un tip particular de împrumut, în cazul căruia vi se oferă o sumă limitată de bani împrumutați care pot fi accesați în orice moment, atâta timp cât sunt îndepliniți termenii determinați. Efectuarea unor plăți minime la timp este o altă cerință curentă.

Liniile de credit sunt în mod normal negarantate, astfel încât scopul lor poate fi comparat cu cel al unui card de credit. Avantajele pe care o linie de credit le are asupra unui împrumut obișnuit este că linia de credit nu trebuie utilizată pentru o anumită achiziție și nu se percepe nici o dobândă pentru suma neutilizată.

Pentru a obține cel mai avantajos împrumut pentru afacerea ta, ia în considerare următorii pași:

1. Determină ce sumă este necesară și de ce

Ar trebui să fiți pregătit să răspundeți la aceste întrebări, deoarece scopul acestora este de a determina scopul finanțării, fie că doriți să porniți afacerea dvs., să investiți în echipamente noi sau să aveți o plasă de siguranță pentru operațiunile actuale și viitoare.

2. Decide ce tip de împrumut este potrivit pentru nevoile tale

Dacă afacerea dvs. este deja operațională, veți avea multe alternative pentru a vă finanța activitatea. Mulți creditori solicită operaționalitatea afacerii pentru o anumită perioadă de timp și atingerea un venit anual minim. În caz contrar, o soluție bună poate fi solicitarea unui împrumut de nevoi personale sau a unui card de credit pentru întreprinderi mici.

3. Verificați-vă scorul de creditare

Dacă afacerea dvs. este operațională și ați împrumutat bani în numele companiei înainte, este posibil să aveți un scor de credit de afaceri. Verificați raportul de credit de afaceri pentru a obține o idee despre locul în care se află și ce puteți face pentru a-l îmbunătăți. Dacă nu aveți un scor de credit de afaceri sau scorul dvs. este destul de scăzut, este posibil să aveți nevoie să vă bazați pe istoricul dvs. de credit personal pentru a obține aprobarea pentru un împrumut.

4. Coraborați documentele financiare și alte documente relevante

Instituțiile de creditare trebuie să vă verifice riscul de afaceri înainte de a vă oferi bani. Prin urmare, va trebui să vă coraborați situațiile financiare, inclusiv bilanțul dvs., situația veniturilor și fluxul de numerar pentru ultimul an sau doi, plus planul de afaceri și previziunile pentru următorii 2-3 ani.

5. Determinați garanția

Băncile pot necesita în unele cazuri o garanție pentru a-și asigura interesul. Aceasta poate include clădiri, echipamente, proprietate asupra terenurilor, inventarul sau conturile de încasat. Dacă nu aveți suficiente bunuri de afaceri, este posibil să vă utilizați activele personale ca garanții, cum ar fi automobilul sau casa, având în vedere faptul că banca poate solicita aceste active în cazul în care afacerea dvs. este implicată în împrumut.

6. Căutați cel mai bun împrumut pentru afacere

Comparați ofertele de la mai mulți creditori: începeți prin a stabili care creditori oferă tipul de împrumut de afaceri pe care îl doriți, apoi comparați cel puțin trei sau patru creditori în acea categorie. Uită-te la rata anuală procentuală (APR) pe care o oferă, precum și alți indicatori, cum ar fi limitele împrumutului, termenele de rambursare, taxele și penalitățile.

7. Aplică pentru și încheie un credit

Treceți prin procesul de aplicare, trimiteți toată documentația necesară și încheiați tranzacția. Rețineți că, în mod normal, durează un timp pentru a procesa o cerere de împrumut de afaceri. Păstrați legătura cu creditorul pe parcursul întregului proces, pentru a vă asigura că merge bine și, imediat ce ați încheiat împrumutul, creați o strategie de plată.

Tipul acțiunii

3. Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) dar nu necesită investiții.

Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat.

Nu se aplică. Termenele sunt strict legate de condițiile anumitor împrumuturi sau linii de credit.

<p>Partea pozitivă și negativă a soluției.</p> <p>Pozitiv: Îmbunătățită disponibilitatea în numerar, permițând plăți pe termen scurt și investiții care pot fi plătite atunci când intenționați să obțineți profituri mai mari.</p> <p>Negativ: În unele cazuri, termenii și condițiile stabilite de creditor pot fi deosebit de exigente. Ratele de dobândă pot ascunde riscul neașteptat, în special atunci când sunt legate de tendințele piețelor financiare. Cercetarea atentă pentru împrumutul sau linia de credit corectă trebuie efectuată în avans.</p>
<p>Utilizare estimată</p> <p>Disponibilitate mai mare în numerar și pârghie financiară pentru investițiile curente și viitoare care urmează să fie exploatate pe termen mediu și lung, care să însoțească creșterea și rentabilitatea afacerilor.</p>
<p>Competențe TIC</p> <p>De bază</p>
<p>Nivel cunoștințe limba engleză</p> <p>Depinzând de tipul de împrumut/linie de credit Dacă este național -> nivel de bază Dacă este internațional -> nivel avansat</p>
<p>Nivel Webshop</p> <p>N/A</p>
<p>Surse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Shubhomita, Bose (2018, June 7), <i>What is the Difference Between a Line of Credit and a Small Business Loan?</i>, retrieved from https://smallbiztrends.com/2016/03/difference-between-a-line-of-credit-and-a-loan.html 2. Shiv Nanda, (2018, March 29), <i>Which Financing Option is Best for Your Small Business: A Line of Credit or a Term Loan?</i> , retrieved from https://www.business.com/articles/smb-loc-vs-term-loan/ 3. Hughes, Ryan, (2018, April 9), <i>What Does It Really Take to Get a Small-Business Loan?</i> , retrieved from https://www.entrepreneur.com/article/311576
<p>Resurse adiționale</p> <p>What is the difference between a loan and a line of credit? https://www.investopedia.com/ask/answers/110614/what-difference-between-loan-and-line-credit.asp</p> <p>Line of credit vs term loan: which is the best for my business? https://www.fundera.com/blog/line-credit-vs-term-loan-best-business</p> <p>What's a line of credit? https://www.youtube.com/watch?v=Z1x3MbiPlmI</p>
<p>Specificități naționale</p>

INCUBATOARE

Rezumat

Un incubator de startupuri este o companie, o universitate sau o altă organizație care împărtășește resurse (laboratoare, spații de birouri, consultanță, numerar, marketing) în schimbul echității în întreprinderile tinere atunci când acestea sunt cel mai vulnerabile. În general, faza de incubare poate dura până la doi ani. Odată ce produsul este gata, afacerea, de obicei, părăsește incintele incubatorului pentru a intra în faza de producție industrială și este pe cont propriu.

DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

Incubatoarele pot avea un impact disruptiv asupra comunităților locale. Incubarea în afaceri poate fi definită ca un proces de dezvoltare antreprenorială, economică și socială conceput să însoțească ideile de afaceri pe parcursul înființării lor ca firmă consolidată, accelerând astfel creșterea lor. Firmele incubate au rate de succes mai mari decât cele neincubate, ceea ce înseamnă că primele au șanse mai mari pentru a depăși faza de pornire și a rămâne în afaceri în timp ce cresc.

În mod normal, centrele de afaceri oferă spațiu de închiriere, acces la echipamente de birou (calculatoare, fotocopitoare, conexiune la internet etc.) și săli de întâlnire. Pe de altă parte, incubatoarele oferă clienților lor o gamă completă de sprijin pentru afaceri, permițându-le să își dezvolte afacerea cu îndrumare profesională. Pot fi enumerate patru tipuri diferite de suport:

1. Infrastructuri, cum ar fi spațiile de birouri;
2. Servicii de administrare și informare;
3. Informații și sprijin financiar;
4. Servicii de mentorat / coaching și acces la rețele.

Primul pas pentru a începe cu incubarea afacerii dvs. este pur și simplu să intrați în legătură cu un incubator. Vizitați site-ul incubatorului și rețelele sociale, urmăriți persoanele cele mai relevante cu care ar trebui să vorbiți, participați la evenimente dedicate pentru a începe crearea de conexiuni. În câteva cuvinte, familiarizați-vă cu mediul și cu oamenii, pentru a înțelege dacă acesta este într-adevăr locul potrivit pentru dvs.

Odată ce decizia este luată, trebuie să lucrați la propunerea de valoare a ideii dvs. de afaceri, care va forma strategia dvs. de succes atunci când aplicați pentru un loc în incubator. Efectuați o analiză SWOT (Puncte tari, Slăbiciuni, Oportunități, Amenințări) la propunerea dvs. vă va ajuta să vă prezentați ideea cu o imagine completă și detaliată a aspectelor pe care veți avea nevoie de mai mult sprijin.

Tehnica storytelling-ului este adesea o modalitate adecvată de a-ți spune povestea și de a o face convingătoare. Miezul povestii tale va fi elementul care te deosebește de ceilalți, eventual validând-o cu

date fiabile și un model de afaceri solid. Arătați nevoie din piață pe care doriți să o satisfaceți, susținută de cercetări preliminare și de informații din testele / fazele pilot. Cu alte cuvinte, dovediți că afacerea dvs. are șanse de succes.

Prezentați-vă echipa și puneți accentul pe competențele și expertiza care le vor permite să vă construiți produsul sau să vă lansați serviciul. Totul ar trebui să fie valorificat pentru o aplicație de succes. Este important să priviți incubarea afacerilor ca pe un proces de învățare, deși este extrem de solicitant și exigent. În unele cazuri, se poate dovedi chiar dezamăgitor, deoarece întreprinzătorul își dă seama că afacerea vizată nu este viabilă. Confruntarea cu această situație implică două opțiuni diferite: fie veți găsi un alt mod de a atinge același obiectiv, fie trebuie să vă opriți și să începeți de la zero ceva cu totul nou. În orice caz, veți fi învățat în cele din urmă de la greșelile dvs. și veți câștiga încredere pentru oportunitatea următoare de afaceri.

Deși este important să intrați în orice program de incubație cu o idee clară despre ceea ce doriți ca organizația dvs. să devină, participarea la un astfel de program în faza incipientă a dezvoltării este vitală pentru menținerea flexibilității în procesul dvs. de dezvoltare, proiectând în prealabil cum ar arăta produsul final. Acest lucru este deosebit de important dacă este prima dumneavoastră afacere sau aveți experiență limitată în domeniu.

Provocările colaborării dintre firme se bazează în cea mai mare parte pe mentalitatea lor, având culturi diferite, atitudini diferite privind împărțirea proprietății intelectuale și preocupări diferite privind împărțirea riscurilor. Pentru a face posibilă incubarea cu succes, compania dvs. trebuie să se deschidă și să se adapteze într-o anumită măsură, să implementeze noi soluții acolo unde este nevoie și să fie deschisă la schimbare. În caz contrar, colaborarea poate eșua înainte ca aceasta să înceapă.

Tipul acțiunii

4. Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) și necesită investiții

Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat.

Procesul de incubație se desfășoară în mod normal timp de 2-3 ani. Costurile pot varia în funcție de tipul de afacere propus și de taxele incubatorului.

Partea pozitivă și negativă a soluției.

Pozitiv: Furnizarea de cunoștințe, know-how și expertiză pentru a sprijini dezvoltarea ideii dvs. de afaceri. Servicii de mentorat și coaching care oferă feedback zilnic cu privire la pașii pe care îi faceți. Rețeaua și baza de date cu contacte.

Negativ: Procesul de aplicare poate fi riguros și competitiv. Pentru majoritatea incubatoarelor, solicitantul trebuie să prezinte un plan de afaceri detaliat și să explice toate activitățile de afaceri.

Utilizare estimată

La sfârșitul perioadei programate de incubare (maximum 2-3 ani), afacerea dvs. ar trebui să fie stabilă și suficient de puternică pentru a intra pe piață.

Competențe TIC

Intermediare sau avansate, depinzând de tipul afacerii incubate.
<p>Nivel limbă engleză</p> <p>Depinzând de tipul afacerii Național -> de bază Internațional -> Avansat</p>
<p>Nivel Webshop</p> <p>N/A</p>
<p>Surse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Riggins, Nash, (2017, 2 November), <i>What is a Business Incubator?</i>, retrieved from https://smallbiztrends.com/2017/06/what-is-a-business-incubator.html 2. Ray, Ramona, (2017, 9 May), <i>The business benefits of joining a small business incubator</i>, retrieved from https://wellsfargoworks.com/planning/article/the-business-benefits-of-joining-a-small-business-incubator 3. Khalil, Olafsen, (2010), <i>Enabling Innovative Entrepreneurship through Business Incubation</i>, retrieved from https://siteresources.worldbank.org/INFORMATIONANDCOMMUNICATIONANDTECHNOLOGIES/Resources/ChapterKhalil_Olafsen.pdf
<p>Resurse adiționale</p> <p><i>Business Incubation Models and Approaches in the Framework of Innovation Policy</i> https://www.infodev.org/infodev-files/resource/idi/document/BI%20models%20%26%20Innovation%20Policy,%20Heinz%20Fiedler.pdf</p> <p><i>Business Incubation Definitions and Principles</i> https://www.infodev.org/infodev-files/m1_trainee manual_20101029.pdf</p> <p><i>Literature Review on the Impact of Business Incubation, Mentoring, Investment and Training on Start-up Companies</i> https://assets.publishing.service.gov.uk/media/57a08a21e5274a27b2000437/Literature_Review_on_the_Impact_of_Incubation_Investment_Training20.pdf</p>
<p>Specificități naționale</p> <p>N/A</p>

INVESTITORI DE TIP BUSINESS ANGEL

REZUMAT

Business angels sunt în general indivizi bogați sau directori de companii pensionați, care investesc direct în firme mici deținute de alții. Ei sunt adesea lideri în domeniul lor, ce nu numai că contribuie cu experiența și rețeaua de contacte, ci și cu cunoștințele tehnice și / sau manageriale.

În schimb, pentru a-și risca banii, adesea își revendică dreptul de a supraveghea practicile de management ale companiei și, în mod concret, aceasta implică de multe ori un loc în consiliul de administrație. Investitorii de acest tip tind să păstreze discreția: pentru a-i găsi, trebuie să contactați asociații specializate sau să căutați pe site-uri din domeniu.

DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

Business angels sunt investitori individuali fizici care oferă resurse financiare întreprinderilor mici în stadiul lor de început, îndrumându-le în procesul de creștere. În afară de injecțiile de numerar, contribuția acestora include expertiză în teren, cunoștințe din industrie și contacte valoroase care să fie transmise antreprenorilor.

În schimbul susținerii lor, investitorii ocupă adesea poziții în cosiliile de administrare ale companiilor în care investesc. Aceasta înseamnă că antreprenorii trebuie să cedeze o parte din controlul asupra afacerilor lor.

Odată cu formarea și dezvoltarea recentă a sindicatelor specifice (sau a rețelelor de investitori care își pun în comun resursele pentru a face investiții bazate pe o filosofie comună), valoarea furnizată de business angels devine din ce în ce mai importantă în cadrul întreprinderilor europene.

Spre deosebire de investitorii de capital de risc, care sunt în mod normal mai interesați de modul în care vor face bani din investițiile lor, investitorii de tip business angel tind să se concentreze mai mult pe ceea ce face compania în realitate.

Cele trei criterii principale care vă vor ajuta să atrageți acest tip de investitor (în afară de calitatea a ceea ce produceți de fapt) pot fi identificate după cum urmează:

1. *Echipa de conducere*: deoarece investiția lor este în mod normal negarantată, un investitor trebuie să devină foarte familiarizat cu persoanele pe care le ajută. Ei vor evalua cunoștințele dvs. despre piață, procesul dvs. de luare a deciziilor și abilitatea dvs. de a implementa planul de afaceri.
2. *Exit potențial*: îngerii, ca și alți investitori, nu vor să rămână "închiși" într-o afacere pentru totdeauna. Scopul lor este de a obține un câștig de capital la sfârșitul investiției, care trebuie stabilit cu anumite termene. Din acest motiv, ieșirea lor este întotdeauna planificată în prealabil cu termeni și condiții detaliate.
3. *Potențial de profit*: trebuie să dovediți că afacerea dvs. este suficient de scalabilă pentru a obține randamentul semnificativ solicitat de un investitor.

Ca orice relație de afaceri, este esențial să înțelegem ce este un investitor particular atractiv. Toți au interese diferite, ceea ce înseamnă că, dacă veți fi refuzat de cineva, aceasta nu înseamnă neapărat că

afacerea dvs. nu este demnă sau nu va avea succes. Pe de altă parte, există șansa să fi apelat la tipul nepotrivit de investitor.

Un proces de investiții tipic unui business angel, urmează pașii descriși mai jos;

Căutarea oportunității

Majoritatea căutărilor de oferte interesante și profitabile provine de la membri, rețele și interacțiuni cu alți jucători din domeniu. Poate fi proactiv sau reactiv.

Analiza oportunității

Screening-ul inițial poate fi formal (dacă este realizat de un sindicat sau o rețea în urma unei cereri) sau informal (realizat de investitori singurari asupra propunerilor făcute de antreprenorii cunoscuți lor).

Coaching

Companiile care trec de pragul preliminar pot fi contactate pentru o evaluare inițială a activității lor. În acest sens, s-ar putea să primească niște coaching despre așteptările investitorilor și cum să le îndeplinească.

Prezentarea companiei

Companiile selectate pot fi invitate să se prezinte la evenimente dedicate. Investitorul și antreprenorul pot discuta aspecte ale companiei și potențialul acordului, într-o sesiune închisă.

Verificarea antecedentelor

Verificarea antecedentelor este numele procesului prin care un potențial achizitor evaluează o companie vizată sau activele sale înainte de a cumpăra capitaluri proprii sau întreaga proprietate. Aceasta este o procedură obișnuită, chiar și în investițiile de tip business angel, și include: o analiză competitivă, validarea produsului și a proprietății intelectuale, o evaluare a structurii companiei, detalii financiare și contractuale.

Termeni și condiții

Termenii și condițiile acordului trebuie pregătiți, iar valoarea firmei trebuie negociată.

Investiția

Când se ajunge la un acord, în final, investiția are loc. Documentele finale sunt redactate și, de obicei, un avocat este implicat în proces, asistând la semnarea oficială a contractelor.

Sprijin post-investiție

După ce investiția a fost declanșată, investitorii continuă să monitorizeze și să asiste activitățile companiei prin îndrumarea și expertiza lor. În unele cazuri, ar putea începe să lucreze îndeaproape cu compania pentru a facilita procesul.

Tipul acțiunii

4. Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) și necesită investiții.

Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat.

Procesul de investiții durează de obicei 2-3 ani pentru a fi capitalizat.

Partea pozitivă și negativă a soluției

Pozitiv: Business angels sunt buni pentru întreprinderile mici și mijlocii și sunt adesea dispuși să investească în întreprinderi cu grad ridicat de risc, pe care băncile mari le refuză în mod

<p>normal. În plus, aceștia pot oferi capital în mai puțin timp decât instituțiile financiare.</p> <p>Negativ: Valorile medii ale investiției nu sunt la fel de ridicate sau cel puțin nu sunt potrivite pentru un proiect la scară largă. În plus, investitorii reclamă, în medie, în jur de 25%, ceea ce înseamnă că trebuie să decideți dacă doriți să renunțați la atât de mult din profit.</p>
<p>Utilizare estimată</p> <p>The supply of expertise and financial resources should lead to a steady growth of your business. In the start-up process, an angel investor should help to consolidate the firm and leave it with a fully established dimension. Furnizarea de expertiză și resurse financiare ar trebui să conducă la o creștere constantă a afacerii dvs. În procesul de înființare, un investitor ar trebui să contribuie la consolidarea firmei și la crearea de stabilitate.</p>
<p>Competențe TIC</p> <p>Intermediare</p>
<p>Nivel limba engleză</p> <p>Depinzând de tipul afacerii Național -> de bază Internațional -> Avansat</p>
<p>Nivel Webshop</p> <p>N/A</p>
<p>Surse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peavler, Rosemary, (2018, 22 May), <i>What Are Angel Investors?</i>, retrieved from https://www.thebalancesmb.com/what-are-angel-investors-392985 2. Newlands, Murray, (2015, 6 July), <i>10 Ways to Find Investors For Your Startup</i>, retrieved from https://www.forbes.com/sites/mnewlands/2015/07/06/10-way-to-find-investors-for-your-startup/#22ac29712a13 3. Paljug, Katharine, (2018, 14 March), <i>Is Your Startup Ready for an Angel Investor?</i>, retrieved from https://www.business.com/articles/startup-ready-angel-investor/
<p>Resurse adiționale</p> <p><i>The Role of Business Angels in the Financial Market</i> http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266-181-6/234.pdf</p> <p><i>An Introduction to Angel Investing</i> https://www.angelcapitalassociation.org/data/Documents/Resources/McKaskill_Intro_to_Angel_Investing.pdf?rev=CF33</p> <p><i>Strategies for attracting angel investors</i> https://www.researchgate.net/publication/233551418_Strategies_for_attracting_angel_investors</p>

Specificități naționale

N/A

CAPITAL DE RISC

Rezumat

Capitalul de risc este un tip de finanțare acordată întreprinderilor private de către investitori (în mare parte firme private) în schimbul unei proprietăți parțiale a societății. Activitatea lor este de a strânge fonduri de investiții și de a găsi întreprinderi care vor oferi investitorilor lor rate înalte de rentabilitate. Deoarece aceste firme de capital de risc doresc rate mai mari de rentabilitate decât alte investiții (cum ar fi piața de valori), acestea investesc, de regulă, în întreprinderi promițătoare sau întreprinderi tinere care au un potențial ridicat de creștere, dar sunt, de asemenea, destul de riscante.

DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

Capitalul de risc este un mijloc de finanțare utilizat în general pentru a sprijini companiile și întreprinderile mici și întreprinderile promițătoare. Aceasta devine o sursă foarte populară pentru atragerea de capital pentru noile companii sau întreprinderi care nu au acces la piețele de capital, la împrumuturi bancare sau la alte instrumente de credit.

Fondurile de capital de risc provin de obicei din firme de capital de risc, ale căror bani provin dintr-o varietate de surse, inclusiv fonduri de pensii private și publice, fonduri de dotare, fundații, corporații și persoane bogate, la nivel internațional. Acest tip de capital nu are neapărat o formă monetară: expertiza tehnică sau managerială, ca exemplu, poate fi considerată ca valoare imaterială prețioasă furnizată în același timp.

Investițiile în întreprinderile nou-înființate sau în întreprinderile mici pot fi riscante: aceste riscuri sunt, în general, compensate de rate foarte mari - care pot varia de la 20% la 50% ratele anuale de rentabilitate, împreună cu dreptul de proprietate asupra acțiunilor societății. Cu toate acestea, cu cât este mai mare riscul, cu atât este mai mare rentabilitatea, astfel încât această a doua oportunitate este, de obicei, o recompensă atractivă.

Companiile ce pot aplica pentru finanțarea de capital de risc împărtășesc de obicei câteva caracteristici precum o creștere rapidă și constantă a vânzărilor, deținere de noi tehnologii sau o poziție dominantă pe o piață emergentă, o echipă de management solidă și potențialul de a fi achiziționat de o companie mai mare, (Ofertă publică inițială).

Capitalul de risc poate oferi finanțare pe parcursul diverselor etape ale ciclului de viață al companiei.

<p>Prin deținerea acțiunilor societății, investitorii intră într-o relație de lungă durată cu partenerul, care durează de obicei de la cinci la zece ani înainte de rambursarea oricărei sume de bani.</p> <p>La sfârșitul investiției, acțiunile sunt vândute înapoi proprietarilor societății la un preț care, sperăm, va fi semnificativ mai mare decât investiția inițială.</p> <p>Exemplul Skyscanner poate fi citat ca un studiu de caz relevant pentru a înțelege cum funcționează investițiile în capitalul de risc în viața reală. Succesul site-ului / aplicației mobile care permite călătorilor să compare prețurile de zbor și să găsească cea mai bună opțiune nu ar fi fost posibil fără suportul și sprijinul financiar al investitorilor de capital privat. Scottish Equity Partners (SEP), cel mai mare partener, a ajutat, printre altele, la creșterea companiei Skyscanner prin ocuparea de poziții de conducere în companie, influențând astfel strategia de dezvoltare și oferind finanțarea necesară pentru dezvoltarea platformei, care este nucleul succesului site-ului, permițând companiei să-și extindă activitățile dincolo de sectorul aerian (de exemplu, integrarea serviciilor de închiriere de mașini). Datorită acestei investiții, veniturile companiei au crescut de la 1 milion de lire sterline în 2007, la 120 milioane până în 2015; Au fost create 280 de locuri de muncă în Europa, SUA și Asia, atrăgând noi investitori.</p> <p>Aceste noi intrări au stimulat inovarea în alte domenii, iar în ianuarie 2017 Skyscanner a fost vândut companiei chineze de călătorie online CTRIP pentru 1,4 miliarde de lire sterline, una dintre cele mai mari tranzacții de capital de risc din Europa și o rată de amortizare a investițiilor corespunzătoare pentru SEP de 60 de ori.</p>
<h2>Tipul acțiunii</h2> <p>4. Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) și necesită investiții.</p>
<h2>Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat.</h2> <p>O investiție de capital de risc durează 5-10 ani înainte de a fi capitalizată.</p>
<h2>Partea pozitivă și negativă a soluției.</h2> <p><u>Pozitiv:</u> Obținerea de finanțare cu capital de risc poate oferi unui start-up sau afaceri incipiente o sursă valoroasă de îndrumare și consultanță. Acest lucru poate ghida o varietate de decizii de afaceri, inclusiv managementul financiar și managementul resurselor umane. Luarea deciziilor mai bune în aceste domenii cheie poate fi vitală pe măsura dezvoltării afacerii dvs.</p> <p><u>Negativ:</u> With a large injection of cash and professional investors, it is likely that your venture capital partners will want to be involved in the decision-making process. The size of their stake could determine how much say they have in shaping your company's direction. Cu o mare afluență de numerar și investitori profesioniști, este posibil ca partenerii dvs. de capital de risc să vrea să fie implicați în procesul de luare a deciziilor. Importanța mizei ar putea determina cât de multă putere de decizie au în conducerea companiei.</p>
<h2>Utilizare estimată</h2> <p>Scalarea pe termen lung a afacerii. Venituri mai mari și o creștere constantă.</p>
<h2>Competențe TIC</h2> <p>Intermediare</p>
<h2>Nivel limbă engleză</h2>

<p>Depinzând de tipul de afacere National -> Elementar International -> Avansat</p>
<p>Nivel Webshop</p> <p>N/A</p>
<p>Surse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manigart, Sophie, (2013, April), <i>Venture Capital</i>, retrieved from https://www.researchgate.net/publication/287249157_Venture_Capital 2. EduPristine, (2017, 7 December), <i>Venture Capital</i>, retrieved from https://www.edupristine.com/blog/venture-capital 3. Velayanikal, Malanika, (2014, 16 September), <i>Scale up your mind: What is venture capital funding and how does it work?</i>, retrieved from https://www.techinasia.com/how-to-get-venture-capital-funding-beginners-guide-startups
<p>Resurse adiționale</p> <p><i>Venture capital – European Investment Bank sector papers</i> http://www.eib.org/attachments/pj/vencap.pdf</p> <p><i>The European venture capital landscape: an EIF perspective</i> http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_34.pdf</p> <p><i>Skyscanner: a venture capital case study</i> http://thinkingaloud.aberdeen-asset.co.uk/en/thinkingaloud/investment-clarity/skyscanner-a-venture-capital-case-study</p>
<p>Specificități naționale</p> <p>N/A</p>

CROWDFUNDING

Rezumat

Crowdfunding este utilizarea de capital de la un număr mare de persoane online pentru a finanța un start-up. Această strategie are potențialul de a obține un volum mare de capital pentru dezvoltarea unui start-up, permițând oamenilor să-și plaseze on-line proiectele și să le expună unui număr considerabil de potențiali investitori, cu o abordare de jos în sus.

DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

Crowdfunding permite unui start-up să colecteze sume mici de capital de la un număr mare de persoane pentru a finanța o nouă afacere. Acesta utilizează accesibilitatea ușoară a rețelelor vaste de persoane prin intermediul rețelelor sociale și al publicării de site-uri web pentru a conecta investitorii și întreprinzătorii.

Aceasta este o modalitate bună de a crește și de a promova oportunitățile antreprenoriale pentru persoanele care nu sunt încrezătoare în bănci, capitaluri proprii și finanțare în general sau a căror idee nu este considerată interesantă sau profitabilă. Mai mult, această sursă de finanțare permite autorului să își păstreze controlul asupra ideii sale. Crowdfunding oferă tuturor posibilitatea de a-și prezenta ideea, chiar și cele mai ciudate, de a atrage investitorii. Există mai mult de 600 de platforme crowdfunding în lume, cu toate acestea, Kickstarter este încă cel mai celebru și folosit pe larg. Începând cu ziua lansării sale în 2009, peste 130.000 de proiecte au fost finanțate cu succes, cu peste 3,5 miliarde de dolari investiți în toate proiectele Kickstarter.

Pe platforme precum Kickstarter sau Indiegogo, se caută donații în schimbul unor recompense speciale, care ar putea lua forma unor produse gratuite sau chiar șansa de a fi implicat în proiectarea produsului sau a serviciului. Cu toate acestea, este posibilă utilizarea crowdfunding pentru împrumuturi și finanțare a drepturilor de autor.

Site-ul LendingClub, de exemplu, permite membrilor să investească direct și să împrumute unul de celălalt, susținând că eliminarea intermediarului bancar înseamnă că "ambele părți pot câștiga" în tranzacții. Site-urile cu privire la finanțare par să fie mai puțin frecvente, însă scopul este să conectați proprietarii de afaceri cu investitorii care împrumuta bani pentru o parte garantată din venituri.

Pentru a începe campania dvs. de crowdfunding, trebuie să vă planificați pașii în avans. Acest lucru vă va permite să puneți în practică o idee care până atunci a existat numai ipotetic și să aflați dacă are șanse solide de a reuși sau nu, poate să faceți unele ajustări. După aceasta, puteți lansa campania de strângere de fonduri pe platforma care se potrivește cel mai bine necesităților dvs. Mai întâi de toate, trebuie să fii clar cu privire la obiectivele tale: să faci cercetări specifice și să-ți stabilești obiectivele. Furnizați apoi un buget realist pentru a arăta că ideea dvs. este rezonabilă și motivată. Un bun exercițiu este să te pui în pielea potențialilor investitori: ar cheltui bani pe un proiect ca al tău? Puneți la dispoziție date concrete și cercetări de marketing care vă vor sprijini proiectul. De ce este diferit de altele? Ce nevoi adresează? Care este grupul țintă? Cu alte cuvinte, explicați de ce ideea dvs. de afaceri are o șansă bună de a reuși. Oamenilor nu le place să-și irosească banii, chiar dacă îi oferă uneori, fără a cere nimic în schimb.

Pentru a atinge acest obiectiv, vă puteți prezenta scopurile furnizând grafice sau alte materiale vizuale, cum ar fi videoclipuri sau fotografii de bună calitate. Storytelling-ul este mai important ca niciodată: arată că tu crezi în ideea ta și îți dedici timpul, efortul și banii. Rețineți că atunci când lansați proiectul, vi se va solicita să stabiliți un termen limită pentru atingerea obiectivului dvs.: estimați un timp rezonabil, luând în considerare ceea ce este necesar pentru a îndeplini angajamentul, a obține sprijin și o strategie de campanie online / offline, utilizând toate instrumentele disponibile e-mail, buletine de știri și mass-media

<p>sociale etc.).</p> <p>Dacă urmați acești pași, ar trebui să vă puteți atinge obiectivul până la termenul stabilit inițial. Pasul final: nu uitați să le mulțumiți tuturor susținătorilor și să îi informați cu privire la următorii pași, chiar dacă campania nu reușește.</p>
<h2>Tipul acțiunii</h2> <p>4. Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) și necesită investiții</p>
<h3>Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat.</h3> <p>Timpul și costurile pot varia foarte mult, în funcție de termenii stabiliți de platforma crowdfunding și de natura proiectului depus.</p>
<h3>Partea pozitivă și negativă a soluției.</h3> <p>Pozitiv: Crowdfunding este benefic pentru că vă economisește timp și bani, vă oferă acces la capital printr-un proces mai facil, vă ajută să vă stabiliți o bază de clienți, vă ajută să vă organizați strategia de marketing cu promovarea înainte de lansare și vă oferă controlul asupra modului de recompensare a investitorilor.</p> <p>Negativ: Crowdfunding funcționează dacă ideea de afaceri este suficient de simplă pentru ca oamenii obișnuiți să înțeleagă. Proiectele complexe sau tehnice ar putea intimida finanțatorii. Unele platforme, în plus, eliberează fondurile din campania dvs. doar după ce campania dvs. atinge 100% sau mai mult din obiectivul de finanțare; ca atare, ați putea fi blocați în limbo dacă campania dvs. nu reușește să atingă finanțarea țintă. În cele din urmă, odată ce primiți finanțarea de care aveți nevoie, nu puteți aduce modificări drastice ofertei dvs. și orice întârziere a termenelor vă poate afecta reputația și vă poate afecta marca.</p>
<h3>Utilizare estimată</h3> <p>Până la sfârșitul campaniei de publicitate, ar trebui să strângeți toți banii de care aveți nevoie pentru a vă începe afacerea și pentru a o consolida treptat, cu sprijinul unei mari baze de clienți deja implicați.</p>
<h3>Competențe TIC</h3> <p>Intermediare</p>
<h3>Nivel limbă engleză</h3> <p>Depinzând de tipul afacerii Național -> de bază Internațional -> Avansat</p>
<h3>Nivel Webshop</h3> <p>N/A</p>
<h3>Surse</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nesta, (2012, July), <i>An Introduction to Crowdfunding</i>, retrieved from https://www.em-a.eu/fileadmin/content/REALISE_IT_2/REALISE_IT_3/IntroToCrowdfunding.pdf 2. Gerber, Hui, (January 2014), <i>Crowdfunding: Motivations and Deterrents for Participation</i>, retrieved from

https://www.researchgate.net/publication/275961145_Crowdfunding_Motivations_and_Deterrents_for_Participation

3. Voelker, McGlashan, (2013, October), *What is Crowdfunding? Bringing the power of Kickstarter to your Entrepreneurship research and teaching activities*, retrieved from https://www.researchgate.net/publication/260192249_What_is_Crowdfunding_Bringing_the_power_of_Kickstarter_to_your_Entrepreneurship_research_and_teaching_activities

Resurse adiționale

Crowdfunding: how does it work?

<http://www.undp.org/content/dam/sdfinance/doc/Crowdfunding%20%20UNDP.pdf>

Crowdfunding explained – A guide for small and medium enterprises on crowdfunding and how to use it

<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10229/>

Crowdfunding step by step

<https://www.wikihow.com/Crowdfund>

Specificități naționale

N/A

FORMAȚI UN PARTENERIAT

Rezumat

Un parteneriat este o structură de afaceri în care doi sau mai mulți subiecți împărtășesc, în general, proprietatea asupra afacerii, împreună cu toate profiturile și pierderile, autoritatea de gestionare și riscurile. În unele cazuri, companiile mai bine stabilite pot avea un interes strategic în a ajuta la dezvoltarea unui nou produs sau serviciu și pot fi dispuse să ofere finanțare în avans pentru a face acest lucru.

DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

Un parteneriat este un aranjament formal în care două sau mai multe părți cooperează pentru a gestiona și a opera o afacere. Există diferite tipuri de acorduri de parteneriat, în care toți partenerii ar putea împărți pasivele și

profiturile în mod egal sau unii parteneri pot avea răspundere limitată.

În general, există două tipuri de parteneriate: parteneriate generale și parteneriate limitate. Într-un parteneriat general, partenerii gestionează compania și își asumă răspunderea pentru datoriile și alte obligații ale parteneriatului, în timp ce un parteneriat limitat are atât parteneri generali, cât și parteneri limitați. Partenerii generali dețin și gestionează afacerea, asumându-și răspunderea pentru parteneriat, în timp ce partenerii limitați servesc doar ca investitori, fără niciun control asupra companiei.

Acesta este cazul "partenerilor tăcuți", care nu sunt implicați neapărat în management și activități zilnice.

Un parteneriat, spre deosebire de corporații, nu este o entitate separată de proprietarii individuali. Impozitul pe profit este plătit de către membrii parteneriatului, dar profiturile și pierderile sunt împărțite între parteneri și plătite de parteneri, pe baza acordului lor.

O persoană poate să se alăture unui parteneriat oricând, dar partenerul trebuie să investească în parteneriat, să aducă capital (de obicei bani) în afaceri și să creeze un cont de capital. Valoarea investiției și alți factori, precum suma de răspundere pe care partenerul este dispus să o asume, determină investiția noului partener și cota din profiturile (și pierderile) afacerii în fiecare an.

Parteneriatele pot fi stabilite, de exemplu, de întreprinderile mici și mijlocii care doresc să intre pe noi piețe, dar care nu pot să facă față singure riscului de investiții, datorită costurilor ridicate de intrare și de gestionare a structurii.

Într-un caz real, după efectuarea cercetării de marketing privind potențialul pieței japoneze, în 2000 un mic producător de încălțăminte italian a fost de acord cu alți producători de la egal la egal în același district industrial să creeze un consorțiu pentru a împărți riscul deschiderii unui showroom în Tokyo, pentru a obține vizibilitate și sprijin din partea agențiilor naționale de reprezentare industrială. Acest consorțiu a fost numit Angelidellamoda și astăzi este încă activ ca o afacere globală, în creștere.

Atunci când decideți să formați un parteneriat, primul pas este de a elabora un plan de afaceri pentru a stabili punerea în aplicare a acțiunilor necesare pentru a începe și a stabili responsabilitățile fiecărui partener al afacerii pe parcursul scalării, inclusiv cine va fi manager sau partener de conducere. Următorul pas este să alegeți un nume captivant care să descrie ce este compania, cumpărați un domeniu și, uneori, o marcă comercială: aceasta vă va permite să vă identificați și să vă protejați imaginea.

Întrucât în multe țări înțelegerea legislației fiscale poate fi foarte dificilă, este importantă verificarea anticipată a obligațiilor fiscale, alegerea celei mai bune structuri de parteneriat. După acești pași, veți fi pregătit să vă elaborați acordul, care va clarifica modul în care vor fi împărțite veniturile, deducerile, pierderile și câștigurile. Amintiți-vă să includeți reguli privind votarea, admiterea noilor parteneri, procesul de gestionare și reprezentanții legali, precum și strategiile de părăsire a parteneriatului și mijloacele de soluționare a litigiilor în cazul producerii unor astfel de situații. Adevărul este că un partener va analiza acordul de parteneriat până în ziua în care decide să plece.

Tipul acțiunii

3. Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) și necesită investiții.

Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat

Variabil

Partea pozitivă și negativă a soluției

Pozitiv: Competențele complementare și contactele suplimentare ale fiecărui partener pot duce la realizarea împreună a rezultatelor financiare mai mari decât ar fi posibil individual. Cheltuieli și riscuri partajate, echilibrate prin sprijin și motivație reciprocă.

<p>Negativ: Nu aveți control total asupra afacerii. Deciziile sunt împărtășite, iar diferențele de opinie pot duce la neînțelegeri, eșecuri. În plus, partenerii într-un parteneriat general sunt răspunzători în comun și individual pentru activitățile de afaceri ale fiecăruia.</p>
<p>Utilizare estimată</p> <ul style="list-style-type: none"> - Efect de rețea cu partenerii dvs. - Riscurile și costurile partajate - Beneficiați de diverse expertize - o acoperire teritorială mai largă; - Potențial de impact mai mare pe piață
<p>Competențe TIC</p> <p>Intermediare</p>
<p>Nivel limbă engleză</p> <p>Depinzând de tipul afacerii Național -> de bază International ->Avansat</p>
<p>Nivel Webshop</p> <p>N/A</p>
<p>Surse</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wood, Meredith, (2018, February 7), <i>21 Must-Knows Before Starting a Small Business Partnership</i>, retrieved from https://www.fundera.com/blog/small-business-partnership 2. Small Business BC, (2015, February 12), <i>Partnerships: A Recipe for Small Business Success?</i>, retrieved from https://smallbusinessbc.ca/article/partnerships-a-recipe-small-business-success/ 3. Spadaccini, Michael, (2005, June 2), <i>The Legal Ins and Outs of Forming a Partnership</i>, retrieved from https://www.entrepreneur.com/article/77980
<p>Resurse adiționale</p> <p>How to structure a partnership https://www.inc.com/guides/structuring-partnerships.html</p> <p>Successful partnerships – a guide by OECD https://www.oecd.org/cfe/leed/36279186.pdf</p> <p>Sample partnership agreement http://lergp.com/wp-content/uploads/2017/01/Sample-Partnership-Agreement.pdf</p>
<p>Specificități naționale</p> <p>N/A</p>