

Un ghid practic
pentru agricultori



LUAREA DECIZIILOR FINANCIARE

**Cum să alegeți cele mai bune soluții financiare
pentru afacerea Dvs. în domeniul agricol**

Despre broșură

Această broșură a fost elaborată pentru a veni în sprijinul agricultorilor români micro și mici, în înțelegerea și alegerea celor mai potrivite produse financiare adaptate necesităților lor de finanțare în afaceri.

Dacă sunteți un agricultor care după toate probabilitățile va avea nevoie de credit pentru a investi în afacerea agricolă, fie că este vorba de investiții în utilaje, necesarul de materiale, sau terenuri, această broșură vă va oferi îndrumare privind unele subiecte, cum ar fi:

- Cum să analizați și să alegeți produsele financiare care se potrivesc planului Dvs. de afaceri
- Cum să comparați condițiile produselor financiare
- Cum să alegeți cea mai bună ofertă disponibilă
- Cum să estimați nivelul optim de îndatorare și să nu vă supraîndatorați
- Cum să evitați problemele de lichiditate
- Cum să creșteți competitivitatea, făcând în același timp economie la costurile de energie

Cuprins

1. Introducere	p. 3
2. Patru pași către luarea deciziilor financiare	p. 4
3. Alte produse financiare pentru afacerile agricole	p. 21
4. Studiu de caz	p. 23
5. Lista de verificare	p. 27

Precizări legale

Informațiile cuprinse în acest document au fost verificate de EFSE DF cu diligență cuvenită. Cu toate acestea, EFSE DF nu își asumă nici o responsabilitate sau garanție pentru actualitatea, precizia și caracterul complet al informațiilor furnizate în această publicație. EFSE DF își rezervă dreptul de a modifica informațiile furnizate, oricând și fără preaviz.

EFSE DF nu oferă niciun fel de garanții, exprese sau implicite, cu privire la caracterul adecvat al acestui document pentru un anumit scop sau aplicare.

Acest document nu abordează neapărat toate subiectele importante și nu acoperă toate aspectele subiectelor vizate. Informațiile din acest document nu constituie recomandări de investiții, legale, fiscale sau de orice altă natură. Documentul a fost elaborat fără a lua în considerare circumstanțele financiare individuale și de altă natură ale persoanelor care îl citesc.



Imprimare

Publicată de EFSE Development Facility;

Concept, machetare și litografie: IPC și EFSE Development Facility

© 2015 EFSE Development Facility

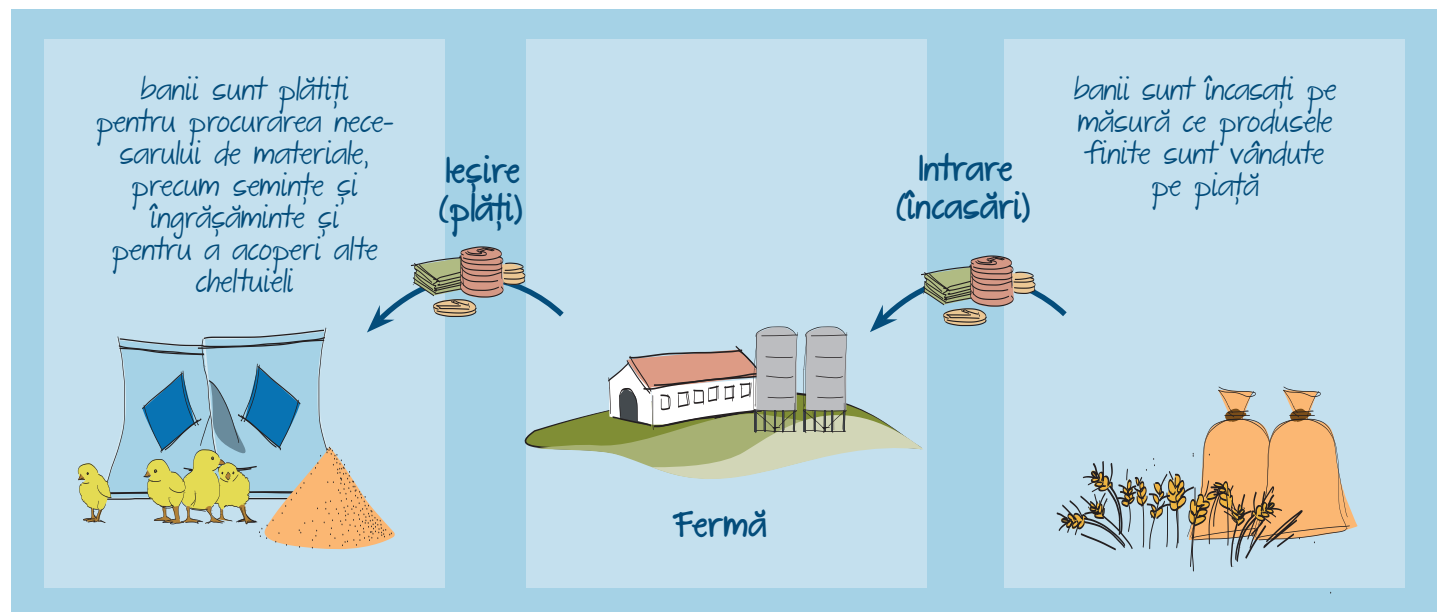
Agricultura și afacerile agricole: cum să vă evaluați corect necesarul de finanțare

Majoritatea agricultorilor sunt de acord că este foarte dificil să faci afaceri în agricultură fără a recurge la credit. Întotdeauna există o necesitate pentru mai multă finanțare, fie că este vorba de resurse, precum îngrășăminte și semințe, fie că este vorba de reînnoirea utilajului agricol, precum tractoare sau combine de recoltat. Totuși, se știe de multă vreme cât de greu este pentru fermieri să obțină finanțare din cauza că agricultura este considerată o afacere riscantă: recoltele slabe, agenții patogeni care pot ucide culturi sau efectivul de animale și prețurile de vânzare fluctuante - toate sunt riscuri care fac ca fluxul de numerar al activității agricole să fie instabil și imprezvizibil.

De la aderarea României la UE, au fost înregistrate progrese în domeniul finanțării agricole prin intermediul creditelor și altor produse destinate fermierilor. Aceste produse au fost create pentru a oferi oportunitatea fermierilor de a accesa sume mai mari în credit necesare pentru a ține pasul cu cererea generală în creștere pentru produsele agricole. Totuși, având în vedere că atât de multe produse noi, furnizori noi și chiar instituții financiare noi apar pe piață, considerăm utilă prezentarea unei perspective clare cu privire la soluțiile de finanțare existente pentru fermierii din România și cum acestea trebuie folosite într-un mod eficient.

Definiție

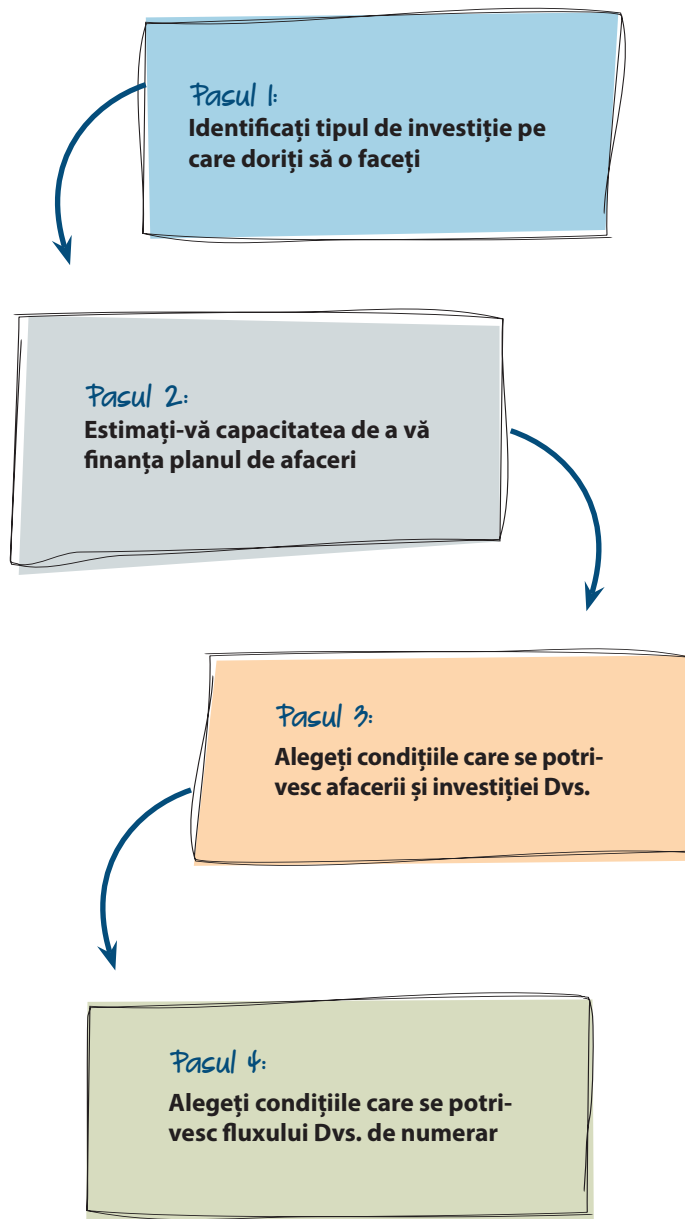
Fluxul de numerar este mișcarea sau "fluxul" de bani care intră sau iese dintr-o afacere.



Patru pași către luarea deciziilor financiare

Punctul de plecare pentru luarea unor decizii financiare corecte este întotdeauna analiza situației financiare și a necesităților propriei afaceri. Fie că sunteți implicat în sectorul vegetal sau zootehnic, procesul de analiză a necesităților afacerii este același. **În primul rând**, trebuie să determinați ce tip de investiție ați dori să finanțați. **În al doilea rând**, trebuie să vă asigurați că aveți capacitatea de a rambursa datoriile la creditul pe care doriți să-l contractați. În al treilea rând, trebuie să alegeți soluțiile financiare potrivite necesităților afacerii Dvs.. Acest lucru include alegerea unui produs financiar cu o scadență adecvată la un cost acceptabil. **În al patrulea rând**, trebuie să alegeți condițiile care se potrivesc fluxului Dvs. de numerar pentru a vă asigura că veți putea rambursa împrumutul fără dificultăți. Aceasta înseamnă că moneda împrumutului ar trebui în mod ideal să fie aceeași cu moneda fluxului Dvs. de numerar de intrare și că graficul de rambursare a împrumutului trebuie să plaseze plățile în lunile în care aveți fonduri suplimentare disponibile pentru a permite rambursarea.

Urmând acești pași, puteți cântări avantajele și dezavantajele diferitelor produse financiare, fapt ce vă va permite să luați o decizie financiară mai bună și potrivită pentru creșterea și prosperarea afacerii Dvs..



Pasul 1: Determinați tipul de investiție pe care doriți să o faceți

Tipul de credit pe care îl veți lua va depinde în mare măsură de tipul investiției pe care doriți să o faceți în afacerea Dvs.. Există două tipuri principale de credite: **credite pentru capital de lucru și credite pentru investiții sau leasing**:

- **Creditul pentru capital de lucru** este folosit pentru a achiziționa **necesarul de materiale**, spre exemplu, semințe, pesticide și îngrășămintे, precum și pentru a acoperi alte **costuri operaționale**, precum achiziționarea de combustibil sau plata salariilor muncitorilor.
- **Creditul pentru investiții** este folosit pentru a achiziționa **utilaje**, cum ar fi pluguri, combine de recoltat, sau tractoare și de asemenea pentru alte **mijloace fixe**, precum construcția de depozite și silozuri, achiziționarea de terenuri, sau orice alt tip de bunuri pe care le veți utiliza pentru producție în decursul a câtorva ani.

De asemenea, este posibil să contractați un **credit pentru destinații mixte**, ceea ce înseamnă că veți putea finanța atât investițiile în mijloace fixe, cât și capitalul de lucru.

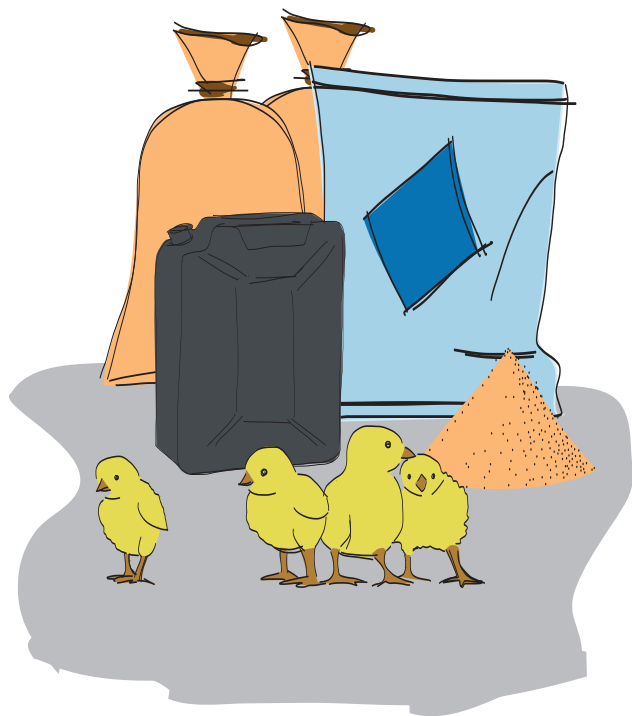
Exemplu de bilanț pentru o întreprindere agricolă mică
În bilanțul de mai jos, în partea stângă (Secțiunea Active), puteți vedea capitalul de lucru și mijloacele fixe. Pe partea dreaptă puteți vedea datoriile pe termen scurt care sunt în general credite pentru capital de lucru (cu scadența <24 luni) și datoriile pe termen mediu și lung care sunt în general credite pentru investiții și au scadențe mai mari de 2 ani.

Active		Pasive	
Capital de lucru	220,700	Datorii pe termen scurt (<24 luni)	120,000
Numerar	20,000	Datorii comerciale – furnizori	40,000
Stoc de materiale (semințe, îngrășămintе și pesticide)	700	Facilități pe termen scurt de la instituții financiare	80,000
Active biologice de natura stocurilor (recolta)	200,000	Alte datorii pe termen scurt	0
Mijloace fixe	380,000	Datorii pe termen mediu și lung (>24 luni)	150,000
Terenuri și clădiri	80,000	Împrumuturi pe termen lung de la instituțiile financiare	100,000
Tractoare, combine și alte echipamente	300,000	Datorii către societățile de leasing	50,000
		Alte datorii pe termen mediu și lung	0
		Total pasive	270,000
		Capital propriu	330,700
Total active	600,700	Total pasive și capital	600,700

Toate valorile exprimate în RON

Am nevoie de capital de lucru

Fie că aveți nevoie de capital de lucru pentru necesarul de materiale sau pentru alte costuri de exploatare ale întreprinderii Dvs. agricole, precum plata salariilor sau cheltuieli cu combustibilul, puteți găsi o serie de instituții în România care oferă finanțări pe termen scurt agricultorilor pentru capital circulant. Există două opțiuni principale pentru finanțarea nevoilor Dvs. de capital circulant: fie achiziționarea directă de la furnizorul Dvs. de materiale pe credit, **creditul furnizor**, sau contractarea unui **credit pentru capital de lucru** de la o instituție financiară pentru a plăti furnizorii și a acoperi alte cheltuieli. Care opțiune se potrivește nevoilor Dvs.?



Opțiunea de finanțare 1: Credit furnizor

Creditul furnizor poate fi un instrument de finanțare foarte important pentru mulți agricultori care nu ar avea altfel capital suficient pentru a însămânța terenurile. Furnizorii vând atât cu plata imediată cât și pe credit. În cazul efectuării plăților imediate, furnizorii acordă de obicei o reducere. Totuși, mecanismul de formare a prețurilor la materiale nu este întotdeauna clar și transparent. Se acordă reduceri de 10-35%, care variază în funcție de mai mulți factori, precum marca și calitatea materialelor, strategia de preț a furnizorilor și relațiile clientului cu furnizorul.

😊 Avantajele utilizării creditului furnizor:

- procedură simplă de creditare, având ca urmare o decizie rapidă sau imediată
- fără garanție, sau de obicei este nevoie doar de un bilet la ordin
- beneficii suplimentare de la unii furnizori, precum contractul de răscumpărare a materialelor neutilizate sau livrarea gratuită a materialelor comandate

☹ Dezavantajele utilizării creditului furnizor:

- de obicei este mai scump să apelați la un credit furnizor decât să plătiți imediat pentru necesarul de materiale
- de regulă doar o gamă limitată de materiale este disponibilă pentru achiziționare în baza creditului furnizor

Opțiunea de finanțare 2: Credit pentru capital de lucru de la o instituție financiară

În funcție de oferta furnizorului Dvs. de materiale și de relația Dvs. cu instituția financiară, ar putea fi mai avantajos să luați un credit pentru nevoile de capital de lucru. Contractarea unui credit pentru capital de lucru este recomandată dacă aveți nevoie să plătiți pentru bunuri sau servicii pentru care nu se acordă un credit furnizor. Scadențele unor astfel de credite de obicei variază de la un ciclu de producție până la doi ani, iar ratele dobânzilor la moment variază în intervalul de la 5% până la 10% pe an. Instituțiile financiare practică atât dobânzi fixe și cât și variabile pentru creditele pe termen scurt.



Avantajele utilizării unui credit pentru capital de lucru:

- reducerea din partea furnizorului pentru plata imediată
- posibilitatea de a folosi mijloacele bănești pentru alte nevoi de capital circulant, precum plata salariilor, chiriilor sau taxelor
- în general, mai ieftin decât creditul furnizor



Dezavantajele utilizării unui credit pentru capital de lucru:

- este necesară o garanție
- timpul necesar pentru procesarea solicitării (aprobarea nu se obține imediat)

De ce ați contracta un credit pentru capital de lucru în loc să achiziționați materialele în baza creditului furnizor?

Practic toți furnizorii de materiale vând pe credit, dar de asemenea oferă reduceri atunci când agricultorii plătesc pentru materiale imediat. Una din opțiunile pentru a beneficia de reduceri pentru plata imediată către furnizori este contractarea unui credit de la o instituție financiară. Un credit pentru achiziționarea materialelor este justificat din punct de vedere financiar atunci când costurile totale ale acestuia se compensează cu reducerea oferită de furnizor pentru efectuarea plății imediat.

Exemplu

DI Dobrescu are nevoie să cumpere materiale în valoare de 40.000 RON. Furnizorul său de materiale îi spune că îi poate oferi o reducere de 10% dacă materialele sunt plătite imediat. El poate obține un credit pentru a cumpăra materialele, dar trebuie să plătească 12% anual plus toate comisioanele aferente. Este mai înțelept să ia creditul sau ar trebui să ia materialele pe credit de la furnizorul său?

Opțiunea 1: cumpărare pe credit furnizor

Costul materialelor cumpărate pe credit furnizor: 40.000 RON

Opțiunea 2: contractarea unui credit pentru capital de lucru

Costul materialelor cumpărate cu plata imediată cu reducere de 10%: 36.000 RON

Detaliile creditului:	Suma	36.000 RON
	Rata dobânzii	12% pe an
	Plata dobânzii	lunar
	Comisioane	2% din suma creditului (720 RON)
	Scadența	6 luni

Ilustrarea fluxului de numerar al creditului pentru capital de lucru

Aprilie	Mai	Iunie	Iulie	August	Septembrie
Comisionul de acordare a creditului și rata lunară a dobânzii	rata lunară a dobânzii	rata lunară a dobânzii	rata lunară a dobânzii	rata lunară a dobânzii	rambursarea creditului și rata lunară a dobânzii
-1,080	-360	-360	-360	-360	-36,360

Concluzie

În acest caz, costul total al materialelor dacă sunt cumpărate pe credit furnizor este de 40.000 RON iar costul total al materialelor cumpărate în baza unui credit de la o instituție financiară este de 38.880 RON. Așadar, achiziționarea materialelor apelând la un credit de la o instituție financiară se va solda cu economii de 1.120 RON.

Doresc să investesc în mijloace fixe

Găsirea celei mai bune soluții pentru o investiție în mijloace fixe depinde în mare măsură de tipul de mijloace fixe în care doriți să investiți. De exemplu, dacă doriți să cumpărați un echipament în sistem de leasing, precum un tractor, o combină de recoltare sau un plug, există mai multe opțiuni de finanțare disponibile prin intermediul furnizorului de echipamente. Cu toate acestea, dacă planul Dvs. de afaceri este mai complex și presupune achiziționarea de terenuri sau construcții, opțiunile pentru finanțarea investiției Dvs. sunt mai puține și de obicei sunt limitate la un credit de la o instituție financiară.

Opțiunea de finanțare 1: Finanțare de la o societate de leasing

Finanțarea de la societățile de leasing pentru cumpărarea utilajelor precum tractoare, combine de recoltare sau alte mijloace agricole, reprezintă o alegere obișnuită pentru mulți agricultori din România. Societățile de leasing au relații directe cu furnizorii de echipamente și sunt o opțiune convenabilă dacă planul Dvs. de afaceri presupune doar cumpărarea de echipament și sunteți presat de timp.

😊 Opțiunea de finanțare 1: Finanțare de la o societate de leasing

- timp de procesare foarte scurt, de regulă mai puțin de o săptămână
- puține documente solicitate
- nu este necesar un nou cont bancar
- de obicei nu este necesară o garanție suplimentară
- unii furnizori de echipamente oferă servicii de deservire tehnică pentru echipamentul nou

😞 Dezavantajele finanțării prin intermediul leasingului:

- costurile totale nu sunt întotdeauna clare (asigurare obligatorie, comision de administrare și valoare reziduală); în general mai scumpe, între 10% și 16% pe an
- este necesară plata unui avans, de regulă 10-20% din valoarea echipamentului
- graficul de rambursare a ratelor de leasing este standardizat (nu se face estimarea sau ajustarea la specificul fluxului Dvs. de numerar)
- în general, este disponibilă doar pentru echipament nou sau doar pentru echipament puțin folosit; nu există opțiune pentru a cumpăra echipament din străinătate

Este bine de știut...

Ce este o valoare reziduală într-un contract de leasing?

O valoare reziduală este similară cu avansul obișnuit în contractele de leasing, dar trebuie să fie plătită la sfârșitul contractului pentru ca clientul să posede bunul în totalitate. Valorile reziduale pot varia de la 1% până la 20% din valoarea echipamentului procurat. Întrebați întotdeauna societatea de leasing și citiți cu atenție contractul pentru a vedea dacă este stabilită o valoare reziduală.

Opțiunea de finanțare 2: Credit de la alte instituții financiare

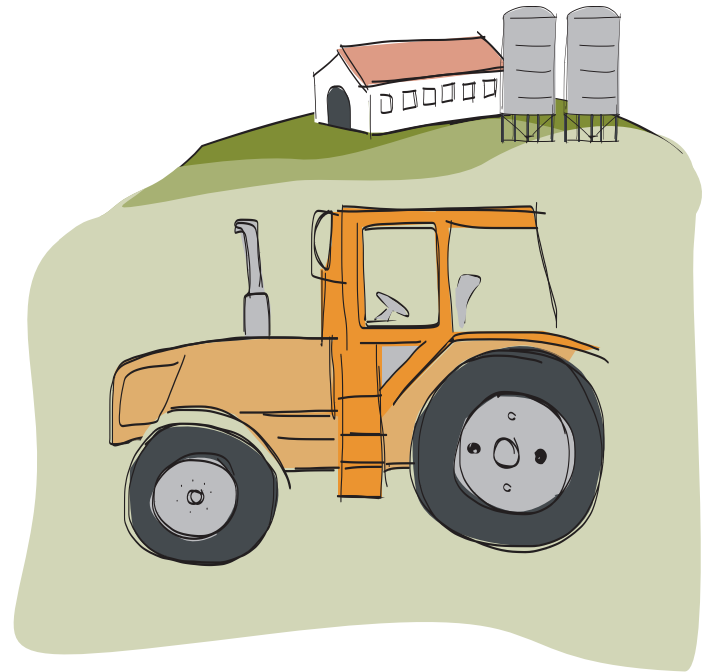
În cazul investițiilor în mijloace fixe care nu fac parte din oferta unei societăți de leasing, cum ar fi cumpărarea de terenuri sau construcția de silozuri sau a unui depozit, creditele de la instituțiile de credit și alte instituții financiare nebankare sunt de obicei singura alternativă pentru agricultori.

😊 *Avantajele unui credit de la alte instituții financiare:*

- scadențe mai mari – la moment până la 15 ani
- posibilitatea de a cumpăra echipament second-hand și echipament direct din străinătate
- posibilitatea de a vă finanța o mare parte a planului Dvs. de afaceri – în unele cazuri chiar și până la 100%
- grafic de rambursare mai flexibil cu plăți care se potrivesc fluxului Dvs. de numerar și perioade de grație la rambursarea principalului de până la 12 luni
- politici mai flexibile privind garanțiile, unii creditori acceptând bunuri personale, alte bunuri ale întreprinderii, asigurarea recoltelor și/sau o garanție de la un fond de garantare
- toate veniturile sunt luate în considerare, de exemplu venitul privat sau venitul din alte afaceri, precum și venitul din activitățile agricole

😞 *Dezavantajele unui credit de la alte instituții financiare:*

- timp de procesare de câteva săptămâni sau mai mult
- costuri și comisioane adiționale – asigurare obligatorie, comision de administrare
- gaj și/sau garanții suplimentare necesare
- clientul trebuie să dispună de un cont curent la instituție – documentație suplimentară necesară în timpul primei solicitări de credit pentru a deschide un cont



Investiții pentru creșterea eficienței energetice și reducerea costurilor

Pe măsură ce întreprinderea Dvs. agricolă se mărește, eficiența sporită și costurile de producție mai reduse vor deveni din ce în ce mai importante. Există mai multe modalități de a îmbunătăți eficiența în întreprinderea Dvs. agricolă, cum ar fi materiale și tehnologii mai bune pentru a spori productivitatea. Una din cele mai importante tendințe în agricultura globală care începe să fie la modă și în România este tendința către noi tehnologii și tehnici agricole care minimizează consumul de combustibil și materiale. Acestea sunt cunoscute ca **investiții în eficiența energetică**. Scopul final al investițiilor în eficiența energetică este de a reduce cantitatea de energie necesară pentru a produce aceeași cantitate de produs. Economii de la consumul redus de combustibil vor contribui la recuperarea investiției, diminuând costurile pe termen lung. Investițiile în eficiența energetică includ, de exemplu, tractoare și combine de recoltat cu consum eficient de combustibil, precum și utilaj agricol multifuncțional, sau "cu o singură trecere".

Definiție

Utilajul agricol multifuncțional sau "cu o singură trecere" este un utilaj care efectuează mai mulți pași de pregătire a terenului. Utilajul este eficient din punct de vedere al consumului de combustibil deoarece reduce numărul de ori în care tractorul trebuie să treacă peste câmp prin efectuarea mai multor pași într-o singură trecere, de exemplu însămânțarea și aplicarea îngrășămintelor.

Atenție:

Utilajul multifuncțional reprezintă o investiție mare, începând de obicei de la 220.000 RON sau mai mult. Având în vedere prețurile actuale, economiile de combustibil care se obțin cu acest tip de utilaj justifică costul de investiție în cazul prelucrării a minimum **800 hectare**.

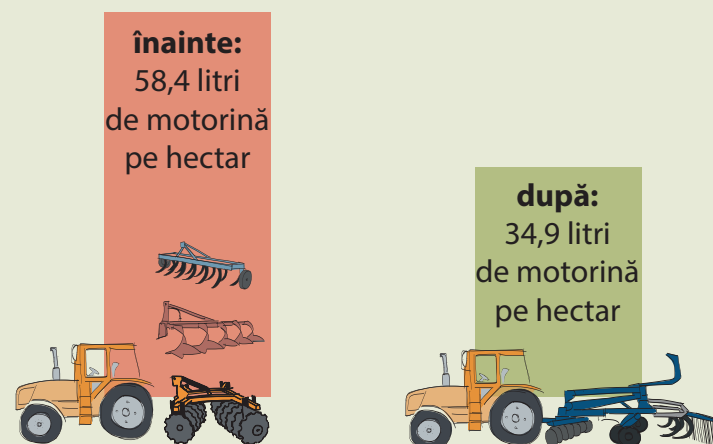
Exemplu de investiție în eficiență energetică

DI Cioban deține 800 de hectare de cultură de grâu. D-lui doarește să procure utilaj alternativ multifuncțional pentru a spori productivitatea și a reduce consumul de combustibil.

DI Cioban prelucra terenul din **patru treceri: cu o cormană (20 cm), cu un plug cizel, cu grapa cu discuri și cu semănătoarea**. Consumul total de combustibil a fost de 58,4 litri de motorină pe hectar sau circa 165.390 RON anual la prețurile actuale ale motorinei.

D-lui a ales să investească 275.000 RON într-un utilaj multifuncțional care combină 3 pași de pregătire a solului efectuate cu un scarificator, plug cizel și plug cu discuri. Acum, în timpul pregătirii solului, tractorul **prelucurează terenul numai din două treceri: o dată cu utilajul (mai greu) multifuncțional și încă o dată cu semănătoarea**. Acest lucru necesită 34,9 litri de motorină pe hectar sau aproximativ 98.840 RON la prețurile actuale ale motorinei.

Astfel, economiile totale anuale la costurile de combustibil sunt de circa 66.550 RON. Luând în considerare costul utilajului multifuncțional (275.000 RON), economiile anuale obținute vor duce la recuperarea investiției în utilaj în aproximativ 4 ani. În plus, se economisește timp deoarece trebuie efectuate mai puține treceri pentru prelucrarea solului.



Calcul:

Pregătirea terenului	Cultivare convențională	Utilizarea utilajului multifuncțional
Consum total de combustibil la cultivare convențională, L/ha	58.4	-
Consum minim total de combustibil la cultivare, L/ha	-	34.9
Suprafața agricolă, ha	800	
Consum total de combustibil, L	46,720	27,920
Preț mediu motorină 2014 incl. subvențiile, în RON/L	3.54	
Costuri anuale cu energia, în RON	165,390	98,840
Economii anuale de energie, în RON	-	66,550
Costuri de investiție, în RON	-	275,000
Perioada de recuperare a investiției în echipament, în ani	-	4.1

Este bine de știut...

Alte beneficii ale utilajului multifuncțional

Utilajul mai eficient poate avea beneficii suplimentare pe lângă economia de combustibil, cum ar fi o aplicare mai precisă a îngrășămintelor și semințelor, astfel economisind materialele și măbind productivitatea. Pentru informații detaliate, inclusiv privind beneficiile suplimentare, consultați un furnizor de echipamente de încredere.

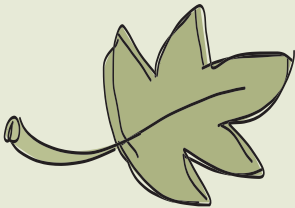


Programe financiare pentru investiții în eficiența energetică

Eficiența energetică în agricultură este de asemenea un obiectiv principal în politica UE. La momentul elaborării acestei broșuri, existau mai multe programe de eficiență energetică cu subvenții disponibile în România:

- Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) și UE oferă actualmente programul "Facilitatea de Finanțare a Energiei Durabile pentru IMM-urile din România (RoSEFF)". Acest program oferă o subvenție de 10-15% (fără TVA) IMM-urilor pentru investiții în proiecte de eficiență energetică și energie regenerabilă în valoare de la 25.000 euro până la 1 milion euro. Programul este oferit prin intermediul instituțiilor financiare selectate.
- Banca Europeană de Investiții (BEI) în cadrul Facilității de Eficiență Energetică oferă finanțare destinată întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri) care doresc să investească în proiecte de eficiență energetică. Facilitatea prevede finanțare de până la 12,5 milioane euro pentru proiecte de eficiență energetică cu o componentă de grant de până la 12%.
- De asemenea, există instituții financiare românești care oferă produse cu rate ale dobânzii preferențiale pentru investiții în proiecte eligibile de eficiență energetică și energie regenerabilă. Acestea sunt prezentate de obicei sub denumirea de credite „Eco” sau „Verzi”.

Întrebați reprezentantul instituției financiare dacă aceasta participă în implementarea unor astfel de programe și ce produse sunt oferite.



Pasul 2: Estimați-vă capacitatea de a vă finanța planul de afaceri

Pasul următor în luarea deciziilor financiare este determinarea limitelor afacerii Dvs. în ceea ce privește capacitatea de îndatorare și rambursare a creditelor. Creditorii au limite privind suma creditului pe care o pot acorda unui singur client și, de obicei, determină valoarea maximă a creditului pe care îl pot acorda calculând raportul dintre capital și total active ale clientului. Acest raport reflectă cât de mult din activitatea clientului este susținută cu fonduri sau capital propriu.

Definiție

Capitalul propriu este suma valorii tuturor activelor Dvs. minus valoarea tuturor datoriilor Dvs., atât formale cât și informale, inclusiv datoriile către furnizori sau persoane fizice. **Un alt termen pentru capital propriu este activul net.**

Raportul dintre capital și active reflectă ce parte din mijloacele Dvs. sunt finanțate din fondurile asociaților. Este calculat prin **împărțirea capitalului propriu la activele totale.**

Este bine de știut...

Raportul dintre capital și active

Dacă raportul dintre capital și active ajunge la zero sau devine negativ, aceasta înseamnă că valoarea capitalului propriu este zero sau negativă și că afacerea are datorii egale sau mai mari decât valoarea tuturor activelor întreprinderii. Dacă datoria este prea mare și raportul dintre capital și active este prea mic, afacerea în cele din urmă nu va mai fi viabilă economic. Dacă nu este posibilă o vânzare a acesteia, o afacere cu capital egal cu zero sau negativ de regulă ajunge la faliment.

Regula empirică

Dacă planificați o investiție mare pentru extinderea afacerii, este foarte important să puteți determina Dvs. înșivă dacă investiția se încadrează în **capacitatea Dvs. maximă de îndatorare.**

Capacitatea maximă de îndatorare este valoarea maximă a datoriei pe care vă puteți permite să o aveți la o anumită dată, indiferent de cât de mică este valoarea noii investiții. Regula empirică presupune că **raportul dintre capital și active nu trebuie să fie mai mic de 30%**. Așadar, atunci când determinați capacitatea Dvs. maximă de îndatorare trebuie să estimați raportul actual dintre capitalul propriu și active și să verificați ca acesta să nu fie sub 30% atunci când contractați alte datorii pentru o investiție nouă.



30%

Exemplu de calcul al raportului dintre capital și active
DI Alexandru cultivă 400 hectare de teren arabil. D-lui ia în considerare două oportunități de investiție în acest moment. În primul rând ar dori să investească în construcția unui siloz pentru a face economii la cheltuielile cu închirierea acestuia. În al doilea rând, consideră că are nevoie să-și diversifice activitatea și că piața produselor lactate se va extinde în următorii ani în România, și astfel se gândește că ar trebui să îmbrățișeze un nou domeniu, și anume, fabricarea produselor lactate.

Pentru a determina capacitatea de îndatorare, în primul rând, dl Alexandru trebuie să întocmească bilanțul curent:

Active (la valoarea justă)		Pasive	
Capital de lucru	501,600	Datorii pe termen scurt	450,000
Numerar	0		
Stocuri de materiale (combustibil, îngrășă-minte)	1,600	Datorii către furnizori	450,000
Active biologice de natura stocurilor (recolta)	500,000		
Mijloace fixe	760,000	Datorii pe termen mediu și lung	360,000
3 tractoare	225,000		
Instrumente	65,000		
Teren agricol și alte mijloace fixe	70,000		
Combină de recoltat	400,000	Împrumut pentru combina de recoltat	360,000
		Total active	1,261,600
		Total pasive	810,000
		Capital propriu	451,600
Total active	1,261,600	Total pasive și capital propriu	1,261,600

Toate valorile exprimate în RON

Este bine de știut...

Evaluarea la valoarea justă

Pentru a calcula valoarea totală a activelor sau a capitalului propriu, este important să luați în considerare valoarea justă a activelor Dvs., sau, cu alte cuvinte, un preț realist la care vă așteptați să vindeți bunul pe piața locală. O metodă bună de a determina **valoarea justă** a unui utilaj este de a compara prețurile de vânzare a utilajelor similare pe piața second hand.

În baza bilanțului trebuie să calculeze apoi capitalul propriu actual și sa-l raporteze la valoarea activelor:

$$\frac{\text{Capital propriu } 451.600 \text{ RON}}{\text{Total active } 1.261.600 \text{ RON}} = 36\%$$

rata actuală a capitalului propriu la total active

Planul curent de investiții

DI Alexandru ar dori să construiască un siloz (200.000 RON) și să înceapă o activitate cu produse lactate (450.000 RON) pe care ar dori să le finanțeze cu un împrumut (valoarea împrumutului 650.000 RON). Pentru a calcula rata capitalului propriu după efectuarea investiției, dl Alexandru trebuie să ajusteze bilanțul pentru a reflecta atât activele noi (silozul și toate activele legate de activitatea cu produse lactate), cât și împrumutul:

Active (la valoarea justă)		Pasive	
Capital de lucru	501,600	Datorii pe termen scurt	450,000
Numerar	0		
Stocuri de materiale (combustibil, îngrășămintे)	1,600	Datorii către furnizori	450,000
Active biologice de natura stocurilor (recolta)	500,000		
Mijloace fixe	1,410,000	Datorii pe termen mediu și lung	1,010,000
3 tractoare	225,000		
Instrumente	65,000		
Teren agricol și alte mijloace fixe	70,000		
Silozuri	200,000	Împrumut pentru planul de investiții	650,000
Utilaj pentru ferma de lapte și șeptelul	450,000		
Combină de recoltat	400,000	Împrumut pentru combina de recoltat	360,000
		Total active	1,911,600
		Total pasive	1,460,000
		Capital propriu	451,600
Total active	1,911,600	Total pasive și capital propriu	1,911,600

Toate valorile exprimate în RON

Capital propriu 451.600 RON

Total active 1.911.600 RON

= 24%

rata estimată a capitalului propriu la total active

Valoarea capitalului propriu rămâne aceeași deoarece proprietarul nu contribuie cu fonduri proprii la proiect. Astfel, raportul estimat dintre capital și active s-ar modifica la 24%.

Deoarece implementarea planului de investiții ar duce la diminuarea ratei capitalului propriu la total active sub 30%, dl Alexandru trebuie să-și ajusteze planul de investiții pentru ca afacerea să poată face față plăților aferente împrumutului contractat.

Planul de investiții ajustat

DI Alexandru ajustează planul inițial de investiții decidând să construiască doar silozul pentru 200.000 RON. Pentru a ajusta bilanțul, dl Alexandru adaugă doar 200.000 RON la mijloacele sale fixe și 200.000 RON la datoriile sale pe termen mediu și lung. Ajustarea duce la active totale de 1.461.600 RON, pasive totale de 1.010.000 RON și capital propriu de 451.600 RON.

Calculul dlui Alexandru:

Active totale 1.461.600 RON

- Pasive totale 1.010.000 RON

= Capital propriu 451.600 RON

Capital propriu 451.600 RON

Total active 1.461.600 RON

= 31%

rata estimată a capitalului propriu la total active

Atunci când planul de investiții este ajustat, raportul dintre capital și active rămâne la un nivel acceptabil.

Pasul 3: Alegeți condițiile care se potrivesc afacerii și investiției dvs.

După ce ați determinat care produs financiar se potrivește investiției Dvs. și că aveți capacitatea de a rambursa împrumutul, este momentul să solicitați ofertele de la creditorii potențiali și să depuneți cererea de împrumut. Fie atunci când primiți ofertele, fie la momentul depunerii cererii, va trebui să verificați condițiile produselor oferite, și anume scadența împrumutului, rata dobânzii și costul finanțării.

Definiție

O **facilitate de credit revolving** oferă opțiunea de reutilizare a sumelor rambursate în mod regulat, în fiecare sezon sau anual, cu condiția ca rambursarea să fie făcută la timp și situația afacerii să fie stabilă.



Credite pentru capital de lucru

Rata dobânzii: Creditele pentru completarea capitalului de lucru pot avea o rată a dobânzii fixă sau variabilă. Nu toate instituțiile oferă rate fixe ale dobânzii, însă unele din acestea au identificat o cere-

re sporită pentru rate fixe, deoarece este mai ușor pentru întreprinderile mici să-și prognozeze fluxul de numerar. Explicația cu privire la ratele fixe și variabile ale dobânzii o puteți consulta la pagina 16.

Scadența: Scadența creditului depinde de scopul acestuia. Creditele pentru capital de lucru sunt prin natura lor pe termen scurt, variind de la un ciclu de recoltare până la un an sau doi pentru nevoile de capital de lucru permanent. Cei mai mulți creditori oferă credite sau linii de credit revolving pentru nevoile de capital de lucru.



Credite pentru investiții

Rata dobânzii: Rate fixe ale dobânzii sunt oferite rareori pentru scadențe mai mari de trei sau patru ani în România, iar unele instituții financiare nu ofe-

ră niciun fel de produse financiare cu ratele dobânzii fixe pentru scadențe mai mari de un an. Așadar, pentru creditele investiționale, este important să înțelegeți modul în care funcționează o rată variabilă a dobânzii. Consultați secțiunea „ratele fixe în comparație cu ratele variabile ale dobânzii” la pagina 16.

Scadența: Creditele pentru investiții sunt în general acordate pe termen mediu sau lung, deoarece investiția în mijloacele fixe este de obicei mare în comparație cu profitul generat, însă bunul va genera profit timp de mulți ani.



Creditele pentru destinații mixte

Astfel de credite sunt de obicei destinate finanțării unui plan de afaceri care include atât finanțarea capitalului de lucru, cât și a investițiilor în mijloace fixe. Nu toate instituțiile financiare ofe-

ră credite pentru destinații mixte. Instituțiile care nu oferă astfel de credite v-ar putea oferi alternativ două credite: unul pentru capital de lucru și celălalt pentru investiții. Instituțiile care oferă totuși credite pentru destinații mixte oferă de obicei o scadență maximă de trei sau patru ani. Astfel de credite ar putea fi oferite la o rată fixă sau variabilă a dobânzii. Dacă aveți nevoie de finanțarea capitalului circulant și a unei investiții în același timp, explicați acest lucru instituției financiare partenere și întrebați despre opțiunile Dvs. de a primi un credit pentru destinații mixte sau de a combina diferite produse creditare pentru a vă finanța planul de afaceri în cel mai bun mod posibil.

Ratele dobânzii practicate de instituțiile financiare

Atunci când o instituție financiară vă face o ofertă de rată a dobânzii, instituția ia în considerare costul său de finanțare și alți câțiva factori care ar putea duce la încălcarea de către Dvs. a obligațiilor de plată sau nerambursarea creditului: situația generală a economiei, situația sectorului agricol precum și riscul Dvs. individual. Atunci când instituția financiară evaluează riscul Dvs. individual, aceasta ia în considerare, în general, stabilitatea financiară a afacerii Dvs. (de exemplu durata funcționării, profitabilitatea, lichiditatea), istoricul de credit, calitatea garanțiilor și importanța personală a garanțiilor pentru Dvs., cât și relația Dvs. cu instituția. Cu cât mai stabilă este afacerea Dvs. și mai bun istoricul Dvs. de credit, cu cât mai valoroasă și importantă este garanția, și cu cât mai bună este relația Dvs. cu instituția financiară, cu atât mai avantajoasă ar trebui să fie oferta de rată a dobânzii.

Ratele fixe în comparație cu ratele variabile ale dobânzii

Alegerea între o rată fixă și una variabilă a dobânzii poate fi dificilă.

Definiție

O **rată fixă a dobânzii** este o rată care rămâne aceeași pe parcursul perioadei creditului.

O **rată variabilă a dobânzii** este o rată bazată pe o rată „de referință” a dobânzii și fluctuează de-a lungul perioadei creditului.

Este bine de știut

Ratele de referință în România

În România, rata de referință utilizată pentru creditele oferite în RON este rata medie a dobânzii pentru creditele în lei acordate pe piața interbancară din România (ROBOR), iar pentru creditele oferite în EUR este rata medie a dobânzii pentru creditele în euro acordate pe piața interbancară din zona euro (EURIBOR).

Atenție:

În cazul creditelor cu scadențe mai mari de doi ani, de obicei sunt oferite numai rate variabile ale dobânzii.

De regulă, este imposibil la începutul unui contract să știți dacă o rată fixă sau una variabilă va fi mai ieftină pe parcursul duratei creditului. În această secțiune sunt prezentate diferențele principale precum și avantajele și dezavantajele ratelor fixe și variabile ale dobânzii.

De ce se modifică ratele variabile ale dobânzii?

Rata este variabilă sau fluctuează deoarece costul pe care banca îl suportă pentru obținerea fondurilor este în continuă schimbare. De exemplu, atunci când expiră un depozit la termen de 3 luni, rata dobânzii trebuie să fie renegociată. Rata ar putea să crească, să rămână la fel sau să scadă. Acest lucru va avea un impact asupra costurilor pe care instituția financiară trebuie să le suporte pentru a continua să acorde credite clienților ca Dvs..

Avantajele și dezavantajele unei rate fixe

- este, în general, mai mare decât o rată variabilă la momentul contractării creditului.
- rămâne constantă de-a lungul întregii perioade a creditului, astfel plățile Dvs. lunare rămân aceleași pe parcursul întregului termen.
- dacă alegeți o rată fixă a dobânzii și rata de referință scade, plățile Dvs. lunare vor fi mai mari decât dacă ați fi ales o rată variabilă; dacă rata de referință crește, plățile Dvs. lunare vor fi mai mici decât dacă ați fi ales o rată variabilă.

Avantajele și dezavantajele unei rate variabile

- este în general mai mică decât o rată fixă la momentul contractării creditului.
- poate crește sau scădea în funcție de cum se schimbă rata de referință. Aceasta înseamnă că plățile Dvs. lunare pot varia.
- dacă alegeți o rată variabilă a dobânzii și rata de referință crește, plățile Dvs. lunare pot deveni mai mari decât dacă ați fi ales o rată fixă; dacă rata de referință scade, plățile Dvs. lunare vor fi mai mici decât dacă ați fi ales o rată fixă.

Dacă aveți dificultăți în înțelegerea unei rate variabile a dobânzii sau nu înțelegeți variația în plățile Dvs. lunare, nu ezitați să consultați instituția financiară parteneră pentru a vi se oferi explicații. Dvs. în calitate de client trebuie să solicitați informații clare pentru a putea face alegerile potrivite pentru afacerea Dvs..

Costul efectiv al creditului: cum să alegeți creditul cu cel mai scăzut cost

Recomandarea 1:

Atunci când comparați două oferte, luați în calcul rata efectivă a dobânzii sau costul efectiv al creditului și nu rata nominală a dobânzii.

Creditorii de obicei menționează **ratele nominale anuale ale dobânzii**. Cu toate acestea, rata nominală a dobânzii nu include toate costurile aferente creditului. Alte costuri precum comisionul de administrare sau de analiză a dosarului de credit pot varia semnificativ de la un creditor la altul și măresc costul real

al creditului cu 1,5 - 4,5 puncte procentuale. Rata nominală a dobânzii la care se adaugă toate celelalte costuri legate de un credit percepute de către instituția financiară se numește **rata efectivă a dobânzii**. De obicei, dar nu întotdeauna, toate costurile aferente creditului pot fi găsite în graficul de rambursare sau pot fi cerute de la instituția financiară. În afară de comisioanele percepute de instituția financiară, ar putea exista și alte cheltuieli obligatorii, precum asigurarea. În acest caz, trebuie să luați în considerare și eventualele cheltuieli suplimentare aferente luării creditului în afară de comisioane și dobânzi percepute de instituția financiară. Suma cheltuielilor aferente creditului de la instituția financiară și eventualele alte cheltuieli reprezintă **costul efectiv al creditului**.

Recomandarea 2:

Alegeți un grafic de rambursare care minimizează costul efectiv al creditului.

Un alt factor care are un impact deosebit de mare asupra costului efectiv al creditului pentru agricultori este **graficul de rambursare**. Deoarece venitul întreprinderii agricole este neregulat, ratele sunt de obicei și ele neregulate, cu periodicitatea plăților variind de la o dată până la patru ori pe an. Pentru aceeași valoare, scadență și rată efectivă a dobânzii, un credit rambursat în rate mai puține, spre exemplu, cu plăți semestriale, va avea un

cost efectiv mai mare decât un credit rambursat în mai multe rate, cum ar fi cel cu grafic de rambursare trimestrial.

Deși ar putea fi necesar să alegeți un grafic de rambursare semestrial deoarece se potrivește fluxului Dvs. de numerar, este important să înțelegeți că costurile efective ale creditului vor fi mai mari. Atunci când vă confrunțați cu decizia de a alege între diferite posibilități de rambursare pe care vi le puteți permite în mod confortabil reieșind din fluxul Dvs. de numerar, trebuie să alegeți un grafic cu plăți **mai frecvente pentru a reduce costul efectiv al creditului**. Pentru a vedea clar impactul diverselor posibilități de rambursare asupra costului efectiv al creditului, trebuie să luați în calcul dobânda totală și toate comisioanele indicate în graficul de rambursare pus la dispoziție de instituția financiară.

Scadențe:
Cum să alegeți scadența potrivită tipului de investiție

Uneori deciziile în afaceri trebuie să fie luate prompt, având la dispoziție foarte puțin timp pentru a face o alegere. Un simplu exemplu este atunci când proprietarul terenului pe care îl închiriați dorește să-l vândă. În acest caz, aveți la dispoziție un timp scurt pentru a plăti proprietarului înainte ca acesta să-l vândă unui alt cumpărător. Atunci când apar astfel de oportunități, aveți nevoie urgent de mijloace bănești pentru a face achiziția, dar nu aveți întotdeauna timp să așteptați o aprobare din partea băncii. Așa că Dvs. utilizați banii pe care-i aveți pentru a face investiția, de obicei din contul capitalului de lucru. Apoi, după o perioadă scurtă de timp, capitalul Dvs. de lucru este redus, și prin urmare, solicitați refinanțare pentru suplinirea acestuia. Dar, stați puțin! Nu cumva vă finanțați, de fapt, achiziția de teren, un mijloc fix, cu o facilitate de credit pentru capital circulant? Nu ar fi mai convenabil să plătiți pentru această investiție pe parcursul unei perioade mai lungi de timp?

Situația descrisă mai sus este ceea ce creditorii numesc „epuizarea capitalului de lucru”, ceea ce pur și simplu înseamnă că ați utilizat capitalul de lucru pentru investiții pe termen mai lung. Aceasta este o problemă deoarece mijloacele capitalului de lucru sunt mijloace care trebuie să circule în afacerea Dvs., transformându-se din stocuri de materiale în culturi, apoi în bani și ulterior înapoi în materiale de plantat. Deci, dacă capitalul de lucru este epuizat, atunci s-ar putea să nu aveți fonduri disponibile suficiente pentru următoarea însămânțare.

Aceasta este o problemă atât pentru Dvs. ca agricultor, cât și pentru partenerul Dvs. financiar deoarece creați un dezechilibru financiar atunci când finanțați investițiile pe termen lung cu împrumuturi pe termen scurt. Dacă această situație a apărut, este mai bine să discutați cu partenerul Dvs. financiar opțiunile pentru a evita refinanțarea investiției cu facilități pe termen scurt. Un credit investițional pe termen mai lung pentru a vă rambursa fondurile pe care le-ați utilizat pentru a face investiția din capitalul Dvs. de lucru sau un credit pentru capital de lucru permanent ar fi mai potrivit pentru a reveni la echilibru financiar și a vă asigura că nu mai aveți probleme de refinanțare pe viitor.

Exemplu de bilanț cu pasive „neechilibrate”

În acest exemplu de bilanț, afacerea are pasive pe termen scurt semnificativ mai mari decât activele circulante (pe termen scurt). Agricultorul a contractat câteva credite pe termen scurt pentru a finanța achiziția de mijloace fixe. Dacă facilitățile pe termen scurt expiră fără a fi reînnoite, agricultorul va avea o problemă cu mijloacele bănești pentru a-și finanța următoarea însămânțare. De asemenea, agricultorul se confruntă cu riscul ca ratele dobânzii pentru creditele viitoare să fie mai mari decât în trecut, fapt care la rândul său ar crește costul total al finanțării achiziției mijloacelor fixe.



Active (la valoarea justă)		Pasive	
Capital de lucru	220,700	Datorii pe termen scurt	340,000
Numerar	20,000	Datorii către furnizori	40,000
Stoc de materiale	700	Facilități pe termen scurt de la instituții financiare	300,000
Active biologice de natura stocurilor (recolta)	200,000	Alte datorii pe termen scurt	0
Mijloace fixe	380,000	Datorii pe termen mediu și lung	50,000
Terenuri și clădiri	80,000	Împrumuturi pe termen lung de la instituții financiare	0
Tractoare, combine și alte echipamente	300,000	Datorii către societățile de leasing	50,000
		Alte datorii pe termen mediu și lung	0
		Total pasive	390,000
		Capital propriu	210,700
Total active	600,700	Total pasive & capital propriu	600,700

Toate valorile exprimate în RON

Exemplu de bilanț cu pasive echilibrate

În acest exemplu, agricultorul și-a echilibrat activele pe termen scurt și lung cu pasivele pe termen scurt și lung. În bilanț se înregistrează aceeași valoare totală a datoriei (390.000 RON) și același raport de capital la total active (35%), dar situația financiară poate fi caracterizată drept echilibrată deoarece nu depinde atât de mult de reînnoirea împrumuturilor pe termen scurt pentru a finanța afacerea.



Active (la valoarea justă)		Pasive	
Capital de lucru	220,700	Datorii pe termen scurt	120,000
Numerar	20,000	Datorii către furnizori	40,000
Stoc de materiale	700	Facilități pe termen scurt de la instituții financiare	80,000
Active biologice de natura stocurilor (recolta)	200,000	Alte datorii pe termen scurt	0
Mijloace fixe	380,000	Datorii pe termen mediu și lung	270,000
Terenuri și clădiri	80,000	Împrumuturi pe termen lung de la instituții financiare	220,000
Tractoare, combine și alte echipamente	300,000	Datorii către societățile de leasing	50,000
		Alte datorii pe termen mediu și lung	0
		Total pasive	390,000
		Capital propriu	210,700
Total active	600,700	Total pasive & capital propriu	600,700

Toate valorile exprimate în RON

Atenție:

Încercați să potriviți termenul investiției planificate cu scadența finanțării. Pentru creditele destinate finanțării capitalului de lucru, scadența ar trebui să corespundă cu ciclul de cultivare, iar pentru investițiile în mijloace fixe, scadența ar trebui să corespundă cu durata de funcționare utilă a activului.

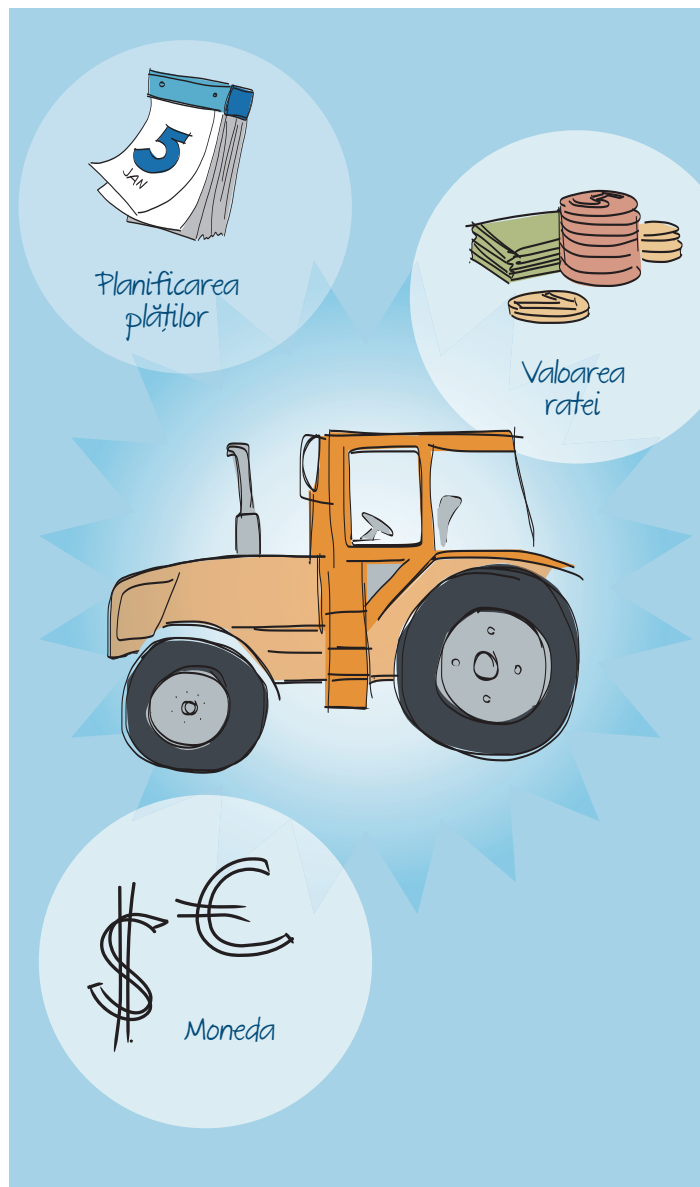
Pasul 4: Alegeți condițiile de creditare care se potrivesc fluxului Dvs. de numerar

După ce ați convenit asupra valorii creditului și ratei dobânzii, de obicei partenerul financiar vă prezintă un grafic de rambursare. Atunci când verificați dacă un grafic de rambursare este potrivit pentru Dvs., este foarte important să verificați ca acesta **să corespundă cu fluxul de numerar prognozat**. Există trei aspecte pe care trebuie să le luați în considerare în mod special când este vorba de fluxul de numerar al afacerii Dvs.:

Planificarea plăților – Plățile trebuie să fie planificate pentru perioadele de timp în care aveți intrări de mijloace bănești în afacere. Acest lucru pare a fi evident, dar dacă instituțiile financiare nu înțeleg bine activitatea Dvs., s-ar putea să vă propună un grafic de rambursare standardizat, bilunar, lunar, sau trimestrial, bazat pe presupunerea că la un moment dat în timpul perioadei dintre plăți veți avea un anumit venit pe care îl veți putea îndrepta spre rambursarea creditului la sfârșitul acestui termen. O instituție financiară care vă cunoaște bine activitatea va face un efort de a previziona și planifica ratele în conformitate cu fluxul de numerar al afacerii, pentru a se asigura că rambursarea este convenabilă pentru Dvs. și că nu veți avea probleme cu rambursarea creditului.

Valoarea ratei – În afară de a vă asigura că plățile sunt planificate pentru momentul potrivit, este de asemenea important să vă asigurați că vă puteți permite să plătiți valoarea ratei. Aceasta înseamnă să știți că veți avea fonduri disponibile suficiente după vânzarea recoltei pentru a restitui toate datoriile pe termen scurt, a face următoarea înșămânțare și, în final, a rambursa eventualele credite adiționale pe care le-ați putea avea. Dacă veți accesa un credit pe termen lung de peste 3 ani, ar trebui să vă asigurați că dispuneți de fonduri suplimentare după toate rambursările. Veți avea nevoie de fonduri suplimentare disponibile deoarece vor apărea alte necesități de investiții în decursul unei perioade de 4 sau 5 ani.

Moneda – Moneda creditului și rambursării acestuia ar trebui să coincidă cu moneda intrărilor/veniturilor Dvs.. Unii antreprenori cred că doar fiindcă au nevoie să plătească pentru noul tractor în euro, trebuie să contracteze creditul în euro, chiar dacă întotdeauna încasează toate plățile pentru producția comercializată în lei. Acesta nu este cazul. Puteți evita posibilele pierderi din fluctuațiile ratei de schimb contractând creditul în aceeași monedă cu venitul Dvs..



Asigurarea agricolă și alte produse financiare

Există multe riscuri și incertitudini în activitatea Dvs. ca agricultor: nu puteți prezice vremea, recolta, posibilitatea ca efectivul de animale să vi se îmbolnăvească sau prețul la care vă veți putea vinde recolta. Acestea sunt problemele dintotdeauna ale agriculturii din întreaga lume, însă de-a lungul anilor agricultorii și creditorii au creat produse financiare pentru a-i ajuta pe agricultori să-și facă fluxurile de numerar mai previzibile. Această secțiune oferă informații despre unele produse financiare care sunt disponibile din ce în ce mai mult în România și despre potențialele beneficii ale utilizării acestora.

Asigurarea

Asigurarea este cel mai obișnuit produs financiar pe care toate tipurile de întreprinderi și gospodării îl pot utiliza pentru a-și face mai previzibile fluxurile de numerar. Plătind o primă lunară, trimestrială sau anuală, evitați să aveți o pierdere neașteptată din cauza problemelor cu recoltele, animalele sau alte bunuri. În România, asigurarea este obligatorie prin lege conform Hotărârii Guvernului nr. 756 pentru culturile crescute pe teren închiriat, iar Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale oferă o subvenție de 50% pentru primele de asigurare obligatorie. Asigurarea de bază obligatorie acoperă doar unele din riscurile meteorologice la care sunteți expus, în principal grindina, incendiile, alunecările de teren și înghețul târziu de primăvară. În afară de asigurarea de bază obligatorie, există câteva alte tipuri de polițe de asigurare disponibile, cum ar fi asigurarea de îngheț timpuriu de toamnă sau de îngheț de iarnă, asigurarea clădirilor de pe terenul Dvs., precum și altele. Gama de produse de asigurare nu este aceeași în toate regiunile. Disponibilitatea și prețul variază în funcție de istoricul evenimentelor meteorologice în regiunea Dvs.. Pentru a obține o privire de ansamblu a ceea ce se oferă în zona Dvs., consultați-vă brokerul de asigurare.

Ce este o franșiză în asigurare?

Majoritatea contractelor de asigurare au ceea ce se numește o **franșiză**. Franșiza într-un contract de asigurare este suma pe care o suportă asiguratul pentru daune înainte ca societatea de asigurări să acopere costurile rămase. De exemplu, dacă franșiza din asigurarea Dvs. în caz de îngheț de iarnă este de 90.000 RON, iar pierderea cauzată de îngheț în timpul iernii este de numai 60.000 RON conform evaluării societății de asigurări, atunci societatea de asigurări nu vă va plăti nimic. Dacă însă pierderea Dvs. a fost estimată la 130.000 RON, atunci societatea de asigurări v-ar plăti 40.000 RON, ceea ce reprezintă diferența dintre pierderea totală și franșiză (130.000 RON – 90.000 RON).



Contractele forward

În afară de asigurare, există alte produse pe piață care de asemenea ajută agricultorii să-și facă fluxurile de numerar mai previzibile. Unii dintre marii jucători ai pieței agricole oferă **contracte forward**, cunoscute de asemenea sub denumirea de contracte de cumpărare la termen. Un contract forward este un acord încheiat la începutul ciclului agricol între agricultor și societatea cumpărătoare care obligă agricultorul să livreze o anumită cantitate de cereale sau semințe oleaginoase (de exemplu 120 de tone) la un anumit preț în viitor (de exemplu 80 de RON pe tonă). Dacă alegeți să încheiați un contract forward, beneficiul principal este că veți fixa prețul la care veți vinde viitoarea recoltă, ceea ce vă va da mai multă încredere în estimarea fluxului de numerar. Totuși, dacă la momentul vânzării prețul de pe piață este mare, s-ar putea să câștigați mai puțin venit deoarece sunteți obligat să vindeți la prețul care este indicat în contract.

Fonduri de garantare

Scopul unui fond de garantare a creditelor este de a oferi o garanție suplimentară pentru asigurarea creditului Dvs. atunci când nu aveți garanții suficiente care să acopere întreaga valoare a creditului. De regulă, trebuie să plătiți o taxă anuală pentru garanția acordată de către fond. În România există atât scheme de garanție naționale, cât și europene disponibile pentru a veni în ajutorul Dvs. în garantarea unui credit, după cum urmează

Atenție:

Există de asemenea multe alte produse care sunt oferite pe piață, cum ar fi „contracte futures” pe indici sau credite indexate cu dobânda corelată la un indice cum ar fi indicele Marché à Terme International de France (MATIF). Asigurați-vă că înțelegeți pe deplin orice produs financiar nou și posibilele dezavantaje ale acestuia înainte de a semna un contract.

Fondurile de garantare din România

FNGCMM, Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri, este un fond de garantare care oferă o garanție standard ce acoperă riscul de nerambursare a creditului în proporție de maxim 80% din valoarea acestuia și de până la 2,5 milioane de euro sau echivalentul în RON. Garanția este disponibilă pentru toate tipurile de scopuri de afaceri, atât pentru capital de lucru, cât și pentru investiții în mijloace fixe. Perioada de acordare a garanției este corelată cu termenul creditului. Comisionul anual de garantare începe de la 1,5% și crește în funcție de clasificarea riscului de credit al afacerii clientului. Pentru mai multe informații întrebați banca dacă cooperează cu FNGCMM sau accesați pagina de internet a fondului: <http://www.fngcmm.ro/>

FGCR, Fondul de Garantare a Creditului Rural, este o societate comercială de stat care oferă garanții destinate întreprinderilor din sectorul agro-alimentar, atât pentru capital de lucru cât și investiții în mijloace fixe. Garanția FGCR acoperă de asemenea riscul de nerambursare a creditului în proporție de până la 80% din valoarea acestuia și de până la 2,5 milioane de euro sau echivalentul în RON. Comisionul anual variază între 1,25% și 6,3% în funcție de clasificarea riscului de credit al afacerii clientului. Pentru mai multe informații, întrebați banca dacă cooperează cu FGCR sau accesați pagina de internet a fondului: <http://www.fgcr.ro/>

Garanția Fondului European de Investiții este oferită IMM-urilor de către Fondul European de Investiții (FEI) prin intermediul băncilor cu care cooperează. Suma garantată reprezintă maxim 80% din valoarea creditului fără comision sau cheltuieli suplimentare. Garanția acoperă riscul de nerambursare a creditului de până la 1,5 milioane de euro sau echivalentul în RON. Garanția este oferită doar pentru afacerile cu o performanță economico-financiară bună. Pentru a verifica dacă vă calificați pentru garanția FEI, întrebați partenerul Dvs. financiar dacă participă la acest program.

Studiu de caz

DI Lăzărescu își desfășoară afacerea în agricultură de 15 ani și actualmente întreprinderea sa LazerRom prelucrează 465 hectare (40 ha deținute de dl Lăzărescu și 425 de hectare închiriate) lângă Giurgiu. În prezent cultivă grâu, floarea soarelui, rapiță și orz.

Pașul 1:

Identificați tipul de investiție pe care doriți să o faceți

DI Lăzărescu caută o modalitate de a finanța un plan de afaceri structurat în două părți pentru a investi în **mijloace fixe**. Mai întâi, ar dori să cumpere 10 hectare de teren pe care momentan îl închiriază. Terenul este oferit pentru vânzare la prețul de 15.500 RON/ha sau 155.000 RON în total.

În al doilea rând, dl Lăzărescu ar mai dori să construiască încă un siloz de 700 de tone. DI Lăzărescu are o cunoștință care călătorește des în Europa de Vest și care s-a oferit să importe și să instaleze silozul pentru costul total de 65.000 RON. Așadar, pentru a finaliza planul de investiții, d-lui are nevoie de o finanțare de 220.000 RON. Astfel, a solicitat oferte de finanțare pentru 220.000 RON de la două instituții financiare diferite pentru a le compara:

Oferta de la instituția financiară #1

ROBOR 3m* + 6,5%, scadența la 4 ani;
comision de analiză a dosarului de credit de 150 RON,
comision pentru acordarea creditului de 1,5%.
Grafic de rambursare cu rate trimestriale.

Cerință privind garanția: imobiliare sau alte garanții reale. Există posibilitatea de a apela la garanția unui fond de garantare a creditelor.

Rambursare trimestrială

Rata efectivă a dobânzii: 9,25%
Valoarea ratei trimestriale: 16.508 RON

Total comisioane/Costul total efectiv al creditului:
44.128 RON

* ROBOR 3m = 1,48% la data calculării

Ofertă de la instituția financiară #2

ROBOR 3m* + 6%, scadența la 3 ani;
comision pentru acordarea creditului de 1% și comision lunar de administrare de 0,15%.
Rambursare trimestrială sau semestrială, scadența la 4 ani posibilă la cerere

Cerință privind garanția: imobiliare sau alte garanții reale. Există posibilitatea de a apela la garanția unui fond de garantare a creditelor.

1. Rambursare trimestrială

Rata efectivă a dobânzii: 10,35%
Valoarea ratei trimestriale: 21.440 RON

Total comisioane/Costul total efectiv al creditului:
37.280 RON

2. Rambursare semestrială

Rata efectivă a dobânzii: 10,35%
Valoarea ratei semestriale: 43.410 RON

Total comisioane/Costul total efectiv al creditului:
40.460 RON

* ROBOR 3m = 1,48% la data calculării

Pasul 2:

Estimați-vă capacitatea de a vă finanța planul de afaceri

Acum că dl Lăzărescu s-a decis cu privire la un plan concret de investiții, d-lui trebuie să verifice dacă raportul dintre capital și total active îi va permite contractarea unui nou credit.

Bilanțul curent

DI Lăzărescu are deja un bilanț întocmit în baza informațiilor sale contabile și propriilor sale estimări. Mai întâi calculează raportul actual dintre capital și total active din bilanțul estimat:

Active (la valoarea justă)		Pasive	
Capital de lucru	650,000	Datorii pe termen scurt	460,000
Numerar	25,000	Datorii către furnizori	180,000
Stoc de materiale (semințe, îngrășămintă și pesticide)	5,000	Facilități pe termen scurt de la instituțiile financiare	280,000
Active biologice de natura stocurilor (recolta)	620,000	Alte datorii pe termen scurt	0
Mijloace fixe	1,665,000	Datorii pe termen mediu și lung	545,000
40 ha de teren la valoarea medie de 3.200 EURO/ha, de asemenea clădiri și siloz	650,000	Împrumuturi pe termen lung de la instituții financiare	100,000
Tractoare, combine și alte echipamente	1,015,000	Datorii către societățile de leasing	445,000
		Alte datorii pe termen mediu și lung	0
		Total active	2,315,000
		Total pasive	1,005,000
		Capital propriu	1,310,000
Total active	2,315,000	Total pasive și capital propriu	2,315,000

Toate valorile exprimate în RON

$$\frac{\text{Capital propriu } 1.310.000 \text{ RON}}{\text{Total active } 2.315.000 \text{ RON}} = 57\% \text{ raport de capital/active mult peste pragul de } 30\%$$

Acum trebuie să calculeze raportul dintre capital și active prognozat presupunând că ia un împrumut de 220.000 RON. Pentru a face acest lucru, la totalul activelor din bilanț va adăuga valoarea investiției de 220.000 RON la secțiunea de mijloace fixe, la rubrica terenuri, clădiri, silozuri (deoarece investiția va fi într-un teren și siloz), ceea ce va duce la o nouă valoare a activelor totale de 2.535.000. Apoi trebuie să majoreze și pasivul corespunzător cu 220.000 RON la rubrica împrumuturi pe termen lung de la instituții financiare deoarece noul împrumut va avea o scadență >24 luni, ceea ce va majora valoarea pasivelor totale la 1.225.000 RON.

Bilanțul prognozat

Acum că a ajustat bilanțul, poate calcula valoarea prognoată a raportului dintre capital și active:

Active (la valoarea justă)		Pasive	
Capital de lucru	650,000	Datorii pe termen scurt	460,000
Numerar	25,000	Datorii către furnizori	180,000
Stoc de materiale (semințe, îngrășămintă și pesticide)	5,000	Facilități pe termen scurt de la instituțiile financiare	280,000
Active biologice de natura stocurilor (recolta)	620,000	Alte datorii pe termen scurt	0
Mijloace fixe	1,885,000	Datorii pe termen mediu și lung	765,000
40 ha de teren la valoarea medie de 3.200 EURO/ha, de asemenea clădiri și siloz	870,000	Împrumuturi pe termen lung de la instituții financiare	320,000
Tractoare, combine și alte echipamente	1,015,000	Datorii către societățile de leasing	445,000
		Alte datorii pe termen mediu și lung	0
		Total active	2,535,000
		Total pasive	1,225,000
		Capital propriu	1,310,000
Total active	2,535,000	Total pasive și capital propriu	2,535,000

Toate valorile exprimate în RON

$$\frac{\text{Capital propriu } 1.310.000 \text{ RON}}{\text{Total active } 2.535.000 \text{ RON}} = 52\% \text{ raport de capital/active încă mult peste pragul de } 30\%$$

Pasul 3:**Alegeți condițiile care se potrivesc afacerii și investiției Dvs.**

Rata dobânzii, scadența și costul efectiv al creditului: nu există o ofertă cu rata fixă a dobânzii pentru investiția pe care dl Lăzărescu ar dori să o facă. Rata dobânzii efectivă oferită de instituția #1 este puțin mai bună, la ROBOR 3m+6,5% (actualmente 9,25%) decât rata dobânzii oferită de instituția #2 la ROBOR 3m+6% (actualmente 10,35%). După analizarea ofertelor și a costului efectiv al creditului, dl Lăzărescu realizează că scadența are un impact mai mare asupra costului efectiv al creditului decât rata dobânzii. Instituția financiară #2 oferă opțiunea de rambursare a creditului pe parcursul a trei ani, ceea ce este efectiv mai ieftin decât contractarea unui credit pe patru ani de la instituția financiară #1.

Pentru a verifica că scadența de trei ani nu-i va crea dificultăți de rambursare a creditului, dl Lăzărescu analizează bilanțul prognozat pe care l-a elaborat la pasul 2. Datoriile pe termen scurt (460.000 RON) nu depășesc valoric capitalul de lucru (650.000 RON), iar datoriile pe termen mediu și lung (765.000 RON) sunt, de asemenea, mult mai mici decât valoarea mijloacelor fixe totale (1.885.000 RON). Deoarece nici activele și pasivele pe termen scurt și nici cele pe termen mediu sau lung nu sunt neechilibrate, dl Lăzărescu este încrezător că nu va avea probleme de refinanțare. Drept urmare, după ce discută cu ambele instituții financiare, d-lui decide că preferă oferta instituției financiare #2. Deși instituția financiară #1 oferă o rată a dobânzii mai bună, instituția #2 îi oferă un cost efectiv al creditului mai mic prin posibilitatea de a rambursa creditul în trei ani. De asemenea, dl Lăzărescu consideră că reprezentantul instituției financiare #2 era mai bine informat și l-a asigurat că în cazul unor eventuale probleme, instituția #2 ar fi mai flexibilă în soluționarea acestora. În final, d-lui se simte mai confortabil cu oferta instituției #2.

Pasul 4:**Alegeți condițiile care se potrivesc fluxului Dvs. de numerar**

În pasul 4, dl Lăzărescu trebuie să se asigure că graficul de rambursare se potrivește fluxului de numerar.

Graficul de rambursare: După ce instituția financiară îi procesează solicitarea, aceasta îi propune un grafic de rambursare cu două rate pe an, în luna iulie și în luna noiembrie. Dl Lăzărescu știe că în aceste luni are în general intrări de mijloace bănești mai mari decât în alte luni datorită realizării recoltelor de rapiță și grâu.

Valoarea ratei: Pentru a verifica posibilitatea plății confortabile a ratei, dl Lăzărescu își verifică temeinic conturile și evidențele achizițiilor, vânzărilor de recolte, subvențiilor de la Agenția de Plăți și Intervenție pentru Agricultură (APIA) și alte surse, precum plata și rambursarea TVA din anul precedent. La capitolul venituri, anul precedent se poate caracteriza prin rezultate sub media generală și dl Lăzărescu planifică să planteze în acest an același număr de hectare de fiecare cultură, astfel că estimările sale valorice pot fi considerate precaute. În lunile iulie-august ale anului precedent, după toate intrările și ieșirile de mijloace bănești, dl Lăzărescu a rămas cu circa 70.000 RON pentru reinvestire. În lunile noiembrie-decembrie ale anului anterior, după plata tuturor datoriilor, a avut o sumă și mai mare, de 150.000 RON rezultată în urma comercializării recoltei de grâu și orz. Luând în considerare o valoare a ratei între 40.000 și 45.000 RON pentru un credit cu scadența de trei ani, dl Lăzărescu este încrezător că poate rambursa în mod confortabil creditul și, de asemenea, că rămâne cu mijloace disponibile suficiente pentru alte necesități care ar putea apărea.

Moneda: Cu toate că o parte din suma creditului va fi necesară pentru a face plăți în străinătate în euro, dl Lăzărescu încasează toate veniturile sale în RON. Astfel, va lua creditul în RON deoarece nu este oportun să ia creditul în euro.

Alte produse: După discutarea situației privind garanțiile necesare, dl Lăzărescu este de acord să suplimenteze garanția pe care a oferit-o (mijloace fixe) cu o garanție a unui fond de garantare pentru o parte a sumei creditului, 80.000 RON. Instituția financiară l-a informat că garanția FGCR ar fi opțiunea mai ieftină pentru D-lui, adăugând un cost suplimentar de 2,8% pe an percepută din suma garantată de 80.000 RON. Dl Lăzărescu consideră acest cost acceptabil și este de acord să semneze contractul de credit cu instituția financiară.

Rezultat final:

Un credit de la instituția financiară #2 în valoare de 220.000 RON cu rata dobânzii ROBOR 3m + 6%, scadența la 3 ani; 1% comision de acordare a creditului și 0,15% comision lunar de administrare. Rata efectivă a dobânzii: 10,35%. Rambursări de 43.410 RON în lunile iulie și noiembrie. Costul total efectiv al creditului: 40.460 RON. Garanție – mijloace fixe și garanție de 80.000 RON de la FGCR cu un comision anual de 2,8%.

Diagrama fluxului luării deciziilor financiare profesionale în patru pași

Pasul 1: Identificați tipul de investiție pe care doriți să o faceți

- Aveți nevoie de finanțare pentru capital de lucru, mijloace fixe sau ambele?
- Care instituții oferă finanțare pentru tipul de investiție pe care doriți să o faceți?
- Care produs financiar se potrivește cel mai bine cu planul Dvs. de afaceri?

Pasul 2: Estimați-vă capacitatea de a vă finanța planul de afaceri

- Trebuie să verificați temeinic ca afacerea Dvs. să poată rambursa ratele conform graficului fără a întâmpina eventuale dificultăți.
- O bună regulă empirică este să rețineți că **trebuie să vă mențineți raportul dintre capital propriu și total active de peste 30%**.

Pasul 3: Alegeți condițiile care se potrivesc afacerii și investiției Dvs.

- Asigurați-vă că instituția financiară vă oferă produsul potrivit pentru investiția Dvs..
- Rețineți că scadența finanțării Dvs. trebuie să se potrivească cu **durata de funcționare utilă a mijlocului fix**.
- **Negociați cu partenerul Dvs. financiar oferirea unui credit pe termen mai lung la costuri accesibile pentru finanțarea investiției în mijloace**, pentru a vă asigura că nu întâmpinați probleme de lichidități pe viitor.

Pasul 4: Alegeți condițiile care se potrivesc fluxului Dvs. de numerar

- Asigurați-vă că graficul de rambursare se potrivește fluxului Dvs. de numerar.
- Asigurați-vă că aveți capacitatea de onorare a obligațiilor de plată.
- O regulă empirică bună este **să acceptați doar un credit cu un grafic de rambursare care corespunde perioadelor și monedei încasărilor Dvs. de numerar**.
- De asemenea, în baza propriilor Dvs. estimări, trebuie să **luați în considerare o marjă de siguranță, adică fonduri suplimentare** disponibile după plata tuturor datoriilor pentru necesitățile sau investițiile viitoare neprevăzute.

Nu uitați să întrebați

În final, considerăm că instituția Dvs. financiară nu ar trebui să vă ofere doar credite, ci și să vă ofere consultanță responsabilă și transparentă. Mai jos veți găsi o listă de verificare cu întrebările importante pe care ar trebui să le discutați cu instituția financiară înainte de a lua o decizie financiară.

- ☐ Oferă partenerul meu financiar mai multe produse specializate pentru finanțarea agriculturii?
- ☐ Pot reprezentanții instituției financiare să explice clar scopul specific, avantajele și costurile diferitelor produse pe care le oferă?
- ☐ Ce criterii aplică instituția financiară atunci când evaluează dacă mi se potrivește un anumit produs financiar? Sunt luate în considerare situația mea financiară, garanțiile și/sau relația mea cu instituția financiară?
- ☐ Instituția financiară face o evaluare minuțioasă a afacerii mele sau se uită doar la documentația financiară?
- ☐ De care alte produse financiare poate beneficia afacerea mea? Există și alte produse financiare specifice care sunt convenabile și ar putea fi benefice pentru afacerea mea, cum ar fi fondurile de garanțare sau asigurarea suplimentară?
- ☐ Cum se compară oferta instituției financiare parteneră cu ofertele altor instituții financiare sau creditul furnizor?
- ☐ Am explorat oare toate opțiunile de finanțare posibile pentru a-mi definitiva planul de afaceri și am comparat ofertele de la diferite instituții financiare și/sau furnizori?
- ☐ Sunt oferite rate fixe și variabile ale dobânzii pentru finanțarea de care am nevoie? Am comparat și cântărit avantajele și riscurile produselor financiare cu rate ale dobânzii fixe sau variabile?
- ☐ Care sunt costurile efective totale ale creditului la fiecare din ofertele primite? Există alte comisioane sau cheltuieli pe care trebuie să le suport, cum ar fi asigurarea obligatorie? Am informații suficiente pentru a face o comparație și alegere în cunoștință de cauză între diferitele oferte?
- ☐ Corespunde scadența oferită duratei de funcționare utile a mijlocului fix în care investesc și îmi alocă timp suficient pentru a rambursa creditul fără dificultăți?
- ☐ Îmi oferă instituția financiară parteneră opțiuni de rambursare care se potrivesc fluxului meu de numerar?
- ☐ Este instituția financiară parteneră flexibilă pentru a revedea graficul de rambursare în cazul problemelor cu recolta sau a dezastrelor naturale?

Informații de contact utile

Pentru mai multe detalii cu privire la produsele și programele oferite în România, vă rugăm să consultați paginile de internet ale instituțiilor enumerate mai jos. Majoritatea paginilor de internet ale acestor programe vor enumera criteriile de eligibilitate și beneficiile programului respectiv.

Pentru o actualizare privind programele fondurilor structurale și de investiții europene 2014 – 2020, accesați site-ul oficial al Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale
<http://www.madr.ro/pndr-2014-2020/programare-pndr-2014-2020.html>

Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri
<http://www.fngcimm.ro>

Fondul de Garantare a Creditului Rural
<http://www.fgcr.ro>

Pentru alte programe de finanțare subvenționate oferite prin intermediul Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale, cum ar fi programul pentru ferme de familie foarte mici (mai puțin de 300 de hectare) sau pentru fermele start-up, vă rugăm consultați pagina de internet a Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale
<http://www.madr.ro>



Deciziile financiare corecte reprezintă cheia succesului în afaceri. Suntem încrezători că recomandările date în această broșură, împreună cu recomandările și susținerea din partea instituției Dvs. financiare, vă vor ajuta să luați cele mai bune decizii.

Pentru mai multe detalii contactează-ne gratuit
prin Call Center (program L-V, 9:00 – 19:00)



**PATRIA
BANK**

0800 410 310
info@patriabank.ro



**PATRIA
CREDIT**

0800 872 874
info@patriacredit.ro