



**STOCKPORT** college  
OF FURTHER & HIGHER EDUCATION

---



# PLANUL DE AFACERI

– Noțiuni introductive –

PREGĂTIREA FEMEILOR ANTREPRENOARE

## **CUPRINS**

<b>Capitolul 1: Pregătirea planului de afaceri – considerații generale .....</b>	<b>3</b>
<b>Capitolul 2: Folosiți planul de afaceri pentru a obține finanțare .....</b>	<b>12</b>
<b>Capitolul 3: Alegeți cel mai potrivit tip de finanțare pentru afacerea dumneavoastră .....</b>	<b>15</b>
<b>Capitolul 4: Cumpăr sau iau în leasing? .....</b>	<b>20</b>
<b>Capitolul 5: Împrumuturi: aspecte legate de impozite .....</b>	<b>26</b>

## Capitolul 1: Pregătirea planului de afaceri – considerații generale

*Planul de afaceri* de afaceri reprezintă documentul care stabilește **viziunea și strategia** noii afaceri.



Existența unui plan de afaceri este o premisă importantă pentru succesul oricărei afaceri. Scrierea unui astfel de plan vă va ajuta în dezvoltarea afacerii:

- Clarificarea ideii de afaceri
- Stabilirea obiectivelor
- Identificarea priorităților

Această secțiune explică:

- Cum se pregătește și cum se prezintă un plan de afaceri
- Ce informații ar trebui să conțină acest plan

Discuțiile vor fi centrate în jurul următoarelor subiecte:

- Pregătirea unui plan de afaceri
- Elementele planului: ce ar trebui să conțină planul
- Introducere
- Afacerea dumneavoastră, produsele și desfacerea lor
- Marketing și vânzări
- Abilitățile/Calificarea echipei
- Operațiuni
- Estimări financiare
- Cerințe financiare
- Sfaturi pentru pregătirea planului

### Elementele planului: ce ar trebui să conțină planul

Primul pas al demersului dumneavoastră va fi să arătați planul de afaceri unor oameni care sunt străini de ideea dumneavoastră de afaceri, de exemplu reprezentanți ai unor bănci sau ai unor firme de investiții. Aceștia vor dori însă să vadă un plan de afaceri pentru a putea evalua viabilitatea afacerii dumneavoastră și a decide dacă să vă împrumute banii sau nu.

Veți avea de asemenea nevoie de planul de afaceri în cazul în care doriți să atrageți parteneri cum ar fi distribuitorii sau agenții de distribuție.



Este foarte important **să stabiliți** cum veți folosi planul de afaceri pentru a-l putea “croi” pe măsura audienței pe care o vizează. În acest scop, veți descoperi că este avantajos să aveți mai multe versiuni ale planului de afaceri.

Planul de afaceri va trebui să conțină secțiuni care să acopere următoarele zone de interes:

- O introducere în care să fie prezentate punctele cheie și scopul planului de afaceri
- Produsele și serviciile oferite de afacerea dumneavoastră
- Piața pe care intenționați să vă desfășurați produsele și concurența existentă pe această piață
- Ce plan de marketing aveți și cum intenționați să vă vindeți produsele sau serviciile
- Calificarea/abilitățile angajaților din pozițiile cheie
- Operațiunile pe care le veți desfășura, de exemplu premisele de la care porniți, facilitățile de producție, sistemele de management al informației
- Cerințe și estimări financiare



Ar fi indicat să includeți în planul de afaceri și o secțiune care să prezinte **riscurile** pe care le implică afacerea. Această secțiune poate fi prezentată sub forma unei game de **scenarii de tipul „ce se întâmplă dacă”**. Această secțiune vă va ajuta să testați validitatea ideii de afaceri pe care o aveți și de asemenea vă va conferi un grad sporit de credibilitate în ochii băncilor sau investitorilor. Puteți de asemenea explica ce intenționați să faceți pentru a combate riscurile pe care le-ați identificat.

## Introducere



Introducerea este cea mai importantă parte a planului de afaceri. Ea conține **punctele cheie** ale planului și are o pagină, maxim două.

Introducerea reprezintă prima secțiune a planului de afaceri și, deși este așezată la începutul dosarului, imediat după foaia de cuprins, este secțiunea care trebuie scrisă ultima.

Introducerea ar trebui să conțină:

- O descriere a produselor sau serviciilor pe care le oferiți și ce avantaje prezintă acestea față de cele ale concurenței existente pe piața de desfacere
- Oportunitățile pe care le aveți pe piața de desfacere
- Echipa de management pe care vă bazați

- CV-ul dumneavoastră detaliat
- Previzuni financiare
- Modalitatea în care va fi rambursat împrumutul sau beneficiile la care ar putea să se aștepte investitorul

Introducerea este acea secțiune a planului dumneavoastră de afaceri care are cele mai mari șanse să fie citită de ceilalți oameni. Creditorii sau alți investitori vor avea tendința să își bazeze deciziile pe această parte a planului, de aceea ea trebuie să fie concisă și persuasivă. Dacă nu va îndeplini condițiile de mai sus, s-ar putea ca aceștia să nu citească întreg planul.

### **Afacerea, produsele și piața de desfacere**

Această secțiune a planului trebuie să ofere un **istoric** al afacerii și al produselor sau serviciilor pe care aceasta le oferă. Secțiunea trebuie să conțină următoarele informații:

- De cât timp dezvoltați această idee de afacere
- Munca pe care ați desfășurat-o pentru această afacere până în prezent
- Experiența – relevantă pentru această afacere – pe care o aveți
- Cine va fi proprietarul afacerii
- O descriere a produselor sau serviciilor pe care le oferiți
- Ce vor câștiga consumatorii dacă achiziționează produsele sau serviciile dumneavoastră
- Cum poate fi dezvoltată afacerea în viitor astfel încât să poată face față nevoilor mereu în schimbare ale consumatorilor
- Orice caracteristici definitorii ale întreprinderii/fabricii

Când descrieți produsele și serviciile pe care le oferiți încercați să evitați pe cât posibil **limbajul tehnic**.



### **Piața de desfacere și concurența**

Această parte a planului dumneavoastră de afaceri se referă la piața pe care veți vinde și la concurența pe care o aveți pe această piață. În cazul în care nu aveți o piață de desfacere viabilă și nu știți cum veți învinge concurența, afacerea dumneavoastră va fi din start vulnerabilă.

Trebuie să subliniați:

- Care va fi piața de desfacere
- Dimensiunile pieței de desfacere și care este tendința acestei piețe – de a se extinde sau de a restrânge

- Tendințele actuale ale acestei piețe
- Cine sunt consumatorii deja existenți și care sunt țintele cheie
- Detalii legate de principalele produse concurente și de furnizorii acestora – cum sunt prin comparație cu produsele dumneavoastră și cum le veți putea concura eficient

## Marketing și vânzări

Planul dumneavoastră de afaceri trebuie să prezinte **strategiile de marketing și de vânzări** pe care le aveți pentru a vă vinde produsele sau serviciile.



### Preț

Descrieți cum intenționați să tarifați produsele sau serviciile pe care le oferiți. Stabiliți un preț prea mic și veți pierde bani. Stabiliți un preț prea mare și veți pierde clienții sau nu veți mai câștiga noi clienți. Înainte de a stabili prețul, identificați exact care este zona din care așteptați profitul și care este zona în care extinderea pe piață sau creșterea vânzărilor ar putea fi de interes pe termen lung pentru afacerea dumneavoastră.



### Clienți

Explicați care vor fi primii dumneavoastră **clienți**. Arătați care sunt clienții care s-au declarat interesați de produsele sau serviciile dumneavoastră sau și-au exprimat dorința de a le cumpăra. Prezentați de asemenea planul pe care îl aveți pentru a identifica noi potențiali clienți.

**Rețineți:** puteți să luptați pentru lansarea afacerii dumneavoastră numai după ce v-ați asigurat un număr de bază de clienți.



### Promovare

Identificați metodele de vânzări pe care le veți folosi pentru a vă **promova** produsele sau serviciile. Acestea pot fi marketing direct, publicitate, PR, e-mail sau pagină web – va depinde doar de tipul de client pe care îl conține target-ul dumneavoastră.



### Vânzări

În cele din urmă, puteți să dați atenție felului în care intenționați să **vindeți** clienților. De exemplu prin telefon, printr-o pagină de web, față în față sau printr-un agent de vânzări. Stabiliți punctele cheie ale vânzării produsului sau serviciului dumneavoastră și încercați să apreciați cât va dura fiecare vânzare.

## Abilitățile / calificarea echipei



Această parte a planului trebuie să evidențieze **abilitățile manageriale** ale echipei dumneavoastră. Includerea acestor informații în planul de afaceri vă va permite să detectați eventualele lipsuri care există în echipă și să acționați astfel încât să fie acoperite. Această secțiune le va da mai multă încredere în afacerea dumneavoastră celor care citesc planul de afaceri, arătându-le că afacerea va fi condusă de o echipă competentă.

Trebuie să începeți prin definirea fiecărui **rol de conducere** și respectiv prezentarea persoanei care îl va îndeplini. Trebuie scoase în evidență punctele tari ale echipei și trebuie explicat felul în care vor fi abordate **punctele slabe**. Descrieți educația și experiența fiecărei persoane. Explicați de asemenea cum veți acoperi zonele cheie ale afacerii: producție, vânzări, marketing, finanțe, administrare. Nu uitați să prezentați experiența și calificarea mentorilor sau consultantilor cu care colaborați.

Băncile sau alți investitori vor să se asigure atunci când citesc planul că dumneavoastră și ceilalți membri ai echipei manageriale sunteți complet devotați afacerii. Astfel, este o idee bună să stabiliți:

- Cât timp dedică fiecare membru al echipei acestei afaceri și cu ce sumă intenționează fiecare să contribuie
- Ce salarii și alte beneficii va avea fiecare

În cazul în care începeți un proiect nou care necesită abilități/calificări pe care nu le aveți, planul de afaceri va trebui să arate cum veți obține acele abilități/calificări. Dacă angajații au nevoie de **training**, va trebui să explicați care sunt costurile și duratele de timp necesare cursurilor. Dacă vor fi angajați oameni noi, vor trebui incluse în plan durata și costurile recrutării.

## Operațiuni

Planul dumneavoastră de afaceri trebuie să conțină detalii despre funcționarea afacerii la nivel operațional.

Această secțiune a planului trebuie să cuprindă:

- Detalii despre spațiul în care veți desfășura afacerea
- Facilitățile de producție de care beneficiază
- Sistemele de management ale informației pe care le veți folosi



### Spațiul în care veți desfășura afacerea

Explicați argumentele pro și contra pentru locația în care se va derula afacerea. Menționați dacă proprietatea este a dumneavoastră sau dacă este închiriată și care este durata contractului de închiriere. Această problemă a mai fost tratată și într-o sesiune anterioară.



### Facilități de producție

Oferiți detalii despre facilitățile de producție pe care le veți avea și despre cum va fi organizată producția. Prezentați o analiză din care să reiasă conformitatea capacității facilităților de producție cu nevoile producției.



### Sisteme de management ale informației

Stabiliți procedurile pe care le veți aplica în zone ale afacerii precum rapoarte manageriale, monitorizarea stocurilor, controlul calității.

## Estimări

### *Estimări financiare*

Planul dumneavoastră de afaceri trebuie să conțină și un anumit număr de estimări financiare, altfel spus trebuie să transpuneți în cifre tot ce ați spus despre afacerea dumneavoastră.

Faceți o listă cu toate elementele cheie – de exemplu prețuri, volumul și durata vânzărilor – pentru fiecare estimare.



### *Estimarea vânzărilor*

Estimarea vânzărilor se referă la încasările pe care vă așteptați să le strângeți din vânzări. Această estimare va constitui baza tuturor celorlalte estimări pe care le veți face. Împărțiți cifra totală a încasărilor în categorii diferite, de exemplu *vânzările* pe diferite tipuri de produs sau pe diferite tipuri de client.



### ***Estimarea fluxului monetar***

Estimarea fluxului monetar se referă la sumele de bani care vă așteptați să intre și să iasă din firmă și la estimarea datelor pentru aceste tranzacții.

Trebuie să arătați că afacerea va avea suficienți bani ca să supraviețuiască. Lăsați să se înțeleagă foarte clar că ați luat în calcul toți factorii cheie care afectează fluxul monetar al afacerii dumneavoastră, de exemplu coordonarea în timp a vânzărilor cu plata salariilor.

### ***Estimarea profitului și pierderilor***

Estimarea profitului și pierderilor trebuie să indice profitul pe care vă așteptați să-l obțineți, ținând seama de vânzările estimate, de costurile de producție ale bunurilor sau serviciilor și de cheltuielile de întreținere.

Această estimare vă poate ajuta să aflați care este nivelul de vânzări pe care trebuie să-l atingeți pentru a avea profit. Puteți compara apoi această estimare cu cea făcută anterior pentru vânzări.

### ***Cerințe financiare***

Odată ce ați făcut estimarea fluxului monetar veți ști dacă afacerea dumneavoastră necesită **finanțare exterioară** și la cât s-ar ridica valoarea acesteia.

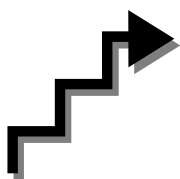
În această secțiune a planului va trebui să prezentați suma pe care o doriți, data la care aveți nevoie de ea și forma sub care doriți să o primiți, de exemplu credit sau împrumut cu dobândă fixă.

Creditorii sau investitorii vor dori să știe cât li se cere să investească în afacerea dumneavoastră și ce motive ar avea să facă asta. Vor fi de asemenea interesați de o **garanție**.

Explicați pentru ce vor fi folosiți banii, de exemplu cumpărare de echipament sau investiție financiară.

Faceți dovada că veți înapoia banii și prezentați un **grafic de rambursare**. Prezentați de asemenea și modalitatea în care investitorii își pot vinde investiția în cazul în care la un moment dat doresc să facă acest lucru.

Dacă această afacere este principala sau unica dumneavoastră **sursă de venit**, va trebui să reiasă din planul de afaceri cum intenționați să vă acoperiți cheltuielile personale ca parte a fluxului monetar.



## Sfaturi pentru pregătirea planului

- ⇒ Includeți în plan doar informațiile pe care cititorul are nevoie să le știe și evitați ambiguitățile și utilizarea limbajului tehnic/profesional. Includeți toate informațiile care necesită detaliere în **anexe**, de exemplu balanțe contabile, CV-uri ale angajaților din pozițiile cheie, statistici de piață.
- ⇒ Oferiți o prezentare **realistă** care să includă și potențialele puncte slabe sau riscuri. Estimările financiare peste măsură de optimiste sunt de obicei problematice, iar creditorii tind să nu le ia în considerare.
- ⇒ Începeți planul de afaceri cu o **foaie de capăt** care să conțină numele afacerii propuse, data curentă și datele de contact.
- ⇒ Includeți de asemenea și **un cuprins** care să indice secțiunile și numărul paginii la care se află fiecare.
- ⇒ Pentru o imagine cât mai **profesionistă**, predați planul de afaceri sub forma unui dosar/caiet tipărit și legat la un magazin specializat.
- ⇒ Editați planul cu multă atenție și rugați încă cel puțin doi oameni să-l **corecteze** din punct de vedere al acurateții informației și sensului.
- ⇒ Cereți părerea specialiștilor, spre exemplu contabilului, asupra planului dumneavoastră.
- ⇒ Odată finalizat planul de afaceri, **actualizați-l** regulat. Vă va ajuta să monitorizați cum se dezvoltă afacerea dumneavoastră.

## Capitolul 2: Folosiți planul de afaceri pentru a obține finanțare

Un plan de afaceri este **esențial** pentru orice ați întreprinde, în măsura în care el reprezintă **harta** dezvoltării viitoare a afacerii.

Planul de afaceri este documentul cheie în momentul în care căutați un împrumut sau o creditare. Este de asemenea esențial în cazul în care sunteți în căutare de noi investitori sau de capital pentru a începe o afacere.



Planul dumneavoastră poate fi prezentat:

- Băncii
- Potențialilor investitori
- Acționarilor

Planul de afaceri îi va ajuta pe aceștia să înțeleagă:

- Obiectivele afacerii
- Viziunea pe care o aveți asupra afacerii dumneavoastră
- Pentru ce veți cheltui banii investiți sau împrumutați
- Care vor fi beneficiile pentru afacere și pentru ei

Planul de afaceri este de obicei **primul contact** pe care îl va avea orice investitor cu firma dumneavoastră și de aceea este crucial să îi captați atenția și interesul.

### Elementele esențiale ale planului de afaceri

Orice investitor va examina îndeaproape planul de afaceri pentru a decide dacă merită asumat riscul de a investi în afacerea dumneavoastră.

Planul dumneavoastră trebuie să aibă formatul standard și trebuie să conțină informațiile cheie pe care oricine așteaptă să le afle citind planul. Cu toate acestea, un nou creditor sau investitor ar putea fi cel mai interesat de:

- **Introducere.** Mulți oameni vor deschide direct la această pagină. În cazul în care conținutul acesteia nu le va capta atenția, nu vor citi restul planului.
- Detalii legate de **managerii** afacerii, însoțite de o diagramă a organizației din care să reiasă responsabilitățile fiecărei persoane.
- **Informații financiare.** Cei mai mulți creditori cer informațiile pentru ultimii trei ani, în cazul în care sunt disponibile. În cazul în care nu sunt, oferiți cât mai multe informații financiare la zi.
- Suma **finanțării** pe care o solicitați și scopul în care va fi folosită.
- Detalii despre cum va fi rambursat împrumutul sau despre cum și când pot investitorii să-și recupereze investiția.
- Detalii despre **concurență** și o explicație legată de felul în care se va integra produsul sau serviciul oferit pe piață.
- **Sistemele de control** financiar pe care le va utiliza afacerea dumneavoastră.

## Croiți planul de afaceri pe măsura audienței

În momentul în care candidați pentru un loc de muncă, vă rescrieți CV-ul în așa fel încât să oferiți informațiile care sunt cele mai importante pentru respectivul potențial angajator.

Când elaborați planul de afaceri puteți să îl adaptați pentru publicul țintă în același fel.



**Banca dumneavoastră va fi interesată de:**

- Cum intenționați să rambursați împrumutul sau creditul pe care vi l-a dat
- Ce veți face cu banii
- Cum vă va ajuta împrumutul pe care vi-l oferă să dezvoltați afacerea
- În cazul în care afacerea dumneavoastră este nouă, puteți sublinia planul dumneavoastră de eşalonare a creditului.

Multe dintre bănci operează cu un sistem informatic de **evaluare/notare a creditului**. Acest lucru înseamnă că toate informațiile pe care le oferiți băncii sunt introduse într-o bază de date computerizată, iar programul respectiv recomandă dacă împrumutul ar trebui sau nu să fie acordat. Acesta este un sistem bun, dar cu cât oferiți băncii mai multe informații relevante și actuale cu atât mai multe șanse aveți să vi se aprobe împrumutul.

O relație bună cu banca s-ar putea să nu conteze deloc în cazul în care primiți un scor slab când se evaluează creditul. Managerul poate avea libertatea să negocieze termenii în care se acordă creditul odată ce decizia acordării a fost luată, dar nu va putea să schimbe decizia în sine.



**Potențialii investitori vor fi interesați de:**

- Ce veți face cu banii
- Când îi veți da înapoi
- Cum îi veți înapoia
- Ce dobândă pot aștepta pentru investiție



**Aționarii sunt interesați de:**

- Estimarea pe termen lung a prețului acțiunilor
- Cum vor putea să-și vândă acțiunile în viitor
- Ce dividende pot aștepta pentru acțiunile pe care le dețin

## **Demonstrați-vă angajamentul ferm față de afacere**

Veți găsi cu greu pe cineva care să investească bani în afacerea dumneavoastră dacă nu vă riscați proprii bani în acea afacere.

Planul dumneavoastră de afaceri trebuie să conțină detalii despre **banii și bunurile** pe care le-ați investit în firmă.

Ar fi indicat să includeți detalii despre toate garanțiile personale care au fost acordate în sprijinul afacerii.

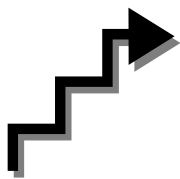
## **Istoria creditelor personale**

Din cauza faptului că angajamentul dumneavoastră față de afacere este foarte important în ochii creditorilor sau investitorilor, aceștia vor dori să cunoască istoria creditelor dumneavoastră anterioare. **Referințele legate de credite** vor fi luate în considerare pentru comercianți individuali și pentru fiecare partener dintr-un parteneriat.

În cazul companiilor mici, cu răspundere limitată, este posibil să fie verificate de asemenea referințele legate de credite ale directorilor. Este puțin probabil să fie cerute referințele legate de credite ale acționarilor care nu sunt directori. Singurul caz în care aceasta s-ar putea întâmpla este acela în care unul dintre acționari deține mai mult de jumătate din totalul acțiunilor companiei.

O agenție de credite va descoperi dacă dumneavoastră, unul dintre parteneri sau un co-director are o istorie a creditelor „pătată” sau dacă au existat vreodată **probleme legale** legate de creditele dumneavoastră.

Folosiți notele care susțin planul dumneavoastră de afaceri pentru a explica faptele și oferiți propria dumneavoastră versiune despre situația care a dus la pătarea istoriei creditelor dumneavoastră. Este mult mai bine să folosiți această strategie decât să lăsați investitorul să descopere singur și fără nici o explicație.



### Sfaturi pentru a folosi cât mai bine planul de afaceri

- ⇒ Dacă **vă este refuzată** investiția sau împrumutul, folosiți criticile pe marginea planului de afaceri și introduceți în plan ideile noi pe care le-ați primit sau folosiți o altă abordare
- ⇒ Rugați-vă prietenii și membrii familiei să citească planul. Cereți-le să urmărească lucruri simple cum sunt greșelile de gramatică sau de tehnoredactare.
- ⇒ Prezentați raportul într-o manieră **profesionistă**, tehnoredactat și legat la un magazin specializat.
- ⇒ Încercați să nu distrageți atenția cititorului de la text utilizând prea multe grafici, culori sau tipuri de fonturi.
- ⇒ Fiți întotdeauna **cinstit**.
- ⇒ Susțineți toate afirmațiile din planul de afaceri cu **documentări** minuțioase.
- ⇒ Fiți pregătiți să susțineți și să vă apărați orice afirmație din planul de afaceri.
- ⇒ O idee bună este să vă verificați singur **eșalonarea creditelor** curente.

### Capitolul 3: Alegeți cel mai potrivit tip de finanțare pentru afacerea dumneavoastră



Dacă sunteți la început în afaceri **există un număr de opțiuni** pe care le aveți. Alegerea pe care o veți face depinde de natura afacerii pe care o începeți și de lucrurile pentru care aveți nevoie de bani.

Gândiți-vă cu atenție la motivațiile și prioritățile pe care le aveți. Cel mai potrivit tip de finanțare pentru achiziționarea de bunuri cum ar fi echipamentele de birou s-ar putea să nu fie potrivit în cazul în care ținta dumneavoastră este extinderea pe noi piețe. Luați de asemenea în considerare cât de dispus sunteți să îi lăsați pe alții să vă spună cum să vă conduceți afacerea.

Acest ghid conține o **privire generală a diferitelor opțiuni de finanțare** pe care le aveți, o explicație a felului cum funcționează fiecare dintre aceste opțiuni, precum și avantajele și posibilele constrângeri atașate fiecărei variante.



#### Împrumuturi

Împrumutul este o sumă de bani pe care o împrumutați pentru o durată de timp stabilită și în condițiile unui grafic de rambursare. Suma rambursată va depinde de mărimea împrumutului și de rata dobânzii.

Împrumuturile sunt cele mai potrivite pentru **finanțarea bunurilor fixe**, cum ar fi utilaje sau echipament de birou, în al căror caz suma de bani de care aveți nevoie nu se va modifica. Împrumuturile la termen nu sunt cea mai potrivită sursă de finanțare pentru costurile de derulare a afacerii – din moment ce nevoile dumneavoastră financiare fluctuează, ați putea ajunge în situația să plătiți dobânzi pentru sume pe care nu le-ați folosit.

#### Avantaje

- Știți când și cât trebuie să plătiți înapoi așa că puteți să vă întocmiți un buget corespunzător.
- Împrumuturile sunt mai avantajoase decât conturile de credit – dobânda pentru împrumuturi este întotdeauna mult mai mică decât dobânda pentru conturile de credit.
- Spre deosebire de conturile de credit, împrumuturile nu se rambursează la cerere – avantajul fiind că știi întotdeauna care este situația exactă în care ești.

#### Dezavantaje

- Împrumuturile necesită un flux monetar constant bun care să permită restituirea împrumutului și plățirea dobânzii conform graficului stabilit
- Împrumuturile sunt de obicei garantate cu bunurile pe care le deține firma dumneavoastră. Dacă nu reușiți să rambursați împrumutul, finanțatorul poate să vă închidă afacerea.



## Retragerea din conturi de credit

Conturile de credit sunt o formă mult mai flexibilă de a împrumuta bani decât împrumuturile și în consecință pot fi mult mai scumpe. Chiar dacă se stabilește un plafon maxim de credit, puteți retrage exact suma de care aveți nevoie – nu neapărat suma maximă pe care o puteți împrumuta – și plătiți dobândă doar pentru această sumă.

Retragerea dintr-un cont de credit este cea mai potrivită formă de împrumut pentru **finanțarea pe termen scurt a costurilor de derulare a afacerii**. Sunt în schimb destul de nepotrivite pentru o finanțare pe termen lung, deoarece se rambursează la cerere și au dobândă mult mai mare decât împrumuturile.

### Avantaje

- Conturile de credit au un grad sporit de flexibilitate – veți plăti dobândă doar pentru suma de bani folosită
- O soluție bună pentru necesitățile zilnice, pe termen scurt ale afacerii dumneavoastră, cum ar fi procurarea unui echipament

### Dezavantaje

- Conturile de credit sunt mai scumpe decât împrumuturile – în general cu 3 sau 7 procente (în funcție de riscul perceput) mai mult decât rata de bază a băncii respective, în comparație cu 2,5 procente peste rata de bază pentru împrumuturi.
- Conturile de credit sunt de obicei garantate cu bunurile firmei – ceea ce înseamnă că banca poate să vă ia aceste bunuri în cazul în care nu înapoiți împrumutul
- Dacă banca consideră că nu prezentați suficiente garanții (bunuri sau garanții de alt tip) ar putea să vă refuze retragerea creditului



## Acțiuni

Acțiunile sunt forma cea mai potrivită pentru a **strânge fonduri pe termen lung** pentru afacerea dumneavoastră. În schimbul asumării riscului de a investi bani în afacerea dumneavoastră, acționarii firmei vor primi o parte din profitul afacerii și la o dată ulterioară vor căuta să-și vândă acțiunile mult mai scump decât le-au achiziționat.

Vânzarea unei părți din acțiunile firmei dumneavoastră vă va permite să vă transformați ideile de afaceri în realitate sau să asigurați un nou stadiu de creștere unei afaceri deja existente. Acest tip de finanțare nu este deloc potrivit pentru proiecte pe termen scurt, cum ar fi achiziționarea echipamentului de birou, caz în care cea mai bună opțiune este retragerea dintr-un cont de credit sau luarea unui împrumut.



### **Avantaje**

- Acțiunile oferă finanțare pe termen lung și elimină nevoia de a face datorii
- Nu există dobânzi care trebuie plătite cu regularitate
- Este demonstrat că faptul de a oferi personalului firmei oportunitatea de a cumpăra acțiuni duce la creșterea devotamentului acestora față de afacere și la îmbunătățirea randamentului lor

### **Dezavantaje**

- Vânzarea de acțiuni va micșora partea din afacere pe care o dețineți și foarte probabil, și controlul asupra afacerii
- Oricine va face o investiție substanțială în afacerea dumneavoastră va dori probabil să aibă un reprezentant în consiliul de administrație al companiei

### **Dividende**

Finanțarea din dividende poate fi obținută de la *investitori providențiali* sau de la *investitori speculanți*.

### **Investitorii providențiali**

*Investitorii providențiali* sunt investitori privați care investesc în afaceri mici și mijlocii cu perspective reale de creștere. Ei tind să investească sume relativ mici de bani fiind o sursă de finanțare foarte potrivită pentru afacerile noi.

### **Avantaje**

- În general nu cer garanții – lipsa bunurilor firmei nefiind o problemă atâta timp cât aveți un plan de afaceri bun
- În general oferă finanțare pentru durate între trei și șase ani, oferindu-vă șansa să vă implicați în proiecte pe termen lung
- De obicei oferă împreună cu finanțarea, expertiză și contacte de afaceri

### **Dezavantaje**

- Dacă vă place să fiți propriul dumneavoastră șef această abordare s-ar putea să nu vi se potrivească
- O parte semnificativă din profitul dumneavoastră va merge la investitor

### **Investitorii speculanți**

Atragerea de capital printr-o speculație financiară înseamnă vânzarea unei părți din afacerea dumneavoastră unui investitor în schimbul unei injecții de capital. Acest gen de investitori sume considerabile de bani, sperând într-un câștig pe măsură. Este o opțiune pe termen lung, potrivită pentru cei care speră o extindere semnificativă a afacerii lor.

### **Avantaje**

- Acest tip de finanțări nu cer de obicei garanții – lipsa bunurilor firmei nu va reprezenta o problemă atâta timp cât aveți un plan de afaceri bun și o echipă managerială experimentată
- Oferă în general finanțare pe durate între trei și zece ani, oferindu-vă șansa să vă implicați în proiecte pe termen lung
- Pot oferi consultanță pentru strategii pe termen lung, dar de obicei nu se implică în conducerea curentă a afacerii

### **Dezavantaje**

- Trebuie să oferiți informații foarte detaliate despre firma dumneavoastră
- Tranferăți o parte din proprietatea dumneavoastră și ca atare și o parte substanțială din controlul pe care îl dețineți noului investitor

## **Împrumuturi de familie**

### **Avantaje**

- Membrii familiei dumneavoastră nu vă vor cere garanții
- Profitul va rămâne în familie

### **Dezavantaje**

- Relațiile de familie pot fi periclitate în cazul în care detaliile împrumutului nu sunt înțelese clar de la început sau dacă banii nu sunt înapoiți la timp
- Dacă afacerea dă faliment familia dumneavoastră își va pierde banii
- Membrii familiei care v-au împrumutat banii ar putea fi tentați să se amestece în conducerea curentă a afacerii

## **Suținere guvernamentală**

Guvernul oferă susținere financiară pentru afaceri prin mai multe metode:

### **Granturi**

Granturile sunt acel tip de finanțare, plătită de obicei într-o singură tranșă și care acordă susținere pentru anumite proiecte de afaceri.

### **Avantaje**

- Ajută la pornirea unor proiecte, pe care nu le-ați putea începe fără susținere financiară.
- Oferă finanțare pentru o parte din costurile unui proiect. În general, finanțarea va acoperi până la 50% din costuri.

### **Dezavantaje**

- Procesul de solicitare al acestor finanțări poate dura mai multe luni, astfel încât, în cazul în care proiectul dumneavoastră necesită finanțare imediată, soluția cea mai potrivită rămâne un împrumut sau retragerea dintr-un cont de credit
- Firmelor li se cere de obicei să suporte o parte din costurile proiectului, deci va trebui oricum să fiți pregătit să strângeți fonduri și din alte surse de finanțare

### **Programe de dezvoltare**

Guvernul finanțează o serie de programe care susțin dezvoltarea unor afaceri, dintre care unele ar putea conține și elemente de ajutor financiar.

### **Garanții pentru împrumuturi**

Dacă aveți o propunere de afaceri viabilă, dar întâmpinați dificultăți în garantarea împrumutului, puteți căuta organisme speciale care să ofere garanții pentru împrumutul dumneavoastră. În Marea Britanie, o astfel de instituție este *Fondul de Garanții pentru Împrumuturi Destinat Firmelor Mici*.

### **Fuzionări / Formarea cartelurilor**

Fuzionarea înseamnă punerea în comun a resurselor și expertizei a două sau mai multe firme. Această variantă este foarte potrivită în special pentru firmele care caută să se extindă pentru că pot ajuta afacerea dumneavoastră să dezvolte produse noi, să-și mărească capacitatea și să ajungă pe piețe noi, în special peste hotare.

### **Avantaje**

- Acces pe piețe și în rețele de distribuție noi
- Împărțirea asumării riscurilor cu un partener
- Acces la personal specializat și la tehnologie

### **Dezavantaje**

- Pot apărea dispute între parteneri în cazul în care obiectivele de afaceri nu sunt pe deplin clare de la început
- Diferențele dintre cultura de afaceri și stilul de management a partenerilor poate îngreuna cooperarea dintre aceștia

## Capitolul 4: Cumpăr sau iau în leasing?



Pentru a avea o activitate de succes, firma dumneavoastră va trebui să achiziționeze **bunuri** sau **capital fix**, cum ar fi utilajele sau echipamentul necesare funcționării.

Capitalul fix poate include:

- Mobilier de birou
- Echipament IT, computere
- Vehicule
- Echipament specializat, ca de exemplu echipament hotelier, medical, dentar sau echipament pentru agricultură

Puteți desigur cumpăra acest echipament, achitându-l în momentul achiziției, sau puteți alege să-l închiriați sau să îl luați în leasing. Există **avantaje** și **dezavantaje** pentru ambele variante.

### Cum să finanțați achiziționarea bunurilor

Există două modalități importante prin care puteți plăti resursele și echipamentul de care are nevoie afacerea dumneavoastră:

- Le cumpărați achitându-le **integral în momentul achiziției**
- Le cumpărați **în rate** sau le luați **în leasing**

Dacă decideți să cumpărați bunuri achitându-le **integral în momentul achiziției**, acestea vor deveni pe loc proprietatea dumneavoastră. Pentru aceasta va trebui să găsiți o sursă de finanțare, iar cheltuielile de capital pe care le faceți v-ar putea afecta fluxul monetar.

Dacă decideți să luați bunuri **în leasing**, o companie financiară va achita bunurile în numele firmei dumneavoastră, iar firma va plăti bunurile în rate regulate în decursul unei perioade de timp stabilite. Plățile mai mici, sub formă de rate, vă vor lăsa mai mulți bani cash, dar pe termen lung veți ajunge să plătiți un preț considerabil mai mare pentru respectivele bunuri.

### Diferența dintre cumpărarea în rate și luarea în leasing

Achitarea bunurilor în rate sau luarea de echipament în leasing:

- Vă permite să folosiți un bun pe o **perioadă de timp stabilită** în schimbul unor plăți regulate
- Vă permite să alegeți echipamentul de care aveți nevoie și pe care compania financiară îl cumpără în numele firmei dumneavoastră
- Face firma dumneavoastră responsabilă pentru **întreținerea** bunului achiziționat în acest fel

În cazul **cumpărării în rate**, firma dumneavoastră va ajunge în cele din urmă **să fie proprietara** bunului, atunci când au fost achitate toate ratele. La sfârșitul contractului de cumpărare în rate puteți include suma în categoria de cheltuieli ale firmei și puteți cere restituirea taxelor pe care le-ați plătit pe durata contractului.

**Luarea în leasing** implică faptul că firma dumneavoastră **nu va fi niciodată proprietara** bunului. Cu toate acestea, vă veți putea înnoi din când în când echipamentul fără să trebuiască să plătiți prețul echivalent modelelor mai noi. În general, firma poate să-și deducă din venitul impozabil întregul cost al ratelor de leasing. Compania de leasing va fi cea care va cere restituirea taxelor plătite pe durata contractului de leasing și vi le va înapoia sub forma reducerii ratelor.

### Tipuri de leasing



Principalele trei tipuri de leasing sunt:

#### **Leasing financiar**

- Un leasing **pe termen lung**, întins pe durata estimată de viață a echipamentului, de obicei pe trei sau mai mulți ani. După încheierea acestei perioade, veți plăti o rată nominală sau veți putea vinde sau casa echipamentul – compania de leasing nu mai este interesată de acesta.
- Compania de leasing își recuperează de la firma dumneavoastră întregul preț al echipamentului, plus taxele de închiriere a echipamentului pe durata contractului
- Chiar dacă **nu sunteți** proprietarul echipamentului, veți avea responsabilitatea **întreținerii și asigurării** lui
- Bunul luat în leasing trebuie să apară în balanța contabilă, fie în categoria capital, fie ca și bun cumpărat de firmă

#### **Leasing operațional**

- O soluție bună pentru cazul în care nu aveți nevoie de respectivul echipament pe întreaga durată estimată de viață a acestuia
- Compania de leasing își va lua înapoi bunul la sfârșitul duratei contractului
- **Compania de leasing** este responsabilă pentru **întreținerea și asigurarea** lui
- Nu trebuie să includeți respectivul bun în balanța contabilă

#### **Contract de închiriere**

- Folosit adesea pentru vehicule
- Compania de leasing își asumă **unele** responsabilități de management și întreținere, ca de exemplu **reparații și service**
- Nu trebuie să includeți respectivul bun în balanța contabilă

## Cumpărați echipament achitându-l integral în momentul achiziției: avantaje și dezavantaje



### **Avantaje** ale achitării integrale a echipamentului în momentul achiziției:

- Sunteți **proprietarul** bunului și nu vă poate fi luat în cazul în care nu reușiți să achitați ratele – singura posibilitate de a vă fi luat este dacă l-ați folosit ca să garantați un împrumut pe care nu-l puteți înapoia
- Sunteți considerat proprietar în ceea ce privește sistemul de impozite
- Nu vă implicați firma într-o situație **inflexibilă** sau în contracte pe termen lung, pe care s-ar putea să aveți dificultăți să le finalizați
- Evitați fluctuațiile de pe piața financiară care v-ar putea face să pierdeți bani. De exemplu cazul în care dacă **dobânzile** scad se dovedește că vă costă mult mai scump un contract de leasing cu durată fixă
- Firma dumneavoastră nu trebuie neapărat să fie plătitoare de TVA – deși există alte avantaje comerciale pentru plătitorii de TVA și este obligatoriu pentru toate firmele să plătească TVA odată ce au depășit un anumit venit annual



### **Dezavantaje** ale achitării integrale a echipamentului în momentul achiziției:

- Trebuie să achitați **întregul cost** al bunului cumpărat pe loc, cu bani gheață sau din bani împrumutați, ceea ce se adaugă la costuri
- O firmă mică are putere și experiență mică de negociere
- Retragera de bani din bancă **din contul de credit** ar trebui să fie doar o măsură temporară
- Este mult mai dificil pentru o firmă să planifice astfel de tranzacții pe termen mediu și lung
- Nu puteți distribui cu ușurință acest cost, pentru ca el să coincidă cu fondurile care intră în afacere
- Sunteți în întregime responsabil pentru **întreținerea** bunului achiziționat
- Trebuie să decideți din avans cu ce bani veți acoperi achiziția, sumele de bani necesare și pe ce perioadă
- Retragerile peste fondul disponibil și împrumuturile pot fi retrase în termen foarte scurt, dar cu termene de plată foarte apropiate pentru împrumuturile contractate
- Nu veți putea profita de reduceri de impozite prin scăderea costurilor de închiriere din venitul dumneavoastră impozabil
- Ați putea avea **birocrație suplimentară**
- Vă asumați toate riscurile

## Luarea în leasing sau cu chirie a echipamentelor: avantaje și dezavantaje



### Avantaje ale luării în leasing sau a închirierii echipamentului:

- **Nu** trebuie să plătiți pe loc costul integral al bunului, deci nu vă utilizați lichiditățile și nu trebuie să împrumutați bani
- Plătiți pentru bunurile dorite pe **perioada fixă** de timp în care le utilizați
- Deoarece ratele dobânzilor pentru chiria lunară sunt în general fixe, este mai ușor pentru afacerea dumneavoastră să faceți estimări privind fluxul monetar
- Costul poate fi mai ușor distribuit pentru a coincide cu veniturile care intră în firmă
- Avantaje la **impozitare** – în general, afacerea dumneavoastră poate să scadă costul total al ratelor de leasing din venitul impozabil
- Dacă firma dvs. nu plătește încă impozite, sau plătește la nivelul firmelor mici, leasing-ul poate fi benefic
- Nu trebuie să vă faceți probleme cu retrageri din contul de credit sau cu alte împrumuturi contractate în termen foarte scurt, care să vă oblige să plătiți foarte devreme
- Dacă echipamentul este luat în leasing sau închiriat pe contact, nu trebuie să vă ocupați și de **întreținerea** lui
- Firma de leasing acoperă **riscurile**
- Firma de leasing are, de regulă, putere de achiziționare mai mare decât a dumneavoastră



### Dezavantaje ale luării în leasing a echipamentului în momentul achiziției:

- Nu puteți solicita subvenții de capital dacă luați bunuri în leasing
- S-ar putea să trebuiască să depuneți o garanție sau să plătiți un **avans**
- Firma dumneavoastră ar putea fi prinsă în contextul **inflexibil** al contractelor pe termen lung, dificil de terminat
- Ați putea avea de-a face cu mai multă **birocrație** decât în cazul achitării integrale a bunului în momentul achiziției, deși de obicei compania de leasing se ocupă de majoritatea detaliilor
- Leasingul este mult mai complex decât achitarea integrală în momentul achiziției
- În mod normal, firma dumneavoastră trebuie să fie **plătitoare de TVA** pentru a putea să încheie un contract de leasing
- Nu sunteți proprietarul bunului, decât în cazul cumpărării în rate

## **Implicațiile referitoare la impozite în cazul cumpărării sau luării în leasing a echipamentelor**

Subvenția de capital vă permite **să deduceți** costurile bunurilor ce alcătuiesc capitalul firmei din profitul impozabil.

Subvenția de capital este folosită în locul deprecierei clasice din contabilitate. În Marea Britanie, subvențiile de capital sunt stabilite de "Inland Revenue" (autoritatea responsabilă cu impozitele în UK). Acestea sunt adesea folosite ca o modalitate de a încuraja anumite investiții.

"Inland Revenue" nu permite să se arate deprecierea în contabilitatea firmei. În schimb, sunt folosite subvențiile de capital.

Dacă afacerea dumneavoastră **are profit**, puteți accesa subvențiile de capital prin **luarea** unor bunuri **în rate** sau prin **cumpărarea** de bunuri **cu plata în momentul achiziției**.

În cazul contractelor de cumpărare în rate, firma dumneavoastră este considerată proprietara bunului/echipamentului și deci puteți să scădeți valoarea bunului din venitul impozabil.

Dacă afacerea dumneavoastră are un profit foarte mic sau rulează în pierdere ar trebui să pretindeți subvenția completă. În acest caz, pentru dumneavoastră, cel mai avantajos ar fi să încheiați un contract de **leasing**, deoarece compania de leasing va fi cea care va cere subvenția și vă va înapoia suma economisită în rate mici. Firmele pot de obicei să deducă întregul cost al ratelor de leasing din venitul impozabil.

### **Cumpărarea de bunuri: noțiunea de depreciere**

**Valoarea** bunurilor firmei dumneavoastră, cum ar fi vehicule, mașini sau echipament, scade pe măsură ce acestea sunt utilizate sau în cele din urmă devin prea uzate. Acest proces este numit depreciere și este folosit în contabilitate pentru a **amortiza** în timp valoarea bunului.

Deprecierea are efectul de a împărți costul unui bun astfel încât acest cost să fie amortizat din profitul adunat în mai mulți ani și nu doar în anul achiziției. Deprecierea nu se impozitează.

Pentru a **calcula** corect deprecierea trebuie să știți:

- Data la care ați început să utilizați bunul
- Duarata estimată de viață a bunului
- Costul inițial al bunului
- Valoarea care ar putea să o aibă după duarata estimată de viață – de exemplu ca obiect dat spre casare
- Costurile necesare pentru scoaterea bunului din uz



## Alegerea unei companii financiare

Companiile care oferă contracte de **cumpărare în rate** sau **contracte de leasing** sunt:

- Sucursale al băncilor mari
- Companii deținute de mari producători, ca de exemplu producătorii de mașini
- Bănci străine
- Case de credit independente
- Furnizori de echipamente
- Societăți de leasing

Când alegeți **companie de leasing** care vi se potrivește cel mai bine, asigurați-vă că:

- Este o companie **reputată**, preferabil membră a unei asociații a societăților de leasing
- Orice **afirmație** scrisă sau verbală corespunde întru totul cu contractul pe care îl semnați
- Perioada pentru care aveți nevoie de respectivul bun este aceeași cu durata contractului de leasing
- Sunteți informat despre **penalizările** aplicate în cazul în care doriți să terminați contractul înainte de data prevăzută
- Ați citit contractul cu atenție înainte să-l semnați, ați verificat sumele reprezentând ratele, perioada de închiriere și perioadele de avertisment
- Echipamentul pe care îl luați în leasing este **nou**
- Înțelegeți toate condițiile contractului și știți care sunt **costurile** pe care le aveți de achitat

## Capitolul 5: Împrumuturi: aspecte legate de impozite

Dacă firma dumneavoastră are nevoie să împrumute bani, ar trebui să faceți acest împrumut în așa fel încât să vă puteți reduce impozitul global.

Acest ghid va ilustra câteva metode de a împrumuta bani foarte eficiente din punct de vedere al impozitării și cum se aplică ele la afacerea dumneavoastră.

### Scutirea de taxe în cazul închirierilor și contractelor de leasing



Orice sumă de bani pe care o plățiți în contul unui contract de închiriere pentru un bun folosit în scopurile afacerii dumneavoastră poate fi dedusă din câștigul firmei, înainte de calcularea impozitului pentru acesta.

Folosiți suma economisită din impozit ca pe un factor care să vă ajute în luarea deciziei când aveți de ales între a împrumuta bani pentru achiziționarea unui bun și a lua în rate, a închiria sau a lua în leasing bunul.

Următorul tabel prezintă diferențele dintre **avantajele în cazul impozitării** ale celor două feluri diferite de a împrumuta bani:

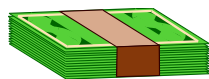
Închirierea, luarea în leasing sau în rate a unui bun	Luarea unui împrumut în vederea cumpărării unui bun
Chiria, plățile ratelor sau contractelor de leasing pot fi deduse din profit	Dobânda poate fi dedusă din profit
Nu există subvenții de capital pentru bunurile închiriate sau luate în rate	Există subvenții de capital pentru bunurile cumpărate. Acestea permit ca o parte din costul bunului să fie dedusă anual din profit
Ar putea exista subvenții de capital pentru bunurile luate în leasing	Ar putea exista subvenții majore de capital disponibile afacerilor mici, pentru investiții în tehnologia informației (IT) sau în echipamente cu consum redus de energie
Bunul trebuie înapoiat la sfârșitul duratei contractului de închiriere sau leasing	Bunul aparține firmei odată ce împrumutul a fost returnat
Bunul poate fi schimbat cu unul mai nou fără costuri majore	Înlocuirea bunului cu unul mai nou implică luarea unui nou împrumut sau cheltuirea profitului sau unei rezerve a firmei.

Luați în considerare următoarele observații atunci când decideți dacă să închiriați sau să cumpărați spațiul în care veți desfășura activitatea firmei:

<b>Închirierea sau luarea în leasing a unui spațiu</b>	<b>Luarea unui împrumut în vederea cumpărării unui spațiu</b>
Chiria și plățile făcute pentru contractul de leasing pot fi deduse din profit	Dobânda poate fi dedusă din profit
Subvențiile de capital nu sunt disponibile pentru proprietăți închiriate	Există subvenții majore de capital disponibile pentru achiziționarea în anumite condiții a unor apartamente aflate deasupra spațiului în care desfășurați afacerea  Există subvenții suplimentare pentru anumite tipuri de clădiri industriale. Subvenția pentru Clădiri Industriale poate permite firmelor să-și construiască propriile clădiri.
Bunul trebuie înapoiat la sfârșitul duratei contractului de închiriere sau leasing	Bunul aparține firmei odată ce împrumutul a fost returnat
Bunul poate fi schimbat cu unul mai nou fără costuri majore	Înlocuirea bunului cu unul mai nou implică luarea unui nou împrumut sau cheltuirea profitului sau unei rezerve a firmei.

Ar trebui să cereți sfatul unui expert în aceste chestiuni atunci când trebuie să luați o decizie.

### **Dobânda pe împrumut – încadrată la categoria de cheltuieli**



Dobânda pe împrumuturi luate în interesul firmei dumneavoastră este o cheltuială pe care o puteți folosi ca atare în calcularea profitului afacerii. Rezultatul acestei operații va fi un profit mai mic și în consecință, impozitul pe care va trebui să-l plătiți va fi mai mic.

Comercianții independenți ar trebui să rețină faptul că aceste lucruri funcționează doar în cazul împrumuturilor luate în interes de afaceri – astfel încât dacă doriți să includeți dobânda în categoria de cheltuieli este o idee bună să folosiți două conturi bancare separate, unul pentru tranzacțiile firmei și unul pentru scopuri personale.

Dobânda pe împrumuturile luate în scopuri personale nu poate fi inclusă în categoria de cheltuieli ale firmei.

## Scutirea de taxe a persoanelor fizice care investesc în firme



În Marea Britanie, cei care sunt acționari la propria lor firmă, pot fi scutiți de taxe pentru împrumuturile luate în vederea cumpărării acțiunilor sau în vederea creditării propriei firme. Aceasta se poate întâmpla în următoarele condiții:

- Firma trebuie să nu aibă mai mult de cinci acționari – ceea ce se numește o “firmă închisă”
- Cel care împrumută firma trebuie să dețină mai mult de 5% din acțiuni

Acțiunile pot fi cumpărate și pe baza Schemei de Investiții pentru Întreprinderi (UK). Această cadru se aplică doar companiilor comerciale, nu și celor de servicii. Există două posibile avantaje ale acestei Scheme:

- Cumpărătorul acțiunilor unei companii comerciale primește o reducere a impozitului pe venit de 20%
- În momentul când vinde acțiunile poate amâna plata impozitului pe profit

## Scutirea de taxe a partenerilor și a comercianților independenți



Dacă sunteți angajat într-un parteneriat de afaceri, beneficiați de scutire de impozit pentru dobânda plătită pe împrumuturi luate în scopul:

- Achiziționării unei părți din firmă sau împrumutării firmei la care sunteți partener
- Cumpărării de utilaje sau instalații pentru firma la care sunteți partener

Dacă obțineți un împrumut pentru unul din aceste scopuri, dobânda pe care trebuie să o plătiți pe împrumut nu poate fi inclusă în cheltuielile firmei la care sunteți partener, dar beneficiați de o scutire de impozit ca persoană fizică.

O parte din dobândă poate fi dedusă, chiar dacă echipamentul este doar parțial folosit în scopul afacerii.

Comercianții independenți nu pot primi scutiri de impozite pentru împrumuturile contractate în scop personal. Aceștia trebuie să caute alte modalități de finanțare care sunt scutite de impozitare, de exemplu închirieri sau contracte de leasing.