



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Activități 4.3: Monitorizarea de către administratorul schemei de antreprenoriat
a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate

10 PRINCIPII FINANCIARE DE BAZA PENTRU ANTREPRENORII INCEPATORI !

Resurse online | Martie 2020



Titlul proiectului: "PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru" (ID: 104254) | Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Componenta 1 România Start Up Plus
Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți | Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană, Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Cand eram copil am vazut cu ochii mei unde poate duce intelegerea gresita a principiului de „OPM” („Other people’s money” – „banii altora” – in trad directa) intr-o economie care abia se forma. Un cunoscut facea un credit cu gaj pe propriul apartament ca sa isi deschida un chiosc de cartier (un butic). Dumnezeu stie de ce avea nevoie de atatia bani ca sa porneasca o afacere atat de mica, cert este ca a fost entuziasmat de ideea de a fi antreprenor si a investit in spatiu si marfa sume foarte mari.

I-a luat trei ani ca sa inchida buticul si sa fie executat de banca. A pierdut apartamentul. In anii '90, cand s-a dat startul unei economii

tinute pana atunci in control de catre ideologia comunista, au inceput sa apara antreprenorii. Intr-o piata care lipsea cu desavarsire cultura antreprenoriala si financiara si-au facut foarte rapid aparitia victimele sistemului. De ce s-a intamplat asta? In primul rand din cauza minimei educatii financiare pe care o aveam cu totii la vremea respectiva.

Intr-un fel este normal ceea ce s-a intamplat. Daca te uiti la orice stat dictatorial care isi incepe aventura „capitalista”, se produc doua evenimente foarte importante: apar antreprenorii speculativi (care cumpara ieftin din alte tari si vand la o piata care apare cu o cerere imensa





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



pe bunuri de larg consum) și apar victimele principiilor OPM înțelese greșit (populația este intoxicată cu oferte de credite care de care mai sunt mai atractive și apar sisteme de tip „Ponzi”, cum a fost Caritas-ul).

Ca piața să se „calmeze” este nevoie de o maturizare la nivel de populație, de o înțelegere de „masă” a minimelor principii financiare. Criza economică prin care trecem este și rezultatul a unei concentrări excesive pe servicii financiare (rata foarte crescută de credite neperformante, „boom-ul” imobiliar din România, când individul de rând credea că investiția în terenuri și apartamente este sigură 100%).

Articolul de astăzi vine ca urmare a numeroaselor emailuri pe care le-am primit în ultima lună cu cereri de finanțare pe „start-up”-uri, cele mai multe dintre ele fanteziste. Nu pot să nu remarc credința foarte înrădăcinată la români, în diferite forme, care spune că „nu am o afacere pentru că nu am bani de investiție”. Prin urmare banii „de investiție” vin din exterior, independent de el. Este o credință a „victimelor”.

„Am nevoie de [trece aici suma] \$ ca să investesc în [trece aici ideea]. Care este cel mai important sfat pe care ai putea să mi-l dai în această direcție?”



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Dacă ești începător, dacă nu ai gestionat niciodată suma de mai sus, ești în pericol foarte mare. Eu, personal, nu cred că cineva poate să gestioneze mai mulți bani decât a produs în viața lui. De asta este și atât de dificil să pornești cu un start-up la drum, pentru că cei mai mulți începători că să acopere lipsa de experiență CHELTUIE PEA MULT (legea compensației).

Exemplul este și al meu, propriu, care puteam să îmi deschid tipografia, acum ani buni de zile în urmă, cu jumătate din banii investiți atunci. Un prieten care are lant de shaormerii, îmi spunea: „Prima shaormerie m-a costat 25000 de euro. A

două 10 000 de euro.” Nimeni nu vrea să ajute pe cel care cheltuie 25 000 de euro în loc de 10 000. Cei 15 000 de euro sunt plată ca să înveți cum se fac lucrurile. Se întâmplă în 99% dintre cazuri.

Ca începător trebuie să fii conștient că ești predispus să greșești, așa că este indicat în primul rând să te concentrezi pe costul cât mai mic al lecțiilor pe care le vei avea și pe niste principii financiare care, pe termen lung, să îți aducă libertatea financiară după care tanjești.

Principiul 1 – Cheltuie mai puțin decât câștigi



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cel mai important principiu pe care îl poți respecta. Nu contează cât cheltui, atâta timp cât produci mai mult! Dacă vrei să cheltui mai mult, atunci gândește-te la metode prin care să faci bani mai mulți.

Principiul 2 – Renunța la credite!

Creditul înseamnă, de fapt, încălcarea primului principiu – nu îți permiti un lucru și, cu toate astea, ți-l cumperi. Chit că se numește credit imobiliar, chit că se numește leasing auto sau credit de consum, orice formă de credit te îngrădește pe termen lung.

Poți sta în chirie foarte bine, fără să fii legat de

banci zeci de ani de zile. Din păcate românul este foarte atașat de posesiuni, astfel încât se simte mult mai bine legat de credit, dar cu casa pe numele lui, decât în chirie, dar liber financiar și deschis oportunităților și creșterii.

O mașină second hand, dar cu bani jos, este mult mai „curată” decât una nouă, pe care plătești 4-7 ani și, probabil, cu 30-50% mai mult decât face. O mașină nouă, în clipa în care te-ai urcat la volan, și-a pierdut 20-30% din valoare. Nu spun că sunt adeptul mașinilor second hand, spun doar că decât să dai 5000 euro avans la o mașină de 10 000, doar ca să fie nouă, mai bine cumperi una veche de 5000 de euro doar



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



ca sa nu faci credit! Ca si calcule: un ford focus de 3 ani (!) care costa 10-12 000 nou, il cumperi cu 5-6000 euro dupa trei ani de zile. Ca sa faci credit pentru cei 10-12 000 euro, oricum trebuie sa dai avans! Daca vrei masina noua neaparat, permite-ti una cu banul jos! Nimeni nu ar trebui sa isi cumpere o masina mai scumpa de nivelul sumei de bani pe care o castiga pe jumatate de an.

De fiecare data cand esti pus in fata unui credit, cantaresti foarte atent situatia. In 99% dintre cazuri nu ai nevoie de el, ci este o slabiciune emotionala, sa pui mana pe ceva inainte de a ti-l permite. Creditul in sine este la baza crizei

economice globale, pentru ca a fost „vandut” in masa populatiei averse. Singurul lucru pe care ti-l da creditul este costul cu mult mai ridicat asupra produselor pe care le cumperi. Daca nu-ti permiti ceva, atunci ai doua variante: ori sa nu il cumperi deloc (1), ori sa produci destui bani cat sa ti-l permiti (2).

Eu prefer varianta a doua. (principiul 2 nu incadreaza si creditele de investitii, doar abordarea pe care trebuie sa o ai fata de credite la modul general; articolul este dedicat incepatorilor si trebuie sa intelegi foarte clar diferenta dintre cheltuiala si investitie inainte sa te apropii de ideea de credit!)



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Principiul 3 – Concentreaza-te pe cum faci bani, nu pe cum reduci cheltuielile - Principiul al 3-lea este foarte strans legat de primul principiu. Decat sa iti calculezi banii la centima si sa ai grija unde se duc, in ce directii, mai bine cheltui cat ai in buzunar si te concentrezi pe metode de cum sa iti cresti veniturile, de cum sa devii mai productiv, cum sa ai rezultate mai mari care sa se traduca in bani mai multi. Nu conteaza cati bani cheltui, atata timp cat faci mai multi bani

Faptul ca iti treci toate cheltuielile, de exemplu, pe un caiet de cheltuieli – nu te va ajuta sa castigi mai multi bani. Atata timp cat cheltui doar cat ai in buzunar si in cont si nu te imprumuti, poti sa te concentrezi pe cum sa devii mai bun (deci mai bine platit) in ce faci. Cand atingi excelenta (indiferent de domeniul in care lucrezi), nu ai

cum sa nu castigi si bani destui cat sa ai parte de libertate financiara.

Principiul 4 – Nu ai nevoie de OPM ca sa faci bani, cel putin nu la inceput - OPM-ul la incepatori este foarte riscant, similar cu ruleta ruseasca. Sa imprumuti bani ca sa faci bani este cel putin riscant si ai nevoie de experienta ca sa iti iasa. Daca faci bani fara sa imprumuti bani, atunci poti studia principiile prin care poti face mai multi bani cu bani imprumutati. Insa te sfatuiesc sa fii cu ochii in patru, pentru ca in 5 cazuri din 6, OPM se termina foarte prost. Se termina bine doar pentru cei care sunt atat de buni in ceea ce fac, incat nu pot fi ignorati. Cand banii altora vin la tine fara ca tu sa ii cauti, pentru ca deja ai rezultate bune, ai foarte mari sanse sa fii acel caz din 6.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Daca totusi ai nevoie sa te imprumuti, fa totul cat mai „curat” si mai rapid cu putinta. Asta inseamna – sa iti calculezi in cat timp ii dai inapoi si sa nu ai liniste pana nu ajungi pe zero. Abia in momentul in care nu esti legat de datorii poti spune ca esti liber!

Principiul 5 – Educa-te pe ce inseamna „financiar” incontinuu! - Cumpara-ti carti cu povestile celor care au reusit in afaceri, citeste despre cum se fac bani, despre principalele metode prin care poti obtine libertatea financiara. Un alt motiv pentru care oamenii se inglobeaza in datorii este o lipsa crasa de educatie financiara. Educa-te inclusiv pe cum sa atingi maximum pe domeniul in care lucrezi tu. Devenind din ce in ce mai bun pe ce faci, devii din ce in ce mai bine platit.

Inca de cand eram student mintea imi fugea incontinuu la diverse afaceri pe care as putea sa le fac. Cand lucram pe programe de finantare, devenisem aproape expert pe tot ce inseamna francize, spre exemplu. Am o vorba inca de pe atunci: daca te duci sa joci biliard cu prietenii si mintea ta fuge la cum sa faci bani dintr-o sala de biliard, daca mergi pe strada si vezi oameni care mananca gogosi si instant faci calcule pe ce inseamna o gogoserie... atunci la un moment dat vei face bani, pentru ca mintea iti sta numai la alta.

Principiul 6 – Fa afaceri din bani si pasiune, nu din lipsa de bani si nevoie-Cele mai multe afaceri care dau faliment, dau faliment pentru ca au fost gandite din „lipsa de bani”. Cand investesti tot ce ai intr-o afacere si mai ai nevoie si de credite, dar si de alte imprumuturi (in stanga si in dreapta)



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



înseamnă ca nu îți permiti afacerea respectivă și ca o să fii gătuit, încet dar sigur. Deciziile pe care le vei lua, le vei lua nu spre bunăstarea afacerii, ci în ideea de a nu muri de foame. E ca și cum ai bea tu laptele din biberonul copilului tau.

Dacă faci afaceri cu bani jos, ai toate șansele să te gândești la binele afacerii, nu la buzunarul tau și la lipsurile pe care le ai tu. Asta înseamnă surplus de creativitate și lipsa de constrângeri. De aceea, indiferent de câți bani câștigi, pune deoparte bani pentru viitoarele investiții și afaceri la care acum poate, nu te gândești.

De cele mai multe ori când simți că ai face mai multe dacă ai avea mai mulți bani, nu uita că este o gândire de victimă. Ai exact atâția bani câți meriți și poți să gestionezi. Așa că dacă

gestionezi bine banii pe care îi ai ACUM și poți, cu ajutorul lor, să faci și mai mulți bani, vei avea și banii care să te ajute să faci și mai mulți bani.

Principiul 7 – Lăsa ușile deschise peste tot pe unde mergi - Lumea este cu mult mai mică decât te-ai aștepta și traiectoriile profesionale și în afaceri sunt foarte încălcate într-o viață de om. Caracterul pe care ți-l formezi te va ajuta să câștigi mulți bani pe viitor. Atâta timp cât oamenii te vor ține minte drept o persoană verticală, deschisă, alături de care s-au simțit bine, indiferent de context, atunci pe termen lung oportunitățile vor fi mult mai mari.

Afacerile se fac de către oameni cu oameni. Dedica timp înțelegerii societății în care trăim și dezvoltă propriul sistem de networking care



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



sa ti se potriveasca. Orice persoana poate fi o usa catre oportunitati fabuloase. Acorda interes sporit celor care deja au reusit sau au mentalitate de antreprenor integrata, chit ca in prima faza nu ai, poate, beneficii directe din aceste relatii.

Sa ai in telefon persoane care au acelasi interes pentru afaceri te poate salva in momente critice, cand nu stii incotro sa o iei, dar iti si poate aduce beneficii fabuloase din conexiuni pe care nu le poti face pe moment.

Principiul 8 – Bucura-te de experiente si de viata
Daca iti place ceea ce faci indiferent ca risti sa o dai in bara sau ca nu ai atatia bani cati ti-ai dori, atunci esti pe drumul cel bun. Nu am intalnit antreprenor care sa fi fost nefericit fara bani si fericit cand a inceput sa aiba succes.

Doua amanunte sunt hotaratoare pentru viitorul tau si libertatea financiara pe care ti-o doresti: entuziasmul in tot ceea ce faci si credinta ca va fi bine, intr-un final. Intelege ca fiecare etapa are un rost si incearca sa inveti din orice faci, oricat de negru ar parea prezentul in anumite situatii.

In experienta mea au fost momente cand visam la o afacere desi nu aveam bani sa beau o cafea in oras, dar si momente cand plateam angajati, de exemplu, cateodata mai mult decat ma plateam pe mine (in anumite luni). Credinta ca ce faci, faci bine, si ca pe termen lung o sa iti iasa este hotarator. Antreprenoriatul este o mentalitate care te tine o viata.

Principiul 9 – Cat esti tanar, risca!
La inceput iti permiti sa ai o crestere accentuata,



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



pentru ca sunt multe lucruri in avantajul tau. Varste sub 30 de ani inseamna lipsa copiilor de care sa ai grija, de multe ori lipsa unor cheltuieli de „intretinere” (daca stai cu parintii sub acelasi acoperis) etc. Cu cat inaintezi mai mult in varsta, cu atat vei fi mai constrans de contexte si nu vei mai putea acumula experienta pe care o ratezi la inceput.

Afaceri poti sa faci noncost, in ciuda a ceea ce zic multi oameni. De multe ori este nevoie doar de pasiune si un domeniu de internet care sa nu coste mai mult de 50 de euro. Un colt intr-un mall si o imprimanta de tricouri sau un storcator de fructe naturale inseamna aur curat in evolutia unui viitor antreprenor, cu investitii de multe ori minime. In acelasi timp, cu cat avansezi in varsta cu atat iti va fi mai greu sa te intorci la „baza”, sa iesi pe profit din afaceri care par derizorii.

Se instaleaza confortul locului de munca, dar si constrangerea familiei etc.

De asemenea – la inceput, daca vrei sa pornesti afaceri cu investitie minima, te sfatuiesc sa cauti una in zona „serviciilor”. O firma pe webdesign, spre exemplu, inseamna de multe ori doar o stampila si o activitate intensa de „vanzare”, pentru ca activitatea in sine o poti delega spre freelanceri, fara sa ai, la propriu, costuri.

Secretul este ca daca scoti profit la 16-18 ani din vanzari de adidas, blugi sau ochelari de soare in randul colegilor, ai toate sansele sa castigi bani si mai tarziu dintr-o afacere de anvergura. Principiile sunt aceleasi! Cumperi ieftin si vinzi mai scump, in conditiile in care exista cerere pe produsul pe care il vinzi.

Cei care se hotarasc sa porneasca afaceri la 40-50 de ani, din pacate, de cele mai multe ori vor



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



sa compenseze lipsa de experienta cu bani mai multi investiti. In cele mai multe cazuri banii astia sunt aruncati aiurea.

Principiul 10 – Cand ai, da inapoi
Principiu de abundenta. Daca faci mai multi bani decat cheltui, e bine ca anumite sume de bani sa le redirectionezi catre oameni care chiar au nevoie de bani. Nu te sfatuiesc sa dai bani celor care ti-i cer (! citeste mai mult: aici), ci sa intorci cumva din surplus in societate. Stai linistit, cand ii vei avea vei gasi metode prin care sa faci asta si care iti vor da liniste sufleteasca si, de multe ori, implinire.

Cam astea sunt ideile mele pentru o evolutie sanatoasa financiara. Cea mai importanta idee cu care vreau sa ramai este urmatoarea:

Ai exact atatia bani cati meriti, faptul ca te gandesti cum sa faci rost din alte parti decat prin ceea ce faci denota ca vrei sa gestionezi bani pe care nu ii produci. Concentreaza-te pe ce faci si fa ce faci la nivel de excelenta: asta iti va aduce bani si bunastare.

Sursa: construimimperii.ro



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului
"PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020

Editorul materialului
Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Martie 2020

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României"



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



profitantreprenor

Descrierea proiectului PROFIT/Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru (ID 104254) Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.