**Training Fiche Template**

| **Titlu** | Accesul la finante | |
| --- | --- | --- |
| **Cuvinte cheie** | Finante, Antreprenoriat, Plan de afaceri, Companii, finantare externalizarea finantarii, investitor capitalist, Granturi | |
| **Realizat de** | CDI si IHF | |
| **Limba** | ROMÂNĂ | |
| **Obiective** | * Competențe sporite de alfabetizare financiară * Să înțeleagă principiile de bază ale antreprenoriatului * Să dobândească abilități de a recunoaște oportunitățile de angajare independentă * Cunoștințe dobândite despre conceptele de bază ale finanțelor care pot ajuta femeile să aibă acces la finanțare * Sprijinirea femeilor în căutarea unor mijloace alternative de creditare * Dezvoltarea competențelor cheie pentru exploatarea oportunităților de finanțare alternative | |
| **Produsele invatarii** | * Capacitatea de a planifica și gestiona finanțele * Competențe dobândite pentru identificarea oportunităților antreprenoriale * Creșterea interesului, a motivației și a încrederii în sine în stabilirea propriei afaceri * Înțelegerea conceptelor, regulilor și procedurilor pentru crearea unui plan de afaceri * O mai bună înțelegere a capitalului și activelor companiei * Cunoașterea principalelor mijloace alternative de creditare * Abilitatea de a căuta și exploata oportunitățile de finanțare legate de externalizare, investitii capitaliste, granturi. | |
| **Arii de formare** | Antreprenoriat Digital in Mediul Rural |  |
| Antreprenoriat Feminin |  |
| Accesul la finante |  |
| Economia de partajare |  |
| **Index continut** | **ACCESUL LA FINANTE**  **Unitatea 1: Educatie financiara**  Sectiunea 1: Rolul si structura antreprenoriatului  Sectiunea 1.1: Selectarea ideii de afacere  Sectiunea 2: Banii si tranzactiile  Sectiunea2.1: Planificarea si managementul finantelor  Sectiunea 2.2: Finanțarea prin vanzarea de actiuni vs. Finanțarea prin îndatorare  Sectiunea 3: Riscuri si recompense  Sectiunea 3.1:Siguranta financiara  **Unitatea 2: Alternative la credit**  Sectiunea 1: Externalizarea  Sectiunea 1.1: Cum sa incepi o campanie de externalizare  Sectiunea 2: Investitorii Ingeri& Investitorii Capitalisti  Sectiunea 2.1: Reteaua de sprijin UE  Sectiunea 3: Granturi  Sectiunea 3.1: Granturi UE, 2 exemple  **Extra Instrumente**  Baza de date UE pentru oportunitati de finantare  *Your Europe Business – The “Access to Finance” tool* | |
| **Dezvoltarea continutului** | **UNITATEA 1: EDUCATIE FINANCIARA**  **Sectiunea 1:** **Rolul si structura antreprenoriatului**  Antreprenoriatul este procesul de dezvoltare, organizare și funcționare a unei noi afaceri pentru a genera profit, asumându-și în același timp riscul financiar.  Un antreprenor este definit ca cineva care are capacitatea și dorința de a stabili, administra și reuși într-o afacere, asumandu- si riscuri pentru a face profit. Cel mai bun exemplu de antreprenoriat este demararea unei noi afaceri. Antreprenorii sunt adesea cunoscuți ca o sursă de idei noi sau inovatori și aduc idei noi pe piață prin înlocuirea celei vechi cu o nouă invenție.  4 tipuri de antreprenoriat:  **Afacerile Mici**  (Acești oameni conduc sau dețin propria afacere și angajează membri ai familiei sau angajați locali)  **Antreprenoriat Scalabil**  (Acesti start-up antreprenori încep o afacere știind că viziunea lor poate schimba lumea)  **Marile companii**  (Aceste companii uriașe au ciclul de viață definit)  **Antreprenoriat Social**  (Se concentrează pe producerea de produse și servicii care rezolvă nevoile și problemele sociale. Singurul lor motto și scop este să lucreze pentru societate și să nu facă nici un profit)  **Sectiunea 1.1: Selectarea ideii de afaceri**  Business idea is the start of the most fundamental and most exciting part of the business. This is crucial as the profitability and quality of an idea makes or breaks the success of a company.  **1. Ce face o idee de afaceri?**  Ideea de afaceri este o descriere scurta si precisa a functionarii de baza a unei afaceri intentionate. Înainte de a începe o afacere, trebuie să aveți o idee clară despre tipul de afacere pe care doriți să o conduceți.  **2. Ce este un plan de afaceri?**  Planul de afaceri este un document care definește în detaliu obiectivele unei companii și modul în care intenționează să-și atingă obiectivele.  **3. Cum să scrii un plan de afaceri?**  În timp ce există șabloane pe care le poti utiliza pentru a scrie un plan de afaceri, încearca să eviți producerea unui rezultat generic. Planul ar trebui să includă o imagine de ansamblu și, dacă este posibil, detalii despre industria din care va face parte afacerea. Acesta ar trebui să explice modul în care afacerea se va distinge de concurenții săi.  Începeți cu structura esențială: Un rezumat executiv, descrierea companiei, analiza pieței, descrierea produsului sau a serviciului, strategia de marketing, proiecțiile financiare și appendix- ul (care include documente și date care susțin secțiunile principale).  **Sectiunea 2: Banii si tranzactiile**  O tranzacție este un acord încheiat între un cumpărător și un vânzător pentru a schimba bunuri, servicii sau active financiare în schimbul banilor. Termenul este, de asemenea, utilizat în mod obișnuit în contabilitatea corporativă. În contabilitatea de afaceri, această definiție simplă poate deveni dificilă.  **1. Cum pot anula o tranzacție în așteptare?**  Tranzacțiile în așteptare sunt cele care au fost efectuate, dar nu sunt postate în contul dvs. Acestea includ plăți, achiziții, debitări pre-autorizate și orice alte tranzacții conexe. Achizițiile efectuate cu un card de debit sau de credit sunt păstrate pentru o anumită perioadă de timp înainte de a-și face drum prin sistemul electronic de la banca ta la destinatari. Contactați comerciantul și/sau banca pentru a solicita o inversare dacă, din orice motiv, doriți să anulați tranzacția.  **2. Ce este venitul?**  Venitul se referă la banii pe care o persoană sau o entitate îi primește în schimbul muncii sau produselor sale. Veniturile pot avea definiții diferite în funcție de context – de exemplu, impozitare, contabilitate financiară sau analiză economică.   * Pentru majoritatea oamenilor, venitul înseamnă câștigurile lor totale sub formă de salarii și salarii, randamentul investițiilor lor, distribuiri de pensii și alte venituri. * Pentru întreprinderi, veniturile înseamnă veniturile din vânzarea de servicii, produse și orice dobânzi și dividende primite cu privire la conturile lor de numerar și rezervele legate de afacere.   **Sectiunea 2.1: Planificarea si managementul finantelor**  Planificarea și gestionarea finanțelor include competențe de planificare financiară de zi cu zi legate de crearea și utilizarea unui buget și gestionarea veniturilor și cheltuielilor, precum și competențe de planificare pe termen lung, cum ar fi economisirea, investițiile și realizarea de planuri pe termen lung. Sunt incluse, de asemenea, competențe de bază specifice legate de pensionare, utilizarea creditului și gestionarea datoriilor.  **1. Ce este un buget?**  Bugetul este un plan de cheltuieli bazat pe venituri și cheltuieli. Cu alte cuvinte, este o estimare a câți bani vei face și cheltui pe o anumită perioadă de timp, cum ar fi o lună sau un an. (Sau, dacă contabilizarea este pentru banii de intrare și ieșire a tuturor din gospodărie, acesta este un buget de familie.)  **2. De ce este important bugetul?**  Bugetul este benefic pentru toată lumea, nu doar pentru cei care se luptă din punct de vedere financiar. Vă încurajează să trăiți în limitele mijloacelor dvs. si să vă puneți banii la lucru în cel mai bun mod posibil. Gândește-te la un buget ca la o piatră de temelie pentru obiectivele tale financiare. Te poate ajuta sa  :   * **Înțelegi relația ta cu banii.** Urmărirea veniturilor și cheltuielilor dvs. prezintă o imagine clară a cât de mult trebuie să economisiți sau să cheltuiți. Odată ce ați identificat modele, puteți identifica unde să faceți ajustări. Poate că, cheltuiești mai puțin decât câștigi (pastreaza obiceiul!) dar plătiți abonamentul la salonul de frumusete de care nu mai aveți nevoie. * **Economisiți suficient pentru viitor.** Un buget bun vă coaxeaza pentru a aloca bani pentru un fond de urgență și obiective de economii, cum ar fi o vacanță sau de pensionare. Iată cum să îți dai seama cât de mult ar trebui să economisești în fiecare lună. * **Obțineți - sau rămâneți - fara datorii.** Identificarea cheltuielilor în avans reduce riscul de cheltuieli excesive și vă poate ajuta să plătiți datoriile pe care le aveți deja**.** * **Elibereaza- te de stres**. Bugetarea nu este un remediu pentru toate, dar vă poate ajuta să gestionați deciziile financiare și să vă pregătiți pentru provocări.   **Sectiunea 2.2: Finanțarea prin vanzarea de actiuni vs. Finanțarea prin îndatorare**  O companie își finanțează operațiunile prin două surse diferite  **VANZAREA DE ACTIUNI**   * **Capital in schimbul actiunilor** (% din capitalul afacerii) * nu este necesară plata datoriei * costul finanțării: % din câștigurile viitoare   Finanțarea prin vanzarea actiunilor este sugerată atunci când:  1. esti dispus să eviti datoriile care pot afecta fluxul de numerar al companiei  2. Afacerea nu este încă profitabilă sau este un start-up  **FINANTAREA PRIN INDATORARE**   * Împrumut convențional printr-un **creditor tradițional** (de exemplu, o bancă) * costul finanțării: Rata dobânzii (cost fix) * Capitalul poate fi obținut la costuri efective mai mici și rapid   Finanțarea prin îndatorare este recomandată atunci când:  1. Se așteaptă o revenire pozitivă  2. Există posibilitatea de a face față riscului  (în cazul garanțiilor reale și al neplății datoriei)  **3. Finanțarea prin vanzarea actiunilor vs. Finanțarea prin îndatorare**  **Finanțarea prin vanzarea actiunilor** implică vânzarea unei părți din capitalul unei companii în schimbul capitalului. Principalul avantaj al finanțării prin vanzarea actiunilor este că nu există nicio obligație de rambursare a banilor obținuți prin intermediul acesteia.  **Finanțarea prin indatorare** implică împrumutul de bani și plata acesteia înapoi cu dobândă. Cea mai comună formă de finanțare a datoriei este un împrumut. Finanțarea prin îndatorare vine uneori cu restricții asupra activităților companiei, care pot împiedica compania să profite de oportunități în afara domeniului său de activitate de bază.  **4. Care este diferența dintre economisire și investiție**   * **Economisire** — punerea banilor deoparte treptat, de obicei într-un cont bancar. Oamenii economisesc, în general, pentru un anumit scop, cum ar fi plata pentru o mașină, o plată în avans pe o casă sau orice urgență care ar putea apărea. Economisirea poate însemna, de asemenea, punerea banilor în produse, cum ar fi un cont de timp bancar (CD). * **Investitia** — folosirea unei parti din banii dvs. cu scopul de a ajuta să crească prin cumpărarea de active care ar putea crește în valoare, cum ar fi acțiuni, proprietăți sau acțiuni într-un fond mutual.   **Sectiunea 3:** **Risc si Recompensa**  Identificarea riscurilor, crearea de plase de siguranță financiare și echilibrarea riscurilor și recompenselor. Acesta acoperă riscurile inerente anumitor produse financiare și alte tipuri de riscuri care pot avea un impact asupra bunăstării financiare personale și a gospodăriilor, cum ar fi daunele cauzate de inundații sau cutremure sau pierderea veniturilor gospodăriei din cauza stării de sănătate, a dizabilității sau a decesului unui membru al familiei.  **1. Ce este identificarea riscurilor?**  Identificarea riscurilor este procesul de documentare a oricăror riscuri care ar putea împiedica o organizație sau un program să își atingă obiectivul. Este primul pas în procesul de management al riscului, care este conceput pentru a ajuta companiile să înțeleagă și să planifice riscurile potențiale. Exemple de riscuri includ furtul, retrogradarea afacerii, accidentele, procesele sau breșele de date.  **2. Echilibrarea riscului și a recompensei**  Toate investițiile au riscuri. Pentru a afla cum să gestionați riscul, trebuie mai întâi să-l înțelegeți. Riscul de investiții – sau riscul de a pierde valoarea investiției – vine în mai multe forme, inclusiv:   * Riscul de piață sau probabilitatea ca valoarea unui titlu de valoare să se deplaseze în tandem cu piața sa globală. * Riscul ratei dobânzii sau riscul ca prețul unei obligațiuni să scadă odată cu creșterea ratelor dobânzii. * Riscul de inflație sau șansa ca puterea de cumpărare a unei investiții să fie erodată de inflație. * Riscul de credit, care se referă la riscul ca un emitent de obligațiuni să nu fie în măsură să-și ramburseze datoria atunci când obligațiunea ajunge la scadență.   **Sectiunea 3.1: Plasa de siguranta financiara**  Rețeaua globală de siguranță financiară este un set de instituții și mecanisme care oferă asigurări împotriva crizelor și finanțare pentru a atenua impactul acestora.  **Elemente cheie**   * O plasă de siguranță este un grup de planuri sau factori care vă pot proteja în cazul în care ar trebui să apară o catastrofă, cum ar fi o boală care vă împiedică să lucrați. * Un fond de urgență este o parte comună a unei rețele de siguranță financiară. Acest lucru înseamnă să aveți suficiente economii pentru a vă îndeplini bugetul timp de trei până la șase luni. * existența unor polițe de asigurare, cum ar fi viața și dizabilitatea, poate fi, de asemenea, un factor important.   **UNITATEA 2: ALTERNATIVE LA CREDIT**  **Sectiunea 1: Externalizarea finantarii**  Externalizarea include inițiative bazate pe internet care vizează finanțarea unui proiect/idee de afaceri prin strângerea unor sume mici de bani de la un număr mare de persoane.  Acest mecanism de finanțare se caracterizează printr-o reducere a costurilor de intermediere și printr-o mai mică accentuare a evaluării riscurilor. Alte caracteristici:   * **Investitii bazate pe recompense**   (investitorii primesc un produs final în loc de rambursare)   * potrivit pentru **afaceri bazate pe produse**, mai degrabă decât activități bazate pe servicii * **abilități** bune **de comunicare și marketing** necesare      * O mică barieră la intrare * câștigă clienți în timpul externalizarii finantarii * nu există cerințe de rambursare      * taxe pentru platformele de externalizare a finantarii * efort ridicat pentru a organiza o campanie de succes * Compatibilitate numai pentru unele companii   **Sectiunea 1.1: Cum sa incepi o campanie de externalizare a finantarii**  Pentru a alege platforma potrivită pentru o campanie de externalizare, trebuie luați în considerare următorii factori:  1. **Care este modelul de externalizare al platformei?**  Pe bază de recompense (cele mai potrivite pentru întreprinderile mici), pe bază de capital, pe bază de donații  2. **Ce se întâmplă dacă ținta nu este atinsă?**  Campaniile tot sau nimic au adesea mai mult succes decât campaniile care țin totul la ele  3. **Care sunt audiențele țintă ale platformei?**  Platformă generalizată vs platformă specializată\*  4. **Cât va costa?**  Căutați taxele exacte ale platformei, luând în considerare și taxele pe banii strânși.  Un exemplu de platformă specializată este **IFundWomen**, care este recunoscut pe scară largă ca lider în industria de externalizare a finantarii pentru fondatorii și creatorii de sex feminin. De asemenea, oferă membrilor săi un curs online despre modul de externalizare a finantarii.  **Sectiunea 2: Investitorii ingeri & Investitorii Capitalisti**  Investitorii Ingeri sunt:  • Investitorii privați (de obicei manageri sau antreprenori) care investesc banii proprii în idei inovatoare cu potențial ridicat de profitabilitate, **în schimbul capitalului**;  • Au tendința de a investi **sume mai mici** mai devreme în procesul de strângere de fonduri;  • În cadrul afacerii, acestea vor oferi **oportunități de mentorat și de networking.**  Investitorii capitalisti sunt:   * Investitori instituționali, investind **sume mari** în afaceri mai târziu în procesul de strângere de fonduri și în schimbul mai **multor actiuni** . * Acestea tind să ignore afacerile mici și pot duce la **pierderea controlului companiei.**   Pentru a începe finanțarea unei idei de afaceri, Investitorii Ingeri pot oferi un sprijin excelent.  Cu toate acestea, există câțiva factori provocatori, cum ar fi cum să ii găsiți sau cum să ii abordați. Iată câteva sfaturi:  • Asigurați-vă că știți **trecutul și experiența** potențialului dvs. Inger;  • Comunicați **importanța produsului** dvs.  (Un plan de afaceri bun este cheia);  • **Păstrați-l simplu**  “Ar înțelege un copil propunerea ta de afaceri?”  Este posibil să ajungeți la Investitori Ingeri participând la evenimente de networking pentru a întâlni față în față potențialii investitori sau consultând una dintre numeroasele platforme specializate:   * [Crunchbase](https://www.crunchbase.com/)   <https://www.crunchbase.com/>   * [Angel List](https://www.angellist.com/)   <https://www.angellist.com/>   * [Seed Invest](https://www.seedinvest.com/)   <https://www.seedinvest.com/>   * [Funders Club](https://fundersclub.com/)   <https://fundersclub.com/>  **Sectiunea 2.1: Reteaua de sprijin UE**  Comisia Europeană oferă o mulțime de inițiative de networking pentru femeile antreprenor, care le pot sprijini și în găsirea îngerului de afaceri potrivit:  [**WA4E**](https://www.businessangelseurope.com/wa4e)  <https://www.businessangelseurope.com/wa4e>  Women Business Angels for Europe’s Entrepreneurs (WA4E) este programul Business Angels Europe care deblochează investițiile îngerilor feminini și accesul la capitalul de risc pentru femeile antreprenor.  [**WEgate Platform**](https://wegate.eu/)  <https://wegate.eu/>  Portalul european pentru antreprenoriatul feminin WEgate este o platformă electronică lansată de Comisia Europeană, o rețea tot mai mare de părți interesate care se angajează să sprijine femeile antreprenor din întreaga Europă. WEgate oferă informații și legături cu privire la accesul la formare, mentorat, consiliere și oportunități de networking de afaceri la nivelul UE, precum și la nivel național.  **EEN Women Entrepreneurship Thematic Group**  <https://www.facebook.com/profile.php?id=100066948882938>  Grupul conectează femeile antreprenor la rețeaua Enterprise Europe și oferă servicii concrete (parteneriate de afaceri, acces la piețele externe, cooperare cu rețelele locale și acces la finanțare din partea UE).  **Sectiunea 3: Granturi**  Obținerea unui grant și obținerea de bani fără datorii sună ca cea mai preferată opțiune. Cu toate acestea, există cativa factori de reținut:   * Cerintele de eligibilitate; * Competitia acerba; * Procese de aplicare lungi și detaliate care pot necesita timp; în plus, planificarea și scrierea unei propuneri poate necesita sprijinul extern al unui consultant / expert și, prin urmare, costuri suplimentare.   Granturile sunt adesea adresate grupurilor care se confruntă cu obstacole în obținerea împrumuturilor tradiționale, cum ar fi în cazul femeilor - în special dacă provin din zone defavorizate (de exemplu, din zonele rurale).  ***Unde să căutăm această oportunitate?***  Platforma WEgate (introdusă în anterior) reprezintă un instrument practic și pentru monitorizarea oportunităților specifice de granturi pentru femei la nivel național. Informațiile pot fi filtrate în funcție de țară și cuvinte cheie la următoarele link-uri:  Sectiunea ‘ Finantare”  <https://wegate.eu/start/financing-funding>  Sectiunea “inceperea unei afaceri”  <https://wegate.eu/start/starting-business>  **Sectiunea3.1: Granturi UE, doua exemple**  **1. Women TechEU**  <https://eismea.ec.europa.eu/programmes/european-innovation-ecosystems/women-techeu_en#funding-opportunities>  O nouă inițiativă a Uniunii Europene finanțată prin programul Orizont Europa.  Printre numeroasele sale servicii, acesta oferă sprijin financiar companiei de sex feminin sub forma unui grant individual de 75.000 EUR pentru a sprijini etapele inițiale ale procesului de inovare și creșterea companiei.  Cerinte pentru aplicare:   * Sa fii femeie * Sa fii fondator/co-fondator al unui start-up de tehnologie avansată în stadiu incipient * Sa detii o poziție de top management (CEO, CTO sau echivalent) în cadrul companiei   **2. EIC Accelerator**  <https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en>  Inițiativa, care face parte din programul pilot al Consiliului european pentru inovare, sprijină întreprinderile mici și mijlocii cu risc ridicat și cu potențial ridicat și inovatorii, pentru a- i ajuta să dezvolte și să introducă pe piață noi produse, servicii și modele de afaceri inovatoare. Startup-urile și IMM-urile cu directori executivi de sex feminin sunt deosebit de binevenite.  EIC Accelerator oferă finanțare mixtă compusă din:   * **O componenta de investitie**   (capital direct sau cvasicapital, cum ar fi împrumuturile convertibile)   * **O componentă de grant pentru rambursarea costurilor** eligibile suportate pentru activitățile de inovare (de exemplu, demonstrarea tehnologiei, prototiparea, cercetarea și dezvoltarea și testarea necesare pentru a îndeplini cerințele de reglementare, managementul proprietății intelectuale, aprobarea de marketing, etc)   **Instrumente Extra**  *Your Europe Business – The “Access to Finance”*  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/en/financial-intermediaries?shs_term_node_tid_depth=795>  „Instrumentul de acces la finanțare” este baza de date – integrată în serviciul Europa Business, un ghid practic pentru a face afaceri în Europa – pentru a căuta oportunități de finanțare din partea UE.  Aceasta permite filtrarea căutării în funcție de țară și regiune / categorie de companie / suma de finanțare / tip de finanțare / focalizare de investiții. | |
| **Glosar** | **Antreprenoriatul** este procesul de dezvoltare, organizare și funcționare a unei noi afaceri pentru a genera profit, asumându-și în același timp riscul financiar.  **Un antreprenor** este definit ca cineva care are capacitatea și dorința de a stabili, administra și reuși într-o afacere, pentru a face profit.  **Ideea de afaceri** este o descriere scurta si precisa a functionarii de baza a unei afaceri intentionate**.**  **Bugetul** este un plan de cheltuieli bazat pe venituri și cheltuieli. Cu alte cuvinte, este o estimare a câți bani vei face și cheltui pe o anumită perioadă de timp, cum ar fi o lună sau un an.  **finanțarea prin vanzarea actiunilor:** implică vânzarea unei părți din capitalul unei companii în schimbul capitalului. Principalul avantaj al finanțării prin vanzarea actiunilor este că nu există nicio obligație de rambursare a banilor obținuți prin intermediul acesteia.  **finanțarea datoriei:** implică împrumutarea de bani și plata acesteia cu dobândă. Cea mai comună formă de finanțare a datoriei este un împrumut. Finanțarea prin îndatorare vine uneori cu restricții asupra activităților companiei, care pot împiedica compania să profite de oportunități în afara domeniului său de activitate de bază.  **Investitorii ingeri**: investitori privați (de obicei manageri sau antreprenori) care investesc proprii bani în idei inovatoare cu potențial ridicat de profitabilitate, în schimbul unor actiuni  **externalizarea finantarii:** include inițiative bazate pe internet care vizează finanțarea unui proiect/idee de afaceri prin strângerea unor sume mici de bani de la un număr mare de persoane | |
| **Auto- evaluare ( intrebari cu raspunsuri multiple)** | 1. Transferarea ideii in realitate presupune:  a) organizarea afacerii.  **b) un plan de afaceri.**  c) coordonarea afacerii  2. Persoana care este pregătită să înceapă activități și să se ocupe de riscurile și dificultățile care decurg din acestea se numește:  a) Om de afaceri  **b) Antreprenor**  c) Manager  3. Diferenta intre vanzarea de actiuni si finantarea prin indatorare este :   1. **finanțarea prin vanzarea de actiuni implică vânzarea unei părți din capitalul unei societăți în schimbul finanțării capitalului / finantarea prin indatorare implică împrumutul de bani și plata acesteia cu dobândă.** 2. Nu este nicio diferenta 3. finanțarea prin îndatorare implică vânzarea unei părți din capitalul propriu al unei societăți în schimbul capitalului / finanțarea prin vanzarea de actiuni implică împrumutarea de bani și rambursarea acesteia cu dobândă   4. Campaniile de externalizare a finantarii se potrivesc cel mai bine:  a) afacerilor bazate pe servicii  **b) afacerilor bazate pe produse**  c) ambelor  5. Investitorii Ingeri investesc:  **a) Sume modeste la inceputul procesului de strangere de fonduri**  b) Sume modeste spre finalul procesului de strangere de fonduri  c) Sume mari spre finalul procesului de strangere de fonduri | |
| **Bibliografie** | OECD, *Guidance note: Facilitating access to finance for women entrepreneurs*  https://betterentrepreneurship.eu/en/node/248  European Commission (2020), *Gender Smart Financing Investing In & With Women: Opportunities for Europe*  [file:///C:/Users/User/Downloads/dp129\_en.pdf](about:blank)    Accesul la finante  <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>  <https://www.investopedia.com/terms/b/budget.asp>  <https://www.bankrate.com/investing/saving-vs-investing/>  <https://www.investopedia.com/terms/r/riskrewardratio.asp>  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm>  <https://unctad.org/topic/enterprise-development/entrepreneurship-policy-hub/5-Access-to-Finance> | |
| **Resurse (video, link- uri de referinta)** | Mai multe despre externalizarea finantarii  <https://www.nesta.org.uk/blog/how-to-find-the-right-crowdfunding-platform-for-your-good-cause/>  Cum sa abordezi Investitorii Ingeri  <https://coara.co/blog/how-to-approach-angel-investors>  Diferenta intre Investitorii Ingeri si Investitorii Capitalisti  <https://www.business.org/finance/loans/what-is-the-difference-between-an-angel-investor-and-venture-captialist/>  Lista Investitorilor Ingeri in Europa  <https://www.eu-startups.com/2017/12/top-40-business-angels-that-are-rocking-europe-and-help-startups-grow/>  <https://sifted.eu/articles/female-angel-investors-europe/> | |