



UNIUNEA EUROPEANĂ



GVERNUL ROMÂNIEI



MINISTERUL
EDUCAȚIEI
NAȚIONALE



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



MIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU
HARET" BUCUREȘTI
Facultatea de Management
Financiar-Contabil Craiova

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

Finanțarea afacerii

Sursele potențiale de fonduri pentru finanțarea unei afaceri sunt:

- A. fondurile proprii și fondurile împrumutate de la familie și prieteni;
- B. creditele bancare;
- C. emiterea de acțiuni;
- D. emiterea de obligațiuni;
- E. finanțările din programe speciale;
- F. fondurile de capital de risc;
- G. leasingul;
- H. creditele de la furnizori și clienți;
- I. creditele pe efecte de comerț (factoringul și scontarea)

A. Fondurile proprii și cele împrumutate de la persoane apropiate

Acestea reprezintă cel mai frecvent punct de plecare în cazul afacerilor mici și noi. Instituțiile financiare sunt mai puțin deschise (în special în perioade de instabilitate economică) firmelor aflate la început decât celor cu o istorie deja bine conturată. Această decizie se bazează pe ratele mari de mortalitate înregistrate de afacerile noi.

Fondurile proprii oferă avantajul unei siguranțe mai mari - nu vor fi retrase în cazul deteriorării situației financiare, ca în cazul unui credit bancar. Nu este necesară expunerea detaliată a planului de afaceri în fața unor parteneri externi, și nici aprobarea acestora pentru luarea deciziilor importante. Această sursă de finanțare asigură deci flexibilitate, siguranță și independență. Totodată, în perspectiva atragerii de surse de finanțare exterioare firmei, angajarea unor fonduri proprii reprezintă o garanție a motivației întreprinzătorului pentru asigurarea succesului afacerii.

Dezavantajele finanțării din surse proprii sunt și ele importante:

- fondurile proprii sunt în general destul de limitate și pot frâna dezvoltarea afacerii;



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



MI
OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU
HARET" BUCUREȘTI
Facultatea de Management
Financiar-Contabil Craiova

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

- în caz de nereușită, pierderea va fi suportată în întregime de întreprinzător (sau de apropiații săi);
- firma va fi puțin cunoscută de instituțiile financiare și va putea mai greu mobiliza fonduri în situații speciale.

Data fiind conjunctura economică care a caracterizat evoluția economiei românești în perioada de tranziție, majoritatea întreprinzătorilor nu au avut rezerve suficiente și nici nu au avut întotdeauna posibilitatea sau curajul de a apela la credite bancare. Aproape fără excepție, prietenii și cunoștințele au reprezentat una din cele mai importante surse de capital inițial de împrumut pentru exemplele de afaceri prezentate în cadrul acestui curs.

B. Creditul bancar

Creditul bancar reprezintă o sursă principală de fonduri, în special pentru firmele mici și mijlocii. În cazul României, accesul la credit al firmelor noi sau de mici dimensiuni este mai dificil.

Avantajele creditului bancar:

- obținerea de fonduri suplimentare, peste cele proprii;
- stabilirea unei relații cu o instituție financiară cunoscută, accesul mai ușor la alte servicii furnizate de către bancă;
- obținerea unui credit poate funcționa ca un semnal ce atestă viabilitatea afacerii în fața altor investitori potențiali;
- în cazul anumitor forme de credit există un grad de flexibilitate în ceea ce privește sumele angajate, datele la care se angajează sumele respective, dobânzile și termenele de rambursare;
- necesitatea de a convinge banca de viabilitatea afacerii sau simpla completare a unei cereri de creditare poate forța întreprinzătorul să își analizeze în mod obiectiv afacerea, să obțină o imagine clară a situației sale financiare și un tablou al punctelor slabe, punctelor tari, oportunităților și amenințărilor care caracterizează situația firmei.

Dezavantaje ale creditului bancar:

- reticența băncilor în ceea ce privește finanțarea noilor firme, banca având nevoie de siguranța că va primi înapoi banii acordati drept credit, în timp ce firmele nou-înființate nu oferă această garanție, din diferite motive (nu au istoric, nu au experiență, nu au foarte multe elemente care să facă din aceste firme elemente stabile în cadrul economiei);

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”

Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*

Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309

Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



MINISTERUL
EDUCAȚIEI
NAȚIONALE



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU
HARET" BUCUREȘTI
Facultatea de Management
Financiar-Contabil Craiova

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

- riscul de a pierde garanțiile depuse sau chiar riscul de faliment în cazul nerestituirii creditului;
- implicarea unui factor extern în managementul firmei, apariția unor restricții;
- expunerea la riscuri noi (riscul ratei dobânzii);
- riscul întreruperii creditării în cazul unor evenimente nefavorabile pentru firmă.

C. Emiterea de acțiuni

D. Emiterea de obligațiuni

reprezintă o sursă importantă de finanțare pentru firmele mari, dar sunt foarte puțin accesibile firmelor aflate la început.

E. Programe speciale de finanțare

Firmele au acces la diferite programe de finanțare nerambursabile. Surse potențiale de finanțare sunt programele Uniunii Europene, cele ale guvernului României, ale USAID etc. (o sursă cuprinzătoare de informații în acest domeniu este website-ul www.finantare.ro).

Obținerea unor astfel de finanțări presupune:

- informarea permanentă asupra programelor existente;
- studierea criteriilor de eligibilitate, a documentației necesare, a termenelor de depunere a cererilor de finanțare și a condițiilor de derulare a finanțării și de evaluare a proiectului;
- selectarea variantelor potrivite cu profilul de activitate al firmei;
- alcătuirea documentației necesare și depunerea proiectului.

Este recomandabilă evaluarea riguroasă a șanselor de reușită ale cererii de finanțare înainte de a o iniția; pot fi astfel evitate consumuri ineficiente de timp și bani. Este posibil ca însuși programul să sugereze posibilități de extindere/diversificare a activității firmei.

Înainte de a se angaja pe această cale, întreprinzătorul va trebui să estimeze corect efectele unei astfel de mișcări strategice. Fondurile acordate în condiții teoretic avantajoase se pot dovedi o problemă în cazul în care firma nu are capacitatea de a le folosi în condițiile prevăzute de finanțator. În plus, întreprinzătorul trebuie să fie conștient de importanța condițiilor referitoare la contribuția proprie în cadrul proiectului, precum și la eventualele garanții.

Mai mult, contractarea unui consultant pentru realizarea unei cereri de finanțare este, în ea însăși, o activitate care comportă o serie de riscuri: pe lângă riscurile legate de confidențialitatea



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



MINISTERUL
EDUCAȚIEI
NAȚIONALE



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU
HARET" BUCUREȘTI
Facultatea de Management
Financiar-Contabil Craiova

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

datelor privind firma, uneori consultantul nici nu are intenția de a realiza măcar documentația solicitată.

De obicei, persoanele care încearcă asemenea acțiuni se încadrează într-un anumit portret robot:

- Se arată foarte sigure pe ele;
- Se laudă cu relații în instituțiile care derulează programul de finanțare;
- Pot încerca să obțină bani pentru ghidul solicitantului sau pentru alte documente din pachetul informativ, care sunt disponibile gratuit la sediile agențiilor și pe Internet;
- Cer totii banii înainte: de regulă, în cazul consultanței reale, se solicită o parte din bani înainte - procentual din valoarea finanțării, aproximativ 2% - și un comision de succes - de exemplu, 5% - dacă proiectul e aprobat;
- Sumele cerute variază foarte mult de la un client la altul;
- Pot practica prețuri de dumping, foarte reduse în comparație cu firme concurente sau, dimpotrivă, pot cere foarte mult.

[Exemplul]Firma Arcade Trading importă din Germania accesorii, feronerie și sisteme de glisare pentru uși. Treptat, clienții firmei au solicitat întregul produs. Proprietarii firmei au hotărât să extindă afacerea și să producă game de uși care să includă uși clasice și uși glisante. Pentru producție, a fost înființată o nouă firmă, Arcade Doors, pentru care s-a decis solicitarea unor fonduri nerambursabile PHARE.

Proiectul a fost realizat în colaborare cu o firmă de consultanță dar, din păcate, rezultatul licitației a ajuns la directorul Alexandru Dinu cu mare întârziere. Oricum, însă, programul de finanțare a avut o latură foarte bună, și anume faptul că Arcade Doors a primit prima tranșă de 80% din fondurile solicitate, fără a fi nevoie să depună propria cofinanțare. În acest fel, cheltuielile au putut fi eșalonate mai bine, existând posibilitatea de a obține cu mai mare ușurință banii care reprezintă cofinanțarea obligatorie din profitul obținut din funcționarea firmei. Deși investiția totală necesară pentru pornirea firmei Arcade Doors a fost de circa 160.000 EUR, suma nerambursabilă acordată de Uniunea Europeană a fost binevenită, determinând proprietarii firmei să decidă participarea la următoarele licitații de proiecte de finanțare nerambursabilă europeană.

F. Fondurile de capital de risc sunt surse de finanțare specializate în investiții în cazul cărora

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”
Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*
Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309
Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU
HARET" BUCUREȘTI
Facultatea de Management
Financiar-Contabil Craiova

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

probabilitatea unui eșec este mai mare dar cazurile de succes sunt suficiente pentru a compensa pierderile.

Fondul de risc investește în capitalul firmei de regula ca acționar minoritar , urmând să își retragă această participație după o anumită perioadă (de regulă 3-5 ani). Fondul de risc câștigă din diferența dintre valoarea participației între momentul efectuării investiției și cel al lichidării participației la capitalul firmei.

Principalele avantaje ale acestei forme de finanțare sunt:

- primirea unei infuzii de capital pe o perioadă îndelungată, timp în care nu trebuie plătite dobânzi (nici dividendele nu sunt o prioritate a acestui tip de fond);
- primirea unei sume care nu figurează în evidentele firmei ca datorii ci ca surse financiare proprii. Prin urmare, capacitatea de îndatorare a firmei nu este afectată;
- o dată cu banii, fondul aduce și specialiștii săi care vor asista întreprinzătorul la managementul firmei;
- păstrarea controlului majoritar asupra capitalului firmei;
- existență unui semnal asupra viabilității firmei pe termen mediu.

Există și dezavantaje ale acestei forme de finanțare, cum ar fi:

- dificultatea de obținere a fondurilor (în general, în economiile dezvoltate, se apreciază ca numai 1% din cererile de finanțare sunt aprobate);
- necesitatea de a participa cu fonduri proprii considerabile la afacere (fondurile de risc sunt de regulă acționari minoritari);
- implicarea unui partener extern în managementul firmei;
- necesitatea unor eforturi suplimentare privind prezentarea regulată a situației firmei către fondul de investiții;
- necesitatea găsirii unei surse alternative de finanțare în momentul retragerii fondului de risc și posibilitatea interpretării acestei retrageri ca un semnal negativ privind firma.

În România, fondurile de capital de risc nu sunt destinate în special IMM-urilor, ci mai ales firmelor mari care doresc o infuzie de capital pentru o anumită perioadă.

Evident, există posibilitatea ca un fond de risc să dorească sa fie partener și cu o firmă nou-înființată.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



MIPI
OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU
HARET" BUCUREȘTI
Facultatea de Management
Financiar-Contabil Craiova

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

G. Leasing

Leasing - ul este o forma specială de realizare a operației de creditare pe termen mediu și lung pentru procurarea, de regulă, de echipament industrial.

Echipamentul este cumpărat de către societatea de leasing și se închiriază ulterior solicitantului. De multe ori, solicitantul însuși este mandatat în numele societății de leasing să cumpere echipamentul de care are nevoie. Contractul de leasing se încheie apoi între societatea de leasing și solicitant și prin acest contract solicitantul primește în folosință echipamentul. Această formă de leasing se mai numește și leasing comercial, și reprezintă forma principală de leasing.

Forme speciale de leasing sunt lease-back și time-sharing:

- în forma de lease-back, posesorul echipamentului se confundă cu solicitantul care are nevoie urgentă de bani. În acest caz, el vinde utilajul unei societăți de leasing, închiriindu-l apoi de la aceasta;
- în forma de time-sharing, sunt mai mulți solicitanți care vor să utilizeze același echipament, dar fiecare îl folosește o anumită perioadă de timp.

Indiferent de forma în care se face leasingul, la sfârșitul perioadei solicitantul are mai multe opțiuni:

1. încetarea contractului;
2. continuarea lui pentru o nouă perioadă de timp;
3. cumpararea utilajului la pretul prestabilit.

H. Creditele de la furnizori și clienți

Din momentul în care firma a primit bunurile/serviciile livrate de către furnizori și până în momentul plății efective, întreprinzătorul beneficiază efectiv de un credit din partea furnizorului.

O situație asemănătoare apare în cazul în care clienții firmei plătesc anticipat.

Evident, acest tip de finanțare reciprocă se face între parteneri de afaceri care prezintă încredere unul pentru celălalt, iar sumele care se vehiculează nu sunt foarte mari, dar sunt suficiente pentru a optimiza fluxul de numerar al unei firme pentru o perioadă scurtă de timp.

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”

Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*

Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309

Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



MI
OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU
HARET" BUCUREȘTI
Facultatea de Management
Financiar-Contabil Craiova

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

Este în interesul firmei să prelungească perioada de plată a furnizorilor și, în același timp, să își încaseze cât mai repede creanțele. Această optimizare nu trebuie totuși să afecteze relațiile de afaceri ale firmei.

Acumularea unor datorii excesive între parteneri poate duce la blocaje financiare. Cunoașterea metodelor alternative de plată și negocierea avantajoasă a contractelor sub acest aspect se pot dovedi extrem de utile în managementul firmei.

I. Creditele pe efecte de comerț (factoringul și scontarea)

Factoringul reprezintă o formă de creditare pe termen scurt acordată de bănci comerciale prin compensarea creditului furnizor. Creditul se garantează cu o factură înainte de scadența apărută dintr-un contract de vânzare-cumpărare între un furnizor și un cumpărător.

Din punct de vedere juridic, factoringul reprezintă un contract încheiat între bancă (factor) și client (aderent) prin care factorul (banca) se obligă să plătească la prezentarea documentelor care atestă o creanță comercială o anumită sumă de bani în schimbul unui comision.

Suma de bani pe care o plătește banca la prezentarea facturilor poartă denumirea de finanțare imediată sau factoring disponibil. Suma de bani pe care banca o achită în momentul încasării facturilor poartă denumirea de finanțare la încasare sau factoring indisponibil.

În cazul în care există o factură achitabilă la scadență, dar necesitatea de bani apare înainte de scadență, atunci factura va fi achitată de către bancă la un preț mai mic decât cel înscris pe factură, urmând ca banca să încaseze prețul total. Din diferența între prețul plătit de banca și cel încasat de ea la scadența facturii, banca își acoperă cheltuielile și se formează profitul ei. Banca va cumpăra, practic, factura la un preț mai mic.

În România factoringul are o răspândire redusă, este accesibil pentru firmele cu o reputație deja constituită și presupune garanții importante solicitate de către bancă.

Scontarea reprezintă o formă de creditare pe termen scurt acordată de bănci comerciale prin achitarea înainte de scadență a unor efecte comerciale (trate, bilete la ordin, etc.).

Scontarea reprezintă o operațiune de cumpărare de către bănci a efectelor de comerț deținute de clienții lor în schimbul acordării creditului de scont și reținerii de către bancă a unei sume denumită agio formată din valoarea scontului adunată cu comisioanele.

Ca orice operațiune de creditare, scontarea presupune depunerea unei garanții stabilite de comun acord și concretizate printr-un procent aplicat la valoarea nominală a efectelor scontate.

Un efect comercial reprezintă un angajament pe care un trăgător îl ia în numele unui tras în favoarea unui beneficiar. De exemplu, un plătitor (trăgător), depune banii la o bancă comercială (trasul) și emite un cec (efectul comercial) către un furnizor (beneficiarul), urmând ca furnizorul

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”

Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*

Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309

Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



MINISTERUL
EDUCAȚIEI
NAȚIONALE

OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU
HARET" BUCUREȘTI
Facultatea de Management
Financiar-Contabil Craiova

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 **Investește în oameni !**

(beneficiarul) să recupereze banii de la banca comercială (trasul) la scadență prin prezentarea cecului (efectul comercial). În cazul în care beneficiarul are nevoie de bani înainte de scadență, el poate sconta efectul comercial respectiv la o bancă comercială, urmând ca banca să-l onoreze la o sumă mai mică decât cea înscrisă pe efectul comercial, și să recupereze la scadență banii de la tras, sau să resconteze efectul comercial înainte de scadență la altă bancă sau chiar la Banca Națională.