Sursele de finanțare ale afacerilor



Prof. Maria Irina Dromereschi
Liceul Tehnologic ,,Anghel Saligny”Bacău








fppt.com

Diversificarea surselor de finanțare a unei companii poate fi considerată în același timp **premisă** și **rezultat** al dezvoltării activității sale.



Stadiul de "business concept"

FINANTARE:
- *economii personale
- *familia, prieteni

+

Start-up

FINANTARE:
- *capital de risc;
- *"angel" investor;
- *furnizorii

+

Expansiune

FINANTARE:
- *investitor strategic;
- *institutii financiare - companii de leasing;
- -unele banci;
- -anumite categorii de investitori institutionali.

+

Consolidare

FINANTARE:
- *banci importante;
- *mari corporatii *(eventual din acelasi sector de activitate)*

+

IPO

FINANTARE:
- investitori de portofoliu



fppt.com

Sursele potențiale de fonduri pentru finanțarea activității sunt:

1. fondurile proprii și fondurile împrumutate de la familie și prieteni;
2. creditele bancare;
3. emiterea de acțiuni și de obligațiuni;
4. finanțările din programe speciale;
5. fondurile de capital de risc (venture);
6. leasing-ul;
7. creditele de la furnizori și clienți;
8. creditele pe efecte de comerț (factoring-ul și scontarea);
9. business angels și incubatoarele de afaceri.



fppt.com

1. Fondurile proprii și cele împrumutate de la persoane apropiate

Avantaje

- **cel mai frecvent punct de plecare în cazul afacerilor mici și 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.**
- **aceasta sursă de finanțare asigură deci flexibilitate, siguranță și independență.**
- **în perspectiva atragerii de surse de finanțare exterioare firmei angajarea unor fonduri proprii reprezintă o garanție a motivației intreprinzătorului pentru asigurarea succesului afacerii.**



1. Fondurile proprii și cele împrumutate de la persoane apropiate

Dezavantaje

- **credibilitate redusă – 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 sunt în general destul de limitate și pot frâna dezvoltarea afacerii;**

- **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 mobiliza mai greu fonduri în situații speciale.**



fppt.com

2. Creditul bancar - o sursa principală de fonduri, în special pentru firmele mici și mijlocii

Avantaje



- **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.**



fppt.com

Creditul bancar - o sursa principală de fonduri, în special pentru firmele mici și mijlocii

Dezavantaje

– reticența băncilor în ceea ce privește finanțarea noilor firme, banca având nevoie de siguranța că va primi înapoi banii acordați 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);

– 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/constrângeri;

– expunerea la riscuri noi – de exemplu riscul ratei dobânzii;

– riscul întreruperii creditării în cazul unor evenimente nefavorabile pentru firmă.





fppt.com

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





4. 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.

fppt.com

4. Programe speciale de finanțare

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;**
- **depunerea proiectului.**



fppt.com

Este recomandabilă:







- evaluarea riguroasă a șanselor de reușită ale cererii de finanțare înainte de a o iniția;
- estimarea corectă a efectelor unei astfel de mișcări strategice (dacă firma nu are capacitatea de a folosi fondurile în condițiile prevăzute de finanțator);
- evaluarea contribuției proprii în cadrul proiectului, precum și a depunerii eventualelor garanții;
- contractarea unui consultant profesionist pentru realizarea unei cereri de finanțare;
- evaluarea riscurilor legate de confidențialitatea datelor privind firma (uneori consultantul nici nu are intenția de a realiza măcar documentația solicitată).

fppt.com

5. Fondurile de capital de risc (venture)

- sunt surse de finanțare specializate în investiții în cazul cărora probabilitatea unui eșec este mai mare – dar cazurile de succes sunt suficiente pentru a compensa pierderile.

Fondul de risc investește în capitalul firmei – de regulă ca acționar minoritar dar cu o sumă consistentă, urmând să își retragă această participație după o anumita perioadă (de regulă 3-5 ani).

Fondul de risc câștigă din diferența (anticipată ca substanțială) dintre valoarea participației în momentul efectuării investiției și cel al lichidării participației la capitalul firmei.

În România, fondurile de capital de risc nu sunt destinate în special IMM-urilor (Întreprinderi Mici și Mijlocii), 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 să fie partener și cu o firmă nou-inființată.



fppt.com

5. Fondurile de capital de risc (venture)

Avantaje

- 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 evidențele firmei ca datorii ci ca surse financiare proprii. Prin urmare, capacitatea de îndatorare a firmei nu este afectată;
- odată cu banii, fondul aduce și specialiștii săi care vor asista întreprinzătorul la managementul firmei;
- păstrarea controlului majoritar asupra capitalului firmei;
- existența unui semnal asupra viabilității firmei pe termen mediu.





fppt.com

5. Fondurile de capital de risc (venture)

Dezavantaje

- dificultatea de obținere a fondurilor (în general, în economiile dezvoltate, se apreciază că 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.



fppt.com

6. Leasing

Leasing–ul este o formă 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.



fppt.com

6. 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. cumpărarea utilajului la prețul prestabilit.



fppt.com

7. 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.

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.

fppt.com

8. Factoringul și scontarea (creditele pe efecte de comerț)

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 atesta o creanță comercială o anumita suma 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.



fppt.com

8. Factoringul și scontarea

(creditele pe efecte de comerț)



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 (beneficiarul) să recupereze banii de la banca comercială (trasul) la scadență prin prezentarea cecului (efectul comercial).

fppt.com

9. Business angels și incubatoarele de afaceri

“Business Angels” sunt oameni de afaceri care investesc bani, idei și experiența în dezvoltarea afacerilor de început sau a celor în creștere. Deseori, acest gen de investiții aduc finanțatorului un profit mai mare decat plasamentele financiare tradiționale.

Mulți dintre “Business Angels” sunt antreprenori de succes care ajută tineri intreprinzători să-și clădească o afacere. Acești finanțatori intervin într-o afacere atunci când niciun alt ajutor financiar – din partea familiei, a băncilor sau a fondurilor de investiții – nu sunt disponibile antreprenorului.

“Business angels” pot fi greu de identificat și contractat. Ei nu doresc să fie “copleșiti” de planuri de afaceri. Cel mai des întâlnit sfat privind modalitatea de găsire a acestora este de a apela la consultanți specializați în finanțare. O altă tactică des utilizată este cea denumită “din aproape în aproape”, căutând investitori în jurul dumneavoastră, întrebând pe alți investori deja identificați etc.







fppt.com

9. Business angels și incubatoarele de afaceri

Incubatoarele de afaceri sunt <u>companii care cumpără</u> firma aflate în faze de proiect (de start-up) sau recent înființate. Rolul lor constă în punerea la dispoziția întreprizătorilor a unor servicii strategice și logistice pentru a se dezvolta.

Incubatoarele pot avea următoarele roluri:

- de ,,părinte” – oferind susținere tehnică și materială;
- de ,,mediu” – oferind posibilitatea dezvoltării strategiilor de afaceri ale firmelor incubate;
- de ,,investitor” – oferind capital în schimbul unor acțiuni a le firmelor incubate;
- de ,,club de afaceri” – oferind oportunități de afaceri firmei incubate.

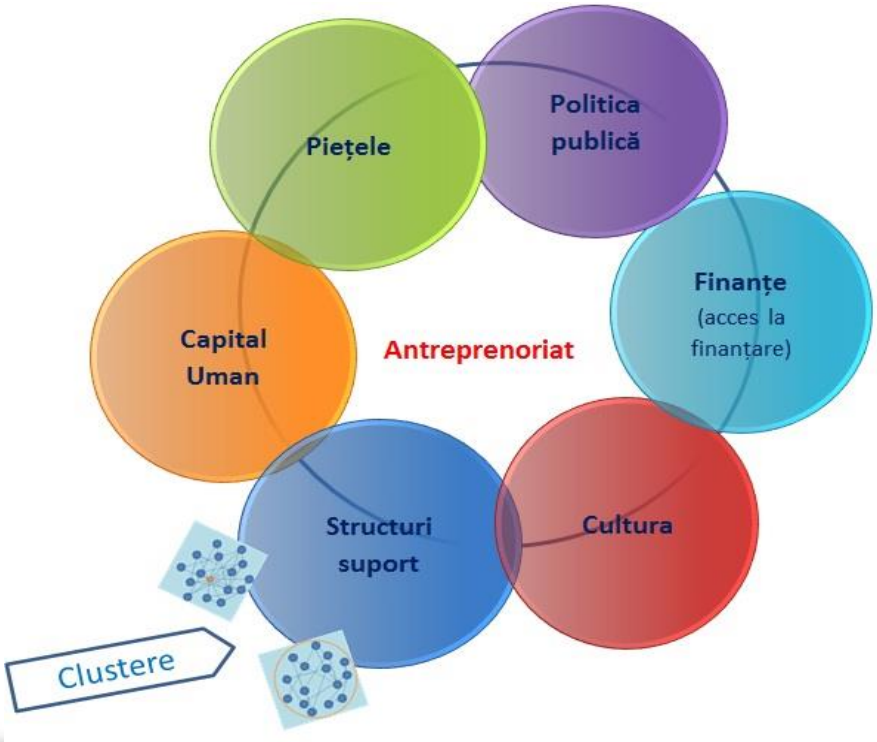




fppt.com

Bibliografie:

- Listarea companiilor la bursă.Finanțare și dezvoltare – Stere Farmache, președinte și director general al BVB, prezentare din 07.10.2008
- https://laurentiumihai.ro/credite-rapide-vs-credite-bancare/
- https://www.plandeafacere.ro
- http://www.finantare.ro/leasing.
- http://www.finantare.ro/credite.



Succes în afaceri!

fppt.com