

## **Finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii din România: obiective și implicații asupra procesului decizional în management-marketing**

Financing small and medium enterprises in Romania: objectives and implications for management-marketing decisional process

**Autor:** Cristian Filip

**Abstract:** Solicitarea de finanțare, presupune din partea întreprinderilor mici și mijlocii o evaluare atentă a sumelor necesare pentru un obiectiv bine definit, precum și a costurilor și riscurilor implicate după primirea finanțării. Piețele financiare oferă diferite tipuri de finanțare, dintre care trebuie selectat cel mai potrivit în raport cu obiectivul afacerii, potențialul firmei și direcțiile de dezvoltare ale acesteia. Principiile de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii urmăresc, în principal, îndeplinirea a patru obiective: crearea unui mediu de afaceri favorabil cu o birocrație minimă și o structură a taxelor care să ofere stimulente pentru sectorul IMM-urilor, accesul la capital, accesul la informație și tehnologie, precum și îmbunătățirea abilităților manageriale, de marketing și financiare.

**Cuvinte cheie:** IMM, surse de finanțare, capital, garanții, management-marketing

**Key words:** SMEs, financing sources, capital, guarantees, management-marketing

Indiferent de domeniul de activitate și mărime, întreprinderile mici și mijlocii sunt agenți economici cu scop lucrativ care, pentru a fi realizat, implică dezvoltarea unei succesiuni de activități conexe ce formează lanțul activității comerciale pentru realizarea căruia, în toate segmentele sale, presupune investiții.

În desfășurarea lor investițiile sunt însoțite de numeroase riscuri pentru evitarea cărora, întreprinderile trebuie să fie inițiate. Costul finanțării este direct legat de nivelul de risc, așa cum este perceput de intermediari în implementarea finanțării IMM-urilor.

Creditele ce necesită garanții vor apărea legate de IMM -urile cu cel mai ridicat risc financiar, atâta timp cât dobânda trebuie plătită chiar în perioada de implementare a investiției, când întreprinderea nu are nici activitate, nici profit. Apoi, ratele trebuie plătite la scadența planificată la momentul semnării contractului de credit. Pentru fiecare zi de întârziere, trebuie plătite penalizări. Dacă întreprinderea nu poate rambursa creditul, garanția este executată. Uneori întreprinderile cu un grad financiar ridicat de îndatorare (raportul dintre credit și capitaluri proprii) trebuie să intre în lichidare.

Înainte de a solicita finanțare, managerul unui IMM trebuie să gândească cu atenție la finanțarea de care are nevoie pentru un obiectiv definit, la costurile și riscurile implicate după primirea finanțării. Piețele financiare oferă diferite tipuri de finanțare, dintre care trebuie ales acela care este cel mai potrivit pentru obiectivul afacerii și potențialul firmei.

În alegerea sursei de finanțare, IMM-urile au întotdeauna în vedere numeroase aspecte: ce tip de sursă de finanțare este cel mai potrivit pentru obiectivele afacerii, ce dimensiune a finanțării poate satisface necesitățile afacerii și propria evaluare a întreprinderii, care trebuie realizată cu scopul de a aprecia capacitatea de afaceri a întreprinderii pentru a avea acces la finanțare și pentru a o rambursa. La alegerea sursei de finanțare, trebuie luați în considerare următorii factori:

a. costurile incluse în obținerea finanțării; diferitele tipuri de finanțare implică costuri diferite, precum costurile serviciilor de finanțare, care pot fi ratele dobânzii, taxe flat, comisioane etc. dar și costul anticipat, care include toate costurile dinaintea primirii aprobării de finanțare, de exemplu, evaluarea activelor, taxe pentru procesarea cererilor de aplicare, formulare, autorizații, aprobări, taxe fiscale și judiciare etc.;

b. disponibilitatea fondurilor; afacerea necesită fonduri în concordanță cu planurile sale. De aceea, în selectarea sursei de finanțare, trebuie luate în considerare disponibilitatea fondurilor pentru finanțare, perioada necesară procesului de aprobare și tipul de rambursare oferit.

c. termenii de finanțare ceea ce presupune ca înainte de momentul solicitării finanțării să fie avute în vedere următoarele aspecte:

- criteriile de eligibilitate ce se cer a fi îndeplinite de către aplicanți pentru a primi finanțare;

- dimensiunea finanțării oferite; aceasta trebuie să se potrivească cu nevoia reală a afacerii;
- existența garanțiilor și/sau tipul și mărimea garanțiilor cerute, termenii evaluării garanțiilor cerute de tipurile de finanțare. Dacă întreprinderea dispune de propriile garanții pentru a acoperi necesarul de garanții, costurile serviciilor de finanțare sunt mai mici, în comparație cu cazul în care trebuie să ceară ajutorul unui Fond de Garantare;
- perioada de creditare și perioada de grație oferite de tipul de finanțare. Antreprenorul trebuie să verifice dacă aceste elemente se potrivesc tipului de afacere, stadiul său de dezvoltare și posibilității de a rambursa finanțarea;
- rata dobânzii cerută de finanțator, rată ce poate fi fixă sau variabilă;
- moneda de finanțare. Pentru valută este avantajos pentru întreprinderi să apeleze la activități de export; în acest caz, riscul și costurile schimbului valutar pot fi evitate;
- tipul de rambursare cerut; există activități sezoniere, implicând faptul că pentru creditele de investiții pe termen lung este posibilă nu există vânzări semnificative de-a lungul anumitor sezoane, ceea ce poate genera încasări ce fac posibilă rambursarea în rate lunare sau trimestriale. În acest caz, finanțarea trebuie să ofere o flexibilitate a plăților de rambursare, cum ar fi rambursarea integrală la sfârșitul perioadei de creditare.
- propria evaluare a întreprinderii; aceasta se reflectă la mărimea întreprinderii și capacitatea sa de a avea acces la finanțare, politica de dividende (întreprinderea poate cere co-finanțare din surse externe și pentru activitatea curentă dacă și acționarii reinvestesc profitul), dorința acționarilor de a accepta participarea reprezentanților finanțatorilor în managementul întreprinderii, planurile întreprinderii pentru viitor și pentru strategii de dezvoltare (de exemplu, planuri de investiții, dezvoltarea de noi piețe, dezvoltarea de noi produse);
- utilizarea fondurilor; în căutarea finanțării, orice IMM știe exact pentru ce scop este necesară implementarea investiției și cum anume trebuie să se dezvolte afacerea. Prin urmare, întreprinzătorul trebuie să analizeze oferta de finanțare în funcție de capacitatea întreprinderii de a rambursa finanțarea, în

concordanță cu graficul de rambursare (datele de plată planificate), adecvarea finanțării cu evoluția afacerii și capacitatea sa de a rambursa finanțarea (credit, leasing, etc.), managementul previziunii financiare a întreprinderii, ce reprezintă politica managerială referitoare la colectarea banilor de la clienți și plata furnizorilor, factori ce determină capacitatea întreprinderii de a rambursa finanțarea sau de a accesa noi surse de finanțare, după ce primele vor fi rambursate.

*Cerințe ale instituțiilor financiare față de IMM -uri.* Investitorii acționează în mod rațional, investind fonduri doar dacă se așteaptă ca întreprinderea să aibă randament și daă poate fi anticipat un câștig de capital. Este de datoria acestora să evalueze diferite întreprinderi și proiecte din punct de vedere al profitabilității așteptate.

Obținerea de către IMM-uri a unui împrumut reprezintă o operațiune de vânzare pentru finanțator, lucru pe care mulți dintre cei împrumutați (și împrumutători) au tendința să îl ignore. Întreprinzătorii care doresc să inițieze o afacere sau se află în stadiile de început ale acesteia trebuie să vândă viabilitatea și potențialul afacerilor lor băncilor. Cu cât sunt mai bune planurile de marketing, materialele informaționale, pe care întreprinzătorii le pot furniza pentru a demonstra credibilitatea afacerii lor, cu atât mai ușor și rapid va fi pentru ei să obțină o decizie de împrumut pozitivă. Datele cerute trebuie să fie puse la dispoziție prompt și într-o formă care poate fi ușor înțeleasă. Mai mult, un plan de afaceri bine pregătit, împreună cu o bază de capitaluri proprii solidă poate atrage interesul unui împrumutător, chiar pentru o afacere aflată în început sau foarte tânără. În scopul obținerii unui împrumut, întreprinderile mici și mijlocii trebuie să ofere răspunsuri satisfăcătoare la patru întrebări-cheie: ce va face firma cu banii?, de ce sumă are nevoie?, când și cum vor fi înapoiți banii?, cum are nevoie de bani? Cu alte cuvinte, potențialul creditor va dori să cunoască cum anume vor fi folosiți banii și dacă folosirea lor se potrivește nevoilor pentru care împrumutul a fost cerut. Acesta va dori, de asemenea, să cunoască dacă afacerea este capabilă să genereze suficienți bani pentru rambursarea împrumutului, chiar dacă condițiile pieței nu sunt la fel de favorabile ca acelea pe care le arată previziunile de management -marketing. Mai mult, un împrumut necesar imediat poate induce scepticism. Răspunsurile la aceste întrebări vor determina tipul de credit, iar termenii vor fi potriviți unor nevoi specifice ale IMM-

urilor și abilității de a -i folosi corect. Exigentele finanțatorului se dezvoltă în toată amploarea lor prin intermediul următoarelor procese:

*Procesul de evaluare.* Deciziile de împrumut sunt în principal bazate pe cele cinci caracteristici ale creditului:

- Caracterul. Mai presus de toate, împrumutătorul va da bani cu împrumut numai persoanelor în care are încredere și care îl impresionează prin integritatea lor.
- Capacitatea. Este analizată capacitatea împrumutatului de a rambursa împrumutul.
- Capitalul. Un împrumutător va dori să vadă o dimensiune adecvată de capital propriu din partea acționarilor interni sau externi sau din partea tuturor celor care au investit în afacere.
- Condițiile. Aici sunt incluse, de obicei, păreri despre produsul împrumutatului, strategiile de management-marketing adoptate și poziția sa competitivă pe piață, dar și condiția generală a ramurii economice din care face parte.
- Garanțiile. Aceasta este decizia care determină dacă împrumutul trebuie sau nu să fie garantat și dacă da, cu ce anume.

*Procesul de analiză.* Fiecare împrumutător încerca să înțeleagă condiția afacerii împrumutatului la fel ca și planurile de dezvoltare pentru viitor. Acesta este motivul pentru care se cere prezentarea câtorva tipuri de situații financiare, care dau băncii o șansa de a observa în ce măsură anumite aspecte critice ale afacerii sunt intercorelate.

*Decizia de a acorda împrumutul.* În măsura în care un împrumutător este favorabil impresionat de situația analizată va cere informații și referințe suplimentare și va începe să discute mărimea și sincronizarea pe care banca le poate asigura afacerii respective; în mod normal, decizia de a da cu împrumut poate fi luată într-o perioadă cuprinsă între o săptămână și trei săptămâni. O asemenea decizie este rezultatul unor negocieri cu beneficiarul final pentru a fi de acord în termeni acceptabili pentru bancă și pentru acesta și apoi pentru a obține acordul membrilor comitetului de credite în scopul de a ajunge la un consens asupra unei anumite sume pentru finanțare.

*Negocierile contractului de credit.* Un contract de credit este un document care definește termenii și condițiile în cadrul cărora un împrumutător oferă capital. Un

împrumutător, prin clauzele pozitive pe care le stabilește, definește condițiile ce trebuie îndeplinite de către cel împrumutat și, de obicei, aceasta înseamnă: rambursarea creditului și a dobânzii conform cu termenii contractului; menținerea unei valori minime a capitalului de lucru; plata promptă a tuturor taxelor datorate; menținerea unei asigurări corespunzătoare a proprietății prezentarea situațiilor financiare periodice.

Împrumutătorul stabilește în plus și clauze negative (acestea reprezintă limite și restricții ce depind în mare parte de percepția împrumutătorului asupra riscului implicat) care sunt nominalizări comportamentale, pe care împrumutatul nu trebuie să le facă fără aprobarea prealabilă a împrumutătorului. Acestea includ restricții precum: să nu crească semnificativ datoriile totale; să nu garanteze pentru alții cu bunurile sale; să nu plătească dividende; să nu schimbe managementul sau persoanele cheie; să nu facă achiziții sau vânzări de active; să nu dezvolte activități noi. În general, termenii sunt negociabili până la un anumit punct. Odată ce termenii sunt acceptați și împrumutul este făcut, întreprinzătorul și compania sa vor fi legați de acești termeni. Nerespectarea termenilor contractului de credit și eșecul tentativei de a corecta situația într-o anumită perioadă de timp poate pune creditul în situația de neîndeplinire a unei obligații.

*Obținerea de granturi.* Pentru aceasta, instituția finanțatoare se așteaptă ca: fondurile să fie folosite conform cu termenii de finanțare ai proiectului și obiectivele Programului de finanțare; împrumutatul trebuie să îndeplinească toate criteriile de eligibilitate referitoare la tipul de beneficiar, tipul de activitate, tipurile de proiecte și tipurile de cheltuieli ce trebuie finanțate; proiectele ce sunt finanțate trebuie să dovedească sustenabilitate după ce finanțarea va lua sfârșit să asigure transparența utilizării fondurilor, a activităților întreprinderii și a rezultatelor; beneficiarii vor păstra înregistrări detaliate privind utilizarea granturilor și rezultatele activității lor și vor pune la dispoziție rapoarte la cererea autorităților ce îi monitorizează.

Principiile de finanțare a IMM-urilor urmăresc, în principal, îndeplinirea a patru obiective:

a. Crearea unui mediu de afaceri favorabil cu o birocrație minimă și o structură a taxelor care să ofere stimulente pentru sectorul întreprinderilor mici și mijlocii. Un mediu de afaceri care să adopte o atitudine favorabilă față de dezvoltarea sectorului va însemna, de asemenea, o infrastructura legală solidă în care legile privitoare la IMM-uri nu se modifică la intervale scurte de timp.

b. Accesul la capital, posibilitatea de a obține surse de finanțare viabile pe termen lung în baza unor termeni rezonabili. Accesul la capital trebuie să fie transparent și făcut cunoscut tuturor IMM-urilor potențiali aplicanți, prin variate canale de comunicare ale sectorului public și privat.

c. Accesul la informație și tehnologie, pentru a ajuta IMM-urile aflate în orașe mici să obțină cunoștințe despre industrie și să identifice potențiali parteneri de afaceri. Scopul urmărit este de a ajuta IMM-urile în apărarea poziției pe piețele locale împotriva competitorilor interni și străini.

d. Lucrul cu organizațiile locale pentru îmbunătățirea abilităților lor manageriale, de marketing și financiare.

Sintetizând punctele de vedere existente în literatura și practica de specialitate economică, pot fi enumerate în continuare principiile de bază în finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii din România și impactul acestora asupra procesului decizional de management-marketing: desfășurarea unor activități de marketing direct care să facă cunoscute disponibilitatea finanțării și criteriile de eligibilitate ce trebuie îndeplinite; colaborarea, cooperarea și informarea între toate verigile economice, administrative și politice implicate direct sau indirect în derularea programelor de finanțare; generarea informațiilor de către fiecare verigă implicată potrivit cu poziționarea sa în procesul finanțării și asigurarea transmiterii acestora către toate părțile potențial interesate; analiza informațiilor primite, elaborarea și transmiterea feedback-ului de către fiecare verigă către celelalte părți; însușirea și practicarea corectă de către toți participanții a metodelor și procedurilor pe care le presupune relația de finanțare; corectitudinea informațiilor generate, transmise și folosite; răspunderea pentru informațiile transmise, inițiativa promovată și activitățile realizate sau nerealizate de către participanți; receptivitate la inițiativa și nevoile aduse la cunoștință către participanți; asumarea costurilor participării la relația de finanțare potrivit reglementărilor în vigoare și obligațiilor negociate; participarea la beneficiile obținute în relația de finanțare a participanților corespunzător cu riscurile suportate și potrivit reglementărilor în vigoare; asigurarea cu bună credință a garanțiilor instituite în relația de finanțare și restituirea sau atribuirea lor celor ce li se cuvin; respectarea strict termenelor și plăților necesar a fi realizate; sancționarea abaterilor de la nerespectarea termenelor pentru comunicare și plăți cu suportarea, corespunzătoare, a daunelor

provocate pe aceașă cale, despăgubirea celor afectați negativ și pierderea foloaselor necuvenite pe care le-au obținut vinovații.

## Bibliografie

- Cull, R., Davis, L.E., Lamoreaux, N.R., Rosenthal, J.L. (2006)** Historical financing of small and medium size enterprises, in *Journal of Banking and Finance*, Vol.30, Issue 11.
- Filip, A., Vrânceanu, D.M., Filip, C. (2010)** Principii fundamentale în cercetarea satisfacției clienților, în revista *Calitatea – acces la succes*, editată de Societatea Română pentru Asigurarea Calității, nr. 6.
- Klapper, L. (2006)** The role of factoring for financing small and medium enterprises, in *Journal of Banking and Finance*, Vol.30, Issue 11.
- Nicolescu, O. (2001)** *Managementul întreprinderilor mici și mijlocii*, Editura Economică, București.
- Smeureanu, I., Anghel, L.D., Onete, B.C., Nistoreanu, P. (2006)** *Small and Medium Enterprises in Contemporary Society*, Editura KMV, Haan.
- Zhao, H. (2008)** Research on the Financing of Small and Medium Enterprises, in *International Journal of Business and Management*, Vol. 3, No. 11,
- Legea 346/2004** privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 681 din 29 iulie 2004.
- Ordonanța nr.27 din 26.01.2006** pentru modificarea și completarea legii nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii.