

### 3. LOCUL ȘI ROLUL FIRMEI PE PIAȚĂ

#### 3.1. Constituirea rezervelor financiare

Avantaje și dezavantaje ale autofinanțării. Avantaje: sunt siguranța finanțării, posibilitatea restituirii împrumutului (membrilor familiei) într-o perioadă mai lungă de timp; **dezavantaje:** nivelul relativ redus al sumelor disponibile pentru afacerea vizată.

##### 3.1.1. Studiul ofertelor de finanțare pentru persoane juridice, IMM

Pentru orice firmă, problema finanțării este o problemă de importanță majoră, indiferent de evoluția firmei; o evoluție caracterizată de eficiență și rentabilitate, de exemplu, poate pune problema dezvoltării activității firmei, situație în care firma are nevoie de bani, de finanțare. Iată de ce orice întreprinzător trebuie să cunoască posibilitățile de finanțare pe care le poate folosi, în diferite situații. Aceasta presupune studierea ofertelor de finanțare adresate persoanelor juridice, întreprinderilor mici și mijlocii.

Principalele *surse de finanțare* care pot fi utilizate de întreprinzători sunt următoarele:

A. *Autofinanțarea* - capitalul propriu, prin folosirea resurselor proprii de care dispun ei sau familia lor (fie și ca împrumut de la unii membri ai familiei), precum și eventualii asociați. Această formă de finanțare este des folosită, îndeosebi pentru inițierea unor afaceri noi (start-up).

B. Finanțări *obținute prin programe* care au ca scop promovarea IMM. Acestea pot fi atât *rambursabile*, cât și *nerambursabile*. Pentru finanțările nerambursabile, fiecare firmă solicitantă trebuie să propună un proiect, întocmind o documentație (potrivit modelului cerut) care intră în competiție cu documentațiile elaborate de alte firme; finanțarea este primită de cele mai bune proiecte, în urma jurizării documentațiilor lor depuse de firmele solicitante. Criterii pentru obținerea unei finanțări rambursabile sau nerambursabile: • condiții de eligibilitate (beneficiari eligibili, domenii eligibile); • limita maximă de finanțare; • contribuția minimă a beneficiarului; • perioada maximă de creditare (pentru finanțările rambursabile, modul de rambursare, dobânzi); • cheltuieli eligibile.

C. *Finanțări venture* (sau cu *capital de risc*), prin investitori străini, fonduri de investiții, alte societăți nebancare. În general, companiile sau fondurile venture investesc bani în firme mici și mijlocii. Firma primește în afacere, pe termen scurt sau mediu, un partener cu o sumă de bani reprezentând un aport la capitalul social. În această asociere, compania sau fondul devine acționar și își va retrage participarea după o perioadă de timp în care firma restituie creditul și dobânda. Sumele de creditare sunt mari (În România, în general, pornesc de la 500.000 și ajung la 10.000.000 \$).

D. *Leasingul* este un sistem de finanțare a investițiilor conform căruia o firmă poate închiria mașini, utilaje, echipamente de la societăți specializate. Societatea de leasing achiziționează diferite categorii de bunuri și le închiriază beneficiarilor care nu dispun de resursele financiare necesare cumpărării acestora direct de la furnizori. În acest scop, se încheie un contract între societatea de leasing și firma beneficiară prin care se stabilesc: perioada de închiriere, obligațiile părților, condițiile în care beneficiarul poate deveni proprietar al bunului la finalul contractului de leasing.

E. *Creditele de la furnizori și clienți* (numite și *credite reale*) sunt pe termen scurt și reprezintă o finanțare ieftină. De exemplu: • un agent economic cumpără de la o firmă furnizoare un produs, pe care îl achită la o dată ulterioară; până atunci folosește banii respectivi în interesul propriei firme; • un cumpărător achită unei firme furnizoare o sumă de bani pentru un bun sau un serviciu livrat la o dată ulterioară. În intervalul respectiv, firma furnizoare folosește banii clientului. Este un tip de finanțare reciprocă în care partenerii de afaceri au încredere unul în celălalt. Sumele care sunt vehiculate nu sunt foarte mari, dar au efect pozitiv, pe termen scurt, asupra activității firmei (de exemplu, efect de optimizare a fluxului de numerar al acesteia).

F. *Incubatoare de afaceri*. Aceste companii cumpără firme aflate în faze de proiect (de start-up) sau recent înființate. Rolul lor constă în punerea la dispoziția întreprinzătorilor 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 ale firmelor incubate; - de "club de afaceri", oferind oportunități de afaceri firmei incubate.

Alte posibilități de finanțare sunt disponibile pe piața monetară și pe piața capitalurilor. Prezentarea acestor surse de finanțare pune problema unei minime evaluări a acestora. Care sursă de finanțare este totuși mai bună? Răspunsul depinde de mulți factori: mărimea firmei, faza în care se află, situația economică a firmei, nivelul de eficiență și profitabilitate al activității acesteia, nevoile de finanțare etc. De asemenea trebuie ținut cont de faptul că sursele de finanțare prezintă și avantaje și dezavantaje.

**Concluzii.** Pentru orice firmă, atragerea de surse de finanțare pentru satisfacerea nevoilor sale presupune cunoașterea și studierea ofertelor de finanțare, a avantajelor și a dezavantajelor acestora. Obținerea unei finanțări presupune elaborarea unui plan de finanțare, a unui proiect care trebuie să-i convingă pe finanțator nu doar de necesitatea și utilitatea investiției, ci și de folosirea adecvată a banilor, cu efecte favorabile asupra activității firmei.

### 3.2.1. Posibilități de finanțare pe piața monetară și pe piața capitalurilor

Alte surse de dobândire a capitalului: - piața monetară, din împrumuturile, acordate de bănci; - piața capitalurilor, din vânzarea acțiunilor și emiterea de obligațiuni.

**A. Finanțarea unei firme pe piața monetară.** Creditarea unei firme se realizează pe piața monetară. Creditul reprezintă împrumutul acordat (cu titlu rambursabil) de către o bancă sau de către altă instituție financiară, unui solicitant și condiționat, de obicei, de plata unei dobânzi. Creditul are o semnificație deosebită și pentru firmă, și pentru bancă: pentru firmă, creditul este sursa cea mai importantă de finanțare externă; pentru bancă, creditul este o sursă importantă de venit.

*Criteriile de bonitate financiară* pe care trebuie să le îndeplinească firma solicitantă sunt: - să obțină profit în activitatea pe care o desfășoară, - să nu aibă obligații restante. Îndeplinirea criteriilor de bonitate financiară atestă capacitatea economică a firmei solicitante de a restitui creditul și dobânda aferentă, la scadență.

Activitatea de creditare poate fi considerată și din perspectiva instituției care oferă credit, și din perspectiva firmelor solicitante. Din perspectiva băncii, a instituției financiare care acordă creditul, activitatea de creditare presupune respectarea următoarelor principii: - prudența bancară; banca trebuie să identifice riscurile creditării unei firme solicitante, în scopul înlăturării acestora înainte realizării operațiunii de creditare propriu-zisă; - viabilitatea și soliditatea afacerii creditate; banca face o analiză a firmei solicitante, precum și a afacerii acesteia; analiza trebuie să ateste îndeplinirea de către firma solicitantă a criteriilor de bonitate financiară; - existența unor garanții care să acopere împrumutul; garanția trebuie să acopere creditul și dobânda în situația în care firma solicitantă nu își onorează obligațiile de plată; - existența unei documentații în vederea creditării; firma solicitantă trebuie să întocmească și să depună, pentru obținerea creditului, documentația solicitată de bancă; - monitorizarea și calculul creditelor, principiu subordonat reducerii riscului de nerambursare, de către firma beneficiară de credit, a creditului primit și a dobânzilor.

Din perspectiva firmelor solicitante, pregătirea pentru accesarea unui credit bancar presupune: - informarea asupra ofertelor de finanțare existente la diferite bănci asupra: avantajelor și dezavantajelor acestora, a condițiilor de eligibilitate, a perioadei de acordare a creditului și a sumei maxime ce poate fi împrumutată; - alegerea instituției și a tipului de credit în funcție de condițiile de finanțare; - pregătirea documentației solicitate de bancă, în vederea acordării creditului; - evaluarea corectă a dobânzii, a garanțiilor solicitate.

În decizia unei firme de a apela la un împrumut, un factor important este reprezentat de *nivelul dobânzii* solicitate de bancă. Dobânda poate fi *simplă* și *compusă*. Dobânda compusă este mai mare decât dobânda simplă, rambursarea creditului și dobânzii aferente realizându-se la sfârșitul perioadei de creditare. Modul de calcul al dobânzii este același și pentru menaje (persoane fizice) și pentru persoane juridice.

În egală măsură, decizia unei firme pentru a apela la un împrumut este influențată și de garanțiile solicitate de o bancă. Garanțiile solicitate de bancă acoperă aproximativ 120% din valoarea creditului plus dobânda.

Creditul solicitat de o firmă poate avea diferite destinații; astfel, pot fi credite: pentru afaceri;

pentru activitatea curentă; pentru dezvoltare; pentru nevoi temporare urgente; de investiții; pentru achiziție, construire sau modernizare de sedii, spații comerciale, spații de producție; revolving (creditul revolving reprezintă creditul cu reînnoire automată, pe măsura achitării datoriei).

**B. Finanțarea firmei pe piața capitalurilor.** Piața de capital poate contribui la finanțarea firmelor care sunt organizate ca societăți pe acțiuni. O alternativă de finanțare pentru firmă este astfel și cea realizată pe piața capitalurilor și care constă în emisiunea și / sau vânzarea de titluri de valoare (acțiuni și obligațiuni). O societate pe acțiuni se poate finanța pe piața capitalurilor printr-o ofertă publică de vânzare. În vederea deschiderii societății către public (numită și ofertă publică inițială");

Oferta publică de vânzare poate fi: *ofertă publică primară*, prin care se vând acțiuni nou emise, iar banii rezultați din vânzare intră în societate, fiind folosiți pentru majorarea capitalului social și dezvoltarea afacerilor; *ofertă publică secundară*, prin care se vând acțiuni existente, de către unul dintre acționarii societății, banii rezultați din vânzare fiind încasați de acesta.

*Oferta publică primară* este o operațiune de majorare a capitalului social prin care acțiunile nou emise sunt oferite publicului, adică oricărei persoane fizice sau oricărei firme interesate. Oferta publică se derulează numai prin intermediul unei firme specializate de intermediere pe piața de capital - o Societate de Servicii de Investiții Financiare (SSIF). Pentru derularea ofertei publice de vânzare se întocmește un document oficial de prezentare a ofertei și a emitentului acțiunilor, numit prospect de emisiune. Acesta se realizează de către SSIF, ca intermediară a ofertei, pe baza datelor furnizate de emitent.

Finanțarea societăților comerciale prin bursa de valori se poate face și prin *emiterea de obligațiuni*. Ele dau deținătorului dreptul la încasarea periodică a unei dobânzi și sunt răscumpărate la scadență de emitent, investitorul recuperându-și astfel capitalul investit. Societatea comercială emitentă de obligațiuni va plăti mai ieftin împrumutul astfel obținut față de fondurile obținute printr-o emisiune de acțiuni, deoarece cheltuielile cu dobânzile la obligațiuni se scad din profitul brut, pe când dividendele se deduc din profitul net. Oferta publică de vânzare de obligațiuni se derulează similar cu cea de vânzare de acțiuni.

### 3.2.2. Relații cu băncile, fondurile de investiții, societățile de asigurare

Pentru a obține împrumuturile dorite, firmele intră în contact cu băncile, care, alături de alte instituții financiare, colectează disponibilități le bănești din economie și le acordă, sub formă de credit, agenților economici care le solicită. Procesul de creditare presupune mai multe faze.

- Discuții preliminare purtate de reprezentanții firmei și ai băncii, referitoare la: firmă (mărime, capital social), activitatea desfășurată, dacă firma are datorii, dacă a mai beneficiat de credite etc.

- Prezentarea de către firmă a documentației solicitate de bancă pentru acordarea creditului. Analiza efectuată de către reprezentanții băncii a dosarului de creditare (documentații depuse, garanții).

- Negocierea creditului. Solicitanții cu dosarele de creditare validate, negociază cu reprezentanții băncii: volumul creditului, durata acestuia, termene de rambursare, mărimea ratelor, mărimea dobânzii.

\* Tipuri de garanții: - personale, reprezentate de angajamente luate de altă persoană decât debitorul; - reale, reprezentate de bunuri ale debitorului: imobile, echipamente, automobile pe care firma le are în proprietate; pentru a beneficia de credit, firma este dispusă să le pună gaj sau să le ipotecheze în favoarea băncii, folosindu-le drept garanție pentru creditul primit; - alte tipuri de garanții pot fi: fonduri de garanți re, regarantare, scrisori de garanție din partea altor bănci etc.

- Aprobarea creditului de către responsabilii băncii.
- Încheierea contractului de credit între bancă și persoana împuternicită de firmă.
- Derularea creditului, conform contractului încheiat.
- Rambursarea creditului.

\* De foarte multe ori, atunci când reprezentanții unei firme solicită un credit la o bancă, fac diverse greșeli. Dintre cele mai frecvente greșeli care intervin la solicitarea unui credit, dar care pot și trebuie evitate, menționăm: solicitarea unui credit prea mare În raport cu necesitățile afacerii și / sau cu posibilitățile de plată ale firmei; lipsa documentației necesare și / sau a garanțiilor În vederea acordării creditului.

*Relația unei firme cu fondurile de investiții* se manifestă În forme diferite, astfel: în lansarea ofertei publice primare, așa cum a fost prezentat mai sus. În finanțările cu capital de risc în care fondurile de investiții se pot implica alături de investitori străini și de alte societăți nebancare. Asocierea cu un fond de investiții poate să aibă un dezavantaj: poziția de acționar minoritar a fondului respectiv, de exemplu, presupune ca Întreprinzătorul să participe cu o sumă de bani mai mare decât cea furnizată de fond. Pe de altă parte, avantajele unor asemenea surse de finanțare au În vedere sumele mari de bani oferite drept credit precum și asistența oferită, firmelor de specialiști acestor companii.

*Relația unei firme cu societățile de asigurări* intervine în încheierea de către firmă a unei asigurări ca mijloc de a acoperi o parte a riscurilor cu care se confruntă în derularea afacerii pe care a inițiat-o. Asigurarea generează mai multe efecte pentru firma asigurată.

*Efectele primare* sunt acelea prin care firma este compensată financiar de efectele unui eveniment nefavorabil, a unor prejudicii; compensarea financiară a firmei asigurate se realizează din fondurile constituite de asigurător din primele de asigurare plătite de persoanele, firmele, societățile care au încheiat polițe de asigurare. Asigurarea transferă riscul, de la firma asigurată la asigurător; în schimbul primelor de asigurare plătite, asigurătorul își asumă riscul plătirii despăgubirii, în condițiile în care intervine evenimentul asigurat; prin plata despăgubirii, firma asigurată este adusă la situația financiară avută Înainte de realizarea evenimentului asigurat.

*Efectele secundare* sunt acelea prin care firma, plătind prima de asigurare obține protecție financiară; în acest fel își poate utiliza fondurile pentru dezvoltarea afacerii, nemaifiind nevoită să creeze rezerve în scopul acoperirii daunelor posibile.

**Concluzii.** Orice firmă poate obține finanțare și pe piața monetară (prin împrumuturi) și pe piața capitalurilor (din vânzarea acțiunilor și emiterea de obligațiuni). Relațiile unei firme cu băncile, cu fondurile de investiții sunt necesare firmelor pentru a obține finanțare; relațiile cu societățile de asigurare asigură firmele împotriva riscurilor. Listarea unei firme la bursă are avantaje incontestabile, printre acestea numărându-se: finanțarea activității agenților economici, asigurarea de lichidități, publicitatea și sporirea reputației comerciale, creșterea lichidității valorilor mobiliare.