

## Obținerea de surse de finanțare

Priceperea antreprenorului și o piață atractivă nu sunt suficiente pentru succesul afacerii. Pentru a face bani este nevoie de bani!

Estimarea cerințelor financiare se face după ce v-ați decis asupra produselor/ serviciilor pe care le veți realiza/ vinde și asupra amplasamentului afacerii.

Estimarea cerințelor financiare se face în funcție de tipurile de capital necesar inițierii afacerii: capital de pregătire a afacerii și capital de începere a activității.

Sursele de finanțare sunt:

- surse proprii;
- surse străine (atrase și împrumutate);

Realizarea potențialului economic și implementarea unei idei de afaceri în practică depind în mare măsură de posibilitățile financiare.

Fie că sunteți la etapa inițierii unei afaceri, fie că vă aflați la etapa când doriți să vă extindeți afacerea deja existentă, aveți nevoie de finanțare.

- Care sunt eventualele riscuri?
- De ce sumă aveți nevoie?
- În ce stadiu de dezvoltare se află afacerea?
- Cât de promițător este planul vostru de afaceri ?

și încă multe alte detalii sunt analizate înainte de a vi se oferi o finanțare. Aceste dări de seamă se prezintă părții de la care se solicită finanțarea. În cazul firmelor nou înființate, băncile vor acorda finanțare doar după o analiză detaliată a planului de afaceri, pentru a se convinge că își vor putea recupera banii într-un anumit interval de timp.

**Printre potențialele surse de finanțare a afacerii pot fi enumerate următoarele:**

1. Capitalul propriu și capitalul împrumutat de la familie și prieteni;
2. Creditul bancar;
3. Emiterea de acțiuni și obligațiuni;
4. Programele speciale de finanțare;
5. Leasingul;
6. Creditele de la furnizori și clienți;
7. Creditele pe efecte de comerț (factoringul și scontarea)

### **1. Capitalul propriu și capitalul împrumutat de la familie și prieteni**

Această sursă de finanțare reprezintă cel mai frecvent punct de plecare în cazul afacerilor mici și noi. Instituțiile financiare sunt mai puțin deschise, în special în perioadele de instabilitate economică, firmelor aflate la început decât celor cu o istorie bine conturată. Această atitudine se bazează pe o rată mai înaltă a insucceselor înregistrată de afacerile noi.

Capitalul propriu oferă avantajul unei siguranțe mai mari — nu va fi retras în cazul înrăutățirii situației financiare, cum se poate întâmpla 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. Prin urmare, această sursă de finanțare asigură flexibilitate, siguranță și independență. Totodată, în perspectiva atragerii de surse de finanțare exterioare, angajarea unor fonduri proprii reprezintă o garanție a motivației întreprinzătorului pentru asigurarea succesului afacerii.

Dezavantajele finanțării din surse proprii sunt și ele importante:

Capitalul propriu este, în general, destul de limitat și poate periclita 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 întâmpina greutăți în acumularea de fonduri în situații speciale.

## **2. Creditul bancar**

Creditul bancar reprezintă o sursă principală de finanțare, în special pentru firmele mici și mijlocii. Însă accesul la credite al firmelor noi sau de mici dimensiuni este mai dificil decât al firmelor cu o importantă istorie creditară.

Avantajele creditului bancar sunt următoarele:

- ✓ Obținerea de fonduri suplimentare;
- ✓ Stabilirea unor relații de încredere cu instituțiile financiare și accesul mai ușor la alte servicii furnizate de bănci;
- ✓ Lansarea de semnale pozitive pentru alți potențiali investitori, care să ofere susținere financiară;
- ✓ În cazul anumitor forme de credit, existența unui grad de flexibilitate privind sumele angajate, termenii de creditare, dobânzile și termenele de rambursare;
- ✓ Necesitatea de a convinge banca de potențialul pozitiv al afacerii sau simpla completare a unei cereri de creditare poate „impune” întreprinzătorul să-și analizeze în mod obiectiv afacerea, să obțină o imagine clară a situației sale financiare și o caracteristică a punctelor slabe și a celor forte, a oportunităților și amenințărilor ce caracterizează situația firmei, să reevalueze ideea proiectului, strategiile de implementare etc

Printre dezavantajele creditului bancar se numără:

- ✓ Atitudinea sceptică și reținută a 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 sunt stabile);
- ✓ Riscul de a pierde garanțiile depuse pentru obținerea creditului sau chiar riscul de faliment în cazul nerestituirii creditului;
- ✓ Implicarea unui factor extern în managementul firmei, apariția unor restricții;
- ✓ Expunerea proiectului la riscuri noi — de exemplu riscul ratei dobânzii;
- ✓ Riscul întreruperii creditării în cazul unor evenimente nefavorabile pentru firmă.

## **3. Emiterea de acțiuni și obligațiuni;**

Emisiunile de acțiuni și de obligațiuni nu sunt chiar o soluție de criză, demersurile pentru lansarea unor oferte publice fiind mai complexe. Nu este simplu să emiți acțiuni, durează foarte mult pregătirea companiei, trebuie să știi să prezinti compania, să realizezi rapoarte financiare bune. Pentru emiterea de obligațiuni, pregătirile durează 1-2 ani.

Cumpărarea de acțiuni se aseamănă cu cumpărarea unei părți sau a unei acțiuni a unei companii, ceea ce înseamnă că, în calitate de acționar, sunteți, în esență, un co-proprietar al companiei respective.

Prin urmare, atunci când ne referim la acțiuni, succesul și randamentul investiției dvs. depind de succesul companiei. Cu cât compania înregistrează rezultate mai bune, cu atât mai eficientă este investiția dumneavoastră.

#### **4. Programe speciale de finanțare**

Dintre sursele de finanțare a afacerii prin programe speciale se pot evidenția următoarele:

- ✓ Bugetul statului (prin programe naționale de finanțare);
- ✓ Bugetele locale (prin programe regionale și locale de finanțare);
- ✓ Fondurile structurale (prin finanțări nerambursabile);
- ✓ Fondurile de garantare (garanții bancare);
- ✓ Organismele nebancare (microfinanțări, credite).

Obținerea unor astfel de finanțări presupune câteva etape:

- ✓ Informarea permanentă asupra programelor existente;
- ✓ Studiarea criteriilor de eligibilitate, a documentației necesare, a termenelor de depunere a cererilor de finanțare, a condițiilor de derulare a finanțării și de evaluare a proiectului;
- ✓ Selectarea variantelor potrivite cu profilul de activitate al firmei;
- ✓ Perfectarea documentației necesare și depunerea proiectului.

Înainte de a depune o cerere de finanțare, este necesară o evaluare riguroasă a șanselor de reușită ale acesteia, evitând astfel consumurile ineficiente de timp și bani. În unele cazuri însuși programul de finanțare poate indica oportunități și variante noi de extindere sau diversificare a activității firmei.

Înainte de a căuta programe speciale de finanțare, antreprenorul trebuie să estimeze corect efectele unei astfel de mișcări strategice. De multe ori finanțarea acordată în condiții teoretic avantajoase se poate transforma într-o problemă, mai ales în cazul în care firma nu reușește să o folosească în termenii prevăzuți de programul de finanțare. În plus, antreprenorul trebuie să țină cont și de condițiile referitoare la contribuția proprie în cadrul proiectului, precum și la garanțiile necesare.

#### **5. Leasingul**

Leasingul este o formă specială de realizare a operației de creditare pe termen mediu și lung, care se aplică, de regulă, pentru procurarea echipamentului industrial. Leasingul reprezintă relația contractuală prin care locatorul/finanțatorul transmite pentru o perioadă determinată dreptul de posesie și folosință asupra unui bun al cărui proprietar este, locatarului sau utilizatorului, la solicitarea acestuia, contra unei plăți periodice, denumite "rata de leasing".

## 6. Creditele de la furnizori și clienți

Din momentul în care firma a primit bunuri sau servicii livrate de către furnizori și până în momentul plății efective, întreprinzătorul beneficiază, de fapt, de un credit din partea furnizorului. O situație asemănătoare apare în cazul în care clienții plătesc anticipat bunurile sau serviciile. Evident, acest tip de finanțare reciprocă se face în condiții de încredere, sumele antrenate nefiind foarte mari, dar suficiente pentru a optimiza fluxul de numerar al unei firme pe o perioadă scurtă de timp.

Bineînțeles, este în interesul firmei, pe de o parte, să prelungească perioada de plată către furnizorii săi, iar pe de altă parte, să-și încaseze cât mai repede creanțele de la clienți. Însă acest interes va fi gestionat astfel încât să nu afecteze relațiile de afaceri ale firmei cu clienții și furnizorii. Căutarea metodelor alternative de plată și negocierea unor condiții avantajoase constituie unul dintre pilonii principali ai managementului fluxului de numerar al firmei.

## 7. Factoringul și scontarea

Cele două metode sunt destul de asemănătoare, tocmai de aceea decizia finală este luată destul de greu. Însă, există câteva diferențe importante pe care ar trebui să le iei în considerare.

Când furnizorul a stabilit o dată scadentă destul de strictă pe care nu o poți îndeplini, ai nevoie urgentă de finanțare. Un asemenea scenariu se aplică și atunci când achiziționarea resurselor materiale nu poate acoperi valoarea produsului finit. Tocmai de aceea ai nevoie de diverse modalități de finanțare. În momentul în care ai decis să apelezi la scontare trebuie să știi că vei beneficia de serviciile unei bănci. Instituția respectivă va cumpăra creanțele de la tine, însă va percepe comision și dobânda aferente situației.

Factoringul este un serviciu financiar care îți permite să încasezi valoarea facturilor în avans față de termenul de plată agreat cu clientul tău. Singura condiție care trebuie să fie îndeplinită este ca respectivul document să se afle înainte de termenul de scadență. Cu această opțiune de finanțare, lipsa de lichidități cu care se confruntă cele mai multe afaceri va fi redusă semnificativ.

Un asemenea serviciu financiar poate fi aplicat pentru toate domeniile de afaceri. Totuși, cea mai mare nevoie se resimte în cazul întreprinderilor mici și mijlocii, care obțin destul de greu oportunități de finanțare. Instant Factoring are scopul tocmai de a ajuta astfel de firme să se dezvolte continuu. De asemenea, reprezintă o șansă incredibilă de a reduce discrepanțele care s-au format din cauza succesului răsunător al firmelor mari.

Sursele de finanțare ale unei afaceri sunt variate, iar accesul la astfel de instrumente este la îndemana antreprenorilor. În afara de propriile resurse, poți avea în vedere accesarea acelor modalități de finanțare care funcționează mai bine pentru tine, de la credite bancare, microfinanțare, până la colaborarea cu investitori precum business angels. Indiferent de sursa de finanțare aleasă, va trebui să dispuneți de un minim de capital de la care să porniți dezvoltarea afacerii.

***Totusi, care este cea mai buna sursa de finantare ?***

***In momentul infiintarii unei firme, cel mai bun lucru posibil este startul prin forte proprii.***

***De aceea, este recomandat un inceput, posibil mai modest, dar care sa fie continuat printr-o dezvoltare sustinuta a activitatii firmei.***