

Capitolul X

Sursele de finanțare la crearea întreprinderii

- 10.1. Tipuri de finanțare
- 10.2. Surse de finanțare
- 10.3. Tipuri de garanții
- 10.4. Tipuri de credite
- 10.5. Costurile creditării
- 10.6. Alegerea creditorului

După etapa de alegere a ideii de afaceri și de elaborare a business planului, urmează determinarea, căutarea și acumularea capitalului necesar pentru finanțarea proiectului. În funcție de natura afacerii, localizarea acesteia, corespondența cu direcțiile de interes local, național sau regional, pot fi examinate diferite tipuri de finanțare, provenite din mai multe surse de finanțare. Fiecare dintre ele presupune o abordare diferită atât în căutarea și obținerea capitalului, cât și în gestionarea ulterioară. La fel, diferite vor fi și costurile suportate pentru finanțarea proiectului de întreprindere în raport cu sursele și condițiile de finanțare. Astfel, antreprenorul trebuie să gestioneze cu extremă atenție schemele de finanțare ale proiectului său de afacere.

Capitolul X. Competențe:

- ▶ cunoașterea diferenței dintre tipurile de finanțare și relevarea importanței lor comparative pentru demararea afacerii;
- ▶ analiza surselor de finanțare;
- ▶ evaluarea impactului diverselor tipuri de garanții operate în procesul de finanțare;
- ▶ aplicarea diverselor variante de finanțare a afacerii și selectarea schemei optime de finanțare a afacerii proprii.

10.1. Tipuri de finanțare

În perioada inițială de lansare a afacerii, în special la etapa căutării și acumulării capitalului necesar, capacitatea întreprinzătorului de a găsi cele mai reușite scheme de finanțare, sporind avantajele fiecărui tip de finanțare și diminuând efectele negative ale acestora, are o importanță majoră.

Principalele tipuri de finanțare a afacerii proprii sunt următoarele:

- **capitalul personal;**
- **participările în capital;**
- **creditul vânzătorului;**
- **ajutoarele sau subvențiile acordate fondatorilor de întreprinderi (de locuri de muncă);**
- **împrumuturile de onoare (fără garanție);**
- **împrumuturile (creditele) pe termen mediu și lung;**
- **creditul fiscal.**

Tipurile de finanțare, examinate în această secțiune, reprezintă diversitatea modalităților și formelor de atragere a capitalului pentru a demara o afacere.

Capitalul personal

Capitalul personal poate avea drept origine economiile personale ale antreprenorului și, dacă este cazul, ale asociațiilor săi.

Aportul personal este indispensabil pentru:

- a demonstra implicarea personală și interesul propriu pentru proiect;
- a câștiga încrederea altor finanțatori.

De obicei valoarea capitalului personal investit în afacere variază între 20 și 50% din costul total al proiectului. Băncile, de cele mai multe ori, nu oferă decât o finanțare parțială a proiectului – cel mult 80%, și aceasta în cazul unor activități de interes deosebit. Antreprenorul și banca stabilesc prin negociere participarea părților la finanțarea proiectelor, totuși băncile preferă o implicare a antreprenorului în finanțare la nivel de 20-50%.

Participările în capital

În cazul necesității imediate de capital, îndeosebi în numerar, pentru lansarea rapidă a afacerii, poate fi examinată posibilitatea participării în capital a persoanelor particulare, în primul rând a celor din imediata apropiere a antreprenorului – rude, părinți sau prieteni. În unele țări persoanele care au efectuat o astfel de subscriere a capitalului personal la creșterea capitalului în numerar pot beneficia de reduceri substanțiale la impozitele pe venit. Totuși, în cazurile atragerii capitalurilor particulare, este important să se evite împrumuturile „din mână în mână”. La perfectarea contractului se vor indica numele și datele de identificare ale părților, suma contractată, etapele și termenele rambursării și, în caz de necesitate, dobânda aplicată.

Creditul vânzătorului

În funcție de caz și, în special, de încrederea stabilită între părți, dar și de situația patrimonială a vânzătorului, care în unele cazuri poate extinde în timp plata pentru bunurile vândute, este posibilă negocierea unei eventuale eșalonări pe mai mulți ani (luni) a plăților pentru totalitatea fondurilor cumpărate sau a unei părți a acestora.

Acest tip de finanțare este mai des întâlnit sub formă de credit marfar. Pentru obținerea altor fonduri (de exemplu, imobile, utilaje etc.), contextul poate fi mai dificil, deoarece riscurile vânzătorului în acest caz sunt mai mari – uneori vânzătorul poate cere garanții ale plăților viitoare.

Ajutoare sau subvenții acordate fondatorilor de întreprinderi (de locuri de muncă)

Aceste ajutoare și subvenții sunt acordate de stat sau de colectivitățile locale interesate în susținerea și dezvoltarea întreprinderilor după anumite criterii prestabilite. De obicei, la nivel național sau local există consilii speciale și mecanisme de selectare a proiectelor după apartenența lor la cerințele înaintate. Acest sistem are drept scop stimularea creării de întreprinderi în domenii de activitate de interes general.

Domeniile de finanțare avute în vedere pot fi foarte diverse, acoperind cea mai mare parte a activităților economice și sociale:

- agricultură,
- cultură,
- educație,
- dezvoltarea economică regională,
- infrastructură,
- IT,
- resurse umane și crearea locurilor de muncă în anumite localități,
- sănătate,
- servicii sociale,
- societate civilă,
- turism,
- protecția mediului,
- tineret,
- cercetare și inovare,
- aderarea la Uniunea Europeană,
- justiție,
- comunicare etc.

Ajutoarele sau subvențiile sunt, de obicei, forme de **cofinanțare** a proiectelor.

Ele pot fi acordate în calitate de:

- **credite rambursabile;**
- **credite parțial rambursabile;**
- **granturi.**

Scheme inovative de finanțare pot fi regăsite atât în programele naționale, cât și în cele regionale. Prin intermediul acestor programe este posibilă obținerea unor credite sau granturi din partea statului pentru crearea de noi întreprinderi, precum și subvenționarea anumitor genuri de activitate, considerate de o importanță majoră pentru economia țării. Un astfel de mecanism este **Programul național de abilitare economică a tinerilor (PNAET)**, lansat în contextul Anului Tineretului pentru a susține integrarea tinerilor în viața social-economică a țării. Acest program are o aplicare națională și va fi implementat în toate raioanele țării, inclusiv în UTA Găgăuzia, cu excepția orașelor Chișinău și Bălți. Scopul major al Programului național este dezvoltarea spiritului de întreprinzător în rândul tinerilor din zonele rurale ale țării, oferind:

- **instruire** și
- **credite comerciale rambursabile** cu component de grant persoanelor tinere cu vârsta cuprinsă între 18 și 30 de ani.

Începând cu 31 decembrie 2008, în cadrul Componentei II a PNAET au fost aprobate 181 de proiecte private ale tinerilor în sumă totală de 52,05 mil. lei (inclusiv 20,82 mil. lei pentru componenta de grant). Împrumutul, la nivel de 60% din valoarea proiectelor, este acordat de băncile intermediare la o dobândă de 11,8% anual.

Informații ample despre programele de susținere a proiectelor în derulare pot fi obținute la adresa electronică www.gov.mec.md/sector/241/1439 (vezi anexele).

Împrumuturi de onoare (fără garanție)

Acest tip de împrumuturi oferă posibilitatea de a completa aportul personal în capitalul afacerii. Unele organisme extrabancare, constituite de cele mai multe ori sub formă de **asociații, fundații** etc., acordă împrumuturi de onoare, fără a solicita garanții. Împrumuturile sunt deseori acordate în condiții avantajoase – cu dobândă mică sau nulă. Această formă de finanțare permite obținerea unei finanțări complementare celei bancare.

Anumite organisme de acest tip ajută antreprenorii selecționați după anumite criterii prestabilite (de exemplu, laureații concursului), acordându-le granturi, donații sau burse speciale.

Unele colectivități locale, creând regimuri favorabile antreprenoriatului în teritoriile date, pot acorda împrumuturi conform unor modalități specifice locale.

Împrumuturi (credite) pe termen mediu și lung

Codul civil al Republicii Moldova definește caracteristicile atât ale contractelor de împrumut, cât și ale celor de credit:

„Prin **contractul de împrumut**, o parte (împrumutător) se obligă să dea în proprietate celeilalte părți (împrumutatul) **bani** sau alte bunuri fungibile, iar acesta se obligă să restituie banii în aceeași sumă sau bunuri de același gen, calitate și cantitate la expirarea termenului pentru care i-au fost date” [art. 867 alin. (1)];

„În baza contractului de împrumut, **părțile pot prevedea și plata unei dobânzi**, care trebuie să se afle într-o relație rezonabilă cu rata de refinanțare a Băncii Naționale a Moldovei” [art. 869 alin. (1)];

„Prin **contractul de credit bancar**, o bancă (creditor) se obligă să pună la dispoziția unei persoane (debitor) o sumă de bani (credit), iar debitorul se obligă să **restituie suma primită și să plătească dobânda și alte sume aferente** prevăzute de contract” [art. 1236 alin. (1)].

În conformitate cu Legea instituțiilor financiare din Republica Moldova nr. 550-XIII din 21 iulie 1995, „**surse certe și legale de împrumut** al unei sume de bani sunt instituțiile financiare – persoane juridice ce acceptă depozite sau echivalente ale acestora și care utilizează total

Conform datelor Ministerului Finanțelor Republicii Moldova, în cadrul PNAET sunt în derulare 266 de subproiecte, cele mai active bănci în implementarea și finanțarea proiectelor fiind:

- **Moldova Agroindbank** – 180 de subproiecte de finanțare în cadrul PNAET, în sumă de 34,97 mil. lei, sau 67,18% din totalul proiectelor;
- **Moldindconbank** – 37 de subproiecte de finanțare în cadrul PNAET, 8,9 mil. lei, sau 17,1%;
- **Fincombank** – 19 subproiecte de finanțare în cadrul PNAET, 2,54 mil. lei, sau 4,9%;
- **Eximbank** – 11 subproiecte de finanțare în cadrul PNAET, 2,38 mil. lei, sau 4,6%;
- **Banca de Economii** – 6 subproiecte de finanțare în cadrul PNAET, 0,9 mil. lei, sau 1,7%;
- **Energbank** – 5 subproiecte de finanțare în cadrul PNAET, 0,59 mil. lei, sau 1,12 %;
- **Mobiasbancă** – 3 subproiecte de finanțare în cadrul PNAET, 0,26 mil. lei, sau 0,5%.

sau parțial aceste mijloace pentru a acorda credite pe propriul cont și risc”. Împrumuturile (creditele) pot fi obținute de la instituțiile financiare reprezentate prin:

- **instituții bancare (bănci);**
- **instituții nebankare.**

Sistemul financiar al Republicii Moldova este reprezentat cu preponderență de **instituțiile bancare (bănci)**: pe piața bancară activează 15 bănci comerciale, dintre care trei cu capital integral străin.

Instituțiile financiare nebankare sunt entități, altele decât instituțiile de credit, care desfășoară cu titlu profesional o activitate de creditare, în condițiile stabilite de lege. Din sfera activităților permise fac parte creditarea imobiliară, microcreditarea, finanțarea tranzacțiilor comerciale etc. Sectorul nebankar este încă slab reprezentat în Republica Moldova. Drept exemple de instituții financiare nebankare cu activități desfășurate în Republica Moldova putem enumera:

- Corporația de Finanțare Rurală – www.microfinance.md;
- ÎM „OMF Microinvest” SRL – www.microinvest.md;
- „Iute Credit” SRL – www.iutecredit.md;
- “Prime Capital” – www.primecapital.md (vezi anexa).

Un tip aparte de creditare o constituie microfinanțarea – activitatea de creditare a întreprinderilor micro și mici. Ea intră în sfera de oferte atât a băncilor comerciale, cât și a organizațiilor de microfinanțare. Microfinanțarea se poate obține și de la asociațiile de economii și împrumut, care funcționează pe întreg teritoriul Republicii Moldova. Datele Ministerului Finanțelor arată că, la situația din 2007, **în Republica Moldova existau peste 550 de asociații de economii și împrumut în localitățile rurale**, ai căror membri erau peste 100 mii de persoane. Valoarea totală a activelor tuturor asociațiilor depășea 451 mil. lei.

Misiunea activităților de microcreditare este de a susține crearea și dezvoltarea IMM-urilor, oferindu-le credite în condiții mai avantajoase. De regulă, aceste credite nu reprezintă sume mari, în consecință nici nu este nevoie de gaj pentru a le obține. Termenul de examinare a cererilor pentru astfel de credite nu este mare, deseori fiind suficientă o singură zi. Perioadele pentru care se ofe-

Se practică și o astfel de delimitare a utilizării termenilor:

băncile eliberează *credite* și sunt *creditori*;

instituțiile nebankare eliberează *împrumuturi* și sunt *împrumutători*.

Lista băncilor licențiate din Republica Moldova

BC „Comerțbank” SA
 BC „Banca Socială” SA
 BC „Victoriabank” SA
 BC „Moldova Agroindbank” SA
 BC „Moldindconbank” SA
 SA „Banca de Economii”
 BC „EuroCreditBank” SA
 BC „Unibank” SA
 BC „Banca de Finanțe și Comerț” SA
 BC „Universalbank” SA
 BC „Energbank” SA
 BC „ProCredit Bank” SA
 Banca Comercială Română Chișinău SA
 BC „Eximbank –
 Gruppo Veneto Banca” SA
 BNC „Mobiasbancă –
 Groupe Société Générale” SA

ră astfel de credite pot fi diferite, uneori fiind prevăzută și o perioadă de grație, pe parcursul căreia nu se efectuează rambursări ale creditului.

Creditul fiscal

Creditul fiscal reprezintă o formă de scutire temporară de plata în buget a impozitului pe venit. Acordarea acestuia este prevăzută în Codul fiscal al Republicii Moldova nr.1163-XIII din 24 aprilie 1997 (art.49 alin. (3)-(9)) și reglementată de Regulamentul cu privire la procedura de încheiere, acțiune și reziliere a Acordului privind scutirea de plata impozitului pe venit a agenților micului business și a gospodăriilor țărănești (de fermier), aprobat prin Ordinul ministrului finanțelor nr. 4 din 3 septembrie 2002. Prevederile acestui act normativ se extind asupra:

- întreprinderilor al căror număr mediu anual de salariați constituie de la 1 până la 19 persoane inclusiv, iar suma vânzărilor nete anuale a producției proprii și/sau a serviciilor prestate nu depășește 3 mil. lei;
- gospodăriilor țărănești (de fermier), indiferent de numărul mediu anual de salariați și de suma vânzărilor nete anuale a producției proprii și/sau a serviciilor prestate.

10.2. Surse de finanțare

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

- capitalul propriu și capitalul împrumutat de la familie și prieteni;
- creditul bancar;
- emiterea de acțiuni și obligațiuni;
- programele speciale de finanțare;
- fondurile de capital de risc;
- leasingul;
- creditele de la furnizori și clienți;
- creditele pe efecte de comerț (factoringul și scontarea).

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 nereusită, pierderea va fi suportată în întregime de întreprinzător (sau de apropiatii săi);
- firma va fi puțin cunoscută de instituțiile financiare și va întâmpina greutatea în acumularea de fonduri în situații speciale.

În perioada de tranziție parcursă de economia Republicii Moldova, majoritatea întreprinzătorilor nu au avut rezerve suficiente pentru a finanța afacerile proprii, dar nici nu au avut întotdeauna oportunitatea de a apela la credite bancare. În aceste condiții prietenii și cunoștințele au reprezentat una dintre cele mai importante surse de împrumuturi pentru formarea capitalului inițial.

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.

Emiterea de acțiuni și obligațiuni

Reprezintă o sursă importantă de finanțare pentru firmele mari, însă este mai puțin accesibilă firmelor aflate la început de activitate.

Programe speciale de finanțare

Examinând anterior tipurile de finanțare sub formă de ajutoare și subvenții, am remarcat tangențial și sursele de obținere a acestora – statul sau colectivitățile locale, care, prin intermediul programelor speciale de finanțare (rambursabile, parțial rambursabile sau granturi), stimulează crearea întreprinderilor în anumite domenii de activitate de interes general.

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);
- organisme nebancale (microfinanțări, credite).

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, 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, întreprinzătorul 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, întreprinzătorul trebuie să țină cont și de condițiile referitoare la *contribuția proprie* în cadrul proiectului, precum și la *garanțiile necesare*.

Fondurile de capital de risc

Sunt surse de finanțare specializate în cadrul proiectelor investiționale, al căror risc de eșec al cărora este mai înalt, dar cazurile de succes fiind totuși suficiente pentru a compensa pierderile.

De regulă, fondurile de risc investesc în capitalul firmei în calitate de acționar minoritar și își retrag participarea după o perioadă de aproximativ 3-5 ani, timp în care firma își consolidează pozițiile. Ele câștigă din diferența dintre valoarea acțiunilor în momentul efectuării investiției și cea obținută în momentul retragerii lor din participare.

Principalele *avantaje* ale acestei forme de finanțare sunt:

- primirea unei infuzii de capital pentru 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, gradul de îndatorare a firmei nu este afectat;
- odată cu banii, fondul aduce și consilierii săi, care asistă întreprinzătorul în managementul firmei;
- păstrarea controlului majoritar asupra capitalului firmei;
- existența unui semnal privind viabilitatea firmei pe termen mediu.

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

- dificultatea de obținere a acestor fonduri (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 investitii;
- necesitatea găsirii unei surse alternative de finanțare în momentul retragerii fondului de risc și posibilitatea interpretării acestei retrageri ca un semnal negativ privind activitatea firmei.

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. Echipamentul este cumpărat de către societatea de leasing și este închiriat ulterior solicitantului. De multe ori, solicitantul însuși este mandatat în numele societății de leasing să cumpere echipamentul de care are nevoie. Codul civil al Republicii Moldova, în art.923 alin. (1), definește astfel contractul de leasing: „Prin **contractul de leasing**, o parte – creditorul financiar (locator) – se obligă să dobândească în proprietate sau să producă bunul mobil specificat în contract și să-l dea în posesiune și folosință, pentru o perioadă determinată în contract, celeilalte părți (locatar), iar aceasta se obligă la plata în rate a unei sume de bani (redevență).”

Această formă de leasing se numește și leasing comercial, reprezentând forma principală a acestei surse de finanțare.

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

- în cazul formei de *lease-back*, posesorul echipamentului, care are nevoie urgentă de bani, vinde utilajul unei societăți de leasing, închiriindu-l apoi de la aceasta;
- în cazul formei de *time-sharing*, există mai mulți solicitanți care vor să utilizeze același echipament, dar fiecare îl folosește o anumită perioadă de timp.

Indiferent de forma leasingului, la sfârșitul perioadei stabilite solicitantul are mai multe opțiuni:

- 1) încetarea contractului;
- 2) continuarea lui pentru o nouă perioadă de timp;
- 3) cumpărarea utilajului la prețul prestabilit.

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.

Factoringul și scontarea

Factoringul reprezintă o formă de creditare pe termen scurt acordată de băncile comerciale prin compensarea creditului furnizor. Creditul este garantat printr-o factură emisă înainte de termenul de scadență prevăzut în contractul de vânzare-cumpărare încheiat între un furnizor și un cumpărător. Codul civil al Republicii Moldova tratează noțiunea dată în articolele 1290-1300. Astfel, în art. 1290 alin. (1) **contractul de factoring** este definit după cum urmează: „Prin **contractul de factoring**, o parte, care este *furnizorul de bunuri și servicii (aderent)*, se obligă să cedeze celeilalte părți, care este o *întreprindere de factoring (factor)*, creanțele apărute sau care vor apărea în viitor din contracte de vânzări de bunuri, prestări de servicii și efectuare de lucrări de către terți, iar factorul își asumă cel puțin 2 din următoarele obligații:

- a) finanțarea aderentului, inclusiv prin împrumuturi și plăți în avans;
- b) ținerea contabilității creanțelor;
- c) asigurarea efectuării procedurilor de somare și de încasare a creanțelor;
- d) asumarea riscului insolvenței debitorului pentru creanțele preluate (delcredere)”.

Banca (factorul) se obligă, prin contractul de factoring, să plătească, la prezentarea de către furnizor (aderent) a documentelor care atestă o creanță comercială, o anumită sumă de bani în schimbul unui comision.

Se deosebesc următoarele tipuri de factoring:

- **disponibil** (sau finanțare imediată) și
- **indisponibil** (sau finanțare la încasare).

Factoringul disponibil (sau finanțarea imediată) reprezintă suma de bani pe care o plătește banca la prezentarea facturilor.

Factoringul indisponibil (sau finanțarea la încasare) reprezintă suma de bani pe care banca o achită în momentul încasării facturilor.

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 al facturii. Din

diferența dintre prețul plătit de bancă și cel încasat de ea la scadența facturii, banca își acoperă cheltuielile și își formează profitul. Banca va cumpăra, practic, factura respectivă la un preț mai mic. Factoringul este, de regulă, accesibil pentru firmele cu o reputație stabilă și este contractat sub garanții importante, solicitate de bancă.

Scontarea reprezintă o formă de creditare pe termen scurt acordată de băncile comerciale prin achitarea înainte de scadență a unor efecte comerciale – trate (cambii), bilete la ordin (Codul civil, art. 1279) etc. Scontarea reprezintă o operație 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 denumite **agio**, formate din valoarea scontului adunată cu comisioanele.

Ca orice operație de creditare, scontarea presupune și depunerea unei garanții, stabilite de comun acord cu clientul băncii, suplimentar aplicării unui procent de comision la valoarea nominală a efectelor scontate. 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-i achite o sumă mai mică decât cea înscrisă pe efectul comercial și să recupereze la scadență banii de la tras (plătitor) sau să resconteze efectul comercial înainte de scadență la altă bancă sau chiar la Banca Națională.

10.3. Tipuri de garanții

Codul civil al Republicii Moldova definește caracteristicile și condițiile de aplicare a următoarelor tipuri de garanții:

Gajul (art. 454-495) este un drept real în al cărui temei creditorul (creditorul gajist) poate pretinde satisfacerea creanțelor sale cu preferință față de ceilalți creditori, inclusiv statul, din valoarea bunurilor depuse în gaj, în cazul în care debitorul (debitorul gajist) nu execută obligația garantată prin gaj.

Fidejusiunea (art. 1146-1255). Prin contractul de fidejusiune, o parte (fidejuser) se obligă față de cealaltă parte (creditor) să execute integral sau parțial, gratuit sau oneros obligația debitorului. Contractul de fidejusiune, pentru a fi valabil, trebuie încheiat în scris.

Garanția bancară (art. 1146-1170) este un angajament în scris, asumat de o bancă sau de o altă instituție financiară (garant), la cererea unei alte persoane (ordonator), de a plăti creditorului ordonatorului (beneficiarului) o sumă de bani în baza cererii scrise a beneficiarului.

Garanția bancară (art. 1246-1255) este instrumentul prin care banca emitentă se obligă irevocabil la plata unei anumite sume de bani în caz de nonperformanță contractuală a unei terțe părți (ordonatorul scrisorii de garanție). Garanția bancară este parte separată și independentă de obligația debitorului principal sau de relația contractuală dintre creditor și debitorul principal.

Contractul de asigurare (art. 1301-1330). Prin contractul de asigurare, asiguratul se obligă să plătească asiguratorului prima de asigurare, iar acesta se obligă să plătească, la producerea riscului asigurat, asiguratului sau unui terț (beneficiarului asigurării) suma asigurată sau despăgubirea, în limitele și în termenele stabilite.

Principalele tipuri de scrisori de garanție sunt:

Garanție pentru participare la licitație – este solicitată de companiile care participă la licitații publice și urmează a fi prezentată împreună cu oferta.

Garanție de bună execuție – banca emitentă își ia angajamentul, la solicitarea vânzătorului de marfă sau prestatorului de servicii, să plătească beneficiarului scrisorii de garanție suma garantată în cazul în care clientul său nu și-a îndeplinit sau și-a îndeplinit insuficient obligațiile sale contractuale.

Garanție pentru restituirea avansului – este emisă în scopul de a asigura rambursarea avansului primit de către vânzător de la cumpărător în cazul nonperformanței obligației sale contractuale de livrare.

Garanție de plată – este folosită ca element de confort pentru plata integrală sau parțială a livrării mărfurilor sau furnizării serviciilor.

Acreditiv stand-by – are practic o funcționalitate similară oricărei scrisori de garanție, cu excepția faptului că acest instrument se folosește în cazurile în care mărfurile sau serviciile nu sunt livrate (furnizate) sau plățile nu sunt efectuate conform contractului; o declarație a beneficiarului acreditivului *stand-by* este suficientă drept dovadă a nonperformanței în cadrul unui contract.

10.4. Tipuri de credite

În cazul deciziei antreprenorului de a contracta un credit, el trebuie să cunoască principalele tipuri de credite, caracterizate în continuare conform clasificărilor curente:

- după *statutul instituțional al debitorului*, există credite (împrumuturi) acordate:
 - ***persoanelor fizice*** – atât pentru consum, cât și pentru desfășurarea activităților economice legale;
 - ***persoanelor juridice*** – pentru desfășurarea activității economice legale;
- conform duratei (termenului) de acordare, există credite:
 - ***pe termen scurt*** – mai puțin sau egal cu 1 an;
 - ***pe termen mediu*** – mai mult de 1 an și mai puțin sau egal cu 5 ani;
 - ***pe termen lung*** – mai mult de 5 ani;
- conform destinației creditului (indicate în contractul de împrumut), există:
 - ***credite investiționale*** – pentru procurarea echipamentului, imobilelor etc. necesare pentru desfășurarea activităților curente ale întreprinderii;
 - ***credite ipotecare*** – pentru procurarea de imobile (apartamente, case de locuit), terenuri; pentru renovarea imobilelor aflate în proprietatea aplicantului;
 - ***credite de consum*** – pentru procurarea bunurilor sau serviciilor în folosința personală și de familie: a tehnicii de uz casnic, a automobilelor personale, a mobilierului, pentru studii etc.;
- în funcție de valuta în care sunt acordate, există credite:
 - ***în lei moldovenești***;
 - ***în valută străină*** – destinate în exclusivitate pentru executarea operațiilor de import;

- în funcție de modul de acordare, creditele pot fi:
- **în numerar** – suma în lei este eliberată debitorului prin casa creditorului;
- **fără numerar** – suma în lei sau în valută este transferată în contul curent al debitorului sau al partenerului (partenerilor) lui.

10.5. Costurile creditării

Accesarea unui credit (împrumut) presupune și costuri aferente, reprezentate de:

- **dobânda aferentă creditului (împrumutului);**
- **comisioanele aferente activității de creditare (împrumutului);**
- **penalitățile aferente activității de creditare (împrumutului).**

Dobânda este unul dintre elementele de bază în procesarea creditelor (împrumuturilor). Din punctul de vedere al debitorului, ea reprezintă **plata pentru suma împrumutată**, iar din punctul de vedere al creditorului (împrumutătorului), ea este **recompensa pentru renunțarea la lichiditate pentru o anumită perioadă de timp** și presupune **acoperirea riscurilor** legate de proiectul creditat.

Marimea dobânzii totale depinde de următorii 3 factori:

- mărimea creditului acordat;
- durata creditului;
- rata dobânzii.

Suma dobânzii este calculată zilnic sau lunar în conformitate cu sistemul de calcul intern al creditorului, care include următoarele elemente:

- suma creditului utilizat de debitor (împrumutător) într-un interval concret de timp;
- rata creditului (în %), stabilită de părți;
- durata (în zile) a acestui interval de timp.

Rata dobânzii este prețul plătit pentru a dispune timp de 1 an de 100 de unități monetare. Ea reprezintă **raportul procentual (%)** dintre mărimea absolută a dobânzii anuale plătite și mărimea absolută a creditului acordat.

Pentru a calcula suma dobânzii sunt necesare următoarele date:

- **suma (soldul) creditului**, utilizat de debitor în intervalul respectiv de timp;
- **rata (%) anuală a dobânzii**, conform contractului de credit;
- **intervalul de timp (în zile)** pe parcursul căruia suma creditului nu s-a modificat.

$$\text{Suma dobânzii (lei)} = \text{Soldul creditului (lei)} \times \text{Numărul de zile}/360 \times \text{Rata dobânzii (\%)} / 100(\%)$$

Fiecare creditor (împrumutător) stabilește diferite limite ale ratelor dobânzii pentru diferite tipuri de credite (împrumuturi) acordate, în funcție de diverși factori, cum ar fi:

- raportul stabilit pe piață între cererea și oferta de capital;
- intensitatea proceselor inflaționiste;
- moneda în care este acordat creditul;

- destinația creditului;
- riscurile aferente proiectului creditat;
- persoana debitorului etc.

De regulă, informația privind rata dobânzii la contractul concret de credit (împrumut) este o informație confidențială, **stabilită de părțile contractante în procesul negocierii condițiilor** de creditare.

Rata dobânzii negociată de părțile contractante poate fi:

- **fixă** – stabilită inițial de comun acord între părți, inclusă în contractul de credit (împrumut) și neschimbată pe parcursul întregii perioade de valabilitate a creditului (împrumutului);
- **flotantă (variabilă)** – stabilită inițial de comun acord între părți, inclusă în contractul de credit (împrumut), **dar** pe parcursul perioadei de valabilitate a creditului (împrumutului) **modificată** de către creditor (împrumutat) la discreția sa ori de câte ori el găsește necesară o astfel de modificare. De regulă, contractul de creditare (împrumut) prevede posibilitatea debitorului de a renunța la noua rată a dobânzii, însă în acest caz el va fi obligat să restituie întreaga sumă a creditului pe parcursul unui număr de zile indicat în clauza contractuală respectivă;
- **anuală, lunară, săptămânală sau zilnică** – stabilită ca raport procentual al dobânzii aferente față de suma creditului (împrumutului) utilizată de debitor (împrumutător) în perioada unui an (lună, săptămână, zi);
- **unică** – dobânda este calculată pentru suma creditului (împrumutului) contractat pentru întreg termenul de utilizare cu o rată (în %) determinată și aplicată indiferent de graficul de rambursare a creditului.

Prin contract pot fi stabilite și alte scheme de calculare și de aplicare a ratei dobânzii la creditele acordate.

În sistemul bancar se practică:

- **dobânda simplă** – folosită pentru perioadele de acordare a creditului (împrumutului) mai mici de un an;
- **dobânda compusă** – folosită pentru perioadele de acordare a creditului (împrumutului) mai mari de un an; în acest caz dobânda se capitalizează (se plătește dobânda la dobândă).

Durata utilizării creditului (împrumutului) este calculată în număr de zile și reprezintă intervalul de timp (termenul) în care debitorul (împrumutatul) a utilizat creditul și pentru care el este obligat să achite dobânda.

Noțiunea de **termen** este explicit tratată în articolele 259-283 din *Titlul IV al Codului civil* al Republicii Moldova. De exemplu, modalitatea de calculare a termenului de utilizare a creditului este reglementată în art. 263 din Codul civil: „Dacă termenele de un an și de o lună se calculează fără a se ține cont de curgerea lui neîntreruptă, se consideră că luna are 30 de zile și anul – 365 de zile”.

Termenul (durata) utilizării creditului este un parametru de bază la etapa stabilirii **schemei de rambursare** și cere o abordare atentă din partea părților con-

tractante, în special din partea debitorului, în procesul de negociere a condițiilor contractuale.

Periodicitatea achitării dobânzii se stabilește de către părțile contractante de comun acord în perioada de negociere a condițiilor de creditare și se stipulează în contractul de credit (împrumut). Rambursarea se poate efectua:

- lunar;
- trimestrial;
- la date fixe stabilite în contractul de împrumut;
- la data finală a contractului;
- conform altor scheme de rambursare.

Comisioanele aferente activității de creditare sunt prevăzute în Codul civil, art. 1238: „În afară de dobândă, părțile pot conveni asupra unui comision pentru serviciile prestate în legătură cu utilizarea creditului.”

Comisioanele:

- se stabilesc în procente (%) de la valoarea operațiilor efectuate sau în sume fixe pentru anumite servicii aferente activității de creditare;
- se achită în baza unui acord (inclusiv contractul de credit) semnat de părți sau în baza unui document de plată;

Calculul sumei comisioanelor, în cazurile în care ele nu sunt exprimate în sume fixe, ci în cotă procentuală din suma creditului, se bazează pe:

- suma pentru care se achită comisionul;
- cota procentuală (%) aplicată:

$$\text{Suma comisionului (lei)} = \text{Suma creditului (lei)} \times \text{Cota procentuală a comisionului (\%)/100(\%)}$$

Penalitățile aferente procesării creditului sunt stipulate în clauzele respective ale contractelor de credit (împrumut) și garanție, stabilite de comun acord între părți, și au scopul de a preveni derularea neconformă a creditului în ce privește:

- nerambursarea integrală sau parțială a creditului (împrumutului) în termenele stabilite prin contract;
- neachitarea dobânzii în termenele stabilite de contract;
- utilizarea creditului în alte scopuri decât cele indicate în contract;
- deținerea gajului în condiții neconforme etc.

Penalitatea se calculează în procente față de suma creditului. La calculul penalității pentru nerambursarea creditului sau pentru neachitarea dobânzii se iau în considerare:

- cota (%) penalității pentru fiecare zi de întârziere a plății respective, prevăzută în contract;
- suma creditului sau dobânzii neachitate în termenele stabilite în contract;
- numărul de zile de întârziere a plății:

$$\text{Suma dobânzii (lei)} = \text{Soldul creditului (lei)} \times \text{Numărul de zile/360} \times \text{Rata dobânzii (\%)/100(\%)}$$

10.6. Alegerea creditorului

Mijloacele personale și ale celor apropiați deseori nu permit finanțarea proiectului de afacere în măsură deplină. În acest caz, demersul antreprenorului în fața potențialilor creditori trebuie să fie foarte bine pregătit – atât pentru a alege modul de finanțare, cât și pentru a convinge finanțatorul de viabilitatea afacerii.

La acest compartiment vom examina atât criteriile după care debitorul își va alege sursa de creditare, cât și modalitățile de convingere a creditorului.

Pentru a **înainta o cerere de creditare**, antreprenorul:

- va studia informația privind instituțiile financiare, programele și liniile existente de finanțare în domeniul proiectat de activitate al viitoarei întreprinderi;
- va compara condițiile de finanțare și va alege instituția și programul de finanțare;
- va elabora un business plan calitativ;
- va pregăti setul de documente solicitat de bancă;
- va evalua necesitatea, posibilitățile și riscurile aferente la garantarea creditului solicitat.

Cel mai bun mod de a **convinge potențialul creditor** presupune:

- pregătirea unui business plan calitativ: complet și precis, clar și concis, elaborat și vandabil;
- credibilitatea solicitantului se demonstrează prin cunoașterea perfectă a tuturor subtilităților proiectului de afacere;
- capacitatea solicitantului de a explica foarte clar strategiile prevăzute pentru a obține rezultatele scontate de rentabilitate, care vor face față proiectului de finanțare a afacerii;
- pregătirea minuțioasă pentru negocieri: prezentarea bine gândită a proiectului și cunoașterea condițiilor de creditare.

Cele mai răspândite greșeli ale întreprinzătorului, comise în procesul de aplicare a cererilor de creditare, sunt:

- supraestimarea sumei necesare pentru creditare – atât în raport cu dimensiunea proiectului de afacere, cât și în raport cu capacitatea întreprinderii de a gestiona astfel de sume în termenele prevăzute și în volumele creditării;
- nereușita în pregătirea pachetului cerut de documente în termenele prevăzute;
- lipsa garanțiilor necesare pentru obținerea creditului.

Sumar

Principalele tipuri de finanțare sunt următoarele:

- capitalul personal;
- participările în capital;
- creditul vânzătorului;
- ajutoarele sau subvențiile acordate fondatorilor de întreprinderi (de locuri de muncă);
- împrumuturile de onoare (fără garanție);
- împrumuturile (creditele) pe termen mediu și lung;
- creditul fiscal.

Angajarea capitalului propriu în afacere reprezintă pentru potențialii finanțatori o garanție în plus a motivației întreprinzătorului pentru asigurarea succesului afacerii.

Potențialele **surse** de fonduri **pentru finanțarea afacerii** pot fi următoarele: capitalul propriu și capitalul împrumutat de la familie și prieteni; creditul bancar; emiterea de acțiuni și obligațiuni; programele speciale de finanțare; fondurile de capital de risc; leasingul; creditele de la furnizori și clienți; creditele pe efecte de comerț (factoringul și scontarea).

Multe dintre sursele de finanțare enumerate sunt încă slab reprezentate și dezvoltate în Republica Moldova. Acest domeniu de activitate (finanțarea afacerilor) necesită și, cu siguranță, urmează să fie fortificat pe viitor.

Dintre sursele menționate, nu toate sunt accesibile firmelor aflate la început de activitate – unele, ca, de exemplu, emiterea de acțiuni și obligațiuni sau creditele de la furnizori sau clienți, sunt pe măsura firmelor mari, cu reputație și istorie creditară pozitivă.

Obținerea de fonduri din **programele speciale de finanțare** necesită o pregătire prealabilă a demersului antreprenorului și o **apreciere riguroasă a șanselor de reușită**. Sursele de obținere a astfel de finanțări sunt: 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 nebancale (microfinanțări, credite).

Domeniile finanțate prin astfel de programe pot fi extrem de diverse, acoperind cea mai mare parte a activităților economice și sociale.

Principalele **tipuri de garanții** sunt: **gajul; fidejusiunea; garanția bancară; contractul de asigurare**.

Condițiile aplicării și alte caracteristici ale acestor tipuri de garanții sunt definite în Codul civil al Republicii Moldova și în actele normative respective.

Pentru a contracta un credit în condiții avantajoase, antreprenorul trebuie să studieze atent ofertele de creditare și să o aleagă pe cea optimă, în funcție de destinație, valută, termenele de rambursare etc.

Accesarea unui credit (împrumut) presupune și niște **costuri aferente**, reprezentând: **dobânda** aferentă creditului (împrumutului); **comisioanele** aferente activității de creditare (împrumutului); **penalitățile** aferente activității de creditare (împrumutului).

La **alegerea creditorului** se vor lua în considerare criteriile de selectare a sursei de creditare și capacitatea de convingere a antreprenorului.

Subiecte pentru discuții

1. Comparați avantajele și dezavantajele diferitelor tipuri de finanțare.
2. Analizați sursele de finanțare a afacerii disponibile în Republica Moldova în raport cu cele disponibile în alte țări sau regiuni (România, Ucraina, Uniunea Europeană etc.).
3. Enumerați riscurile existente la garantarea creditelor.

Sarcini pentru orele practice

1. Folosind site-urile băncilor, organismelor nonbancare, agențiilor de finanțare etc. alegeți schema optimă de obținere pe termen de 1 an (5 ani):
 - a) a unei finanțări în valoare de 10 000 lei;
 - b) a unei finanțări în valoare de 100 000 lei.
2. Comparați condițiile finanțării, enumerați domeniile pentru care ați găsit programe speciale de finanțare aplicate în Republica Moldova.
3. Calculați suma dobânzii pentru o lună de gestiune la creditul acordat în următoarele condiții:
 - a) suma creditului – 5 000 lei;
 - b) termenul de utilizare – 1 lună (30 zile);
 - c) rata (%) anuală a dobânzii – 24% anual.
4. Calculați suma penalității pentru următoarele circumstanțe:
 - a) suma datorată a dobânzii – 100 lei;
 - b) numărul de zile de întârziere a plății dobânzii – 15 zile;
 - c) cota (%) penalității – 0,15% din suma dobânzii restante pentru fiecare zi de întârziere a plății.

Bibliografie recomandată

1. Codul civil al Republicii Moldova nr. 1107-XV din 6 iunie 2002.
2. Legea instituțiilor financiare din Republica Moldova nr. 550-XIII din 21 iulie 1995.
3. Regulamentul cu privire la procedura de încheiere, acțiune și reziliere a Acordului privind scutirea de plata impozitului pe venit al agenților micului business și a gospodăriilor țărănești (de fermier), aprobat prin Ordinul ministrului finanțelor nr. 4 din 3 septembrie 2002.
4. Damian R. *Ghidul financiar al întreprinzătorului*. Chișinău, 1999.
5. Ghițu M., Perebinos M. *Ghid pentru întreprinzători: Cum să obții un credit/împrumut de la instituțiile bancare și nebancare din Republica Moldova*. Proiectul BIZPRO-Moldova și Asociația Primarilor și Colectivităților Locale din Republica Moldova. Chișinău, 2003.
6. Ilie V. *Gestiunea financiară a întreprinderii*. Editura Meteor Press, 2007.
7. *Informații utile privind înregistrarea și finanțarea întreprinderii*. Organizația Internațională pentru Migrație, Misiunea în Moldova. Chișinău, 2008.
8. Nanu R., Gruescu R., Budica I. *Microcreditul – instrument de dezvoltare a antreprenoriatului în România // în „Finanțe Publice și Contabilitate”, v.18, nr. 2, p. 30-35, 2007.*
9. *Finanțarea IMM-urilor – între surse proprii și credite externe. // în „Tribuna Economică”, v.15, nr. 50, p.15, 2004.*