

OPPORTUNITIES FOR FINANCING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

POSSIBILITĂȚI DE FINANȚARE A ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Natalia BĂNCILĂ, dr. hab.

e-mail: dep.fa@mail.ru

Academia de Studii Economice din Moldova

Republica Moldova, Chișinău, str. Mitropolit Bănulescu - Bodoni 61,

tel. (+373 22) 402-722, www.ase.md

Abstract. Small and medium-sized enterprises are the most important pillar in ensuring sustainable economic growth in the country. The diversification and continuous expansion of their activity is a good sign of economic viability in a given country. Namely the enterprises are considered the determining factor of the economy, they represent the main source of economic growth and job creation. In recent years, however, more and more companies stop working due to financial problems they face, including: insufficiency of the necessary financial resources, imperfection of financing instruments, lack of financial-banking support, etc. From this point of view, the growing problem of financing small and medium-sized enterprises is current and very important, as it allows to identify the problems regarding the financing of entrepreneurship and to find an answer for solving them.

Key words: entrepreneurship, lending, enterprise, financing.

JEL CLASIFICATION: G 32

Întroducere

Sectorul IMM-urilor din Republica Moldova are un rol - cheie în dezvoltarea economică și socială a țării, deține aproximativ 98% din numărul total de întreprinderi, asigură aproximativ 59% din locurile de muncă, contribuie cu 39% la cifra de afaceri totală pe economie și oferă 61% din profitul net total pe economie. Cu toate acestea, accesul la finanțare pentru IMM-uri este destul de limitat, acestea deținând doar 31% din toate împrumuturile acordate de sectorul bancar, împrumuturile bancare fiind în prezent principala sursă de finanțare a acestora. Problemele finanțării prezintă importanța vitală, pentru că soluționarea lor condiționează supraviețuirea întreprinderii, perspectivele sale de dezvoltare, performanțele prezente și viitoare, autonomia proprietarilor, conducătorilor săi.

Accesul la finanțare rămâne a fi o problemă stridentă, pe marginea căreia se discută foarte mult, fiind propuse diverse strategii de dezvoltare și susținere a antreprenorilor.

1. Modalități de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii pe plan național

Finanțarea reprezintă procesul de asigurare cu fonduri bănești, necesare desfășurării unor activități ale unei întreprinderi, instituții sau ONG. Toate aspectele ce țin de finanțare prezintă importanța crucială pentru dezvoltarea unei întreprinderi. În primul rând, aceasta trebuie să dispună de lichidități pentru a face față angajamentelor asumate, adică de a-și onora datoriile cu scadență în viitorul apropiat, astfel asigurând echilibrul financiar pe termen scurt.

Un alt factor care ține de importanța finanțării întreprinderii se referă la lansarea de investiții de orice natură (tehnologice, sociale, comerciale) care ar conduce spre dezvoltarea continuă a întreprinderii. În acest caz este vorba de finanțarea dezvoltării pe termen mediu și lung care favorizează creșterea capacităților productive și a rezultatelor financiare ale activității precum și menținerea echilibrului financiar.

Întreprinderea pentru ca să- și desfășoare normal activitatea are nevoie atât de surse interne de finanțare cât și de surse externe printre care: contribuțiile proprietarilor și ale membrilor organizației, resursele excedentare, sau așa numita autofinanțare generată de activitate; creditele, leasingul, subvențiile, etc.

Conform mai multor studii s-a ajuns la concluzia că o întreprindere pentru a-și desfășura o activitate normală, trebuie să aibă posibilități de finanțare atât din interiorul ei cât și din exterior. Astfel, sursele interne de finanțare, rezultă ca fiind principalele surse de acoperire a nevoilor de finanțare. Acestea exprimă capacitatea întreprinderii de a produce surse de investiții din activitatea de exploatare sau din alte activități.

Sursele externe sunt mai greu de obținut, în dependență de domeniul de activitate a întreprinderii, precum și de istoricul acesteia pe piață.

Cu toate că, în Republica Moldova activează mai multe organizații de finanțare printre care: bănci comerciale, organizații de microfinanțare, Asociații de Economii și Împrumut, companii de leasing, etc., care sunt disponibile să acorde ajutor în domeniul finanțării, insuficiența surselor de finanțare este prezentă și reprezintă una din problemele primordiale ale întreprinderilor.

Această problemă este acutizată de situația economică și politică nefavorabilă pe plan național și internațional, legată de criza pandemică globală provocată de COVID 19 care a condus la declinul economiilor pe plan global, care în opinia specialiștilor se vor revigora abea în a.2024. Astfel, activitatea întreprinderilor business-ului mic și mijlociu, mai ales a celor din agricultură, care era și așa șubredă, a fost afectată și mai mult din punct de vedere financiar în perioada pandemică care persistă și acum. Cu toate acestea, agenții economici care au supraviețuit pe piață, se străduie să-și refacă activitățile și să revină la normal pentru aceasta având nevoie de resurse financiare.

Desigur, fiecare sursă de finanțare trebuie să fie examinată detaliat. În prezent succesul în afaceri depinde în mare măsură și de politica de finanțare pe care o adoptă antreprenorii dar și statul. De aici apare necesitatea identificării, precum și studierea acelor surse de finanțare, care să asigure profitul așteptat de antreprenori, stopînd declinul economic sau chiar falimentul afacerilor acestora.

Care ar fi modalitățile de finanțare a IMM-urilor în condițiile economice actuale a RM?

Printre acestea pot fi enumerate următoarele:

- **căutarea unui partener care** ar avea rolul de investitor financiar.
- **finanțarea de tip venture** care reprezintă de fapt, investiții pe termen lung (5-7 ani) din capital privat în capitalul antreprenorului. La noi, în Moldova, acest lucru nu e dezvoltat, însă se poate atrage capital extern.
- **creditul bancar** – împrumut bancar purtător de dobîndă, oferit întreprinderii sau persoanei fizice. În RM băncile comerciale de cele mai multe ori preferă acordarea creditelor pe termen scurt pentru acoperirea necesităților de capital circulant, practica creditării pe termen lung fiind aplicată îndeosebi pentru clienții care dispun de gaj sau de istorie creditară excelentă. Este de menționat, că majoritatea creditelor alocate subiecților micului business sunt din resursele instituțiilor financiare internaționale, care acordă linii de credit băncilor comerciale autohtone, acestea din urmă distribuind resurse financiare întreprinderilor din sector.
- **creditul comercial (de mărfuri)**-credit în formă de marfă, acordat de către vânzători cumpărătorilor ca o amîinare a plății pentru mărfurile comercializate.
- **leasing-ul**- prezintă un credit pentru utilaj, cu dreptul de răscumpărare sau fără el. În Moldova există mai multe companii de leasing, care acordă utilajul sau tehnica necesară pentru realizarea funcționării business-ului.

- **franchising-ul**, este acordul între întreprinderi, prin intermediul căruia una dintre părți – franchiser – pune la dispoziția celeilalte – franchisee – dreptul la producerea și/sau comercializarea unui anumit tip de produs (marfă), prestarea anumitor servicii din numele și cu marca comercială a franchiser-ului, precum și dreptul la primirea ajutorului tehnic și organizațional. Franchising-ul poate fi o sursă indirectă sau directă (când franchiser-ul vă susține financiar până la o situație stabilă) de finanțare a business-ului.

- **granturile și contribuțiile filantropice.** Grantul reprezintă mijloacele, transmise cu titlu gratuit de către donator (un fond, o corporație, o instituție guvernamentală sau o persoană fizică) unei organizații necomerciale sau unei persoane particulare pentru executarea unei activități concrete. Spre deosebire de împrumut, grantul nu trebuie restituit. Pentru a obține un grant, este necesar de a întocmi un proiect, în care să fie specificate cum, pentru ce, cu cine se va efectua activitatea respectivă. De obicei, granturile sunt oferite pentru realizarea unui proiect social, dar în Moldova ele se oferă și pentru susținerea micului business.

- **barterul** – schimb de mărfuri, servicii necesare, de aceeași valoare între agenții economici.

- **scutirea de la plata impozitului pe venit**, prevăzută în Codul fiscal este o altă metodă de susținere financiară a agenților micului business.

- **microfinanțarea** – prestează servicii de microfinanțare către populație și/sau antreprenorii individuali și întreprinderile micro-, mici și mijlocii, activitatea cărora are drept scop sporirea accesului la surse financiare. Produsele oferite de OMF sunt o alternativă a creditelor bancare, ele fiind mult mai flexibile și acordate în condiții accesibile pentru micii întreprinzători.

- **subvențiile** – un alt tip de finanțare a întreprinderilor atât pe plan național cât și pe plan internațional. Acest tip de finanțare este deseori acordat în condiții avantajoase – cu dobândă mică sau nulă conform unor criterii prestabilite. Sunt acordate de stat sau de colectivitățile locale interesate în susținerea și dezvoltarea întreprinderilor după anumite criterii prestabilite. Pentru acordarea subvențiilor, la nivel național sau local, mai întâi se studiază cu atenție domeniile de activitate în care acivează companiile, apoi cu ajutorul unor consilii speciale sunt selectate proiectele în conformitate cu cerințele înaintate. Obiectivul general al subvenționării este sporirea productivității și competitivității, precum și protejarea împotriva riscurilor de producție a sectoarelor de producere.

Este de menționat că nu toate necesitățile de finanțat ale antreprenorilor pot fi acoperite prin subvenții, deoarece statul nu dispune de suficiente resurse financiare pentru subvenționare, acestea fiind acordate din împrumuturi externe. Însă, în condițiile actuale au fost elaborate obiectivele strategice, principiile de bază și direcțiile prioritare de subvenționare a agriculturii, inclusiv activității investiționale, proceselor de creditare și de asigurare, formarea prețurilor cu aplicarea mecanismelor de subvenționare. Alte direcții de subvenționare sunt în diferite etape de abordare, care se efectuează în conformitate cu graficul de lucru stabilit.

2. Finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii pe plan internațional

Pe plan internațional există mai multe tipuri de finanțare a unei întreprinderi ce nu pot fi utilizate și în RM, unele fiind mai cunoscute, altele mai puțin cunoscute. Însă, resursele proprii și finanțarea bancară sunt cele mai populare, după care urmează investitorii strategici și fondurile europene și abia apoi se ia în calcul finanțarea prin bursă, deoarece aceasta este o metodă mai complicată de finanțare și nu poate fi accesată de oricare întreprindere.

Cel mai des utilizate tipuri de finanțări sunt „private equity”, ceea ce înseamnă deținere de acțiuni la companii private, care nu sunt înscrise la burse. Companiile care se ocupă cu „private equity”, sunt fonduri de investiții închise cu capital de risc, ce achiziționează acțiuni la companii private.

După modul de realizare al obținerii de acțiuni, aceste fonduri se împart în trei mari categorii:

- venture capital - fonduri care finanțează pornirea afacerii sau finanțează companii mici în vederea dezvoltării lor;

- leverage - fonduri ce se ocupă de cumpărarea directă de acțiuni de la companii private prin realizarea unor oferte tentante

- growth capital - fonduri care se ocupă de finanțarea companiilor mari și stabile, în vederea ajutării acestora de a se dezvolta, extinde sau restructura.

Finanțarea din partea Uniunii Europene este un alt tip de finanțare, fondurile căreia reprezintă unul dintre cele mai importante instrumente ce duc spre implementarea unei politici de solidaritate și de unire a Uniunii Europene. Aceste finanțări sunt destinate prioritar țărilor- membre ale UE, dar și celor în curs de aderare, sub forma unor fonduri speciale care mai sunt numite structurale printre care:

- Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR) – a fost înființat în 1975 și are cea mai mare pondere în cadrul fondurilor structurale. Principalul obiectiv al FEDR este de a asigura asistență financiară în scopul corectării principalelor decalaje între nivelurile de dezvoltare a diferitor regiuni în următoarele sectoare: productivitate, infrastructură, educație, sănătate, dezvoltare locală și întreprinderi mici și mijlocii, precum și la conversia economică și socială pentru zonele care se confruntă cu dificultăți structurale.

Din acest fond resursele sunt alocate în diferite regiuni:

- regiuni mai dezvoltate, al căror PIB pe cap de locuitor depășește 90 % din media UE;
- regiuni de tranziție, al căror PIB pe cap de locuitor se situează între 75% și 90 % din media UE;
- regiuni mai puțin dezvoltate, al căror PIB pe cap de locuitor se situează sub 75 % din media UE.
- Fondul Social European (FSE) – a fost creat în 1958 și a constituit, încă de la început, principalul instrument al politicii sociale comunitare. FSE este fondul structural destinat politicii sociale ale Uniunii Europene, care sprijină măsurile de ocupare a forței de muncă și dezvoltare a resurselor umane.

Nivelul finanțării FSE diferă de la o regiune la alta, în funcție de bogăția sa relativă. Regiunile UE sunt împărțite în patru categorii de regiuni eligibile, în funcție de PIB-ul lor regional pe cap de locuitor în comparație cu media UE (UE cu 25 sau cu 15 state membre), și atribuite celor două obiective.

Pentru a apela la un tip sau altul de finanțare este necesar să se ia în considerare unele cerințe, printre care:

- analiza și identificarea necesităților de finanțare a întreprinderii;
- clasificarea necesităților de finanțare în imperative și opționale;
- stabilirea sumelor necesare pentru a satisface fiecare necesitate;
- stabilirea perioadelor în care necesitățile de fonduri trebuie și pot fi satisfăcute (scurte, medii, lungi);
- determinarea necesităților care pot fi finanțate din surse proprii;
- stabilirea necesităților pentru care, în perioada următoare, se fac demersuri pentru obținerea de finanțări externe a întreprinderii.

Determinarea și stabilirea riguroasă a necesităților de finanțare a întreprinderilor este condiționată de succesul activității antreprenoriale nou-finanțate sau în curs de derulare. Cercetările

efectuate în Europa de Vest, de cunoscuta firmă de consultanță „Deloitte Touche Tohmatsu” au relevat că cele mai frecvente surse de finanțare pentru întreprinderile micului business sunt băncile comerciale, băncile de investiții și societățile de leasing.

Din cauza ofertei reduse de facilități de finanțare pentru întreprinderile mici, aproximativ 85 la sută din investițiile în întreprinderile mici din Republica Moldova trebuie să fie finanțate din resursele proprii ale față de de 66% în țările din vest. Pătrunderea împrumuturilor în Republica Moldova este foarte modestă. Împrumuturile acordate sectorului privat fiind reprezentate doar de circa 36% din PIB.

Penetrarea creditelor în Republica Moldova la fel este limitată de dificultățile cu care se confruntă companiile în obținerea împrumuturilor de la bănci.

În Republica Moldova microfinanțarea constituie o bună oportunitate pentru întreprinderile care procură resurse financiare mai ieftine comparativ cu cele ale instituțiilor bancare, iar reglementările liberale atrag noi operatori pe acest segment, în special cu capital străin.

Accesul la finanțare este preocuparea principală pentru IMM-urile din Republica Moldova. Doar 27% dintre companiile mici apelează la bănci pentru a-și finanța investițiile, comparativ cu companiile mari care înregistrează 40,3%.

Pentru a fi inovatoare, IMM-urile trebuie să facă investiții pe termen lung. Întrucât cerințele bancare implică furnizarea de garanții, în special gajul imobiliar la o valoare de 70-100% din valoarea creditului IMM-urile nu pot avea acces în plină măsură la capitalul bancar.

În practica financiară a RM există și alte tipuri de finanțări ale întreprinderilor mici și mijlocii care iau o amploare relativ mare, precum Programele speciale de finanțare (rambursabile, parțial rambursabile sau granturi), care stimulează crearea întreprinderilor în anumite domenii de activitate de interes general.

Deosebim următoarele tipuri de surse de finanțare a afacerii prin programe speciale:

- 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 nebankare (microfinanțări, credite).

Însă pentru a obține astfel de finanțări este necesar de a cunoaște următoarele:

- 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.

Principalele programe de suport ale sectorului IMM, finanțate de stat și/sau de partenerii de dezvoltare internaționali includ: Programul Național de Abilitare Economică a Tinerilor, Programul-pilot de atragere a remitențelor în economie (PARE 1+1), Programul JNPGA de Susținere și

Dezvoltare a Sectorului IMM finanțat de Guvernul Japoniei, Proiectul Ameliorarea competitivității, Fondul de garantare a Creditelor, gestionat de Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, Proiectul SMERDA pentru dezvoltarea IMM în localitățile rurale, precum și liniile de creditare ale instituțiilor financiare internaționale/ sau acordate în cadrul unor programe internaționale: BERD, MCC, BM (IDA) etc.

O altă modalitate de finanțare a întreprinderilor sunt Fondurile de capital în cadrul proiectelor investiționale cu grad sporit de risc. De regulă, aceste fonduri 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. Se obține câștig 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 unor sume care nu figurează în evidențele firmei ca datorii, venind ca surse financiare proprii, astfel, 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, precum ar fi:

- dificultatea de obținere a acestor fonduri. În economiile dezvoltate, numai 1% din cererile de finanțare sunt aprobate;
- necesitatea de a participa cu fonduri proprii considerabile la afacere, deoarece fondurile de risc sunt, în cele mai multe cazuri ale acționarilor minoritari;
- sunt implicați parteneri externi în managementul firmei;
- monitorizarea în permanență în ceea ce privește prezentarea regulată a situației firmei către fondul de investiții.

Finanțarea IMM legată de achiziții publice este o altă modalitate de aprovizionare a acestora cu resurse financiare. Deși cadrul normativ și instituțional de reglementare pentru achizițiile publice în Republica Moldova este bine definit, accesul IMM-urilor la achizițiile publice este limitat. Nu există un mecanism sistematic care să asigure implicarea IMM-urilor în acest proces. Accesul pe piața achizițiilor publice pentru IMM-uri este tratat cu o atenție deosebită de către guvern, deoarece accesul la piețele publice poate ajuta IMM-urile să exploateze potențialul de creștere și inovare. Astfel, facilitarea accesului IMM-urilor la procedurile de achiziții publice și creșterea numărului de IMM-uri participante se va realiza prin prevederea expresă în documentele de licitație a obligației de a împărtăși nevoile autorităților contractante pe loturi sau chiar prin poziții, atunci când este posibil.

Crearea și funcționarea eficientă a bazei de date automatizate a ofertelor de bunuri și servicii ale întreprinderilor mici și mijlocii pe portalul sistemului electronic de achiziții publice va permite autorităților contractante să extindă semnificativ baza potențialilor furnizori, cu efecte benefice precum creșterea concurenței pentru contractele publice având un impact pozitiv asupra economiei Republicii Moldova

Concluzii.

Reeșind din cele menționate anterior relatăm, că nevoia de resurse apare atât la înființarea întreprinderii cât și pe parcursul derulării activității acesteia. Pentru realizarea echilibrului pe termen lung și scurt este necesară acoperirea tuturor nevoilor de finanțare aparente imediat după lansarea ideii de afaceri și de elaborare a business planului. Următoarea etapă fiind, 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, este necesar de examinat diverse tipuri de finanțări, care ar contribui la

dezvoltarea / menținerea afacerii. Fiecare dintre ele presupunând o abordare diferită atât în căutarea și obținerea capitalului, cât și în gestionarea ulterioară. La fel, diferite vor fi și costurile suportate pentru finanțarea afacerii în raport cu sursele și condițiile de finanțare.

Astfel, întreprinzătorul trebuie să dea dovadă de perseverență în ceea ce privește sursele de finanțare a întreprinderii încât costul procurării acestora să nu afecteze rentabilitatea capitalului propriu dar și cea economică.

În aceste condiții, pentru a elimina constrângerile existente și pentru a crește accesul IMM-urilor la finanțare, este necesar de a lua unele măsuri:

- să se promoveze de către autoritățile statului o politică monetară, care să vizeze o inflație scăzută și stabilă, asigurând o rată de schimb relativ stabilă / cu fluctuații mici;
- de a îmbunătăți mediul de afaceri;
- de a atrage investiții străine în sectorul financiar;
- îmbunătățirea accesului la informații și diversificarea informațiilor privind sectorul IMM-urilor;
- adoptarea de către bănci a unor strategii coerente pentru sectorul IMM-urilor și tehnologii specifice pentru împrumutul către IMM-uri și întreprinderile agricole;
- reformarea și valorificarea fondurilor de garanție de credit existente sau formarea de noi fonduri de garantare a creditului;
- asigurarea unui acces mai bun pentru IMM-uri la ofertele / comenzile de stat;
- activități de lobby pentru mai multă asistență (transfer de tehnologie, cunoștințe) și resurse financiare pe termen lung de la donatori, agenții de dezvoltare și instituții financiare internaționale;
- crearea de către autoritățile statului a cadrului legal necesar și participarea acestuia la crearea fondurilor de risc și de capitaluri proprii;
- tranziția la standardele IFRS privind evaluarea riscurilor și formarea rezervelor pentru pierderile din împrumuturi, etc.

Totodată, reeșind din problemele elucidate, pentru a îmbunătăți accesul IMM-urilor la finanțare, se propune realizarea următoarelor obiective specifice:

- dezvoltarea schemelor inovative de finanțare a IMM-urilor;
- asigurarea eficientizării transferului de remitențe;
- atragerea liniilor de credit pe termen lung de la instituțiile financiare internaționale;
- dezvoltarea sistemului de garantare a creditelor pentru IMM-uri;
- facilitarea accesului întreprinderilor mici și mijlocii la achizițiile publice, etc

BIBLIOGRAFIE

1. [www.europarl.europa.eu/aboutparliament/ro/displayFtu.html?ftuId= FTU_5.1.2.html](http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/ro/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.1.2.html)
2. http://caam.utm.md/files/docs/ANTREPRENORIAT_c10.pdf
3. http://www.odimm.md/files/ro/pdf/sec_imm/Strategia_IMM_Moldova_2014-2020.pdf