

## PRODUSELE ALTERNATIVE CA SURSE DE FINANȚARE A INVESTIȚIILOR

Ala ROLLER, conf. univ., dr., ASEM  
e-mail: ala.roller@yahoo.com

JEL: G15,G18, M13

Funcționarea unei afaceri depinde într-o mare măsură de politica de finanțare pe care o promovează firma, de asigurarea cu resurse financiare necesare, cu costuri scăzute, cu riscurile miime, unde profitul trebuie să ducă la menținerea existenței și funcționării firmei. De aici apare necesitatea identificării acelor surse de finanțare care să asigure firmei profitul așteptat și maximizarea valorii sale.

Modalitățile exogene clasice de finanțare a investițiilor sunt: **creditarea bancară; împrumutul obligator; factoringul; leasingul.**

După criza din 2007-2008, problema accesului IMM-urilor la finanțare dar și a necesității găsirii a produselor alternative de finanțare a devenit o temă extrem de importantă. Proporțiile crizei financiare și măsurile de reglementare și supraveghere au avut un impact răsunător asupra abilității și disponibilității sistemului bancar de a finanța afacerile, dar a și contribuit la apariția de forme noi *alternative inovatoare* de finanțare.

Dintre produsele alternative fac parte: „**incubatoarele start-up**”; „**angel investors**”; „**venture capital**” – capital de risc; „**crowdfunding**”.

**Laboratoare Start-Up și Acceleratoarele de afaceri.** În prima etapă, cea de start-up, când firma nu a început încă să aibă venituri, capitalul necesar este asigurat din sursele proprii. Acestea sunt programe de afaceri intensive care includ consultanță, componente educaționale și de networking.

IMM-urile în această etapă sunt adeseori finanțate, pe lângă capitalul propriu și de „**angel investors**”. Finanțarea de bază (seed) se referă la capitalul primar al unui business, furnizat de un „angel investor”, adică o persoană fizică dispunând de resurse financiare substanțiale și care investește în schimbul unei cote din acțiunile sau părțile sociale sau alte variante de instrumente tip active. Această formă de capital este folosită pentru cercetare și dezvoltare, pentru acoperirea costurilor operaționale.

**Capitalul de risc** e o formă de finanțare din categoria „private equity” mai potrivită afacerilor din zona inovațiilor tehnologice, aflate în faza incipientă, cu potențial mare de creștere, dar și cu risc investițional ridicat. Prin definiție, capitalul de risc este o afacere riscantă și volatilă datorită atât mărimii fondului capitalului de investiții cât și mărimii problemelor pieței capitalului de risc, ultima fiind adesea limitată de dimensiunea țării.

**Crowdfunding** - tip de formare (atrageră) de capital la care atât cererea de capital, cât și scopurile finanțării sunt cunoscute public, printr-o cerere/ofertă deschisă, pe o platformă/forum unde cererea poate fi evaluată de un grup mare de potențiali investitori. Este o modalitate făcută posibilă de internet, prin care firmele pot atrage finanțări pentru proiectele lor sau capital financiar, oriunde între 1000 USD și până la 1 milion USD.

Economia mondială este în permanentă reformare, întreprinzătorii sunt în continuare căutare de soluții de finanțare, atât pe piața internă cât și externă. Există numeroase încercări în căutarea și dezvoltarea finanțărilor prin piața de capital. Republica Moldova la fel are nevoie să analizeze aceste instrumente, tehnologii, de a implementa în funcție de condițiile specifice o strategie coerentă de finanțare a afacerilor, care pot și ar trebui să reprezinte calea de dezvoltare a capitalului autohton modern.

#### **Bibliografie:**

1. European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA). In: *Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity*, Yearbook. 2007, 145 p.
2. KIRSNER, S. *Venture capital's grandfather*. The Boston Globe, April 6, 2008, 34 p.
3. METRICK, A. *Venture Capital and the Finance of Innovation*. John Wiley & Sons, 2007, 89 p.
4. ROSS, S., WESTERFIELD, R., JAFFE, J. *Corporate Finance*. 8th Edition, McGraw-Hill publishing, 2008, 79 p.