

SECȚIUNEA 13: ASPECTE TEORETICE ȘI PRACTICE ALE ACTIVITĂȚII UNITĂȚILOR ECONOMICE

THE IMPORTANCE AND ROLE OF FINANCING YOUNG ENTREPRENEURS

IMPORTANȚA ȘI ROLUL FINANȚĂRII TINERILOR ANTREPRENORI

BURLACU Felicia, studentă, Specialitatea: EG

Academia de Studii Economice din Moldova

Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, www.ase.md

e-mail autor: feliciaburlacu@mail.ru

***Abstract.** In the 21st century, the need to finance young entrepreneurs has become a necessity for the development of the branches of the national economy. Many international funding practices are becoming an example for the Republic of Moldova, modernizing awareness of applying new methods of supporting start-ups. The two most popular sources of investment are business angels and venture capital, which would become an alternative to bank financing.*

***Key words:** funding, business angels, venture capital, efficiency, strategies, investment.*

JEL CLASSIFICATION: D25, E22, L26

INTRODUCERE

Antreprenoriatul reprezintă principalul element al lumii afacerilor, aflându-se nemijlocit în centrul acestuia. Antreprenoriatul este considerat de pretutindeni o forță motrică a economiei naționale, întreprinderile mici și mijlocii reprezentând piatra de temelie a durabilității și sustenabilității dezvoltării acesteia.

În orice economie, businessul mic are rolul de a asigura protecția socială și stabilitatea politică în cazul unor reglementări eficiente din partea statului. Astfel, suportul micului business reprezintă o prioritate pentru guvernul țării.

Pentru gestionarea corectă a activităților în cadrul unei afaceri este necesară obținerea noilor experiențe și identificarea tuturor surselor posibile de atragere a finanțelor. Cum spunea Barack Obama - "Banii nu sunt singurul răspuns, dar fac diferența".

CONȚINUTUL DE BAZĂ

În Republica Moldova cota întreprinderilor mici și mijlocii în totalul afacerilor este de 97,5%, angajând în jur de 57,7% din totalul forței de muncă din țară [1]. Cu toate acestea, drumul către o activitate antreprenorială independentă este o călătorie cu multe obstacole, iar succesul în afaceri nu poate fi garantat. De multe ori apare problema lipsei de finanțare, fiind unul din factorii ce favorizează numărul mic de afaceri noi apărute pe piață.

Ponderea tinerilor implicați în afaceri este în scădere, comparativ cu anul 2009 Tinerii cu vârsta de 15-34 ani reprezintă doar 14,4%. Deși, tinerii de această vârstă reprezintă 26,7% din numărul populației, ponderea tinerilor antreprenori este cu mult mai joasă decât cea a tinerilor economic activi (42,0%). Comparativ cu anul 2009, se atestă o scădere în rândul tinerilor antreprenori în vârstă de 15-34 ani cu 8,3 puncte procentuale. Ponderea femeilor tinere, implicate în afaceri, cu vârsta de 15-34 ani, de asemenea, a înregistrat o scădere de 9,9 puncte procentuale, comparativ cu anul 2009. [2]

Sursa principală de finanțare a capitalului inițial al afacerilor sunt economiile proprii. La crearea afacerii, drept sursă principală de capital inițial au servit economiile proprii ale antreprenorilor – 67,1% din total întreprinderi. O altă sursă importantă au fost împrumuturile de la rude, prieteni

(18,9%) și creditele bancare (9,5%). Investițiile străine și granturile dețin o pondere mică la etapa de inițiere a afacerii de 3,3% și, respectiv, 0,9%. [2]

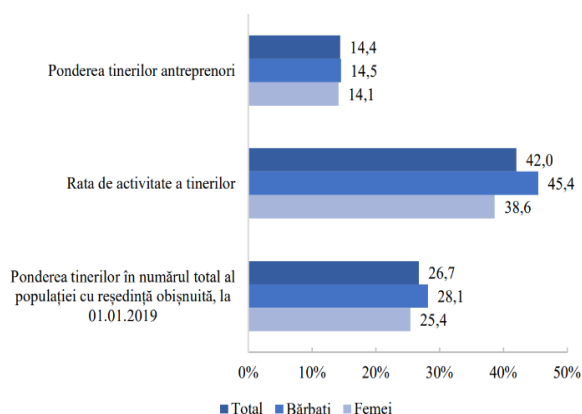


Figura 1. Repartizarea tinerilor economic activi (15-34 ani) și antreprenorilor tineri, pe sexe

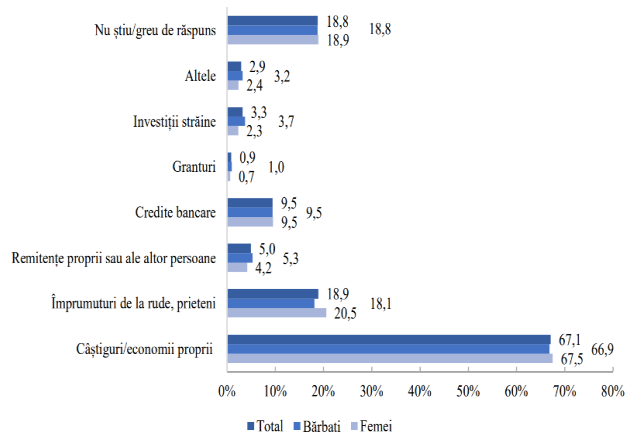


Figura 2. Repartizarea întreprinderilor după sursele capitalului inițial și sexul antreprenorului

Problema principală a antreprenorilor este insuficiența surselor financiare. În anul 2017, majoritatea întreprinderilor (79,4%) s-au confruntat cu dificultăți în activitatea lor. Cele mai frecvente probleme întâmpinate - au fost insuficiența surselor financiare (69,8%), politica de impozitare nefavorabilă (28,4%) și lipsa personalului calificat (26,7%). Comparativ cu anul 2008, ponderea întreprinderilor care s-au confruntat cu dificultăți în activitatea de antreprenariat, s-a majorat cu 5,6 puncte procentuale în anul 2017.

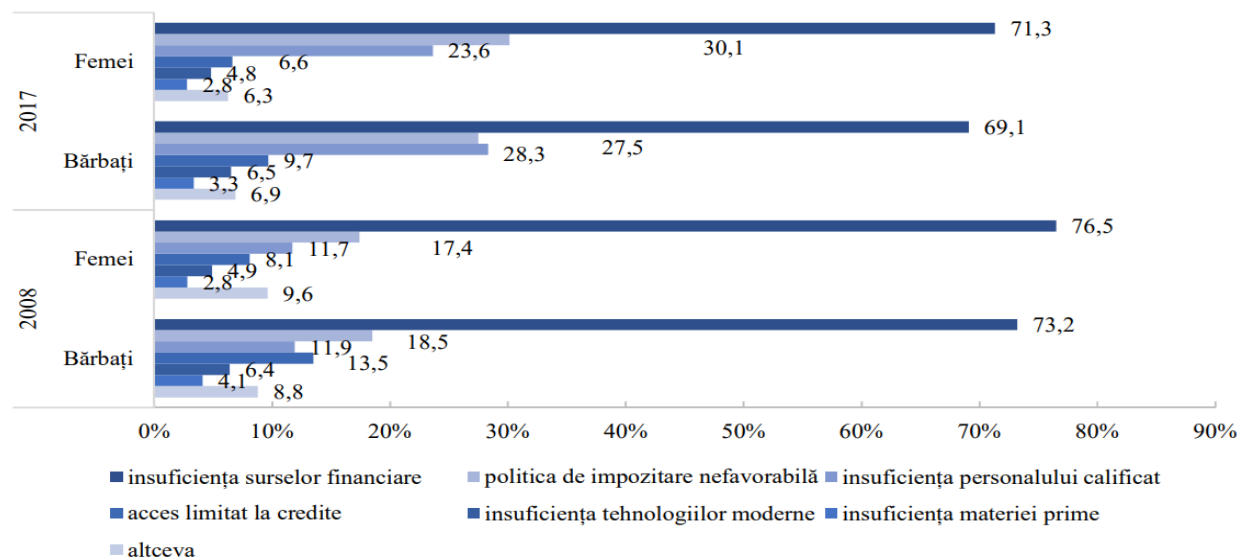


Figura 3. Repartizarea întreprinderilor în funcție de dificultățile întâmpinate în activitatea întreprinderii și sexul antreprenorului, 2008 și 2017

Dezvoltarea a pieței financiare favorizează multitudinea de surse de finanțare a companiilor. În practica internațională, întreprinderile mici și mijlocii (IMM) pot atrage finanțe de la mai multe surse de finanțare, la fiecare etapă a ciclului de viață, nivel de experiență și necesitate. Printre cele mai importante pot fi enumerate: Business Angels, Capital de risc, Credite bancare și nebancale, Împrumuturi, Emisiuni de acțiuni.

Bootstrapping-ul, o metodă netradițională de atragere a resurselor financiare, presupune un rând de măsuri pentru minimizarea necesităților financiare. Bootstrapping descrie o situație în care un antreprenor începe o companie cu puțin capital, bazându-se pe alți bani decât investiții externe. Bootstrapping-ul este utilizat de IMM-uri și în Republica Moldova, dar nu este recunoscută la nivel teoretic.

Avantaje:

- acordă antreprenorului primele resurse financiare și experiență de activitate și relații cu finanțatori, furnizori și consumatori;
- ajută compania să se lanseze pe piață

Dezavantaje:

- se epuizează repede;
- nu-i acordă companiei oportunitatea de a fi concurențială, neacordând antreprenorului posibilitatea financiară de a majora volumul și calitatea produselor și de a accede pe noi piețe de desfaceri.

În practica internațională, statistic s-a dovedit că, ajungând la ultima etapă a bootstrapping-ului, necesitatea financiară a companiilor se ridică la 200 mii – 500 mii de dolari americani.

Investițiile directe reprezintă puntea de depășire a etapei de start-up. Cele mai răspândite surse de finanțare în practica internațională prin intermediul investițiilor directe sunt business angels și capitalul de risc. Acest grup de investitori au un scop comun, să investească sub formă de capital social în start-up-uri pentru a obține profit în urma dezvoltării companiei și vânzării ei către alți investitori strategici după o perioadă determinată de timp.

Diferența constă în faptul că, **business angels** sunt caracterizați ca unul sau mai multe persoane fizice, care investesc bani proprii la un nivel mai devreme a etapei de start-up, în mărimi standarde de 25 mii – 250 mii de dolari, dar în cazuri rare investiția poate ajunge și la 1 mln. de dolari, iar **fondurile de capital de risc** sunt persoane juridice care investesc bani împrumutați în jur de câteva milioane de dolari. Conform statisticii, business angels finanțează de 30-40 ori mai multe start-up-uri decât fondurile de capital de risc.

Fondurile de capital de risc sunt fonduri de investiții combinate care gestionează banii investitorilor care caută participații la capital privat în întreprinderi noi și întreprinderi mici și mijlocii cu potențial puternic de creștere. Aceste investiții sunt, în general, caracterizate ca oportunități cu randament ridicat. Fondurile de capital de risc devin un suport important pentru antreprenori ajutându-le să găsească parteneri, furnizori și clienți strategici, dar și manageri și specialiști profesioniști[4]. Se estimează că mai mult de 80% din banii investiți prin capitalul de risc se îndreaptă spre construirea infrastructurii necesare dezvoltării afacerii - în investiții de cheltuieli (producție, marketing și vânzări) și bilanț (furnizarea de active fixe și fond de rulment)[5].

Business Angels joacă un rol-cheie în etapele inițiale ale finanțării prin capacitatea de a face investiții cu risc foarte ridicat. De asemenea, aceștia sunt adesea denumiți „capital inteligent”, deoarece, alături de finanțarea pe acțiuni pe care o oferă, aduc experiență de afaceri, consiliere strategică și oportunități de rețea. Printre tipul de experiență pe care Business Angels îl împărtășesc cu companiile în care investesc putem delimita sfaturile strategice (85%), indicii ale acceptabilității start-up-ului (81%), acces la rundele de investiții suplimentare (56%), cunoștințele sectorului sau industriei de specialitate (50%), sfaturi operaționale (48%), acces la clienți, furnizori, piețe, rețea mai largă de afaceri (47%) [6].

Se estimează că valoarea totală a pieței europene de investiții în stadiu incipient este de 13,22 miliarde de euro. Business angels reprezintă cea mai mare cotă a pieței de investiții, cu o investiție anuală estimată la 8,04 miliarde de euro (fig.4) , egală cu aproximativ 60% din piața totală, urmată de industria de capital de risc în fază incipientă care investește 4,4 miliarde de euro. Deși investițiile de fonduri participative au crescut constant în ultimii ani (în absența unor noi date, ne referim la estimarea pieței din 2017 de 0,78 miliarde de euro), recente modificări de reglementare introduse în 2020 de Parlamentul UE pot duce la o creștere considerabilă a acestui tip de activitate de investiții în toate statele membre [3].

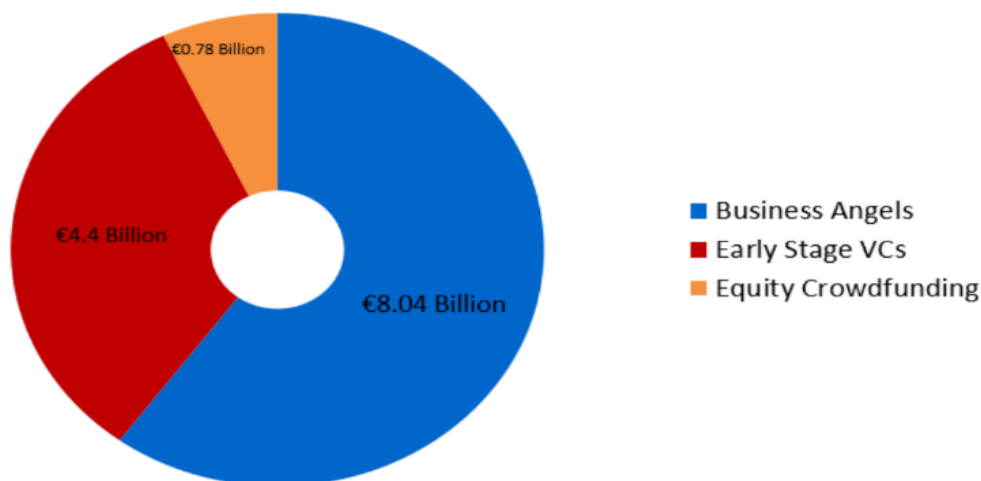


Figura 4. Principalele domenii de investiții în etapa incipientă în Europa, miliarde €

CONCLUZII

Atragerea investițiilor străine în Republica Moldova trebuie să fie în continuare o acțiune strategică pentru stat. Importanța identificării noilor surse de finanțare, în cazul dat business angels și capitalul de risc, și crearea unui cadru legal pentru a le aduce în țară, pot îmbunătăți considerabil accesul la finanțare a IMM-urilor, acordând noi instrumente financiare și noi oportunități pentru dezvoltarea proiectelor inovaționale, majorarea volumului exportului, micșorarea nivelului șomajului, îmbunătățirea calității vieții etc. Pentru a realiza acest obiectiv este necesar de a dezvolta abilitățile antreprenorilor autohtoni în scopul creării strategiilor pe termen lung de atragere a finanțării la fiecare etapă de viață a companiilor.

Pe lângă aceasta, este necesar de a acorda asistență profesionistă IMM-urilor pentru implementarea cu succes a metodei bootstrapping, care este foarte necesară la etapa de start-up. Totodată, procesul de creare a cadrului legal în Republica Moldova pentru activitatea fondurilor de capital de risc trebuie să continue într-un timp cât mai restrâns. O atenție majoră trebuie atrasă și creării cadrului legal pentru activitatea business angels, deoarece acești investitori sunt puntea de trecere de la etapa start-up la cea de extensie, favorizând lansarea și dezvoltarea cu succes a ideii de business. Finanțarea tinerilor antreprenori devine un suport pentru dezvoltarea accelerată a ramurilor economiei prin crearea a noi locuri de muncă și respectiv, diminuarea șomajului.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

- <http://www.odimm.md/>
- <https://statistica.gov.md/>
- <https://www.eban.org/>
- <https://www.investopedia.com/terms/v/vcfund.asp#:~:text=What%20are%20Venture%20Capital%20Funds,risk%2Fhigh%2Dreturn%20opportunities>
- <https://hbr.org/1998/11/how-venture-capital-works>
- [20201008-BBB-Business-Angels-Report-Final.pdf](#)
- [aeban-informe2020-uk_20201125171711.pdf](#)

Coordonator științific: BARBĂNEAGRĂ Oxana, dr., conf. univ.
Academia de Studii Economice din Moldova
Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, www.ase.md
e-mail: oxana.barbaneagra@ase.md