

ROLUL INSTRUMENTELOR DE FINANȚARE A AFACERII ÎN DEZVOLTAREA SUSTENABILĂ

Victoria POSTOLACHE, dr., conf. univ.,

Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului,

Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Abstract: *The financing of technological fast-growing and high-risk projects in the last decade is under the pressure of a number of global processes that form the main challenges and trends for further changes in the modern sector of financial instruments. The global financial crisis of 2008 had a significant impact on the whole world, caused stagnation and a crisis in the banking and credit system and led to a lack of affordable bank financing for innovation.*

Keywords: *start-up, crowdfunding, crowdlending-ul, crowdinvesting, seed investments, business angels.*

Dezvoltarea startupurilor și transformarea lor într-o afacere este una dintre principalele sarcini ale formării și funcționării unei economii inovatoare, crearea capitalului intelectual al țării. Sprijinul pentru dezvoltarea unor astfel de procese ar trebui să fie susținut atât de sus, de către stat, cât și de jos, de interesele societății civile în sine. Soarta industriei interne de inovare va depinde, în mare măsură, de acțiunile care vor fi luate de autorități și de oamenii de afaceri. Dezvoltarea cu succes depinde, în primul rând, de o înțelegere clară a factorului de inovare ca fiind singura cale posibilă de dezvoltare durabilă a țării.

Universităților contemporane le revine un rol esențial în dezvoltarea competențelor antreprenoriale, pentru a facilita asigurarea pieții muncii cu resurse umane creative, apte să se adapteze la schimbare. Comisia Europeană oferă, prin programele sale, instrumente de finanțare a proiectelor axate pe dezvoltare de capacități și susținere a inovațiilor. Un exemplu îl constituie proiectul nr. 585620-EPP-1-2017-1-EL-EPPKA2 „Promovarea cooperării între universitate-întreprindere și a antreprenoriatul studenților prin intermediul Cafenelelor SMART¹⁴” (SMART), din cadrul progra-

¹⁴ Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Această publicație [comunicare] reflectă doar punctul de vedere al autorului, iar Comisia nu poate fi trasă la răspundere pentru orice utilizare a informațiilor conținute în acesta.

mului Erasmus+, care oferă studenților talentați programe de formare extracuriculare, spații fizice și virtuale pentru colaborare și comunicare. Cafenelele SMART constituie un instrument de dezvoltare a startupurilor și susținerea transformării lor într-o afacere. Pentru asigurarea sustenabilității Cafenelelor SMART, suplimentar eforturilor membrilor de proiect, semnificație majoră revine ecosistemului antreprenorial local, facilitării posibilităților de accesare a instrumentelor moderne de finanțare a businessului, crearea posibilităților investițiilor resurselor intelectuale în succesul viitor al companiei prin platforme de crowdfunding etc.

Conștientizarea importanței și necesității investițiilor în educație și cercetare de către toți actorii economici de frunte din economia națională va asigura un viitor de succes pentru cetățenii țării.

Experții revistei financiare americane Forbes definesc startupul prin următoarele caracteristici [1, p. 36]:

- întreprinderi fondate sau care au început activitatea nu mai mult de un an în urmă;
- reprezentarea unei afaceri inovatoare care distruge abordarea tradițională cu referire la dezvoltarea sectorului său;
- întreprinderi comerciale cu un plan de afaceri real;
- realizarea de venituri al căror nivel nu depășește nivelul veniturilor investite.

Pentru dezvoltarea startupurilor întreprinderilor inovatoare mici, sunt necesare investiții financiare. În majoritatea cazurilor, proiectele de pornire sunt finanțate de sponsori care primesc anumite drepturi asupra unei părți a viitoarei companii.

Actualmente, în Republica Moldova se pot distinge următoarele surse de finanțare, disponibile pentru întreprinderile inovatoare mici:

- 1) sursele de finanțare din partea statului;
- 2) fonduri nestatale pentru sprijinirea întreprinderilor mici;
- 3) bănci comerciale;
- 4) cooperative de credit;
- 5) alte organizații: organizații private, organizații autonome fără scop lucrativ etc.

În acest context, în figura 1 vom prezenta modalitatea de finanțare aplicată de un startup, în funcție de etapa de dezvoltare a afacerii.

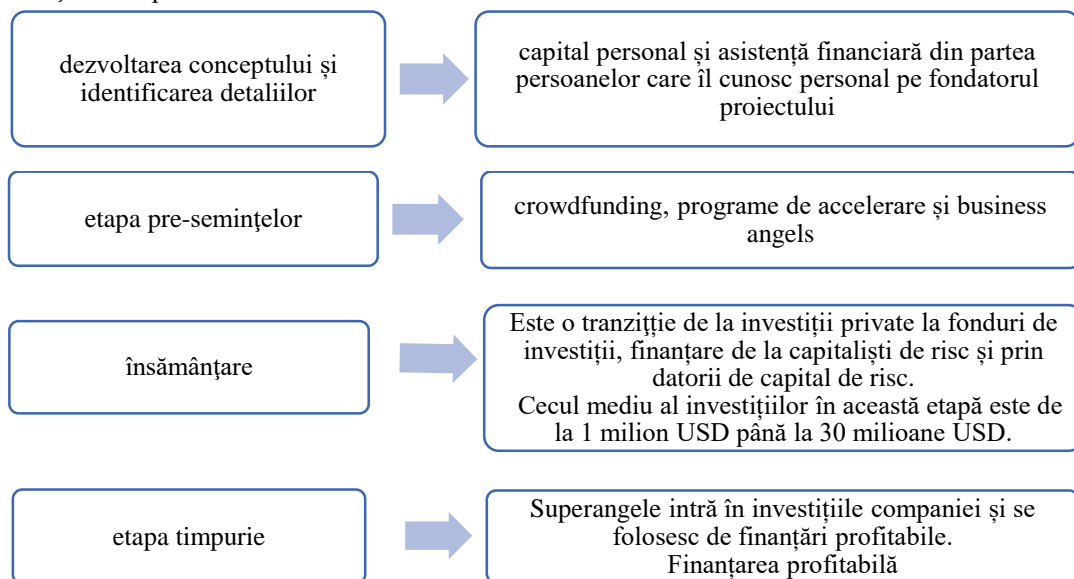


Figura 1. Schema de finanțare pe etape a businessului, în conformitate cu ciclul de viață al companiei [1, p. 36]

Criza financiară globală din anul 2008 a fost un punct de cotitură pentru dezvoltarea de noi servicii financiare, a contribuit la schimbarea percepției acestora și la creșterea legitimității lor. În contextul crizei socio-economice care a urmat crizei financiare globale, au fost adoptate o serie de

inițiative care trebuiau să prevină în viitor fenomene similare. La nivel internațional, răspunsul la criză a fost propunerea de a introduce noi standarde de reglementare bancară, denumite „Basel III”, înaintată în 2009 de către Comitetul de la Basel pentru supraveghere bancară în cadrul Băncii Decontărilor Internaționale.

Una dintre principalele dispoziții ale documentului se referă la creșterea cerințelor de adecvare a capitalului pentru bănci și a avut un impact semnificativ asupra creșterii ratelor dobânzilor la împrumuturi și reducerea acordării acestora către debitori individuali care nu au o fiabilitate suficientă, inclusiv startupurile tehnologice, întreprinderile mici și mijlocii de tehnologie inovatoare. Cerința a facilitat migrarea de capital și cererea pentru acesta în sectoarele nereglementate ale economiei, precum și utilizarea de noi instrumente financiare, cum ar fi crowdfunding. În absența finanțării creditului, ei au fost cei care au oferit oportunitatea dezvoltării startupurilor.

Ca răspuns la criza financiară globală, pentru consolidarea măsurilor de reglementare a sistemului bancar și pentru reducerea oportunităților de creditare, a apărut o cerere accentuată pentru noi instrumente de finanțare pentru proiecte de afaceri mici și mijlocii, cele mai sensibile și dependente de finanțarea creditului. Drept urmare, în prezent, în țările OCDE este pusă în aplicare o politică vizată pentru extinderea instrumentelor de finanțare a proiectelor de întreprinderi mici și mijlocii, precum și pentru extinderea accesului la instrumente pentru finanțarea proiectelor cu risc sporit din această categorie de întreprinderi, după cum se observă și în informația prezentată în figura 2.

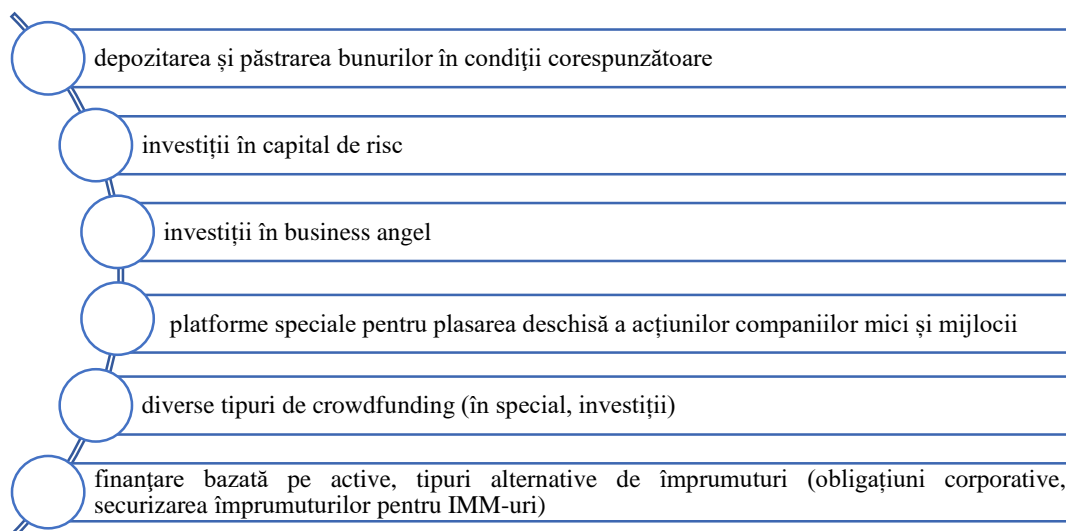


Figura 2. Instrumente moderne de finanțare a businessului

Sursa: elaborat de autor

În literatura de specialitate, crowdfundingul este definit ca fiind o tehnologie de finanțare colectivă, în cadrul căreia colectarea de fonduri pentru implementarea unui proiect se realizează prin atragerea unei game largi de investitori voluntari și se realizează utilizând internetul – platforme de crowdfunding [2, p. 28]. Aceștia pot fi atât intermediari informaționali (asigură interacțiunea între investitori și proiecte, transferuri de fonduri, dar nu utilizează conturile proprii), cât și intermediari financieri (fondurile investitorilor, înainte de a ajunge la proiecte, sunt acumulate pe conturile platformei). Tipul ales nu afectează însăși esența de crowdfunding ca fenomen, dar este evident că intermedierea financiară necesită o monitorizare mai atentă de către autoritățile de reglementare.

Prima platformă de crowdfunding a fost ArtistShare, apărută în 2001 [4], specializată în colectare de fonduri pentru proiecte muzicale. Platforma există și în prezent, dar cifra lor de afaceri este mică. Câțiva ani mai târziu, au fost create platforme de crowdfunding cu un profil mai larg: IndieGoGo (2008) [5], KickStarter (2009) [6], RocketHub (2010) [7]. Ele folosesc un model în care contribuabilul primește un premiu prestabilit pentru participarea sa (suvenir, model de produs, mulțumiri publice etc.). Acest model se numește crowdfunding returnat condițional (termenii „premiu” sau crowdfunding „clasic” sunt de asemenea folosiți uneori). Ca sursă de finanțare a capita-

lului de risc, a început să fie luată în considerare după succesul răsunător al proiectelor Pebble, Oculus Rift, Ouya, Pono Music și altele.

Formele crowdfundingului sunt prezentate în figura 3.

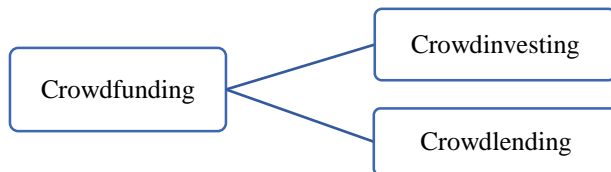


Figura 3. Tipuri de crowdfunding [2]

Crowdlendingul și Crowdfundingul diferă de clasicul crowdfunding prin faptul că sunt concentrați pe creșterea capitalului investitorilor.

Crowdlendingul este un tip de crowdfunding în care investitorii primesc un procent din suma investită drept recompensă pentru un anumit timp, iar depozitul le revine după o perioadă specificată. Platforma crowdlending include participanții menționați în figura 4.

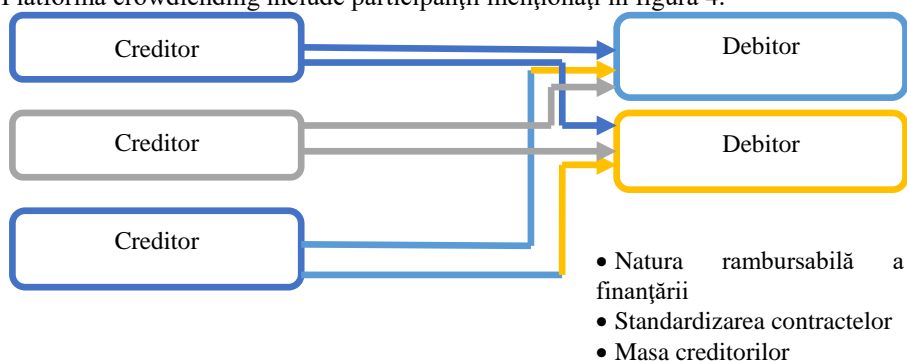


Figura 4. Modelul tipic de crowdlending [2]

Ca instrument de împrumut, crowdfundingul, este mai interesant pentru companiile cu un flux de numerar stabil și este utilizat atât pentru finanțarea de noi proiecte, cât și pentru creșterea capitalului de lucru și acoperirea deficitului de numerar. De regulă, companiile în dezvoltare rapidă din sectorul tradițional sau startupurile din etapele târzii recurg la acesta. Companiile tinere de tehnologie nu își pot permite să plătească dobândă la un împrumut periodic, astfel încât crowdfundingul este mai atractiv pentru ele. Pe de altă parte, în comparație cu crowdfundingul, crowdfundingul este mai accesibil (datorită simplității tranzacției) și este de înțeles pentru ambele părți ale procesului de investiții.

Crowdfundingul este instrumentul preferat pentru startupuri de tehnologie înaltă, proiecte de risc și întreprinderi care nu își pot permite o presiune de îndatorare înaltă, deoarece nu au un flux de numerar stabil. Spre deosebire de crowdfunding, crowdfundingul prevede implicarea a cel puțin 20 de investitori într-un proiect investițional, după cum este reflectat în figura 5.

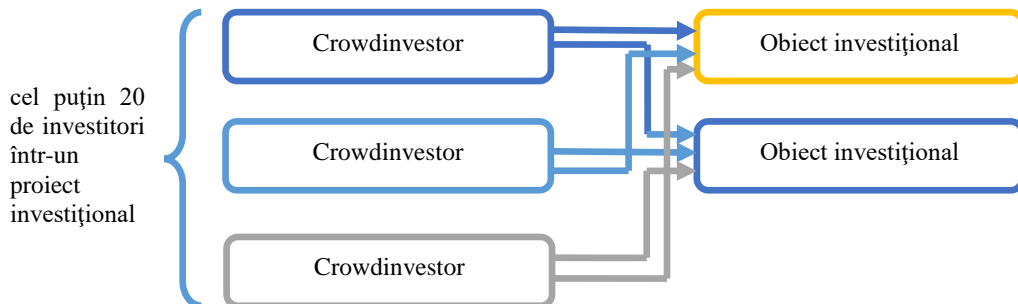


Figura 5. Elementele platformei crowdfunding [2]

Avantajele crowdfingului față de alte tipuri de finanțare rezidă, în primul rând, în faptul că este finanțare în capitalul companiilor și, prin urmare, atât investitorii, cât și fondatorii companiei adoptă o abordare responsabilă a acestui proces. În crowdfunding, de exemplu, investitorul nu este preocupat atât de succesul proiectului sau de calitatea produselor, cât de rapiditatea plăților în cadrul contractului și de valoarea dobânzii.

Crowdfingul permite unui număr semnificativ de oameni să devină proprietari de noi afaceri, companii și tehnologii, să ia parte la dezvoltarea lor nu numai financiar, ci, ca și în cazul investițiilor smart, să investească o resursă intelectuală în succesul viitor al companiei. Oportunitatea de a participa la dezvoltarea sa devine un factor motivant, important pentru un investitor privat.

Rezultatele raportate la nivel mondial cu privire la volumul tranzacțiilor în baza crowd sunt reflectate în figura 6.

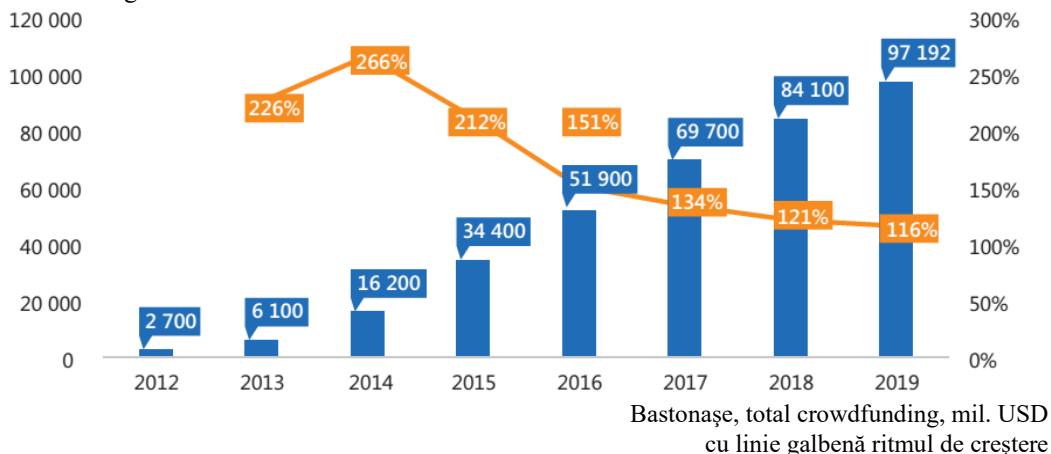


Figura 6. *Evoluția sectorului crowd pe plan mondial, mil. dolari americani [3]*

După cum observăm din rezultatele incluse în figura 6, volumul sectorului crowd a sporit considerabil în anii 2012 – 2016 de la 2700 mil. dolari americani până la 51900 mil. dolari americani, iar pentru anii 2016 – 2019 se prognozează o creștere până la 97192 mil. dolari americani.

Dezvoltarea unei strategii de finanțare trebuie realizată în ordinea următoare:

- determinarea stadiului ciclului de viață în care se află compania și principalele caracteristici inerente acestei etape, inclusiv cele financiare;
- formarea unui set de opțiuni de finanțare inerente unei anumite etape a ciclului de viață;
- calculul valorii optime a sarcinii datoriei;
- analiza factorilor interni (nivelul limită al sarcinii datoriei, disponibilitatea fondurilor proprii, calitatea garanțiilor etc.);
- analiza factorilor externi (starea piețelor financiare, restricții ale autorităților de reglementare, cerințele investitorilor financiari și strategici etc.);
- identificarea unei posibile opțiuni de finanțare sau a mai multor opțiuni alternative;
- evaluarea valorii curente nete a fluxurilor de numerar pentru proprietari și alegerea opțiunii care furnizează valoarea maximă.

În concluzie, e necesar să precizăm că în condițiile dificile ale dinamicii progresului științific și tehnologic, globalizării economiei și creșterii amenințărilor de securitate, cea mai importantă sarcină a structurilor statului și societății civile este crearea unui astfel de sistem de management care să poată oferi procese inovatoare în economie, deoarece atât democrația, cât și justiția se manifestă în aceste condiții. Astfel, problema utilizării celor mai eficiente forme de finanțare a startupurilor este una actuală pentru statele în curs de dezvoltare ca posibilitate de a investi minimal și de a obține rezultate foarte bune din valorificarea potențialului inovator al capitalului uman.

Bibliografie:

1. HARNISH, V. *Mastering the Rockefeller Habits What You Must Do to Increase the Value of Your Growing Firm*. SelectBooks, Inc. New York. 2002, p. 36. ISBN 978-5-91657-254-4.

2. Equity Crowdfunding in the UK: Evidence from the Equity Tracker//British Business Bank/DEpt for Business Innovation and Skills. March 2014. p. 28.
3. Crowdfunding Industry Report // Massolution.com – 2016.
4. Pagina oficială a platformei ArtistShare: <http://www.artistshare.com/>
5. Pagina oficială a platformei IndieGoGo: <https://www.indiegogo.com/en>
6. Pagina oficială a platformei KickStarter: <https://www.kickstarter.com>
7. Pagina oficială a platformei RocketHub: <http://rockethub.com/>