



Importanta disciplinei financiare in relatia cu finantatorul

Emilian Croitoru

Director Adjunct Retea Corporate

Banca Comerciala Romana

Noiembrie 2012

Dificultati & Oportunitati actuale pentru firmele mici si mijlocii din Romania

Dificultati

- Scaderea cererii interne
- Concurenta produselor din import
- Inflatia
- Taxarea excesiva
- Intarzierile statului la plata facturilor
- Costul ridicat al creditelor
- Scaderea cererii de export

Oportunitati

- Cresterea vanzarilor pe piata interna
- Adoptarea unor noi produse
- Desfacerea pe noi piete
- Stabilirea de parteneriate de afaceri
- Incorporarea unor noi tehnologii
- Accesarea unui grant
- Cresterea exporturilor

Perspectiva bancara privind finantarea intreprinderilor mici si mijlocii



- Cresterea portofoliului de credite a incetinit datorita contextului economic dificil, dar **afacerile bune si proiectele viabile obtin finantare**
- Bancile s-au indreptat catre **produse de creditare structurate pentru anumite sectoare** (agricultura, pre-finantarea exporturilor) si **nevoi particulare de business**: capital de lucru, finantarea investitiilor, finantarea cheltuielilor si a stocurilor, factoring, etc.
- **Optimizarea capitalului de lucru** (managementul numerarului & finantarea comertului) **ramane un aspect cheie pentru viabilitatea afacerilor** prin echilibrarea fluxurilor de numerar intre companie, furnizori si clienti
- **Acoperirea riscului de dobanda si a riscului valutar** devin cruciale pentru planificarea precisa a costurilor si a eficientei investitiilor

Secretul succesului: o relatie de incredere cu finantatorul...

- **O afacere buna se pune pe un servetel:**
 - ▶ Prea multe detalii si necunoscute semnalizeaza o afacere mai greu de implementat
 - ▶ Planificarea atenta este noul optimism
 - ▶ Nu intotdeauna antreprenorii solicita finantarea care le trebuie; in special partea de finantare proprie nu are structura potrivita

- **Abordarea bancii este croita pe fiecare caz, dar planul de afaceri trebuie sa fie credibil si sa aiba un anumit grad de certitudine:**
 - ▶ Potentialul pietei si pozitionarea pe piata a companiei sunt foarte importante (avantaje, dificultatea marginalizarii de catre concurenta)
 - ▶ Managementul companiei trebuie sa fie credibil
 - ▶ Supra-garantarea nu aduce automat acordarea unei finantari

- **Credibilitatea angajamentului clientului este fundamentala; banca ofera creditarea, dar si sprijinul in dificultate**

... dar cum functioneaza increderea in perioade de criza?

- **Lectia nr 1: Managementul lichiditatii si ajustarea bilantului la nivelul afacerii**
 - ▶ Calcaiul lui Ahile: in conditii de scadere a cererii IMM-urile nu si-au restructurat costurile financiare si operationale, mizand pe o situatie temporara
 - ▶ Multe companii si-au blocat lichiditatea in stocuri, creante si investitii in imobiliare. Solutii posibile: vanzarea cu discount, bartere, inchiriere
 - ▶ In anumite momente este nevoie de un partener care sa asigure supravietuirea afacerii prin injectie de capital propriu (ex: fond de investitii)

- **Lectia nr. 2: Cresterea specializarii si valorii adaugate**
 - ▶ Abandonarea modelului pur manufacturier, investitia in tehnologie (utilaje), trecerea de la executie la proiectare
 - ▶ Castigatorii inoveaza mai ales prin gasirea de segmente si pietele noi

- **Lectia nr. 3: Curajul de a investi trebuie insotit de seriozitate (nivel de calitate foarte ridicat), punctualitate in parteneriatele de afaceri**