

1.

**Publicatie:** Bursa.ro

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <http://www.bursa.ro/macroeconomie/r&m-audit-contabilitate-sub-10-procente-din-comaniile-nou-infiintate-au-avut-o-finantare-bancara...&articol=248478.html>

## **R&M AUDIT CONTABILITATE:**

### **"Sub 10% din companiile nou-înființate au avut o finanțare bancară"**

**Mirela Șerban: "Condițiile finanțării clasice acordate de majoritatea băncilor reprezintă o soluție împovărătoare pentru start-up-uri"**



Aproximativ 90% dintre companiile nou înființate au recurs, în ultimul an, la surse proprii de finanțare (personale, ale părinților și prietenilor) pentru demararea și susținerea activității sau au apelat la asocierea cu parteneri care dispun de resurse financiare, iar sub 10% au avut o finanțare bancară în primul an de activitate, potrivit unei analize privind finanțarea IMM-urilor, realizată asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienți ai R&M Audit Contabilitate.

Mirela Șerban, Managing Partner R&M Audit Contabilitate, precizează: "Condițiile finanțării clasice acordate de majoritatea băncilor reprezintă o soluție împovărătoare pentru companiile care sunt la început de drum, iar în multe

cazuri este imposibil pentru un start-up să obțină o finanțare altfel decât prin produse special dedicate companiilor nou înființate. În ceea ce privește managementul lichidităților, sfătuim firmele noi ca în primul rând să elimine costurile care nu sunt absolut necesare și să folosească toate pârghiile pe care le au la îndemână pentru a-și optimiza cash flow-ul, de exemplu barterul de produse și servicii necesare funcționării, încasarea de avansuri (mai ales în cazul unor produse personalizate clientului) etc, iar abia apoi să ia în calcul creditele clasice".

Analiza R&M Audit Contabilitate arată că peste 95% dintre companiile care decid achiziția de autoturisme aleg varianta leasingului financiar intern, în timp ce pentru echipamente este preponderent leasingul extern (financiar sau operațional). "În ceea ce privește creditele imobiliare, niciunul dintre clienții noștri nu a contractat vreunul în ultimul an; avem însă multe companii-clienți care încă reeșalonează creditele imobiliare contractate anterior crizei începute în 2008", a precizat Mirela Șerban.

Linii de credit sunt aproape omniprezente ca instrumente de finanțare de back-up și nu numai; de exemplu, în multe industrii se acordă discounturi semnificative pentru plata furnizorilor la termene scurte, iar pentru a putea obține aceste reduceri o companie ar trebui să ia în calcul și varianta unei linii de credit care să acopere plățile, spun consultanții R&M Audit Contabilitate.

Creditele pentru investiții rămân la un nivel foarte scăzut (la circa 3% dintre companiile cuprinse în studiu), arată analiza R&M Audit Contabilitate. Factoring-ul este, de asemenea, destul de puțin folosit,

fiind întâlnit la cca 5% dintre companiile cuprinse în analiză, deși este avantajos pentru anumite industrii, față de alte instrumente clasice (precum creditul bancar), arată consultanții R&M Audit Contabilitate. Prin factoring, în schimbul unei dobânzi, o firmă încasează de la bancă facturile pe care le are de încasat de la clienții săi mai repede decât termenul prevăzut pentru scadență.

Indiferent de momentul în care un IMM apelează la o sursă de finanțare, alegerea unei variante sau a alteia trebuie să aibă în vedere toate elementele ecuației businessului.

Mirela Șerban a spus: "De multe ori ne-am regăsit în situația în care, fiind contactați pentru a optimiza cash flow-ul și a recomanda o soluție de finanțare, să constatăm că, de fapt, în firmă erau sau puteau fi generate lichidități. Mulți manageri se concentrează pe profitabilitate și nu pe cash flow, ceea ce poate conduce cu ușurință către decizia de a contracta un împrumut atunci când de fapt nu este nevoie. Desigur că necesar de finanțare există în aproape orice companie (IMM), dar este bine să apelăm la soluții de creditare abia după ce am epuizat toate elementele interne posibile sau să contractăm un credit pentru a obține beneficii mai mari și mai rapide decât în mod curent".

Aproximativ 60% dintre companiile cuprinse în analiză au aplicat pentru proiecte europene, rata de succes fiind în jur de 35%; de asemenea, circa 10% dintre firme, în urma participării la diferite târguri și expoziții, au venit cu modele de business din străinătate și cu finanțarea aferentă tot din afara țării.

Mirela Șerban apreciază: "Finanțarea companiilor este încă extrem de greoaie și costisitoare în România; în plus, ne lovim din ce în ce mai mult de condițiile tot mai restrictive apărute la reevaluările periodice ale liniilor de credit angajate anterior, iar astfel de restricții pot genera schimbări majore într-o firmă, putând merge până la necesitatea reorganizării acesteia. În acest context, reducerea CAS-ului pentru angajator cu 5% ajută IMM-urile în ceea ce privește cash flow-ul, dar măsura este nesemnificativă comparativ cu povara fiscală rămasă asupra lor, mai ales că firmele din această categorie au oricum mai puțini angajați decât companiile mari sau multinaționalele. Să luăm ca exemplu parcurile logistice, care au înregistrat o creștere semnificativă a afacerii și s-ar putea dezvolta mai departe, ar putea face investiții, dar au în spate povara creditelor contractate în trecut și, în plus, sunt foarte afectate de «taxa pe stâlp», rămasă încă în vigoare cu condiții dezastruoase".

Cel mai puțin influențate de condițiile de finanțare din piață sunt business-urile online, care "au înflorit" în ultimul an, atât ca urmare a tendințelor și contextului global, cât și datorită costurilor mai mici de funcționare.

2.

**Publicatie:** Daily Business

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <http://www.dailybusiness.ro/stiri-finante-banci/sub-10-din-start-up-uri-apeleaza-la-banci-in-primul-an-de-activitate-103461/>

## Sub 10% din start-up-uri apeleaza la banci in primul an de activitate



**Mai puțin de 10% dintre companiile nou înființate au recurs la finanțare bancară în primul an de activitate, relevă o analiză privind finanțarea IMM-urilor.**

Analiza realizată asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienți ai R&M Audit Contabilitate, mai arată că, în ultimul an, circa 90% dintre companiile nou înființate au recurs la surse proprii de finanțare (personale, ale părinților și prietenilor) pentru demararea și susținerea activității sau au apelat la asocierea cu parteneri care dispun de resurse

financiare.

"Condițiile finanțării clasice acordate de majoritatea băncilor reprezintă o soluție împovărată pentru companiile care sunt la început de drum, iar în multe cazuri este imposibil pentru un start-up să obțină o finanțare altfel decât prin produse special dedicate companiilor nou înființate. În ceea ce privește managementul lichidităților, sfătuim firmele noi ca în primul rând să elimine costurile care nu sunt absolut necesare și să folosească toate parghiile pe care le au la îndemână pentru a-și optimiza cash flow-ul, de exemplu barterul de produse și servicii necesare funcționării, încasarea de avansuri (mai ales în cazul unor produse personalizate clientului) etc, iar abia apoi să ia în calcul creditele clasice", a arătat Mirela Serban, managing partner R&M Audit Contabilitate.

Analiza R&M Audit Contabilitate arată că peste 95% dintre companiile care decid achiziția de autoturisme aleg varianta leasingului financiar intern, în timp ce pentru echipamente este preponderent leasingul extern (financiar sau operațional).

"În ceea ce privește creditele imobiliare, niciunul dintre clienții noștri nu a contractat vreunul în ultimul an; avem însă multe companii-clienți care încă reeșalonează creditele imobiliare contractate anterior crizei începute în 2008", a precizat Mirela Serban.

Liniile de credit sunt aproape omniprezente ca instrumente de finanțare de back-up și nu numai; de exemplu, în multe industrii se acordă discounturi semnificative pentru plata furnizorilor la termene scurte, iar pentru a putea obține aceste reduceri o companie ar trebui să ia în calcul și varianta unei linii de credit care să acopere plățile, spun consultanții R&M Audit Contabilitate.

Creditele pentru investiții rămân la un nivel foarte scăzut (la circa 3% dintre companiile cuprinse în studiu), arată analiza R&M Audit Contabilitate.

**Factoring**-ul este, de asemenea, destul de puțin folosit, fiind întâlnit la circa 5% dintre companiile cuprinse în analiză, deși este avantajos pentru anumite industrii, față de alte instrumente clasice (precum creditul bancar), arată consultanții R&M Audit Contabilitate.

Prin factoring, în schimbul unei dobânzi, o firmă încasează de la banca facturile pe care le are de încasat de la clienții săi mai repede decât termenul prevăzut pentru scadență. Indiferent de momentul în care un IMM apelează la o sursă de finanțare, alegerea unei variante sau a alteia trebuie să aibă în vedere toate elementele ecuației businessului.

"De multe ori ne-am regăsit în situația în care, fiind contactați pentru a optimiza cash flow-ul și a recomanda o soluție de finanțare, să constatăm că, de fapt, în firmă erau sau puteau fi generate lichidități... Multi manageri se concentrează pe profitabilitate și nu pe cash flow, ceea ce poate conduce cu ușurință către decizia de a contracta un împrumut atunci când de fapt nu este nevoie. Desigur că necesar de finanțare există în aproape orice companie (IMM), dar este bine să apelăm la soluții de creditare abia după ce am epuizat toate elementele interne posibile sau să contractăm un credit pentru a obține beneficii mai mari și mai rapide decât în mod curent", a arătat Mirela Serban.

Aproximativ 60% dintre companiile cuprinse în analiză **au aplicat pentru proiecte europene**, rata de succes fiind în jur de 35%; de asemenea, circa 10% dintre firme, în urma participării la diferite târguri și expoziții, au venit cu modele de business din străinătate și cu **finanțarea aferentă tot din afara țării**.

"Finanțarea companiilor este încă extrem de greoaie și costisitoare în România; în plus, ne lovim din ce în ce mai mult de condițiile tot mai restrictive aparute la reevaluarile periodice ale liniilor de credit angajate anterior, iar astfel de restricții pot genera schimbări majore într-o firmă, putând merge până la necesitatea reorganizării acesteia. În acest context, reducerea CAS-ului pentru angajator cu 5% ajută IMM-urile în ceea ce privește cash flow-ul, dar măsura este nesemnificativă comparativ cu povara fiscală rămasă asupra lor, mai ales că firmele din această categorie au oricum mai puțini angajați decât companiile mari sau multinaționalele. Să luăm ca exemplu parcurile logistice, care au înregistrat o creștere semnificativă a afacerii și s-ar putea dezvolta mai departe, ar putea face investiții, dar au în spate povara creditelor contractate în trecut și, în plus, sunt foarte afectate de "taxa pe stalp", rămasă încă în vigoare cu condiții dezastruoase", a precizat Mirela Serban.

Cel mai puțin influențate de condițiile de finanțare din piață sunt business-urile online, care "au înflorit" în ultimul an, atât ca urmare a tendințelor și contextului global, cât și datorită costurilor mai mici de funcționare.

### 3.

**Publicatie:** Manager

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <http://www.manager.ro/articole/analize/analiza-privind-sursele-de-finantare-a-imm-urilor-start-up-uri-cu-resurse-proprii-si-putine-credite-pentru-investitii-77289.html>

## Analiza privind sursele de finantare a IMM-urilor: Start-up-uri cu resurse proprii si putine credite pentru investitii



O analiza privind finantarea IMM-urilor, realizata asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienti ai R&M Audit Contabilitate arata ca, in ultimul an, cca 90% dintre companiile nou infiintate au recurs la surse proprii de finantare (personale, ale parintilor si prietenilor) pentru demararea si sustinerea activitatii sau au apelat la asocierea cu parteneri care dispun de resurse financiare; restul (sub 10%) au avut o finantare bancara in primul an de activitate. "Conditiiile finantarilor clasice acordate de majoritatea bancilor reprezinta o solutie impovaratoare pentru

companiile care sunt la inceput de drum, iar in multe cazuri este imposibil pentru un start-up sa obtina o finantare altfel decat prin produse special dedicate companiilor nou infiintate. In ceea ce priveste managementul lichiditatilor, sfatuim firmele noi ca in primul rand sa elimine costurile care nu sunt absolut necesare si sa foloseasca toate parghiile pe care le au la indemana pentru a-si optimiza cash flow-ul, de exemplu barterul de produse si servicii necesare functionarii, incasarea de avansuri (mai ales in cazul unor produse personalizate clientului) etc, iar abia apoi sa ia in calcul creditele clasice ", a aratat Mirela Serban, Managing Partner R&M Audit Contabilitate.

Analiza R&M Audit Contabilitate arata ca peste 95% dintre companiile care decid achizitia de autoturisme aleg varianta leasingului [financiar](#) intern, in timp ce pentru echipamente este preponderent leasingul extern (financiar sau operational).

*"In ceea ce priveste creditele imobiliare, niciunul dintre clientii nostri nu a contractat vreunul in ultimul an; avem insa multe companii-clienti care inca reesaloneaza creditele imobiliare contractate anterior crizei incepute in 2008", a precizat Mirela Serban.*

Liniile de credit sunt aproape omniprezente ca instrumente de finantare de back-up si nu numai; de exemplu, in multe industrii se acorda discounturi semnificative pentru plata furnizorilor la termene scurte, iar pentru a putea obtine aceste reduceri o companie ar trebui sa ia in calcul si varianta unei linii de credit care sa acopere platile, spun consultantii R&M Audit Contabilitate.

Creditele pentru investitii raman la un nivel foarte scazut (la cca 3% dintre companiile cuprinse in studiu), arata analiza R&M Audit Contabilitate. Factoring-ul este, de asemenea, destul de putin folosit,

fiind intalnit la cca 5% dintre companiile cuprinse in analiza, desi este avantajos pentru anumite industrii, fata de alte instrumente clasice (precum creditul bancar), arata consultantii R&M Audit Contabilitate. Prin factoring, in schimbul unei dobanzi, o firma incaseaza de la banca facturile pe care le are de incasat de la clientii sai mai repede decat termenul prevazut pentru scadenta.

Indiferent de momentul in care un IMM apeleaza la o sursa de finantare, alegerea unei variante sau a alteia trebuie sa aiba in vedere toate elementele ecuatiei businessului. "De multe ori ne-am regasit in situatia in care, fiind contactati pentru a optimiza cash flow-ul si a recomanda o solutie de finantare, sa constatam ca, de fapt, in firma erau sau puteau fi generate lichiditati... Multi manageri se concentreaza pe profitabilitate si nu pe cash flow, ceea ce poate conduce cu usurinta catre decizia de a contracta un imprumut atunci cand de fapt nu este nevoie. Desigur ca necesar de finantare exista in aproape orice companie (IMM), dar este bine sa apelam la solutii de creditare abia dupa ce am epuizat toate elementele interne posibile sau sa contractam un credit pentru a obtine beneficii mai mari si mai rapide decat in mod curent", a aratat Mirela Serban.

Aproximativ 60% dintre companiile cuprinse in analiza au aplicat pentru proiecte europene, rata de succes fiind in jur de 35%; de asemenea, cca 10% dintre firme, in urma participarii la diferite targuri si expozitii, au venit cu modele de business din strainanate si cu finantarea aferenta tot din afara tarii.

"Finantarea companiilor este inca extrem de greoaie si costisitoare in Romania; in plus, ne lovim din ce in ce mai mult de conditiile tot mai restrictive aparute la reevaluarile periodice ale liniilor de credit angajate anterior, iar astfel de restrictii pot genera schimbari majore intr-o firma, putand merge pana la necesitatea reorganizarii acesteia. In acest context, reducerea CAS-ului pentru angajator cu 5% ajuta IMM-urile in ceea ce priveste cash flow-ul, dar masura este nesemnificativa comparativ cu povara fiscala ramasa asupra lor, mai ales ca firmele din aceasta categorie au oricum mai putini angajati decat companiile mari sau multinationalele. Sa luam ca exemplu parcurile logistice, care au inregistrat o crestere semnificativa a afacerii si s-ar putea dezvolta mai departe, ar putea face investitii, dar au in spate povara creditelor contractate in trecut si, in plus, sunt foarte afectate de "taxa pe stalp", ramasa inca in vigoare cu conditii dezastruoase", a precizat Mirela Serban.

Cel mai putin influentate de conditiile de finantare din piata sunt business-urile online, care "au inflorit" in ultimul an, atat ca urmare a tendintelor si contextului global, cat si datorita costurilor mai mici de functionare.

#### 4.

**Publicatie:** Business Cover

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <http://www.businesscover.ro/majoritatea-immurilor-incep-activitatea-cu-bani-de-la-parinti-si-prieteni/>

### **Majoritatea IMMurilor încep activitatea cu bani de la părinți și prieteni**

**Băncile stau pe un munte de lichiditate, dar preferă să trimită bani înapoi la companiile mamă decât să crediteze IMM-urile. Sigur, criza a lovit pe toată lumea și mai ales băncile (prin împrumuturi neperformante), dar nici blocarea creditării nu are cum să ajute la ieșirea din criză. Oricum, companiile la început se îndreaptă către primele surse de finanțare disponibile: părinții și prietenii.**

O analiză privind finanțarea IMM-urilor, realizată asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienți ai R&M Audit Contabilitate, arată că, în ultimul an, circa 90% dintre companiile nou înființate au recurs la surse proprii de finanțare (personale, ale părinților și prietenilor) pentru demararea și susținerea activității sau au apelat la asocierea cu parteneri care dispun de resurse financiare; restul (sub 10%) au avut o finanțare bancară în primul an de activitate.

„Condițiile finanțării clasice acordate de majoritatea băncilor reprezintă o soluție împovărătoare pentru companiile care sunt la început de drum, iar în multe cazuri este imposibil pentru un start-up să obțină o finanțare altfel decât prin produse special dedicate companiilor nou înființate. În ceea ce privește managementul lichidităților, sfătuim firmele noi ca în primul rând să elimine costurile care nu sunt absolut necesare și să folosească toate pârghiile pe care le au la îndemână pentru a-și optimiza cash flow-ul, de exemplu barterul de produse și servicii necesare funcționării, încasarea de avansuri (mai ales în cazul unor produse personalizate clientului) etc, iar abia apoi să ia în calcul creditele clasice”, spune Mirela Șerban, Managing Partner R&M Audit Contabilitate.

Analiza R&M arată că peste 95% dintre companiile care decid achiziția de autoturisme aleg varianta leasingului financiar intern, în timp ce pentru echipamente este preponderent leasingul extern (financiar sau operațional). „În ceea ce privește creditele imobiliare, niciunul dintre clienții noștri nu a contractat vreunul în ultimul an; avem însă multe companii-clienți care încă reeșalonează creditele imobiliare contractate anterior crizei începute în 2008”, a precizat Mirela Șerban.

#### **Finanțare lipsă**

Liniile de credit sunt aproape omniprezente ca instrumente de finanțare de back-up și nu numai; de exemplu, în multe industrii se acordă discounturi semnificative pentru plata furnizorilor la termene scurte, iar pentru a putea obține aceste reduceri o companie ar trebui să ia în calcul și varianta unei linii de credit care să acopere plățile.

Creditele pentru investiții rămân la un nivel foarte scăzut (la circa 3% dintre companiile cuprinse în studiu), iar factoring-ul este, de asemenea, destul de puțin folosit, fiind întâlnit la circa 5% deși este avantajos pentru anumite industrii în comparație cu instrumente clasice (precum creditul bancar).

Indiferent de momentul în care un IMM apelează la o sursă de finanțare, alegerea unei variante sau a alteia trebuie să aibă în vedere toate elementele ecuației businessului. „De multe ori ne-am regăsit în situația în care, fiind contactați pentru a optimiza cash flow-ul și a recomanda o soluție de finanțare, să constatăm că, de fapt, în firmă erau sau puteau fi generate lichidități. Mulți manageri se concentrează pe profitabilitate și nu pe cash flow, ceea ce poate conduce cu ușurință către decizia de a contracta un împrumut atunci când de fapt nu este nevoie. Desigur că necesar de finanțare există în aproape orice companie (IMM), dar este bine să apelăm la soluții de creditare abia după ce am epuizat toate elementele interne posibile sau să contractăm un credit pentru a obține beneficii mai mari și mai rapide decât în mod curent”, spune Mirela Șerban.

Aproximativ 60% dintre companiile cuprinse în analiză au aplicat pentru proiecte europene, rata de succes fiind în jur de 35%; de asemenea, circa 10% dintre firme, în urma participării la diferite târguri și expoziții, au venit cu modele de business din străinătate și cu finanțarea aferentă tot din afara țării.

„Finanțarea companiilor este încă extrem de greoaie și costisitoare în România; în plus, ne lovim din ce în ce mai mult de condițiile tot mai restrictive apărute la reevaluările periodice ale liniilor de credit angajate anterior, iar astfel de restricții pot genera schimbări majore într-o firmă, putând merge până la necesitatea reorganizării acesteia. În acest context, reducerea CAS-ului pentru angajator cu 5% ajută IMM-urile în ceea ce privește cash flow-ul, dar măsura este nesemnificativă comparativ cu povara fiscală rămasă asupra lor, mai ales că firmele din această categorie au oricum mai puțini angajați decât companiile mari sau multinaționalele. Să luăm ca exemplu parcurile logistice, care au înregistrat o creștere semnificativă a afacerii și s-ar putea dezvolta mai departe, ar putea face investiții, dar au în spate povara creditelor contractate în trecut și, în plus, sunt foarte afectate de “taxa pe stâlp”, rămasă încă în vigoare cu condiții dezastruoase”, a precizat Mirela Șerban.

Cel mai puțin influențate de condițiile de finanțare din piață sunt business-urile online, care „au înflorit” în ultimul an, atât ca urmare a tendințelor și contextului global, cât și datorită costurilor mai mici de funcționare.



5.

**Publicatie:** eFin

**Data:** 25.09.2014

**Web:**[http://www.efin.ro/stiri\\_financiare/economie/start\\_up\\_uri\\_cu\\_resurse\\_proprii\\_si\\_putine\\_credite\\_pentru\\_investitii.html](http://www.efin.ro/stiri_financiare/economie/start_up_uri_cu_resurse_proprii_si_putine_credite_pentru_investitii.html)

## **Start-up-uri cu resurse proprii si putine credite pentru investitii**

Aproximativ 90% dintre companiile nou infiintate au recurs, in ultimul an, la surse proprii de finantare (personale, ale parintilor si prietenilor) pentru demararea si sustinerea activitatii sau au apelat la asocierea cu parteneri care dispun de resurse financiare. Restul (sub 10%) au avut o finantare bancara in primul an de activitate, arata o analiza privind finantarea IMM-urilor, realizata asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienti ai R&M Audit Contabilitate.

*"Conditiiile finantarilor clasice acordate de majoritatea bancilor reprezinta o solutie impovaratoare pentru companiile care sunt la inceput de drum, iar in multe cazuri este imposibil pentru un start-up sa obtina o finantare altfel decat prin produse special dedicate companiilor nou infiintate. In ceea ce priveste managementul lichiditatilor, sfatuim firmele noi ca in primul rand sa elimine costurile care nu sunt absolut necesare si sa foloseasca toate parghiile pe care le au la indemana pentru a-si optimiza cash flow-ul, de exemplu barterul de produse si servicii necesare functionarii, incasarea de avansuri (mai ales in cazul unor produse personalizate clientului) etc., iar abia apoi sa ia in calcul creditele clasice", a aratat Mirela Serban, Managing Partner R&M Audit Contabilitate.*

Potrivit analizei, peste 95% dintre companiile care decid achizitia de autoturisme aleg varianta **leasingului** financiar intern, in timp ce pentru echipamente este preponderent **leasingul** extern (financiar sau operational). "In ceea ce priveste **creditele imobiliare**, niciunul dintre clientii nostri nu a contractat vreunul in ultimul an; avem insa multe companii-clienti care inca reesaloneaza **creditele imobiliare** contractate anterior crizei incepute in 2008", a precizat Mirela Serban.

Liniile de credit sunt aproape omniprezente ca instrumente de finantare de back-up si nu numai; de exemplu, in multe industrii se acorda discounturi semnificative pentru plata furnizorilor la termene scurte, iar pentru a putea obtine aceste reduceri o companie ar trebui sa ia in calcul si varianta unei linii de credit care sa acopere platile.

Creditele pentru investitii raman la un nivel foarte scazut (3% dintre companii), in timp ce factoring-ul este intalnit la cca 5% dintre companiile cuprinse in analiza, desi este avantajos pentru anumite industrii, fata de alte instrumente clasice (precum creditul bancar), arata consultantii R&M Audit Contabilitate. Prin factoring, in schimbul unei dobanzi, o firma incaseaza de la banca facturile pe care le are de incasat de la clientii sai mai repede decat termenul prevazut pentru scadenta.

Cel mai putin influentate de conditiile de finantare din piata sunt business-urile online, care "au inflorit" in ultimul an, atat ca urmare a tendintelor si contextului global, cat si datorita costurilor mai mici de functionare.

6.

**Publicatie:** 1asig

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <http://www.1asig.ro/Start-up-urile-recurg-mai-mult-la-resursele-proprie-de-finantare-si-mai-putin-la-credite-articol-2,3,102-49901.htm>

## **Start-up-urile recurg mai mult la resursele proprii de finantare si mai putin la credite**

In ultimul an, circa 90% dintre companiile nou infiintate au recurs la surse proprii de finantare (personale, ale parintilor si prietenilor) pentru demararea si sustinerea activitatii sau au apelat la asocierea cu parteneri care dispun de resurse financiare; restul (sub 10%) au avut o finantare bancara in primul an de activitate, potrivit unei analize privind finantarea IMM-urilor, realizata asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienti ai R&M Audit Contabilitate.

"Conditile finantarilor clasice acordate de majoritatea bancilor reprezinta o solutie impovaratoare pentru companiile care sunt la inceput de drum, iar in multe cazuri este imposibil pentru un start-up sa obtina o finantare altfel decat prin produse special dedicate companiilor nou infiintate. In ceea ce priveste managementul lichiditatilor, sfatuim firmele noi ca, in primul rand, sa elimine costurile care nu sunt absolut necesare si sa foloseasca toate parghiile pe care le au la indemana pentru a-si optimiza cash flow-ul, de exemplu barterul de produse si servicii necesare functionarii, incasarea de avansuri (mai ales in cazul unor produse personalizate clientului) etc, iar abia apoi sa ia in calcul creditele clasice ", a aratat Mirela SERBAN, Managing Partner R&M Audit Contabilitate.

Analiza R&M Audit Contabilitate arata ca peste 95% dintre companiile care decid achizitia de [autoturisme](#) aleg varianta leasingului financiar intern, in timp ce pentru echipamente este preponderent leasingul extern (financiar sau operational). "In ceea ce priveste creditele imobiliare, niciunul dintre clientii nostri nu a contractat vreunul in ultimul an; avem insa multe companii-clienti care inca reesaloneaza creditele imobiliare contractate anterior crizei incepute in 2008", a precizat Mirela SERBAN.

Liniile de credit sunt aproape omniprezente ca instrumente de finantare de back-up si nu numai. De exemplu, in multe industrii se acorda discounturi semnificative pentru plata furnizorilor la termene scurte, iar pentru a putea obtine aceste reduceri o companie ar trebui sa ia in calcul si varianta unei linii de credit care sa acopere platile, spun consultantii R&M Audit Contabilitate.

Creditele pentru investitii raman la un nivel foarte scazut (la circa 3% dintre companiile cuprinse in studiu), arata analiza R&M Audit Contabilitate. Factoring-ul este, de asemenea, destul de putin folosit, fiind intalnit la circa 5% dintre companiile cuprinse in analiza, desi este avantajos pentru anumite industrii, fata de alte instrumente clasice (precum creditul bancar), arata consultantii R&M Audit Contabilitate. Prin factoring, in schimbul unei dobanzi, o firma incaseaza de la banca facturile pe care le are de incasat de la clientii sai mai repede decat termenul prevazut pentru scadenta.

Indiferent de momentul in care un IMM apeleaza la o sursa de finantare, alegerea unei variante sau a alteia trebuie sa aiba in vedere toate elementele ecuatiei businessului.

"De multe ori ne-am regasit in situatia in care, fiind contactati pentru a optimiza cash flow-ul si a recomanda o solutie de finantare, sa constatam ca, de fapt, in firma erau sau puteau fi generate lichiditati. Multi manageri se concentreaza pe profitabilitate si nu pe cash flow, ceea ce poate conduce cu usurinta catre decizia de a contracta un imprumut atunci cand de fapt nu este nevoie. Desigur ca necesar de finantare exista in aproape orice companie (IMM), dar este bine sa apelam la solutii de creditare abia dupa ce am epuizat toate elementele interne posibile sau sa contractam un credit pentru a obtine beneficii mai mari si mai rapide decat in mod curent", a aratat Mirela SERBAN.

Aproximativ 60% dintre companiile cuprinse in analiza au aplicat pentru proiecte europene, rata de succes fiind in jur de 35%. De asemenea, circa 10% dintre firme, in urma participarii la diferite targuri si expozitii, au venit cu modele de business din strainatate si cu finantarea aferenta tot din afara tarii.

"Finantarea companiilor este inca extrem de greoaie si costisitoare in Romania. In plus, ne lovim din ce in ce mai mult de conditiile tot mai restrictive aparute la reevaluarile periodice ale liniilor de credit angajate anterior, iar astfel de restrictii pot genera schimbari majore intr-o firma, putand merge pana la necesitatea reorganizarii acesteia. In acest context, reducerea CAS-ului pentru angajator cu 5% ajuta IMM-urile in ceea ce priveste cash flow-ul, dar masura este nesemnificativa comparativ cu povara fiscala ramasa asupra lor, mai ales ca firmele din aceasta categorie au oricum mai putini angajati decat companiile mari sau multinationalele. Sa luam ca exemplu parcurile logistice, care au inregistrat o crestere semnificativa a afacerii si s-ar putea dezvolta mai departe, ar putea face investitii, dar au in spate povara creditelor contractate in trecut si, in plus, sunt foarte afectate de 'taxa pe stalp', ramasa inca in vigoare cu conditii dezastruoase", a precizat Mirela SERBAN.

Cel mai putin influentate de conditiile de finantare din piata sunt business-urile [online](#), care "au inflorit" in ultimul an, atat ca urmare a tendintelor si contextului global, cat si datorita costurilor mai mici de functionare.

7.

**Publicatie:** Yahoo! News

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <https://ro.stiri.yahoo.com/r-m-audit-contabilitate-sub-10-din-companiile-210211540.html>

## **R&M AUDIT CONTABILITATE: "Sub 10% din companiile nou-înființate au avut o finanțare bancară"**

**Mirela Șerban: "Condițiile finanțării clasice acordate de majoritatea băncilor reprezintă o soluție împovărătoare pentru start-up-uri"**



Aproximativ 90% dintre companiile nou înființate au recurs, în ultimul an, la surse proprii de finanțare (personale, ale părinților și prietenilor) pentru demararea și susținerea activității sau au apelat la asocierea cu parteneri care dispun de resurse financiare, iar sub 10% au avut o finanțare bancară în primul an de activitate, potrivit unei analize privind finanțarea IMM-urilor, realizată asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienți ai R&M Audit Contabilitate.

Mirela Șerban, Managing Partner R&M Audit Contabilitate, precizează: "Condițiile finanțării clasice acordate de majoritatea băncilor reprezintă o soluție împovărătoare pentru companiile care sunt la început de drum, iar în multe cazuri este imposibil pentru un start-up să obțină o finanțare altfel decât prin produse special dedicate companiilor nou înființate. În ceea ce privește managementul lichidităților, sfătuim firmele noi ca în primul rând să elimine costurile care nu sunt absolut necesare și să folosească toate pârghiile pe care le au la îndemână pentru a-și optimiza cash flow-ul, de exemplu barterul de produse și servicii necesare funcționării, încasarea de avansuri (mai ales în cazul unor produse personalizate clientului) etc, iar abia apoi să ia în calcul creditele clasice".

Analiza R&M Audit Contabilitate arată că peste 95% dintre companiile care decid achiziția de autoturisme aleg varianta leasingului financiar intern, în timp ce pentru echipamente este preponderent leasingul extern (financiar sau operațional). "În ceea ce privește creditele imobiliare, niciunul dintre clienții noștri nu a contractat vreunul în ultimul an; avem însă multe companii-clienți care încă reeșalonează creditele imobiliare contractate anterior crizei începute în 2008", a precizat Mirela Șerban.

Liniile de credit sunt aproape omniprezente ca instrumente de finanțare de back-up și nu numai; de exemplu, în multe industrii se acordă discounturi semnificative pentru plata furnizorilor la termene scurte, iar pentru a putea obține aceste reduceri o companie ar trebui să ia în calcul și varianta unei linii de credit care să acopere plățile, spun consultanții R&M Audit Contabilitate.

Creditele pentru investiții rămân la un nivel foarte scăzut (la circa 3% dintre companiile cuprinse în studiu), arată analiza R&M Audit Contabilitate. Factoring-ul este, de asemenea, destul de puțin folosit, fiind întâlnit la cca 5% dintre companiile cuprinse în analiză, deși este avantajos pentru anumite

industrii, față de alte instrumente clasice (precum creditul bancar), arată consultanții R&M Audit Contabilitate. Prin factoring, în schimbul unei dobânzi, o firmă încasează de la bancă facturile pe care le are de încasat de la clienții săi mai repede decât termenul prevăzut pentru scadență.

Indiferent de momentul în care un IMM apelează la o sursă de finanțare, alegerea unei variante sau a alteia trebuie să aibă în vedere toate elementele ecuației businessului.

Mirela Șerban a spus: "De multe ori ne-am regăsit în situația în care, fiind contactați pentru a optimiza cash flow-ul și a recomanda o soluție de finanțare, să constatăm că, de fapt, în firmă erau sau puteau fi generate lichidități. Mulți manageri se concentrează pe profitabilitate și nu pe cash flow, ceea ce poate conduce cu ușurință către decizia de a contracta un împrumut atunci când de fapt nu este nevoie. Desigur că necesar de finanțare există în aproape orice companie (IMM), dar este bine să apelăm la soluții de creditare abia după ce am epuizat toate elementele interne posibile sau să contractăm un credit pentru a obține beneficii mai mari și mai rapide decât în mod curent".

Aproximativ 60% dintre companiile cuprinse în analiză au aplicat pentru proiecte europene, rata de succes fiind în jur de 35%; de asemenea, circa 10% dintre firme, în urma participării la diferite târguri și expoziții, au venit cu modele de business din străinătate și cu finanțarea aferentă tot din afara țării.

Mirela Șerban apreciază: "Finanțarea companiilor este încă extrem de greoaie și costisitoare în România; în plus, ne lovim din ce în ce mai mult de condițiile tot mai restrictive apărute la reevaluările periodice ale liniilor de credit angajate anterior, iar astfel de restricții pot genera schimbări majore într-o firmă, putând merge până la necesitatea reorganizării acesteia. În acest context, reducerea CAS-ului pentru angajator cu 5% ajută IMM-urile în ceea ce privește cash flow-ul, dar măsura este ne semnificativă comparativ cu povara fiscală rămasă asupra lor, mai ales că firmele din această categorie au oricum mai puțini angajați decât companiile mari sau multinaționalele. Să luăm ca exemplu parcurile logistice, care au înregistrat o creștere semnificativă a afacerii și s-ar putea dezvolta mai departe, ar putea face investiții, dar au în spate povara creditelor contractate în trecut și, în plus, sunt foarte afectate de «taxa pe stâlp», rămasă încă în vigoare cu condiții dezastruoase".

Cel mai puțin influențate de condițiile de finanțare din piață sunt business-urile online, care "au înflorit" în ultimul an, atât ca urmare a tendințelor și contextului global, cât și datorită costurilor mai mici de funcționare.

8.

**Publicatie:** eNational

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <http://www.enational.ro/news/business/imprumaturile-bancare-sunt-mult-prea-scumpe-pentru-imm-431484.html/>

## Imprumaturile bancare sunt mult prea scumpe pentru IMM



**Fiscalitatea in crestere nu ii ajuta deloc pe tinerii care vor sa porneasca o afacere, iar pentru finantarea unui start-up apeleaza la banii parintilor sau prietenilor, deoarece nici nu au curaj sa se gandeasca la credite bancare, mult prea scumpe.**

O analiza privind finantarea IMM-urilor, realizata asupra portofoliului de companii-clienti ai R&M Audit Contabilitate, arata ca, in ultimul an, aproximativ 90% dintre companiile nou infiintate au fost nevoite sa utilizeze surse proprii de finantare (personale, ale parintilor si prietenilor) pentru demararea si sustinerea activitatii. O alta solutie a constituit-o asocierea cu parteneri care dispuneau de resurse financiare si mai putin de 10% dintre start-up-uri au avut curajul sa apeleze la finantare bancara in primul an de activitate.

### Probleme si solutii

Potrivit studiului, conditiile finantarilor clasice acordate de majoritatea bancilor reprezinta o solutie impovaratoare pentru companiile care sunt la inceput de drum. In multe cazuri este imposibil pentru un start-up sa obtina o finantare altfel decat prin produse special dedicate companiilor nou infiintate. „In ceea ce priveste managementul lichiditatilor, sfatuim firmele noi ca in primul rand sa elimine costurile care nu sunt absolut necesare si sa foloseasca toate parghiile pe care le au la indemana pentru a-si optimiza cash flow-ul, de exemplu barterul de produse si servicii necesare functionarii, incasarea de avansuri etc. si abia apoi sa ia in calcul creditele clasice”, ne-a declarat Mirela Serban, Managing Partner R&M Audit Contabilitate. Cat priveste finantarile UE, aproximativ 60% dintre companiile analizate au aplicat pentru proiecte europene, rata de succes fiind de 35%. Si inca un pont venit de la auditori: cel mai putin influentate de conditiile de finantare sunt afacerile online, datorita costurilor mai mici de functionare.

**9.**

**Publicatie:** e-ziar

**Data:** 25.09.2014

**Web:** [http://www.e-ziar.ro/stire-sub\\_10\\_din\\_start-up-uri\\_apeleaza\\_la\\_banci\\_in\\_primul\\_an\\_de\\_activitate-1104152.html](http://www.e-ziar.ro/stire-sub_10_din_start-up-uri_apeleaza_la_banci_in_primul_an_de_activitate-1104152.html)

### **Sub 10% din start-up-uri apeleaza la banci in primul an de activitate 27-09-2014**

Mai puțin de 10% dintre companiile nou înființate au recurs la finanțare bancară în primul an de activitate, releva o analiză privind finanțarea IMM-urilor. Analiza realizată asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienți ai R&M Audit Contabilitate, mai arată că, în ultimul an, circa 90% dintre companiile nou înființate au recurs la surse proprii de finanțare (personale, ale părinților și prietenilor) pentru demararea și susținerea...

**10.**

**Publicatie:** Ghidul Locatarului

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <http://ghidulocatarului.ro/rm-audit-contabilitate-sub-10-din-companiile-nou-nfiinate-au-avut-o-finanare-bancar/>

### **R&M AUDIT CONTABILITATE: "Sub 10% din companiile nou-înființate au avut o finanțare bancară"**

\* Mirela Șerban: "Condițiile finanțărilor clasice acordate de majoritatea băncilor reprezintă o soluție împovărătoare pentru start-up-uri" Aproximativ 90% dintre companiile nou înființate au recurs, în ultimul an, la surse proprii de finanțare (personale, ale părinților și prietenilor) pentru demararea și susținerea activității sau au apelat la asocierea cu parteneri care dispun de resurse financiare, iar sub 10% au avut o finanțare bancară în primul an de activitate, potrivit unei analize privind finanțarea IMM-urilor, realizată asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienți ai R&M ...

**11.**

**Publicatie:** Index Stiri

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <http://index-stiri.ro/140927/sub-10-din-start-up-uri-apeleaza-la-banci-in-primul-an-de-activitate-1487286>

### **Sub 10% din start-up-uri apeleaza la banci in primul an de activitate**

Mai puțin de 10% dintre companiile nou înființate au recurs la finanțare bancară în primul an de activitate, releva o analiză privind finanțarea IMM-urilor. Analiza realizată asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienți ai R M Audit Contabilitate, mai arată că, în ultimul an, circa 90% dintre companiile nou înființate au recurs la surse proprii de finanțare (personale, ale părinților și prietenilor) pentru demararea și susținerea activității sau au apelat la asocierea cu parteneri...

**12.**

**Publicatie:** Info Portal

**Data:** 25.09.2014

**Web:** [http://infoportal.rtv.net/articol~din-financiar-bancar~info-4375979~sub-10-din-start-up-uri-apeleaza-la-banci-in-primul-an-de-activitate~din-financiar-bancar.html?utm\\_medium=link&utm\\_source=rss\\_infoportal&utm\\_content=rss\\_financiar\\_bancar&utm\\_campaign=rss](http://infoportal.rtv.net/articol~din-financiar-bancar~info-4375979~sub-10-din-start-up-uri-apeleaza-la-banci-in-primul-an-de-activitate~din-financiar-bancar.html?utm_medium=link&utm_source=rss_infoportal&utm_content=rss_financiar_bancar&utm_campaign=rss)

### **Sub 10% din start-up-uri apeleaza la banci in primul an de activitate**

Mai putin de 10% dintre companiile nou infiintate au recurs la finantare bancara in primul an de activitate, releva o analiza privind finantarea IMM-urilor. Analiza realizata asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienti ai R&M Audit Contabilitate, mai arata ca, in ultimul an, circa 90% dintre companiile nou infiintate au recurs la surse proprii de finantare (personale, ale parintilor si prietenilor) pentru demararea si sustinerea activitatii sau au apelat la asocierea cu parteneri ... [continuare](#)

**13.**

**Publicatie:** i Ziare

**Data:** 25.09.2014

**Web:** <http://i-ziare.ro/revista-daily-business/finante-banci/sub-10-din-start-up-uri-apeleaza-la-banci-in-primul-an-de-activitate-1483581>

### **Sub 10% din start-up-uri apeleaza la banci in primul an de activitate**

Mai putin de 10% dintre companiile nou infiintate au recurs la finantare bancara in primul an de activitate, releva o analiza privind finantarea IMM-urilor. Analiza realizata asupra portofoliului de peste 200 de companii-clienti ai R&M Audit Contabilitate, mai arata ca, in ultimul an, circa 90% dintre companiile nou infiintate au recurs la surse proprii de finantare (personale, ale parintilor si prietenilor) pentru demararea si sustinerea...