

Finanțarea IMM-urilor: dimensiunile nevoii și răspunsurile diferitelor structuri de creditare

Daniel BĂDULESCU
Universitatea din Oradea
daniel.badulescu@gmail.com

Rezumat. *Întreprinderile mici și mijlocii joacă un rol esențial în dezvoltarea economiilor naționale, dar finanțarea acestora este adesea deficitară, din rațiuni de asimetrie informațională, riscuri ridicate, garanții insuficiente, reglementări nefavorabile. Statisticile arată atât faptul că managerii acordă o importanță constantă oportunităților de finanțare a IMM-urilor, cât și predominanța creditului bancar comparativ cu alte instrumente de finanțare. În această lucrare analizăm gradul de concentrare a pieței, alternativa creditare tranzacțională – creditare relațională, precum și disponibilitatea diferitelor tipuri de bănci în finanțarea IMM-urilor. În final, concluzionăm asupra importanței unei piețe bancare diversificate, atât în ceea ce privește oferta, cât și tehnicile de creditare.*

Cuvinte-cheie: IMM; finanțare; creditare tranzacțională; creditare relațională; diferite tipuri de bănci.

Coduri JEL: G32, M13.
Coduri REL: 11C, 14K.

Introducere

Întreprinderile mici și mijlocii (IMM) au un rol esențial în dezvoltarea oricărei țări. Ele reprezintă motoare ale creșterii în economiile în curs de dezvoltare, iar importanța și viitorul IMM-urilor tind să se constituie în preocupări majore de politică economică, dată fiind importanța strategică a acestora în remodelarea sectoarelor productive, ocuparea forței de muncă și inovare. Trebuie să recunoaștem însă că, în vederea realizării acestor așteptări, una dintre marile probleme cu care se confruntă IMM-urile este lipsa finanțărilor potrivite, reticența instituțiilor financiare sau a investitorilor privați de capital în fața cerințelor IMM-urilor.

Băncile, la fel ca și alte afaceri, se concentrează pe crearea de valoare în condițiile unui risc acceptat și controlat (OECD, 2006, Pathrose, 2005). Atunci când analizează o cerere de împrumut, o bancă trebuie să se concentreze asupra riscurilor implicate și a metodelor prin care poate atenua aceste riscuri. Băncile sunt reticente la acordarea de împrumuturi IMM-urilor, dintr-o serie de motive, dintre care menționăm:

- asimetria informațională, care rezultă din lipsa unor informații și situații financiare standardizate furnizate de IMM-uri, la care se adaugă cunoștințele limitate ale băncii despre compania care solicită un împrumut (Bădulescu, Bădulescu, 2010). Cantitatea și calitatea informațiilor deținute de către antreprenor în ceea ce privește activitatea firmei sale nu pot fi accesate în aceeași măsură și cu aceeași eficiență de către potențialul creditor. Astfel, creditorii, băncile se află în imposibilitatea de a face o separație eficientă între proiecte bune, „bancabile”, și proiecte îndoielnice, iar în acest caz prețul (aici, de exemplu, dobânda creditului) nu va face o selecție eficientă, ci mai degrabă va duce la un portofoliu de credite cu numeroase împrumuturi riscante: unele dintre ele cu perspective interesante, altele – eșecuri sigure (fenomenul selecției adverse). A doua problemă creată de asimetria informațională este hazardul moral: odată împrumutul acordat, controlul utilizării sale în conformitate cu cererea inițială (analiza de risc și de oportunitate) s-ar putea confrunța cu dificultăți serioase, iar împrumutul ar putea fi utilizat – total sau parțial – pentru alte scopuri. Pentru a reduce acest risc, finanțatorul va solicita garanții: activele firmei, creanțe, bunuri personale, imobiliare sau va pretinde rambursarea anticipată a împrumutului, sau, dacă mai este posibil, va restricționa accesul la restul împrumutului neutilizat;
- riscurile ridicate asociate activității de creditare a IMM-urilor, ca urmare a activelor limitate care pot fi folosite ca garanție, ratele

ridicate de eșec, capitalizarea redusă și vulnerabilitatea la riscurile pieței. Instituțiile finanțatoare consideră mediul în care activează IMM-urile ca fiind foarte competitiv și nesigur (în comparație cu întreprinderile mari), ceea ce implică o variabilitate mare a rezultatelor pentru IMM-uri similare activând în același sector și, în final, o rată de eșec ridicată. Puterea limitată pe piață, ponderea ridicată a activelor necorporale, lipsa unei evidențe și unui istoric relevant al rezultatelor financiare și comerciale, activele fixe sau circulante insuficiente etc. tind să creeze un profil de risc mai ridicat al IMM-urilor în fața potențialilor investitori (OECD, 2000, 2004, Lin, Sun, 2006, Toivanen, Cresy, 2000). Garanțiile insuficiente față de solicitările creditorilor în vederea depășirii riscurilor asociate hazardul moral sunt, probabil, cauza cel mai des clamată în explicarea dificultăților de accesare a unui împrumut. Insuficiența garanțiilor poate fi, totodată, și expresia unui stadiu incipient al afacerii, neconsolidată încă, sau chiar a unei dimensionări exagerate a cererii de credit, departe de capacitatea reală a firmei de a susține proiectul propus la finanțare;

- pe lângă faptul că întreprinderile mici nu pot oferi garanții corespunzătoare, băncile nu sunt în măsură nici să stabilească dacă debitorul are abilități și competențe tehnice, manageriale și de marketing pentru a genera fluxuri de numerar adecvate și un serviciu corespunzător al datoriei. Adesea, IMM-urile sunt caracterizate prin dotarea tehnică nesatisfăcătoare, dificultăți în asigurarea personalului tehnic calificat și a unui management experimentat (capital uman în general) pentru a se adapta la schimbările multiple și rapide ale realităților economice din ziua de astăzi. În fine, acuratețea rapoartelor, protecția afacerii prin prevederi contractuale este precară, dintr-o multitudine de motive interne sau externe; iar aceasta creează bariere pentru instituțiile financiare în determinarea rentabilității reale a companiei, a capacității de rambursare, chiar și a solidității unor garanții. În economiile în curs de dezvoltare, profilul de risc este marcat suplimentar de mediul legislativ instabil, cu consecințe negative asupra securității tranzacțiilor.

1. Dimensiunile nevoii de finanțare. Predominanța creditelor bancare

În scopul măsurării gradului în care firmele din UE accesează diverse surse de finanțare, al evaluării gradului în care companiile se confruntă cu dificultăți în accesul la finanțare și pentru a studia așteptările companiilor în ceea ce privește finanțarea proiectelor lor viitoare, la comanda Comisiei Europene (Directoratul General pentru Întreprinderi și Industrie), în colaborare

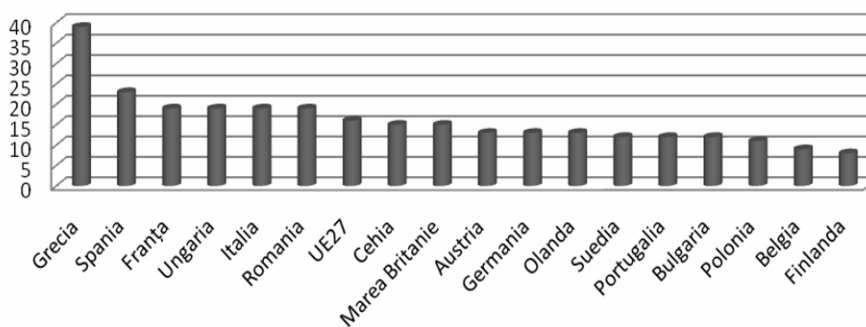
cu Banca Centrală Europeană, au fost întreprinse o serie de cercetări cuprinse în Flash Eurobarometer Access to Finance (No. 271). Potrivit acestora, una dintre cele mai presante preocupări ale managerilor IMM-urilor din UE este accesul la finanțare (European Central Bank, 2009, Gallup Organization, 2009), această problemă generând mai mult de 16% dintre opțiuni (pe locul doi, în urma „găsirii de clienți”, dar mult în fața „concrenței” sau „disponibilității personalului calificat”):



Sursa: ECB, 2009.

Figura 1. Cele mai presante probleme ale firmei

Așa cum ne-am așteptat, în interiorul UE există diferențe semnificative între țări; de exemplu, situația apare ca foarte importantă pentru IMM-urile din Grecia (39%) și Spania (23%) sau România (19%), dar moderată pentru Polonia, Belgia (a se vedea figura 2).



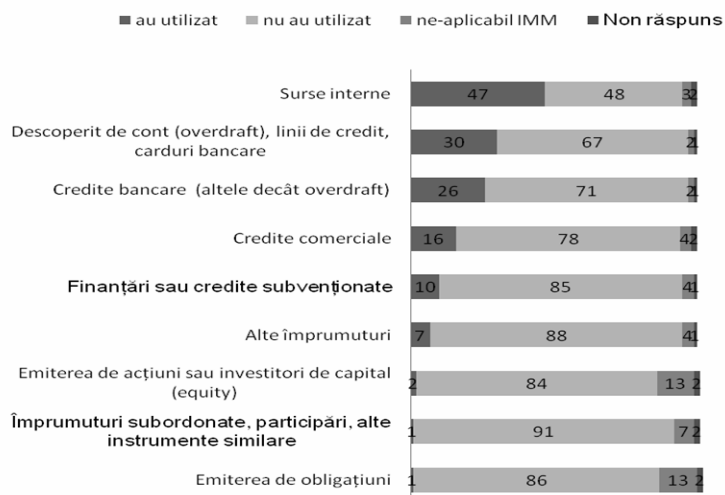
Sursa: ECB 2009.

Figura 2. Firmele care au identificat „accesul la finanțare” drept cea mai presantă problemă (pe țări)

În ceea ce privește profilul companiilor, vom observa că „accesul la finanțare” a fost menționat ca fiind una dintre cele mai presante probleme de către managerii de companii cu o cifră de afaceri mai mică de 10 milioane EURO (16% -17% față de 8% -10% pentru companii cu o cifră de afaceri peste 10 milioane EURO), de către managerii companiilor înființate cu doi până la nouă ani în urmă (20% -21% față de 12% în societățile înființate cu mai puțin de doi ani în urmă și, respectiv, 14% dintre companiile cu o vechime mai mare de 10 ani), ai companiilor din sectorul construcțiilor (20% față de 14% în sectorul serviciilor, și 17% în comerț și industrie) sau ai firmele inovatoare – cele care au introdus inovația în cel puțin o activitate desfășurată – produse sau servicii, marketing, producție, management (18% versus 14% în companiile noninovatoare).

Aproape jumătate (47%) dintre managerii din UE au răspuns că au folosit fondurile proprii ale firmei în ultimele șase luni pentru a-și finanța operațiunile (unii au folosit numai fondurile proprii, în timp ce alții au folosit o combinație de fonduri proprii cu finanțare externă). Cel mai „popular” formă de finanțare externă au fost: creditele bancare, circa 30% din companii utilizând cel puțin un descoperit de cont (overdraft) sau o linie de credit, iar 26% au contractat un împrumut bancar clasic, cu scadențe fixe. Sursele atrase pot fi, de asemenea, obținute prin apelul la finanțatori publici sau chiar la un prieten sau membru de familie: 10% dintre persoanele intervievate au menționat subvențiile sau creditele bancare subvenționate, 7% au menționat „alte împrumuturi”. O parte foarte mică a managerilor (1%) au declarat că au folosit un împrumut subordonat, o participație sau structuri similare de finanțare.

Alte forme de finanțare – cum ar fi leasing, factoring sau închirierea-cumpărarea sunt preferate de circa 23% din respondenți, iar 16% au declarat că au folosit creditele comerciale ca sursă de finanțare pe termen scurt. În ceea ce privește emiterea de obligațiuni, majoritatea managerilor consideră că acest tip de finanțare nu este relevant pentru nevoile lor, iar emiterea de titluri de participare sau investițiile de capital (equity) au fost menționate doar de către 2% dintre manageri drept una dintre sursele de finanțare atrase folosite în ultimele șase luni (European Central Bank, 2009, Gallup Organization, 2009).



Sursa: ECB, 2009.

Figura 3. Surse interne și atrase în finanțarea IMM din UE (2009)

Figura de mai sus arată importanța pentru companii a produselor de creditare bancare (cum ar fi finanțarea datoriilor, descoperitul de cont, linia de capital de lucru sau alte împrumuturi bancare) în comparație cu alte surse de finanțare externă (emiterea de acțiuni, investitorii de capital, obligațiuni etc.). Încercând să surprindem caracteristicile firmelor, putem observa că microîntreprinderile (întreprinderile cu mai puțin de 10 angajați) au utilizat în ultimele șase luni cu precădere fondurile interne sau, cu alte cuvinte, pe măsură ce numărul de angajați ai unei companii crește, firma apelează din ce în ce mai mult la surse externe (atrasede) de finanțare și mai puțin la cele interne.

În ceea ce privește sectorul de activitate, întreprinderile din sectorul industrial au fost mai interesate în a utiliza atât sursele interne, cât și sursele atrase. De asemenea, companiile cu potențial inovator au fost mult mai active în căutarea și combinarea surselor interne cu cele atrase (37% față de 31% pentru firmele noninovatoare). Pe de altă parte, companiile recent înființate (active de mai puțin de doi ani) sunt cele care, voit sau nu, folosesc cu precădere surse interne pentru finanțarea operațiunilor lor (22% față de 17% pentru societățile cu istoric mai mare de doi ani).

2. Structura instituțiilor financiare și de credit și relația cu IMM-urile

În timp ce IMM-urile privesc cu încredere (și speranță) finanțarea bancară, este important de știut ce fel de structură a pieței bancare este cea mai potrivită pentru finanțarea acestora. Analiza activităților de finanțare a

IMM-urilor, diversele studii teoretice sau date empirice oferă o cantitate considerabilă de informații în ceea ce privește relația dintre structura instituțiilor financiare, tehnologii, management și dimensiunea solicitărilor de credit din partea firmelor. În plus, cercetări recente (Berger, Udell, 2004, Beck et al., 2010) încearcă să pună în evidență distincția dintre creditarea bazată pe analiza tranzacției (tranzacțională) – transactions lending, în comparație cu analiza relației (relațională) – relationship lending, concentrându-se pe avantajele comparative ale diferitelor tipuri de instituții financiare în utilizarea fie a creditării de tip tranzacțional, fie de tip relațional (Berger, Udell, 1996, Miller, 2003, Berger, Udell, 2004).

Pentru scopul prezentei lucrări putem defini pe scurt operațiunile bancare de împrumut tranzacționale ca fiind acele operațiuni care se bazează în principal pe date „hard”, date cantitative care pot fi observate și verificate la momentul inițierii solicitării de credit. Aceste informații pot include: indicatorii financiari calculați pe baza situațiilor financiare; scoring de credit, informații bazate pe datele istorice furnizate de bănci de date, birourile de credit sau centrale ale riscului bancar, înregistrări de garanții sau alte informații din surse transparente (furnizori, incidente de plată, evaluări externe etc.). Principala caracteristică a acestui tip de informații este faptul că sunt relativ ușor de observat, verificate și transmise prin canalele de comunicații, în cadrul instituției financiare. Pe de altă parte, creditarea de tip relațional este bazată mai ales pe date „soft”: informații calitative furnizate de către anumite persoane, de regulă specializate, în urma unui contact de lungă durată și continuu, de multe ori în circumstanțe variabile, intuitive, cu proprietarul firmei, managerul sau angajații. Informațiile „soft” pot include încrederea pe care o prezintă proprietarul firmei și caracterul acestuia, bazându-se pe contactul direct de-a lungul timpului dintre ofițerul de credit al instituției și client; istoricul de plăți și comportamental al firmei în ceea ce privește utilizarea creditelor, cecurilor, frecvența depozitelor, utilizarea altor servicii pentru IMM-uri, perspectivele viitoare ale IMM-urilor pe baza relațiilor oferite de furnizori, clienți sau întreprinderi concurente, comunitatea sau autoritățile locale. Deși informațiile „soft” provin în mare parte de la ofițerul de credit sau personalul bancar implicat, în general acest tip de informații nu poate fi ușor de observat sau verificat de către alți administratori de risc sau de către decidenții interni ai societății bancare, mai ales atunci când au primit aceste informații prin canalele interne de comunicații (Berger, Udell, 2004).

2.1. Concentrarea pieței afectează eficiența creditării IMM-urilor?

În general, studiile au arătat că o concentrare ridicată a pieței bancare poate duce la o diminuare a accesului la creditare al IMM-urilor, indiferent de tehnologia de creditare aleasă (Berger, Demirgüç-Kunt, Levine, Carlson,

Haubrich, 2003). Acest lucru se pare că nu este influențat nici de mărimea instituției de credit, nici de natura sau originea proprietarului (țara de origine a băncii-mamă), ci pur și simplu de faptul că principalii actori de pe piețele financiare concentrate își pot exercita puterea de piață. Aceste instituții vor alege să-și mențină sau chiar să-și mărească profitul nu prin eficientizarea activității sau printr-o abordare flexibilă a cerințelor IMM-urilor, ci mai degrabă prin majorarea ratelor dobânzii sau a comisioanelor la creditele acordate IMM-urilor. Aceste instituții pot fi mai puțin interesate de inovare sau de calitatea serviciilor oferite clienței, deoarece percep poziția lor pe piață în termeni de putere și siguranță. Băncile respective își pot reduce riscul sau își pot îmbunătăți portofoliul nu doar printr-o mai bună monitorizare, ci mult mai simplu, prin înăsprirea standardelor de creditare pentru IMM-uri. Unele studii (Sharpe, 1990, Petersen, Rajan, 1995) arată că această putere de piață încurajează instituția bancară să promoveze un contract de credit pe termen lung, în care debitorul primește o rată a dobânzii mai mică pe termen scurt, dar în care, după o perioadă de utilizare, banca se va prevala de dreptul discreționar de a crește prețul real al împrumutului (dobândă variabilă, comisioane de rambursare în avans, taxe de administrare etc.), forțând împrumutatul să plătească o rată comparativ mai mare decât cea de pe piață la acel moment.

2.2. Ce fel de bancă este mai potrivită pentru creditarea IMM-urilor?

2.2.1. Băncile de stat (autohtone) sunt mai interesate de creditarea IMM-urilor în comparație cu băncile străine?

La prima vedere, băncile deținute de instituții străine pot avea avantaje comparative în creditarea tranzacțională a IMM-urilor, în schimb instituțiile autohtone ar putea avea avantaje comparative în creditarea relațională (de Haas, Naaborg, 2005, Berger, Udell, 2004). Această presupunere poate fi explicată prin următoarele motive:

- Băncile deținute de capitalul străin fac parte (de regulă) din organizații mari, iar aceste comportamente pot fi asimilate cu tipologia specifică comportamentului băncilor mari pe piață.
- Banca străină are adesea dificultăți în prelucrarea și transmiterea informațiilor „soft” la distanțe mari, în penetrarea mai multor niveluri ierarhice. În plus, aceste instituții se confruntă cu multiple și diverse interpretări ale limbajului economic, medii culturale și de reglementare diferite, condiții care afectează în diferite forme relația de creditare.
- Băncile mici, autohtone par mai potrivite pentru a finanța IMM-urile, deoarece acestea sunt mai disponibile în a se implica în ceea ce denumim

„creditarea bazată pe relație” (relationship lending), acel tip de finanțare care utilizează și informații „soft”, informațiile colectate de către ofițerul de credit pe bază de continuitate, personalizate, rezultate din contactul direct cu IMM-urile, cu proprietarii și managerii acestora, și cu comunitatea locală.

- Pe de altă parte, instituțiile cu capital străin implantate în economiile în curs de dezvoltare ar putea avea avantaje suplimentare în operațiunile de creditare a unor categorii de IMM-uri, deoarece aceste bănci au un acces mai bun la tehnologiile informaționale, la colectarea și evaluarea informațiilor „hard”, au acces la surse ieftine, au o mai mare și îndelungată expertiză și adesea organizează cursuri de formare și perfecționare pentru ofițerii de credit și managerii de risc, ajutând la disiparea mai bună a informațiilor și împărtășirea experienței în cadrul organizației.

Unele cercetări recente (Beck, Demirgüç-Kunt, Martinez, 2010) au preferat, pentru o mai bună înțelegere a finanțării IMM-urilor, abordarea ofertei de credit (supply side), prin utilizarea de date bancare interne, dintr-o multitudine de sisteme bancare naționale, în loc de a dezvolta abordarea „clasică” din literatura de specialitate, aceea a analizei cererii de credit (demand side). Bazată pe o colecție impresionantă de date⁽¹⁾, rezultatele cercetării autorilor menționați arată diferențe semnificative între tipurile de proprietate, cu privire la domeniul tehnologiilor de creditare alese și al structurilor organizatorice practicate:

- Băncile străine au mai multe oportunități în a valorifica eficient informațiile „hard”, comparativ cu băncile (private) interne. Ponderea împrumuturilor acordate IMM-urilor și acoperite cu garanții este mai mare în rândul băncilor străine decât în rândul băncilor autohtone.
- Pe de altă parte, băncile străine au tendința de a evita descentralizarea deciziei de creditare și gestionarea riscurilor, ceea ce confirmă afirmația că băncile străine vor utiliza diferite tehnici de creditare și de organizare a structurilor pentru a ajunge la cele mai profitabile și solide IMM-uri.

În ciuda tuturor acestor multiple abordări, rezultatele studiului menționat arată că diferitele tehnici de creditare și structuri organizatorice duc la rezultate similare în ceea ce privește creditarea acordată IMM-urilor. Rezultatele cercetării nu au găsit nicio dovadă în sprijinul afirmației că băncile străine au tendința de a împrumuta IMM-urile mai puțin în comparație cu alte tipuri de bănci. Concluzia acestui studiu este că diferitele tipuri de bănci, aplicând tehnologii de creditare diferite, în cadrul unor structuri organizatorice diverse, pot juca un rol important în finanțarea IMM-urilor, în economiile în dezvoltare.

2.2.2. Băncile aflate în proprietatea statului sau băncile private au rezultate mai bune în valorificarea relației cu IMM-urile?

Deși la prima vedere instituțiile de stat ar putea fi avantajate prin utilizarea cu precădere a creditării tranzacționale, comparativ cu instituțiile aflate în proprietate privată, centrate mai mult pe avantajele obținute din creditarea bazată pe relație, se observă totuși că acest avantaj nu este întotdeauna clar valorificat, așa cum rezultă din următoarele:

- În general, băncile de stat au dimensiuni mai mari decât băncile private locale (cu excepția băncilor private străine), dar această dimensiune adesea prelungește artificial canalele de comunicare internă și afectează negativ eficiența rețelei.
- Fiind deținute de stat, aceste bănci operează în general cu subvenții de la guvern și au adesea mandat pentru suplimentarea ofertei de credite pentru IMM-uri sau pentru anumite industrii, sectoare sau regiuni. Aparent, acest lucru poate fi un avantaj, nu numai pentru IMM-uri, dar chiar și pentru ele însele, dar, în realitate, efectele asupra creșterii volumului de credit pentru IMM-uri sunt neclare sau au chiar un efect nedorit. De exemplu, unele fonduri sunt direcționate către IMM-uri aflate în imposibilitatea de a rambursa suma la scadență sau puțin solvabile, dar care sunt sprijinite de diferite centre de putere politică sau autorități locale. În alte cazuri, în loc să finanțeze afaceri noi, profitabile, bazate pe fluxuri de numerar solide, pe proiecte cu valoare actualizată net pozitivă, aceste fonduri adesea sunt destinate rambursării unor credite anterior acordate, unele dintre ele în situație dificilă.
- Instituțiile de stat pot efectua, de asemenea, o activitate inconsistentă de monitorizare a împrumuturilor acordate, nefiind motivate intern sau disciplinate de piață pentru implementarea unei politici ferme de colectare a creanțelor, de aplicare a procedurilor de executare silită.

2.2.3. Bănci mari sau bănci mici?

În prima etapă, putem admite că instituțiile bancare mari pot avea avantaje comparative în creditarea bazată pe analiza tranzacției, în schimb instituțiile mici pot avea avantaje comparative în utilizarea creditării relaționale, care se bazează pe informațiile „soft”. Referindu-se la economiile de scară, o bancă mare ar putea fi avantajată în procesul de prelucrare a informațiilor „hard”, dar dezavantajată în prelucrarea informațiilor „soft”, datorită dificultăților de cuantificare și de transmitere a acestui tip de date prin canale de

comunicare lungi. Acest lucru poate oferi avantaje comparative relației IMM-urilor cu instituțiile de creditare mici, care au costuri de administrare mai mici, o separare mai puțin evidentă între proprietate și management și nivelurile intermediare de management reduse ca număr (Stein, 2002, Berger, Udell, 2002).

În fine, se susține că instituțiile mari sunt relativ dezavantajate în creditarea de tip relațional a IMM-urilor datorită dezechonomiilor de scară, organizatorice, astfel încât o bancă mare preferă să intre în operațiuni de creditare și alte servicii angro cu clienții corporativi mari. În literatura de specialitate studiile empirice cu privire la acest subiect se bazează, de obicei, pe caracteristicile debitorilor (IMM-uri) și pe termenii și condițiile contractului de credit dintre IMM-uri și bănci de dimensiuni diferite (Berger, Rosen, Udell, 2003):

- Instituțiile bancare mari preferă să acorde împrumuturi mai mari firmelor cu istoric, mai sigure din punct de vedere financiar, fapt explicat prin aceea că instituțiile de creditare mari preferă să intre în relație cu debitori în care guvernanta corporativă este instituită.
- Băncile mari practică rate mai scăzute ale dobânzii și obțin randamentele mai mici la contractele de împrumut pentru firme, comparativ cu instituțiile mici, acestea din urmă argumentându-și costurile mai mari prin flexibilitate, proceduri mai puțin birocratice și rapide de evaluare și punere la dispoziție a creditului (Berger, Rosen, Udell, 2003, Berger, 2004).
- Băncile mici că au relații personale de lungă durată, privilegiate și directe cu clienții creditați (inclusiv IMM-uri), comparativ cu băncile mari, care se bazează pe comunicarea la distanță, ceea ce conferă un caracter impersonal și de scurtă durată a relației cu clienții (Berger, Miller, Petersen, Rajan, Stein) și adesea nesatisfăcător, pentru fundamentarea unei bune decizii de împrumut.
- Marile instituții bancare par să-și bazeze deciziile lor de creditare a IMM-urilor mai mult pe rapoarte financiare și mai puțin pe stabilitatea relației cu clientela.

3. Concluzii

Lucrarea de față încearcă să ofere o analiză a rolului diferitelor tipuri de instituții financiare, disponibilitatea lor pentru creditarea IMM-urilor, eliminarea opacității ce caracterizează acest sector în fundamentarea deciziei de creditare, precum și o mai bună recunoaștere a motivelor, particularităților, cadrului legislativ, infrastructurii care influențează creditarea IMM-urilor.

În primul rând, structura sistemului financiar – prezența în piață a diferitelor tipuri de instituții și concurența dintre ele – poate avea efecte importante asupra disponibilității de creditare a IMM-urilor, deoarece instituțiile de diferite tipuri pot avea avantaje comparative în domeniul tehnologiilor de creditare. Infrastructura creditării – mediu informațional, legal, fiscal, reglementarea falimentului, – pot afecta în mod direct disponibilitatea de creditare a IMM-urilor.

În al doilea rând, prezența băncilor străine și a celor de stat, a unor instituții mari și mici, gradul concentrării financiar-bancare sunt elemente care ar putea afecta disponibilitatea de credit prin avantaje comparative în tehnologii de creditare diferite. În special, o prezență sporită a băncilor străine, o diminuare a rolului și puterii instituțiilor de stat este posibil de a fi asociată cu o disponibilitate semnificativ mai mare de creditare pentru IMM-uri deoarece instituțiile străine par să aibă avantaje în majoritatea tehnologiile de creditare, iar instituțiile de stat par a fi, în general, dezavantajate.

În al treilea rând, rezultatul cercetării noastre sugerează că o mai bună infrastructură a creditării poate îmbunătăți disponibilitatea de creditare a IMM-urilor direct, prin facilitarea utilizării unor tehnologii de creditare diferite. Un mediu atent și precaut de reglementare poate influența structura instituțiilor de creditare și preveni ca anumite instituții financiare puternice să câștige cote de piață în scopul de a valorifica avantajele lor comparative și de a folosi în interesul lor puterea de piață. Este cazul multor țări în curs de dezvoltare, din ultimele decenii, care, încercând să reducă cota de piață a băncilor de stat în favoarea unor instituții mai eficiente, aflate în proprietate privată, se confruntă acum cu probleme speciale, generate de cota foarte mare deținută de capitalul străin în sectorul bancar.

Considerăm că o structură bine echilibrată a sectorului bancar, cu băncile de stat importante, implicate în proiecte naționale strategice, băncile private mici, dinamice și flexibile, atente la creditarea relațională, și o prezență provocatoare a băncilor străine pot valorifica oportunitățile economice, pot crea un mediu adecvat cerințelor de finanțare a IMM-urilor.

Notă

⁽¹⁾ Datele de sondaj au avut în vedere 91 de bănci mari pe tipuri de proprietate diferite, din 45 de țări.

Bibliografie

- Bădulescu, D., Bădulescu, Alina (2010), „Financial Constraints Facing SMEs: Some Theory and Evidence”, *Metalurgia International*, vol. XV, Special Issue no. 8
- Beck, Th., Demirgüç-Kunt, Asli, Martinez Peria, Maria Soledad (2010), *Foreign banks and small and medium enterprises: Are they really estranged?*, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4828>, [Accessed 10 May 2010]
- Berger, A.N., Demirgüç-Kunt, A., Levine, R., Carlson, C., L., Haubrich, J., G. (2003), *Bank Concentration and Competition: An Evolution in the Making*, http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1114437274304/jmcb_intro_final.pdf, [Accessed 10 May 2010]
- Berger, A.N., Udell, G.F. (1996). *Universal Banking and the Future of Small Business Lending*, in: Anthony Saunders and Ingo Walter (eds), *Financial System Design: The Case for Universal Banking*
- Berger, A.N., Udell, G.F., „Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure”, *Economic Journal*, 112: F32-F53, 2002
- Berger, A.N., Rosen, R.J., Udell, G.F., „Does Market Size Structure Affect Competition? The Case of Small Business Lending”, *Board of Governors of the Federal Reserve System working paper*, 2003
- Berger, A.N., Udell, G.F., „A More Complete Conceptual Framework for SME Finance”, *World Bank Conference on Small and Medium Enterprises: Overcoming Growth Constraints*, 2004
- Buch, Claudia M., „Information versus Regulation: What Drives the International Activities of Commercial Banks?”, *Journal of Money Credit and Banking*, 35, 2003
- Carter, D.A., McNulty, J.E., Verbrugge, J.A., „Do Small Banks have an Advantage in Lending? An Examination of Risk-adjusted Yields on Business Loans at Large and Small Banks”, *Journal of Financial Services Research*, 25, 2004, pp. 233-252
- Cole, Rebel, A., Goldberg, L.G., White, L.J., „Cookie-cutter versus character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks”, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 39, 2004, pp. 227-251
- European Central Bank, *Survey on the Access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area: second half of 2009*, <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201002en.pdf> [Accessed 30 May 2010]
- Gallup Organization, (2009), *Access to Finance, Flash Eurobarometer 271*, http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?lang=ro&item_id=3611, [Accessed 20 May 2010]
- de Haas, R., Naaborg, I., „Does Foreign Bank Entry Reduce Small Firms' Access to Credit? Evidence from European Transition Economies”, *Working Paper No. 050/August, 2005*, De Nederlandsche Bank NV
- Irwin, R.D., Miller, M. (2003). *Credit Reporting Systems and the International Economy*, Cambridge: MIT Press
- Lin, J.Y., Sun, X. (2006). *Information, Informal Finance, and SME Financing*, Higher Education Press and Springer-Verlag
- OECD (2000). *Financing newly emerging private enterprise in transition economies*, OECD Publication Services

- OECD (2004). *Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy: Towards a more responsible and inclusive globalization*, Istanbul, Turkey 3-5 June
- OECD (2006). Policy Briefs, www.SourceOECD.org, [Accesed 20 May 2010]
- Pathrose, P.P. (2005). *Banks must re-invent SME financing*, <http://www.thehindubusinessline.com/2005/>, [Accesed 26 May 2010]
- Petersen, M.A., Rajan, R.G., „Trade credit: Theories and evidence”, *Review of Financial Studies*, 10, 1997, pp. 661-669
- Toivanen, O., Cressy, R.C. (2000). *Lazy Entrepreneurs or Dominant Banks? An Empirical Analysis of the Market for SME Loans in the UK*
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=300060/, [Accesed 26 May 2010]
- Sharpe, S.A., „Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: A stylized model of customer relationship”, *Journal of Finance*, 45, 1990, pp. 1069-1087
- Stein, J.C., „Information Production and Capital Allocation: Decentralized vs. Hierarchical Firms”, *Journal of Finance*, 57, 2002, pp. 1891-1921