

## ASPECTELE FINANCIARE ALE SUSTINERII IMM-URILOR CU ACCENT PE AFACERILE FAMILIALE

*Conferențiar-cercetător, dr.,  
Vladimir CUCIREVII, INCE*

În prezent, în Republica Moldova, după modelul european, s-au creat, în mai multe ramuri, întreprinderi familiale. Statutul lor prevede antrenarea în procesul de producție a membrilor de familie și a persoanelor angajate prin contract. Totodată, aceste întreprinderi familiale se confruntă cu un șir de probleme în ce privește realizarea și finanțarea producției. Articolul dat elucidează importanța economică a întreprinderilor familiale din Europa, locul lor în sistemul economic al țărilor respective. Cele mai importante probleme, care apar în activitatea acestor întreprinderi, sunt: capitalizarea afacerilor familiale, impozitarea profiturilor reinvestite, sprijin financiar pentru transferuri de afaceri, accesul la finanțare.

Conținutul articolului include experiența europeană absorbită din diferite surse de ediții internaționale, care sperăm că vor fi de folos pentru soluționarea parțială a acestor probleme.

**Cuvinte-cheie:** întreprindere familială, impozitarea profiturilor, impozitarea de transferuri de afaceri, accesul la finanțare.

**JEL:** G32; G38.

### Introducere

**Importanța economică a întreprinderilor familiale din Europa.** În Europa, afacerile familiale reprezintă aproximativ 40%-50% din ocuparea forței de muncă[3]. Pe de o parte, un număr impunător dintre IMM-urile europene, precum și unele dintre cele mai mari companii europene, sunt afaceri familiale. Pe de altă parte, similar cu economia europeană, în general, sectorul afacerilor familiale este dominat de IMM-uri și, în special, de întreprinderile micro cu

## FINANCIAL ASPECTS OF SUPPORTING SMEs WITH A FOCUS ON FAMILY BUSINESSES

*Assoc. Researcher, PhD  
Vladimir CUCIREVII, NIER*

Currently, several branches in family businesses, according to the European model, were set up in the Republic of Moldova. Their status provides engagement of family members and persons employed under contract in the production process. All together, these family businesses face a number of problems in selling and financing production. This article highlights the economic importance of family businesses in Europe, their place in the economic system of the concerned countries. The most important problems arising in the action of these businesses are: family businesses capitalization, taxation of reinvested earnings, and financial support for business transfers, access to finance.

Article content consists of European experience acquired from different sources of international editions, which we hope will be useful for the partial settlement of these problems.

**Key words:** family business, taxation, taxation of profits of business transfers, access to finance.

**JEL:** G32; G38.

### Introduction

**The economic importance of family businesses in Europe.** Family businesses in Europe represent approximately 40%-50% of employment [3]. On the one hand, many of European SMEs, as well as some of the largest European companies, are family businesses. On the other hand, similar to the European economy in general, family business sector is dominated by SMEs and in particular by micro enterprises with

mai puțin de 10 angajați. Întreprinderile familiale sunt active în toate sectoarele economiei.

În unele țări, termenul „afacere familială” este menționat în diferite reglementări – cu toate acestea, fără a oferi o claritate în privința înțelegerii a ceea ce este o afacere familială. Compararea între diferite țări arată diferite ponderi ale afacerilor familiale în total întreprinderi, variind între 38-90% [3].

Cercetările ne demonstrează că, în Danemarca, toate întreprinderile familiale sunt IMM-uri, iar aproape 80% dintre acestea au mai puțin de 25 de angajați. O situație similară este atestată și în Finlanda, și Irlanda, unde 98% din întreprinderile familiale angajează mai puțin de 50 de salariați. În Lituania, peste 90% din afacerile familiale angajează până la 9 persoane, iar restul, de aproximativ 10%, sunt firme mici cu mai puțin de 50 de angajați [1].

În Ungaria, se face trimitere juridică la întreprinderile familiale agricole în legătură cu acordarea de subvenții pentru fermele familiale. Fermele familiale, active în agricultură, pot deține până la 300 hectare de suprafață agricolă, cu posibilitatea de a lua în arendă alte 900 de hectare de teren.

Cele mai recente date ale Rețelei afacerilor familiale (FBN Internațional 2008) denotă faptul, că ponderea afacerilor familiale, cu o cifră de afaceri anuală de peste 2 milioane de euro, în diferite țări constituie: 18% în Italia, 16% – în Marea Britanie, 15% – Finlanda, 9% – Germania și Franța, 8% – Olanda, 7% – Spania și 4% – Suedia [1].

Pentru a rezuma, se constată că majoritatea IMM-urilor, care constituie coloana vertebrală a economiei europene, sunt întreprinderi familiale, totodată, cea mai mare parte a afacerilor familiale sunt IMM-uri. În același timp, există întreprinderi familiale mari, active pe plan internațional.

#### **Metode aplicate. Capitalizarea afacerilor familiale**

Capitalizarea firmelor familiale provine, în mare parte, din fonduri proprii ale familiei și credite bancare. Profiturile sunt adesea reinvestite în companie și proprietarii sunt dispuși să aștepte un randament mai mare al investiției lor [1].

less than 10 employees. Family enterprises are active in all sectors of economy.

In some countries the term “family business” is mentioned in various regulations – however, without providing clarity on what a family business is. Comparison between countries shows different shares of family business in total of enterprises, ranging between 38-90% [3].

Research shows that in Denmark all family businesses are SMEs and almost 80% of them have less than 25 employees. A similar situation is in Finland and Ireland, where 98% of family businesses employ fewer than 50 employees. In Lithuania, 90% of family businesses employ up to 9 people, and the remaining 10% are small companies with less than 50 employees [1].

In Hungary, the legal reference is made to the family business in relation to agricultural subsidies for family farms. Active family farms in agriculture can hold 300 hectares of agricultural area, with the possibility of taking in a lease another 900 hectares of land.

The latest data from Family Business Network (FBN International 2008) show that the share of business family with an annual turnover of EUR 2 million in some countries is: 18% in Italy, 16% in UK, 15% Finland, 9% in Germany and France, 8% in the Netherlands, 7% in Spain and 4% in Sweden [1].

To summarize, it appears that the majority of SMEs – the backbone of the European economy – are family businesses, while most of the family businesses are SMEs. At the same time, there are large family businesses that are internationally active.

#### **Methods applied. Family business capitalization**

Family business capitalization comes largely from the family's own funds and bank loans. Profits are often reinvested in the company and the owners are willing to wait a greater return on their investment [1].

Această stare de lucruri este valabilă și pentru sectorul IMM. În cazul Slovaciei, spre exemplu, experții naționali explică această situație prin caracterul nefuncțional al sistemului bancar și nefuncționalitatea sistemului de acordare a resurselor financiare disponibile pentru companiile începătoare (start-up-uri). Prin urmare, majoritatea acestor tipuri de afaceri au fost inițiate ca întreprinderi familiale, având la bază bunurile personale ale proprietarului. Mai multe afaceri din regiunea europeană au avut o evoluție similară [1].

Datele din Bulgaria arată că principalele surse financiare investite în start-up-uri sunt economiile familiei (50%) și creditele de la prieteni și rude (30%). În cazul Ciprului, circa 87% din businessul familial aparține acționarilor minoritari. Principalele surse de finanțare a businessului din Polonia le constituie economiile familiilor, de fapt, fiind resursele proprii (44%) și creditele bancare (56%) – care corespund structurii de finanțare a sectorului IMM-urilor [1].

Structurarea financiară a unei afaceri de familie constituie o problemă pentru acționarii individuali, în cazul în care intenționează să fie deținători de acțiuni. Deoarece majoritatea întreprinderilor familiale nu participă la burse cu cota-parte a lor, astfel, ei întâmpină dificultăți în ceea ce privește evaluarea companiei, precum și identificarea cumpărătorilor potențiali (în afara familiei) ale acțiunilor proprii. Această situație îngreunează, de asemenea, finanțarea activității de dezvoltare și extindere în viitor, prin atragerea acționarilor suplimentari.

Unele activități ale organizațiilor patronale, favorabile întreprinderilor familiale, se referă la activitatea de lobby pentru reducerea sau anularea impozitului pe succesiune. Similar cu organizațiile patronale, autoritățile guvernamentale (atât în Europa de Est, cât și în Europa de Vest), în special ministerele responsabile pentru afacerile economice și financiare/fiscale influențează afacerile familiale și starea competitivității lor prin căutarea unor modalități de a reduce povara fiscală a unor întreprinderi. În multe cazuri, strategiile și programele pentru susținerea IMM-urilor includ inițiative relevante pentru afacerile familiale.

This state of affairs is applied also to the SMEs sector. In the case of Slovakia, for example, national experts explain this situation by dysfunctional character of the banking system and non-functional system of granting financial resources available to fledgling companies (start-ups). Therefore, most of these types of businesses were started as family businesses, based on the personal property of the owner. More business in the European region had a similar evolution [1].

Data from Bulgaria show that the main financial sources invested in start-ups are family savings (50%) and loans from friends and relatives (30%). In the case of Cyprus, about 87% of family businesses are owned by minority shareholders. The main sources of business finance in Poland are made up of the savings of families that are actually being own resources (44%) and bank loans (56%) – which corresponds to the structure of financing of the SMEs sector [1].

Financial structuring of a family business is a matter for individual shareholders, if they intend to be shareholders. Since most of the family businesses do not participate in security markets with a share, so they have difficulties in assessing the company and identify potential buyers (outside the family) of their own shares. This situation hinders also financing the development and expansion activities in the future by attracting additional shareholders.

Some activities of the organizations of employers, favourable for family businesses are relate to lobbying for the reduction or cancellation of inheritance tax. Similar to employers' organizations, governments (both in Eastern and Western Europe), in particular the ministries responsible for economic and financial / tax affairs influence family businesses and state of their competitiveness by seeking ways to reduce the tax burden on some companies. In many

Deci, se poate concluziona că multe dintre documentele de politici majore nu abordează, în mod explicit, businessul familial. Alături de faptul că întreprinderile familiale se folosesc de toată gama instrumentelor pentru dezvoltarea și creșterea economică, ele beneficiază de toate celelalte programe de sprijin pentru întreprinderi, precum: inițiativele generale pentru start-up-uri, micro-credite, programe de inovare, programe de sprijin sectoriale (agricultură, turism, comerț), programe de sprijin regional (de exemplu, inițiativele de dezvoltare rurală etc.), cu condiția ca acestea să îndeplinească criteriile de eligibilitate respective (dimensiunea companiei, sector, dezvoltarea economică etc.).

#### **Impozitarea profiturilor reinvestite**

Regimurile fiscale favorabile pentru profitul reinvestit sunt avantajoase pentru firmele familiale, care, deseori, tind să reinvestească profiturile în afacere pentru a obține un profit mai bun. În Malta, spre exemplu, există un tip de credit fiscal, acordat celor care intenționează să reinvestească profiturile obținute în afacerea pe care o dețin, iar condiția prezintă ca cifra de afaceri să nu depășească 582500 euro, iar numărul de angajați 3-10 persoane.

În Austria, începând cu anul 2004, antreprenorii, care întocmesc bilanțurile contabile și fermierii au posibilitatea de a aplica rata medie a impozitului pe venit pentru câștigurile, care nu au fost retrase până la valoarea de 100.000 de euro pe an. Veniturile trebuie să fie stabilite prin contabilitate.

Câștigurile reținute trebuie să se manifeste prin majorarea capitalului propriu. În cazul în care câștigurile sunt mai mari decât creșterea capitalului sau decât suma maximă de 100.000 euro, suma care depășește va fi supusă unei rate de impozitare normală. Există o impozitare ulterioară a câștigurilor, în cazul în care, în termen de 7 ani, capitalul propriu este micșorat ca urmare a retragerilor, iar retragerile depășesc câștigurile. În anii de pierderi, doar diminuarea capitalului determinat de retrageri este supus impozitării ulterioare, dar nu pierderea în sine [1].

cases, strategies and programs to support SMEs include initiatives relevant to family affairs.

So, it can be concluded that many of the major policy documents do not explicitly address the family business. Together with the fact that family businesses are using the full range of tools for development and growth, they benefit from all other support programs for businesses, such as general initiatives for start-ups, micro-credits, innovation programs, sectorial support programs (e.g. agriculture, tourism, trade), regional support programs (e.g. rural development initiatives, etc.), with the conditions that they meet the eligibility criteria in question (e.g. company size, sector, economic development etc.).

#### **Taxation of reinvested profits**

Favourable tax treatment for reinvested profits is advantageous for family businesses, which often tend to reinvest profits into the business to get a better return. In Malta, for example, there is a type of tax credit for those who intend to reinvest profits in the business, under the condition that its turnover does not exceed EUR 582500, and it employs 3-10 people.

In Austria, since 2004, the entrepreneurs who draw up balance sheets and farmers have the opportunity to apply the average rate of income tax for earnings that have not been withdrawn by the amount of EUR 100000 per year. Revenues have to be determined by accounting.

Retained earnings must be manifested by increasing equity. If the gains are greater than the capital increase or than the maximum amount of EUR 100000, the exceeding amount will be subject to normal tax rates. There is a subsequent tax of revenues, if within seven years, the equity is reduced as a result of withdrawals, and withdrawals exceed earnings. In the years of losses, just reducing the capital caused by subsequent withdrawals is taxed, but not the loss itself [1].

### **Sprijin financiar pentru transferuri de afaceri**

Organizația finlandeză Finnvera Oyj oferă, începând cu anul 2001, un împrumut pentru transferurile de afaceri sub formă de finanțare directă sau diferite tipuri de garanții pentru a crește capitalul societății, pentru finanțare de tip mezanin sau pentru investiții în capitalul operațional. Solicitantul trebuie să dețină cel puțin 20% din capitalul social și din drepturile de vot ale unei societăți pe acțiuni sau să fie un partener într-un parteneriat sau un partener activ într-o societate în comandită. Solicitanții trebuie să fie angajați full-time în întreprindere și trebuie să-și câștige mijloacele de trai prin intermediul întreprinderii[1].

### **Impozitarea legată de transferuri de afaceri**

Impozitele pe succesiune și donație reprezintă o provocare considerabilă pentru întreprinderile familiale, care ar putea contracara finalizarea cu succes a transferului, în cazul în care sarcina financiară raportată la acest transfer este insuportabilă pentru bugetul întreprinderii și familiei.

Unele sisteme de impozitare europene comportă un caracter confiscator privind transmiterea activelor, care reprezintă proprietatea companiei, prin impunerea unor obligații fiscale pentru proprietarul anterior sau cel actual al afacerii. Dat fiind faptul că aceste poveri fiscale trebuie să fie acoperite din activele de familie – și, prin urmare, activele companiei – aceasta este una dintre cauzele care generează o rată de supraviețuire scăzută a întreprinderilor familiale.

Aceste sisteme, de obicei, create pentru a contracara acumularea de avere, prin urmare, exercită o presiune financiară asupra întreprinderilor familiale, care subminează baza de capital în perioada de tranziție între generații. Ca reacție la această situație, mai multe țări europene au adoptat regulamente, care elimină complet impozitele pe succesiune / donație pentru transferurile afacerilor sau reduc considerabil povara financiară a acestora[1].

### **Accesul la finanțare**

Întreprinderile familiale sunt adesea reticente ca investitorii externi să investească în

### **Financial support for business transfers**

Finnish organization Finnvera Oyj offers since 2001 a loan for business transfers in the form of direct financing or different types of collateral to increase the company's capital for mezzanine financing or investment in operational capital. The applicant must have at least 20% of the share capital and voting rights of a joint stock company or be a partner in a partnership or an active partner in a limited partnership. Applicants must be employed full-time in the enterprise and must earn their livelihood through the enterprise [1].

### **Taxation related to business transfers**

Taxes on inheritance and donation represent a considerable challenge for family businesses that could counter the successful completion of the transfer, if the financial burden reported to this transfer is unbearable for the company and the family budget.

Some European tax systems have a confiscatory character on the transmission of assets, which are owned by the company, by imposing tax liability for the current or previous owner of the business. Given that the tax burden must be borne by the family assets – and therefore the company's assets – this is one of the causes for low survival rate of family businesses.

These systems usually created to counter the accumulation of wealth, therefore, exert financial pressure on family businesses, undermining its capital base during the transition between generations. In response to this situation, several European countries have adopted regulations that completely eliminate taxes on inheritance/gift for business transfers or significantly reduce their financial burden [1].

### **Access to financing**

Family businesses are often reluctant that foreign investors to invest in business because they will not share the results. Limited family budgets, lack of collateral and limited access to

afacere, deoarece acestea nu vor să partajeze rezultatele. Bugetele familiilor limitate, lipsa garanțiilor și accesul limitat la creditele bancare împiedică dezvoltarea unei afaceri familiale. Dificultățile în obținerea resurselor financiare suplimentare pentru investiții pot influența negativ capacitățile concurențiale ale unei firme, deoarece echipamentul și utilajele perimate (învechite), nu pot fi înlocuite în aceeași măsură, ca și în întreprinderile non-familiale. În plus, este mult mai dificilă adoptarea deciziilor de a decide cu privire la modul de extindere a afacerii, în special în perioada globalizării, dat fiind nivelul scăzut de finanțare [1].

Direcția generală a politicii Uniunii Europene contribuie la stimularea maximală a dezvoltării antreprenoriatului mic și mijlociu. Primii pași întreprinși au constat în măsurile privind eliminarea obstacolelor administrative, printre care: armonizarea impozitului pe valoarea adăugată; introducerea corectivelor în condițiile finanțării prin realizarea transparenței sistemelor de plată, crearea Asociației europene a fondurilor mutuale de garanție pentru businessul mic în coordonare cu dispozițiile Actului Unic European.

#### Rezultate și discuții

În general, **politica europeană în sfera stimulării întreprinderilor mici și mijlocii** se efectuează în două niveluri: prin independența activității țărilor și prin programe puse în aplicare sub auspiciile UE. Activitățile de sprijin al întreprinderilor mici se finanțează din fondurile structurale ale UE (de exemplu, Fondul Social, Fondul de Dezvoltare Regională).

*Fondurile cu capital de risc* sunt operatori, care oferă mai ales finanțare prin capitaluri proprii unor societăți, în general, foarte mici, și care se află în fazele inițiale ale dezvoltării lor corporative. În UE, fondurile cu capital de risc au un potențial considerabil, deși insuficient exploatat, pentru dezvoltarea IMM-urilor.

În pofida dimensiunii mari a sectorului administrării activelor în UE, nu au fost concepute dispoziții specifice în actuala legislație a Uniunii, care să direcționeze fondurile de plasamente în acțiuni către IMM-uri. Prin urmare, Comisia Europeană propune dezvoltarea unui

bank loans prevent the development of family businesses. Difficulties in obtaining additional financial resources for investments can negatively affect a company's competitive capabilities, as obsolete equipment and machinery cannot be replaced in the same way as in non-family businesses. In addition, it is more difficult to decide on how to expand the business, especially in the period of globalization, given the low level of funding [1].

General direction of EU policy contributes to stimulate the maximum development of small and medium entrepreneurship. The first steps were measures on elimination of administrative barriers, including the harmonization of value added tax; introduction of correctives under funding by the transparency of payments, the creation of the European Association of Mutual Funds of guarantee for small businesses in coordination with the Single European Act.

#### Results and discussions

In general, **European policy in the sphere of small and medium stimulation** is divided into two levels: the independence of countries and work through programs implemented under the auspices of the EU. Activities supporting small businesses are financed from EU structural funds (i.e. Social Fund, Regional Development Fund).

*Venture capital funds* are operators that provide mostly equity finance to generally very small companies and are in the initial stages of their corporate development. In the EU, venture capital funds have considerable potential for development of SMEs, though underutilized.

Despite the large size of the asset management industry in the EU, there were not designed specific provisions in the current legislation of the Union, to direct equity investment funds to SMEs. The Commission, therefore, proposes the development of a new European venture capital regime that will allow venture

nou regim european al capitalului de risc, care să permită fondurilor cu capital de risc din UE să își comercializeze fondurile și să mobilizeze capitaluri la nivel paneuropean în cadrul pieței unice. Noul regim va reduce fragmentarea piețelor de capital de risc la nivel național, care împiedică operațiunile transfrontaliere și limitează oferta de capital de risc.

După ce devine operațional, acest cadru ar trebui să sporească amploarea pieței de capital de risc și să conducă la: (i) fonduri cu capital de risc mai mari, mai eficiente și cu mai multe posibilități de a se specializa în funcție de tipul de investiție; (ii) o creștere a concurenței dintre fonduri și o mai bună diversificare a investițiilor acestora și la (iii) mai multă finanțare transfrontalieră disponibilă pentru IMM-uri (inclusiv, întreprinderi familiale).

Pentru stimularea apariției companiilor noi, mai multe țări membre ale UE oferă capitalul de risc ca mijloc de dezvoltare a întreprinderilor noi. De exemplu, concepția belgiană „Bourses de pre-activate” prezintă finanțarea analizei preliminare și pregătirea planului de afaceri.

Guvernul grec a creat fondul de capital de risc pentru tehnologiile noi și fondul pentru companiile cu tehnologii avansate (high-tech). Programul austriac de finanțare a capitalului pentru start „Seed Financing Programe” este orientat spre ideile inovatoare tehnologice. În Finlanda, Fondul Național de Cercetare și Dezvoltare Tehnologică susține finanțarea din start pentru întreprinderile noi și instrumentele finanțării din start pentru parcuri tehnologice și business-incubatoare. Centrul Inovativ Suedez oferă împrumuturi antreprenorilor cu dobânzi mai mici în primele stadii ale businessului inovativ.

Programul „Guarantee Facility” are ca obiectiv stimularea creării locurilor de muncă prin susținerea măsurilor investiționale și creșterea accesului la împrumuturi. Acesta pune la dispoziție patru genuri de finanțare: finanțarea tradițională prin împrumut, microcredite, investiții în regiunile tehnologice avansate și investiții în capital acționar. În așa mod, la nivelul UE, sunt două programe majore de finanțare a sectorului antreprenoriatului mic și mijlociu. Una din ele este direcționată spre

capital funds from the EU to market their funds and raise capital on a pan-European level within a single market. The new regime will reduce fragmentation of venture capital markets at the national level, which prevent cross-border operations and limit the supply of venture capital.

Once in place, this framework should increase the scale of capital market risk and lead to: (i) higher capital risk funds, more efficient and with more possibilities to be specialized by the type of investment; (ii) increased competition between funds and better diversification of their investments and (iii) more cross-border financing available for SMEs (including family businesses).

In order to stimulate the emergence of new companies, several EU countries provide venture capital as a mean of developing new enterprises. For example, Belgian concept “Bourses de pre-activate” presents the preliminary financing analysis and business plan preparation.

The Greek government has created venture capital fund for new technologies and the fund for companies with advanced technologies (high-tech). Austrian capital funding program for start “Seed Financing Programme” is geared towards technological innovation ideas. In Finland, the National Fund for Research and Technological Development supports the early funding for new companies and financing instruments for technology parks and business incubators. Swedish Innovation Centre provides entrepreneurs with lower interest loans in the early stages of innovative business.

The “Guarantee Facility” program aims to stimulate job creation by supporting investment measures and increasing access to loans. It offers four types of financing: the traditional debt financing, microcredit, investment in technologically advanced regions and investments in equity capital. Thus, in the EU there are two major programs of financing small and medium

asigurarea cu capital de risc a întreprinderilor cu perspectivă, prevăzând acordarea creditelor în mărime până la 50% din capitalul de start și de, asemenea, acoperirea până la 50% a cheltuielilor de exploatare cu termenul de rambursare de cinci ani.

În Marea Britanie, este valabil programul guvernamental „Loan Guarantee Scheme”, al cărui scop principal este cointeresarea băncilor comerciale de creditarea businessului mic și mijlociu. Prin acest program, guvernul garantează, până la 70%, rambursarea creditului și, în zonele defavorizate, până la 85%. Rata dobânzii pentru o astfel de garanție este de 2,5% anual, iar în zonele defavorizate – 2%. Garanțiile Guvernului cuprind 70-80% din creditele acordate businessului mic de băncile comerciale. La acoperirea garanțiilor din bugetul de stat, anual, se acordă circa 50 mil. de lire sterline. În limitele realizării programelor federale, se acordă credite pentru business în condiții facilitare. Aceste condiții prevăd o dobândă mică (5-8%) și termene lungi de creditare (5-15ani)[2].

Din cauză că piețele financiare nu au reușit să furnizeze IMM-urilor (întreprinderilor familiale) finanțarea necesară, Comisia Europeană a creat și a finanțat instrumente financiare, precum garanțiile, pentru a facilita obținerea de credite de la bănci de către IMM-uri (întreprinderi familiale). De asemenea, Comisia facilitează investițiile de capital de risc în IMM-uri. Fondurile sunt alocate prin intermediul instituțiilor financiare, precum băncile.

În perioada 1998-2006, au fost alocate peste 744 milioane de euro, în folosul a mai mult de 300 mii de IMM-uri și întreprinderi familiale. Suma a crescut la peste 1 miliard de euro, ca parte a Programului-cadru pentru competitivitate și inovare (CIP) al Comisiei pentru perioada 2007-2013. Această sumă ar trebui să permită instituțiilor financiare să furnizeze aproximativ 30 miliarde de euro sub formă de noi finanțări pentru un număr de 475 mii de IMM-uri din Europa – deoarece, în medie, fiecare euro cheltuit din bugetul UE va permite investitorilor privați să ofere 6 euro sub formă de capital de risc sau să ofere băncilor să ofere 50 de euro sub forme de credite[4].

entrepreneurship sector. One of them is directed towards providing venture capital to enterprises with perspective, providing loans amounting to 50% of the equity of the home capital, and also cover up to 50% of operating costs with repayment term of five years.

In the UK, the governmental program “Guarantors Loan Scheme” is applied, whose main purpose is to interest commercial banks in lending small and medium business. Through this program, the government guarantees credit repayment up to 70%, and in unfavourable areas – up to 85%. The interest rate for such a guarantee is 2.5% annually, while in disadvantaged areas – 2%. Government guarantees comprise 70-80% of small business loans by commercial banks. Guarantees to cover the state budget are about GBP 50 million annually. Within the limit of implementation of federal programs, there are granted loans under facilitated business conditions. These conditions provide a low interest rate (5-8%) and long term lending (5-15 years) [2].

Because of that financial markets have failed to provide SMEs (family businesses) necessary funding, the European Commission has developed and funded financial instruments, such as guarantees, to facilitate obtaining credit from banks to SMEs (businesses family). The Commission also facilitates venture capital investment in SMEs. Funds are allocated through financial institutions such as banks.

During the period 1998-2006 there have been allocated over EUR 744 million, benefiting more than 300000 SMEs and family businesses. This amount was increased to over 1 billion euro as part of the program – the Competitiveness and Innovation Programme (CIP) of the Commission for 2007-2013. This amount should allow financial institutions to provide about EUR 30 billion in new funding for a number of 475000 SMEs in Europe - because on average each euro



Instrumentele financiare ale Programului-cadru pentru Competitivitate și Inovare sunt puse în aplicare pentru Comisia de Fondul European de Investiții (FEI) pe o bază de încredere. Aceasta acoperă diferite nevoi, în funcție de stadiul de dezvoltare a micului business. Pentru aceasta, se prevede capital de risc pentru IMM-urile inovatoare în stadiile lor timpurii (GIF<sub>1</sub>), iar FEI, de obicei, poate investi de la 10 până la 25% din capitalul social al fondului intermediar de capital de risc sau până la 50% în cazuri specifice.

#### **Fondul de garantare pentru IMM-uri (SMEG)**

Acesta oferă garanții pentru împrumuturi pentru a încuraja băncile să facă mai mult finanțări prin împrumut pentru IMM-uri (întreprinderi familiale), inclusiv microcredite, prin reducerea expunerilor băncilor la riscuri.

**Microcreditele** (împrumuturile de până la 25000 euro) au un impact semnificativ asupra IMM-urilor, care le primesc. Totuși, există o disponibilitate redusă a microcreditelor, ceea ce afectează, în special, înființarea de întreprinderi de către șomerii, femeii sau persoane aparținând unei minorități etnice. Prin urmare, Comisia lucrează la **mărirea disponibilității microcreditelor** prin intermediul instrumentelor sale financiare și încurajează statele membre să îmbunătățească și să faciliteze furnizarea de microcredite pentru mediul de afaceri [4].

Grupul Băncii Europene de Investiții (BEI) își **extinde strategia de susținere a IMM-urilor (întreprinderilor familiale)**, făcând ca mecanismele sale de finanțare să devină mai simple, mai transparente și mai orientate către nevoile individuale ale micilor întreprinderi din Europa. **Fonduri suplimentare**, precum și **mai multe tipuri de suport financiar – inclusiv finanțare pentru capital de dezvoltare, garanții și microcredite** – vor fi făcute disponibile IMM-urilor (întreprinderilor familiale), fiind adoptate, într-un mod mai specific, la condițiile locale și necesitățile particulare ale societăților. Grupul bancar BEI se extinde, de asemenea, în **noi domenii de finanțare**, cum ar fi: cercetările și dezvoltarea, înființarea rețelelor de distribuție sau sprijinirea continuității unei

spent from the EU budget should enable private investors to provide EUR 6 under the form of risk capital or makes it possible for banks to offer EUR 50 in loans [4].

Financial instruments of the Competitiveness and Innovation Framework Programme shall be implemented for the Commission by the European Investment Fund (EIF) on a trust basis. It covers different needs, depending on the stage of development of small business. For this, there is provided venture capital for innovative SMEs in their early stages (GIF<sub>1</sub>) and EIF can usually invest 10 to 25% of the share capital of the intermediary venture capital fund or up to 50% in specific cases.

**SMEs Guarantee Fund (SMEG)**. It provides loan guarantees to encourage banks to make more debt finance available to SMEs (family businesses), including microcredits, by reducing the banks' exposure to risk.

**Microloans** (loans of up to EUR 25000) have a significant impact on SMEs that receive them. However, there is a short supply of microloans, which affects in particular the establishment of businesses by the unemployed, women or people from an ethnic minority. Therefore, the Commission is **increasing the availability of microloans** through its financial instruments and encourages Member States to improve and facilitate the provision of microloans to businesses [4].

European Investment Bank Group (EIB) is **expanding its strategy to support SMEs (family businesses)**, making its funding mechanisms simpler, more transparent and more targeted to the individual needs of small businesses across Europe. **Additional funds** as well as **more kinds of financial support – including mezzanine finance, guarantees and microcredit** – will be made available to SMEs (family businesses) being adopted in more specifically to local conditions and to particular companies. The

afaceri după retragerea proprietarilor actuali [4].

O întreprindere familială, în Grecia Centrală, care produce vin, a primit, în ianuarie 2013, un stimulent sub forma unui împrumut BEI de 150 mii euro, pentru achiziționarea de echipamente pentru a doua linie de producție. Beneficiile împrumutului sunt evidente – 12 locuri de muncă noi și anticiparea creșterii cifrei de afaceri cu circa 50% în comparație cu anul 2012 [5].

Programul pentru antreprenoriat din Cipru permite statului și băncilor comerciale să împrumute IMM-urilor prin partajarea riscurilor, sprijinind nevoile acestora în materie de investiții și capital circulant.

Instrumentul european de microfinanțare „Progres” este un program al UE finanțat în comun de Comisia Europeană și BEI. Acesta permite FEI să acționeze ca partener al Grupului pentru instituțiile de microfinanțare, care sprijină întreprinzătorii și microîntreprinderile din Europa, ce se confruntă cu dificultăți în accesarea serviciilor bancare tradiționale.

Pentru prima dată, în anul 2013, BEI a oferit și microfinanțare în Europa. Un împrumut de 60 mil. euro către „Microbank” din Spania va sprijini proiectele microîntreprinderilor și întreprinderilor, contribuind la abordarea problemei șomajului ridicat din această țară. Investițiile în inovare reprezintă un punct central pentru BEI, acestea fiind un motor al ocupării forței de muncă, un instrument pentru dezvoltarea competențelor și un mecanism pentru soluționarea problemelor de mâine [5].

*Direcționarea acestor fonduri către IMM-uri (întreprinderi familiale).* Toate aceste instrumente financiare sunt gestionate de Grupul bancar BEI, în special, de Fondul European de Investiții (FEI), în numele Comisiei și sunt alocate IMM-urilor prin intermediul instituțiilor financiare din statele membre. Acest lucru garantează ca fondurile să fie făcute **disponibile la nivel local**, cât mai aproape posibil de IMM-uri.

**Suținerea fiscală, creditară a businessului mic**

Comisia Europeană intenționa să introducă, începând cu anul 2013, un sistem unic de impozitare pentru întreprinderile, care își desfășoară

EIB group is also expanding into **new financing areas**, such as research and development, building up distribution networks or supporting business continuity after the current owners retire [4].

A family business in Central Greece, which produces wine, received in January 2013 an incentive in the form of an EIB loan of EUR 150 thousand for the purchase of equipment for the second production line. Loan benefits are obvious – 12 new jobs and anticipated higher turnover by 50% compared to 2012 [5].

The program for entrepreneurship in Cyprus allows the state and commercial banks to lend to SMEs through risk sharing, supporting their needs for investment and working capital.

European Microfinance Facility “Progress” is an EU program jointly funded by the European Commission and the EIB. It allows EIF to act as a partner of the Group for microfinance institutions that support entrepreneurs and micro-enterprises in Europe, which face difficulties in accessing traditional banking services.

For the first time in 2013, the EIB has provided and microfinance in Europe. A loan of EUR 60 million to “Microbank” Spain will support projects of micro enterprises, contributing to tackling high unemployment in this country. Investing in innovation is a focus for EIB, which is an engine of employment, a skills development tool and a mechanism to resolve the problems of tomorrow [5].

*Targeting these funds to SMEs (family businesses).* All these financial instruments are managed by the EIB group, in particular the European Investment Fund (EIF) on behalf of the Commission and are granted for SMEs through financial institutions from the Member States. This ensures funds to be **made available locally**, as close as possible to SMEs.

**Tax, credit support of small business**

The European Commission proposed to

activitatea în mai multe state membre ale UE.

Măsură cerută de Germania și Franța are drept scop reducerea impactului negativ provocat de sistemele diferite de impozitare din cele 27 de state membre asupra întreprinderilor mici și mijlocii, care activează sau care doresc să-și extindă activitatea pe piața unică. O întreprindere mică și mijlocie, care își desfășoară activitatea în două sau mai multe state comunitare, va putea să completeze o declarație fiscală unică sau „consolidată” pentru toate veniturile obținute în UE, spre deosebire de situația actuală, în care trebuie să depună câte una în fiecare stat membru în care activează.

*Declarația fiscală unică* nu atrage după sine și modificarea nivelurilor de impozitare aplicabile în UE, statele membre menținându-și propriile cote de impozitare a venitului obținut de întreprinderi.

Ținând seama de creșterea bruscă a proporțiilor antreprenoriatului mic și mijlociu s-a activizat susținerea fiscală și financiară de stat a întreprinderilor mici și mijlocii. Începând cu a doua jumătate a anilor '70, guvernele țărilor industrial dezvoltate au elaborat un șir de programe de stimulare a inițiativei întreprinderilor mici și mijlocii. Programele de acordare a ajutorului financiar asigură un nivel ridicat de supraviețuire și stimulente suficiente pentru autodezvoltarea antreprenoriatului mic și mijlociu.

Parlamentul Suediei a aprobat programul complex de asistență a IMM-urilor, care include rata preferențială de amortizare, creditul fiscal pentru investiții, îmbunătățirea sistemului de credite pentru businessul mic. În anul 1981, în Marea Britanie, a intrat în vigoare programul de garantare a creditelor pentru businessul mic. Din 1985, Olanda are un sistem de 100% garantare a creditelor comerciale, care, mai târziu, a fost modificat prin simplificări și acordarea procedurilor în interesele băncilor și ale clienților (simplitatea și viteza de obținere a creditului). Ministerul Economiei al țării respective garantează 90% din suma creditului, băncile stabilesc cote de împrumuturi preferențiale și pentru emiterea de împrumuturi nu este nevoie de un permis al Ministerului.

Statul, indirect, creează condiții favora-

introduce from 2013 a single tax system for businesses operating in several Member States.

As requested by Germany and France, it aims to reduce the negative impact caused by the different tax systems of the 27 Member States on the SMEs that operate or wish to expand their business in the single market. A small and middle enterprise operating in two or more member states, will be able to complete a single or “enhanced” tax declaration for all incomes obtained in the EU, unlike the current situation where it has to make one in each Member State in which it operates.

*Single tax declaration* does not entail changing levels of taxation applicable in the EU, thus member states maintaining their own tax rates to the income of enterprises.

Given the sharp rise in proportion of small and medium entrepreneurship, state fiscal and financial support for small and medium-sized companies increased more active. Since the second half of the 70s, the industrialized countries governments have received a number of incentive programs for small and medium enterprises initiative. Granting financial aid programs provide a high level of survival and self-sufficient incentives for small and medium entrepreneurship development.

Swedish Parliament approved the comprehensive program of assistance to SMEs, which include preferential rate depreciation, investment tax credit, improve credit system for small businesses. In 1981 in the UK there was implemented the credit guarantee program for small businesses. Since 1985 the Netherlands has a system of 100% credit guarantee business, which was later amended by simplifying procedures and providing the interests of the banks and customers (simplicity and speed of obtaining the loan). Ministry of Economy of the country guarantees 90% of the loan amount; banks establish quotas for the issuance of preferential loans and do not need a permit of the Ministry.

bile pentru formarea și implementarea activității inovatoare a IMM-urilor (întreprinderilor familiale) prin investiții în infrastructura parcurilor științifice. În Marea Britanie, din contul alocărilor agențiilor centrale și organelor locale ale puterii de stat se acoperă până la 60% din cheltuieli la crearea parcurilor științifice, în Germania, Franța și Olanda – până la 75%, Belgia – 100% din cheltuieli.

Guvernul Marii Britanii, alături de oferirea facilităților fiscale investitorilor de capital de risc, realizează „Programul de extindere a businessului”. Scopul inițial constă în asigurarea cu capital a companiilor de start prin încurajarea investiției în aceste companii a depozitorilor privați [6].

În multe țări industrial dezvoltate, un rol important de susținere le revine firmelor mici și mijlocii pentru scopurile inovatoare, mai ales a facilităților fiscale, credite preferențiale pentru investirea capitalului de risc, plățile din diferite fonduri speciale, care creează un set de stimulente puternice pentru realizarea cu succes a proiectelor inovatoare.

Rolul de bază, sub acest aspect, îi aparține SUA, unde există un sistem de management flexibil pentru activitatea inovatoare.

La cele mai eficiente metode de susținere a businessului mic și mijlociu, în SUA, se referă:

- acordarea de privilegii fiscale;
- credite speciale pentru întreprinderile noi sau care își extind producția;
- ajutorul financiar direct al statului;
- crearea unui set de centre consultative;
- finanțarea parțială a salariului lucrătorilor întreprinderilor mici și mijlocii, care se ocupă cu cercetări științifice și tehnice [7].

### Concluzii

Rezumând cele expuse mai sus, menționăm că, în țările din cadrul CE, care au demonstrat un nivel înalt de dezvoltare a IMM-urilor (întreprinderilor familiale), la cele mai importante măsuri în domeniul susținerii businessului mic și mijlociu, pot fi atribuite următoarele:

1. Elaborarea de către Guvernele naționale a unui șir de măsuri, menit să faciliteze acce-

State indirect create condiții favorabile pentru formarea și implementarea activității inovatoare a IMM-urilor (family businesses) prin investiții în infrastructura parcurilor științifice. În Marea Britanie, din contul alocărilor agențiilor centrale și organelor locale ale puterii de stat, se acoperă până la 60% din cheltuieli la crearea parcurilor științifice; în Germania, Franța și Olanda – până la 75%, Belgia – 100% din cheltuieli.

Guvernul Marii Britanii, alături de oferirea facilităților fiscale investitorilor de capital de risc, realizează „Programul de extindere a businessului”. Scopul inițial constă în asigurarea cu capital a companiilor de start prin încurajarea investiției în aceste companii a depozitorilor privați [6].

În multe țări industrial dezvoltate, un rol important de susținere le revine firmelor mici și mijlocii pentru scopurile inovatoare, mai ales a facilităților fiscale, credite preferențiale pentru investirea capitalului de risc, plățile din diferite fonduri speciale, care creează un set de stimulente puternice pentru realizarea cu succes a proiectelor inovatoare.

Rolul de bază, sub acest aspect, îi aparține SUA, unde există un sistem de management flexibil pentru activitatea inovatoare.

La cele mai eficiente metode de susținere a businessului mic și mijlociu, în SUA, se referă:

- acordarea de privilegii fiscale;
- credite speciale pentru întreprinderile noi sau care își extind producția;
- ajutorul financiar direct al statului;
- crearea unui set de centre consultative;
- finanțarea parțială a salariului lucrătorilor întreprinderilor mici și mijlocii, care se ocupă cu cercetări științifice și tehnice [7].

### Concluzii

Rezumând cele expuse mai sus, menționăm că, în țările din cadrul CE, care au demonstrat un nivel înalt de dezvoltare a IMM-urilor (întreprinderilor familiale), la cele mai importante măsuri în domeniul susținerii businessului mic și mijlociu, pot fi atribuite următoarele:

sul la resursele financiare și să contribuie la promovarea egalității de șanse pentru întreprinderile familiale nou-formate, care au idei promițătoare de dezvoltare și creștere economică a țării.

2. Strategia de susținere a întreprinderilor familiale trebuie să prevadă sursele financiare de stimularea activității lor, folosind pe larg fondurile europene.
3. Este necesar de a consolida baza legislativă și normativă pentru înființarea întreprinderilor familiale, modalitatea de transmitere a lor în succesiune și de a perfecționa regimurile fiscale favorabile în procesul transmiterii proprietății altor proprietari.
4. IMM-urile și întreprinderile familiale sunt, într-o foarte mare măsură, dependente de împrumuturile bancare ca surse de finanțare externă, prin urmare, ar trebui să fie puse la dispoziție alternative adecvate. Europa oferă, în mod special, întreprinderilor familiale o combinație de instrumente financiare flexibile care sunt esențiale pentru a răspunde diverselor necesități de finanțare ale acestora, printre care:
  - Întreprinderile familiale pot beneficia de asistență tehnică pentru facilitarea accesului la serviciile de specialitate în domeniul achizițiilor publice;
  - Guvernul, organele de specialitate ale administrației publice centrale și autoritățile locale acordă sprijin întreprinderilor familiale prin:
    - a) facilitarea accesului la finanțare a IMM-urilor (inclusiv, întreprinderilor familiale) prin elaborarea și implementarea de instrumente și scheme financiare de tipul:
      - alocații financiare nerambursabile, acordate întreprinzătorilor la înființarea întreprinderilor familiale, în vederea completării capitalului necesar pentru inițierea afacerii;
      - ajutoare financiare nerambursabile, acordate întreprinderilor familiale pentru realizarea investițiilor în sectorul productiv și-n servicii;

in support of small and medium business can be attributed to the following:

1. The development by national governments of a number of measures to facilitate access to financial resources and contribute to promoting equal opportunities for newly formed family businesses that have promising ideas for development and economic growth in the country.
2. The strategy to support family businesses should provide financial resources to support the establishment and activities by widely using EU funds.
3. It is necessary to create legal and regulatory basis for the establishment of family businesses, their way to transmit their inheritance and to develop favourable tax regimes in the transmission property of their respective owners.
4. SMEs and family businesses are in a very largely dependence on bank loans as a source of external financing, therefore, should be provided adequate alternatives. Europe, in particular, provides family businesses a combination of flexible financial instruments which are essential to meet the different needs of their funding, including:
  - Family enterprises can benefit from technical assistance to facilitate access to specialist services in public procurement;
  - Government bodies of the central government and local authorities shall assist family businesses by:
    - a) facilitating access to finance for SMEs (including family businesses) by developing and implementing tools and financial schemes such as:
      - reimbursable financial allowances granted to entrepreneurs setting up family businesses in order to complete the necessary capital to start the business;
      - grants for family enterprises for investment in production and services;

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– constituirea de fonduri de garanție, fonduri de investiții și capital de risc în sprijinul întreprinderilor familiale;</li> <li>– scheme de creditare cu dobândă redusă;</li> <li>– alte scheme și instrumente financiare.</li> </ul> <p>b) facilitarea accesului întreprinderilor familiale la finanțare, prin acordarea de sprijin financiar și asistență pentru dezvoltarea sistemelor moderne de finanțare;</p> <p>c) promovarea investițiilor străine la nivelul întreprinderilor familiale;</p> <p>d) asigurarea resurselor financiare pentru cofinanțarea și utilizarea eficientă a ajutorului financiar din partea Uniunii Europene și a altor donatori interni și internaționali;</p> <p>e) crearea Fondului Național de garanțare a creditelor pentru IMM-uri (întreprinderi familiale).</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– the establishment of guarantee funds, investment funds and venture capital to support family businesses;</li> <li>– low interest credit schemes;</li> <li>– other schemes and financial instruments.</li> </ul> <p>b) improving access to finance of family businesses by providing financial support and assistance for the development of modern finance;</p> <p>c) promoting foreign investment in the family business;</p> <p>d) providing resources for co-financing and efficient use of financial aid from the European Union and other domestic and international donors;</p> <p>e) creation of the National Credit Guarantee Fund for SMEs (family businesses).</p> |
|---|---|

#### **Bibliografie/Bibliography:**

1. Overview of family business relevant issues. Final Report. Austrian Institute for SME Research. Vienna 2008. [Accesat 05.03.2015], Disponibil: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/family\\_business/doc/familybusiness\\_study\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/family_business/doc/familybusiness_study_en.pdf)
2. A GUIDE TO STARING YOUR OWN BUSINESS. [Accesat 12.03.2015], Disponibil: <http://www.smallbusinessuk.org.uk>
3. European family businesses: The numbers in Europe. [Accesat 12.03.2015], Disponibil: <http://www.europeanfamilybusinesses.eu/>
4. ÎNTREPRINDERILE MICI AU PRIORITATE. Europa este bună pentru IMM-uri, iar IMM-urile sunt bune pentru Europa. Ediția 2008. Comisia Europeană.
5. Raportul de activitate al BEI, 2013.
6. Формы и методы государственной поддержки малого бизнеса за рубежом // БИКИ. - 1995. - № 111. – сс. 1,8.
7. Где и как поддерживают малый инновационный бизнес? // Бизнес для всех. - 1995. №8, с.9, №10. с 14. №11 с.14.