

Mai multă flexibilitate pentru politica de prețuri

Aplicabil pentru investițiile private.

© Compania de Consultanță pentru Investiții și Dezvoltare, v.1.1 din 07.01.2013

Pentru proiectele de investiție care beneficiază de co-finanțare din fonduri europene structurile și/sau de coeziune sau din alte fonduri nerambursabile există o serie de avantaje care iau naștere din diferența de efort financiar pe care beneficiarul o depune pentru realizarea investiției și care influențează major prețul final al produselor, serviciilor sau lucrărilor. În continuare vom prezenta comparativ condițiile de realizare ale unei investiții clasice și condițiile de realizare a unei investiții care beneficiază de co-finanțare din fonduri europene structurile și/sau de coeziune sau din alte fonduri nerambursabile, trecând în revistă fiecare dintre elementele care compun prețul.

Din ce se compune prețul (produse / servicii / lucrări)	Investiție fără ajutor de stat / subvenție	Investiție cu ajutor de stat / subvenție
Profit	Minim	Potențial de creștere
Costurile cu materia primă, utilitățile și/sau transportul	Constante, în creștere sau în scădere	Constante, în creștere sau în scădere
Salarii, cheltuieli de promovare și cheltuieli indirecte	Trebuie să menținute constante sau reduse	Potențial de creștere
Credite necesare pentru realizarea investiției	Costul unui credit bancar de investiții pe termen lung	Soluții financiare pe termen scurt (dacă este cazul)
Amortizarea investiției	Costul investiției se regăsește integral în preț	Costul investiției se regăsește parțial în preț

Profitul

În cazul unei investiții clasice realizată din fonduri proprii sau dintr-un împrumut pe termen lung, se urmărește maximizarea productivității activității prin achiziția de echipamente și/sau utilaje moderne care să permită reducerea costurilor sau diversificarea paletelor de produse, servicii sau lucrări care se pot executa. În acest context profitul este ținut la limita minimă pentru a putea menține competitivitatea prețului. O investiție care beneficiază de co-finanțare din fonduri europene structurile și/sau de coeziune sau din alte fonduri nerambursabile se poate baza pe un profit mai generos și/sau pe mai mult spațiu de negociere a prețului deoarece, în aceleași condiții de eficiență parte din costurile investiției sunt acoperite din fonduri nerambursabile. Astfel, efortul necesar pentru realizarea investiției este diminuat semnificativ lăsând loc de creștere celorlalte componente care alcătuiesc prețul și în special profitului.

Costurile cu materia primă, utilitățile și/sau transportul

În ambele situații, indiferent de sursa de finanțare din care se realizează investiția, costurile cu materia primă, cu utilitățile și cu transportul ar trebui să înregistreze același trend. Astfel, dacă investiția este una prin care se diversifică paleta de produse, servicii sau lucrări pe care organizația le poate executa, costurile cu materia primă, cu utilitățile și cu transportul ar putea să crească. Pe de altă parte, dacă se achiziționează echipamente și/sau utilaje noi care vin să înlocuiască echipamente și/sau utilaje uzate moral, costurile cu materia primă, cu utilitățile sau cu transportul ar trebui să scadă sau, în cel mai rău caz, să rămână constante.

Salarii, cheltuieli de promovare și cheltuieli indirecte

Investițiile de obicei ridică nivelul de automatizare a organizațiilor și duc la scăderi de personal, dar care nu se traduc întotdeauna în scăderi ale costurilor salariale deoarece pot solicita un grad de calificare mai ridicat al forței de muncă și implicit un cost mai ridicat. Din această cauză organizațiile care realizează investiții din fonduri proprii sau din împrumuturi sunt nevoite să mențină pe cât posibil constante cheltuielile cu salariile dacă nu este posibil să le scadă. În egală măsură cheltuielile de marketing și promovare, cât și celelalte cheltuieli indirecte trebuie menținute constante sau pe cât posibil diminuate. Așa cum am arătat mai sus, efortul necesar pentru realizarea investiției este diminuat semnificativ atunci când organizația beneficiază de co-finanțare din fonduri europene structurele și/sau de coeziune sau din alte fonduri nerambursabile. Presiunea privind reducerea costurilor salariale, a costurilor de marketing și promovare și a costurilor indirecte nu mai este atât de mare, iar organizația poate utiliza această relaxare în folosul său. Spre exemplu (1) un număr mai mare de salariați la nivel operațional pentru organizațiile dependente de forța de muncă poate reprezenta o capacitate de producție mai mare. Pentru alte organizații investiția se poate traduce într-un număr mai mic de salariați la nivel operațional și un număr mai mare de salariați pentru departamentele de vânzări. (2) Relaxarea poate fi utilizată pentru pachete salariale mai atractive care, pe lângă o mai bună motivare a angajaților, poate genera o migrație a forței de muncă în defavoarea concurenței. (3) Nu în ultimul rând relaxarea poate fi utilizată pentru creșterea bugetului de marketing și promovare și implicit pentru susținerea unei creșteri a cheltuielilor indirecte.

Credite bancare necesare realizării investiției

Atunci când nu au fonduri proprii pentru realizarea investițiilor organizațiile apelează la credite al căror cost se regăsește în prețul de vânzare al produselor, serviciilor sau lucrărilor. O investiție fără co-finanțare din fonduri europene structurele și/sau de coeziune sau din alte fonduri nerambursabile are nevoie de un credit bancar pe termen lung, care are o pondere semnificativă în prețul final. Dacă nu există lichidități suficiente (vezi Ciclul financiar al proiectelor co-finanțate din fonduri europene structurele și/sau de coeziune sau din alte fonduri nerambursabile) sunt necesare diverse soluții financiare pe termen scurt inclusiv pentru investițiile care beneficiază de ajutor de stat sau de subvenții. Cu toate acestea, având în vedere perioadele scurte de contractare, ponderea acestor credite în prețul final este minimă sau ne semnificativă.

Tabelul următor prezintă o listă cu posibilele soluții financiare bancare care pot fi accesate pe termen scurt pentru asigurarea lichidităților necesare implementării proiectelor co-finanțate din fonduri europene structurele și/sau de coeziune sau din alte fonduri nerambursabile.

Componentă financiară a proiectului	Tip credit	Garanții solicitate
Asigurarea lichidităților pentru plata sumelor aferente co-finanțării din fonduri europene structurele și/sau de coeziune sau din alte fonduri nerambursabile	Credit puncte	Proiectul (lichiditățile care urmează să fie decontate) Echipamentele și/sau utilajele care sunt achiziționate în cadrul proiectului Construcțiile care urmează să fie realizate în cadrul proiectului (dacă este cazul) Scrisoare de garanție emisă de FIGCMM ¹ (dacă este cazul)
Susținerea contribuției proprii la realizarea investiției care face obiectul proiectului	Credit de investiții	Scrisoare de garanție emisă de FIGCMM (dacă este cazul) Garanții imobiliare sau alte tipuri de garanții
TVA (atunci când nu reprezintă o	Linie de	Garanții imobiliare sau alte tipuri de garanții

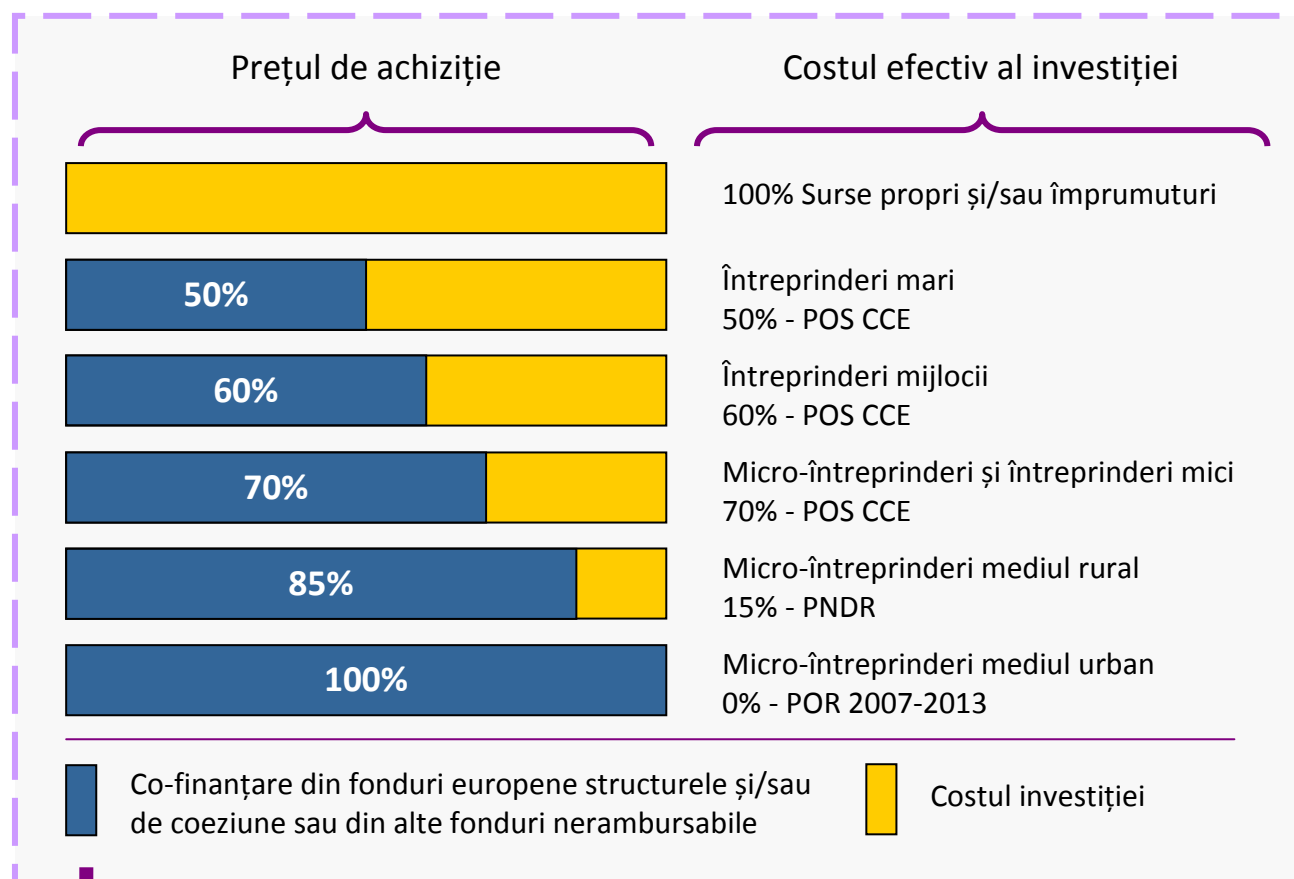
cheltuială eligibilă), cât și celelalte credit
cheltuieli neeligibile ale proiectului
(dacă este cazul)

În egală măsură pentru asigurarea lichidităților necesare implementării proiectelor organizațiile pot apela la împrumuturi de la acționari sau la emisiuni de obligațiuni în cazul societăților comerciale mari.

Amortizarea echipamentelor și/sau a utilajelor de producție

Puteți să achiziționați echipamente și/sau utilaje noi la 50% din prețul lor?
Noi spunem ca achiziția se poate realiza inclusiv la 15% din preț.

O întreprindere din categoria întreprinderilor mari, care beneficiază de co-finanțare din fonduri europene structurile și/sau de coeziune sau din alte fonduri nerambursabile realizează o investiție cel mai probabil la 50% din prețul ei, preț pe care ar trebui să îl suporte în integralitatea sa dacă investiția s-ar realiza exclusiv din fonduri proprii și/sau din împrumuturi. În funcție de mărimea organizației și de tipul investiției fondurile nerambursabile pot acoperi de la 40-50% din valoarea investiției pentru întreprinderi mari, până la 85-100% din valoarea investiției pentru micro-întreprinderi. Identificarea sursei de și a condițiilor de co-finanțare se realizează în etapa de identificare a proiectului pentru a se stabili dacă investiția are la bază o idee fezabilă sau nu.



COSTUL EFECTIV AL INVESTIȚIEI

© Compania de Consultanță pentru Investiții și Dezvoltare, v.1.1 din 07.01.2013

(1) Procentele de finanțare nerambursabilă sunt orientative fiind folosite exclusiv cu titlu orientativ. Ele corespund unor linii de finanțare specifice programelor operaționale aferente exercițiului bugetar al Uniunii Europene pentru perioada 2007-2013.

(2) De cele mai multe ori finanțarea nerambursabilă se diminuează cu 10% pentru investițiile realizate în Regiunea București-Ilfov.

Costul investiției este unul dintre cele mai importante elemente care influențează prețul produselor, serviciilor și/sau a lucrărilor pe care o companie le execută. Deși prețul investiției este

identic, fie că aceasta se realizează din fonduri proprii, fie beneficiază de ajutoare de stat sau subvenții, în condițiile în care, spre exemplu, costul investiției este de doar 50% din prețul ei, aceasta se va reflecta în prețul produselor, serviciilor și/sau lucrărilor executate de organizație tot în proporție de 50% din valoarea amortizării ei.

Concluzii

Așa cum am văzut mai sus amortizarea investiției și costurile creditelor necesare pentru realizarea investiției sunt elemente cheie care duc la diminuarea prețului în cazul investițiilor co-finanțate din fonduri europene structurile și/sau de coeziune. În paralel potențialul de creștere al salariilor, a cheltuielilor de marketing și promovare și implicit a cheltuielilor indirecte poate permite unei organizații să atragă personal calificat și să câștige o poziție dominantă în piață. Un risc major totuși, îl poate reprezenta îndepărtarea atenției de la nevoia continuă de eficientizare a costurilor cu materia primă, cu utilitățile și/sau transportul, a căror creștere ar putea să reducă productivitatea organizației și să anuleze efectele pozitive ale ajutorului de stat sau ale subvenției. În final, în condițiile unei abordări strategice a pieței și a unei politici coerente de prețuri potențialul pe care organizația îl câștigă în ceea ce privește marjele de profit poate avea un rol definitoriu în stabilirea prețului de referință pe o anumită piață.

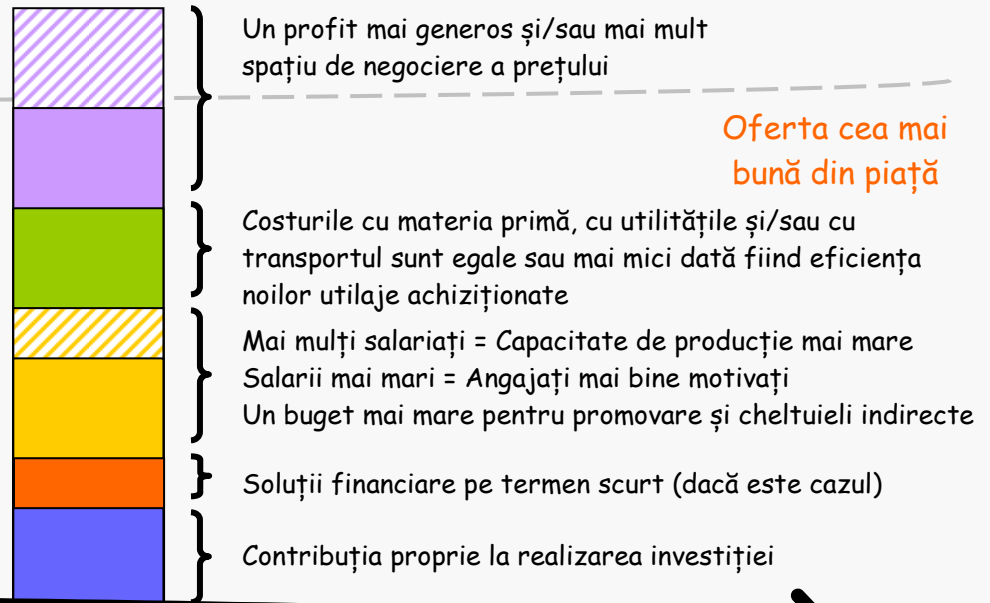
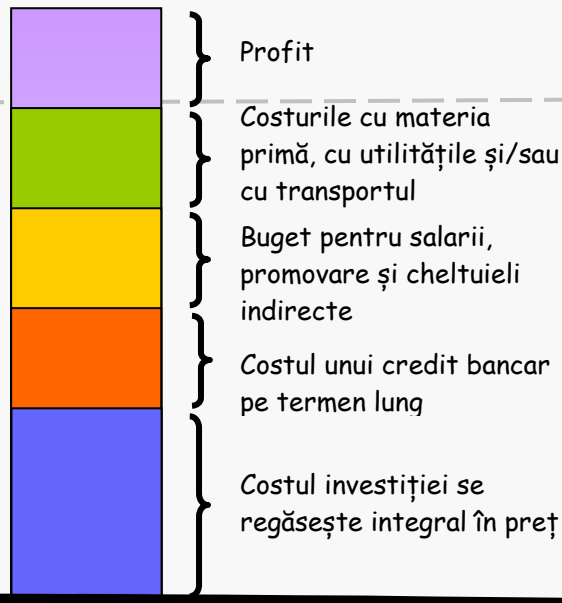
Referințe

- (1) FIGCMM - Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii
<http://www.fngcimm.ro>
- (2) POS CCE 2007-2013
Programul Operațional Sectorial Creșterea Competitivității Economice 2007-2013
<http://amposcce.minind.ro>
- (3) PNDR – Programul Național de Dezvoltare Rurală
<http://www.pndr.ro>
- (4) POR 2007-2013
Programul Operațional Regional 2007-2013
<http://www.inforegio.ro>

Preț de vânzare

Prețul MEU
(varianta fără proiect)

Prețul concurenței
(varianta cu proiect)



Oferta cea mai bună din piață

Oferte (produse / servicii / lucrări)

Costul investiției, costurile de promovare și/sau costurile cu salariile sunt acoperite parțial din fonduri nerambursabile

Ajutor de stat / Subvenție acordată de UE și/sau de Guvern pentru realizarea investiției

INVESTIȚIILE CO-FINANȚATE DIN FONDURILOR NERAMBURSABILE OFERĂ MAI MULTĂ FLEXIBILITATE PENTRU POLITICA DE PREȚURI

© Compania de Consultanță pentru Investiții și Dezvoltare, v.1.1 din 07.01.2013

Atunci când beneficiați de fonduri europene structurale și/sau de coeziune sau de alte fonduri nerambursabile, în condițiile unei investiții identice, chiar dacă costurile cu materia primă, cu utilitățile și cu transportul sunt egale, prețul de vânzare al producției / serviciilor / lucrărilor poate fi mai mic decât al concurenței, iar profitul mai mare, datorită faptului că parte din costurile investiției sunt acoperite din fonduri nerambursabile.