

SCRIPT pentru prezentarea din cadrul webinarului ”ACCES LA FINANȚARE PENTRU IMM”

Prezentator Sergiu MOCAN, Trainer-expert

Plan prezentare:

1. Descrierea generală a sistemului financiar din Moldova:
 - a. Instituții bancare
 - b. Instituții nebancale
 - i. Organizații de credit nebancale
 - ii. Asociații de economii și împrumut
 - iii. Firme de leasing
 - iv. Companii de factoring
2. Segmentarea IMM-urilor de diferite instituții financiare și abordarea comercială.
3. Finanțarea IMM-urilor de instituțiile bancare:
 - a. Produse de finanțare
 - b. Criterii de eligibilitate pentru solicitanți
 - c. Procedura de solicitare a finanțării
4. Finanțarea IMM-urilor de instituții nebancale:
 - a. Finanțare de la organizații de credit nebancale
 - b. Finanțare în cadrul asociațiilor de economii și împrumut
 - c. Finanțare prin leasing financiar
 - d. Finanțare prin credit furnizor și finanțare factoring
5. Structurarea finanțării pentru nevoile companiei:
 - a. Finanțarea investițiilor
 - b. Finanțarea capitalului de lucru
 - c. Finanțarea prin capitaluri proprii
6. Argumentarea cererii de finanțare, prezentarea planului de investiții și previziunea fluxului de numerar.
7. Stabilitatea financiară a companiilor, regulile de gestionare a finanțării, supraîndatorarea.

Surse date primare:

Banca Națională a Moldovei: www.bnm.md

Comisia Națională a Pieței Financiare: www.cnpf.md

Biroul Național de Statistică: www.bns.md

Paginile web a băncilor comerciale din Moldova

Paginile web a companiilor de finanțare nebancale din Moldova

Directoratul Liniei de Credit din cadrul Ministerului Finanțelor: <https://www.mf.gov.md/ro/datoria-sectorului-public/partenerii-directoratului-linii-de-credit>

Banca Europeană de Reconstrucții și Dezvoltare (Linia de Creditare EU4Business-BERD): <https://www.eu4business-ebdcreditline.md/md/>

Asociația Națională Centrală a Asociațiilor de Economii și Împrumut: www.aei.md

Calculator DAE: www.dae.md

Indicatori de evaluare a companiilor: www.infobiz.md

Cadrul legislativ:

LEGE Nr. 202 din 06-10-2017 privind activitatea băncilor

LEGE Nr. 1 din 16-03-2018 cu privire la organizațiile de creditare nebancale

LEGE Nr. 139 din 21-06-2007 asociațiilor de economii și împrumut

LEGE Nr. 845 din 03-01-1992 cu privire la antreprenoriat și întreprinderi

LEGE Nr. 179 din 21-07-2016 cu privire la întreprinderile mici și mijlocii

LEGE Nr. 287 din 15-12-2017 contabilității și raportării financiare

CODUL CIVIL AL REPUBLICII MOLDOVA, Capitolul XXIV FACTORINGUL

SCRIPT

1. Descrierea generală a sistemului financiar din Moldova:

Definiția sistemului financiar: Sistemul financiar este un set de instituții care facilitează circulația instrumentelor financiare: de la cei care acumulează economii (creditori) către cei care fac cheltuieli (debitori) pentru realizarea unor proiecte și pentru aceasta sunt gata să achite un anumit preț.

Circulația banilor este facilitată de instituții precum: băncile, organizațiile de creditare nebanară, asociațiile de economii și împrumut și alte entități specializate.

Statul impune standarde de activitate acestor instituții prin Banca Națională a Moldovei și Comisia Națională a Pieței Financiare.

Autoritățile de supraveghere a sistemului financiar din Republica Moldova:

Banca Națională a Republicii Moldova: supraveghează și reglementează activitatea băncilor în baza LEGII cu privire la Banca Națională a Moldovei nr. 548-XIII din 21.07.1995 și LEGII Nr. 202 din 06-10-2017 privind activitatea băncilor.

Comisia Națională a Pieței Financiare: supraveghează și reglementează activitatea instituțiilor financiare nebanare în baza LEGII Nr. 192 din 12.11.1998 privind Comisia Națională a Pieței Financiare, LEGII Nr. 1 din 16-03-2018 cu privire la organizațiile de creditare nebanară și

LEGII Nr. 139 din 21-06-2007 asociațiilor de economii și împrumut.

Începând cu iulie 2023, supravegherea și reglementarea instituțiilor financiare nebanare va trece sub responsabilitatea Băncii Naționale a Moldovei în baza LEGII Nr. 178 din 11-09-2020 pentru modificarea unor acte normative.

a. Instituții bancare

La situația din 30.09.2021, în Republica Moldova activau 11 bănci licențiate de Banca Națională a Moldovei. B.C. „ENERGBANK” S.A. era supravegheată în cadrul regimului de intervenție timpurie aplicat la data de 11.01.2019, ca urmare a constatării unui grup de persoane acționând concertat care a achiziționat și posedă o deținere calificată în capitalul social al băncii în mărime de 52,55% fără aprobarea prealabilă scrisă a BNM. Ulterior, prin Hotărârea Comitetului executiv al BNM din 29.10.2021 a fost prelungită perioada de desemnare a administratorilor temporari ai B.C. „ENERGBANK” S.A. până la data de 29.04.2022.

Pe parcursul a 9 luni ale anului 2021 nu au fost înregistrate modificări semnificative în structura acționariatului băncilor licențiate din Republica Moldova.

Pe parcursul a 9 luni ale anului 2021, conform datelor prezentate de către bănci, sectorul bancar s-a caracterizat prin creșterea activelor, creditelor, fondurilor proprii, depozitelor persoanelor fizice, depozitelor persoanelor juridice. De asemenea, profitul aferent exercițiului în comparație cu perioada similară a anului precedent s-a majorat, preponderent, ca urmare a majorării veniturilor din dobânzi și veniturilor neaferele dobânzilor. Sectorul bancar dispune de un nivel înalt de lichiditate. Totodată, a fost înregistrată majorarea creditelor neperformante, dar indicatorul calității portofoliului de credite a înregistrat o îmbunătățire comparativ cu finele anului precedent, urmare ritmului de creștere mai mare a portofoliului de credite față de creșterea creditelor neperformante.

Conform datelor statistice raportate de BNM, situația sistemului bancare la 30.09.2021 este reprezentată prin următorii indicatori:

Denumirea indicatorilor	Total	MAIB	MICB	OTP	VICB	PCB	EXIM	FCB	BCR	ENERG	COMERT	ECB
Credite business	31,960.5	11,893.4	5,021.5	4,703.7	2,359.6	3,356.8	844.9	1,274.4	935.3	446.2	753.3	371.5
Credite de consum	21,395.8	6,366.6	5,595.0	4,217.7	2,559.6	65.4	1,038.7	419.2	160.9	559.2	178.8	234.7
Total	53,356.4	18,259.9	10,616.6	8,921.4	4,919.1	3,422.1	1,883.6	1,693.6	1,096.2	1,005.5	932.1	606.2

b. Instituții nebankare

Instituțiile financiare nebankare sunt reprezentate în Moldova de către următoarele forme de organizare:

- Organizații de Creditare Nebancară (inclusiv companii ce acordă servicii de leasing financiar), în număr total de 143 entități active.
- Asociații de economii și împrumut, în număr total de 226 entități active.
- Companii de factoring, în număr total de 2 entități active.

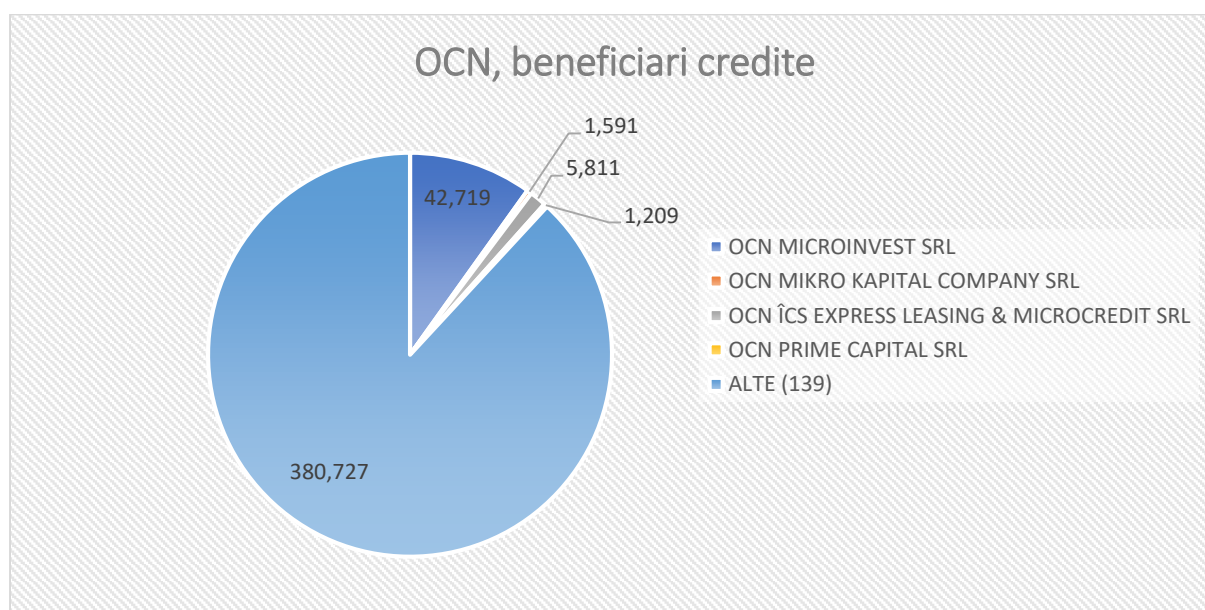
Cu excepția companiilor de factoring, restul entităților sunt supravegheate de CNPF și statistica indicatorilor de bază este reprezentată de următoarele date pentru 30.09.2021:

Date TOP 10 OCN

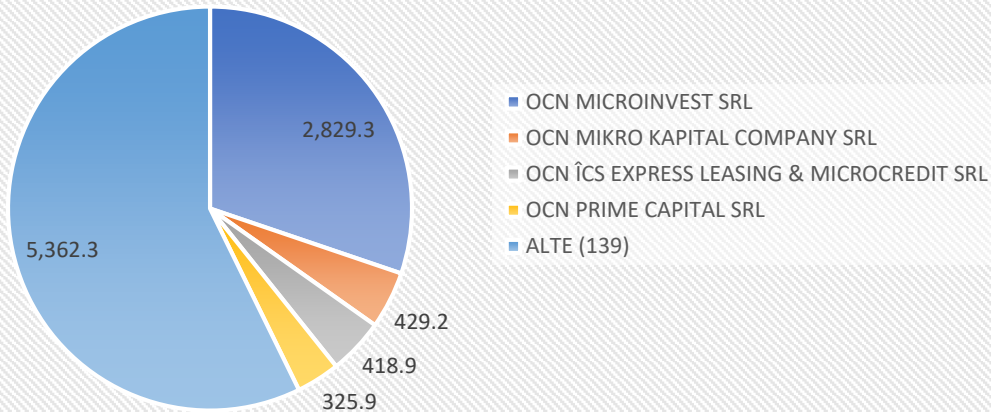
Nr.	Denumirea OCN	Credite	Leasing	Beneficiari
	Total	9,365.6	1,476.0	432,057
1	OCN MICROINVEST SRL	2,829.3	0.0	42,719
2	OCN EASY CREDIT SRL	1,024.6	0.0	110,575
3	OCN IUTE CREDIT SRL	818.9	0.0	72,581
4	OCN SEBO CREDIT SRL	486.9	0.0	62,718
5	OCN MIKRO KAPITAL COMPANY SRL	429.2	0.1	1,591
6	OCN ÎCS EXPRESS LEASING & MICROCREDIT SRL	418.9	0.0	5,811
7	OCN CREDIT RAPID SRL	333.0	0.0	3,820
8	OCN PRIME CAPITAL SRL	325.9	0.0	1,209
9	OCN MOGO LOANS SRL	311.8	17.7	3,468
10	OCN SFF LEASING&FINANCE SRL	216.3	36.8	149
	ALTE (133)	2,170.7	1,421.4	127,416.0

Date TOP OCN care acordă servicii financiare pentru afaceri

Nr.	Denumirea OCN	Credite	Leasing	Beneficiari
	Total	9,365.6	1,476.0	432,057
1	OCN MICROINVEST SRL	2,829.3	0.0	42,719
2	OCN MIKRO KAPITAL COMPANY SRL	429.2	0.1	1,591
3	OCN ÎCS EXPRESS LEASING & MICROCREDIT SRL	418.9	0.0	5,811
4	OCN PRIME CAPITAL SRL	325.9	0.0	1,209
143	ALTE (139)	5,362.3	1,475.9	380,727



OCN, total credite, mil.lei



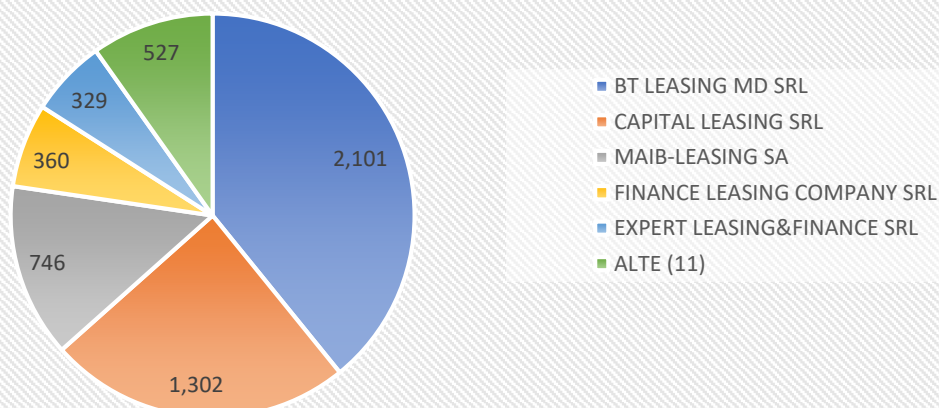
Date companii ce prestează servicii de leasing financiar

Nr.	Denumirea OCN	Leasing	Beneficiari*
	Total	1,476.0	5,366
1	OCN BT LEASING MD SRL	620.7	2,101
2	OCN CAPITAL LEASING SRL	253.4	1,302
3	OCN MAIB-LEASING SA	224.8	746
4	OCN FINANCE LEASING COMPANY SRL	134.2	360
5	OCN EXPERT LEASING&FINANCE SRL	113.5	329
6	OCN SFF LEASING&FINANCE SRL	36.8	22
7	OCN Compania de leasing LOCUINȚA ACCESIBILĂ SRL	28.0	124
8	OCN ÎCS TOTAL LEASING & FINANCE SA	18.1	52
9	OCN MOGO LOANS SRL	17.7	187
10	OCN PREMIER LEASING SRL	15.1	69
11	OCN DIRECT LEASING SRL	8.0	40
12	OCN DAMALIO FINANCE GROUP SRL	2.5	14
13	OCN LIDER LEASING SRL	1.2	2
14	OCN MONEY HOUSE SRL	1.1	7
15	OCN TOP LEASING&CREDIT SRL	1.0	8
16	OCN MIKRO KAPITAL COMPANY SRL	0.1	1

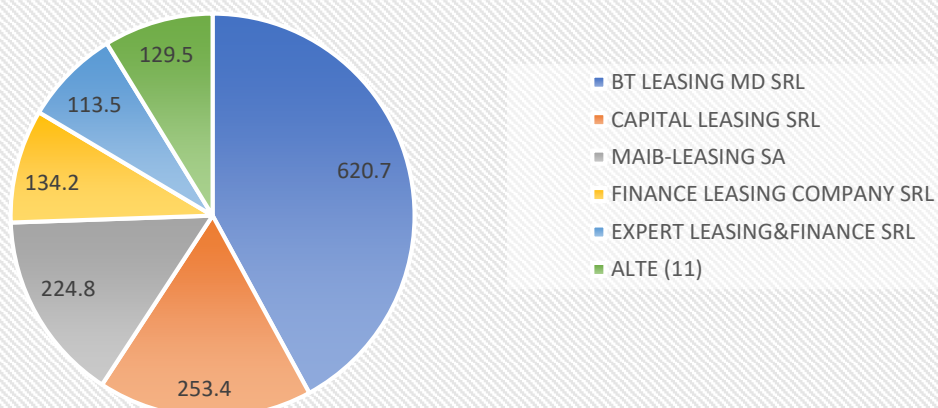
Date TOP companii ce prestează servicii de leasing financiar

Nr.	Denumirea OCN	Leasing	Beneficiari*
	Total	1,476.0	5,366
1	BT LEASING MD SRL	620.7	2,101
2	CAPITAL LEASING SRL	253.4	1,302
3	MAIB-LEASING SA	224.8	746
4	FINANCE LEASING COMPANY SRL	134.2	360
5	EXPERT LEASING&FINANCE SRL	113.5	329
16	ALTE (11)	129.5	527

Companii leasing, beneficiari



Companii leasing, portofoliu mil.lei



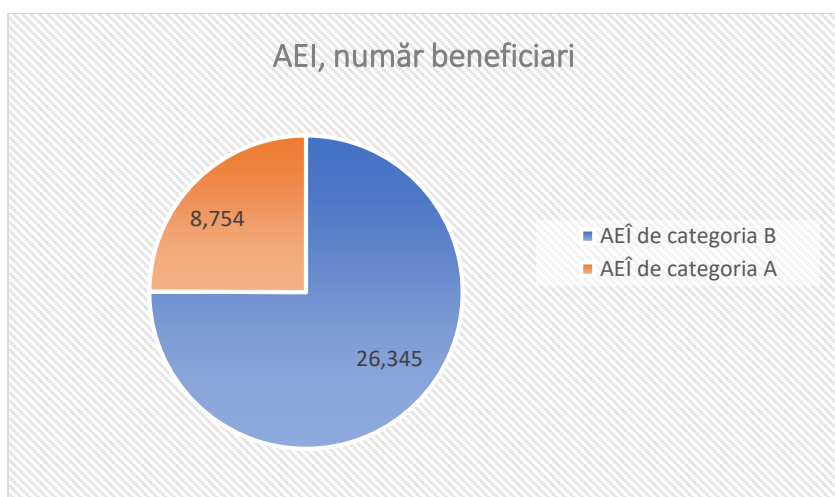
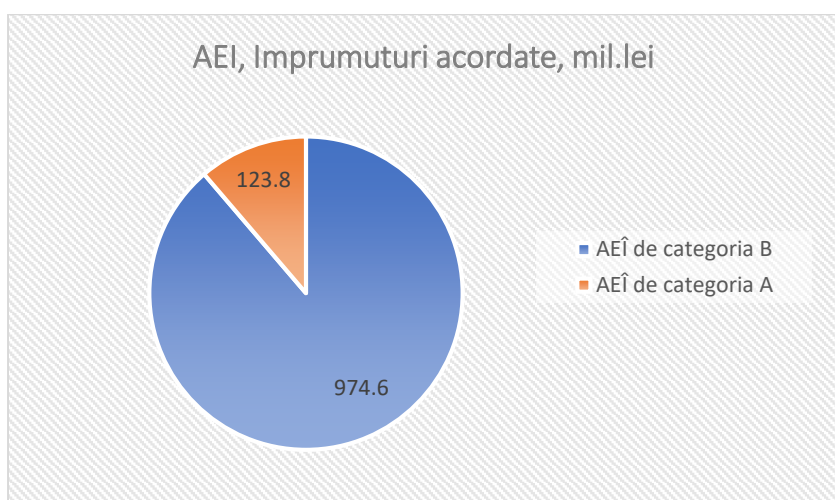
Date AEI

Nr. Ord	Denumirea AEI	ACTIVE	IMPRUMUTURI	BENEFICIARI
	Total AEI	1,229.4	1,098.3	35,099
	AEI de categoria B	1,091.0	974.6	26,345
1	AEI Microîmprumut	213.2	194.1	4,006
2	AEI Botna	104.8	87.6	636
3	AEI Făguraș - Vadul lui Isac	56.5	48.4	650
4	AEI Hrușova	48.9	42.6	1,108
5	AEI Hiliuți - Rișcani	48.4	42.4	820
6	AEI Valea Vlcului	38.8	37.0	887
7	AEI Elizomon	35.0	29.2	442
8	AEI Columna Manta	30.8	25.3	591
9	AEI Rural Credit	26.8	22.7	803
10	AEI Valea Finului	25.4	24.5	457
64	ALTEI (54)	462.5	420.9	15,945
	AEI de categoria A	138.4	123.8	8,754
1	AEI Agrocredit	7.0	7.2	258

2	AEÎ Cotiujeni	3.2	2.8	95
3	AEÎ Hîrtopul Mic	3.1	3.3	205
4	AEÎ Credite - Coteala	3.0	2.9	113
5	AEÎ Cobîlea	3.0	3.0	142
6	AEÎ Speia	2.7	2.7	165
7	AEÎ Gotești	2.7	2.6	81
8	AEÎ Rediumăreanca	2.5	2.4	145
9	AEÎ Cajba	2.5	2.2	129
10	AEÎ Bănești	2.4	1.1	62
162	ALTII (152)	106.3	93.6	7,359

Totalizare AEI

	ACTIVE	IMPRUMUTURI	BENEFICIARI
AEÎ de categoria B	1,091.0	974.6	26,345
AEÎ de categoria A	138.4	123.8	8,754
Total AEÎ	1,229.4	1,098.3	35,099



Companiile de factoring sunt mai nou pe piață și mai puțin dezvoltate, dat fiind gradul destul de scăzut al valorificării de către antreprenorii locali ai creditului marfar ca instrument de finanțare a activității comerciale și utilizarea instrumentelor de gestiune financiară a creanțelor. Unicele companii specializate de factoring din Moldova în prezent sunt:

- Axioma Factoring SRL, care oferă servicii de factoring local. Finanțarea facturilor este efectuată online prin intermediul platformei www.axioma.md, unde este posibilă înregistrarea oricărei companii active.
- Fintecly SRL, care oferă servicii de factoring internațional (vânzătorul și cumpărătorul intra în relații comerciale transfrontaliere).

2. Segmentarea IMM-urilor de diferite instituții financiare și abordarea comercială.

Produsele de finanțare sunt destul de complexe în ce privește structura lor internă și dacă aparent pentru beneficiar par a fi doar o schemă de cost pentru împrumutul bănesc, ele de fapt consideră factorii de risc, accesibilitate și oportunitate pentru acest beneficiar final. Deci, în mare parte ele sunt condiționate de particularitățile afacerii beneficiarului final care este privit de finanțator prin prisma segmentării afacerilor. Cu cât afacerea este mai simplă și nivelul de gestiune financiară este mai lejeră, cu atât riscul financiar este mai accentuat. Produsele financiare destinate diverselor categorii de afaceri sunt diferite ca formă și proces de accesare. Implicit, fiecare finanțator are criterii specifice de segmentare a afacerilor și produse dedicate acestor segmente de afaceri. Este absolut necesar chiar a începutul discuțiilor despre finanțarea rambursabilă solicitată să fie descrisă afacerea finanțatorului, astfel ca el să poată oferi produsele corecte pentru solicitant.

Tradițional, finanțatorii au 2-3 categorii în care divizează afacerile precum:

- Micro business
- Businessul Mic și Mijlociu
- Afacerile Corporative

Fiecare această categorie de afaceri are produse financiare dedicate și proces de accesare diferit, respectiv e critic din start de înțeles la care categorie se atribuie solicitantul finanțării pentru a analiza obiectiv oferta de finanțare.

Segmentarea nu are criterii identice pentru toți finanțatorii, așa cum fiecare aplică reguli de segmentare în dependență de propria strategie comercială și de risc.

Segmentarea clasică (conform legislației în vigoare) tot nu este uniformă, fiind aplicate diverși parametri când aceasta este efectuată, în dependență de scopul segmentării.

De ex. parametrii de segmentare stabiliți de 2 legi în vigoare:

Clasificarea businessului Mic și Mijlociu în Republica Moldova

LEGE Nr.179 din 21.07.2016 "cu privire la întreprinderile mici și mijlocii"			
	MICRO	MICI	MIJLOCII
ANGAJAȚI, nr.	<=9	10-49	50-249
VÂNZĂRI ANUALE, lei	<=9.0 mil.	<=25.0 mil.	<=50.0 mil.
ACTIVE TOTAL, lei	<=9.0 mil.	<=25.0 mil.	<=50.0 mil.

*criteriu definitoriu este numărul de angajați

LEGE Nr.287 din 15.12.2017 "contabilității și raportării financiare"			
	MICRO	MICI	MIJLOCII
ANGAJAȚI, nr.	<=10	<=50	<=250
VÂNZĂRI ANUALE, lei	<= 11.2 mil.	<=127.2 mil.	<=636.0 mil.
ACTIVE TOTAL, lei	<=5.6 mil.	<=63.6 mil.	<=318.0 mil.

* minim 2 criterii trebuie sa fie atinse

Evidență contabilă și raportare financiară	Completă	Completă	Completă
	Simplificată	Simplificată	
	Prescurtată		

Instituțiile financiare tot au criteriile lor proprii de segmentare, de ex:

OTP Bank - vânzări anuale de până la 30.0 mil.lei

MICB - vânzări anuale de până la 5.0 mil.lei, expunere de până la 2.0 mil.lei

MAIB - angajați până la 9, vânzări anuale și active până la 3.0 mil.lei

MICROINVEST - Micro/UpperMicro/Small, expunere 50.000/600.000/4.000.000 lei

Astfel, la startul negocierilor cu finanțatorul, asigurați-vă că analizați oferta de finanțare destinată anume categorii de afaceri pe care o reprezentați, altfel, procesul și durata obținerii finanțării poate fi lung și ineficient.

3. Finanțarea IMM-urilor de instituțiile bancare:

Produsele de finanțare oferite de creditorii sunt clasificate în câteva categorii de bază precum:

Credit – care este o finanțare bănească cu restituire la grafic, de obicei oferită fie pentru finanțarea capitalului circulant fie pentru finanțarea investițiilor în mijloacele fixe:

- Clasic (cu amortizare periodică, de regulă lunară)

- Linie de credit (multiple trageri și rambursări, revolving)
- Overdraft (rambursare automată din încasări pe contul de plăți)
- Single payment loan (rambursarea într-o singură plată)
- Credit în tranșe (hibrid dintre credit Clasic și Linie de credit)
- Plafon de finanțare (diverse credite cu expunere totală limitată)

Leasing Financiar – care este o locațiune (închiriere) a unui mijloc fix, iar acest contract de locațiune prevede dreptul Locatarului să răscumpere bunul închiriat după achitarea ratelor de chirie convenite. Leasingul după esență este de 2 tipuri:

- Leasing Clasic (direct/indirect). Locatarul comandă Locatorului (companiei de leasing) bunul care dorește să-l primească/închirieze cu răscumpărare.
- Leaseback. Locatarul este și proprietarul inițial al bunului, care este vândut Locatorului (companiei de Leasing), iar aceasta îl acorda în condițiile de leasing financiar înapoi fostului proprietar. Astfel, prin acest mecanism, compania poate acumula resurse financiare imediat, din vânzarea unor active pe care le deține, totodată având dreptul de posesie și utilizare ulterioară a lor în activitatea desfășurată.

Factoring – este o avansare a creanțelor generate din creditele marfare. Deseori, companiile sunt nevoite să facă vânzări sau prestări de servicii cu plată amânată, astfel imobilizând propriile resurse financiare în aceste creanțe către cumpărători (în sens economic, vânzătorul astfel creditează cumpărătorul prin această plată amânată, care se numește credit marfar). Pentru a utiliza banii neîncasați, vânzătorul poate apela la companiile de factoring care vor achita sumele datorate pe facturile neachitate către vânzător, iar la scadența facturilor, cumpărătorul va achita datoria nu către vânzător ci către companie de factoring. Astfel, vânzătorul are atât un instrument util de vânzare (vânzare cu plată amânată), dar și imediat poate încasa banii fără a indisponibiliza capitalul circulant necesar activității operaționale. Serviciile de factoring pot fi de câteva tipuri:

- Intern/Extern
- Cu regres/fără regres
- Direct/revers

Finanțarea bancară este destinată de obicei pentru 2 scopuri distincte: finanțarea capitalului circulant și finanțarea mijloacelor fixe.

Finanțarea Capitalului Circulant este utilizată pentru următoarele scopuri:

- Suplinirea stocului și achiziție de mărfuri
- Achiziție de materiale și materii prime
- Finanțarea creanțelor
- Mijloace bănești pentru acoperirea cheltuielilor curente
- Mijloace bănești pentru achitarea avansurilor către furnizor

Finanțarea Mijloacelor Fixe este utilizată pentru următoarele scopuri:

- Achiziția de utilaje și echipamente
- Achiziția de mijloace de transport
- Achiziția de bunuri imobiliare

Finanțările bancare pot fi efectuate fie din resursele proprii ale băncilor, fie din resurse speciale, acordate de finanțatori instituționale, care de obicei urmăresc un scop anumit, astfel oferind anumite facilități pentru atingerea acestui scop.

Finanțarea din resursele IFI (Instituții financiare Internaționale) au următoarele beneficii:

- Dobândă avantajoasă
- Componentă de grant
- Facilități fiscale și vamale
- Facilități de garantare în cazul insuficienței de gaj
- Posibilitate de finanțare în valută
- Finanțarea start-up
- Finanțări speciale (femeia în afaceri, eficiență energetică, etc.)

În procesul de oferire a finanțării, băncile comerciale din Moldova sunt obligate să dezvăluie condițiile comerciale de finanțare (dobânzile și comisioanele aplicate la finanțări), prin exemple concrete să ilustreze cum este calculată dobânda anuală efectivă, precum și să pună la dispoziție clienților săi, pe pagina web, un instrument de calcul a acesteia (calculatorul de credite). Respectiv condițiile de finanțare la bănci le putem descoperi pe pagina web a fiecărei din acestea. Alternativ, dobânda anuală efectivă poate fi calculată și pe pagina web www.dae.md, elaborată de Biroul Istoriilor de Credit "Infodebit Credit Report" și care ușor permite calcularea și compararea costurilor de finanțare la diferite tipuri de credite.

Condiții generale de eligibilitate pentru solicitanții de credit la general includ câteva criterii standard:

- Termen de activitate a afacerii de minim 12 luni (excepție 6 luni)
- Minim o raportare financiară anuală sau un ciclu agricol deplin
- Afacerea să denote Indicatori financiari și economici solizi
- Businessul să dispună de bunuri pentru gaj (sau capital investit în proiect)
- Să fie o istorie creditară pozitivă (cel puțin ultimele 12 luni)
- Afacerea să fie profitabilă și să conducă o activitate cu risc mediu sau mic
- Să dețină o reputație bună și să nu fie antrenată în litigii comerciale
- Solicitarea de finanțare să fie argumentată minuțios în ceea ce privește necesarul și suficiența de finanțare

Procesul de solicitare Finanțare, descris pe pași are o structură identică indiferent de banca la care este solicitată această finanțare și compusă din următoarele etape:

- Consultanța Expertului de creditare și analiza necesităților
- Îndeplinirea procedurii de identificare (KYC, FIRB, AML, FATCA)
- Deschiderea contului de plăți, semnarea contractului de servicii bancare
- Depunerea cererii de finanțare și documentelor accesorii (documente economico-financiare, plan de finanțare/business plan, argumentarea finanțării, documente justificative de finanțare, documente privind gajul și asigurarea, documente de confirmare a evaluării obiectelor propuse în gaj, alte documente ce confirmă scopul special în cazul finanțării din resursele IFI).

Este foarte important de înțeles, că oricare solicitant de finanțare bancară va avea de parcurs nu doar procesul de revizuire a solicitării de finanțare, ci și procesul de deschidere cont de plăți la banca finanțatoare, chiar dacă deține cont de plăți deschis la alt prestator de astfel de servicii. Înseși procesul de deschidere a contului de plăți are anumite etape de verificare a solicitantului și se poate încheia cu decizia băncii de a refuza deschiderea contului de plăți, respectiv ceea ce va duce la imposibilitatea accesării de finanțare. Banca nu este obligată să deschidă conturi de plăți la fiecare solicitant, respectiv dacă consideră ca solicitantul nu îndeplinește condițiile de risc stabilite de bancă, poate refuza inițierea oricăror relații comerciale de afaceri cu solicitantul.

Se recomandă, oricărui solicitant de cred, să se asigure că banca este de acord să-i deschidă un cont de plăți și doar ulterior să inițieze procesul de solicitare finanțare stabilit de bancă.

4. Finanțarea IMM-urilor de instituții nebancare:

Instituțiile nebancare precum OCN (organizații de creditare nebancară), AEI (asociații de economii și împrumut), companiile de leasing financiar și cele de factoring oferă soluții de finanțare a IMM-urilor în condiții competitive cu băncile. Conform legislației în vigoare, companiile care oferă servicii de leasing financiar trebuie să fie autorizate ca organizații de creditare nebancară, respectiv au aceleași obligațiuni și drepturi ca și cele din urmă.

Finanțarea de la OCN are anumite avantaje față de finanțarea bancară precum:

- Termen de activitate a solicitantului poate fi de la minim 3 luni, uneori sunt finanțate și startup-urile.
- Rapiditate și cerințe minime pentru documente prezentate
- Lipsa necesității de business-plan
- Analiza economico-financiară este efectuată de OCN
- Criterii de acceptare mai loială vizavi de istoria de credit
- Acceptarea riscului sporit de afacere
- Suport și monitorizare personalizată de către ofițerul de credit
- Exigențe mai mici față de gaj și asigurare

Finanțatorii nebancari au o abordare mult mai simplificată și lejeră în ceea ce privește analiza și acceptanța riscului de credit aferent proiectelor finanțate, comparativ cu băncile. De obicei, angajații acestor companii oferă consultanță gratuită solicitanților, completează business-planurile și proiectele de investiții împreună cu solicitantul, sunt mai loiali la solicitările clientului.

Din riscurile sau dezavantajele competitive ale acestor finanțări comparativ cu băncile putem evidenția următoarele:

- Costul de finanțare este mai ridicat (comparativ cu băncile).
- Potențial redus de a susține afacerea pe termen lung (de obicei acționează după principiul – acum e nevoie, acum ajut, dar fără a fi responsabili de menținerea sprijinului financiar de lungă durată)
- Produsele financiare sunt mai simple (nu sunt destinate acoperirii scopurilor particulare de afacere ci doar a celor generale)
- Sunt mai puțin tolerante și mai puțin flexibile de a rezolva problemele clienților în cazul apariției acestora (restructurarea finanțărilor, finanțări complementare, amânarea plăților, anularea clauzelor penale, etc).

În piața locală (Moldova), majoritatea finanțatorilor nebancari oferă finanțare de consum (finanțarea necesităților persoanelor fizice consumători, pentru satisfacerea nevoilor personale) și puține din ele au produse destinate finanțării afacerilor.

Dintre cele mai cunoscute și mari finanțatori nebancari putem evidenția următorii:

- Microinvest
- Prime Capital
- Mikrokapital

Acestea ar fi primele opțiuni de considerat pentru a solicita o finanțare nebancară. Prin Lege, toate OCN-urile sunt obligate să publice pe paginile lor web condițiile de finanțare precum și regulamentele interne în ceea ce privește procesul de oferire a serviciilor, respectiv anterior solicitării finanțării este recomandat să luați cunoștință cu aceste informații pentru a înțelege mai bine procesul și condițiile de finanțare.

Companiile ce oferă servicii de leasing financiar sunt prezenți pe piață, dar în număr limitat, așa cum popularitatea acestui tip de finanțare nu este tocmai înaltă, aceste servicii fiind lipsite, comparativ cu alte țări, de anumite facilități fiscale care le pot acorda atractivitate suplimentară. Totuși, obținerea serviciilor de leasing financiar este comparativ simplă și nu necesită argumentarea minuțioasă sau business plan. Solicitanții pot găsi aceste finanțări în general la următoarele companii:

- BT Leasing
- MAIB Leasing
- Capital Leasing
- Finance Leasing Company

Aceste companii dețin aproximativ 85% din toată piața de leasing financiar din Moldova, au experiență și condiții de finanțare atractive.

Asociațiile de economii și împrumut sunt niște asociații colective, formate din membri, care pot atât contribui cu surse împrumutate (alternativ depozitelor bancare), cât și solicita finanțare la necesitate. Pentru a beneficia de serviciile unei AEI trebuie să deveniți membru acceptat al acestei AEI. De obicei, condițiile de finanțare în cadrul AEI sunt similare cu cele din cadrul OCN, cu unele diferențe:

- Costurile de finanțare sunt mai mici (totuși oricum nu atât de atractive ca la finanțarea bancară)
- Sumele maxime care pot fi obținute sunt limitate (mai mici decât la OCN sau Bănci)
- Procesul de obținere finanțare este simplu, cum de fapt și produsele de finanțare.

Serviciile de factoring sunt puțin prezente și utilizate de către IMM-uri, în mare parte din cauza lipsei unui cadru legislativ oportun, dar și din cauza educației financiare slabe ale antreprenorilor locali.

Aceste servicii sunt un instrument eficient de gestiune a surselor financiare proprii, dar și de construire a unui sistem de vânzări competitiv în cadrul afacerii. Astfel de servicii pot fi obținute la unele bănci, dar și la companiile Fintecly și Axioma Factoring.

De notat de serviciile de factoring la Axioma Factoring pot fi obținute într-un regim exclusiv online, respectiv fără costuri suplimentare aferente acestui proces, iar înseși finanțările solicitate le primiți în maxim 2 ore de la depunerea cererii (pe pagina www.axioma.md).

5. Structurarea finanțării pentru nevoile companiei:

Este foarte important corect de a finanța necesitățile companiei, printr-o finanțare destinată scopului urmărit și nu de acționat doar din prisma costurilor de finanțare.

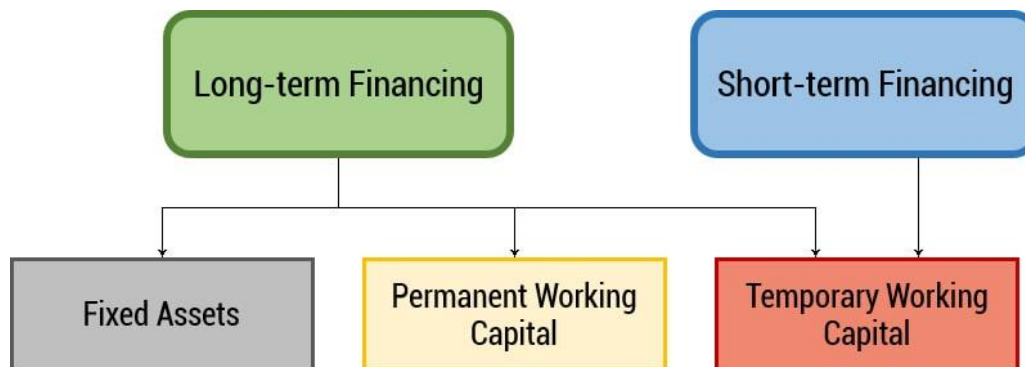
Prime și cea mai mare eroare la selectarea finanțării este finanțarea unui scop cu produs care nu este destinat acestuia. Regula de aur a finanțării – finanțarea investițiilor (mijloacelor fixe) se face prin credite/finanțări pe termen lung, iar finanțarea necesarului de lichidități curente (capital circulant) se face prin finanțări destinate capitalului circulant, pe termen scurt. Care sunt aceste tipuri de finanțări:

Finanțări pe termen scurt sunt destinate:

- Pentru acoperirea deficitului temporar de mijloace bănești
- Pentru procurarea de materiale și materii prime care sunt utilizate rapid în ciclul de producere
- Pentru completarea stocului sezonier
- Pentru vânzări ocazionale
- Pentru finanțarea operațiunilor comerciale de scurtă durată pentru obținerea avantajelor economice (achitarea avansurilor la furnizori, acceptarea creanțelor de la cumpărătorii)

Finanțări pe termen lung sunt destinate pentru:

- Investiții capitale (imobile comerciale și de producere)
- Achiziție de transport și utilaje
- Plantarea culturilor multianuale
- Creșterea șeptelului de reproducere
- Creșterea capitalului circulant permanent
- Investiții în renovarea mijloacelor fixe și eficiență energetică
- Creșterea fondurilor proprii



6. Argumentarea cererii de finanțare, prezentarea planului de investiții și previziunea fluxului de numerar.

Pentru a obține finanțarea dorită, este necesar corect de argumentat scopul urmărit cu această finanțare și dacă acest scop poate fi pe deplin acoperit, iar realizarea acestui scop va avea efect benefic asupra companiei. Nici un finanțator nu va acorda finanțare dacă nu este convins că această finanțare va avea efect pozitiv și în efect va putea fi rambursată.

Pentru a argumenta corect solicitarea de finanțare, antreprenorul va trebui să considere următoarele:

Să stabilească corect obiectivele investiției și să explice finanțatorului ce se urmărește prin ele:

- Utilizarea mai eficientă a factorilor de producție și creșterea randamentului
- Asigurarea eficienței energetice și diminuarea costurilor
- Implementarea inovațiilor tehnologice
- Dezvoltarea de noi produse și accesarea pe piețe noi
- Suportul creșterii activității comerciale

Să prezinte clar costurile asociate investiției și alternativele de realizare:

- Prezintă analiza cost/beneficiu și alternative de realizare
- Face analiza comparativă a furnizorilor și garanțiilor de calitate
- Estimează perioada de implementare a investiției

➤ Estimează costurile auxiliare asociate investiției
Să calculeze riscurile asociate investiției și acoperirea lor, care vor prevedea:

- Identificarea factorilor de risc
- Analiza comparativă a competitorilor și cadrului juridic permisiv
- Suficiența și pregătirea profesională a personalului
- Estimează costurile auxiliare asociate investiției
- Antrenarea partenerilor care pot garanta acoperirea riscurilor particulare

Argumentarea bună a finanțării, este de obicei parte și scopul business-planului solicitat de finanțator. Deseori capacitatea analitică a antreprenorului este limitată la businessul desfășurat și cel mai eficient este să fie apelate companii de consultanță în afaceri, care au experiență și capacitatea necesară pentru a realiza un studiu lu business-plan care va argumenta clar obiectivele și efectul finanțării solicitate.

Pentru antreprenorii, care vor decide autonom să argumenteze solicitarea de finanțare, este recomandat să creeze fluxul de numerar care va ilustra previziunile activității antreprenoriale pe toată perioada pentru care este solicitată finanțarea. Această previziune de flux de numerar se prezenta în forma de tabel și conține următoarele informații:

Exemplu previziune flux numerar

Model flux mijloace bănești	Trim I	Trim II	Trim III	Trim IV	...
Intrări de mijloace bănești din vânzări de bază	200	210	225	250	
Intrări de mijloace bănești sub formă de finanțări	100				
Intrări de mijloace bănești din vânzări active		20		20	
TOTAL INTRĂRI	300	230	225	270	
Plăți furnizorilor	100	100	110	120	
Costuri salariale	50	50	50	55	
Cheltuieli comerciale și de promovare	5	5	5	5	
Cheltuieli administrative	15	15	15	15	
Cheltuieli de mentenanță a utilajelor de producere	10	10	10	10	
Cheltuieli de locațiune	2	2	2	2	
Costuri de finanțare	4	3	2	1	
Rambursare finanțări	10	30	30	30	
Cheltuieli fiscale	20	20	20	20	
Cheltuieli excepționale	2	2	2	2	
TOTAL IEȘIRI	218	237	246	260	
Flux net	82	75	54	64	

Astfel, antreprenorul își creează o imagine clara asupra obiectivelor comerciale și economice pe termenul previzionat, dar și capacitatea acestor previziuni să asigure rambursarea finanțării solicitate.

7. Stabilitatea financiară a companiilor, regulile de gestionare a finanțării, supraîndatorarea.

Oricare finanțator, care oferă finanțare rambursabilă, va analiza situația financiară curentă a solicitantului, dar și va continua să monitorizeze această situație pe toată durata finanțării.

Stabilitatea financiară a unei companii este denotată prin anumiți indicatori financiari, principalele categorii fiind următoarele:

- Indicatori de lichiditate
- Indicatori de eficiență
- Indicatori de solvabilitate

Fiecare categorie are conține anumiți indicatori, analiza cărora este pe înțelesul analiștilor financiari și celor care gestionează aspectele financiare ale afacerilor.

Pentru simplitatea calculării și monitorizării acestor indicatori, antreprenorul poate obține instruirile necesare în domeniul gestiunii financiare, sau să utilizeze anumite resurse ca de exemplu www.infobiz.md.

Pe pagina www.infobiz.md pot fi obținute informații financiare și economice despre toate companiile din Moldova care prezintă rapoartele financiare la Direcția de Statistică (aproximativ 50.000 companii). Utilizarea acestui

serviciu este simplă și poate fi obținută informație atât cu titlu gratuit cât și mult mai detaliată conta unui cost accesibil.

WWW.INFOBIZ.MD

”Totul despre companii și piață”

Pentru asigurarea unei stabilități economico-financiare, antreprenorul trebuie să considere primordial următoarele obiective de bază:

Focusarea pe vânzări:

- Promovarea produselor și serviciilor
- Dezvoltarea personalului
- Gestiunea costurilor
- Îmbunătățirea produselor și serviciilor, lansare de noi produse
- Acces pe piețe și nișe noi
- Impactul social și incluziune

Activitate operațională coerentă:

- Creșterea organică a activității
- Asigurarea calității produselor și serviciilor
- Managementul eficient al proceselor, standardizarea
- Gestiunea riscurilor

Indiferent de competența de interpretare a indicatorilor financiari, care denotă situația financiară, fiecare antreprenor trebuie să fie focusat în primul rând pe obiectivul oricărei afaceri – pe generare de vânzări și profit. Aceste obiective, la rândul lor trebuie atinse prin metode de incluziune și responsabilitate socială, iar rezultatul să ducă la dezvoltarea atât a afacerii cât și a societății din care componență face parte această afacere.

Obținerea unei finanțări rambursabile, este o componentă practic indispensabilă oricărei afaceri, însă fiecare antreprenor trebuie să fie atent și responsabil atunci când obține această finanțare, dar și pe toata durata de rambursare a acesteia.

Businessul responsabil e un business durabil !