USAID
DIN PARTEA POPORULUI AMERICAN

MILLENNIUM CHALLENGE CORPORATION
UNITED STATES OF AMERICA

Proiectul Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor

ACED

GHIDUL ANTREPRENORULUI AGRICOL PENTRU GESTIONAREA RELAȚIILOR CU BĂNCILE



Ghid Practic

Expert Grup Consalting

Chișinău 2013

Cuprins

Introducere 2
I. Activitatea instituţiilor financiare 3
1.1. Cadrul instituţional 3
1.2. Sursele în baza cărora operează instituţiile financiare 5
1.3. Costul resurselor financiare 6
1.4. Riscurile aferente activităţii bancare 7
1.5. Percepţii şi realităţi vizavi de activitatea instituţiilor financiare 8
II. Alegerea băncii „corecte” 9
2.1. Serviciile prestate de către bănci şi alte instituţii financiare 9
2.2. Criteriile de selectare a unei bănci 11
2.3. Una sau mai multe bănci? 12
III. Alegerea împrumutului „corect” 14
3.1. Tipuri de credite 14
3.2. Creditul potrivit în diverse situaţii 15
3.3. Soluţii alternative creditării 17
IV. Obținerea creditului 19
4.1. Etapele obţinerii unui credit 19
4.2. Factorii care influențează termenul de obținere a unui creditl 20
V. Documentele necesare pentru obținerea unui credit 22
5.1. Documente solicitate de bănci 22
5.2. Cerinţele înaintate de către bănci față de documentele solicitate 23
VI. Planul de afaceri 25
6.1. Necesitatea unui plan de afaceri 25
6.2. Ce înseamnă un plan de afaceri bun 26
6.3. Care sunt aspectele importante la elaborarea unui plan de afaceri 26
6.4. Greşeli frecvente la întocmirea unui plan de afaceri 27
VII. Luarea deciziei privind eliberarea creditului 28
7.1. Factorii determinativi în luarea deciziei privind acordarea creditelor 28
7.2. Etapele luării deciziei privind acordarea creditelor 29
VIII. Recomandări referitoare la conlucrarea cu banca 31
8.1. Obţinerea unui răspuns mai rapid din partea băncilor 31
8.2. Alte recomandări 32
Glosar de termeni financiari 34
Anexa nr.1 Exemplificarea organizațiilor de microfinanțare 36
Anexa nr. 2 Lista documentelor solicitate de obicei de bănci 38

Introducere

Prezentul ghid a fost elaborat în perioada octombrie-noiembrie 2012 de către compania „Expert Grup Consalting" SRL la comanda Proiectului Competitivitatea Agricolă şi Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED).

Dezvoltarea agriculturii de valoare înaltă are un potenţial imens în Republica Moldova. Totuşi, acest potenţial poate fi exploatat doar în cazul când sectorul respectiv va beneficia de investiţii pe măsura necesităţilor. În acest context, prezenta lucrare menţionează importanţa majoră pe care o deţin instituţiile financiare în acest proces şi nu în ultimul rând – avantajele, pe care le obţin antreprenorii în urma conlucrării cu instituţiile financiare.

Iniţierea şi dezvoltarea unei afaceri durabile nu este un lucru simplu. În opinia noastră, această „călătorie prin lumea businessului" nu poate fi una plină de plăceri şi emoţii pozitive doar. Curajul este un element indispensabil unui om de afaceri de succes, dar acest curaj poate aduce roade maxime doar atunci când deciziile se iau în cunoştinţă de cauză, cu alte cuvinte când antreprenorul respectiv este bine informat.

În acest sens, scopul principal al acestei lucrări a fost de a oferi informaţia necesară antreprenorilor, în special celor ce activează în sectorul agricol, vizavi de particularităţile activităţii instituţiilor financiare din Republica Moldova. Considerăm că această informaţie va contribui la sporirea încrederii faţă de instituţiile financiare, la stabilirea unei modalităţi de conlucrare mai eficiente cu acestea şi, în final, la sporirea accesului la finanţe.

Ghidul descrie sistemului financiar din Republica Moldova, criteriile de alegere a unei bănci, modalităţile de evaluare a produsului creditar potrivit fiecărui caz în parte, etapele principale necesare obţinerii unui credit, precum şi recomandări esenţiale pentru elaborarea unui plan de afaceri care să obţină încrederea finanţatorilor.

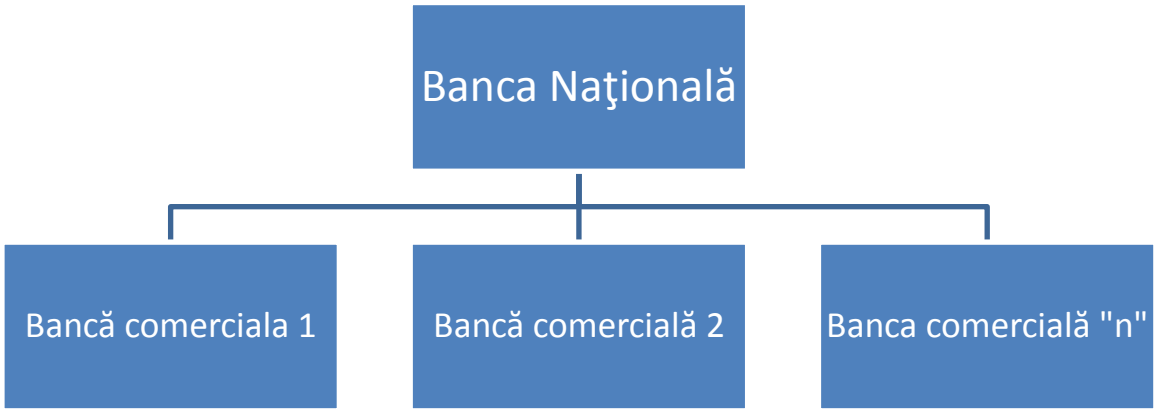
La elaborarea acestui ghid s-a ţinut cont şi de faptul, că o mare parte din auditoriu nu este neapărat versată în domeniul economico-financiar. Astfel, materialul reflectat este scris de o manieră accesibilă publicului larg, iar termenii mai puţin comuni limbajului cotidian sunt explicaţi într-un glosar separat.

I. Activitatea instituţiilor financiare

1.1. Cadrul instituţional

Sistemul bancar al Republicii Moldova este compus din Banca Naţională a Moldovei (Banca Naţională) şi băncile comerciale. Activităţile bancare sunt reglementate prin Legea Republicii Moldova „cu privire la Banca Naţională a Moldovei" şi Legea "instituţiilor financiare".

Figura 1: Structura sistemului bancar în Republica Moldova



Banca Naţională a Moldovei este banca centrală a Republicii Moldova. Obiectivul fundamental al Băncii Naţionale este asigurarea şi menţinerea stabilităţii preţurilor, promovarea şi menţinerea unui sistem financiar bazat pe principiile pieţei, precum şi sprijinirea politicii economice generale a statului.

Banca Naţională are următoarele atribuţii de bază:

a) stabileşte şi implementează politica monetară şi valutară în stat;

b) acţionează ca bancher şi agent fiscal al statului;

c) întocmeşte analize economice şi monetare şi în baza lor adresează Guvernului propuneri, aduce rezultatele analizelor la cunoştinţa publicului;

d) licenţiază, supraveghează şi reglementează activitatea instituţiilor financiare;

e) acordă credite băncilor;

f) supraveghează sistemul de plăţi în republică şi facilitează funcţionarea eficientă a sistemului de plăţi interbancare;

g) activează ca organ unic de emisiune a monedei naţionale;

h) stabileşte, prin consultări cu Guvernul, regimul cursului de schimb al monedei naţionale;

i) păstrează şi gestionează rezervele valutare ale statului;

j) în numele Republicii Moldova îşi asumă obligaţii şi execută tranzacţiile rezultate din participarea Republicii Moldova la activitatea instituţiilor publice internaţionale în domeniul bancar, de credit şi monetar în conformitate cu condiţiile acordurilor internaţionale;

k) întocmeşte balanţa de plăţi a statului;

l) efectuează reglementarea valutară pe teritoriul Republicii Moldova.

Banca Naţională este o instituţie de stat, împuternicită cu funcţii de supraveghere şi control, care ***nu activează în mod direct cu agenţii economici.*** Funcţiile de operatori comerciali pe piaţa financiar-monetară le îndeplinesc băncile comerciale.

La momentul de faţă, în Republica Moldova deţin licenţe şi activează 14 bănci comerciale:

Tabel 1: Băncile comerciale din RM şi unele caracteristici ale băncilor

№	Denumirea băncii	Cota de piaţă după valoarea activelor, %	Cota de piaţă după valoarea creditelor, %	Ponderea capitalului străin, %
1	Moldova-Agroindbank	19,9	21,0	23,7
2	Victoriabank	16,7	16,5	60,1
3	Moldindconbank	13,2	13,6	-
4	Banca de Economii	12,5	10,1	16,4
5	Eximbank-Gruppo Veneto Banca	7,9	9,2	100
6	Banca Sociala	6,8	8,1	-
7	Mobiasbanc-GSG	6,4	5,5	96,7
8	ProCredit Bank	3,9	4,7	100
9	Banca de Finanţe şi Comerţ	3,5	3,0	24,6
10	Energbank	3,4	3,2	-
11	BCR Chişinău	2,6	2,3	100
12	Comerţbank	1,2	1,1	71,5
13	Unibank	1,1	1,0	100
14	Euro Credit Bank	0,9	0,7	64,2
	Total	**100**	**100**	**68,8**

Sursa*: site-ul Web oficial al BNM, www.bnm.md*

Pe lângă sistemul bancar în ţară funcţionează cu succes şi alte organizaţii financiare, printre care:

1) Fonduri de investiţii menite să investească și reinvestească mijloace atrase;
2) Companii de creditare și de microfinanțare care creditează persoanele fizice, antreprenorii individuali şi întreprinderi micro, mici şi mijlocii;
3) Companii de leasing, prin intermediul cărora antreprenorii pot obţine în folosinţă mijloacele de producţie necesare.
4) Proiecte/fonduri speciale de finanţare a micului business.

Anexa nr. 1 conține informații referitor la unele companii de microfinanțare care activează în Republica Moldova. Totodată, întreaga listă a companiilor financiare o puteți găsi accesând www.cnpf.md.

1.2. Sursele în baza cărora operează instituţiile financiare

La baza strategiei de colectare a resurselor financiare a companiilor financiare şi a băncilor comerciale stau trei surse principale:

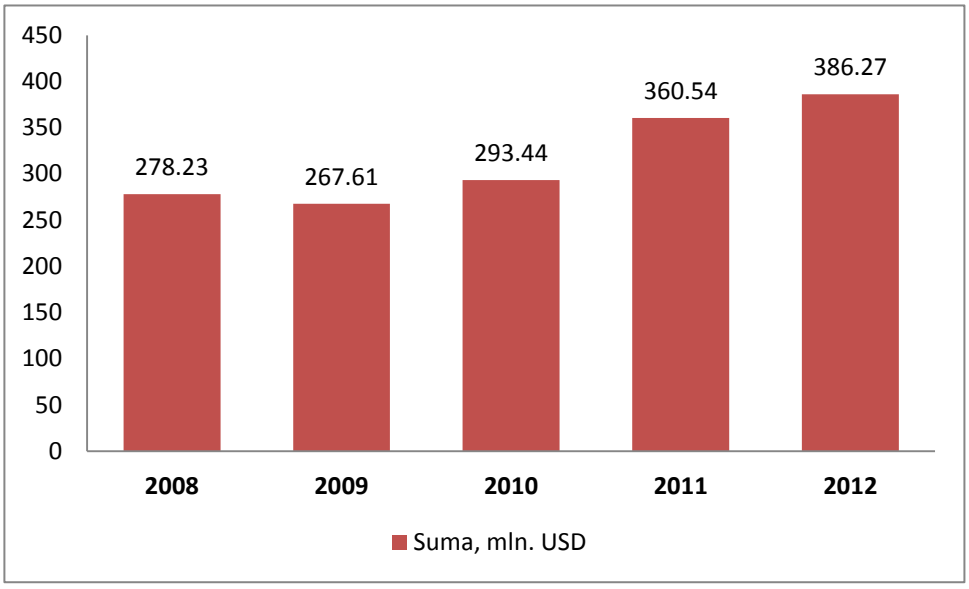
1) Capital propriu;
2) Capital atras prin sistemul de depozite bancare (valabil pentru băncile comerciale);
3) Capital atras sub formă de credit sau grant (dacă e cazul).

În acest sens, băncile comerciale profită de o gama mai largă de surse de finanţare, decât alte instituţii financiare. Aceasta se datorează faptului, ca numai băncile comerciale au dreptul de a atrage resurse financiare sub forma de depozit, şi anume această sursă este deseori principala sursă de finanţare a activităţii de creditare a băncilor.

În acelaşi timp, băncile comerciale, la fel ca şi companiile financiare au posibilitatea de a atrage resurse financiare sub formă de credit de la Banca Naţională şi de la alte instituţii financiare (bănci comerciale şi specializate, cum ar fi Banca Europeană pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare), cu scopul de a suplini baza resurselor financiare, direcţionate spre creditarea agenţilor economici din ţara.

În figura de mai jos este reflectată dinamica sumei de împrumut extern pe tot sistemul bancar din Republica Moldova:

Figura 2: Dinamica datoriei externe pe termen lung al sistemului bancar



Ţinem să menţionam faptul că necesitatea instituţiilor financiare de a recurge la împrumuturile externe nu întotdeauna este determinată de lipsa mijloacelor băneşti pe piaţa locală. Mai degrabă problema constă în de deficitul de resurse creditare pe termen lung. Practica internaţională demonstrează că această problemă este mai mult, sau mai puţin rezolvată în ţările în care activează fonduri de pensie private, care sunt o sursă sigură de creditare pe termen lung. În acest context în Republica Moldova se recurge la resurse financiare provenite din fondurile donatoare internaţionale.

Printre cele mai active structuri instituţii donatoare internaţionale de finanţare a afacerilor în sectorul agricol, care activează pe teritoriul republicii sunt Fondul Internaţional pentru

Dezvoltare Agricolă (IFAD - www.ifad.md), Corporaţia Provocările Mileniului (MCC - mca.gov.md), Banca Mondială, care îşi gestionează proiectele respective prin intermediul Unităţii Consolidate de Implementare a Proiectelor Agricole (UCIMPA - www.capmu.md). De asemenea mai exista şi o serie de fonduri private sau semi-private prin intermediul cărora capitalul străin este plasat în economia Republicii Moldova, inclusiv în sectorul agricol. Spre exemplu, Oikocredit (unul din cei mai mari microfinanțatori privați din lume) din mai 2005 până în octombrie 2011 a debursat în Republica Moldova 4,9 mil. EUR sub formă de credite, agricultura și producția bunurilor de consum fiind domeniile prioritare pentru finanțare.

Aici atragem o atenţie deosebită la faptul, că de regulă structurile donatoare acordă sprijin financiar companiilor locale prin intermediul băncilor comerciale, selectate prin concurs.

Astfel, solicitantul de credit (antreprenorul local) trebuie să fie pregătit de conlucrare cu banca, reieşind din cerinţele existente pe piaţa împrumuturilor bancare.

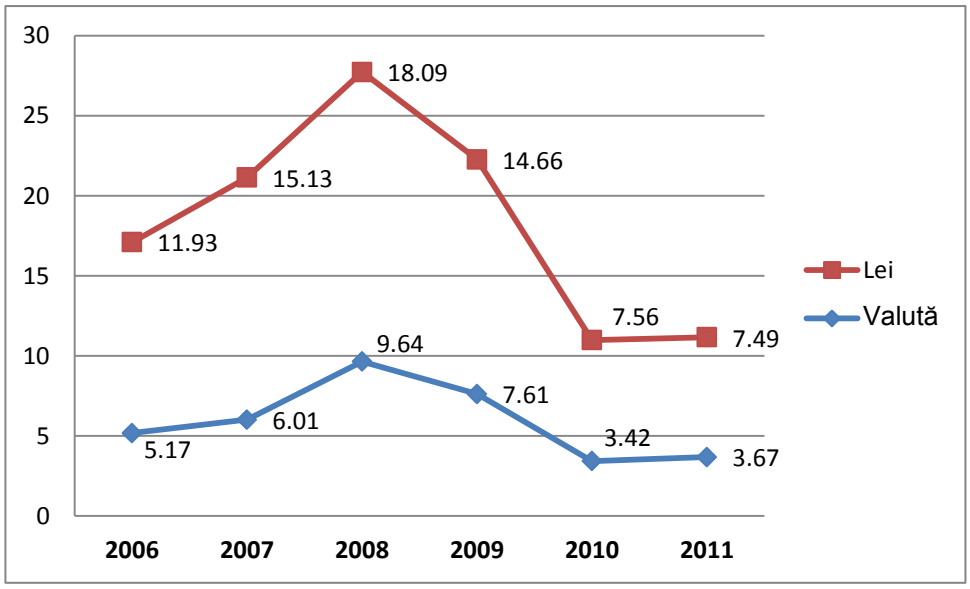
Este important faptul că pentru antreprenor procedura obținerii creditelor din fondurile donatoare, la fel ca și cerințele înaintate față de solicitant sunt aceleași ca și pentru credite din surse interne. El va prezenta documentele și informația solicitate (vezi capitolele IV și V ale ghidului), iar banca (reieșind din condiţii/criterii/facilitaţi specifice fiecărei structuri donatoare) va selecta cea mai potrivită sursă de finanţare a proiectului examinat.

1.3. Costul resurselor financiare

După cum s-a menționat mai sus, instituțiile financiare activează în baza resurselor proprii și atrase, care includ depozitele bancare și creditele.

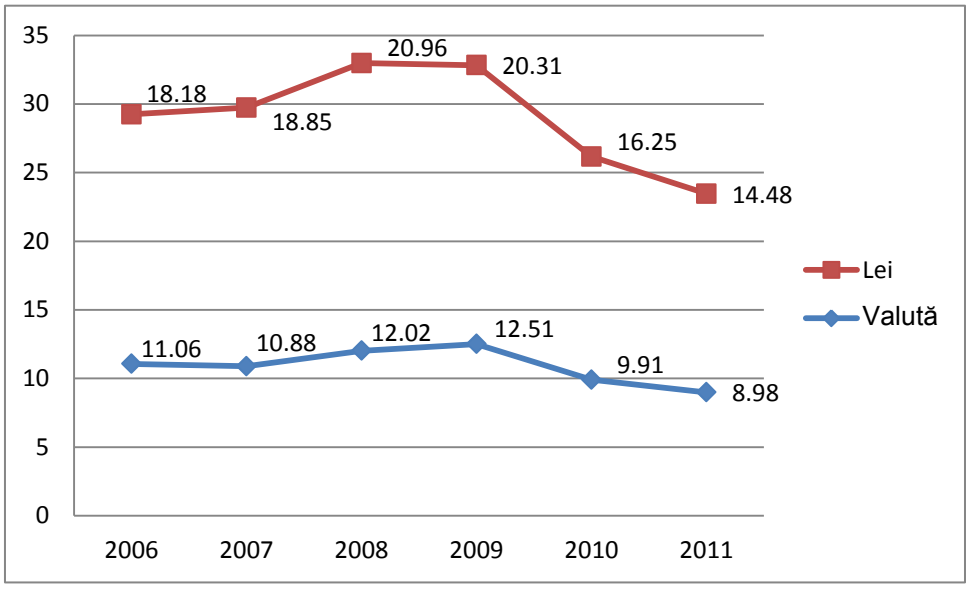
Mai jos este prezentată dinamica ratei medii la depozite în sistemul bancar al Republicii Moldova în perioada anilor 2006-2011.

Figura 3: Rata medie % la depozite în sistemul bancar al RM, anii 2006-2011



Totodată cheltuielile instituțiilor financiare nu se limitează la sumele plătite deţinătorilor de depozite bancare și dobânzile aferente surselor externe atrase. Acestea includ atât cheltuielile administrative ale băncii, cât și posibilele pierderi. Tocmai din această cauză ratele dobânzii la creditele oferite capătă valorile existente.

Figura 4: Rata medie % la credite în sistemul bancar al RM, anii 2006-2011



Astfel, profitul comercial al băncii în mare parte este constituit din diferența dintre cheltuieli (inclusiv sumele plătite deținătorilor de depozite bancare/donatorilor externi) și sumele încasate din activitatea de creditare.

1.4. Riscurile aferente activităţii bancare

Din toate riscurile aferente activității bancare o deosebită atenție vrem sa atragem asupra celor **financiare**. Acestea sunt singurele riscuri care pot fi generate, gestionate, amplificate sau eliminate de către managementul bancar. De aceea ele de multe ori reprezintă obiectul unor reglementari bancare care îl privesc și pe antreprenor.
Formele sub care se manifestă riscurile financiare sunt următoarele:

1. Riscul de credit.

Acesta reprezintă probabilitatea ca creditul acordat și/sau dobânda aferentă lui să nu fie rambursate de către debitor (persoană fizică sau juridică) conform termenilor stabiliți. Efectele negative ale riscului dat provoacă cele mai semnificative pierderi pentru instituții financiare. Anume din acest motiv, acestea sunt atât de precaute la examinarea fiecărei solicitări de credit. Toate cerințele înaintate solicitanților de credit au drept scop evaluarea capacității de plată a debitorului. Căci evaluarea obiectivă a potențialului lui poate diminua riscul de credit.

2. Riscul ratei dobânzii.

Riscul ratei dobânzii ține de probabilitatea suportării unor pierderi în rezultatul fluctuațiilor ratelor dobânzii. De aceea instituțiile financiare tind să stabilească şi să amplifice marja dobânzii nete.

3. Riscul de lichiditate.

Caracterizează stabilitatea Băncii căci obiectivul administrării riscului de lichiditate constă în menţinerea unui nivel suficient de lichidităţi pentru a compensa fluctuaţiilor aşteptate şi neaşteptate şi pentru a acoperi necesităţile de creştere ale instituțiilor financiare.

4. Riscul de schimb valutar.

Riscul valutar reprezintă probabilitatea suportării unor pierderi în rezultatul evoluției nefavorabile a cursului valutar. Fiecare bancă diminuează riscul valutar prin stabilirea unor limite strict determinate pentru fiecare componentă a riscului respectiv (spre exemplu în volumul operațiilor de convertire a valutei).

5. Riscul insolvabilității.

Reprezintă riscul insuficienței capitalului. Riscul de insolvabilitate este strâns legat de riscul de creditare, întrucât falimentul unui client al băncii sau a mai multor c1ienți poate să afecteze echilibrul acesteia, ea ajungând la incapacitate de plată.

Totodată, ar fi cazul de menționat și **riscurile comerciale**. Generate de inadaptabilitatea băncii la noile servicii si produse ca urmare a unui slab serviciu de marketing si lipsa de talent managerial pentru noile piețe, riscurile comerciale se manifesta sub următoarele forme:

- *Riscul de produs / serviciu* (se manifestă în evoluția nefavorabilă a valorificării unui nou produs sau serviciu).
- *Riscul de piața* (ține de efectul dependenței de piață a băncii).
- *Riscul de imagine comercială sau riscul reputațional* (riscul percepției negative a unei bănci de către clienții ei ca urmare a unei calități generale proaste de deservire a clienților).

Băncile sunt supuse și **riscurilor de mediu**, asupra cărora banca fie nu are control, fie are un control limitat. Formele sub care se manifesta sunt următoarele:

- *Riscul operațional* (produs ilegal fie de hoți, fie de angajații băncii).
- *Riscul de țară* (determinat de conjunctura economica la nivel National si regional).
- *Riscul competițional* (determinat de similitudinea produselor si serviciilor oferite de celelalte bănci sau instituții financiare).

Ținem să menționam că fiecare instituție financiară dispune de o strategie de identificare și gestionare a riscurilor principale. Însă și Banca Națională a Moldovei, fiind organul principal de gestionare pe piața financiară a statului, impune băncilor comerciale un șir de restricții dure cu privire la gestionarea riscurilor, prin mecanisme de creare a rezervelor și fondurilor speciale de prevenire a riscurilor.

1.5. Percepții și realități vizavi de activitatea instituțiilor financiare

Ținând cont de faptul că economia de piață în Republică Moldova este una foarte tânără, necesită a fi menționat faptul că sistemul bancar în republică este unul bine dezvoltat, concurența pe piața serviciilor financiare fiind în creștere.

Pe lângă sistemul bancar pe piața financiară funcționează câteva zeci de companii financiare, care acordă diverse soluții de finanțare a afacerii și a proiectelor investiționale.

Cu toate acestea, deseori antreprenorii din Moldova nu au o viziune clară şi realistă referitor la funcţiile de bază a instituţiilor financiare, scopurile lor şi modelele de conlucrare posibile.

Deci, în primul rând necesită a fi realizat faptul, că instituţia financiară este una comercială, care funcţionează conform regulilor economiei de piaţă, unde fiecare agent economic tinde să obţină un profit din activitatea sa de bază.

Trebuie să înţelegem, că instituţia financiară poartă un risc sporit, comparativ cu un alt agent economic. Aceasta se întâmplă din motivul că instituţiile financiare operează cu resurse financiare atrase din exterior (investitori, deponenţi, parteneri), pentru care poartă o responsabilitate deplină.

Instituţia financiară în orice caz este cointeresată în dezvoltarea afacerii clienţilor săi, deoarece o conlucrare durabilă şi fructuoasă este şi în favoarea instituţiei, dar riscul de neîndeplinire a obligaţiunilor poate afecta orice instituţie financiară foarte stringent, provocându-i pierderi considerabile.

O conlucrare benefică cu o instituţie financiară îşi ia începutul de la o privire corectă asupra faptului, că această instituţie este doar un partener în afacerea antreprenorului.

Orice întreprindere care a dat dovadă de eficienţă (managerială, tehnologică, de marketing) ajunge la o etapă în dezvoltarea sa, când creşterea afacerii nu mai poate fi asigurată doar de resursele financiare proprii. Astfel pentru a exploata la maxim potenţialul afacerii, compania încearcă să apeleze la parteneri din afară - bănci comerciale, fonduri de investiţii etc. Şi daca la momentul respectiv compania are o reputaţie bună pe piaţă, altfel spus este privită ca o afacere de succes, fiind un partener responsabil care dispune de o istorie creditară pozitivă, şansele de a obţine finanțare externă din partea instituțiilor financiare sunt considerabile.

II. Alegerea băncii „corecte”

2.1. Serviciile prestate de către bănci și alte instituţii financiare

În funcție de serviciile prestate băncile pot fi clasificate în două categorii: universale și specializate. Cele *universale* efectuează toate operațiunile bancare și nu își limitează activitatea în anumite sectoare, pe când cele *specializate* – alături de operațiunile bancare de bază dezvoltă preponderent operațiuni bancare de un anumit tip sau un anumit domeniu.

La etapa actuală toate băncile din Republica Moldova sunt universale și cunoașterea serviciilor oferite de ele devine o necesitate obiectivă. Căci de multe ori întreprinzătorul începe colaborarea sa cu banca deschizând contul curent al întreprinderii, ca în scurt timp să devină un utilizator activ şi al altor servicii financiare.

Aşadar, colaborând cu o bancă universală, clientul poate beneficia de următoarele servicii:

- deservirea contului curent (decontări, încasări, proiecte salariale etc.);

- obținerea de diferite credite (pentru inițierea / dezvoltarea afacerii, credite de consum[1] și ipotecare[2], cartele de credit[3], factoring[4], linii de credit[5], overdrafturi[6], finanțarea tranzacțiilor comerciale, obținerea garanțiilor[7] si cauțiunilor etc.);
- depunerea de depozite (plătibile la vedere sau la termen etc.);
- împrumutarea de fonduri, cumpărarea ori vânzarea instrumentelor pieței financiare (cecuri[8], cambii[9] și certificate de depozit etc.); futures și opțiuni financiare[10]; titluri de valoare etc.;
- cumpărarea și vânzarea banilor (inclusiv a valutei străine);
- safeuri pentru păstrarea documentelor și a obiectelor de valoare;
- leasing financiar[11];
- consultanță financiară; etc.

În plus la etapa actuală băncile tind să economisească atât timpul cât și mijloacele financiare proprii și ai clienților săi și pe larg implementează noile posibilități tehnologice. Internet banking-ul care permite efectuarea multor operațiuni bancare fără ca clientul să se deplaseze la bancă devine tot mai popular.

Așadar, spectrul larg de operațiuni efectuate de către bănci permite clienților săi să utilizeze efectiv timpul și mijloacele financiare în activitatea sa.

Spre deosebire de bănci, alte instituții financiare specializate își limitează activitatea preponderent într-un anumit sector:

- organizațiile de microfinanțare oferă doar microcredite (împrumuturi pentru antreprenorii mici și mijlocii, inclusiv din sectorul agricol),

[1] Creditele eliberate persoanelor fizice pentru nevoi personale.
[2] Modalitatea de garantare a obligațiilor unui debitor față de creditor prin punerea în gaj a proprietății imobiliare, care constă în dreptul creditorului de satisfacerea necesităților sale bănești din costul imobilului pus în gaj
[3] Instrument bancar de forma unei cartele magnetice prin care clienții au acces la sursele creditare în valoarea unei anumite limite prestabilite
[4] Mod de finanțare pe termen scurt, conform căruia o instituție financiară (bancă, grupuri intermediare etc.) se obligă, pe baza unui contract, să preia, în schimbul unui comision (cotă procentuală din valoarea tranzacției), toate creanțele antreprenorului, inclusiv riscul neîncasării la termen a creanțelor
[5] Mod de finanțare conform căruia banca acordă clientului dreptul de a obține credite succesiv după nevoi intr-o perioada convenită, până la o limită prestabilită. Pentru sumele utilizate, debitorul plătește o dobândă calculată, iar pentru sumele neutilizate se plătește un comision de angajament
[6] Mod de finanțare conform căruia banca acordă deținătorului de cont bancar dreptul de a utiliza resurse financiare în sume mai mari decât sunt de facto în cont în limitele convenite. Banii sunt disponibili în cont permanent şi pot fi utilizaţi pentru perioade scurte de timp în funcţie de nevoile deținătorului
[7] Ansamblu de mijloace juridice de garantare a obligațiilor prin afectarea unui bun al debitorului sau chiar al altei persoane în scopul asigurării executării obligației asumate
[8] Un înscris prin care o persoană numită trăgător dă ordin unei bănci, la care are un disponibil bănesc, banca numită tras, să plătească, la prezentarea titlului, o sumă de bani altei persoane, numită beneficiar.
[9] Efect comercial, un înscris prin care creditorul, numit trăgător, dă ordin unei alte persoane, numită tras, să plătească o sumă determinată la vedere sau la o anumita dată, unei terțe persoane, numite beneficiar.
[10] Contracte financiare a căror valoare are la baza prețul unui activ suport. Acesta poate fi un instrument financiar (acțiune, obligațiune, valute, etc.), o marfă (cereale, petrol, metale, etc.) .
[11] Operațiune comercială prin care o parte denumită locator/finanțator transmite pentru o perioadă determinată dreptul de folosință a unui lucru al cărui proprietar este către altă parte, denumită utilizator, la solicitarea acesteia din urma, contra unei plăți periodice, denumită rata de leasing, iar la sfârșitul perioadei de leasing locatorul/finanțatorul se obligă să respecte dreptul de opțiune al utilizatorului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing ori de a înceta raporturile contractuale.

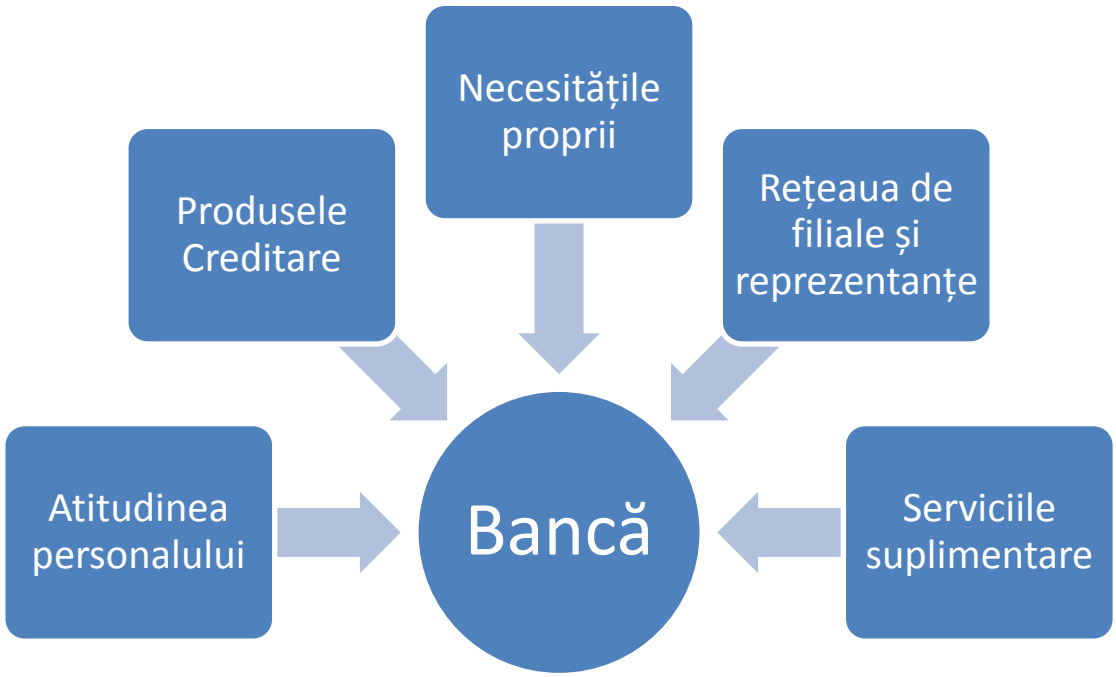
- apelând la companiile de leasing antreprenorul poate obține un bun (imobil sau mai des mijloc de transport) prin leasing,
- companiile investiționale acordă credite ipotecare, etc.

În pofida avantajelor instituțiilor financiare nebancare (termenii mai mici de examinare și acordare a creditelor, cerințele mai loiale față de solicitanții de credit în ceea ce privește indicatorii financiari și lista de documente), ele rămân a fi pentru antreprenor un partener suplimentar, cauzal chiar. Căci dezavantajul lor de bază constă în faptul că ele, fiind specializate într-un singur domeniu, nu efectuează toate operațiunile de care are nevoie agentul economic în desfășurarea activității de antreprenor.

2.2. Criteriile de selectare a unei bănci

La etapa actuală în Republica Moldova activează 14 bănci și un număr relativ mare de organizații financiare nebancare. Fiecare din aceste instituții tinde să atragă un număr cât mai mare de clienți, oferind diverse produse inclusiv credite pentru antreprenorii din sectorul agrar. În aceste condiții este greu de determinat care instituție ar fi preferabilă. Totuși, sunt anumite criterii care ar permite selectarea celei mai potrivite bănci (instituții financiare) reieșind din necesitățile fiecăruia.

Figura 5: Selectarea băncii potrivite după criterii



Primul pas ar fi determinarea **propriilor necesități** și analiza comparativă a costurilor aferente satisfacerii lor la diferite bănci: deschiderea, închiderea și deservirea anuală a conturilor curente, costul transferurilor bănești, analiza evoluției ratelor de schimb valutare (în cazul efectuării regulate a tranzacțiilor în valută), posibilitatea obținerii unor reduceri, mărimea comisioanelor pentru extrageri de numerar etc.

Urmează compararea **produselor creditare și condițiilor creditării în** diferite instituții financiare: costul real al creditului (rata dobânzii[12], comisioanele de acordare, comisioane legate de rambursarea anticipată a creditului, amenzile ș.a.), cerințe față de asigurarea creditului (vor fi cheltuieli suplimentare legate de evaluarea, asigurarea și înregistrarea gajului[13]), termenii de examinare a cererii de credit, modul de eliberare (spre exemplu în tranșe[14]) și rambursare a creditului (grafic flexibil). Ținem să menționăm că unele bănci implementează finanțări de proiect destinate special agricultorilor. În așa caz dacă antreprenorii din sectorul agrar care corespund cerințelor impuse (în dependență de destinația creditului, indicatorii economici ș.a.) au posibilitatea să obțină un credit la condiții foarte avantajoase.

Este importantă și **rețeaua de filiale și reprezentanțe ale băncii** căci banca trebuie să fie aproape de casă sau de locul unde-și desfășoară activitatea agentul economic. Unele bănci au oficii mobile preconizate în special pentru a primi și examina cererile de credit. Aceasta simplifică un pic situația antreprenorului din sectorul agrar, însă ține doar de momentul de până la aprobarea creditului. Primirea și respectiv (ceea ce este mai important, căci este vorba de vizite lunare) rambursarea resurselor creditare urmează să fie efectuate la oficiile „tradiționale".

Contează mult și **atitudinea personalului**: dacă lucrătorii bancari știu să-și respecte clienții, cum sunt tratați clienții de consilieri, dacă pot miza pe un suport telefonic etc.

În plus ar fi cazul de a atrage atenția la aprecierile făcute instituției financiare de către clienții curenți. Uneori rudele/vecinii/prietenii pot sugera opinii mult mai valoroase.

Este binevenită efectuarea analizei comparative a **serviciilor suplimentare** oferite și costul acestora. Oferirea serviciilor inovatoare care permit accesul conturilor de la distanţă în regim real 24 ore pe zi (prin calculator - internet banking sau telefon - mobile banking) va simplifica mult viața unui antreprenor. Chiar dacă la moment antreprenorul nu are nevoie decât de un credit ar fi cazul de a ține cont de acest punct, deoarece posibil peste o perioadă el să-și revadă viziunea.

Totodată, fiecare antreprenor are anumite așteptări specifice și aprecierile făcute reiese din prioritățile personale. De aceea, ar fi cazul de a ierarhiza criteriile descrise mai sus conform valorilor și așteptărilor personale și de a selecta acea bancă care ar satisface cele mai importante și numeroase cerințe.

2.3. Una sau mai multe bănci?

Orice antreprenor, inclusiv cei din sectorul agrar este în drept să conlucreze cu mai multe instituții financiare în același timp. Argumentul de bază în favoarea acestei poziții constă în posibilitatea de a utiliza o gamă largă de servicii și produse financiare, flexibilitate în alegerea condițiilor și prețului colaborării.

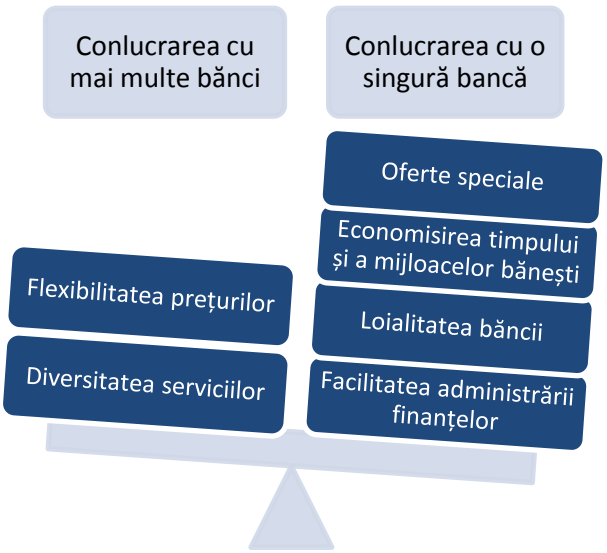
Totodată, colaborarea cu o singură bancă oferă un șir de beneficii:

[12] Cota procentuala ce se aplica de către bănci la creditele acordate și se încasează de către acestea la datele convenite prin contractele de credit sau la disponibilitățile care sunt păstrate în conturi bancare.
[13] Gaj - contract accesoriu, unilateral, real, prin care debitorul remite creditorului său un lucru mobil corporal sau necorporal pentru garantarea obligației.
[14] Eliberarea creditului în mai multe etape, valoarea creditului fiind eliberată nu integral, ci pe părți.

1. **oferte speciale** pentru clienții fideli. Este vorba de flexibilitate la examinarea posibilității eliberării unui credit (cât ceea ce ține de asigurare, cât și de mărimea dobânzii ce poate aduce și unele beneficii materiale), de produse bancare speciale pentru clienții fideli etc. Spre exemplu overdraft-ul (asigurat doar prin cesiunea mijloacelor bănești din conturile curente) se eliberează de obicei antreprenorilor care au conturi curente deschise în banca respectivă și activ lucrează cu ele.
2. **economisirea timpului și a resurselor materiale**. Folosind serviciile unei singure bănci puteți raționaliza timpul folosit pentru a rezolva toate întrebările curente și a le reduce costul. Căci făcând un singur drum puteți achita creditul, procura/vinde valută, efectua transferul necesar, achita facturile ca persoană fizică etc.
3. **încrederea băncii**. Transparența activității întreprinderii sporește încrederea instituțiilor financiare. Căci, spre exemplu, urmărind fluxurile bănești din conturile întreprinderii, Banca poate aprecia amploarea și stabilitatea activității companiei, ceea ce va influența pozitiv decizia acordării unui credit. În plus, față de clienții în care Banca are încredere se va promova o politică loială (chiar în ceea ce ține de oferirea unor prețuri mai avantajoase pentru anumite servicii ale băncii). Totodată, loialitatea băncii vă poate ajuta în unele situații imprevizibile dar banale: necesitatea urgentă de a efectua un transfer în timpul pauzei de masă a lucrătorilor sau chiar după program, completarea unor documente ce ține de competența contabilului întreprinderii, încasare (neîncasarea) unor comisioane asupra cărora banca are dreptul dar nu și obligația, ș.a.
4. **facilitatea administrării finanțelor întreprinderii**. Este mai simplu să contabilizezi operațiunile și să administrezi relațiile cu contragenții având cont curent într-o singură bancă.

Avantajele colaborării cu o singură bancă și cu mai multe bănci este prezentată mai jos:

Figura 6: Avantajele conlucrării cu o singură bancă



Așadar, vă recomandăm să alegeți banca care cel mai mult se potrivește nevoilor dumneavoastră, iar în cazul necesității colaborării cu mai multe instituții financiare, majoritatea operațiunilor să fie efectuate prin banca selectată ca prioritară (de bază).

III. Alegerea împrumutului „corect”

3.1. Tipuri de credite

Creditele acordate de către bănci şi alte instituții financiare pot fi clasificate după mai multe criterii. Vă oferim acele din clasificări care pot fi utile antreprenorului din sectorul agrar.

În dependență de **destinația creditului** se deosebesc: credite investiționale, pentru mijloace circulante și de consum.

Creditele *investiționale* sunt oferite producătorilor agricoli pentru procurarea mijloacelor fixe: pământ, imobil, utilaje, echipamente, mijloace de transport, animale de prăsilă ș.a.

Creditele pentru *mijloace circulante* finanțează procurarea circulantelor necesare atât pentru pregătirea și prelucrarea solului cât și pentru recoltarea roadei (semințe, îngrășăminte, combustibil etc.); furajelor pentru creșterea și îngrășarea animalelor și păsărilor ș.a.

Creditele *de consum* se oferă pentru procurarea unor bunuri de folosinţă personală.

După **modalitatea de garantare** a creditului pot fi fără gaj și cu gaj.

În cazul creditului *fără gaj* împrumutul va fi asigurat de fidejusiunea fondatorilor întreprinderii, soților/soțiilor acestora și a persoanelor terțe fizice şi juridice, cesiunea mijloacelor băneşti în conturile clientului.

Pentru credite *cu gaj* pot fi gajate următoarele bunuri: imobile, mobile, terenuri, utilaje, mijloace de transport, echipamente, bunuri aflate în proprietate privată, depozite bancare în conturile Băncii sau a altor Bănci, roada anului viitor, bunurile cumpărate din contul mijloacelor creditare.

Ținem să menționăm că modalitatea de garantare depinde de valoarea creditului oferit și riscurile la care este expus beneficiarul.

După **modul de rambursare** a surselor creditare se disting credite rambursabile prin anuități constante, rate constante, integral la scadență și cu grafic flexibil.

În cazul creditului rambursabil prin *anuităţi constante* debitorul va rambursa creditul și dobânda în rate egale. Plățile lunare vor fi identice, incluzând atât soldul creditului, cât și dobânda aferenta.

În situația creditului rambursabil prin *rate constante* soldul creditului va fi achitat lunar în rate egale,iar dobânda va fi calculată și achitată suplimentar. Astfel, plata lunara se va micșora fiecare lună.

Debitorul unui credit rambursabil *integral la scadenţă* va achita lunar doar dobânda aferentă creditului, iar soldul creditului va fi rambursat băncii la sfârșitul perioadei creditare (în una sau mai multe rate).

G*raficul de rambursare flexibi*l este destinat debitorilor cu o sezonalitate pronunțată în activitatea de întreprinzător desfășurată. El este elaborat în colaborare cu clientul și prevede plăți lunare diferite de la o lună la alta în dependență de posibilitățile obiective ale antreprenorului.

După **perioada de creditare**, se deosebesc credite pe termen scurt, mediu și lung.

Credite pe *termen scurt* sunt acele credite a căror scadenţă nu depăşeşte un an. De obicei pe o perioadă de 12 luni sunt oferite creditele pentru suplinirea mijloacelor circulante sau cele de consum.

Creditele pe *termen mediu* sunt acordate pe o perioadă de la un an până la 3-5 ani. Acestea sunt preconizate pentru procurarea mijloacelor fixe sau pentru scopuri mixte (și fixe și circulante).

Creditele investiționale sunt acordate pe *termen lung* – cu perioada de rambursare de peste 3-5 ani, uneori de 15- 20 de ani.

Creditele pot fi eliberate î**n valută** diferită: în *monedă națională* (MDL) sau în *valută străină* (de obicei USD, EURO). Valuta creditului acordat depinde de preferințele solicitantului (căci rata dobânzii la creditele eliberate în lei este mai mare).

Dar pentru a diminua riscurile valutare sunt luați în evidență și alți factori, în special valuta tranzacției preconizate din sursele creditare și valuta în care antreprenorul își obține veniturile.

Atunci când antreprenorul solicită un anumit tip de credit, el este obligat să argumenteze logic necesitatea acestuia.

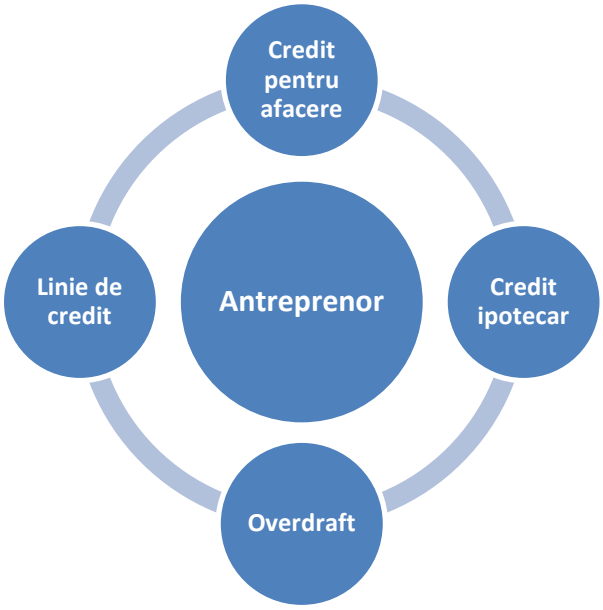
3.2. Creditul potrivit în diverse situaţii

Obținerea creditului potrivit presupune contractarea unui credit condițiile căruia ar corespunde maximal necesităților antreprenorului din sectorul agrar. Ne referim la valoarea creditului, termenul de rambursare a lui, valuta contractului, modul de primire și rambursare a surselor creditare. Consilierii băncii evident urmează să vină cu soluții potrivite reieșind din nevoile individuale ale fiecărui client.

Totodată și antreprenorul trebuie să fie determinat în ceea ce privește condițiile principiale de creditare și sursele de rambursare ale lui. Care este destinația creditului? Care este valoarea întregului proiect ce urmează să fie finanțat? Coraportul dintre surse proprii și creditare în finanțarea proiectului? Care ar fi valuta creditului? Care ar fi termenul și graficul optim de rambursare a creditului? Din care surse va fi rambursat creditul? Veniturile antreprenorului vor fi suficiente pentru a rambursa resursele creditare în termenii stabiliți? Acestea sunt doar câteva întrebări la care urmează să răspundă antreprenorul înainte de a solicita creditul de la bancă.

Băncile tind să fie mai aproape de nevoile clienților săi, de aceea sunt elaborate un șir de produse creditare specializate care oferă posibilitatea de a obține un credit la condiții avantajoase.

Figura 8: Tipuri de credit bancar



În cazul în care antreprenorul dorește să procure un imobil comercial ar fi cazul de a contracta un **credit ipotecar** – perioada de rambursare a resurselor creditare va fi mai mare, iar dobânda anuală mai mică față de credite „obișnuite" pentru antreprenori. În plus, ca și în cazul unor produse creditare preconizate pentru procurarea utilajului și / sau echipamentului, bunul material procurat poate fi și unicul obiect de gaj.

Liniile de credit sunt foarte utile în cazul utilizării pentru suplinirea mijloacelor circulante, în special pentru afacerile cu caracter sezonier cum este și cazul business-ului agricol. Acestea permit obținerea resurselor creditare succesiv după nevoia antreprenorului intr-o perioada convenită, până la valoarea maximă prestabilită (limita liniei de credit). Debitorul urmează să plătească dobânda calculată pentru sumele utilizate efectiv.

În situația apariției regulate de deficit bugetar și / sau pentru a acoperi unele cheltuieli curente este binevenită utilizarea **overdraft-ului**. Acesta oferă deținătorului de cont bancar dreptul de a utiliza resurse financiare în sume mai mari decât sunt de facto în cont în limitele convenite. Banii sunt disponibili în cont permanent și pot fi utilizați pentru perioade scurte de timp în funcție de nevoile acestuia. Spre exemplu, întreprinderea are de efectuat careva plăți urgente (plata pentru arenda, cheltuieli de transport, etc.) însă veniturile din vânzări vor fi încasate peste câteva zile.

Astfel, anume destinația creditului este întrebarea principială atunci când ne referim la produsele creditare potrivite în diverse situații.

Totodată, alegând creditul potrivit, ar fi cazul de atras o deosebită atenție **condițiilor creditului solicitat**.

Valoarea creditului solicitat trebuie să fie suficientă pentru a realiza proiectul financiar preconizat. Este inadmisibilă atât suprafinanțarea cât și subfinanțarea acestuia. În primul caz antreprenorul nu va utiliza efectiv resursele creditare, în cel de-al doilea – va fi nevoit să găsească mijloace bănești suplimentare.

Creditele în valuta străină sunt binevenite în cazul în care antreprenorul își încasează veniturile în acea valută. În caz contrar, ar fi de dorit evitarea creditelor valutare. Totodată, dorința procurării unor bunuri de peste hotarele Republicii Moldova impune necesitatea efectuării tranzacției în valuta acelui stat. În acest caz antreprenorului nu-i rămâne decât să caute alte mijloace de diminuare a riscului valutar.

Contează și *termenul de rambursare a creditului*. De menționat că termenul de rambursare a creditului trebuie să fie corelat cu destinația resurselor creditare și cu fluxul de numerar prognozat. Căci de multe ori, creditele investiționale oferite pe termen scurt determină incapacitatea de plată a debitorului, iar apoi și necesitatea refinanțării datoriei. Totodată, creditele lungi măresc valoarea dobânzii totale, scad eficiența utilizării banilor și duc la reducerea profitabilității.

De aceea tradițional pe termen scurt sunt eliberate creditele pentru suplinirea mijloacelor circulante (materie primă, materiale), iar pe termen lung – pentru procurarea mijloacelor fixe (utilaj, transport, imobil).

Antreprenorul poate și trebuie să discute toate aceste aspecte cu consilierul băncii. Reieșind din necesitățile individuale, acesta îi va recomanda cel mai potrivit credit.

3.3. Soluţii alternative creditării

Uneori din diferite motive, antreprenorii sunt nevoiți să apeleze la soluții alternative creditării bancare. Vă propunem să examinăm detaliat două posibilități: leasingul și factoring-ul.

Leasingul presupune transmiterea de către finanțator (compania de leasing) utilizatorului (antreprenorului) dreptului de folosință al unui bun pentru o perioadă anumită de timp contra unei plăți periodice. Pe tot parcursul contractului compania de leasing rămâne proprietarul acestui bun, iar antreprenorul intră în posesia lui doar odată cu plata întregii valori contractuale.

Unul din argumentele aduse de către companiile de leasing în favoarea acestei finanțări constă în creşterea capacității de îndatorare a întreprinderii, deoarece leasingul este o operaţiune care nu modifică structura financiară a întreprinderii. Totodată, creditorii (inclusiv băncile) țin cont de faptul că leasing-ul constituie o obligaţie a firmei.

Printre *avantajele reale ale leasingului* putem menționa:

- permite finanţarea 100% a bunurilor pe care întreprinderea doreşte să le exploateze (pe când Băncile de obicei cer ca investițiile sa fie finanțate de antreprenor din surse proprii în proporție de minim 20% din costul întregului proiect),
- oferă finanţare flexibilă: contractile de leasing au mai puține acorduri restrictive decât contractele de credit (nu impun cerințe de a menține unii indicatorii financiari ale companiei în anumite limite, spre exemplu),
- avantajele fiscale (deductibilitatea fiscală a amortizării permite economisirea mijloacelor financiare prin diminuarea impozitului pentru întreprinderile care închiriază față de cele care posedă bunul),
- permite întreprinderilor mici și mijlocii cu capacitate de îndatorare mică dar care sunt rentabile să-și finanțeze afacerea (deoarece bunul rămâne în proprietatea companiei de leasing până la achitarea totală a obligațiunilor de către antreprenor).

Totodată, *dezavantajele leasing-ului* se referă la:

- cost – comparativ cu creditul leasingul este mai costisitor.
- un eventual faliment a companiei de leasing poate lipsi antreprenorul de bunul închiriat, deoarece acesta este proprietatea companiei de leasing.

Factoring-ul reprezintă operaţiunea prin care un antreprenor îşi vinde creanţele (de regulă cele pe termen scurt) unei bănci sau altei instituţii specializate, aceasta urmând să încaseze la scadenţă suma respectivă de la cumpărătorul întreprinderii. Antreprenorul va plați dobânda aferentă perioadei cuprinse între momentul vânzării creanţei şi momentul scadenţei.
Avantajele factoring-ului:

- creanțele sunt plătite imediat de către o singura instituție şi nu de un număr mare de clienți mici in plus nu mai este nevoie de a duce evidenta contabila a creanțelor;
- in cazul in care creanțele nu vor fi plătite de către clienții antreprenorului pierderile le suporta banca (ori compania de factoring);
- este unica sursa de finanțare prin care finanțările cresc imediat cu vânzările.

Dezavantajele factoring-ului:

- banca (compania de factoring) achita 80-85 % din valoarea totala a creanței, 15-20% ramase se decontează la scadenta;
- costurile sunt mai mari comparativ cu creditele.

Este important să menționăm, că în pofida tuturor dezavantajelor leasingului și factoring-ului, aceste soluții alternative creditării oferă antreprenorilor soluții pentru dezvoltarea afacerii în anumite situații:

1. Întreprinderile cu capacitate mică de îndatorare (spre exemplu, cei care prestează servicii și nu dispun de investiții semnificative în afacere) practic nu au șanse să obțină credite bancare chiar daca sunt rentabile. Anume pentru ei o soluție ar fi – leasingul.
2. Întreprinderile care încasează venitul din vânzări cu 15-30 zile mai târziu decât livrează marfa cumpărătorilor își pot majora viteza de rotație a stocurilor (și respectiv profiturile obținute) utilizând factoring-ul.

Totodată, soluțiile alternative creditării nu se limitează la leasing și factoring.

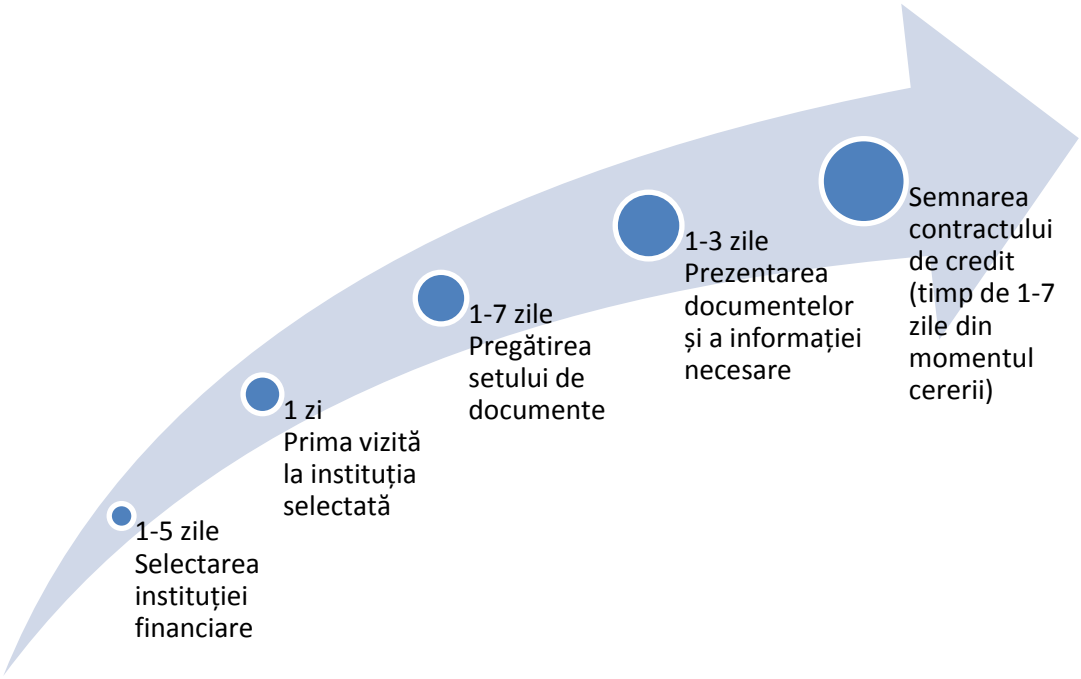
La etapa actuală băncile Republicii Moldova studiază practicile internaționale în finanțarea lanțurilor valorice agricole. Sperăm că în timpul apropiat instituțiile bancare vor găsi și implementa soluții eficiente pentru a oferi fermierilor pachete de împrumuturi cu scopuri multiple.

IV. Obținerea creditului

4.1. Etapele obţinerii unui credit

Indiferent de valoare creditului solicitat sau alți factori subiectivi antreprenorul urmează să treacă anumite etape pentru a obține resursele creditare dorite.

Figura 10: Etapele principale la obţinerea creditului bancar



Inițial antreprenorul se va determina în ceea ce privește valoarea creditului solicitat, destinația lui, termenul, valuta, sursele de rambursare, asigurarea etc.

Apoi va fi selectată **instituția financiară** la care se va adresa solicitantul de credit. Criteriile de selectare a băncii sunt descrise în ghidul dat in p. 2.2.

Urmează **prima vizită la bancă**. Antreprenorul va face cunoștință cu consilierul său, va afla condițiile creditării: produsul creditar potrivit, dobânda, termenul de acordare, modul de acordare, modalitatea de rambursare, comisioanele aferente eliberării/rambursării resurselor creditare, termenul de examinare a cererii de credit de către bancă, existența unor condiții speciale; lista documentelor necesare de prezentat cu indicația momentului prezentării (până la aprobare, după aprobare dar până la eliberare sau după eliberare). Antreprenorul nu trebuie să ezite să adreseze consilierului întrebări suplimentare. Astfel, antreprenorul va avea posibilitatea să evalueze în ce măsură ceea ce i se oferă se conformă cu ceea ce se necesită. Este obligația lui de a informa, consulta și ajuta clienții băncii (fie chiar doar potențiali). În finalul discuției va fi fixată data și ora următoarei întâlniri cu consilierul.

Următoarea etapă constă în **pregătirea setului de documente** și informații necesare de către antreprenor. Este cea mai importantă etapă pentru antreprenor, deoarece rezultatul colaborării cu banca în mare parte depinde de eficiența materialelor prezentate. Important este să fie prezentat întregul set de documente solicitate. Dosarul de credit incomplet nu va fi examinat de bancă.

A doua vizită la bancă presupune acordarea consilierului **documentelor și informației** necesare pentru efectuarea analizei economico-financiare a activității întreprinderii. Fermierul va completa documentele oferite de bancă (cererea de credit, chestionare și anchete la necesitate), va prezenta documentele cerute anterior și va da explicații și comentarii necesare.

De obicei se practică vizitarea locului unde antreprenorul își desfășoară activitatea și în unele situații a domiciliului. În afară de vizitarea tuturor unităților implicate în procesul de producție și/sau de realizare a mărfii/prestarea serviciilor, consilierul este obligat să verifice starea și funcționalitatea obiectelor propuse în gaj. În cazul întreprinderilor mijlocii și mari va fi nevoie ca reprezentantul băncii să contacteze cu contabilul și alte persoane responsabile.

După aprobarea creditului de Comitetul de credit banca pregătește contractele necesare și după **semnarea contractelor de credit**, gaj, fidejusiune, cesiune etc. antreprenorul primește resursele creditare.

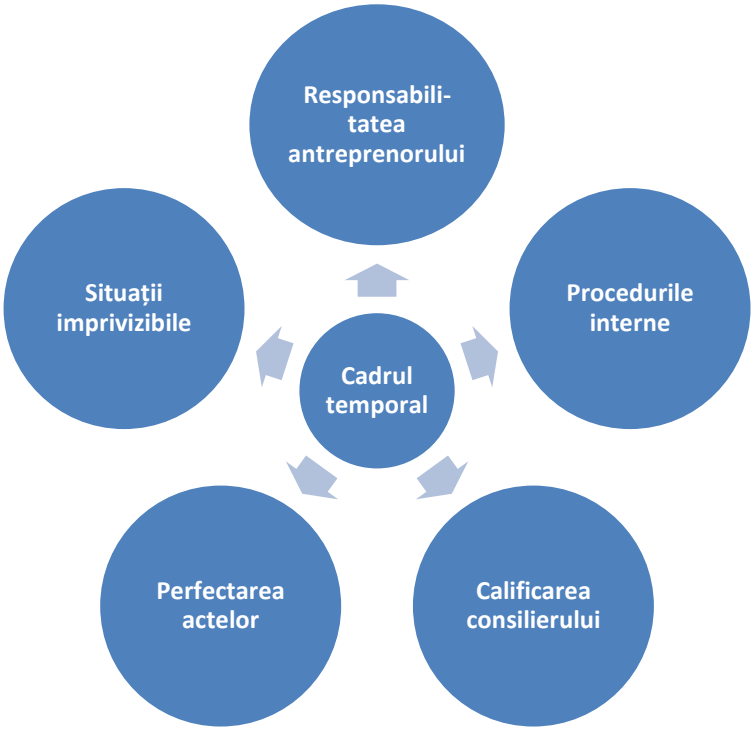
Odată cu primirea creditului, antreprenorul obține un șir de obligații: utilizarea resurselor conform destinației, rambursarea lui, prezentarea rapoartelor financiare trimestriale și anuale ș.a. Important este să fie respectați termenii stabiliți în contract.

4.2. Factorii care influențează termenul de obținere a unui credit

Fiecare antreprenor adresându-se la bancă pentru a obține un credit dorește să fie deservit eficient, adică calitativ și în scurt timp. Prin urmare, competitivitatea creditorului (fie bancă, fie altă instituție financiară) este afectată de faptul cât de repede sunt examinate, aprobate și eliberate creditele. De aceea creditorii sunt cointeresați să prelucreze datele și să efectueze toate operațiunile necesare în termen cât mai redus. De obicei creditele în dependență de valoare pot fi aprobate în 1-7 zile și obținute în 1 – 30 zile.

Cadrul temporal al obținerii unui credit depinde de mai mulți factori. Unii din ei nu depind doar de bancă ori instituție financiară.

Figura 11: Factorii care pot influența termenul de obţinere a unui credit



Întâi de toate ne referim la **responsabilitatea și spiritul organizatoric** al antreprenorului / contabilului întreprinderii (unii pregătesc documentele solicitate într-o zi, alții nu reușesc să o facă nici într-o săptămână). De multe ori examinarea dosarului de credit este tărăgănată din cauza lipsei unor documente sau informației incomplete. De aceea este important de prezentat toate datele și documentele solicitate de consilier. Aceasta va economisi atât timpul antreprenorului cât și a angajaților băncii.

Ceea ce ține de instituția financiară la care se adresează solicitantul de credit cadrul temporar de obținere a împrumutului în mare măsură este determinat de **procedurile interne.** Până a fi aprobat dosarul de credit este examinat de mai mulți specialiști din diferite subdiviziuni ale băncii, fiecare fiind responsabilă de anumite aspecte. Mai multe detalii privind structurile implicate în acest proces puteți afla în p. 7.2 al ghidului dat. Astfel, timpul necesar pentru examinarea și aprobarea creditului depinde de complexitatea acestui factor și de nivelul de comunicare dintre subdiviziunile băncii, dar de obicei variază între 1-7 zile.

Totodată, cadrului temporal de obținere a unui credit este determinat și de **nivelul de calificare și volumul de muncă** al consilierului. Bineînțeles, specialistul cu experiență își îndeplinește funcțiile mai repede decât un stagiar. În plus, mai intervin și factori subiectivi, cum ar fi concediile colegilor când obligațiile lor urmează să fie îndeplinite de ceilalți colegi.

Pe lângă cele menționate mai sus ținem să amintim că va fi nevoie de timp și pentru a **perfecta unele acte** speciale la diferite instituții de stat și private (OCT, APL, companii de asigurare etc.). Urgentarea obținerii documentelor necesare nu întotdeauna este posibilă, iar dacă este posibilă necesită cheltuieli materiale suplimentare. Astfel unele certificate / extrase în mod normal se pot obține în 5-10 zile lucrătoare, însă procedura poate fi urgentată până la o zi dar și prețul va crește respectiv.

Orice antreprenor, îndeosebi cel din sectorul agrar trebuie să țină cont și de posibilitatea intervenirii unor **situații imprevizibile**. Căci uneori reținerea lucrărilor agricole cu o singură zi poate submina pozițiile întregii afaceri.

De aceea solicitarea unui credit trebuie să fie efectuată cu anumite rezerve temporale. Nu este cazul de lăsat totul pentru ultimul moment. Important este ca creditul să fie aprobat de bancă, căci "ridicarea" resurselor bănești poate fi efectuată mai târziu.*

* Unele bănci permit primirea resurselor creditare timp de 30 zile din momentul aprobării creditului (sau din momentul efectuării analizei financiare a întreprinderii).

V. Documentele necesare pentru obținerea unui credit

5.1. Documente solicitate de bănci

Documentele solicitate de obicei de către bănci pot fi grupate după mai multe criterii.

Conform informației reflectate, acestea pot fi clasificate în următoarele categorii:

- Actele ce țin de aspectul juridic al activității întreprinderii (documentele de constituire ale întreprinderii);
- Documentele ce reflectă situația economico-financiară a antreprenorului (rapoartele financiare anuale, contractele cu furnizorii, cumpărătorii etc.);
- Actele ce țin de asigurarea creditului solicitat (documentele care justifică dreptul de proprietate asupra bunurilor propuse să fie gajate etc.).

Lista documentelor solicitate de obicei de către bănci este prezentată în anexa nr. 2. Ținem să menționăm că fiecare bancă ori instituție financiară înaintează cerințe specifice față de documentele necesare de prezentat ținând cont de valoarea creditului solicitat și situația individual a fiecărui solicitant de credit. De aceea, antreprenorul trebuie să se conducă de lista documentelor solicitate de către banca la care acesta se adresează pentru a obține un împrumut. După cum s-a menționat, în timpul primei vizite la bancă consilierul va specifica care acte urmează să fie prezentate.

În dependență de obligația de a prezenta documentele solicitate, acestea pot fi clasificate în:

- Obligatorii (actele de constituire);
- Prezentate în cazul existenței (descifrările unor conturi ale rapoartelor financiare);
- Prezentate după caz (planul de afaceri se prezintă doar în cazul unor proiecte investiționale).

În anexa nr. 2 sunt făcute specificările respective.

După modul de obținere a documentelor solicitate de către bancă distingem:

- Documente oferite spre completare de însăși **bancă**,

Documentele băncii includ formularele cererilor de credit, diferite chestionare și anchete. Acestea se completează la bancă în prezența și cu suportul persoanei responsabile de dosarul de credit (consilier, expert creditar, economist etc.). Acestea vor conține întrebări ce țin de datele personale ale antreprenorului și activitatea desfășurată (volumul vânzărilor, cheltuielile operaționale, denumirea și cota în procurarea/vânzarea principalilor furnizori și clienți, modul

de achitare cu furnizorii și cumpărătorii (în avans, de facto ori după realizare), cei mai importanți debitori și creditori ai întreprinderii, strategia de dezvoltare a întreprinderii, descrierea proiectului finanțat etc.).Este important ca aceste acte să fie completate corect, să conțină date reale și să corespundă documentației economico-financiare ale întreprinderii.

- Documentele aferente activității întreprinderii de care dispune orice **agent economic**

Documentele ce țin de activitatea întreprinderii sunt păstrate la persoanele responsabile (fondatori, directori, contabili ș.a.). Acestea includ documentele de constituire a întreprinderii (certificatele de constituire, statutele societății etc.) și actele aferente activității economice a întreprinderii (licențe, autorizații, rapoarte financiare, facturi fiscale, contracte cu furnizorii și cumpărătorii etc.).

- Documentele care se obțin la **diferite instituții** la solicitarea antreprenorului.

Pentru a obține un credit antreprenorul va prezenta (după caz) documentele care pot fi obținute **la diferite instituții** la solicitarea antreprenorului.

Astfel, de exemplu S.R.L. și S.A. vor prezenta obligatoriu Extrasul privind conducătorul şi fondatorii întreprinderii. Acesta poate fi obținut în 1-5 zile din Registrul de stat al persoanelor juridice.

În cazul gajării bunurilor imobiliare va fi nevoie de prezentat Extrasul din Registrul bunurilor imobile. Acesta poate fi obținut în 1-10 zile la *OCT (oficiul cadastral teritorial)*.

Evaluarea imobilului gajat se efectuează de către *experți independenți*. Procedura de evaluare poate dura 2-5 zile. Este important ca antreprenorul să se adreseze companiilor de evaluare care sunt partenerele băncii (fiind autorizate de către acestea la asemenea operațiuni) căci sunt acceptate doar actele de evaluare perfectate de parteneri.

În cazul gajării mijloacelor de transport va fi nevoie de prezentat Certificatul privind înregistrarea restricţiilor asupra mijloacelor de transport propuse în gaj. Acesta este oferit de *Direcţia Principală de Înregistrare a Transportului şi Calificare a Conducătorilor Auto* în 1-5 zile.

Totodată, din cauza legislației imperfecte și a altor circumstanțe ce nu depind de fermieri de multe ori este greu de demonstrat dreptul de proprietate asupra unor bunuri implicate în activitatea de antreprenor. De aceea *administrația publică locală (primăria)* poate oferi certificate privind numărul de animale din stâna de bază a întreprinzătorului din sectorul agrar și/sau documente care ar confirma dreptul de proprietate sau arendarea loturilor de pământ.

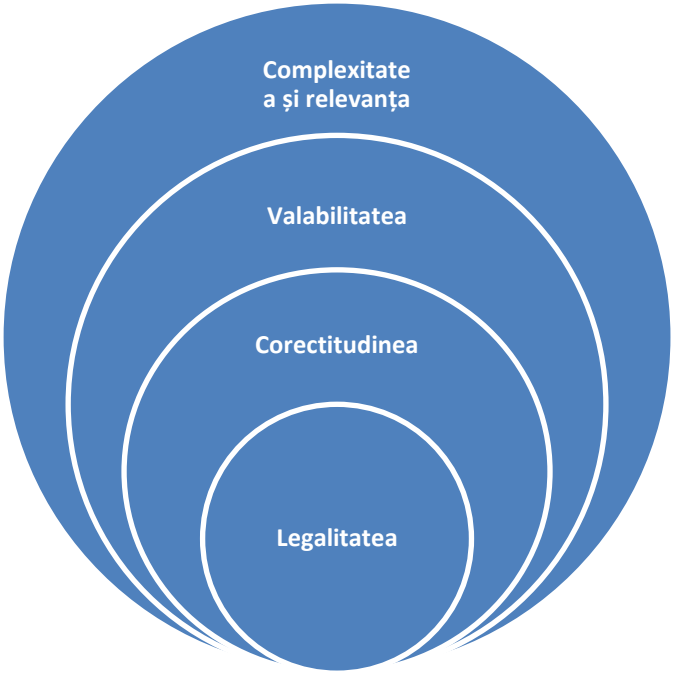
Obținerea acestor extrase și certificate presupune cheltuieli materiale suplimentare. De aceea ar fi cazul ca antreprenorul din sectorul agrar să se consulte cu angajații băncii pentru a vedea care din ele este necesar de prezentat.

5.2. Cerinţele înaintate de către bănci față de documentele solicitate

Documentele prezentate de către solicitanții de credite reprezintă sursa de bază care permite cunoașterea situației economico-financiare a antreprenorilor din sectorul agricol. Ele reflectă credibilitatea debitorului, adică posibilitatea lui de a rambursa creditul, ceea ce constituie principiul de bază al întregului proces creditar.

De aceea băncile înaintează un şir de cerinţe faţă de documentele prezentate de către antreprenori. De menţionat, însă, că toate aceste cerinţe sunt realizabile.

Figura 12: Cerinţele şi criteriile înaintate de către bancă privitor la documentele prezentate



Documentele prezentate trebuie să se încadreze î**n cadrul legal**. Este inadmisibilă orice încercare de falsificare intenţionată a actelor prezentate.

Actele trebuie să fie î**ntocmite corect**. Ar fi cazul de atras o deosebită atenţie corectitudinii completării actelor de constituire a întreprinderii. De multe ori organele administraţiei publice locale neintenţionat admit erori atunci când transcriu numele de familie a fondatorului întreprinderii (diftong-urile „ia", „ea", prezenţa sau lipsa literei „u" la sfârşitul numelui etc.), semnăturile trebuie să coincidă cu cele din actele de identitate etc.

Actele prezentate trebuie sa fie **valabile**. Îndeosebi aceasta se referă la licenţe şi autorizaţii care permit antreprenorului desfăşurarea activităţii sale. Totodată, unele documente solicitate de bancă au termen de valabilitate redus. Aşa de exemplu, Extrasul din registrul de stat al persoanelor juridice privind conducătorul şi fondatorii întreprinderii poate fi de vechime maximă de 2 săptămâni din momentul înaintării cererii spre examinare.

Dosarul de credit trebuie să fie **complet**, de aceea antreprenorul este obligat să prezinte băncii toate documentele solicitate. Tărăgănarea prezentării actelor inevitabil va duce la mărirea cadrului temporal de examinare, aprobare şi respectiv eliberare a creditului.

Totodată, actele prezentate trebuie să fie **relevante**. Este greşit de a crede că prezentarea unui pachet cât mai voluminos de documente va asigura decizia pozitivă a Băncii de a oferi creditul solicitat. Documentele oferite băncii trebuie să fie relevante, adică să reflecte situaţia economico-financiară a întreprinderii.

Actele solicitate de obicei se prezintă î**n original** iar lucrătorii bancari de sine stătător pregătesc copiile lor necesare pentru completarea dosarului de credit.

Astfel, înainte de a pleca la bancă pentru a solicita un credit, antreprenorului i se recomandă să colecteze în original documentele de bază care reflectă activitatea întreprinderii sale, să verifice corectitudinea completării lor și termenii de valabilitate.

În cazul în care sunt depistate erori în completarea documentelor, este necesar de a se adresa organelor emitente. În baza cererii antreprenorului și actelor justificative prezentate, acestea urmează să facă modificările necesare. Este important ca antreprenorul să primească acte noi, completate fără greșeli și nu cele vechi în care modificările ar fi făcute cu ajutorul unui simplu corector.

În cazul depășirii termenilor de valabilitate a unor acte recomandăm ca prelungirea acestora să fie un proces paralel adresării după credit, căci unele acte pot fi prezentate după aprobarea creditului, dar până la primirea resurselor creditare. Consilierul bancar va specifica în care cazuri aceasta ar fi posibil.

Aceste acțiuni preventive vor permite antreprenorului să economisească timpul.

VI. Planul de afaceri

6.1. Necesitatea unui plan de afaceri

Planul de afaceri reprezintă un document utilizat în planificarea strategiei și a activităților unei întreprinderi. De menționat, că un plan de afaceri bine gândit va servi un instrument de gestiune a business-ului și va reduce riscul unei afaceri defectuoase.

Antreprenorii întocmesc planul de afaceri în mai multe situații:

1) La demararea unei afaceri:
   - pentru a evalua obiectiv oportunitatea afacerii;
   - pentru a stabili un plan de acțiune și un instrument de gestiune.

2) În cazul unor modificări majore în activitatea companiei (restructurare, schimbări în domeniul de activitate, piaţă etc.):
   - pentru a defini strategia de dezvoltare a întreprinderii.

3) Cu scopul atragerii fondurilor de finanțare externă pentru efectuarea unor investiții majore:
   - pentru a demonstra investitorului că plasarea banilor în afacerea respectivă este una profitabilă.

Totodată, planul de afaceri va fi solicitat de către bănci la depunerea cererii pentru a obține un credit investițional. Acest document va servi una din sursele în baza cărora vor fi evaluate perspectivele dezvoltării afacerii, fezabilitatea investiției, capacitatea întreprinderii de a rambursa creditul solicitat în termenii solicitați etc.

Atragem atenția antreprenorilor asupra faptului că Banca va lua decizia privind eliberarea creditului nu doar în baza planului de afaceri. Însă conținutul acestui document reprezintă o importantă verigă în întregul lanț al procesului creditar.

6.2. Ce înseamnă un plan de afaceri bun

Nu există un format standard pentru un plan de afaceri. Însă el trebuie sa fie simplu, specific, realist şi complet.

Exista câteva elemente care vor face ca un plan sa aibă, foarte probabil, succes. Iată câteva indicii pentru o bună implementare:

1) Este un plan simplu? Este uşor de înțeles şi de urmat? Comunică conţinutul uşor si practic?

2) Este un plan specific? Obiectivele sale sunt concrete si măsurabile? Include acţiuni şi activități, fiecare cu date specifice de completare, anumite persoane care să se ocupe de acestea si anumite bugete?

3) Este un plan realist? Sunt obiectivele de vânzări, bugetul de cheltuieli si datele importante realiste? Nimic nu împiedică implementarea ca nişte scopuri nerealiste.

4) Este planul complet? Include toate elementele necesare?

Cerinţele înaintate unui plan de afaceri variază, depinzând de scopul urmărit. Astfel spre exemplu, un plan de afaceri menit să atragă investitorii în mare parte va dovedi profitabilitatea investiției, iar unul pentru obținerea creditului – capacitatea întreprinderii de a rambursa creditului în termenii stabiliți.

6.3. Care sunt aspectele importante la elaborarea unui plan de afaceri

De obicei elaborarea planului de afaceri se realizează în trei etape: colectarea şi analiza datelor inițiale, prognozarea rezultatelor financiare şi întocmirea propriu zisă a planului de afaceri.

Colectarea şi analiza datelor inițiale va include analiza datelor inițiale, evaluarea avantajelor şi dezavantajelor afacerii, determinarea strategiei şi tacticii de evoluție a întreprinderii.

Prognozarea rezultatelor financiare va determina strategia optimală a întreprinderii în baza analizei comparative a diferitor scenarii.

Informația obținută în rezultatul studiilor şi analizelor efectuate va fi reflectată în planul de afaceri propriu-zis.

Deşi nu există un model standard şi obligatoriu pentru orice plan de afaceri, totuşi sunt unele componente care de regulă sunt folosite la structurarea informaţiei din planul de afaceri:

- Foaia de titlu. Va include: denumirea întreprinderii, logo-ul ei, denumirea documentului, esența lui (destinatarul), datele de contact ale întreprinderii, datele de contact ai autorului planului de afaceri, data.
- Conţinutul planului de afaceri. Va reflecta denumirea capitolelor, subcapitolelor şi numărul paginii cărora le corespunde.
- Datele de bază. Acestea pot fi prezentate sub formă de tabel: forma organizatorico-juridică, adresa juridică, valoarea investiției necesare/creditului solicitat, coeficientul de îndatorare etc.
- Rezumatul planului de afaceri. Va include o prezentare succintă a ideilor reflectate detaliat în capitolele următoare ale planului de afaceri.

- Conceptul planului de afacerii. Se va descrie compania (istoricul fondării şi creşterii reţelei de filiale şi reprezentanţe, piaţa, clienţii, rezultatele financiare pentru ultimii doi ani), proiectul finanţat (scopul, strategia, investiţiile necesare).
- Analiza pieţii. Vor fi analizate: sectorul, tendinţele pieţii, concurenţii de bază şi avantajele întreprinderii faţă de aceştia.
- Analiza SWOT. Prin prisma factorilor interni (ce depind de managementul întreprinderii) şi externi (care nu depind de respectivul) vor fi prezentate avantajele şi dezavantajele întreprinderii faţă de concurenţii săi, oportunităţile în evoluţia ei şi piedicile care pot interveni.
- Strategia de marketing. Va descrie politica de preţ, canalele de desfacere a producţiei, promovarea; va determina cele mai efective metode şi tehnici de atragere şi menţinere a clienţilor de către întreprindere.
- Managementul şi structura organizatorică. Va oferi date despre structura organizatorică a întreprinderii, conducerea, angajaţii (inclusiv nivelul de calificare) şi motivarea acestora.
- Procesul de producţie şi furnizorii. Se va descrie întregul proces de producţie (fazele, utilajul etc.) şi furnizorii de bază (inclusiv metodele de achitare).
- Previziunile financiare. Se vor prezenta date privind proiectul finanţat: valoarea, sursele de finanţare, cheltuielile aferente proiectului, veniturile estimate etc.
- Analiza riscurilor. Vor fi analizate riscurile aferente proiectului finanţat şi metodele de minimizare.
- Anexe. Vor include diagrame, schemele, prognozele, tabelele, fotografiile etc. necesare.

Astfel, va fi obţinută o claritate în expunerea materialului, şi vor fi reflectate principalele aspecte a afacerii vizate.

Esenţa planului de afaceri este bazată pe informaţia reflectată şi analizată în planul elaborat. La capitolul dat trebuie de menţionat principala regulă, de care deseori nu se ţine cont la elaborarea planului de afaceri: nu trebuie supraestimate prognozele încasărilor din vânzări, şi subestimate riscurile de piaţa (concurenţa, preferinţele consumatorului, volumul pieţei şi a segmentului ţintă, etc.).

6.4. Greşeli frecvente la întocmirea unui plan de afaceri

Mai jos găsiţi cele mai frecvente greşeli comise la elaborarea si redactarea unui plan de afaceri:

- planul este prea lung, prea tehnic sau prea detaliat;
- datele financiare nu sunt în concordanţă cu restul planului;
- lipseşte partea de planificare a acţiunilor propuse şi de organizare a procesului;
- misiunea şi strategiile sunt focusate pe prezent în loc de viitor;
- nu sunt identificaţi factorii cheie de succes;
- nu exista focus pe consumator;
- lipsa / insuficienţa datelor despre piaţă;
- inabilitatea de a identifica concurenţa si de a reacţiona la acţiunile sale;
- lipsa unui plan de marketing;
- subfinanţare sau un tip nepotrivit de finanţare;
- planul nu răspunde cerinţelor destinatarului;
- subestimarea cheltuielilor şi/sau supraestimarea veniturilor;

- subestimarea timpului necesar lansării noilor produse / servicii.

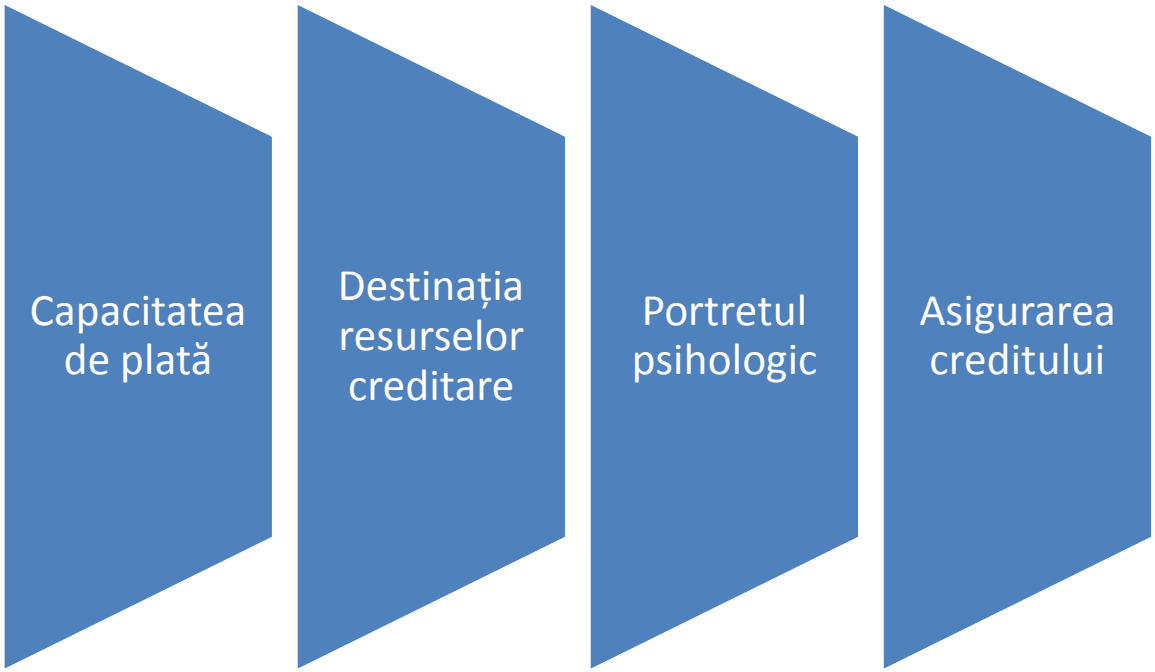
Ținând cont de recomandările din subcapitolele precedente și evitând erorile enumerate, veți reuși să întocmiți un plan de afaceri realist și deci convingător!

VII. Luarea deciziei privind eliberarea creditului

7.1. Factorii determinativi în luarea deciziei privind acordarea creditelor

Luarea deciziei de către bănci privind acordarea creditelor este un proces complex. Sunt luaţi în consideraţie un şir de factori care determină capacitatea de rambursare a resurselor creditare oferite.

Figura 13: Factorii principali la luarea deciziei pentru a elibera un credit bancar



Unul din cei mai importanți factori ține de **credibilitatea** (capacitatea de plată) a întreprinderii. Întrebarea de bază la care urmează ca banca să obțină răspunsul este dacă clientul are posibilitatea să ramburseze creditul solicitat. Rapoartele financiare, contractele cu furnizorii și cumpărătorii, rulajele unor conturi etc. oferă informația necesară pentru a efectua analiza economico-financiară a întreprinderii. Compararea datelor istorice și analiza dinamicii indicatorilor financiari permit anticiparea evoluției întreprinderii și prognozarea veniturilor din care va fi rambursat creditul.

Se ține cont și de **fezabilitatea destinației surselor creditare**. Se analizează raționamentul financiar al proiectului propus spre creditare, se compară coraportul contribuției băncii și celei proprii ale fermierului, sunt evidențiate punctele tari și slabe ale proiectului vizat, sunt determinate oportunităţile şi riscurile posibile, se anticipează perioada de rambursare a investiţiilor etc. Angajații băncii analizează atât de minuțios proiectul finanțat, deoarece anume destinația creditului determină în mare parte produsul creditar potrivit și condițiile oferirii acestuia.

Contează mult și **portretul psihologic** al clientului. O altă întrebare la care urmează să găsească răspuns banca este dacă antreprenorul dorește să achite creditul. În acest sens cel mai reprezentativ argument este istoria creditară. Clienții responsabili și punctuali sunt întotdeauna bineveniți în bănci și alte instituții financiare. Antreprenorul își poate confirma istoria creditară pozitivă la alte instituții financiare prezentând graficul de achitare și cecurile.

Asigurarea creditului este alt factor care influențează decizia băncii privind acordarea creditului. Obiectul asigurării creditului servește drept sursă secundară de rambursare a mijloacelor creditare. De aceea este important ca fidejusorii să fie caracterizat prin capacitatea de a rambursa creditul în caz de necesitate, iar gajul prin lichiditate.

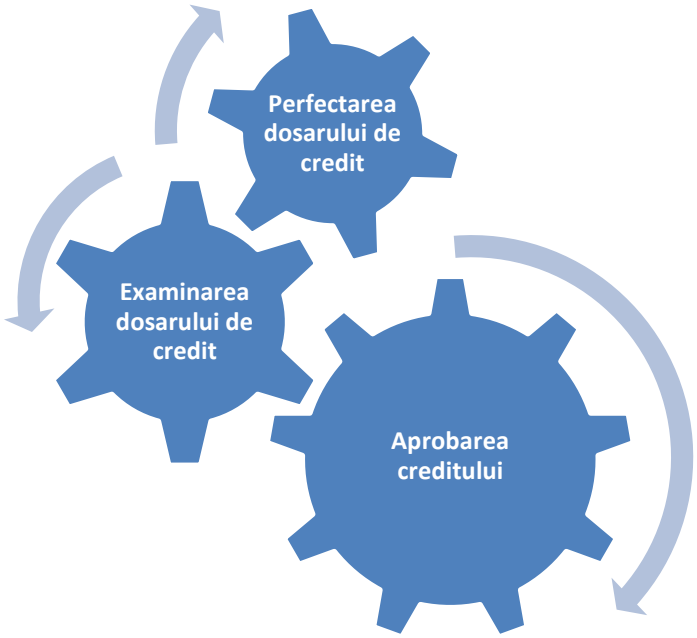
Totodată, este eronată opinia precum că anume gajul reprezintă factorul decisiv și precum că de valoarea lui depinde mărimea creditului acordat. Banca nu-și pune drept scop să lipsească clienții săi de obiectele gajate. Orice instituție financiară acordă credite pentru a profita de pe urma rambursării lor în termenii stabiliți.

În aceeași ordine de idei menționăm că factorii care determină decizia băncii de a acorda creditul țin de capacitatea antreprenorului de a rambursa resursele creditare din veniturile operaționale ale întreprinderii și de raționalitatea investirii mijloacelor financiare în proiectul preconizat. Iar gajarea bunurilor materiale presupune doar o asigurare suplimentară (dar nu și principală).

7.2. Etapele luării deciziei privind acordarea creditelor

Luarea deciziei privind acordarea creditelor decurge în mai multe etape.

Figura 14: Etapele principale de eliberare a creditului bancar



Inițial, este **perfectat dosarul de credit**. Aceasta presupune colectarea tuturor documentelor necesare și analiza economico-financiară a întreprinderii. Va fi analizată capacitatea de plată a clientului, fezabilitatea destinației surselor creditare, portretul psihologic al clientului și asigurarea creditului solicitat. Toate datele economico-financiare sunt analizate și sintetizate astfel încât să permită prognozarea evoluției ulterioare a întreprinderii. Conform ultimelor

tendințe procedura dată este simplificată prin implementarea scoring-ului. Însă din păcate, deocamdată, această nouă tehnică creditară se aplică mai des în creditarea persoanelor fizice. De aceea perfectarea dosarului de credit poate dura 1-5 zile.

Urmează ca **dosarul de credit să fie examinat** de personalul diferitor subdiviziuni ale băncii. Diversitatea acestora depinde atât de valoarea și termenii creditului solicitat, destinația creditului și genul de activitate practicat, cât și de structura organizatorică a băncii. Fiecare din reprezentanții acestor subdiviziuni examinează (maxim timp de o zi lucrătoare) anumite aspecte ale dosarului de credit.

Subdiviziunea juridică verifică complexitatea, corectitudinea și legitimitatea actelor prezentate. În unele cazuri se permite corectarea documentelor, după care urmează examinarea repetată a lor.

Subdiviziunea gaj analizează dacă asigurarea propusă corespunde cerințelor băncii. Tot ea examinează obiectele propuse în gaj și efectuează evaluarea lor. În cazul evaluării gajului de către experți independenți (pentru imobil), această subdiviziune va aprecia obiectivitatea evaluării efectuate.

Subdiviziunea risc management analizează riscurile aferente creditării întreprinderii analizate.

Subdiviziunea securitate apreciază portretul psihologic al clientului, fiind eliminate persoanele care trezesc anumite suspiciuni.

Subdiviziunea back office verifică complexitatea dosarului de credit și respectarea tuturor normelor interne ale băncii. Tot ea pregătește contractele și alte documente necesare.

Acestea sunt doar câteva verigi ale procesului luării deciziei privind eliberarea creditului. Fiecare subdiviziune are drept de veto, ceea ce înseamnă că cererea de credit va fi respinsă în cazul în care cel puțin una din subdiviziuni va considera că anume refuzul de a acorda creditul este cea mai potrivită soluție pentru cazul examinat.

Totodată, ținem să menționam, că procesul examinării dosarelor de credit de către aceste subdiviziuni este organizat astfel încât să nu ia mult timp. Uneori această etapă se parcurge într-o singură zi!

După această analiză minuțioasă a dosarului de credit urmează examinarea lui la Comitetul de credit. Acesta este organul băncii împuternicit să ia decizii privind acordarea creditului sau refuzul solicitării de credit.

Există mai multe nivele ale comitetelor de credit, ele având o structură ierarhică. Competențele și respectiv componența fiecărui comitet de credit depinde de mai mulți factori:

- *valoarea creditului*. Cu cât suma creditului solicitat este mai mare cu atât nivelul comitetului de credit este mai superior și viceversa.
- *genul de activitate practicat* de către antreprenor și *termenul* preconizat de rambursare a creditului. Odată cu manifestarea crizei economice unele bănci au început să practice examinarea de către comitetele de credit superioare a dosarelor de credit ce țin de antreprenorii din ramurile dispuse unui risc mai mare și credite acordate pe termen lung.
- *sursele mijloacelor creditare*. În cazul în care acestea provin din fonduri donatoare componența comitetului de credit poate fi modificată.

- decizia privind posibilitatea *restructurării creditelor* curente de obicei este luată de comitetul superior celui care a luat decizia privind aprobarea acestora.

Astfel, membri de Comitet pot fi persoanele autorizate în baza limitelor determinate care au experiență în domeniul creditării. Este vorba de însăși consultanți (de obicei sume mici), șefii diferitor subdiviziuni ale băncii (secții, departamente, direcții etc.), directorii de filiale și reprezentanțe, consultanți internaționali (în cazul acordării creditului din fonduri donatoare), până chiar reprezentanții consiliului băncii și președintele băncii.

Ședințele comitetului de credit de obicei sunt prestabilite din timp – este o anumită zi pe săptămână și ora fixată. Însă creditele de sume mici și medii pot fi examinate imediat după perfectarea dosarului de credit.

Dosarul de credit este prezentat de către consilierul care l-a perfectat. Membrii comitetului de credit examinează informația prezentată de către consilier, concluziile subdiviziunilor băncii și condițiile de creditare propuse. Ei pot insista asupra modificării condițiilor propuse, stipulării unor condiții speciale, asigurării suplimentare etc.

Decizia finală privind acordarea creditului sau refuzul este luată prin simpla majoritate de voturi a persoanelor cu drept de vot prezente la ședință. Totodată, unii membri au drept de veto. Așa de exemplu în cazul acordării creditului din fonduri donatoare, consultantul internațional de obicei are dreptul de a refuza unilateral acordarea creditului solicitat.

Hotărârea finală este fixată într-un protocol. În baza lui sunt perfectate contractele de credit, gaj, cesiune, fidejusiune etc.

VIII. Recomandări referitoare la conlucrarea cu banca

8.1. Obţinerea unui răspuns mai rapid din partea băncilor

Comunicarea eficientă între antreprenor și bancă constituie elementul de bază care asigură colaborarea productivă și de perspectivă. Trebuie să ținem cont de faptul că fiecare bancă (ori instituție financiară), ca orice antreprenor, apreciază clienții săi. Fiecare angajat, conducându-se de normele interne ale băncii, tinde să deservească clienții efectiv adică calitativ și în termeni cât mai reduși.

Totodată, comunicarea și colaborarea eficientă presupune participarea activă a ambelor părți. Sunt un șir de factori care depind și de antreprenor. Solicitanții de credite pot contribui la urgentarea deciziei privind acordarea creditului și ceea ce li se cere este ușor de realizat.

În primul rând este vorba de **modul și termenii de prezentare a documentelor și informației** solicitate de către bancă. Comitetele de credit examinează doar dosarele de credit complete, adică doar acele dosare în care sunt prezentate toate actele necesare și în care este efectuată analiza economico-financiară a întreprinderii (în baza informației obținute). Tărăgănarea prezentării documentelor și datelor necesare inevitabil duce la amânarea examinării cererii de credit a antreprenorului iresponsabil și / sau neorganizat.

În plus, ar fi cazul de verificat corectitudinea completării documentelor și termenii lor de valabilitate, căci corectarea acestor erori și / sau omiteri de către organele specializate va lua timp suplimentar.

Un alt aspect a comunicării eficiente ține de **caracterul datelor prezentate**. Este important de a evita denaturarea cât de mică a situației reale a întreprinderii, iar orice încercare de escrocherie este în genere inadmisibilă. La etapa actuală băncile dispun de mijloace (informaționale, tehnice, etc.) suficiente pentru a depista fiecare încercare de a duce banca în eroare. Iar în cazul în care clientul pierde încrederea băncii, este exclusă orice colaborare. Cine ar da cu împrumutul banii proprii unei persoane în care nu are încredere?

Comunicarea eficientă între antreprenor și bancă este importantă nu doar la etapa examinării și aprobării creditului solicitat, ci și după eliberarea acestuia. Utilizarea resurselor creditare conform destinației, rambursarea ratelor conform graficului stabilit, îndeplinirea condițiilor speciale demonstrează respectul față de bancă. Iar banca va respecta doar acei clienți care o respectă pe ea.

Totodată, în cazul în care apar greutăți și / sau situații imprevizibile antreprenorul se poate adresa tot băncii după ajutor. Pe lângă consultanța pe marginea soluțiilor posibile care nu ar permite încălcarea graficului de rambursare a creditului stabilit, angajații instituției financiare vor oferi unele indicații privind aplanarea greutăților întreprinderii.

Așadar, colaborarea eficientă între bancă și antreprenor este posibilă doar în cazul unei comunicări deschise și transparente.

8.2. Alte recomandări

Contractarea unui credit presupune obținerea unui șir de obligații: utilizarea creditului conform destinației, rambursarea resurselor creditare conform graficului stabilit, respectarea unor condiții speciale impuse de către bancă, menținerea obiectelor gajului în stare bună, prezentarea trimestrială a rapoartelor financiare etc. În cazul nerespectării condițiilor contractului, banca este în drept să ceară debitorului până chiar rambursarea anticipată a întregului credit.

De aceea antreprenorului i se cere o concentrare și responsabilitate maximă. Îndeosebi aceasta se referă la antreprenorii din sectorul agrar, căci ei (ținând cont de specificul genului de activitate practicat) sunt expuși mai multor riscuri.

Astfel, respectarea cerințelor tehnologice de bază, rotația culturilor, utilizarea sistemelor de irigație, cultivarea soiurilor noi de culturi rezistente la secetă etc., ar permite **diminuarea riscurilor specifice aferente activității desfășurate.**

Totodată, în condițiile dependenței de factorul climateric, variația anuală și practic imprevizibilă a prețurilor la produsele agrare, riscul unor boli și/sau atacuri de dăunători etc. este important de a aprecia cât mai obiectiv și imparțial **capacitatea proprie de plată**. **Planificare fluxului de mijloace bănești** ar permite antreprenorului să anticipeze momentele în care apare deficitul bugetar, iar analiza minuțioasă a veniturilor și cheltuielilor preconizate – să aloce mijloace necesare pentru a-l acoperi.

Totodată, deja după primirea creditului, în cazul apariției unor dificultăți care ar putea influența capacitatea de plată, vă recomandăm să anunțați banca imediat. Aceasta va permite găsirea unor soluții evitând agravarea situației.

Glosar de termeni financiari

Banca - unitate economică funcţional-instituţională a cărei funcţie principală este de a colecta, de a transfera şi de a repartiza disponibilităţile financiare. Rolul băncii este deci acela de a pune in legătură, pe baze comerciale, unităţile economice care se află în căutare de fonduri cu cei care caută plasamente. Principala funcţie activă a băncii şi a celorlalte instituţii de credit constă în acordarea de împrumuturi solicitanţilor care întrunesc condiţiile de bonitate financiară.

Cesiune - act prin care un creditor cedează altei persoane toate creanțele sale, prezente și viitoare. Spre exemplu, acordarea de credite, bazate pe cesionarea creanțelor.

Comitet de credit – organ împuternicit de a lua decizii privind eliberarea / refuzarea creditelor, modificarea unor condiții ale contractelor de credit.

Comision - suma plătită unei persoane, fizice sau juridice (mandatar) pentru intermedierea unor activități bancare. Acesta se realizează pe baza unui contract, prin care o persoana se obligă să îndeplinească - în numele și în contul altei persoane - anumite acte juridice sau economice. Comisionul se calculează în procente asupra valorii serviciilor prestate.

Credit – relație bănească apărută în legătura cu acordarea de împrumuturi in bani unor persoane (fizice sau juridice), cu condiția de a fi rambursate la un termen numit scadență și contra unor plăți (rata dobânzii, comisioane).

Creditor - persoana fizică sau juridică, titulară a unui drept de creanţă, îndreptăţita să pretindă debitorului sau îndeplinirea obligaţiei la care acesta s-a angajat, în sensul de a da, a face sau a nu face ceva.

Debitor - persoană fizică sau juridică care datorează creditorului o anumită sumă de bani, obligat să efectueze în favoarea creditorului o prestaţie care se referă la a da, a face sau a nu face ceva.

Factoring - contractul în virtutea căruia o persoana numită aderent, având calitatea de vânzător de bunuri sau furnizor de servicii, cedează creanțele avute față de cumpărătorii sau unei alte persoane, numită factor, care la rândul ei își asumă obligația de a încasa creanțele respective, subrogându-se într-un atare scop în toate drepturile pe care partenerul lui contractual le are împotriva debitorilor săi. Presupune o dublă vânzare. Metoda prin care o firmă "vinde" (transferă) debitele sale comerciale către o instituție financiară. Factoring-ul se utilizează pentru sporirea fondurilor disponibile pe termen scurt sau pentru finanțarea exportului.

Fidejusiune - contract prin care o persoană (fidejusor) se angajează în fața creditorului să execute obligația debitorului în cazul în care acesta nu ar executa-o el însuți în termen. Fidejusiunea este un contract accesoriu, consensual, unilateral, cu titlu gratuit.

Gaj - orice bun mobil, depus de către debitor la dispoziţia creditorului, prin care se garantează plata la scadenţă a împrumutului primit, a unei obligaţii asumate.

Instituţie financiară nebancară - persoana juridică constituită cu scopul de a desfăşura, cu titlu profesional, activităţi de creditare şi ale căror surse de finanţare provin din resurse proprii sau împrumutate de la instituţii de credit, de la alte instituţii financiare sau, după caz, din alte surse prevăzute în legi speciale.

Ipotecă – garanție imobiliară care constă într-un drept real, accesoriu al creditorului, constituit asupra bunurilor imobile aparținând debitorului sau ale altei persoane, care are obligația unei plăți la scadență. Ipoteca nu îl deposedează pe debitor de bunul ipotecat, însă conferă creditorului ipotecar, pentru creditul neplătit la scadență, dreptul de urmărire a imobilului în mâinile oricui s-ar afla, dreptul de a cere scoaterea imobilului în vânzare silită și dreptul de a fi plătit cu preferință din prețul astfel realizat.

Leasing – operație juridică prin care o persoană (finanțator, cumpărător; locator - lesser -, de regulă o societate comercială specializată pe acest profil - societate de leasing) cumpără un bun de la vânzătorul lucrului (furnizor, producător) spre a-l închiria ulterior altei persoane, numită utilizator (locatar - lessee -, care în mod obișnuit este tot o întreprindere sau persoană fizică), care la finele contractului de locație are facultatea să exercite o opțiune între trei posibilități, și anume: - de a continua raportul juridic de locație, - de a rezilia contractul respectiv, ori - de a cumpăra bunul ce-i fusese închiriat, plătind un preț convenabil astfel încât, cel puțin în parte, să se țină seama de vărsămintele efectuate cu titlu de chirie, adică de amortizarea bunului pe o atare cale, deci de valoarea lui reziduală.

Linie de credit - o înțelegere dintre bancă și client, potrivit căreia banca acordă clientului dreptul de a obține credite succesiv după nevoi într-o perioadă convenita (în general 3-5 ani), până la un total prestabilit. Pentru sumele utilizate, debitorul plătește o dobândă calculată de obicei în funcție de dobânda pieței din ziua utilizării efective. Pentru sumele neutilizate se plătește un comision de angajament (in general 0,5% sau 0,75%).

Overdraft – Situația în care un trăgător, un deținător de cont bancar are dreptul să emită cecuri, pe seama contului său, în suma mai mare decât limita convenită și să plătească dobânda aferentă la data scadenței ceculuI sau cecurilor emise peste limita convenita. În funcție de statutul trăgătorului, de credibilitatea sa, o banca poate lua măsuri de siguranță în plus sau poate să meargă pe încredere.

Plan de afaceri - document utilizat în planificarea strategiei și a activităților unei firme. Este necesar pentru uz intern și pentru a obține finanțare pentru diverse proiecte. Nu există un format standard pentru un plan de afaceri.

Risc - măsura a neconcordanței dintre diferite rezultate posibile, mai mult sau mai puțin favorabile sau nefavorabile, într-o acțiune viitoare. Riscul este un pericol ce planează asupra oricărei relații contractuale și, în general, asupra oricărei operații comerciale a cărei executare se prelungește în timp, susceptibil să genereze fortuit anumite inconveniențe privind aducerea la îndeplinire de către debitor a obligațiilor contractuale asumate față de creditor și a căror apariție determină inevitabil anumite pierderi pentru contractantul a cărui prestație nu se poate executa.

Anexa nr.1 Exemplificarea organizațiilor de microfinanțare

Nr.	OMF	Specializarea finanțării	Oferă sau nu împrumuturi fermierilor	Valoarea creditului, MDL		Termen max, luni
				min	max	
1	**Corporaţia de Finanţare Rurală S.A.**	Împrumuturi pentru antreprenori din regiunile rurale	DA	30 000	2 000 000	84
2	**Microinvest S.R.L.**	Împrumuturi pentru întreprinderi micro și mici	DA	-	1 600 000	48
3	**Prime Capital S.A**	Împrumuturi ipotecare	DA	36 000	36 000 000	120
4	**EasyCredit**	Împrumuturi personale și de consum	NU	500	30 000	36
5	**IuteCredit**	Împrumuturi personale și de consum	NU	2 000	10 000	12
6	**Invest-Credit SRL**	Împrumuturi pentru întreprinderi micro și mici	DA	-	200 000	60

Anexa nr. 2 Lista documentelor solicitate de obicei de bănci

Nr.	Documentul	Cine prezintă	Obligatoriu – după caz	Unde se obțin
Documentele Băncii				
1	Cererea de Credit	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligatoriu	La Bancă
2	Chestionare şi sau anchete	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	În dependență de valoarea creditului	La Bancă
Actele ce țin de aspectul juridic al activității întreprinderii				
1	Certificatul de înregistrare a întreprinderii	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligatoriu	La întreprindere
2	Contractul de constituire sau decizia de fondare a întreprinderii	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligatoriu	La întreprindere
3	Statutul societăţii, cu toate modificările ulterioare	S.A, S.R.L.	Obligatoriu	La întreprindere
4	Actele de identitate ale persoanelor autorizate (buletin, permis de şedere al fondatorului / administratorului)	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligatoriu	La fondatorii întreprinderii
5	Licenţe de activitate / autorizaţii, certificate de calitate	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	În cazul necesității pentru desfășurarea activității	La întreprindere
6	Extrasul din registrul de stat al persoanelor juridice privind conducătorul şi fondatorii întreprinderii (cu vechimea nu mai mare de 2 săptămâni)	S.R.L., G.Ț, Î.I.	În dependență de valoarea creditului	Registrul de stat al persoanelor juridice (1-5) zile
7	Extrasul din Registrul Acţionarilor privind componenţa acţionarilor şi cotele deţinute (cu vechimea nu mai mare de 2 săptămâni)	S.A.	Obligatoriu	Registrul Acţionarilor (1-5 zile)

8	Proces-verbal al şedinţei adunării fondatorilor / consiliului privind solicitarea creditului	S.A, S.R.L.	Obligatoriu	La întreprindere
9	Decizia unicului fondator privind solicitarea creditului	G.Ț, Î.I.	În dependență de valoarea creditului	La întreprindere
Documentele ce reflectă situația economico-financiară a antreprenorului				
1	Rapoartele financiare anuale (cu Anexe) pentru ultimii 2 ani vizate de Departamentul Statistică şi Sociologie	S.A, S.R.L.	Obligatoriu	La întreprindere
2	Raportul statistic trimestrial 5-C vizat de Departamentul Statistică şi Sociologie, pentru ultimul an şi anul curent	S.A, S.R.L.	În dependență de valoarea creditului	La întreprindere
3	Raportul financiar la data curentă sau pentru ultimul trimestru de gestiune plus Raportul Financiar pentru aceiaşi perioadă a anului precedent (dacă acesta există), vizate cu amprenta ştampilei întreprinderii şi semnate de administrator şi de contabilul-şef a întreprinderii	G.Ț, Î.I.	Dacă există	La întreprindere
4	Declaraţia pe venituri pentru ultimul an de gestiune vizată de Inspectoratul Fiscal de Stat	G.Ț, Î.I.	Dacă există	La întreprindere
5	Descifrarea unor posturi din bilanţ (de obicei 221, 411, 511, 521, 224, 229, 413, 513, 524, 539, 712, 713, 714 (după caz), 242,243) sau raportul de profit şi pierderi la solicitarea băncii	S.A, S.R.L.	La solicitarea Băncii	La întreprindere
6	Certificate de la bănci unde sunt deschise conturi cu privire la existenţa/lipsa angajamentelor sub formă de credit şi datoriilor aferente şi serviciul datoriei	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Dacă există	La Bancă
7	Copiile contractelor de credit, gaj, fidejusiune, leasing sau alte	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Dacă există	La întreprindere

	angajamente asumate			
8	Contractele/Invoce-urile cu cei mai mari: clienţi (3-5), furnizori (3-5) şi alţi parteneri (de arendă, de parteneriat, de împrumut etc.)	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Dacă există	La întreprindere
9	Documentele care ar confirma utilizarea conform destinaţiei a creditului solicitat – contracte de achiziţie. *	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Dacă există	La întreprindere
10	Planul de afaceri	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	La solicitarea băncii (în cazul creditelor investiționale)	La întreprindere
Actele ce țin de asigurarea creditului				
1	Actele de identitate ale persoanelor fizice care urmează să devină fidejusori	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligatoriu pentru fidejusor persoană fizică	La Persoanele Fizice - fidejusori
2	Actele de constituire şi ultimul raport financiar anual al persoanei juridice care urmează să devină fidejusor	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligatoriu pentru fidejusor persoană juridică	La Persoanele Juridice - fidejusori
3	Documentele care confirmă dreptul de proprietate asupra bunurilor propuse să fie gajate: în cazul imobilului - contractul de procurare / moştenire / donare etc.; în cazul mijlocului de transport - certificatul de înmatriculare; în cazul utilajelor şi echipamentelor - contractul de procurare, paşaportul tehnic, invoce-uri, facturi, declaraţii vamale, ordin de plată, fişe de evidenţă; în cazul mijloacelor circulante - invoce-uri, facturi, declaraţii vamale, certificate de calitate, ordine de plată, fişe de evidenţă, documente primare de evidenţă internă;	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligtoriu pentru bunurile propuse să fie gajate	La proprietarii acestor bunuri (întreprinderea, fondatorii, persoanele terțe)

	în cazul bunurilor personale - paşaportul tehnic cu garanţiile.			
4	Raportul privind evaluarea imobilului efectuat de expertul independent	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligatoriu în cazul gajării imobilului	Expert independent – partenerul Băncii (2-5 zile)
5	Extrasul din Registrul bunurilor imobile (OCT) (cu vechimea nu mai mare de 2 săptămâni)	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligatoriu în cazul gajării imobilului	Registrul bunurilor imobile (OCT) (1-10 zile)
6	Certificatul privind înregistrarea restricţiilor asupra mijloacelor de transport propuse in gaj de la Direcţia Principală Înregistrare a Transportului şi Calificare a Conducătorilor Auto	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	Obligatoriu în cazul gajării mijloacelor de transport	Direcţia Principală Înregistrare a Transportului şi Calificare a Conducătorilor Auto (1-5 zile)
7	Poliţa de asigurare cesionată în favoarea băncii a bunurilor gajate	S.A, S.R.L., G.Ț, Î.I.	La solicitarea Băncii	Companiile de Asigurare



Elaborarea acestui ghid a fost posibilă datorită sprijinului acordat de poporul american prin intermediul Agenției Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională (USAID) și Corporației Provocările Mileniului (MCC). Elaborarea conținutului a fost gestionată de compania DAI și nu reflectă neapărat viziunile oficiale ale USAID, MCC, DAI sau ale Guvernului SUA.