

СЦЕНАРИЙ для презентации в рамках вебинара ”ДОСТУП К ФИНАНСИРОВАНИЮ ДЛЯ МИКРО И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ”

Спикер: Серджиу МОКАН, бизнес-тренер

План презентации:

1. Общее описание финансовой системы Молдовы:
 - a. Банковские учреждения
 - b. Небанковские учреждения
 - i. Небанковские кредитные организации
 - ii. Сберегательно-кредитные ассоциации
 - iii. Лизинговые фирмы
 - iv. Факторинговые компании
2. Сегментация МСП по различным финансовым учреждениям и коммерческий подход.
3. Финансирование МСП банковскими учреждениями:
 - a. Финансовые продукты
 - b. Критерии приемлемости для заявителей
 - c. Процедура подачи заявления
4. Финансирование МСП небанковскими организациями:
 - a. Финансирование от небанковских кредитных организаций
 - b. Финансирование в рамках сберегательных и кредитных ассоциаций
 - c. Финансирование за счет финансового лизинга
 - d. Финансирование за счет кредитования поставщиков и факторингового финансирования
5. Структурирование финансирования под нужды компании:
 - a. Финансирование инвестиций
 - b. Финансирование оборотного капитала
 - c. Долевое финансирование
6. Обоснование заявки на финансирование, представление инвестиционного плана и прогноза движения денежных средств.
7. Финансовая устойчивость компаний, правила управления финансированием, чрезмерная задолженность.

Первичные источники информации:

Национальный Банк Молдовы: www.bnm.md

Национальная Комиссия по Финансовому Рынку: www.cnpf.md

Национальное Бюро Статистики: www.bns.md

Веб-сайты коммерческих банков

Веб-сайты небанковских кредитных организаций

Дирекция кредитной линии при Министерстве финансов: <https://www.mf.gov.md/ro/datoria-sectorului-public/partenerii-directoratului-linii-de-credit>

Европейский банк реконструкции и развития (кредитная линия EU4Business-BERD):

<https://www.eu4business-ebdcreditline.md/md/>

Центральная национальная ассоциация сберегательных и кредитных ассоциаций: www.aei.md

Калькулятор ПСК: www.dae.md

Показатели оценки компаний: www.infobiz.md

Законодательные акты:

Закон Nr. 202 от 06-10-2017 о деятельности банков

Закон Nr. 1 от 16-03-2018 о небанковских кредитных организациях

Закон Nr. 139 от 21-06-2007 о ссудо-сберегательных ассоциациях

Закон Nr. 845 от 03-01-1992 о предпринимательстве и предприятиях

Закон Nr. 179 от 21-07-2016 о малых и средних предприятиях

СЦЕНАРИЙ

1. Общее описание финансовой системы Молдовы:

Определение финансовой системы: Финансовая система представляет собой ряд институтов, осуществляющих обращение финансовых инструментов: от тех, кто собирает сбережения (кредиторы), до тех, кто несёт расходы (дебиторы) на реализацию проектов и готовы платить за это определенную цену.

Движением денег руководят такие учреждения, как банки, небанковские кредитные организации, ссудо-сберегательные ассоциации и другие специализированные организации.

Государство налагает стандарты деятельности на эти учреждения через Национальный банк Молдовы и Национальную комиссию по финансовому рынку.

Надзорные органы финансовой системы Республики Молдова:

Национальный Банк Республики Молдова: осуществляет надзор и регулирует деятельность банков на основании о Национальном Банке Молдовы №. 548-XIII от 21.07.1995 и Закона №. 202 от 06-10-2017 о деятельности банков

Национальная Комиссия по Финансовому Рынку: осуществляет надзор и регулирует деятельность небанковских кредитных организаций в рамках Закона №. 192 от 12.11.1998 о Национальной Комиссии по Финансовому Рынку, Закона №. 1 от 16-03-2018 о небанковских кредитных организациях, Закона №. 139 от 21-06-2007 о ссудо-сберегательных ассоциациях.

Начиная с июля 2023 года, надзор и регулирование небанковских финансовых учреждений будет осуществляться Национальным банком Молдовы в соответствии с законом № 178 от 11-09-2020 о внесении изменений в некоторые нормативные акты.

а. Банковские учреждения

По состоянию на 30.09.2021 в Республике Молдова действовало 11 банков, лицензированных Национальным банком Молдовы. В.С. "ENERGBANK" S.A. находился под временным надзором наложенным 1.01.2019 года, после обнаружения группы лиц, действовавших согласованно, которые приобрели и владели вкладом в уставном капитале банка в размере 52,55% без предварительного письменного согласия НБМ. Впоследствии, Решением Правления НБМ от 29.10.2021 г., срок назначения временных администраторов В.С."ENERGBANK" S.A. был продлен до 29.04.2022 г.

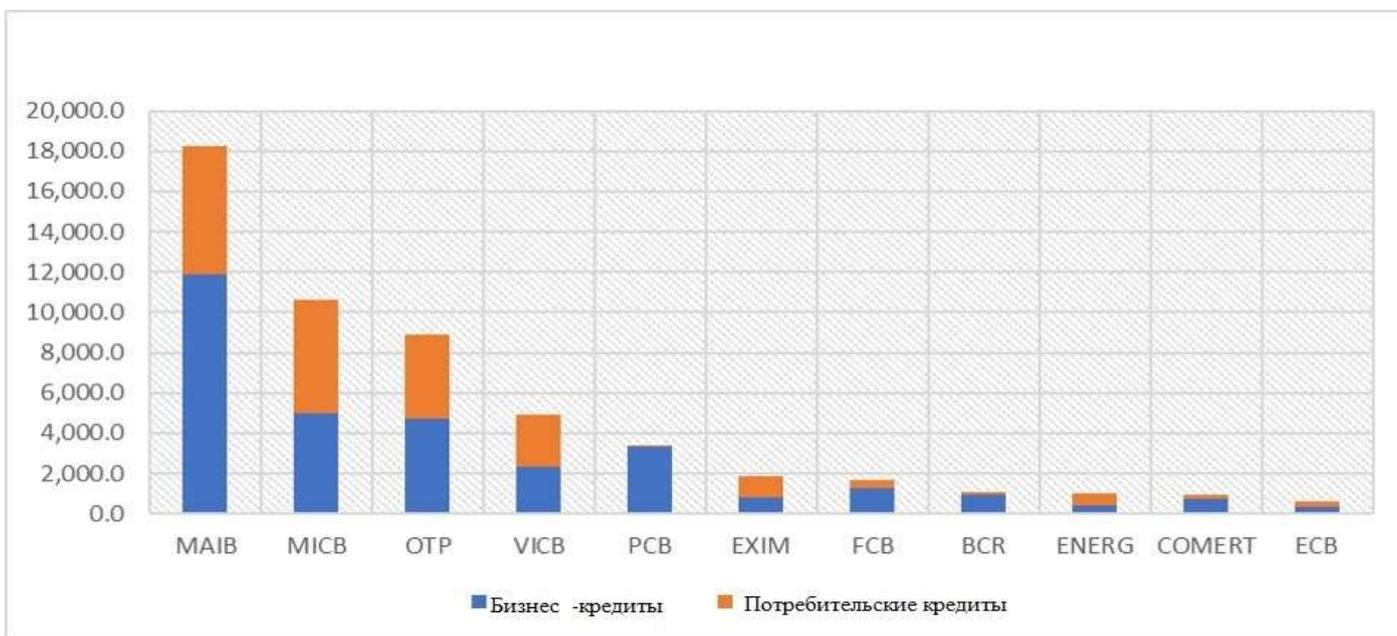
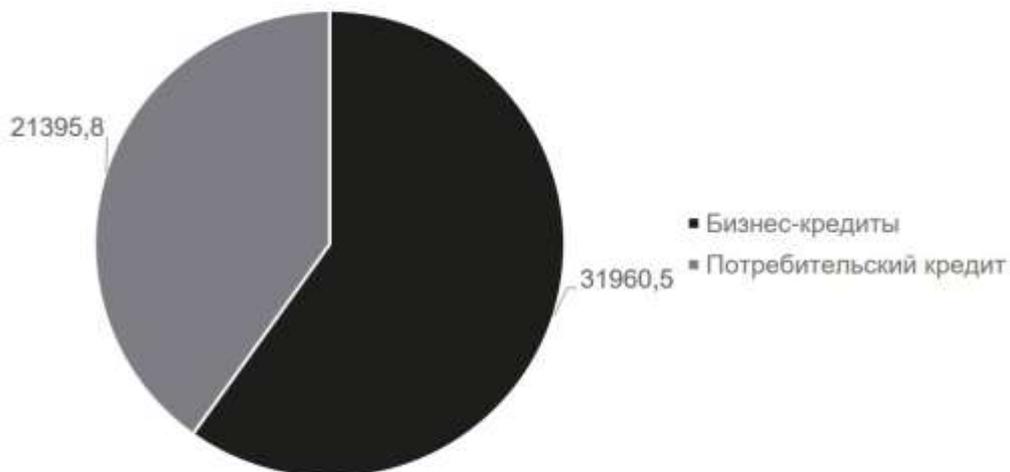
В течение 9 месяцев 2021 года в структуре акционерного капитала лицензированных банков Республики Молдова не было зафиксировано существенных изменений.

В течение 9 месяцев 2021 года, согласно данным, представленным банками, банковский сектор характеризовался увеличением активов, кредитов, собственных средств, вкладов физических лиц, депозитов юридических лиц. Более того, прибыль за год по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года увеличилась в основном в результате увеличения процентных и непроцентных доходов. Банковский сектор имеет высокий уровень ликвидности. В то же время наблюдался рост неработающих кредитов, но показатель качества кредитного портфеля зафиксировал улучшение по сравнению с концом предыдущего года, что обусловлено более высокими темпами роста кредитного портфеля в сравнении с увеличением неработающих кредитов.

Согласно статистическим данным, представленным НБМ, состояние банковской системы по состоянию на 30.09.2021 представлено следующими показателями:

Наименование индикатора	Итого	МАІВ	МІСВ	ОТР	VICB	PCB	EXIM	FCB	BCR	ENERG	COMERT	ECB
Бизнес кредиты	31,960.5	11,893.4	5,021.5	4,703.7	2,359.6	3,356.8	844.9	1,274.4	935.3	446.2	753.3	371.5
Потребительские кредиты	21,395.8	6,366.6	5,595.0	4,217.7	2,559.6	65.4	1,038.7	419.2	160.9	559.2	178.8	234.7
Итого	53,356.4	18,259.9	10,616.6	8,921.4	4,919.1	3,422.1	1,883.6	1,693.6	1,096.2	1,005.5	932.1	606.2

Банковский сектор, кредитный портфель, млн. лей

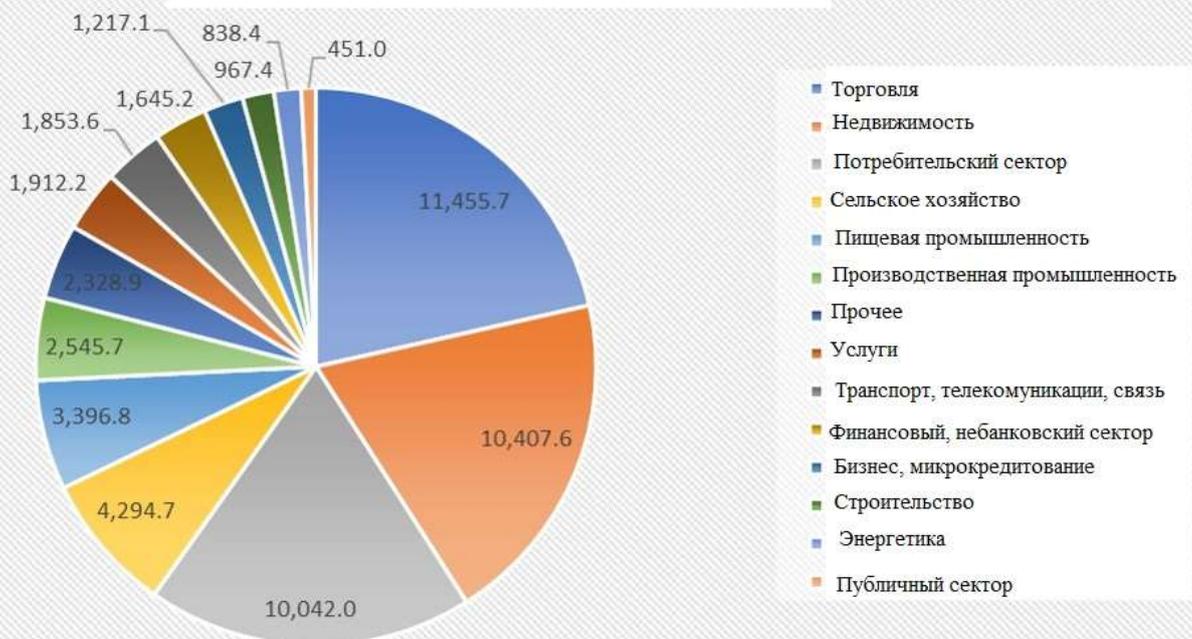


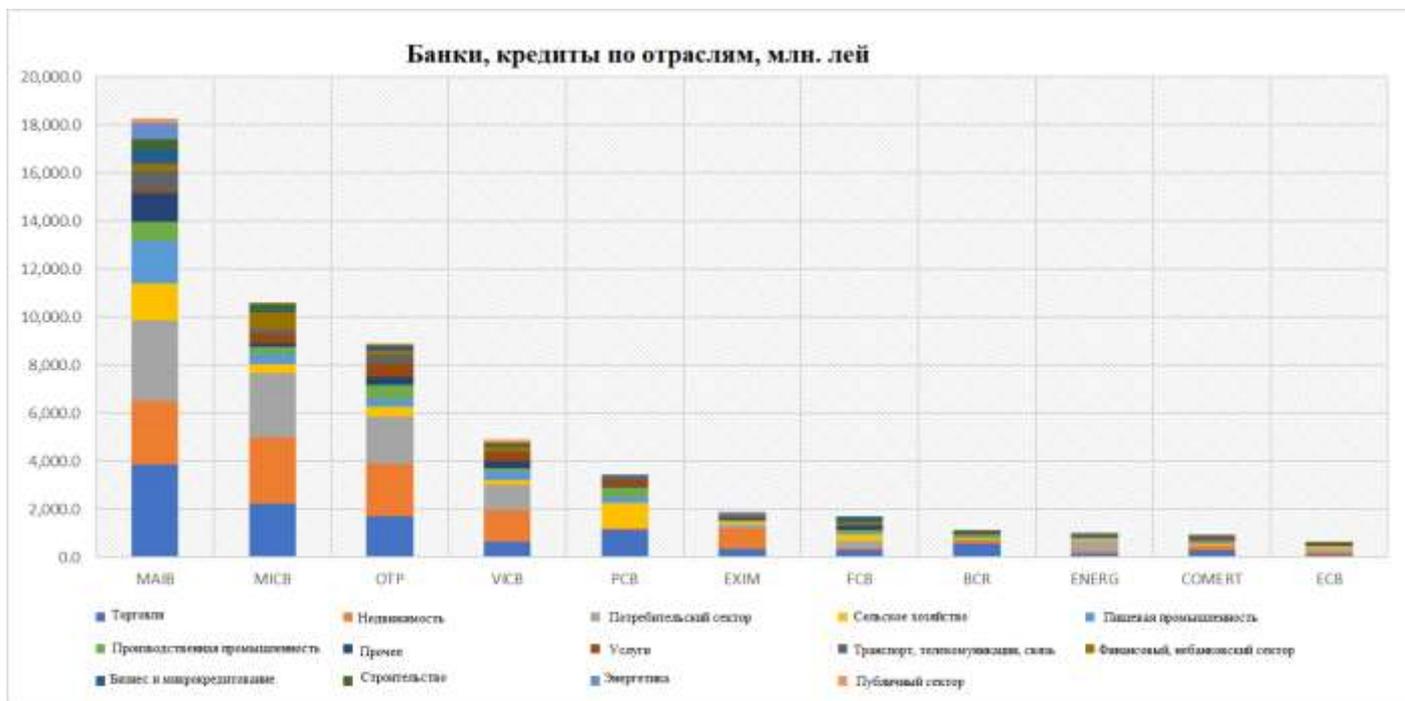
Наименования индикатора	ИТОГО	MAIB	MICB	OTP	VICB	PCB	EXIM	FCB	BCR	ENERG	COMERT	ECB
Итого, млн.лей	53,356.4	18,259.9	10,616.6	8,921.4	4,919.1	3,422.1	1,883.6	1,693.6	1,096.2	1,005.5	932.1	606.2
Торговля	11,455.7	3,852.0	2,232.5	1,720.3	657.4	1,141.2	343.9	310.1	587.8	167.4	314.1	129.0
Недвижимость	10,407.6	2,633.0	2,752.6	2,186.0	1,324.2	58.4	853.0	75.6	151.3	103.2	170.8	99.7
Потребительский сектор	10,042.0	3,383.2	2,687.2	1,932.6	1,051.3	5.4	157.1	286.2	6.4	404.8	6.9	121.0
Сельское хозяйство	4,294.7	1,536.5	357.6	431.6	190.8	1,073.4	139.0	261.0	35.4	92.5	74.3	102.7
Пищевая промышленность	3,396.8	1,773.2	436.6	352.6	357.0	237.3	15.4	99.8	26.3	27.8	63.9	6.9
Производственная промышленность	2,545.7	783.4	306.7	542.8	119.2	403.2	43.5	112.5	139.8	24.9	66.8	2.9
Прочее	2,328.9	1,184.3	155.1	357.8	292.7	42.4	29.7	151.7	43.6	51.2	1.1	19.2
Услуги	1,912.2	117.3	377.5	512.2	404.4	257.1	48.8	43.7	23.5	42.5	58.4	26.7
Транспорт, телекоммуникации, связь	1,853.6	812.6	187.5	379.3	26.9	175.3	95.0	47.8	68.8	1.6	41.7	17.1
Финансовый небанковский сектор	1,645.2	324.3	689.3	180.4	185.4	0.0	49.8	90.2	0.0	48.6	40.9	36.3
Бизнес микрокредитование	1,217.1	597.1	102.0	163.6	30.7	28.5	0.0	204.8	0.0	18.7	40.1	31.6
Строительство	967.4	414.8	277.3	68.2	136.3	0.0	4.8	10.3	13.4	8.4	21.1	13.0
Энергетика	838.4	659.4	13.1	16.4	0.1	0.0	103.6	0.0	0.0	13.9	31.9	0.0

Публичный сектор	451.0	188.8	41.6	77.7	142.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
------------------	-------	-------	------	------	-------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Наименование индикатора	ИТОГО	МАИВ	МІСВ	ОТР	VICB	PCB	EXIM	FCB	BCR	ENERG	COMERT	ECB
Итого, %	6.8%	6.5%	6.2%	5.7%	12.6%	6.3%	6.1%	5.9%	2.2%	11.3%	6.8%	7.4%
Энергетика	17.1%	21.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Услуги	16.1%	2.6%	30.8%	6.4%	27.7%	3.3%	10.6%	0.6%	0.0%	32.0%	27.7%	0.0%
Производственная промышленность	11.5%	10.3%	34.8%	11.4%	10.7%	2.6%	5.7%	15.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%
Строительство	10.6%	1.8%	4.4%	2.3%	55.9%	0.0%	34.1%	0.0%	0.0%	6.7%	14.8%	0.0%
Сельское хозяйство	9.8%	3.4%	15.8%	4.5%	69.4%	9.2%	5.4%	5.9%	0.0%	26.7%	12.6%	4.8%
Бизнес, микрокредитование	8.7%	8.6%	5.9%	17.1%	2.8%	7.2%	100.0%	3.5%	0.0%	11.6%	8.3%	14.8%
Транспорт, телекоммуникации, связь	8.7%	14.7%	5.2%	1.0%	24.0%	9.1%	1.7%	0.6%	0.0%	21.1%	5.8%	3.1%
Пищевая промышленность	7.1%	2.6%	2.1%	3.2%	35.2%	4.0%	26.7%	0.0%	0.0%	96.1%	3.8%	76.3%
Прочее	6.9%	5.5%	3.4%	8.4%	5.2%	0.0%	30.0%	5.9%	46.6%	7.1%	9.7%	13.7%
Торговля	6.6%	5.8%	9.5%	4.3%	9.4%	5.9%	12.2%	6.7%	0.0%	8.8%	7.7%	13.0%
Финансовый небанковский сектор	6.1%	27.1%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.6%	0.0%	0.0%
Потребительский сектор	5.5%	7.0%	3.0%	5.6%	5.4%	6.9%	12.0%	9.8%	2.3%	4.7%	3.3%	6.4%
Недвижимость	2.8%	2.6%	1.5%	6.2%	1.0%	0.0%	2.7%	3.4%	2.6%	2.0%	1.3%	2.6%
Публичный сектор	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Банки, по видам деятельности, млн. лей





в. Небанковские учреждения

Небанковские финансовые учреждения представлены в Молдове следующими формами организации:

- Небанковские кредитные организации (в том числе компании, предоставляющие услуги финансового лизинга), в общей сложности 143 действующих предприятия.
- Ссудо-сберегательные ассоциации, насчитывающие в общей сложности 226 действующих предприятий.
- Факторинговые компании, всего 2 действующих предприятия.

За исключением факторинговых компаний, остальные субъекты контролируются НКФР и на 30.09.2021 статистика основных показателей представлена следующими данными:

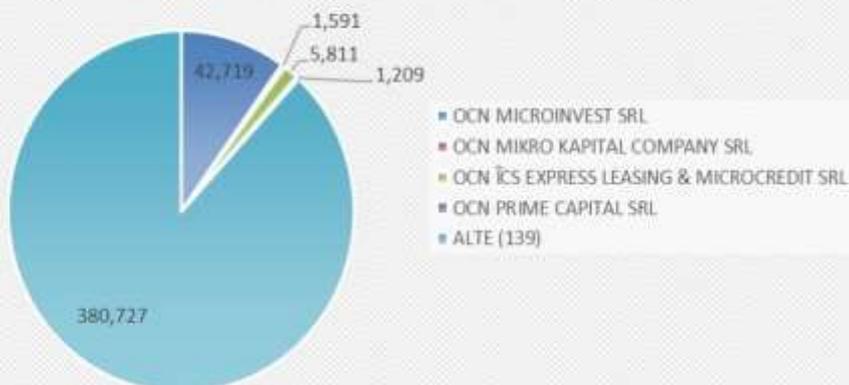
Данные ТОП 10 НКО

№.	Наименование НКО	Кредиты	Лизинг	Бенефициары
	Итого	9,365.6	1,476.0	432,057
1	OCN MICROINVEST SRL	2,829.3	0.0	42,719
2	OCN EASY CREDIT SRL	1,024.6	0.0	110,575
3	OCN IUTE CREDIT SRL	818.9	0.0	72,581
4	OCN SEBO CREDIT SRL	486.9	0.0	62,718
5	OCN MIKRO KAPITAL COMPANY SRL	429.2	0.1	1,591
6	OCN ÎCS EXPRESS LEASING & MICROCREDIT SRL	418.9	0.0	5,811
7	OCN CREDIT RAPID SRL	333.0	0.0	3,820
8	OCN PRIME CAPITAL SRL	325.9	0.0	1,209
9	OCN MOGO LOANS SRL	311.8	17.7	3,468
10	OCN SFF LEASING&FINANCE SRL	216.3	36.8	149
	Прочие (133)	2,170.7	1,421.4	127,416.0

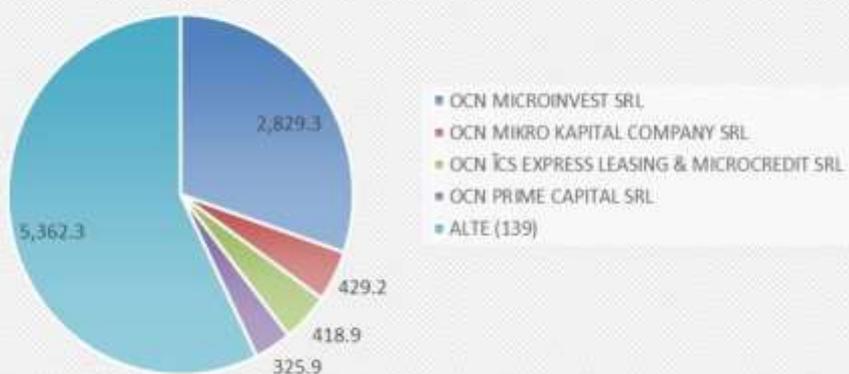
Данные ТОП НКО предоставляющих финансовые услуги для бизнеса

№.	Наименование НКО	Кредиты	Лизинг	Бенефициары
	Итого	9,365.6	1,476.0	432,057
1	OCN MICROINVEST SRL	2,829.3	0.0	42,719
2	OCN MIKRO KAPITAL COMPANY SRL	429.2	0.1	1,591
3	OCN ÎCS EXPRESS LEASING & MICROCREDIT SRL	418.9	0.0	5,811
4	OCN PRIME CAPITAL SRL	325.9	0.0	1,209
143	Прочие (139)	5,362.3	1,475.9	380,727

НКО, бенефициары кредитов



НКО, итого кредитов, млн. лей



Данные о компаниях, который предоставляют услуги финансового лизинга

№.	Наименование НКО	Лизинг	Бенефициары*
	Итого	1,476.0	5,366
1	OCN BT LEASING MD SRL	620.7	2,101
2	OCN CAPITAL LEASING SRL	253.4	1,302
3	OCN MAIB-LEASING SA	224.8	746
4	OCN FINANCE LEASING COMPANY SRL	134.2	360
5	OCN EXPERT LEASING&FINANCE SRL	113.5	329
6	OCN SFF LEASING&FINANCE SRL	36.8	22
7	OCN Compania de leasing LOCUINȚA ACCESIBILĂ SRL	28.0	124
8	OCN ÎCS TOTAL LEASING & FINANCE SA	18.1	52
9	OCN MOGO LOANS SRL	17.7	187
10	OCN PREMIER LEASING SRL	15.1	69
11	OCN DIRECT LEASING SRL	8.0	40
12	OCN DAMALIO FINANCE GROUP SRL	2.5	14
13	OCN LIDER LEASING SRL	1.2	2
14	OCN MONEY HOUSE SRL	1.1	7
15	OCN TOP LEASING&CREDIT SRL	1.0	8
16	OCN MIKRO KAPITAL COMPANY SRL	0.1	1

Данные о ТОП компаниях предоставляющих услуги финансового лизинга

№.	Наименование НКО	Лизинг	Бенефициары*
	Итого	1,476.0	5,366

1	BT LEASING MD SRL	620.7	2,101
2	CAPITAL LEASING SRL	253.4	1,302
3	MAIB-LEASING SA	224.8	746
4	FINANCE LEASING COMPANY SRL	134.2	360
5	EXPERT LEASING&FINANCE SRL	113.5	329
16	ALTE (11)	129.5	527



Данные о ССА

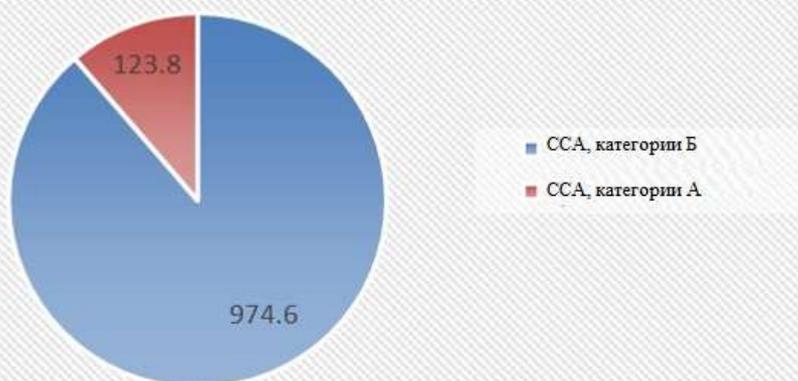
Nr. Ord	Наименование ССА	АКТИВЫ	ЗАЙМЫ	БЕНЕФИЦИАРЫ
	итого ССА	1,229.4	1,098.3	35,099
	ССА категории Б	1,091.0	974.6	26,345
1	АЕИ Microîmprumut	213.2	194.1	4,006
2	АЕИ Botna	104.8	87.6	636
3	АЕИ Făguraș - Vadul lui Isac	56.5	48.4	650
4	АЕИ Hrușova	48.9	42.6	1,108
5	АЕИ Hiliuți - Rîșcani	48.4	42.4	820
6	АЕИ Valea Vlcului	38.8	37.0	887
7	АЕИ Elizomon	35.0	29.2	442
8	АЕИ Columna Manta	30.8	25.3	591
9	АЕИ Rural Credit	26.8	22.7	803
10	АЕИ Valea Finului	25.4	24.5	457
64	ПРОЧИЕ (54)	462.5	420.9	15,945

	ССА категории А	138.4	123.8	8,754
1	АЕІ Agrocredit	7.0	7.2	258
2	АЕІ Cotiujeni	3.2	2.8	95
3	АЕІ Hirtorul Mic	3.1	3.3	205
4	АЕІ Credite - Coteala	3.0	2.9	113
5	АЕІ Cobilea	3.0	3.0	142
6	АЕІ Speia	2.7	2.7	165
7	АЕІ Gotești	2.7	2.6	81
8	АЕІ Redimăreanca	2.5	2.4	145
9	АЕІ Cajba	2.5	2.2	129
10	АЕІ Bănești	2.4	1.1	62
162	ПРОЧИЕ (152)	106.3	93.6	7,359

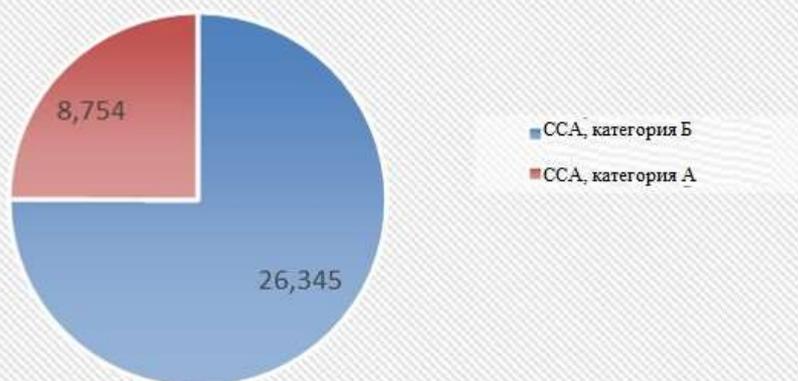
Общие данные по ССА

	АКТИВЫ	ЗАЙМЫ	БЕНЕФИЦИАРЫ
ССА категории Б	1,091.0	974.6	26,345
ССА категории А	138.4	123.8	8,754
Итого ССА	1,229.4	1,098.3	35,099

ССА, предоставленные займы, млн. лей



ССА, количество бенефициаров



Факторинговые компании являются более новыми на рынке и менее развитыми, учитывая достаточно низкую степень капитализации местными предпринимателями товарного кредита как инструмента финансирования коммерческой деятельности и использования инструментов финансового управления дебиторской задолженностью. Единственными специализированными факторинговыми компаниями в Молдове в настоящее время являются:

- Axioma Factoring SRL, которая предлагает услуги местного факторинга. Финансирование счетов-фактур/накладных осуществляется онлайн через платформу www.axioma.md, где можно зарегистрировать любую активную компанию.
- Fintecly SRL, которая предлагает международные факторинговые услуги (продавец и покупатель вступают в трансграничные коммерческие отношения).

2. Сегментация МСП различными финансовыми учреждениями и коммерческий подход.

Продукты финансирования достаточно сложны по своей внутренней структуре, и если внешне для бенефициара они кажутся просто схемой затрат на денежный займ, то на самом деле они учитывают факторы риска, доступность и возможность для конечного бенефициара. Так что в большей степени они обусловлены особенностями бизнеса конечного бенефициара, который рассматривается финансистом с точки зрения сегментации бизнеса. Чем проще бизнес и легче уровень финансового управления, тем выше финансовый риск. Финансовые продукты для разных категорий бизнеса различны по форме и процессу получения. По умолчанию у каждого финансиста есть определенные критерии сегментации бизнеса и продукты, предназначенные для этих сегментов бизнеса. Совершенно необходимо в начале обсуждения запрашиваемого возвратного финансирования описать бизнес финансисту, чтобы он мог предоставить подходящие продукты для заявителя.

Традиционно у финансовых учреждений есть 2-3 категории, на которые они делят бизнес, например:

- Микро бизнес
- Малый и средний бизнес
- Корпоративный бизнес

Каждая из этих бизнес-категорий имеет специальные финансовые продукты и разные процессы получения продукта, соответственно, очень важно с самого начала понять, к какой категории относится заявитель на финансирование, чтобы объективно проанализировать предложение о финансировании.

Критерии сегментации не одинаковы для всех финансистов, поскольку каждый применяет правила сегментации в зависимости от своей бизнес-стратегии и риска.

Классическая сегментация (согласно действующему законодательству) до сих пор не является единообразной, при ее проведении применяются различные параметры в зависимости от цели сегментации.

Например: параметры сегментации, установленные двумя действующими законами:

Классификация малого и среднего бизнеса в Республике Молдова

ЗАКОН № 179 от 21-07-2016 о малых и средних предприятиях			
	МИКРО	МАЛЫЕ	СРЕДНИЕ
СОТРУДНИКИ, кол-во	<=9	10-49	50-249
ГОДОВЫЕ ПРОДАЖИ, лей	<=9.0 млн.	<=25.0 млн.	<=50.0 млн.
ИТОГО АКТИВОВ, лей	<=9.0 млн.	<=25.0 млн.	<=50.0 млн.

* важным критерием является количество сотрудников

ЗАКОН № 287 от 15-12-2017 о бухгалтерском учете и финансовой отчетности			
	МИКРО	МАЛЫЕ	СРЕДНИЕ
СОТРУДНИКИ, кол-во	<=10	<=50	<=250
ГОДОВЫЕ ПРОДАЖИ, лей	<= 11.2 млн.	<=127.2 млн.	<=636.0 млн.
ИТОГО АКТИВОВ, лей	<=5.6 млн.	<=63.6 млн.	<=318.0 млн.

* как минимум 2 критерия должны быть достигнуты

Бухгалтерский учет и финансовая отчетность	Полная	Полная	Полная
	Упрощенная	Упрощенная	
	Сокращенная		

Финансовые учреждения по-прежнему имеют свои собственные критерии сегментации, например:

- **OTP Bank** – годовые продажи до 30.0 млн.лей
- **MICB** – годовые продажи до 5.0 млн.лей, воздействие до 2.0 млн.лей
- **MAIB** – до 9 сотрудников, годовые продажи и активы до 3.0 млн.лей
- **MICROINVEST** - Micro/UpperMicro/Small, воздействие 50.000/600.000/4.000.000 лей

Таким образом, в начале переговоров с финансовым учреждением убедитесь, что вы анализируете предложение финансирования, предназначенное для той категорий бизнеса, к которой вы относитесь,

иначе процесс и продолжительность получения финансирования могут быть долгими и неэффективными.

3. Финансирование МСП банковскими учреждениями:

Финансовые продукты, предлагаемые кредиторами, подразделяются на несколько основных категорий, таких как:

Кредит - это денежное финансирование с погашением по графику, обычно предлагаемая либо для финансирования оборотного капитала, либо для финансирования инвестиций в основные средства:

- Классический (с периодической амортизацией, обычно ежемесячной)
- Кредитная линия (многократные пополнения и снятия, револьверность)
- Овердрафт (автоматический возврат средств на платежный счет)
- Одноплатный кредит (единовременный возврат)
- Кредит в рассрочку (гибрид классического кредита и кредитной линии)
- Потолок финансирования (различные кредиты с ограничениями в лимитах)

Финансовый лизинг - представляет собой аренду основных средств, при этом данная аренда предусматривает право Лизингополучателя на выкуп арендованного имущества после уплаты согласованных арендных ставок. Лизинг бывает 2-х видов:

- Классический лизинг (прямой/непрямой). Лизингополучатель заказывает у арендодателя (лизинговой компании) имущество, которое хочет получить/арендовать с выкупом.
- Возвратный лизинг. Лизингополучатель также является первоначальным владельцем имущества, которое передается Лизингодателю(Лизинговой компании), который сдает его обратно прежнему владельцу на условиях финансовой аренды. Таким образом, посредством данного механизма компания может аккумулировать финансовые ресурсы сразу, от продажи некоторых принадлежащих ей активов, в то же время имея право владения и последующего использования их в осуществляемой деятельности.

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

Факторинг - это аванс под дебиторскую задолженность, полученную от кредитов на товар. Часто компании вынуждены осуществлять продажи или предоставлять услуги с отсрочкой платежа, тем самым обездвигивая свои собственные финансовые ресурсы в этой дебиторской задолженности перед покупателями (в экономическом смысле продавец, таким образом, зачисляет покупателю эту отсрочку платежа, которая называется товарным кредитом). Чтобы использовать неполученные деньги, продавец может обратиться к факторинговым компаниям, которые оплатят суммы, причитающиеся по неоплаченным счетам продавцу, а при наступлении срока погашения счетов покупатель оплатит задолженность не продавцу, а факторинговой компании. Таким образом, продавец имеет не только полезный инструмент продаж (продажа с отсрочкой платежа), но и может сразу же получить деньги, не делая недоступными оборотные средства, необходимые для операционной деятельности. Факторинговые услуги могут быть нескольких видов:

- Внутренний/Внешний
- С регрессией/ без регрессии
- Прямой/обратный

Банковское финансирование обычно предназначено для двух различных целей: финансирование оборотного капитала и финансирование основных средств.

Финансирование оборотных средств используется в следующих целях:

- Пополнение запасов и покупка товаров

- Приобретение сырья и материалов
- Финансирование долгов
- Средства для покрытия текущих расходов
- Средства для выплаты авансов поставщикам

Финансирование основных средств используется в следующих целях:

- Закупка машин и оборудования
- Приобретение транспортных средств
- Приобретение недвижимости

Банковское финансирование может осуществляться либо за счет собственных ресурсов банка, либо за счет специальных ресурсов, предоставляемых институциональными учреждениями, которые обычно преследуют определенную цель, тем самым предоставляя определенные возможности для достижения этой цели.

Финансирование из ресурсов МФУ (международные финансовые учреждения) имеет следующие плюсы:

- Выгодная процентная ставка
- Грантовый компонент
- Налоговые и таможенные льготы
- Гарантийные льготы в случае залоговой недостаточности
- Возможность финансирования в иностранной валюте
- Финансирование стартапов
- Специальное финансирование (женщины в бизнесе, энергоэффективность и т.д.)

В процессе предоставления финансирования молдавские коммерческие банки обязаны раскрывать коммерческие условия финансирования (проценты и сборы, применяемые к финансированию) на конкретных примерах, чтобы проиллюстрировать, как рассчитывается эффективная годовая процентная ставка, а также предоставлять своим клиентам, на веб-странице инструмент для его расчета (кредитный калькулятор). Соответственно, с условиями финансирования в банках можно ознакомиться на сайте каждого из них. В качестве альтернативы годовая процентная ставка также может быть рассчитана на веб-сайте www.dae.md, подготовленном Управлением кредитных историй «Infodebit Credit Report» и позволяющая легко рассчитать и сравнить затраты на финансирование для различных видов кредитов.

Общие условия приемлемости для соискателей общего кредита включают несколько стандартных критериев:

- Минимальный срок деятельности 12 месяцев (исключение 6 месяцев)
 - Минимум 1 годовая финансовая отчетность или полный сельскохозяйственный цикл
 - Солидные финансово-экономические показатели
 - Наличие активов под залог (или капитала, вложенного в проект)
 - Положительная кредитная история (как минимум за последние 12 месяцев)
 - Прибыльный бизнес и деятельность со средним или низким уровнем риска
 - Хорошая репутация и отсутствие коммерческих споров
 - Тщательная аргументация потребностей в финансировании
- **Процесс подачи заявки на финансирование, описанный по шагам, имеет одинаковую структуру независимо от банка, у которого запрашивается финансирование, и состоит из следующих этапов:**
- Консультирование от эксперта по кредитованию и анализ потребностей
 - Завершение процедуры идентификации (KYC, FIRB, AML, FATCA)
 - Открытие платежного счета, подписание договора на банковское обслуживание

- Подача заявки на финансирование и вспомогательных документов (экономические и финансовые документы, план финансирования/бизнес-план, аргументация финансирования, сопроводительные документы по финансированию, документы о залоге и страховании, документы, подтверждающие оценку объектов, предлагаемых в залог, иные документы, подтверждающие специальное назначение в случае финансирования за счет ресурсов МФУ)

Очень важно понимать, что любой претендент на банковское финансирование должен будет пройти не только процесс рассмотрения заявки на финансирование, но и процесс открытия платежного счета в финансирующем банке, даже если у него открыт счет в другом банке. Сам процесс открытия платежного счета имеет определенные этапы проверки заявителя и может закончиться решением банка об отказе в открытии платежного счета, что сделает невозможным доступ к финансированию. Банк не обязан открывать платежные счета каждому заявителю, т.е. если он считает, что заявитель не соответствует установленным банком условиям риска, он может отказаться вступать с заявителем в какие-либо деловые отношения.

Рекомендуется, чтобы любой кредитор стремился обеспечить согласие банка на открытие платежного счета и только после этого инициировал процесс подачи заявки на финансирование, установленный банком.

4. Финансирование МСП небанковскими организациями:

Небанковские учреждения, такие как НКО (небанковские кредитные организации), ССА (ссудо-сберегательные ассоциации), финансовые лизинговые и факторинговые компании предлагают решения по финансированию МСП на конкурентной основе с банками. По действующему законодательству компании, оказывающие услуги финансового лизинга, должны иметь лицензию небанковского кредитора, соответственно, иметь те же обязанности и права, что и последний.

Финансирование НКО имеет следующие преимущества перед банковским финансированием:

- Минимальный срок деятельности 3 месяца, возможный стартап
- Скорость и минимальные требования к подаваемым документам
- Отсутствие необходимости в бизнес-плане
- Экономический и финансовый анализ проводится НКО
- Критерии более лояльного принятия кредитной истории
- Принятие повышенного бизнес-риска
- Персонализированная поддержка и мониторинг со стороны кредитного специалиста
- Снижение требований к залому и страхованию

У небанковских кредиторов гораздо более простой и легкий подход к анализу и принятию кредитного риска для финансируемых проектов по сравнению с банками. Обычно сотрудники этих компаний бесплатно консультируют соискателей, составляют вместе с соискателем бизнес-планы и инвестиционные проекты, более лояльно относятся к запросам клиента.

Из конкурентных рисков или недостатков этих кредитов по сравнению с банками можно выделить следующее:

- Стоимость финансирования выше (по сравнению с банками).
- Низкий потенциал для поддержания бизнеса в долгосрочной перспективе (обычно действует по принципу – сейчас нужно, сейчас помогу, но не несет ответственности за поддержание долгосрочного финансового обеспечения)
- Финансовые продукты проще (они не предназначены для покрытия конкретных бизнес-целей, а только общие)
- Менее толерантны и менее гибки в решении проблем клиентов в случае их возникновения (реструктуризация финансирования, дофинансирование, отсрочка платежей, отмена уголовных преследований и т.п.).

На местном рынке (Молдова) большинство небанковских финансистов предоставляют потребительское финансирование (финансирование потребностей потребителей, удовлетворение личных потребностей), и лишь немногие из них имеют продукты для финансирования бизнеса.

Среди самых известных и крупнейших небанковских финансистов можно выделить следующие: Microinvest

- Prime Capital
- Mikrokapital

Эти предприятия будут первыми варианты, которые следует рассматривать при подаче заявки на небанковское финансирование. По закону все НКО обязаны публиковать на своих веб-страницах условия финансирования, а также внутренние правила, касающиеся процесса предоставления услуг, соответственно перед запросом финансирования рекомендуется ознакомиться с этой информацией, чтобы лучше понять процесс.

Компании, предлагающие услуги финансового лизинга, присутствуют на рынке, но в ограниченном количестве, так как популярность этого вида финансирования не очень высока, а этим услугам не хватает, по сравнению с другими, определенных налоговых льгот, которые могли бы сделать их более привлекательными. Однако получить услуги финансового лизинга сравнительно просто и не требует тщательной аргументации или бизнес-плана. Заявители обычно могут найти эти гранты в следующих компаниях:

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

Этим компаниям принадлежит около 85% всего рынка финансового лизинга в Молдове. Они имеют опыт и привлекательные условия финансирования.

Ссудо-сберегательные ассоциации представляют собой коллективные ассоциации, состоящие из членов, которые могут как вносить заемные средства (в качестве альтернативы банковским депозитам), так и подавать заявки на финансирование по мере необходимости. Чтобы воспользоваться услугами ССА, вы должны стать членом одного ССА. Обычно условия финансирования по ССА аналогичны условиям НКО с некоторыми отличиями:

- Затраты на финансирование ниже (хотя и не так привлекательны, как банковское финансирование)
- Максимальные суммы, которые можно получить, ограничены (ниже, чем в НКО или банках)
- Процесс получения финансирования так же прост, как и продукты финансирования.

Факторинговые услуги мало распространены и мало используются МСП, в основном из-за отсутствия своевременной законодательной базы, а также из-за низкого финансового образования местных предпринимателей.

Эти услуги являются эффективным инструментом для управления собственными финансовыми источниками, а также для построения конкурентоспособной системы продаж в рамках бизнеса. Такие услуги можно получить в некоторых банках, а также в Fintecly и Axioma Factoring.

Следует отметить, что услуги факторинга в Axioma Factoring можно получить исключительно онлайн, соответственно без дополнительных затрат, связанных с этим процессом. Вы получите запрошенное финансирование в течение 2 часов после подачи заявки (на странице www.axioma.md).

5. Структурирование финансирования под нужды компании:

Очень важно правильно финансировать потребности компании, посредством финансирования, предназначенного для преследуемой цели, а не действовать только с точки зрения затрат на финансирование.

Первая и самая большая ошибка в выборе финансирования — это финансирование цели продукта, которая для него не предназначена. Золотое правило финансирования - финансирование инвестиций (основных средств) осуществляется за счет долгосрочных кредитов/финансирования, а финансирование текущих потребностей в ликвидности (оборотный капитал) осуществляется за счет краткосрочного финансирования оборотного капитала.

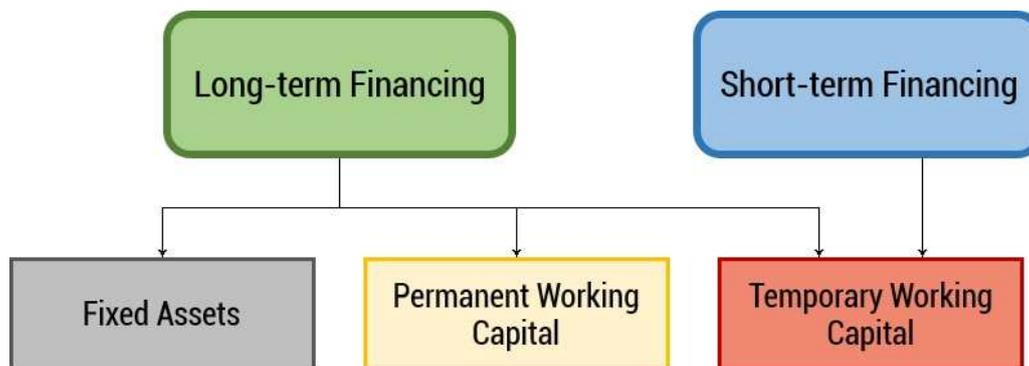
Краткосрочное финансирование:

- Покрытие временного дефицита средств
- Закупка материалов и сырья, которые быстро используются в производстве
- Сезонное пополнение запасов
- Для случайных продаж
- Финансирование краткосрочных коммерческих операций с целью получения экономических

выгод (выплата авансов поставщикам, прием дебиторской задолженности от покупателей)

Долгосрочное финансирование:

- Капитальные вложения (коммерческие и производственные здания)
- Закупка транспорта и техники
- Посадка многолетних культур
- Племенное животноводство
- Увеличение постоянного оборотного капитала
- Инвестиции в обновление основных средств и повышение энергоэффективности
- Увеличение собственных средств



6. Обоснование заявки на финансирование, представление инвестиционного плана и прогноза движения денежных средств.

Чтобы получить желаемое финансирование, необходимо правильно аргументировать цель, которую преследует это финансирование, и можно ли полностью покрыть эту цель, и доказать, что достижение этой цели окажет благотворное влияние на компанию. Ни один кредитор не предоставит финансирование, если не будет уверен, что такое финансирование будет иметь положительный эффект и может быть возмещено.

Для обоснования финансирования предприниматель должен учитывать следующее:

Установи цели инвестирования:

- Более эффективное использование факторов производства и повышение урожайности
- Обеспечение энергоэффективности и снижение затрат
- Внедрение технологических инноваций
- Разработка новых продуктов и выход на новые рынки
- Поддержка роста коммерческой деятельности

Предоставить затраты, связанные с инвестированием и альтернативы реализации:

- Представлен анализ затрат/выгод и альтернативы достижения
- Сравнительный анализ поставщиков и гарантии качества
- Установить ориентировочный срок реализации инвестиций
- Определить вспомогательные расходы, связанные с инвестициями

Рассчитать риски, связанные с инвестициями и их покрытие:

- Выявление факторов риска
- Сравнительный анализ конкурентов и разрешительной правовой базы
- Достаточность и профессиональная подготовка персонала
- Оценить дополнительные расходы, связанные с инвестициями
- Задействовать партнеров, которые могут гарантировать покрытие конкретных рисков

Правильное обоснование финансирования обычно является частью цели бизнес-плана, запрошенного финансистом. Часто аналитические возможности предпринимателя ограничены бизнесом, и наиболее эффективным является обращение к бизнес-консалтинговым компаниям, которые имеют опыт и возможности для проведения исследования бизнес-плана, в котором будут четко аргументированы

цели и эффект требуемого финансирования.

Для предпринимателей, которые самостоятельно решат аргументировать заявку на финансирование, рекомендуется создать таблицу денежного потока, которая будет иллюстрировать прогнозы предпринимательской деятельности на весь период, на который запрашивается финансирование. Данный прогноз движения денежных средств представлен в табличной форме и содержит следующую информацию:

Пример:

Модель движения финансовых средств	Трим. I	Трим. II	Трим. III	Трим. IV	...
Приход финансовых средств от основных продаж	200	210	225	250	
Приход финансовых средств в виде финансирования	100				
Приход финансовых средств от продажи активов		20		20	
ИТОГО ПРИХОДОВ	300	230	225	270	
Выплаты поставщикам	100	100	110	120	
Затраты на заработную плату	50	50	50	55	
Коммерческие и рекламные затраты	5	5	5	5	
Административные затраты	15	15	15	15	
Затраты на поддержание оборудования	10	10	10	10	
Затраты на аренду	2	2	2	2	
Затраты на финансирование	4	3	2	1	
Возврат финансирования	10	30	30	30	
Налоговые затраты	20	20	20	20	
Непредвиденные расходы	2	2	2	2	
ИТОГО РАСХОДОВ	218	237	246	260	
Чистый поток	82	75	54	64	

Таким образом, предприниматель создает четкую картину коммерческих и экономических целей на прогнозируемый срок, а также способность этих прогнозов обеспечить погашение запрошенного финансирования.

7. Финансовая устойчивость компаний, правила управления финансированием, чрезмерная задолженность.

Любой кредитор, предоставляющий возмездное финансирование, проанализирует текущее финансовое положение заявителя, но также будет продолжать отслеживать эту ситуацию в течение всего периода финансирования.

Финансовая устойчивость предприятия определяется определенными финансовыми показателями, основными из которых являются следующие:

- Показатели ликвидности
- Показатели эффективности
- Показатели платежеспособности

У каждой категории есть определенные показатели, в анализе которых разбираются финансовые аналитики и те, кто управляет финансовой стороной бизнеса.

Для простоты расчета и контроля этих показателей предприниматель может пройти необходимое обучение в области управления финансами или воспользоваться определенными ресурсами, такими как www.infobiz.md.

На странице www.infobiz.md можно получить финансовую и экономическую информацию обо всех молдавских компаниях, которые представляют финансовые отчеты в Национальное Бюро Статистики (около 50 000 компаний). Использование данной услуги простое и информацию можно получить как бесплатно, так и более подробную за определенную сумму.

Для обеспечения экономической и финансовой стабильности предприниматель должен в первую очередь учитывать следующие основные задачи:

Сосредоточьтесь на продажах:

- Продвижение товаров и услуг
- Развитие персонала
- Управление затратами
- Улучшение продуктов и услуг, запуск новых продуктов
- Доступ к новым рынкам и нишам
- Социальное влияние и интеграция

Слаженная оперативная деятельность:

- Органический рост активности
- Обеспечение качества продукции и услуг
- Эффективное управление процессами, стандартизация
- Управление рисками

Независимо от компетентности в интерпретации финансовых показателей, обозначающих финансовое положение, каждый предприниматель должен быть ориентирован в первую очередь на цель любого бизнеса — на увеличение продаж и получение прибыли. Эти цели, в свою очередь, должны достигаться методами инклюзивности и социальной ответственности, а результат должен вести их к развитию как бизнеса, так и общества, частью которого является этот бизнес.

Получение возвратного финансирования является практически обязательной составляющей любого бизнеса, но каждый предприниматель должен быть внимательным и ответственным при получении финансирования, а также на протяжении всего срока его погашения.

Ответственный бизнес - это устойчивый бизнес!