

Se completează obligatoriu împreună cu Consilierul Clientelă

Chestionar

Numele Prenumele Consilierului Clientelă _____

| | |
|---------------------------------|--|
| Denumirea Întreprinderii | |
| IDNO | |

1. Date generale despre întreprindere
1.1. Licențe și autorizații de activitate

| Tip licență/autorizație | Nr. | Data eliberării | Data expirării | Emitent |
|-------------------------|-----|-----------------|----------------|---------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

1.2. Litigii

 Este întreprinderea la momentul actual în stare de litigiu cu alți agenți economici, persoane fizice sau statul? Da Nu
 Dacă da, indicați cu cine, obiectul litigiului și valoarea acestuia în expresie bănească.

1.3. Amenzi

Au fost plătite careva amenzi sau alte preîntâmpinări de întreprindere în ultimii 3 ani în legătură cu nerespectarea cerințelor de protecție a mediului ambiant, a legislației muncii, de impact asupra mediului social?

 Da Nu

 Dacă da,
 indicați: _____

1.4. Conturi bancare (inclusiv întreprinderile afiliate):

| Denumirea băncii | Rulajul pentru ultimele 6 luni | Ponderea (%) |
|------------------|--------------------------------|--------------|
| | | |
| | | |
| | | |

1.5. Credite contractate la alte bănci sau alte instituții financiare în ultimii 2 ani:

| Banca / Instituția | Valoarea creditului | Rata dobânzii | Data acordării | Data rambursării | | Sold | Prolongat da / nu | Garantarea |
|--------------------|---------------------|---------------|----------------|------------------|----------|------|----------------------|------------|
| | | | | contrac tuală | efectivă | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

2. Sfera de activitate a întreprinderii

2.1. Descrierea activității întreprinderii

a. *Descrierea succintă a istoricului și activitatea curentă a întreprinderii.*

b. *Bunuri / servicii vândute de companie.*

Afacerea companiei este bazată pe producerea unui bun sau este diversificată? Care este ciclul de viață a bunului produs? Caracteristicile principale și riscurile specifice asociate produsului. Etapele ciclului de producere (produse noi, produse vechi dar solicitate, produse vechi în descreștere...), aptitudinile de inovare a produselor noi. Durata ciclului de producere și durata de desfășurare a produselor finite

Indicați activitățile principale (sortimentul de produse) și ponderea în total vânzări:

| Activități principale | % din vânzări | Locația vânzării | % din vânzări |
|---------------------------|---------------|---|---------------|
| Unelte pentru construcții | 45% | Raioanele RM, Piețele și Magazinele din | 100 % |
| Canalizare | 35% | | |
| Electro-instrumente | 20% | | |

Indicați volumul vânzărilor lunare, pe genuri de activitate și locuri de activitate (de facto pentru anul precedent și cel curent):

| Genul | Amplasarea | Volum vânzări, luna | | | | | | | | | | | | Total |
|-------|------------|---------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| | | Ian | Feb | Mar | Apr | Mai | Iun | Iul | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |

c. *Mijloace fixe (mijloacele de producere)(se completează pentru companii de producere)*

Descrierea echipamentelor și utilajelor - Organizarea teritorială - Nivelul de computerizare, hardware, software al companiei - Descrierea instrumentelor și tehnologiilor de management existente

| | |
|---|--|
| Gradul de utilizare a capacității de producție, MDL | |
| % de la capacitatea de producție | |

d. *Aspect ecologic - Indicați succint impactul negativ posibil asupra mediului ambiant și asupra mediului social, precum și autorizațiile existente de la Serviciul Ecologic de Stat.*

2.2. Descrierea activitatea întreprinderii(lor) afiliate/grupului

2.3. Rulaj Intra-grup

| Compania | Activul total din bilanț | Din care creanțe intra-grup | Datorii totale | Din care datorii intra-grup | Activ net | Cifra de afaceri | Din care venituri intra-grup | Profit net |
|----------|--------------------------|-----------------------------|----------------|-----------------------------|-------------|------------------|------------------------------|------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6=(2-3-4+5) | 7 | 8 | 9 |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| Total | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

(Comentarii)

2.4. Furnizori (indicați maxim 5 cei mai mari)

| Furnizor | Amplasare (țara) | % din total aprovizionări | Produse furnizate | * Condiții de plată | Perioada de conlucrare | Valabilitate a contractului |
|----------|------------------|---------------------------|-------------------|---------------------|------------------------|-----------------------------|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

* avans; la realizare; după realizare – cu indicarea termenelor de plată.

Descrieți frecvența efectuării achiziției de mărfuri sau materii prime, cantitatea, costul de achiziție, costul transportului, modalitatea de aprovizionare păstrarea stocurilor (materii prime și materiale, produse finite, mărfuri etc.)

2.5. Clienți (indicați maxim 5 cei mai mari)

| Client | Amplasarea (țara) | % din total vânzări | Produse vândute | *Condiții de plată | Perioada de conlucrare | Valabilitatea Contractului |
|--------|-------------------|---------------------|-----------------|--------------------|------------------------|----------------------------|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

* avans; la realizare; după realizare – cu indicarea termenelor de plată.

2.6. Cum se asigură compania privind plățile din partea clienților?

3. Strategia de marketing

3.1. Marketing. Strategia companiei în viitorul apropiat. Politica companiei cu privire la expunerea la riscul valutar.

Indicați Procesul de distribuție, Strategii de comunicare și de promovare
 Calitatea clienților simpli (mari și diversificați, concentrați, foarte concentrați)
 Puterea de negociere a clienților

3.2. Care sunt principalii concurenți ai întreprinderii și caracteristicile acestora

| Concurent | Local/străin | Prioritățile/ Neajunsurile activității concurrentului | Prioritățile/ Neajunsurile produsului acestuia | Cota pieții |
|-----------|--------------|---|--|-------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

4. Plan financiar

4.1. Argumentarea creditului (Se completează în cazul finanțarea activității curente):

a) Argumentați necesitatea majorării capitalului circulant, Contracte încheiate.

b) *Argumentați perioada de grație.*

c) *Destinația resurselor creditare: (indicați concret pentru ce scopuri vor fi folosite resurse creditare)*

| Furnizor | Obiectul | Suma | Data planificată | Nr. și data contract |
|--------------|----------|------|------------------|----------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Total | | | | |

4.2. Argumentarea creditului (Se completează în cazul finanțării investiției)

a) *Descrierea proiectului propus pentru finanțare*

b) **Suma totală a proiectului și structura de finanțare**

| Surse | | | Articole de cheltuieli | |
|---|-----------------------|----------|--|--------------|
| Denumirea | Suma, valuta, cota(%) | Perioada | Denumirea | Suma, valuta |
| Credit MBSG | | | | |
| Credit in alte Ins. Financiare | | | | |
| Contribuția proprie: - din profiturile curente - împrumuturi fondator | | | | |
| TVA aferent (achitat de client) | | | TVA aferent (servicii, materiale, utilaj) | |
| Total investiție brută | | | Total brut | |
| TVA | | | TVA | |
| Total investiție neta | | | Total net | |

Descrieți proveniența sursei proprii

c) *Destinația resurselor creditare (contracte de antrepriză sau de achiziție)*
 (indicați concret pentru ce scopuri vor fi folosite resurse creditare)

| Furnizor | Obiectul | Suma | Data planificată | Nr. și data contract |
|--------------|----------|------|------------------|----------------------|
| | | | | |
| Total | | | | |

d) *Studiul de fezabilitate, termenii de recuperare a investiției (se completează numai în cazul finanțării investiției)*



Break even point.xls

e) *Argumentarea perioadei de grație*

e) *Flux de numerar pe total activitate (se completează numai în cazul finanțării investiției)*



Flux investitional.xls

4.3. Informație cu privire la datoriile creditoare și debitoare.Debitorii-Creditorii.doc
c

Alte Mențiuni (se completează punctul în cazul în care clientul are expuneri față de banca și soldurile nu corespund din rapoartele financiare cu informația reală la data elaborării raportului)

| | | |
|--|----|----|
| Divergența la reflectarea soldului creditorilor în rapoartele financiare | DA | NU |
|--|----|----|

(Dacă da Clientul va indica textul și va semna ex: am fost informat de divergențele în rapoartele financiare prezentate)

Semnături autorizate:

Directorul întreprinderii

(numele prenumele, semnătura)

Contabil-șef

(numele prenumele, semnătura)

« ____ » _____ 20__

L. Ș.

Declarăm, pe proprie răspundere, că toate datele din documentele prezentate la bancă pentru acceptarea cererii noastre sunt autentice și coincid cu cele din evidențele noastre. De asemenea, ne angajăm să respectăm toate obligațiile ce revin din normele de creditare ale băncii. De asemenea, permitem de a furniza și de a cere informații despre companie la biroul de credit.

Banca are dreptul să refuze acordarea creditului fără ca să comunice clientului motivele refuzului.

Despre răspunderea aferentă în conformitate cu art. № 238-240 CP al Republicii Moldova și art. № 22/2 «Legii cu privire la instituțiile financiare» a Republicii Moldova sunteți avertizați!

« ____ » _____ 20__

Consilier _____
(numele prenumele, semnătura)