

A collage of 12 images arranged in a 4x3 grid, separated by green triangular borders. The images depict various aspects of entrepreneurship and business: 1. Top-left: A display of several woven baskets and bags on a table. 2. Top-middle: A wooden display stand for 'Handmade' products, featuring a small oven and baked goods. 3. Top-right: A person wearing a blue shirt and a hat, holding a small box, standing outdoors. 4. Second row, left: A display of various packaged snacks, including 'ASW' and 'Coles' brands. 5. Second row, middle: A person's hands typing on a laptop keyboard. 6. Second row, right: A person holding a book or brochure, with another person partially visible in the background. 7. Third row, left: A close-up of a basket filled with fresh strawberries. 8. Third row, middle: A person speaking at a podium during a presentation or conference, with an audience seated in front. 9. Third row, right: A person holding a book or brochure, with a colorful background. 10. Bottom-left: A person's hands working on a laptop, with a jar of jam or preserves in the foreground. 11. Bottom-middle: A person's hands holding a book or brochure, with a laptop and a jar of jam in the foreground. 12. Bottom-right: A person holding a book or brochure, with a laptop and a jar of jam in the foreground.

„Ghidul resurselor financiare pentru IMM-uri și start-up-uri” a fost publicat cu sprijinul Proiectului „Consilierea Guvernului Republicii Moldova în politici economice”, implementat de GIZ Moldova cu suportul financiar al Ministerului Federal pentru Cooperare Economică și Dezvoltare al Germaniei (BMZ) și al Agenției Elvețiene pentru Dezvoltare și Cooperare (SDC).

Cuprins

Abrevieri	4
Introducere	6
Capitolul 1:	7
Primii pași în afaceri	
Capitolul 2:	20
Impozite și taxe	
Capitolul 3:	31
Planificarea afacerii și atragerea investițiilor	
Capitolul 4:	40
Resurse financiare pentru afacerea ta	
Capitolul 5:	56
Granturi, credite preferențiale și asistență tehnică	
Anexa nr. 1: Noțiuni și definiții de bază	80
Anexa nr. 2: Indicatorii financiari ai afacerii	84
Anexa nr. 3: Produse de finanțare bancară	88
Anexa nr. 4: Băncile comerciale din Republica Moldova	97
Anexa nr. 5: Organizații de creditare nebanclară	101
Anexa nr. 6: Organizații și unități de implementare a programelor de finanțare	106
Anexa nr. 7: Spații de lucru în comun (coworking)	107



Banii, pe bună dreptate, sunt considerați „uleiul motorului unei economii”. Și, chiar dacă sursele de finanțare, în sine, nu garantează succesul unei afaceri, accesul la finanțare deschide noi oportunități pentru antreprenori. Inițierea unei afaceri, investițiile în utilaje, achizițiile de materii prime, extinderea afacerii, accesarea de noi piețe sau efectuarea plăților următoare pentru acoperirea creanțelor curente, nimic nu funcționează fără surse de finanțare. Acestea devin cu atât mai importante în cazul întreprinderilor mici și mijlocii, care reprezintă o parte importantă a economiei naționale a Republicii Moldova, dar care, deseori, se confruntă cu decizii de afaceri destul de dificile.

Prin urmare, ne-a făcut o deosebită plăcere să sprijinim inițiativa Organizației pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM) de a elabora un Ghid al resurselor financiare pentru IMM-uri și start-up-uri, menit să îmbunătățească educația financiară a antreprenorilor din Moldova și să faciliteze în mod practic accesul lor la sursele de finanțare atât de necesare pentru lansarea și dezvoltarea unei afaceri.

Deoarece IMM-urile sunt vitale pentru prosperarea economiei naționale, noi, la GIZ, credem că toți cei care doresc să se dezvolte în plan profesional și să crească în plan personal prin deținerea și administrarea unei afaceri ar trebui să se bucure de acces la surse practice de competențe și cunoștințe. Un alt scop urmărit de noi a fost să susținem antreprenorii din grupurile vulnerabile, având în vedere determinarea noastră în promovarea valorilor economiei sociale, bazate pe principii de solidaritate și incluziune.

Pentru ca informația oferită să fie clară, sintetizată, ușor de citit și de înțeles, dar mai ales utilă și practică, ne-am străduit să renunțăm la limbajul tehnic și academic. De fapt, Ghidul a fost elaborat pentru antreprenori de către experții noștri, în urma consultărilor ample cu antreprenorii înșiși, precum și cu partenerii naționali. Într-un final, ne-am dorit ca acesta să fie un instrument folositor și informativ pentru obținerea și menținerea succesului unei afaceri.

Exprimăm mulțumirile noastre deosebite angajaților ODIMM pentru sugestiile și îndrumările valoroase, precum și pentru munca lor continuă în susținerea antreprenorilor moldoveni la valorificarea oportunităților de inițiere și dezvoltare a afacerilor proprii, care să le ofere o perspectivă și încredere în viitorul lor și al familiilor lor în propria țară.

La rândul nostru, vom continua să sprijinim poporul moldovenesc în eforturile sale de a atinge un trai decent, o economie prosperă și incluzivă, bazată pe crearea locurilor de muncă și acumularea avuției naționale pentru generațiile actuale și viitoare. Suntem deschiși să consolidăm în continuare relația noastră de parteneriat, bazată pe încredere și bună prietenie.

Thomas Förch
Manager de proiect, GIZ



Odată cu crearea Organizației pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii în anul 2007, a fost stabilită prioritatea majoră de dezvoltare economică sustenabilă și echilibrată a sectorului IMM din Republica Moldova.

De-a lungul anilor ODIMM a analizat și a înțeles provocările cu care se confruntă antreprenorii și a reușit să vină cu mai multe soluții și instrumente de susținere a creării și dezvoltării afacerilor. Astfel, ca răspuns la necesitățile antreprenoriale, ODIMM promovează creșterea și fortificarea sectorului IMM prin instrumente de informare și mentorat în afaceri, instruire și formare antreprenorială, produse de garantare și instrumente de finanțare pentru dezvoltarea afacerilor, programe de incubare și accelerare a afacerilor, platforme și programe de facilitare a cooperărilor în afaceri și a internaționalizării acestora, dar și prin menținerea dialogului public-privat și înaintarea recomandărilor de politici antreprenoriale.

În acest context, suntem recunoscători GIZ și Guvernului Germaniei pentru sprijinul acordat întreprinderilor mici și mijlocii din Moldova, prin numeroasele inițiative susținute și ghidate de echipa de profesioniști, îmbunătățind astfel cunoștințele financiare și de dezvoltare a afacerilor.

Ghidul de finanțare pentru IMM-uri și start-up-uri este o introducere în lumea afacerilor și o călăuză în dezvoltarea propriei întreprinderi, cumulând informații despre finanțe, impozite și instrumente de suport oferite de către diverși actori de susținere antreprenorială de nivel național și internațional.

Ne dorim să construim o comunitate de antreprenori solidă, competentă, temeinică și îndrăzneată pentru relansarea economiei și creșterea bunăstării generale a țării. Cunoaștem cât de acută este problema lipsei de fonduri pentru inițierea afacerilor în Moldova și avem convingerea că acest Ghid va fi de mare ajutor antreprenorilor existenți și aspiranți din țara noastră.

Aducem mulțumiri echipei GIZ și experților implicați pentru suportul oferit în dezvoltarea acestui document util și de actualitate pentru IMM-uri.

Afacerea dumneavoastră este prioritatea noastră.

Cu deosebit respect,

Iulia COSTIN
Director general, ODIMM

Abrevieri

AEÎ	Asociații de Economii și Împrumut
AGEPI	Agenția de Stat pentru Proprietatea Intelectuală
AIPA	Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultură
ANDC	Agenția Națională pentru Cercetare și Dezvoltare
ANOFM	Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă
ANSA	Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor
ASP	Agenția Servicii Publice
AST	Agenția pentru Supraveghere Tehnică
BC	Banca Comercială
BERD	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare
BNM	Banca Națională a Moldovei
BRD	Biroul Relații cu Diaspora
CAEM	Clasificatorul Activităților din Economia Moldovei
CAS	Contribuții de asigurări sociale de stat obligatorii
CNPF	Comisia Națională a Pieței Financiare
CTIF	Centrul de Tehnologii Informaționale în Finanțe
DAE	Dobânda anuală efectivă
EMAS	Sistemul European de Management de Mediu și Audit
EUR	Euro
GAL	Grupurile de acțiune locală
GEA	Gestiunea Eficientă a Afacerii
GȚ	Gospodărie Țărănească (de fermier)
HG	Hotărârea Guvernului
HoReCa	Hoteluri / Restaurante / Cafenele
IFAD	Fondul Internațional pentru Dezvoltarea Agricolă
ISO	Organizația Internațională de Standardizare
IT	Tehnologii Informaționale

ÎI	Întreprindere Individuală
IMM	Întreprinderi Mici și Mijlocii
MAC-P	Proiectul Agricultură Competitivă în Moldova
MAI	Ministerul Afacerilor Interne
MDL	Leu moldovenesc
OCN	Organizații de Creditare Nebancară
ODIMM	Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii
PAC	Proiectul Ameliorarea Competitivității
PAM	Prime de asigurări obligatorii de asistență medicală
PNUD	Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare
RM	Republica Moldova
SA	Societate pe Acțiuni
SES	Senior Experten Service
SFS	Serviciul Fiscal de Stat
SIA GEAP	Sistemul informațional automatizat de gestionare și eliberare a actelor permise
SRL	Societate cu Răspundere Limitată
STISC	Serviciul Tehnologie Informației și Securitate Cibernetică
TVA	Taxă pe Valoarea Adăugată
UCIMPA	Unitatea consolidată pentru implementarea și monitorizarea proiectelor în domeniul agriculturii
UCIP-IFAD	Unitatea consolidată pentru implementarea Programelor IFAD
UE	Uniunea Europeană
USAID	Agenția Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională
USD	Dolar SUA

Stimate antreprenor sau antreprenor în devenire!

Odată ajuns în lumea afacerilor, urmărești să atingi performanțe financiare, tinzi spre o afacere în ascensiune, fie din dorința de a transforma un hobby într-o activitate profitabilă, fie din aspirația de a construi și a lăsa o moștenire frumoasă generațiilor viitoare. Oricare ar fi motivele tale, de multe ori, fiind fondator și administrator al întreprinderii, te-ai confruntat cu o lipsă a cunoștințelor în domeniul managementului financiar și cu un acces limitat la investiții pentru dezvoltarea afacerii.

Știi deja că succesul afacerii tale depinde, într-o mare măsură, de accesul la resurse financiare și de modul în care te vei asigura că aceste resurse sunt utilizate eficient și contribuie la realizarea scopurilor dorite. Pentru a te ajuta să lansezi sau să dezvolti o afacere prosperă și să atragi investiții și resurse financiare necesare pentru creștere, am elaborat acest Ghid al resurselor financiare pentru IMM-uri și start-up-uri.

Ghidul oferă o imagine de ansamblu și, în cele cinci capitole, descrie procesul de inițiere și înregistrare a afacerii, regimurile fiscale aplicabile, etapele de planificare în vederea solicitării resurselor financiare, instrumentele și sursele de finanțare disponibile. Acesta furnizează informații utile despre granturile, subvențiile, creditele tradiționale și preferențiale disponibile în Republica Moldova, despre serviciile de consultanță și instruire antreprenorială și multe alte informații necesare pentru a te ajuta să dezvolti o afacere prosperă.

Prezentat într-un limbaj ușor de înțeles, Ghidul, printre altele, abordează aspectele financiare cheie pe care ar trebui să te concentrezi, astfel încât să alegi cea mai bună opțiune de finanțare a businessului tău, corelată cu etapa de dezvoltare a afacerii și domeniul în care activezi. Dacă aceste aspecte sunt luate în considerare de la bun început, afacerea ta va beneficia de instrumentele financiare necesare pentru a crește și a se încununa de succes.

Conținutul a fost elaborat de echipa de specialiste în domeniul antreprenorial și de finanțare a afacerilor - Olga Melniciuc, Angela Gladei și Veronica Sirețeanu. Sperăm că acest Ghid te va ajuta să găsești investițiile necesare pentru ca să dezvolti o afacere prosperă și să creezi noi locuri de muncă în țară, astfel devenind un exemplu de succes pentru alte întreprinderi și antreprenori în devenire din Moldova.

Capitolul 1:

Primii pași în afacere

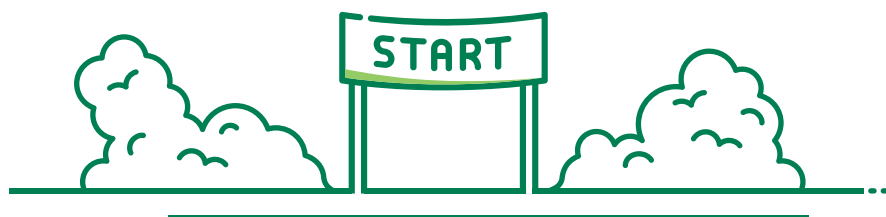
“Visele nu se împlinesc decât dacă acționezi.”

Roy T. Bennett

Te-ai întrebat vreodată cum e să fii antreprenor și de ce unii au succes, iar alții eșuează? Viața oamenilor de afaceri este plină de provocări. Reușesc doar cei care sunt bine pregătiți, depun efort și își urmăresc cu perseverență scopurile.

În acest capitol vei afla care sunt primii pași într-o afacere și cum să parcurgi calea de la idee la înregistrarea afacerii. Vei găsi răspunsuri la întrebările care îi preocupă pe antreprenori la etapa de lansare:

- Ce este antreprenoriatul?
- Cine este antreprenorul?
- Ce mituri despre antreprenori există?
- Cu ce începe activitatea antreprenorială?
- Ce formă de organizare juridică este mai potrivită pentru ideea ta de afaceri?
- Ce reprezintă antreprenoriatul social?
- Cum îți înregistrezi afacerea?
- În ce cazuri ai avea nevoie de acte permissive?
- Cum să deschizi un cont bancar?



/Ce este antreprenoriatul?

Legea nr. 845/1992 cu privire la antreprenariat și întreprinderi definește **antreprenoriatul** ca:



activitatea de fabricare a producției, executare a lucrărilor și prestare a serviciilor, desfășurată de cetățeni și de asociațiile acestora în mod independent, din proprie inițiativă, în numele lor, pe riscul propriu și sub răspunderea lor patrimonială cu scopul de a-și asigura o sursă permanentă de venituri.

Mai simplu spus, a face antreprenariat înseamnă a începe o activitate pe cont propriu, asumându-ți anumite riscuri, cu scopul de a obține venit.

/Cine este antreprenorul?



Persoana care practică o activitate de antreprenariat se numește antreprenor / antreprenoare sau întreprinzător / întreprinzătoare. Antreprenorii aleg să desfășoare o activitate independentă pentru că doresc să-și realizeze ideile de afaceri care se bazează pe cunoștințe despre anumite industrii și piețe, despre nevoile clienților, despre tehnologie, distribuție și metode de vânzare etc.

În viața de zi cu zi, antreprenorii ies în evidență din mulțimea de oameni. Nu toți antreprenorii sunt la fel, însă mulți dintre ei se remarcă prin anumite calități:

- Sunt ambițioși, neliniștiți și anxioși, fiind deranjați de status quo.
- Sunt curajoși și deschiși noilor experiențe.
- Sunt optimiști, cu un apetit de risc ridicat și un nivel înalt de toleranță la eșec.
- Sunt responsabili și disciplinați.
- Sunt perseverenți, fiind orientați pe scopul final al acțiunilor pe care le întreprind.
- Sunt vizionari și altruști, orientați pe creare de valoare pentru oameni și societate.



/Ce mituri despre antreprenori există?



Este posibil să ai deja o idee de afaceri și chiar să știi cum să o realizezi. Însă prietenii, rudele sau alte persoane a căror opinie contează pentru tine încearcă să te facă să te răzgândești, făcând afirmații demotivante despre antreprenariat.

Le-ai auzit atât de des încât ai început să crezi în ele?

/ Ce mituri despre antreprenori există?



Mit **Adevărații antreprenori se nasc, nu se formează**

Antreprenoriatul se educă. Chiar dacă unii antreprenori au trăsături înnăscute, majoritatea abilităților antreprenoriale se obțin prin experiență, instruire, voință și perseverență.



Mit **Este prea riscant să fii antreprenor**

Antreprenoriatul este o artă a echilibrului între riscuri și recompense. Aceste riscuri pot fi gestionate dacă le studiezi bine și înveți să le previi.



Mit **Fără un business-plan complex nu te poți lansa în afaceri**

La etapa de inițiere a afacerii, pregătirea unui business-plan minuțios este pe cât de inutilă, pe atât de complicată. Aceasta nu înseamnă că nu trebuie să îți panifici afacerea! În locul planului de afaceri, pregătește un tablou al modelului de afacere - un instrument simplu, util și ușor de ajustat la orice schimbare în ideea afacerii tale.



Mit **Barbații se descurcă mai bine în afaceri decât femeile**

Este doar un stereotip care nu reflectă realitatea. Nu genul îți definește succesul în afaceri, ci modul în care gândești și acționezi. De cele mai multe ori, este vorba doar despre o barieră psihologică! Pentru a combate acest stereotip și a facilita dezvoltarea antreprenorială în rândul femeilor, Guvernul Republicii Moldova și diferite organizații internaționale oferă femeilor granturi și ajutor sub formă de instruire și mentorat.



Mit **Trebuie să te naști bogat ca să fii antreprenor**

Desigur, banii te pot ajuta la început, dar dacă nu-i folosești corect, îi risipești. Antreprenoriatul nu este despre câți bani ai când te lansezi, ci mai degrabă despre cât de bine înțelegi piața, cât de rapid poți să satisfaci nevoile clienților tăi și cât de eficient știi să utilizezi resursele pentru a obține profit. Unele dintre cele mai mari companii din lume au fost lansate fără bani, în căminul universității sau în garajul părinților.



Mit **Trebuie să ai o idee genială pentru a te lansa în afaceri**

Sunt mulți oameni cu idei geniale și inovative, însă diferența dintre antreprenorii adevărați și visătorii cu idei este acțiunea! Ca să ai succes în afaceri, nu este neapărat să fii unic. Mult mai important este să muncești, să fii eficient și să răspunzi nevoilor clienților.



Mit **Este extrem de dificil să găsești bani pentru a lansa o afacere**

Dacă ai o idee, poate ai și o echipă bine pregătită, dacă crezi cu adevărat în ceea ce faci, dacă ai testat produsul sau serviciul în raport cu clienții și piața, fii sigur că investitorii vor veni, iar banii se vor găsi. Acest ghid te va ajuta să înțelegi cum și de unde poți obține bani pentru a-ți lansa și a-ți dezvolta afacerea!



/Cu ce începe activitatea antreprenorială?

► Dacă ai deja o idee de afacere, nu te grăbi să o înregistrezi. Parcurge acest traseu imaginar și fii pregătit pentru pașii pe care urmează să îi parcurgi către o afacere de succes:



► Observă sau analizează problemele oamenilor. Poți veni cu o soluție care să genereze și bani?

De unde să găsești idei pentru viitoarea ta afacere?

- Analizează problemele și nevoile oamenilor din comunitatea ta. Ai putea să identifici vreo soluție care ar satisface nevoile lor sau le-ar rezolva problemele?
- Cândește-te care sunt punctele tale forte. În ce domeniu ești cel mai bun și cine ar plăti pentru ceea ce știi să faci?
- Uite-te ce fac alte companii, potențialii tăi concurenți. Ai putea să faci aceste lucruri mai bine decât ei?



► După ce identifici ideea, analizează piața și stabilește-ți un potențial cerc de clienți. Răspunde la întrebările: ce beneficii va aduce produsul sau serviciul tău clienților, unde și cum îl vei vinde, cine îți vor fi concurenții și prin ce poți fi tu mai bun? Ce riscuri există și ce poți face ca să le eviți?

► Testează ideea cu potențiali clienți, prieteni sau rude. Întreabă-i dacă ar fi dispuși să plătească pentru ceea ce vrei tu să le oferi și cât ar fi dispuși să plătească? Ce problemă caută ei exact să le rezolvi? Pune-le mai multe întrebări care te vor ajuta să clarifici modelul tău de afaceri, îndeamnă-i să te provoace.



► Când ideea afacerii tale a prins contur, analizează de ce ai nevoie pentru ca aceasta să devină realitate. Pregătește o listă cu resursele (materiale, financiare, umane etc.) de care ai nevoie și calculează cât costă ele.



Bine de știut!

În Republica Moldova ideile de afaceri nu sunt protejate prin lege. Poți înregistra logo-ul afacerii tale (ca marcă comercială), procesul tehnologic sau aspectul exterior al produsului, dacă este nou și poartă un caracter unic. Pentru mai multe informații verifică pagina AGEPI <http://www.agepi.md> sau sună la numărul de telefon **022-400-500** pentru a primi consultanță gratuită.

5



► Elaborează un tablou al modelului de afaceri - o schiță a ideii tale de afacere care include informații despre unicitatea produsului sau serviciului tău, clienți, modalitățile de comunicare, canalele de distribuție, modalitatea de generare a veniturilor, parteneri etc. Află cum să-l elaborezi în Capitolul 3 al acestui Ghid.

► După ce ai testat ideea și ești convins că vrei să o dezvolti, este necesar să alegi forma de organizare juridică potrivită pentru afacerea ta, să analizezi cerințele legislației aplicabile și să te înregistrezi.

6



Poți consulta conținutul actelor normative pe pagina Registrului de stat al actelor juridice al Republicii Moldova la adresa <https://www.legis.md>

Desfășurarea afacerii trebuie să ia o formă juridică prevăzută de lege, altfel va fi considerată drept activitate ilegală, iar antreprenorul va fi sancționat contravențional sau penal.

/Ce formă de organizare juridică este mai potrivită pentru ideea ta de afaceri?

Activitatea de antreprenariat în Moldova poate fi practică în calitate de persoană fizică sau de persoană juridică sub următoarele forme:

Întreprinzător - persoană fizică

- titular al patentei de întreprinzător
- persoană fizică ce desfășoară activitate independentă
- întreprinzător individual
- gospodărie țărănească (de fermier)

Întreprinzător - persoană juridică

- societate în nume colectiv
- societate în comandită
- societate cu răspundere limitată
- societate pe acțiuni
- cooperativă de producție
- cooperativă de întreprinzător

Pentru a alege cea mai potrivită formă de organizare juridică pentru ideea ta de afacere trebuie să ții cont atât de tipul și modul de desfășurare a activității, cât și de veniturile planificate, dar și de planurile tale cu privire la dezvoltarea strategică a companiei.

/ Persoane fizice care desfășoară activitate de întreprinzător:

Patenta de întreprinzător

Scurtă descriere	Reglementare
Este un certificat de stat nominativ care atestă dreptul de a desfășura genul de activitate de întreprinzător indicat în ea pe parcursul unei perioade stabilite de timp. Venitul anual din vânzări în bază de patentă nu poate depăși 300.000 MDL într-o perioadă de 12 luni consecutive.	Legea nr. 93/1988 cu privire la patenta de întreprinzător
Avantaje	Dezavantaje
+ Procedura de înregistrare este simplă și constă în depunerea cererii la Serviciul Fiscal de Stat (SFS) sau, după caz, la primărie. + Nu vei prezenta dări de seamă fiscale, financiare și statistice și nu vei ține evidența operațiunilor contabile.	- Vei putea practica doar activitățile indicate în anexa la Legea nr. 93/1998. - S-ar putea ca în următoarea perioadă să nu mai poți desfășura activitatea, pentru că lista de activități permise în bază de patentă se restrânge de la an la an. - Vei lucra singur și nu vei putea să angajezi. - Nu vei putea aplica la granturi și la alte programe de finanțare.

Activitate independentă de întreprinzător

Scurtă descriere	Reglementare
Reprezintă activități de comerț desfășurate de către o persoană fizică rezidentă în mod individual, fără a constitui o formă organizatorico-juridică. Venitul obținut din comerțul cu amănuntul (cu excepția mărfurilor supuse accizelor) nu poate depăși 600.000 MDL anual.	Codul fiscal al Republicii Moldova (Titlul II, capitolul 10²)
Avantaje	Dezavantaje
+ Nivel redus de impozitare. + Raportare simplificată față de regimul general.	- Nu vei putea face angajări de personal. - Nu vei putea aplica la granturi și la alte programe de finanțare.

Întreprindere individuală (ÎI)

Scurtă descriere	Reglementare
Este întreprinderea care aparține cetățeanului, cu drept de proprietate privată, sau membrilor familiei acestuia, cu drept de proprietate comună. Această formă este potrivită afacerilor mici de familie, artizanat, educație etc.	Legea nr. 220/2007 privind înregistrarea de stat a persoanelor juridice și a întreprinzătorilor individuali
Avantaje	Dezavantaje
+ Procedura de înregistrare este rapidă și presupune costuri mici. + Vei putea angaja alte persoane. + Vei ține evidența simplificată a operațiunilor contabile. + Vei putea aplica la granturi și la alte programe de finanțare.	- Patrimoniul întreprinderii se formează în baza bunurilor personale și ale familiei tale. - Porți răspundere nelimitată cu toate bunurile tale personale în fața creditorilor sau a persoanelor față de care ai datorii. - Nu vei putea atrage investitori pentru dezvoltarea afacerii.

Gospodărie țărănească (GT)

Scurtă descriere	Reglementare
Este o formă de întreprindere individuală bazată pe proprietatea terenurilor agricole, având ca scop obținerea de produse agricole, prelucrarea lor primară, comercializarea cu preponderență a propriilor produse agricole.	Legea nr. 1353/2000 privind gospodăriile țărănești (de fermier) Hotărârea Guvernului nr. 977/2001 privind înregistrarea gospodăriilor țărănești (de fermier)
Avantaje	Dezavantaje
+ Procedura de înregistrare este simplă și are loc la primăria localității în care se află lotul de pământ. + Vei putea angaja alte persoane. + Vei ține evidența simplificată a operațiunilor contabile. + Vei putea aplica la granturi și la alte programe de finanțare.	- Patrimoniul gospodăriei se formează în baza bunurilor personale și ale familiei tale. - Porți răspundere nelimitată cu toate bunurile tale personale în fața creditorilor sau a persoanelor față de care ai datorii. - Nu vei putea atrage investitori pentru dezvoltarea afacerii.

/ Persoane juridice

Societate cu răspundere limitată (SRL)

Scurtă descriere	Reglementare
Cea mai des întâlnită formă de organizare juridică în Moldova. SRL este societatea comercială cu personalitate juridică al cărei capital social este divizat în părți sociale distribuite între asociați. Poate fi constituită de una sau mai multe persoane fizice sau juridice. Numărul de asociați nu poate fi mai mare de 50.	Legea nr. 135/2007 privind societățile cu răspundere limitată
Avantaje	Dezavantaje
+ Nu ți se cere un capital minim pentru a o fonda. + Vei putea angaja personal. + Îți oferă posibilități de atragere a investițiilor și de dezvoltare a afacerii. + Vei răspunde pentru obligații doar cu patrimoniul societății. + Vei putea aplica la granturi și la alte programe de finanțare.	- Evidența operațiunilor contabile și modul de raportare sunt mai complexe față de regimurile simplificate. - Vei suporta costuri mai mari la înregistrare. - Vei depune eforturi organizatorice mai mari.

Societate în nume colectiv

Scurtă descriere	Reglementare
Poate fi fondată de minimum 2 (maximum 20) persoane juridice și/sau fizice care și-au asociat bunurile în scopul desfășurării în comun a unei activități de antreprenoriat. Între asociați se încheie un contract de constituire.	Legea nr. 1007/2002 privind cooperativele de producție Legea nr. 845/1992 cu privire la antreprenoriat și întreprinderi
Avantaje	Dezavantaje
+ O poți înregistra simplu, cu cheltuieli minime. + Nu ți se cere un capital minim pentru a o fonda. + Vei putea face angajări de personal. + Îți oferă posibilități de atragere a investițiilor și de dezvoltare a afacerii. + Vei răspunde pentru obligații doar cu patrimoniul întreprinderii. + Vei putea aplica la granturi și la alte programe de finanțare.	- Fiecare dintre asociați este responsabil pentru datoriile sau obligațiile societății, chiar dacă aceste obligații sunt cauzate de acțiunile altui asociat.

Societate în comandită

Scurtă descriere	Reglementare
Este societatea comercială care are două tipuri de asociați: 1 comanditați - care practică, în numele ei, activitate de întreprinzător și poartă răspundere egală nelimitată pentru obligațiile acesteia, și 2 comanditari - membri finanțatori care nu participă la activitate de întreprinzător, dar suportă, în limita aportului depus, riscul pierderilor ce rezultă din activitatea societății.	Art. 271-279 din Codul civil al Republicii Moldova
Avantaje	Dezavantaje
+ Nu ți se cere un capital minim pentru a o fonda. + Vei putea angaja personal. + Îți oferă posibilități de atragere a investițiilor și de dezvoltare a afacerii. + Vei răspunde pentru obligații doar cu patrimoniul întreprinderii. + Vei putea aplica la granturi și la alte programe de finanțare.	- Fiecare dintre asociați este responsabil pentru datoriile sau obligațiile societății în limita aportului depus. - Structura de asociere este complexă și complică procesul decizional.

Cooperativă de producție și de întreprinzător

Scurtă descriere	Reglementare
Cooperativa de producție este asociația constituită din 5 sau mai multe persoane fizice în scopul desfășurării în comun a activității de producere sau economice. Cooperativa de întreprinzător este asociația constituită din 5 sau mai multe persoane fizice și/sau juridice în scopul desfășurării în comun a activității de întreprinzător.	Legea nr. 1007/2002 privind cooperativele de producție Legea nr. 73/2001 privind cooperativele de întreprinzător
Avantaje	Dezavantaje
+ Ai o putere mai mare de reprezentare și apărare a intereselor membrilor. + Ai capacitate sporită de producere și de atragere a investițiilor. + Ai acces la programe și granturi de finanțare dedicate asocierilor. + Dispui de posibilități de negociere a prețurilor și de acces la piețe de desfacere mai extinse.	- Răspunzi pentru obligațiile asumate cu patrimoniul cooperativei în limitele cotei ce îți aparține, iar dacă patrimoniul cooperativei este insuficient, riști suplimentar cu averea personală, în limita cotei de asociere.



Bine de știut!

În Republica Moldova, unica formă posibilă de organizare juridică a activității bancare, investiționale, bursiere și de asigurări este societatea pe acțiuni.

Societate pe acțiuni (SA)

Scurtă descriere

Este societatea comercială al cărei capital social este în întregime divizat în acțiuni și ale cărei obligații sunt garantate cu patrimoniul societății.

Societatea poate fi înființată de una sau de mai multe persoane fizice sau juridice.

Reglementare

Legea nr. 1134/1997 privind societățile pe acțiuni

Avantaje

- + Numărul acționarilor nu este limitat prin legislație.
- + Acționarul poartă răspundere în limita valorii acțiunilor care îi aparțin.
- + Are o durată de viață mai mare, comparativ cu alte forme organizatorico-juridice, datorită transmiterii libere și nestingherite a proprietății prin tranzacțiile de vânzare-cumpărare a acțiunilor.
- + Există posibilitatea de atragere a resurselor financiare suplimentare prin emitere de obligațiuni și/sau de acțiuni noi.
- + Acțiunile pot fi tranzacționate la bursa de valori.

Dezavantaje

- Procesul de constituire este mai complicat și mai costisitor.
- Capitalul social minim necesar pentru înregistrarea unei societăți pe acțiuni este de 20 mii lei.
- Vei fi obligat să dezvălui public informația despre activitatea societății.
- Vei fi obligat să menții un capital de rezervă de cel puțin 10% din mărimea capitalului social.
- Evidența operațiunilor contabile și modul de raportare este mai complex față de regimurile simplificate.
- Vei suporta costuri și eforturi organizatorice mai mari.
- Structura de asociere este complexă și complică procesul decizional.



Ai auzit și despre noțiunea de antreprenoriat social?

Nu este o formă nouă de organizare juridică. Antreprenoriatul social reprezintă o modalitate de desfășurare a unei activități economice care să contribuie la soluționarea unor probleme sociale, culturale și de mediu în interesul comunității.

Activitatea de antreprenoriat social este realizată de întreprinderi sociale și de întreprinderi sociale de inserție. Mai multe informații poți găsi în Hotărârea Guvernului nr. 1165/2018 cu privire la aprobarea Regulamentului de organizare și funcționare a Comisiei Naționale pentru Antreprenoriat Social și a listei genurilor de activitate ce constituie activități de antreprenoriat social.

/ Cum să-ți înregistrezi întreprinderea în Republica Moldova?

Ai ales forma de organizare juridică potrivită pentru tine, genul de activitate și planurile de viitor ale afacerii? Dacă da, atunci ești gata pentru înregistrare!

În Republica Moldova înregistrarea unei afaceri se face în baza Legii nr. 220/2007 privind înregistrarea de stat a persoanelor juridice și a întreprinzătorilor individuali. Înainte de a solicita înregistrarea, fii pregătit cu următoarele:

- **Alege activitatea sau activitățile de bază ale companiei.** Consultă Clasificatorul Activităților din Economia Moldovei (CAEM). Poți alege unul sau mai multe genuri de activitate.
- **Stabilește adresa juridică a întreprinderii.** Poți să folosești inclusiv adresa locuinței pe care o deții în proprietate privată sau pe care ai luat-o în locațiune.
- **Găsește denumirea companiei.** Pregătește câteva denumiri pentru compania ta, deoarece este posibil ca, în urma verificării, anumite denumiri să fie deja ocupate.
- **Verifică dacă ai nevoie de acte permise** pentru inițierea și desfășurarea afacerii.



Bine de știut!

Denumirea ÎI și GȚ va include numele și prenumele proprietarului, de ex. GȚ „Popa Ion”.



/ În ce cazuri vei avea nevoie de acte permise?

Unele activități antreprenoriale nu pot fi desfășurate fără aprobarea statului, acordată sub formă de acte permise. Aceste acte pot lua forma de licență, autorizație, permis, certificat, aviz, aprobare, brevet, atestat de calificare. Lista de acte permise necesare pentru unele tipuri de activități antreprenoriale, procedura de depunere a solicitării și costurile aferente

le poți găsi în anexele la Legea nr. 160/2011 privind reglementarea prin autorizare a activității de întreprinzător.

Antreprenorii pot depune declarații și cereri pentru eliberarea, prelungirea, reperfectarea unor acte permise și în regim online, prin intermediul Sistemului informațional automatizat de gestionare și eliberare a actelor permise.

Accesează pagina <https://actpermisiv.gov.md> sau <https://servicii.gov.md/> pentru a consulta lista actelor și cerințele pe care trebuie să le îndeplinești la aplicarea online.



Bine de știut!

La eliberarea actelor permissive se aplică principiul aprobării tacite, ceea ce înseamnă că actul permisiv se consideră acordat sau, după caz, reînnoit dacă autoritatea emitentă nu a răspuns solicitantului în termenul prevăzut de lege pentru emiterea sau reînnoirea lui. În maximum 5 zile de la survenirea aprobării tacite, autoritatea emitentă este obligată să elibereze necondiționat actul permisiv solicitat. Excepții prezintă cazurile când legile în vigoare stabilesc expres domeniile sau situațiile în care principiul aprobării tacite nu este aplicabil.



Procedura de înregistrare a unei persoane juridice în Republica Moldova este una simplă și poate dura între 4 și cel mult 24 de ore (calculate începând cu următoarea zi lucrătoare după depunerea cererii). Procedurile birocratice sunt minime și toate serviciile sunt centralizate, astfel că nu este nevoie să faci drumuri pe la diverse instituții.

Persoanele juridice, filialele și reprezentanțele lor, precum și întreprinzătorii individuali se înregistrează la centrele multifuncționale ale Agenției Servicii Publice (ASP), conform adresei juridice a companiei. Află despre procedura de înregistrare la numărul de telefon  **14909** sau accesând pagina <http://asp.gov.md> 

După efectuarea înregistrării vei primi, după caz, următoarele:

1

Decizia organului înregistrării de stat;

2

Actele de constituire;

3

Extrasul din Registrul de stat al persoanelor juridice și al întreprinzătorilor individuali;

4

Numărul unic de identificare de stat (IDNO) atribuit persoanei juridice. Acesta este considerat și cod fiscal.



Bine de știut!

Înregistrarea gospodăriei țărănești (de fermier) se efectuează la primăria localității în care este amplasat lotul de pământ și durează o săptămână.

Patenta de întreprinzător se eliberează în termen de 3 zile de la data depunerii cererii la Serviciul Fiscal de Stat (SFS) sau la primărie.



Bine de știut!

Începând cu anul 2016, întreprinderile înregistrate în Republica Moldova nu mai sunt obligate să dețină ștampilă. Este suficient ca documentul să fie semnat de persoana abilitată cu acest drept. Ștampilele se perfectează doar la solicitarea întreprinderii.

Odată cu înregistrarea întreprinderii, informațiile de bază despre companie vor fi transmise automat la Serviciul Fiscal de Stat, Casa Națională de Asigurări Sociale, Compania Națională de Asigurări în Medicină. Nu este nevoie să mergi la sediul acestor instituții pentru înregistrare.



/ Cum să deschizi un cont bancar?

După ce te înregistrezi la Agenția Servicii Publice (ASP), va trebui să mergi la bancă pentru a deschide un cont bancar. Când alegi banca la care se va deservi compania ta, fii atent la:

- Amplasarea băncii și a filialelor ei;
- Serviciile oferite, inclusiv posibilitatea de operare în regim online (e-banking);
- Taxa de deschidere a contului și tarifele de deservire.

Pentru a deschide un cont bancar va trebui să depui o cerere, să prezinți buletinul tău de identitate, actele întreprinderii (pe care le-ai primit de la ASP), alte documente, precum și, la necesitate, să completezi anumite formulare. După achitarea taxei de deschidere a contului, banca va transmite datele despre contul bancar la SFS, care, în decurs de 3-5 zile, va lua în evidență contul companiei tale. Abia după confirmarea SFS vei putea activa contul.

/ Acum ești întreprinzător cu acte în regulă!



Este timpul să înțelegi cum funcționează sistemul de impozitare din Republica Moldova și ce impozite și taxe vei achita în calitate de antreprenor.



Capitolul 2:

Impozite și taxe



“Impozitele – prețul pe care îl achităm pentru posibilitatea de a trăi într-o societate civilizată.”

Oliver Wendell Holmes, Jr.

Sistemul de impozitare din Republica Moldova este unul complex, iar legislația fiscală poate fi greu de înțeles. Acest lucru îi face pe unii antreprenori să își ignore obligațiile, asumându-și riscuri inutile, fără a conștientiza faptul că, de multe ori, să achiziți toate impozitele și taxele este mai ieftin decât să mergi pe eschivare și corupție.

În acest capitol vei afla răspunsuri la mai multe întrebări:

- Ce tipuri de impozite și taxe există?
- Ce impozit va trebui să achiziți din veniturile câștigate?
- Ce este taxa pe valoarea adăugată (TVA) și cum se aplică aceasta?
- De ce un antreprenor ar vrea să se înregistreze benevol ca plătitor de TVA?
- Cum se calculează contribuțiile de asigurări sociale și primele de asigurare medicală?
- Ce regim special de impozitare au rezidenții parcurilor IT?
- Cum și pentru ce se percep taxele vamale?
- Când și pentru ce ai nevoie de aparat de casă și control?
- Ce dări de seamă vei prezenta?
- Ce este factura fiscală electronică (e-factura)?
- Ce reprezintă semnătura electronică?
- Cum găsești mai multe informații despre impozite și taxe?
- Ce trebuie să știi despre controalele de stat?

Vorbind despre impozite și taxe, ne vom referi nu doar la cele menționate în Codul fiscal, ci și la unele plăți obligatorii care, prin natura lor, sunt percepute ca fiind parte a sistemului fiscal (contribuțiile de asigurări sociale, primele de asigurare medicală, taxele vamale etc.).

Pentru a înțelege ce este și cum se aplică un anumit impozit, trebuie să te familiarizezi cu câteva noțiuni de bază.

Este vorba de:

Subiectul impunerii	persoana (fizică sau juridică) care achită impozitul, contribuabilul
Obiectul impunerii	materia impozabilă , adică materia asupra căreia se aplică cota impunerii
Cota impunerii	quantumul impozitului sau al taxei în raport cu obiectul impunerii. Aceasta este exprimată, cel mai des, sub formă procentuală, dar poate lua și forma unei sume fixe
Achitarea impozitului	plata impozitului ce urmează a fi făcută, cel târziu, la data stabilită de prezentare a declarației, dar pot exista și alte termene





/Ce tipuri de impozite și taxe există?

Codul fiscal prevede două tipuri de impozite și taxe aplicate pentru activitatea antreprenorială: generale de stat și locale. În calitate de antreprenor va trebui să achiți doar acele taxe și impozite care corespund activității de afaceri pe care o desfășori, ținând cont de toate condițiile și circumstanțele acestea.

Generale de stat		
Impozite		
☐ Impozitul pe venit	%	MDL
☐ Accizele	%	MDL
☐ Impozitul privat	%	MDL
☐ Impozitul pe avere	%	MDL
☐ Impozitul unic de la rezidenții parcurilor IT	%	MDL
Taxe		
☐ Taxa pe valoarea adăugată	%	MDL
☐ Taxa vamală	%	MDL
☐ Taxele rutiere	%	MDL
Locale		
Impozite		
☐ Impozitul pe bunurile imobiliare	%	MDL
☐ Impozitul privat	%	MDL
Taxe		
☐ Taxele pentru resursele naturale	%	MDL
☐ Taxa pentru amenajarea teritoriului	%	MDL
☐ Taxa de organizare a licitațiilor și loteriilor pe teritoriul unității administrativ-teritoriale	%	MDL
☐ Taxa de plasare (amplasare) a publicității (reclamei)	%	MDL
☐ Taxa de aplicare a simbolicii locale	%	MDL
☐ Taxa pentru unitățile comerciale și/sau de prestări servicii	%	MDL
☐ Taxa de piață	%	MDL
☐ Taxa pentru cazare	%	MDL
☐ Taxa balneară	%	MDL
☐ Taxa pentru prestarea serviciilor de transport auto de călători pe rutele municipale, orășenești și sătești (comunale)	%	MDL
☐ Taxa pentru parcare	%	MDL
☐ Taxa de la posesorii de câini	%	MDL

/Ce impozit va trebui să achiți din veniturile câștigate?



În general, impozitul pe venit este o plată sub formă monetară ce urmează a fi calculată prin aplicarea cotei impunerii asupra venitului realizat și doar în cazul în care devii subiect al impunerii.

În sensul Codului fiscal, **venitul impozabil (profitul)** se definește ca diferența pozitivă ce apare la scăderea din venitul obținut din vânzări a tuturor cheltuielilor legate de realizarea acestui venit (cheltuieli ordinare și necesare, suportate de antreprenor, realizate în scopul activității de întreprinzător).

Când vorbim despre impozitul pe venit, un antreprenor apare în 3 posturi:

A

în calitate de persoană care desfășoară activitate de întreprinzător

Există diferite regimuri fiscale care se aplică în funcție de activitatea antreprenorială desfășurată și forma de organizare juridică. Pe pagina următoare îți prezentăm o sinteză a principalelor regimuri fiscale.

B

în calitate de angajator

În calitate de angajator, urmează să reții și să achiți la stat un impozit pe venit egal cu 12% din salariu și alte beneficii achitate salariaților. Reținerea se realizează prin achitarea către angajat a unei sume diminuate cu valoarea impozitului.

C

în calitate de investitor în propria afacere (fondatorul afacerii)

În calitate de fondator al companiei, în cazul în care decizi ca, după achitarea impozitelor și taxelor, să îți iei profitul rămas după impozitare, denumit dividende, va trebui să achiți un impozit în mărime de 6% din suma acestuia. Aplicarea acestui impozit are ca scop stimularea reinvestirii banilor în activitatea companiei, în detrimentul repartizării către asociați.



Forma de organizare/criteriu	Întreprinzător individual	Gospodărie țărănească	Titular de patentă de întreprinzător	Activitate independentă	Regim general	Regim pentru IMM-uri*
Obiectul impunerii (baza impozabilă)	Venitul impozabil (profitul)	Venitul impozabil (profitul)	O sumă fixă	Venitul din activitatea individuală care, cel mai des, este venitul din vânzări	Venitul impozabil (profitul)	Venitul (din vânzări) determinat conform contabilității financiare
Cota impunerii cu impozitul pe venit	12%	7%	Valoarea prevăzută în anexa la Legea nr. 93/1998	1%, dar nu mai puțin de 3.000 MDL	12%	4%
Achitarea impozitului pe venit	Pe parcursul anului (câte ¼, la date fixe)	Pe parcursul anului (câte ¼, la date fixe)	Conform calendarului individual	Trimestrial, până la data de 25 a lunii următoare trimestrului corespunzător	Pe parcursul anului (câte ¼, la date fixe)	Trimestrial, până la data de 25 a lunii următoare trimestrului corespunzător
Termenul declarării impozitului pe venit	25 martie a anului următor	25 martie a anului următor	Conform calendarului individual	25 martie a anului următor	25 martie a anului următor	25 martie a anului următor



În sensul Codului fiscal, se consideră IMM-uri agenții economice care nu sunt înregistrați ca plători de TVA. Din această categorie fac excepție gospodăriile țărănești (de fermier), întreprinzătorii individuali și agenții economici la care ponderea venitului pentru anul precedent din prestarea de servicii de consultanță pentru afaceri și management (pct. 70.22 din CAEM) este mai mare de 60% din venitul din vânzări.

/Ce este TVA și cum se aplică aceasta?

Taxa pe valoare adăugată (TVA) este un impozit suportat de consumatorul final al bunului sau serviciului. TVA reprezintă o formă de colectare la buget a unei părți a valorii mărfurilor livrate și serviciilor prestate care sunt supuse impozitării pe teritoriul Republicii Moldova, precum și a unei părți din valoarea mărfurilor și serviciilor impozabile importate în Republica Moldova.

Pentru că între producător sau importator și consumatorul final pot exista mai mulți intermediari, TVA se încasează „în cascadă” de fiecare participant al ciclului de realizare a unui produs sau de prestare a unui serviciu ce intră în sfera de impozitare.

Pentru determinarea TVA ce trebuie achitată statului, este necesar de calculat:

TVA colectată: TVA achitată de către consumatorii tăi pentru mărfurile și serviciile livrate lor (TVA aferentă livrărilor).

TVA deductibilă: TVA achitată (sau care urmează a fi achitată) furnizorilor tăi la procurarea mărfurilor și la prestarea serviciilor pe teritoriul Republicii Moldova și TVA achitată pentru mărfurile și serviciile importate (TVA aferentă procurărilor).

Astfel, obligația fiscală privind TVA se determină în modul următor:

TVA spre plată la bugetul de stat

=

TVA colectată

–

TVA deductibilă

Reține **4 tipuri de livrări TVA:**

Livrări impozabile

practic orice tip de livrări, cu excepția celor specificate mai jos

Livrări scutite de TVA fără drept de deducere

pozițiile specificate în art. 103 din Codul fiscal, inclusiv serviciile financiare, locuința, pământul, locațiunea locuinței și arenda pământului, serviciile medicale, cu excepția celor cosmetice, serviciile de ambulanță medicală aeriană, serviciile de transportare a pasagerilor pe teritoriul țării, lucrările de construcție și montaj al parcurilor eoliene și al parcurilor fotovoltaice

Livrări scutite de TVA cu drept de deducere (fosta „cota zero”)

mărfurile sau serviciile exportate, energia electrică sau termică (în anumite condiții); importul și livrarea mărfurilor în scopul implementării proiectelor de asistență tehnică și investițională, precum și alte câteva poziții specificate în art. 104 din Codul fiscal

Livrări care nu constituie obiect al impunerii

pozițiile specificate la art. 95 alin.(2) din Codul fiscal, inclusiv livrarea mărfurilor și serviciilor efectuate în interiorul zonei economice libere, transmiterea proprietății în cadrul reorganizării agentului economic



Cota TVA aplicată

20%

15%

8%

Domeniul aplicării

Cota standard

Se aplică pentru afacerile din domeniul HoReCa

Se aplică pentru produsele de panificație, medicamente, zahărul din sfeclă de zahăr

Atât persoanele fizice care desfășoară activitate de antreprenoriat, cât și persoanele juridice devin plătitori de TVA odată ce ating plafonul stabilit în legislația fiscală, și anume **1.200.000 MDL**. Dacă ai atins plafonul respectiv, atunci se consideră că ești înregistrat în calitate de plătitor de TVA din prima zi a lunii următoare celei în care ai avut loc depășirea.

Cererea de înregistrare în calitate de plătitor de TVA urmează a fi depusă până în ultima zi a lunii în care s-a atins plafonul menționat mai sus. În caz contrar se va considera că te-ai eschivat de la achitarea impozitelor, mărimea sancțiunilor fiind una destul de usturătoare.

Dacă dorești să devii plătitor de TVA înainte de a atinge plafonul stabilit, o poți face prin înregistrare la SFS.

/ De ce un antreprenor ar vrea să se înregistreze benevol ca plătitor de TVA?



Depinde de cine îți sunt clienții. În mod normal, antreprenorii plătitori de TVA vor prefera să lucreze, la rândul lor, cu agenți economici care le vor asigura o diminuare a poverii fiscale ce ține de TVA prin acordarea aceluiași TVA deductibil.

/ Cum se calculează contribuțiile de asigurări sociale și primele de asigurare medicală?

Din perspectiva angajatorului, trebuie să știi că impozitele și taxele aferente salariului se rețin din plățile îndreptate în favoarea salariaților și se achită la buget de către antreprenorul-angajator. De asemenea, antreprenorul achită și o contribuție socială și medicală, care se aplică la fondul de salarizare existent în cadrul unei întreprinderi.

	În anul 2020	Din 1 ianuarie 2021
Se reține și se achită din veniturile angajaților	Contribuția de asigurări sociale - 6% Prima de asigurare medicală - 4,5%	Prima de asigurare medicală - 9%
Se achită de angajator de la fondul de salarizare	Contribuția de asigurări sociale - 18% Prima de asigurare medicală - 4,5%	Contribuția de asigurări sociale - 24%

Dacă practici activitate de întreprinzător în calitate de persoană fizică, urmează să te asiguri în mod individual, prin achitarea taxelor în sumă fixă stabilite în legile anuale ale bugetului asigurărilor sociale de stat și fondurilor obligatorii de asistență medicală.

/Ce regim special de impozitare au rezidenții parcului IT?

Dacă activezi în domeniul IT ai putea să devii rezidentul „Moldova IT Park”, care este o platformă creată de Guvern pentru stimularea investițiilor și dezvoltarea afacerilor IT, cercetare-dezvoltare și inovare digitală.

„Moldova IT Park” oferă un șir de avantaje și stimulente rezidenților săi:

- ▶ Impozitare simplificată (impozit unic de 7% din volumul vânzărilor);
- ▶ Regim de operare virtual (rezidenții activează în propriile oficii în orice localitate din Moldova);
- ▶ O varietate mare de activități IT și conexe eligibile (dezvoltare software, servicii IT, grafică și design digital, cercetare și dezvoltare, proiecte educaționale etc.);
- ▶ Interacțiune simplificată cu autoritățile publice;
- ▶ Posibilități de atragere a specialiștilor străini pe o perioadă îndelungată prin intermediul „IT visa”.



Află cum poți deveni rezident al parcului IT accesând următorul link:

 <https://moldovaitpark.md>

/Cum și pentru ce se percep taxele vamale?



Taxa vamală se calculează și se percepe în baza valorii în vamă a mărfii până la sau la momentul prezentării declarației vamale. Valoarea în vamă este determinată în conformitate cu prevederile legislației Republicii Moldova, principala metodă utilizată în acest scop fiind „metoda valorii de tranzacție”.

Taxele vamale sunt stabilite ca procent din valoarea în vamă (numit ad valorem), procent cuprins în general între 0 și 22%, cu excepția anumitor produse pentru care sunt aplicabile taxe specifice, cum ar fi carnea, untul, zahărul, berea, alcoolul etilic și țigările.



Bine de știut!

Perfectarea formalităților vamale la import și export, precum și completarea actelor vamale pot fi realizate în condiții optime dacă se recurge la serviciile persoanelor specializate în domeniu – brokerii vamali.

/ Când și pentru ce ai nevoie de echipament de casă și control?



Dacă în activitatea ta vei face încasări bănești în numerar, vei fi obligat să le efectuezi prin intermediul echipamentelor de casă și de control, respectând reglementările aprobate de Guvern prin Hotărârea nr. 474/1998 cu privire la aplicarea mașinilor de casă și control cu memorie fiscală pentru efectuarea decontărilor în numerar. Consultă acest document pentru a vedea Lista genurilor de activitate al căror specific permite efectuarea încasărilor bănești în numerar fără aplicarea echipamentelor de casă și de control.



Bine de știut!

Încălcarea regulilor de utilizare a echipamentului de casă și de control se sancționează cu amendă de la 5.000 la 15.000 MDL.

/ Ce dări de seamă vei prezenta?

Indiferent de forma organizatorico-juridică, antreprenorul, în calitate de contribuabil, este obligat:

- ▶ Să calculeze suma impozitelor și taxelor spre achitare;
- ▶ Să prezinte rapoarte și dări de seamă cu privire la taxele calculate;
- ▶ Să achite statului impozite și taxe.

Informații detaliate referitor la dările de seamă și rapoartele ce trebuie completate și termenul de prezentare a acestora poți găsi în calendarul fiscal de pe pagina oficială a SFS sau accesând https://www.sfs.md/calendar_fiscal.aspx

Dările de seamă fiscale pot fi prezentate atât pe suport de hârtie, cât și în formă electronică.

/ Ce este factura fiscală electronică (e-factura)?



În activitatea ta vei opera cu documentele fiscale obligatorii, printre care și factură fiscală, care este un document ce confirmă efectuarea unui fapt economic (vânzare, cumpărare etc.). Pentru a simplifica procedurile și a reduce din costurile de operare a afacerii, în locul facturilor pe suport de hârtie utilizează factura electronică (e-factura). E-factura are aceeași valoare juridică și este la fel de sigură ca și cea pe hârtie.

/Ce reprezintă semnătura electronică?



Pentru a obține acces la serviciile statului oferite în format online, precum și pentru a opera cu e-factura, vei avea nevoie de semnătura electronică, care este, de fapt, identitatea digitală a persoanei. Cu ajutorul acestei semnături vei putea semna documente electronice, declarații etc. sau întocmi cereri de la distanță pentru anumite servicii, care, în mod obișnuit, sunt accesibile doar prin prezența fizică și actul de identitate. Semnătura electronică necesită, de obicei, un dispozitiv care o păstrează, acesta ar putea fi atât memoria portabilă, cât și telefonul mobil (în cazul semnăturii mobile).

Obține semnătura electronică de la unul dintre operatorii autorizați:



Orange:

www.orange.md



IP CTIF:

<https://ctif.gov.md>



Moldcell:

www.moldcell.md



STISC:

<https://www.semnatura.md>

/Unde găsești mai multe informații despre impozite și taxe?



Principala sursă de informare privind reglementările fiscale este, desigur, Codul fiscal al Republicii Moldova și actele normative emise pentru executarea acestuia. O altă sursă valoroasă este pagina web a SFS

www.sfs.md

Pe această pagină pot fi găsite 3 instrumente informative extrem de utile:

1

Baza generalizată a practicii fiscale – un portal de întrebări-răspunsuri grupate pe tematici și taxe, care exprimă poziția SFS;

2

Calendarul fiscal, care se actualizează lunar, conținând toate obligațiile de achitare și raportare pentru luna respectivă;

3

Orarul seminarelor desfășurate cu contribuabilii în cadrul oficiilor fiscale teritoriale.

O ultimă, dar nu mai puțin importantă, sursă de informare este Centrul de apel al Serviciului Fiscal de Stat - linia fierbinte a SFS unde pot fi acordate întrebări  **0 8000 1525**

/Ce trebuie să știi despre controalele de stat?



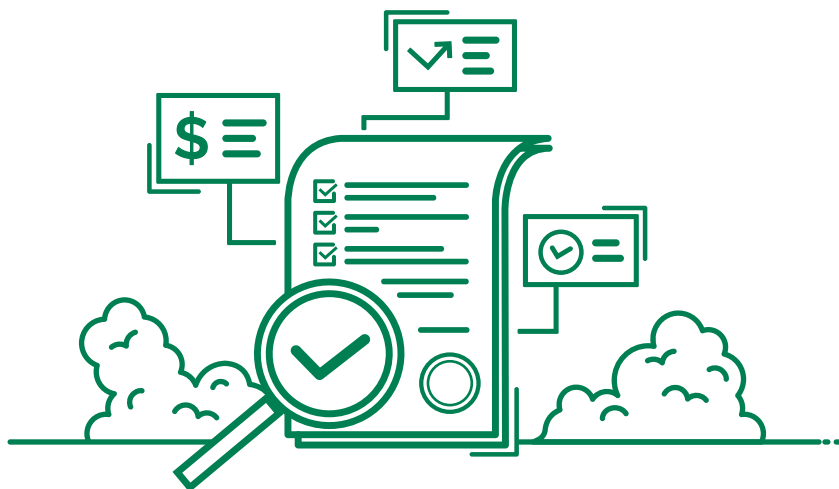
În activitatea antreprenorială vei fi supus controalelor de stat pentru verificarea respectării legislației. Sunt două tipuri de controale: planificate și inopinate.

Controlul planificat se efectuează potrivit planului anual al controalelor, în baza analizei și evaluării conform criteriilor de risc. Controlul inopinat nu este inclus în planul anual al controalelor și se efectuează cu scopul de a verifica respectarea cerințelor stabilite de legislație. Controlul inopinat se face la fața locului, observându-se procesele economice și financiare, actele și operațiunile aferente, pentru a constata autenticitatea lor, pentru a depista și a preveni încălcarea legislației fiscale, inclusiv în baza unor semnale de infracțiune, înregistrate la SFS.

Lista controalelor planificate de autoritățile de control poate fi consultată în Registrul controalelor, accesibil la acest link: <https://controale.gov.md>.

În scopul facilitării accesului mediului de afaceri la servicii de asistență informațională, precum și pentru prevenirea cazurilor de abuz din partea organelor de control în efectuarea controalelor de stat, Cancelaria de Stat a instituit linia telefonică:

 **022-823-823** care este disponibilă între orele 8.00 și 17.00 în zilele lucrătoare de luni până vineri și este deservită de către specialiștii Secția supravegherea controalelor de stat.



Capitolul 3:

Planificarea afacerii și atragerea investițiilor

“Prin punerea pe hârtie a visurilor, țelurilor și scopurilor tale, poți în mișcare procesul prin care poți deveni ceea vrei să fii.”

Mark Victor Hansen

În procesul de solicitare a investițiilor și resurselor financiare, fie ele granturi, credite sau investiții de la persoane fizice, vei fi rugat să prezinți un plan de afaceri sau un tablou al modelului de afaceri, precum și să faci calculele financiare necesare. De obicei, aceste activități solicită multe eforturi și timp dedicat, însă reprezintă un exercițiu extrem de important pentru a înțelege subtilitățile afacerii.

În acest capitol vei găsi răspunsuri la următoarele întrebări:

- Ce este un tablou al modelului de afaceri?
- Care este diferența dintre tabloul modelului de afaceri și un plan de afaceri?
- Cum se completează un tablou al modelului de afaceri?
- Ce este un plan de afaceri?
- Care sunt diferențele dintre studiul de oportunitate, studiul de fezabilitate și planul de afaceri?
- Ce ar trebui să conțină un plan de afaceri?
- Ce indicatori financiari va trebui să înțelegi și să calculezi?
- Ce greșeli trebuie să eviți la întocmirea unui plan de afaceri?



/ Ce este un tablou al modelului de afaceri?



Unul dintre cele mai folosite și ușoare instrumente în planificarea afacerii la ziua de azi este Business Model Canvas, sau Tabloul Modelului de Afaceri, conceput de Alexander Osterwalder încă în anul 2008.

Tabloul modelului de afaceri nu este un substituent al unui plan de afaceri, însă conține cele mai importante elemente ale acestuia, te ajută să fii flexibil și să dezvolti idei inovatoare și originale.

/ Care este diferența dintre tabloul modelului de afaceri și un plan de afaceri?

Un tablou al modelului de afaceri prezintă doar esența unei afaceri, structurată succint. Spre deosebire de un plan de afaceri, este un document mai flexibil, care nu oferă detalii specifice și analize profunde despre activitatea afacerii.



Începe generarea de idei și planificarea afacerii cu acest Business Model Canvas, nu cu un plan de afaceri. Elaborarea unui plan îți va consuma timp, efort și, poate, bani. Însă experiența arată că niciun plan de afaceri nu a rezistat primelor întâlniri cu clientul.

Desigur, planul de afaceri își are rostul într-o etapă ulterioară, când ai validat ideea cu clienții, ai înregistrat vânzări și poți face estimări pe cifre reale. Dar până atunci, utilizează tabloul modelului de afaceri, care conține un set de informații introduse într-un tabel cu nouă blocuri și reprezintă, de fapt, un schelet al afacerii.

/ Cum se completează un tablou al modelului de afaceri?



Pe o foaie de hârtie sau cu ajutorul instrumentului online, de ex.: <https://canvanizer.com>, desenează un tabel similar celui de pe următoarea pagină și completează blocurile răspunzând la întrebările aferente.

 Partenerii-cheie Descrie partenerii pe categorii în funcție de lista activităților-cheie și analizează cine și cu ce te poate ajuta. Cu care dintre ei vrei să începi afacerea? Analizează și imaginea partenerului pe piață, pentru că imaginea ta se va asocia cu a lui.	 Activitățile-cheie Ce activități-cheie sunt obligatorii în procesul de fabricare a produsului sau de prestare a serviciului? Structurează activitățile de la aprovizionarea cu materii prime și până la livrarea produselor sau serviciilor către clienți. Identifică dacă este oportun ca unele activități-cheie să fie subcontractate partenerilor.	Propunerea de valoare  Propunerea de valoare trebuie să explice foarte clar de ce clientul ar cumpăra produsul sau serviciul tău. Încearcă să te poziționezi în locul clientului tău și să o formulezi astfel încât să atingă emoția pe care vrei să o simtă clientul.	Relația cu clienții  Cum vei comunica cu clientul tău? Ce relație vei stabili cu clientul? Cum fidelizezi clienții? Ce și cum vei face pentru a face clientul să revină? O relație continuă cu clientul nu se obține printr-un contract de lungă durată, ci se cultivă prin atitudine și atenția pe care i-o oferi.	Segmentele clienților  Cine sunt clienții tăi? Ce vârstă, gen, ocupație, hobby au? Ce nivel de venituri au? Persoanele care consumă și cele care plătesc pentru produsul sau serviciul tău sunt aceleași? Unde și când îi găsești? Sunt persoane fizice sau juridice? Identifică un segment concret de clienți. Încearcă să diferențiezi diferite profile de clienți pentru a cunoaște ce să propui și cum să abordezi fiecare segment în parte.
Resursele-cheie  În funcție de domeniul tău de activitate, resursele-cheie ale afacerii pot fi: cele umane, financiare, materiale, tehnologiile de producere, tehnologiile informaționale etc. De ce resurse ai nevoie și în ce perioadă de timp? De unde le vei lua și la ce preț?	Care sunt problemele, nevoile, necesitățile pe care le va acoperi produsul sau serviciul oferit? Care sunt beneficiile pentru client în urma utilizării produsului sau serviciului oferit?	Canale de comunicare  Cum ajungi la clientul tău? Ce canale de promovare (online sau offline) utilizezi pentru a-ți informa clientul despre produsul sau serviciul oferit? Vei lucra prin reprezentanți? Identifică canalele de promovare care te vor costa mai puțin, dar vor avea efect mai mare.	Surse de venit De unde îți vin banii în companie? Care este ponderea veniturilor din activitatea de bază și care din activități secundare? Descrie care sunt sursele principale de venit: din vânzare de produs sau servicii, din abonament sau din anumite comisioane sau redevențe, din franciză etc. Gândește-te la orice modalitate care te-ar ajuta să crești veniturile, dar și să le diversifici, pentru a-ți minimiza riscurile.	Cheltuieli (structura de costuri) Care sunt cele mai importante costuri în afacerea ta? Descrie detaliat costurile ce țin de activitățile-cheie, de resursele-cheie necesare (materii prime, oameni sau salarii, consumabile, echipamente, chirie, transport, bani etc.) sau de canalele de distribuție și satisfacerea clienților. Există alternative mai ieftine? Analizează cele mai costisitoare resurse și activități și găsește cum să optimizezi cheltuielile.



Utilizează acest model la etapa de pre-lansare sau de lansare a afacerii (sau oricând ai nevoie), îmbunătățește-l împreună cu echipa și validează ipotezele prin comunicarea cu potențialii tăi clienți sau parteneri. Schimbă-l de fiecare dată când este nevoie și propune idei inovative pentru fiecare bloc.

Pentru solicitarea unui credit de la bancă sau pentru participarea la un program de finanțare mai mare va trebui să prezinți un plan de afaceri. În cele ce urmează vom descrie cum se elaborează un plan de afaceri, ce informații trebuie să cuprindă și cum să faci ca să eviți cele mai răspândite greșeli la întocmirea unui plan.

/Ce este un plan de afaceri?



Planul de afaceri (sau business plan) este un instrument util de gestiune și planificare a afacerii și poate fi elaborat la orice etapă de dezvoltare a acesteia, pentru a te ajuta să ai o claritate cu privire la direcțiile și strategia de dezvoltare. Un plan de afaceri bine pregătit te va ajuta să eviți pierderile provocate de proiectele neviabile înainte ca ele să aibă o finalitate.

În afară de utilitatea planului pentru antreprenor, acesta este și principalul document solicitat în procesul de accesare a finanțărilor, fie că este vorba de credite, granturi, subvenții, fie de investiții din partea investitorilor privați sau publici.

/Care sunt diferențele dintre studiul de oportunitate, studiul de fezabilitate și planul de afaceri?



Ai auzit, probabil, noțiunile „studiu de oportunitate” și „studiu de fezabilitate” și te întrebi ce legătură au ele cu un plan de afaceri? Aceste studii sunt elaborate înainte de planul de afaceri. Un studiu de oportunitate analizează dacă există necesitatea și/sau cererea pentru produsul sau serviciul tău și dacă satisfacerea acesteia poate genera profit pe viitor.

Un studiu de fezabilitate determină în schimb dacă investiția necesară pentru a crea serviciul sau produsul dorit va atinge obiectivele financiare dorite. Astfel, un plan de afaceri este rezultatul pozitiv al acestor două studii și, în cazul în care s-a determinat oportunitatea și fezabilitatea afacerii, acesta stabilește mai departe strategiile și pașii necesari pentru a transforma ideile tale în realitate.

Un plan de afaceri trebuie să fie clar, bine structurat și să ofere o imagine de ansamblu asupra afacerii tale. Structura lui, indiferent de tipul de business, etapa în care se află sau mărimea acestuia, este, în mare parte, aceeași. Volumul unui plan depinde de complexitatea afacerii și poate varia între 10 și 100 de pagini, însă, în medie, orientează-te la un volum de 20-30 de pagini (fără anexe).

/Ce ar trebui să conțină un plan de afaceri?



Pagina de titlu

Servește drept copertă pentru planul de afaceri și conține informații privind denumirea completă a întreprinderii, adresa juridică, datele de contact (telefon, email etc.), numele și prenumele administratorului, data (luna și anul) întocmirii planului și mențiunea despre confidențialitatea informației.



Cuprinsul

Include denumirile capitolelor de bază ale planului, cu indicarea paginilor la care se află acestea.



Rezumatul

Prezintă succint informațiile din plan, cu indicarea scopului elaborării planului, descrierea succintă a afacerii, informația privind piața, produsul, echipa, rezultatele financiare necesare pentru realizarea planului și rezultatele economico-financiare așteptate. Recomandăm să scrii acest compartiment doar după ce restul informațiilor sunt completate.



Descrierea afacerii și obiectivele acesteia

Include date privind înregistrarea afacerii, forma organizatorico-juridică, fondatorii, domeniul de activitate, misiunea, scopul și obiectivele pe termen scurt și mediu, punctele forte și slabe ale afacerii, oportunitățile și pericolele externe, factorii de succes.



Produsele / serviciile oferite

Describe în detalii ce soluții (produse sau servicii) oferi clienților tăi (acum sau în viitor), ce necesități vor satisface acestea, principalele caracteristici, performanțe tehnico-economice și de calitate, tehnologii aplicate. Prezintă o evaluare a soluțiilor tale în comparație cu produsele sau serviciile existente. Una dintre cele mai bune analize din acest punct de vedere este analiza CAB: caracteristici, avantaje, beneficii.

- ▶ Caracteristici – descrierea concretă a serviciului sau produsului tău.
- ▶ Avantaje – diferențele din punctul de vedere al funcționalităților dintre serviciul sau produsul tău și cel al competitorilor.
- ▶ Beneficii – avantajele concrete pe care le primește fiecare client dacă optează pentru serviciul sau produsul tău.

Describe, după caz, dacă ai întreprins acțiuni pentru protecția proprietății intelectuale.



Descrierea pieței

Include informații despre segmentarea de piață, clienți și concurență. Aici va trebui să oferi răspunsuri la următoarele întrebări:

- În ce domeniu activezi, care este mărimea actuală a sectorului și cota de piață a companiei? Care sunt tendințele la nivel național și global (piața este în creștere, staționară sau în descreștere)? Oferă cifre, analize și date care vor confirma informația.
- Cum arată portretul clientului tău ideal (vârsta, starea materială, statutul social, veniturile, locul de trai etc.) și care este, estimativ, mărimea pieței? Ce factori îi vor determina pe clienții tăi să utilizeze soluția propusă? Care este puterea și frecvența lor de cumpărare și comportamentele specifice? Care ar fi un preț de vânzare acceptabil pentru ei?
- Cine sunt concurenții cu care te vei confrunta în derularea afacerii, care sunt părțile lor slabe și forte, avantajele competitive, nivelul prețurilor oferit, reputația și ce alte atuuri au? Care vor fi avantajele soluției tale și afacerii în raport cu aceștia? Cum te vei diferenția față de ei și de ce crezi ca ai putea fi competitiv?



Strategiile de marketing și vânzări

Cuprinde informații despre strategia de prețuri și distribuție, precum și despre strategiile de marketing și promovare:

- Cum este stabilit prețul, pentru ce strategie ai optat (orientarea după costuri, după cerere, după concurenți etc.) și de ce? Ce cale de monetizare ai ales (model de business)? Care este cecul mediu lunar per client?
- Unde este sau va fi amplasată afacerea și care sunt avantajele amplasării respective? Cum ajunge produsul sau serviciul tău la clienți, ce canale de distribuție ai ales (de ex. vânzarea directă către consumatori (online sau prin intermediul punctelor de vânzare proprii), vânzare prin reprezentanți, vânzare cu ridicata sau cu amănuntul etc.) și de ce?
- Cum vei aborda piața-țintă / clientul-țintă? Ce vei întreprinde pentru a determina clienții care în prezent se adresează altor furnizori să te aleagă pe tine? Cum te vei face cunoscut pe piață? Ce metode de promovare vei utiliza și de ce le-ai ales? Cum este construită pâlnia de vânzări și ce strategii de reținere a clientului vei aplica? Ce bugete de marketing ți-ai planificat?



Modul de organizare și conducere

Include descrierea procesului de producere a bunurilor sau de prestare a serviciilor, a modalităților aprovizionare și a relațiilor cu furnizorii, precum și a strategiilor de management și personal. Informațiile din acest capitol vor răspunde la întrebările:

- Care sunt etapele procesului de producție/prestare de servicii, timpul și fondurile necesare? De ce echipamente ai nevoie pentru procesul de producție/ prestare de servicii? Ce ai procurat deja și în ce planifici să investești? Ce poate fi închiriat?
- Care sunt cerințe pentru procesul de producție: materii prime, oameni, metode de control al calității, furnizori, capacități de producție existente etc.

► Care sunt furnizorii de la care te vei aproviziona? Cu cine ai deja parteneriate încheiate? Ce alternative ai față de acești furnizori? Cine și cum va realiza transportul materiilor prime/mărfurilor?

► Cum arată structura organizațională a companiei, ce competențe concurențiale deține echipa? Care este structura personalului de care ai nevoie? Ce calificări trebuie să aibă acesta? De unde vei recruta personal? Care este remunerarea acestora?

► Care sunt pașii pe care planifici să-i întreprinzi în perioada de până la 1 an? Când va fi realizată fiecare acțiune și cine din cadrul echipei este responsabil de aceasta?



Evaluarea riscurilor

Nicio activitate antreprenorială nu este scutită de apariția riscurilor și a anumitor dificultăți în operare. Descrie aici ce riscuri, dacă apar în calea afacerii tale, pot îngreuna atingerea obiectivelor propuse. Principalele riscuri, la care ar fi cazul să fii atent, sunt:

- de producție – legate nemijlocit de procesul de producție sau care apar în procesul de aprovizionare cu materii prime;
- comerciale – au legătură cu piața, distribuția produselor, diminuarea cererii, apariția noilor concurenți etc.;
- financiare – provocate de procesele inflaționiste, fluctuațiile cursurilor valutare etc.;
- naturale - calamități naturale (incendii, cutremure, inundații, accidente, explozii, avarii etc.).



Finanțarea afacerii

Este un capitol foarte important, pentru că aici se regăsesc principalii indicatori financiari ai afacerii tale. Calculele din acest capitol trebuie să fie prezentate pentru o perioadă, de regulă, de 3-5 ani și să includă:

- strategia financiară și tabelul de investiții;
- analiza fluxului de numerar;
- situația previzională a profiturilor și a pierderilor;
- bilanțul contabil previzionat;
- analiza pragului de rentabilitate;
- graficul rambursării creditului (dacă planul de afacere se depune pentru accesarea creditului) etc.

Aici va trebui să prezinți mai multe calcule financiare. Într-o anexă la acest ghid ți-am pregătit un tabel cu formule și explicații cum să calculezi principalii indicatori ai activității și ce semnifică rezultatul calculelor.



Anexe

- Documente justificative cu privire la înregistrarea afacerii
- Poze, pliante, cataloage despre produs sau companie
- Oferte comerciale cu referire la investițiile planificate
- Bilanțul anilor precedenți
- Alte documente solicitate de finanțator

/Ce indicatori financiari va trebui să înțelegi și să calculezi?



Vei aplica patru grupe mari de indicatori financiari care îți vor permite să înțelegi afacerea dincolo de cifre și să iei decizii manageriale pentru a preîntâmpina anumite dificultăți sau pentru a administra afacerea în cel mai eficient mod. Totodată, cunoașterea acestor indicatori îți va da putere de negociere cu un potențial investitor, privat sau public, îți va permite atragerea resurselor financiare noi, a fondurilor rambursabile sau nerambursabile.

Cele 4 grupe de indicatori sunt:

Indicatorii rentabilității	Indicatorii stabilității financiare
arată cât de eficient sunt folosite resursele întreprinderii în raport cu costul acestora pe diferite dimensiuni: vânzări, profit, cheltuieli, active și capital	indică măsura în care întreprinderea este capabilă să facă față obligațiilor pe termen lung (peste 1 an) și pe termen scurt (până la 1 an)
Indicatorii eficienței activității operaționale	Indicatorii lichidității
arată capacitatea și rapiditatea întreprinderii de a-și transforma activele pe termen scurt în bani, precum și măsura în care ne permitem să acoperim datoriile pe termen scurt din contul banilor datorați întreprinderii de către terți (creanțe)	măsoară capacitatea întreprinderii de a plăti datoriile curente din banii din casierie, conturi bancare, avansuri date și creanțe

Verifică anexa nr.2 la acest ghid pentru a te familiariza cu formule de calcul și modul de interpretare a indicatorilor menționați.



/ Ce greșeli trebuie să eviți la întocmirea unui plan de afaceri?



Chiar dacă acum ți se pare foarte complicat, încearcă să îți întocmești singur planul de afaceri. Doar așa îți vei înțelege cu adevărat afacerea și nevoile acesteia.

Avem și câteva sfaturi utile care te vor ajuta să îți faci un plan de afaceri de nota zece:



Un plan de afaceri este imaginea întreprinderii în fața investitorilor și a creditorilor tăi. Prezintă informația într-un mod ordonat și profesionist, utilizează (cu gust și moderat) imagini, diagrame și grafice, prezintă informații veridice și confirmate documentar.



În descrierea afacerii utilizează propoziții scurte, exprimări simple și ușor de înțeles. Evită jargonul specific domeniului tău sau acronimele, pentru că cei care îți vor citi planul probabil nu sunt experți în domeniul tău de activitate.



Roagă oamenii de încredere și mentorii tăi să îți citească planul de afaceri și să vină cu comentarii și sugestii de îmbunătățire. Deseori, persoanele terțe pot genera idei noi și utile pentru îmbunătățirea planului de afaceri și a afacerii în general.



Asigură-te că acoperi toate aspectele-cheie ale unui plan de afaceri. Nu lăsa cititorii să aibă dubii referitor la motivele omiterii unor informații. Un plan de afaceri incomplet nu te va ajuta în gestionarea afacerii și va minimiza șansele tale de a fi finanțat.



Fă proiecții financiare cât mai realiste. Multe planuri de afaceri sunt descalificate din motiv că proiecțiile financiare sunt nejustificate de optimiste. Reține că planul de afaceri este în primul rând un instrument care te poate ajuta la dezvoltarea și creșterea afacerii și de aceea calcule prea optimiste ar putea să te inducă în eroare în procesul de investiții. Cel mai bine este să îți trasezi câteva scenarii: pesimist, realist și optimist.



Revino la planul tău de afaceri ori de câte ori poți, recitește-l și modifică-l dacă apar informații noi și recalculează indicatorii financiari. Planul de afaceri este un document viu, creat, în primul rând, cu scopul de a te ajuta să crești în afacere. Nu îl lăsa să se prăfuiască pe vreun raft.

Capitolul 4:

Resurse financiare pentru afacerea ta



“Nu banii dau naștere unei idei, ci ideea dă naștere banilor.”

W.J. Cameron

După ce ai analizat ideea ta de afacere și ai determinat volumul necesar de investiții, începe să te gândești de unde ai putea lua resursele financiare necesare. În Moldova ai mai multe posibilități de a-ți finanța afacerea. În acest capitol descriem diferite tipuri de resurse financiare și îți oferim mai multe detalii cu privire la accesarea acestora.

În continuare vei găsi răspunsuri la următoarele întrebări:

- Ce reprezintă finanțarea afacerii și cum se clasifică sursele de finanțare?
- Cum poți finanța o afacere în Moldova?
- De ce elemente trebuie să ții cont când accesezi o finanțare rambursabilă?
- Ce este DAE și cum te ajută să alegi un produs de creditare?
- De ce nu poți lua decizia de finanțare doar ținând cont de rata nominală a dobânzii?
- Cum alegi un instrument de creditare bancară sau nebankară pentru afacerea ta?
- Care este diferența dintre leasing financiar și împrumut?
- Ce reprezintă creditele preferențiale?
- Cum te poate ajuta Fondul de stat de garantare să accesezi un credit?
- Cum pot fi garantate întreprinderile inovative?
- De ce statul sau organismele internaționale ar oferi finanțare nerambursabilă antreprenorilor?
- Ce greșeli fac, cel mai des, antreprenorii în procesul de aplicare la granturi?
- Care este cea mai potrivită formă de finanțare pentru afacerea ta?
- De unde poți să te informezi despre resursele financiare disponibile în Republica Moldova?

/ Ce reprezintă finanțarea afacerii și cum se clasifică sursele de finanțare?

Finanțarea afacerii reprezintă procesul de obținere a mijloacelor bănești necesare desfășurării activității antreprenoriale. În funcție de natura afacerii, domeniul de activitate, etapa de dezvoltare și localizarea acesteia, precum și de strategia de dezvoltare, există mai multe tipuri și surse de finanțare.

Sursele de finanțare ale unei întreprinderi pot fi grupate conform următorilor factori:

În funcție de natura surselor de finanțare

§ Finanțare nerambursabilă

Include modalități de finanțare precum donațiile, subvențiile și granturile, care nu trebuie rambursate dacă se respectă clauzele contractuale și obiectivul pentru care au fost acordate.

§ Finanțare rambursabilă

Se referă la împrumuturi și credite acordate pe un termen definit, pe care va trebui să le restitui cu sau fără dobândă.

§ Finanțare de tip mixt (finanțare rambursabilă preferențială)

Reprezintă o combinație între finanțarea rambursabilă și cea nerambursabilă. De ex., un credit cu porțiuni de grant sau un împrumut cu dobândă subvenționată.

În funcție de perioada pentru care se solicită finanțarea

§ Finanțare pe termen scurt

Perioada de finanțare nu depășește un an de zile, iar banii obținuți îi vei putea cheltui pentru procurarea materiilor prime, pentru achitarea la timp a salariilor angajaților, pentru finalizarea unor lucrări aflate în curs de execuție etc.

§ Finanțare pe termen lung

Perioada de restituire a datoriilor depășește un an de zile. Poți utiliza banii obținuți pentru dezvoltarea și modernizarea întreprinderii, pentru implementarea de noi tehnologii, pentru crearea de produse, pentru extinderea rețelei de distribuție, pentru asigurarea calității produselor etc.

În funcție de proveniența surselor de finanțare

§ Finanțare internă

Sursele interne presupun finanțare din banii proprii ai fondatorului sau din primele vânzări ale companiei. De regulă, antreprenorii le folosesc atunci când sunt la început de drum.

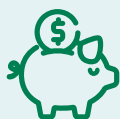
§ Finanțare externă

Finanțarea externă se referă la împrumuturi din afara companiei, precum credite bancare, emiterea de acțiuni și obligațiuni, granturi, subvenții și alte programe de sprijin din partea statului, leasing, credite primite din partea clienților și a furnizorilor etc.

/Cum poți finanța o afacere în Moldova?

Există mai multe surse și instrumente de finanțare a afacerilor aflate atât în etapa de modelare a ideii sau de start-up, cât și în etapa de creștere sau extindere. În cele ce urmează îți prezentăm o listă și o scurtă descriere a avantajelor și dezavantajelor principalelor surse și instrumente de finanțare accesibile antreprenorilor în Republica Moldova.

 Economii proprii	 Împrumuturi de la asociații de economii și împrumut
 Bani împrumutați de la rude și prieteni	 Granturi și subvenții din partea statului și a partenerilor de dezvoltare
 Credite de la furnizori sau clienți	 Bani colectați prin crowdfunding
 Credite bancare și credite preferențiale din partea partenerilor de dezvoltare	 Investiții din partea Business Angels
 Operațiuni documentare de finanțare a operațiunilor de export/import: acreditiv, incasso, factoring, garanții bancare etc.	 Investiții din partea fondurilor private de capital
 Împrumuturi de la organizații de creditare nebankare și de la companii de leasing	 Acțiuni și obligațiuni
	... Alte surse



/Economii proprii

În cele mai dese cazuri, la etapa de inițiere a afacerii primele investiții în dezvoltarea întreprinderii vin din resursele proprii ale fondatorului, care pot fi economii acumulate din venituri (salarii, moșteniri), economii din remitențe și altele.

»»	Avantaje	««
	+ Asigură independența și siguranța financiară, ceea ce înseamnă că, dacă situația financiară a întreprinderii tale se va înrăutăți, aceste investiții nu vor fi retrase, așa cum se poate întâmpla în cazul unui credit bancar; + Nu vei fi nevoit să prezinți un plan de afaceri complex și nici să raportezi altor investitori; + Nu creează obligații suplimentare (dobânzi, garanții, penalități pentru nerambursare); + Dacă afacerea falimentează, nu va trebui să întorci banii investiți altor persoane; + Investițiile personale demonstrează implicarea personală și încrederea în propriul proiect și ajută să câștigi încrederea viitorilor finanțatori.	
»»	Dezavantaje	««
	- De regulă, capitalul propriu este limitat, ceea ce poate tergiversa dezvoltarea rapidă a companiei; - În caz de nereușită, ai putea să rămâi fără bani pentru nevoi personale.	



/Bani împrumutați de la rude și prieteni

Capitalul obținut de la prieteni și familie reprezintă cea mai ieftină sursă de finanțare împrumutată. Deseori, antreprenorul completează resursele financiare proprii cu cele împrumutate de la rude și prieteni, pentru a mări investițiile în afacere. Este a doua cea mai avantajoasă formă de finanțare.

»» Avantaje	Dezavantaje ««
+ Împrumuturile se acordă deseori la condiții preferențiale: dobândă mică sau chiar zero, nu ai nevoie de gaj, termenele de rambursare sunt flexibile.	- Dacă nu reușești să restitui banii împrumutați, ai putea pune în pericol relațiile personale cu rudele și prietenii; - De regulă, sunt împrumutate sume mici.



Bine de știut!

Chiar dacă între tine și creditor există o încredere deplină și vă cunoașteți de mai mulți ani, te sfătuim să semnați un contract de împrumut și să duceți evidența banilor rambursați. Aceasta va salva relațiile bune dintre voi!



/Credite de la furnizori sau clienți

Din momentul în care ai primit bunuri sau servicii de la furnizorii tăi și până în momentul plății, beneficiezi, de fapt, de un credit din partea furnizorilor.

La fel se întâmplă și în cazul în care clienții tăi plătesc anticipat pentru bunurile și serviciile care încă nu le-au fost livrate. O situație perfectă pentru compania ta, în special în perioada de lansare, ar fi să te poți finanța din vânzările plătite în avans.

»» Avantaje	
+ Ajută la optimizarea fluxului de numerar al companiei pe o perioadă scurtă de timp.	
»» Dezavantaje	
- Se face în condiții de încredere, iar sumele nu sunt foarte mari; - Clienții ar putea cere o reducere pentru produsul sau serviciul tău pentru că plătesc în avans.	



/ Credite și împrumuturi

Resursele de finanțare contractate de la bănci se numesc credite bancare, cele obținute de la organizații de creditare nebanclară – credite nebanclare, iar de la asociații de economii și împrumut – împrumuturi.

Creditul sau împrumutul este o formă clasică de finanțare a afacerii și poate fi definită ca o operațiune reglementată printr-un contract, prin care o instituție financiară îți pune la dispoziție o sumă de bani în schimbul unui preț numit „dobândă” și al altor costuri, menționate în contract, garantat sau negarantat prin obligații secundare.

Diferențele principale dintre un credit bancar, credit nebanclar și un împrumut sunt: **criteriile de eligibilitate, costul finanțării, termenul, suma, valuta și garanțiile solicitate**, care variază de la o instituție financiară la alta.



Bine de știut!

Accesarea unui credit sau împrumut presupune următoarele costuri aferente:

- dobânda nominală aferentă;
- comisioane (taxă pentru analiza dosarului de creditare, comision de debursare, comision pentru eliberarea de numerar, comision de deservire lunară, comision pentru achitarea anticipată, comision pentru acordarea perioadei de grație, comision pentru restructurarea graficului de rambursare);
- costuri indirecte aferente tranzacției (notar, cadastru, evaluarea independentă a bunurilor mobile sau imobile);
- penalități aplicabile în caz de neonorare a obligațiilor contractuale.

Rata nominală a dobânzii poate fi:

- *flotantă* – rata procentuală a dobânzii se poate modifica pe parcursul perioadei de creditare;
- *fixă* – rata procentuală a dobânzii nu se modifică pe parcursul perioadei de creditare.

Pentru a calcula suma dobânzii sunt necesare următoarele date:

- *suma (soldul)* creditului, utilizat de debitor în intervalul respectiv de timp;
- *rata (%)* anuală a dobânzii, conform contractului de credit;
- *intervalul de timp* (în zile) pe parcursul căruia suma creditului nu s-a modificat.

»» FORMULA

Σ – Suma dobânzii (lei)

Sc – Soldul creditului (lei)

Nz – Numărul de zile / 360 (de zile)

Rd – Rata dobânzii (%) / 100 (%)

$$\Sigma = Sc \times \frac{Nz}{360} \times \frac{Rd}{100}$$

/ De ce elemente trebuie să ții cont când accesezi o finanțare rambursabilă (credit sau împrumut)?

- Scopul finanțării
- Rata dobânzii, DAE și alte comisioane și plăți aferente
- Perioada de grație
- Suma
- Modul de calcul al dobânzii
- Graficul de rambursare
- Valuta
- Modalitatea de plată
- Asigurarea sau garanțiile solicitate
- Termenul de rambursare



/ Ce este DAE și cum te ajută să alegi un produs de creditare?

Dobânda anuală efectivă (DAE) exprimă, sub formă de procent, costul total al unui instrument financiar, care include dobânda nominală plus toate comisioanele și costurile aferente finanțării. Principalul scop al acestui indice este de a oferi clientului posibilitatea de a compara ușor și eficient costurile creditelor, astfel încât să poată determina ce produs de creditare este mai avantajos pentru companie.

/ De ce nu poți lua decizia de finanțare doar ținând cont de rata nominală a dobânzii?

Pentru că instituțiile financiare percep o serie de comisioane, taxe și costuri de administrare, pe lângă dobânda nominală lunară sau anuală. Acestea nu doar că duc la majorarea costului total al unui credit, dar și fac compararea împrumuturilor mult mai dificilă.



/ Cum să alegi un instrument de creditare bancară sau nebancară pentru afacerea ta?

- Stabilește cu exactitate scopul creditului (achitarea facturilor și a cheltuielilor curente; procurarea de mijloace de transport, echipamente, imobile; investiții în active intangibile (softuri, licențe, brevete); investiții necesare pentru extinderea afacerii; finanțarea reparațiilor și construcțiilor);
- Analizează ofertele instituțiilor financiare bancare și nebancale pornind de la nevoia de finanțare;
- Mergi personal la mai multe instituții financiare și cere oferta de creditare ținând cont de nevoile tale. Cere ca în ofertă să se indice dobânda anuală efectivă (DAE);
- Compară DAE și condițiile de finanțare impuse de instituția financiară;
- Formează dosarul de finanțare și negociază în paralel cu cel puțin doi potențiali parteneri financiari;
- Alege oferta cea mai potrivită nevoilor tale, în funcție de costuri și condițiile de finanțare.

/ Împrumuturile de la organizațiile de creditare nebankare (OCN) și asociațiile de economii și împrumut (AEÎ)



Creditele nebankare de la organizațiile de creditare nebankare și împrumuturile de la asociațiile de economii și împrumut sunt o alternativă a creditului bancar. În mare parte, aceste instituții deservesc clienți care nu prezintă suficiente garanții și activitate formalizată pe deplin pentru a obține finanțare de la bănci sau își desfășoară activitatea în zone unde serviciile bancare nu sunt disponibile.

Diferența de bază între organizațiile de creditare nebankare și asociațiile de economii și împrumut este că primele desfășoară doar activități de finanțare, iar celelalte – finanțează și atrag economii de la populație.

În Moldova activează **164** de organizații de creditare nebankare și **146** de asociații de economii și împrumut. Lista lor și datele de contact le găsești pe site-ul www.cnpf.md.

Organizațiile de creditare nebankară oferă:

- **Împrumuturi investiționale pentru dezvoltarea afacerii** (finanțarea bunurilor imobile, a plantațiilor multianuale, construcția sau reconstrucția capitală a secțiilor de producere a oficiilor sau punctelor de vânzare etc.);
- **Împrumuturi pentru procurarea mijloacelor fixe** (finanțarea activelor pe termen lung: utilaje și echipamente de producere, mijloace de transport, animale);
- **Împrumuturi pentru mijloace circulante** (finanțarea activelor pe termen scurt: mărfuri și produse, materii prime și materiale utilizate în procesul de producere, finanțarea datoriilor pe termen scurt etc.).

Avantaje

- + Acoperă gama de produse de finanțare clasică: investițional, mijloace circulante și de consum;
- + De regulă, împrumuturile se oferă în câteva valute: EUR, USD și MDL;
- + Pentru împrumuturi mai mici nu se cere gaj;
- + Pachetul de documente pentru solicitarea împrumutului este simplificat;
- + Procesul de acordare a împrumutului este simplu și rapid.

Dezavantaje

- Costul finanțării este deseori mai mare decât pe piața creditelor bancare;
- Termenul de acordare poate fi mai scurt decât la bănci, în special pentru împrumuturi cu scop investițional;
- Suma acordată per client este limitată în funcție de resursele de finanțare ale instituției.

Asociațiile de economii și împrumut oferă:

- **Împrumuturi pentru procurarea imobilelor, echipamentelor;**
- **Împrumuturi pentru finanțarea mijloacelor circulante** (procurarea mărfurilor și a produselor, a materiilor prime și a materialelor utilizate în procesul de producere, finanțarea datoriilor pe termen scurt etc.).

Avantaje	
+ Proces de finanțare rapid; + Sprijină, de regulă, afacerile micro și mici din mediul rural.	
Dezavantaje	
- Acordă împrumuturi doar în MDL; - Suma acordată per client este mai mică decât în cazul organizațiilor de creditare nebankare; - Termenul de finanțare este scurt și mediu, ceea ce limitează gama produselor financiare (de exemplu, este mai potrivit să accesezi finanțarea activelor pentru investiții de la bănci sau organizații de creditare nebankare.)	



/Leasingul

Leasingul este o formă de finanțare pe termen scurt, mediu sau lung care se aplică, de regulă, pentru procurarea echipamentului, a tehnicii agricole, a mijloacelor de transport.

În practica internațională se întâlnesc 2 tipuri de leasing: financiar și operațional. În Republica Moldova poate fi accesat leasingul financiar (inclusiv lease-back) la una dintre organizațiile de creditare nebankare sau/și companiile de leasing și la bănci. Lista acestora o găsești în anexe.

/Care este diferența dintre leasing financiar și împrumut?

Diferența principală dintre leasing financiar și împrumut este că proprietatea asupra activului cumpărat în leasing este a locatarului (compania de leasing) pe întreaga perioadă a contractului de leasing, iar în cazul creditului, activul este în proprietatea ta.

Avantaje		Dezavantaje	
+ Te ajută să-ți dezvolti afacerea apelând la profesioniști (companiile de leasing), care au parteneriate cu furnizorii de echipamente necesare afacerii tale și îți pot oferi o formă convenabilă de finanțare a activului de care ai nevoie; + Nu ai nevoie de garanții adiționale pentru a contracta finanțări, activul luat în leasing servind drept garanție; + Procesul de finanțare este scurt - poate dura de la o zi la o săptămână.		- Se percepe o rată lunară care include plata pentru utilizarea activului, dobânda și alte comisioane aferente; - În cazul bunurilor purtătoare de TVA, se achită lunar rata dobânzii și pentru partea de TVA; - TVA se poate trece în cont numai după achitarea integrală a activului; - Dacă activul este supus subvenționării, atunci subvenția poate fi accesată în mărimea contribuției proprii, și nu pe întreaga valoare a activului.	



/ Credite bancare

Compania ta, fiind la etapa de creștere și expansiune, ar putea beneficia de credite bancare.

Există mai multe tipuri de credite în funcție de scopul investiției:

- Credite investiționale – investiții în imobile comerciale, active pe termen lung, mijloace fixe;
- Finanțarea mijloacelor circulante și a cheltuielilor operaționale – linie de credit, credit pentru mijloace circulante, overdraft;
- Credite agro pentru procurarea tehnicii agricole, finanțarea cheltuielilor curente;
- Refinanțarea datoriilor;
- Finanțarea operațiunilor de import/export – acreditiv, incasso documentar, garanție bancară;
- Finanțarea facturilor cesionate prin factoring.



Avantaje



- + Gama largă de servicii bancare și produse de finanțare;
- + Reprezintă o sursă de finanțare relativ ieftină;
- + Suma finanțării per client este mai mare;
- + Termenul de finanțare este cel mai mare pe piață;
- + Se oferă credite preferențiale pentru investiții în afaceri agricole, pentru tineri antreprenori, companii inovative etc.;
- + Unele credite au instrumente de garantare (de ex., instrumentul InnovFin), care te ajută să le accesezi mai ușor;
- + Dacă rambursezi cu responsabilitate creditul, vei dezvolta relații de încredere cu banca, ceea ce îți va permite să negociezi condiții de creditare preferențiale.



Dezavantaje



- Criterii riguroase de selecție și analiză a dosarului de credit;
- Se cer documente confirmative suplimentare pentru analiza dosarului (rapoarte financiare, contracte etc.);
- Timp îndelungat de procesare a dosarelor;
- Este nevoie de plan de afaceri pentru a contracta un credit;
- Băncile sunt reticente să finanțeze afaceri începătoare;
- Va trebui să depui un gaj (de ex., un imobil, utilajul procurat din credit etc.).

În Moldova, pentru accesarea unui credit bancar poți apela la una dintre cele **11 bănci** comerciale. Lista lor și datele de contact le poți găsi în anexa la acest Ghid sau pe pagina www.bnm.md. 



Bine de știut!

Din punct de vedere fiscal, în cazul leasingului financiar, locatarul este tratat ca proprietar al mijloacelor fixe primite în leasing, iar în cazul leasingului operațional, calitatea de proprietar o are locatorul. Calcularea și deducerea amortizării mijloacelor fixe care fac obiectul unui contract de leasing se efectuează de către locatar în cazul leasingului financiar și de către locator în cazul leasingului operațional.

Din punctul de vedere al aplicării TVA, leasingul financiar este considerat livrare de marfă. De fapt, art.95 din Codul fiscal stabilește că venitul sub formă de dobândă obținut de către locator în baza unui contract de leasing nu este obiect impozabil cu TVA.



Bine de știut!

Legislația națională stabilește că deducerea dobânzilor aferente creditelor și împrumuturilor se permite în conformitate cu art.24 din Codul fiscal. Altfel spus, din venitul realizat de o persoană ce practică activitate de întreprinzător poate fi scăzută valoarea dobânzilor, cu condiția că acestea: (a) au fost, efectiv, achitate sau suportate în procesul desfășurării activității de întreprinzător; (b) sunt ordinare și necesare, adică caracteristice pentru gestionarea anumitor tipuri de activități de întreprinzător.

/Ce reprezintă creditele preferențiale?



Creditele care se oferă la condiții mai avantajoase sunt denumite credite preferențiale. Condițiile preferențiale pot include, de exemplu: o dobândă mai mică decât cea de pe piață, porțiuni de grant inclusă în credit, dobândă subvenționată, asistență tehnică gratuită la elaborarea planului de afaceri etc. Aceste credite sunt oferite antreprenorilor prin intermediul instituțiilor financiare cu scopul de a-i ajuta să finanțeze industriile de interes strategic pentru stat.

/Cum te poate ajuta Fondul de stat de garantare să accesezi un credit?



Pentru start-up-urile și IMM-urile care nu dispun de suficient gaj și din acest motiv au acces limitat la creditele bancare necesare pentru lansarea și dezvoltarea afacerilor, Guvernul Republicii Moldova a creat Fondul de stat de garantare a creditelor, gestionat de ODIMM.

Produsele de garantare ale Fondului sunt:

Denumirea produsului	Întreprinderi debutante	Întreprinderi nou-create	Întreprinderi fondate de tineri antreprenori		Întreprinderi gestionate de femei antreprenoare		Întreprinderi active	Întreprinderi exportatoare sau orientate spre export
			Nou-create	Active	Nou-create	Active		
Suma maximă a garanției (MDL)	500 000	700 000	1 000 000	3 000 000	1 000 000	3 000 000	3 000 000	5 000 000
Cota maximă de garantare %	80%	70%	70%	70%	70%	70%	50%	50%
Termenul maxim al garanției	Pentru circulante	36 luni						
Pentru investiții	La cererea creditorului garanția poate fi oferită până la scadența contractului de credit.							
Perioada de grație	Pentru creditele destinate completării capitalului circulant perioada de grație nu va depăși 24 luni. Pentru creditele investiționale perioada de grație va fi stabilită de către creditor conform contractului de credit.							
Comisionul de garantare	0,5% anual din suma garanției							
Cerințe specifice pentru ordonatori	Întreprinderi nou-create (nu mai mult de 12 luni de la data înregistrării). Correspondența criteriilor pentru întreprinderile debutante stabilite în Legea nr.179/2016.	Întreprinderi nou-create (nu mai mult de 12 luni de la data înregistrării) sau activează*	Întreprinderi ce au maximum 12 luni de la fondare sau activează*	Întreprinderi fondate de tineri cu vârsta cuprinsă între 18 și 35 ani ce dețin cel puțin 51% din proprietatea întreprinderii și activează* minimum 12 luni.	Întreprinderi ce au maximum 12 luni de la fondare sau activează* minimum 12 luni și sunt deținute de femei, care au cel puțin o femeie ca fondator/asociat (51%) și/sau sunt administrate de femei.	Întreprinderi ce activează* minimum 12 luni și sunt deținute de femei, care au cel puțin o femeie ca fondator/asociat (51%) și/sau sunt administrate de femei.	Întreprinderi ce activează* minimum 12 luni.	Întreprinderi ce activează* minimum 24 luni și efectuează export sau bunurile procurate din contul creditului vor facilita orientarea întreprinderii spre export.
	*Data începerii activității se consideră data efectuării primei livrări.							
Valuta garanției	Doar în lei moldovenești (în cazul în care creditul este acordat în valută, garanția va fi emisă la cursul oficial al BNM din data cererii de garantare, care va fi aplicat pe toată perioada de acțiune a garanției).							
Termen de analiză	3 zile lucrătoare (calculate din ziua prezentării setului de acte complet și corect) în cazul corespunderii tuturor criteriilor. 5 zile lucrătoare (calculate din ziua prezentării setului de acte complet și corect) în cazul necorespunderii cel puțin unuia dintre criteriile contractului de colaborare sau ale produsului solicitat.							
Datele de contact	 022-211-552, 022-226-070  garantare@odimm.md							

Băncile comerciale – parteneri ai Fondului de stat de garantare sunt următoarele:

- | | | |
|---------------------|----------------|----------------|
| FinComBank | Eurocreditbank | Procredit Bank |
| Moldova-Agroindbank | Eximbank | Moldindconbank |
| Comerțbank | Victoriabank | BCR Chișinău |

Pentru a beneficia de acest instrument, va trebui să parcurgi următorii pași:

- 1 Te prezinți la bancă (parteneră a Fondului), unde depui documentele necesare pentru solicitarea unui credit;
- 2 Banca analizează viabilitatea activității afacerii tale, iar în cazul depistării insuficienței de gaj pentru asigurarea creditului, la solicitarea ta, transmite la ODIMM o cerere de garantare a creditului;
- 3 ODIMM analizează cererea de garantare în termen de 3-5 zile și informează banca despre disponibilitatea de a emite o garanție financiară pentru garantarea creditului;
- 4 Banca semnează cu tine contractul de credit și contractele de gaj;
- 5 Te prezinți la ODIMM, unde semnezi contractul de garantare și ridici scrisoarea de garanție financiară;
- 6 Mergi la bancă cu scrisoarea de garanție financiară și primești creditul solicitat.

/Cum pot fi garantate întreprinderile inovative?



Dacă deții o întreprindere axată pe dezvoltarea proiectelor inovatoare sau procesul de producere / gestionare a afacerii tale conține un element de noutate, poți beneficia de un credit în valoare de până la 7.500.000 EUR.

50% din acest credit va fi garantat prin facilitarea de garantare InnovFin.

Facilitarea de garantare InnovFin a fost instituită cu sprijinul financiar al UE în cadrul inițiativei „InnovFin – finanțare UE pentru inovatori” a Programului Orizont - 2020 cu scopul de a stimula finanțarea activităților de cercetare, dezvoltare și inovare.

Scop eligibil pentru garantare	Investiții în active materiale sau nemateriale și investiții în capitalul circulant
Suma eligibilă pentru garantare	de la 25.000 la 7.500.000 EUR
Cota maximă de garantare	50% din necesarul de gaj aferent creditului finanțat
Valuta	MDL, USD, EUR
Comisionul de garantare	0%
Băncile partenere	Procredit Bank, BCR Chișinău, Mobiasbanca



/ Granturi și subvenții

Aceste surse de finanțare se numără printre cele mai solicitate de către companii, indiferent de mărimea lor.

Granturile și subvențiile reprezintă banii pe care îi poți primi prin aplicarea în cadrul unor apeluri emise de instituțiile publice sau organizațiile internaționale în scopuri specifice orientate spre pe dezvoltarea segmentelor de interes național strategic.

Aceste surse de finanțare se oferă antreprenorilor la diferite etape de dezvoltare a afacerii. Sumele oferite depind de etapa la care se află afacerea. De obicei, acest tip de finanțare nu acoperă 100% din costurile unui proiect investițional, fiind o formă de finanțare complementară.



În următorul capitol ți-am pregătit o listă de resurse, granturi și subvenții, precum și credite preferențiale la care poți aplica în Moldova.

/ De ce statul sau organismele internaționale ar oferi finanțarea nerambursabilă antreprenorilor?



Pentru că sectorul privat să genereze creștere economică și să creeze noi locuri de muncă, acesta are nevoie de finanțare accesibilă și de lungă durată. Creditul comercial pur, cu dobânzi mari și termene scurte de rambursare, afectează rentabilitatea investițiilor și dezvoltarea afacerilor în general. În scopul dezvoltării sectorului privat, guvernele alocă sume de bani, direct sau prin mobilizarea partenerilor săi de dezvoltare. Beneficiind de asistență nerambursabilă,

antreprenorii pot să-și dezvolte afacerile, să-și crească semnificativ calitatea și capacitatea de export al produselor, astfel devenind mai competitivi și creând noi locuri de muncă.

/ Care sunt cele mai frecvente greșeli comise de antreprenori în procesul de aplicare la granturi?

● Antreprenorul (aplicantul) nu întrunește condițiile de eligibilitate

● Nu au fost depuse anexele și documentele justificative solicitate

● Investițiile și cheltuielile prezentate în aplicația de grant nu sunt eligibile pentru finanțare

● Calculele financiare sunt făcute incorect sau lipsesc

● Lipsește contribuția proprie a aplicantului sau contribuția proprie indicată este insuficientă

● Dosarul a fost depus după expirarea termenului-limită

● Formularul de aplicare este insuficient/incorrect completat

● Scopul investiției nu corespunde scopului finanțării din grant

Pentru a evita aceste greșeli, citește cu atenție condițiile de aplicare afișate pe pagina web a programului de grant sau în ghidul aplicantului. Dacă ai întrebări, nu ezita să contactezi telefonic echipa de gestionare a programului pentru clarificare sau participă la sesiuni de informare. Respectă termenele și condițiile de depunere. Și cel mai important, aplică nu cu scopul de a consuma banii din grant, dar cu scopul de a crește și a dezvolta afacerea.



/Crowdfunding

Este un instrument de finanțare a ideilor de afaceri cu ajutorul publicului larg. Mecanismul de funcționare a crowdfunding-ului este destul de simplu: pe de o parte există inițiatorul proiectului, care are nevoie de finanțare, iar pe de altă parte sunt potențialii investitori dispuși să plaseze banii lor pentru acest proiect drept donație, investiție sau împrumut.

Există mai multe tipuri de crowdfunding:



Donații fără recompense

De obicei banii sunt colectați sub formă de ajutor financiar nerambursabil oferit pentru susținerea unor cauze sociale, tratamente medicale sau pentru activitatea organizației lor nonprofit



Donații în schimbul recompenselor

Acest tip de crowdfunding oferă contribuitorului o recompensă de valoare mică, precum o mențiune, un cadou sau o reducere la produsele viitoare.

Cu cât contribuția este mai mare, cu atât mai semnificativă poate fi și recompensă



Investiții în schimbul redevențelor

Oferă susținătorilor un procent din veniturile obținute din proiect, odată ce acesta începe să genereze venituri



Bani pentru creditare

Investitorii acordă diferite sume sub formă de împrumut cu speranța că-și vor primi bani înapoi, precum și dobânda corespunzătoare



Investiții în acțiuni/cota-parte a companiei

Oferă acces la capitalul antreprenorilor care doresc să-și dezvolte afacerea și sunt dispuși să renunțe la o cotă-parte a companiei



Investiții în imobiliare

Ajută dezvoltatorii să finalizeze un proiect imobiliar, indiferent de natura acestuia. Investitorului i se promite un profit din chiria sau vânzarea ulterioară a imobilului

Poți întâlni și modele hibrid, care combină elemente ale diferitor tipuri de crowdfunding.

Verifică următoarele două platforme active în Moldova care oferă posibilitate de investiții în afaceri:



Particip.md – platformă de crowdfunding creată pentru facilitarea finanțării inițiativelor sociale și de afaceri. Platforma percepe un comision din suma totală a fiecărui proiect.

www.particip.md 



Fagura.md – platformă de împrumut care conectează investitorii interesați de profituri mai mari cu împrumutații, care obțin dobânzi mai mici decât în sistemul financiar tradițional.

www.fagura.com 



/ Business Angels (îngerii investitori)

Aceștia sunt persoane fizice care oferă resurse financiare start-up-urilor. În afară de injecțiile de numerar, contribuția acestora include experiență în management, cunoștințe în industrie și contacte valoroase care să fie oferite antreprenorilor. În schimbul susținerii lor și în funcție de suma de bani oferită, investitorii vor cere o cotă din întreprindere și controlul asupra unor decizii strategice, astfel devenind coproprietari ai companiei.

Verifică pagina  <https://www.businessangels.md/> pentru a lua cunoștința de activitatea Grupului de Îngerii Investitori din Moldova



/ Fonduri private de capital

Sunt fonduri de tip închis care investesc în companii la diferite etape, oferind investiții pe un termen de 5-7 ani. În schimbul investiției lor primesc o cotă-parte din companie. Scopul fondului este de a ieși apoi din afacerea respectivă (prin vânzarea părții sale), marcând astfel profitul. În funcție de necesitățile companiei, gradul de risc al investițiilor și etapa de dezvoltare a afacerii, fondurile aplică diferite strategii de finanțare.



Vezi aici câteva astfel de fonduri la care ar putea apela companiile din Moldova:

-  Fribourg Capital - www.fribourgcapital.com
-  Horizon Capital - www.horizoncapital.com.ua
-  Berdos Investments - www.berdosinvestments.com
-  New Century Holdings - www.nchcapital.com
-  3TS Capital Partners - www.3tscapital.com
-  LAUNCHub Ventures - www.launchub.com



/ Emiterea de acțiuni și obligațiuni

Reprezintă o sursă importantă de finanțare pentru firmele mari, dar puțin accesibilă firmelor aflate la început sau în creștere. În Moldova, pentru emiterea acțiunilor, obligațiunilor sau altor valori mobiliare, compania va trebui să fie înregistrată în calitate de Societate pe Acțiuni, conform Legii nr. 1134/1997 privind societățile pe acțiuni.

/ Care este cea mai potrivită formă de finanțare pentru afacerea ta?



Depinde de scopul investiției, suma acesteia, domeniul de activitate a companiei, experiența pe piață și, cel mai important, planurile strategice și perspectivele de dezvoltare a afacerii.

De obicei, finanțarea nerambursabilă este oferită de către instituțiile statului sau organizațiile donatoare în Republica Moldova și au drept scop susținerea unor industrii de importanță strategică națională (de ex., finanțarea agriculturii, sectorului IT etc.) sau susținerea antreprenorilor ori viitorilor antreprenori care fac parte din grupuri dezavantajate (de ex., femei, tineri, antreprenori din zone rurale etc.).

/ De unde poți să te informezi despre resursele financiare disponibile în Republica Moldova?

- Site-urile organizațiilor care oferă finanțare;
- Site-ul www.finantare.gov.md creat de Guvern cu scopul de a spori accesul la informațiile despre resursele financiare eligibile pentru antreprenorii din Moldova;
- Internet;
- Participări la conferințe, workshop-uri și instruirii specializate;
- Centre de consultanță în afaceri, business hub-uri și incubatoare de afaceri, asociații de afaceri, companii de consultanță, care te pot ajuta să găsești instrumentele de finanțare potrivite afacerii.



Capitolul 5:

Granturi, credite preferențiale și asistență tehnică

„ Afacerile se fac cu bani, nu cu sentimente. ”
Balzac

În acest capitol am adunat pentru tine o listă de programe și proiecte din Republica Moldova care susțin dezvoltarea antreprenoriatului prin oferirea de finanțări nerambursabile (granturi și subvenții) sau rambursabile în condiții avantajoase (credite preferențiale și leasing), precum și prin facilitarea accesului la instruire, mentorat sau consultanță antreprenorială specializată.

Aici vei găsi informații despre programe și finanțări destinate start-up-urilor și întreprinderilor active gestionate de tineri, femei, fermieri, reprezentanți ai diasporei moldovenești, lucrători migranți sau rude ale acestora, șomeri, persoane cu dizabilități etc.

Vei afla despre programe care oferă finanțări pentru deschiderea unei afaceri noi, pentru creșterea afacerii și lansarea operațiunilor de export, pentru procurarea serviciilor, digitalizarea operațiunilor, pentru cercetare și inovare, pentru acțiuni de ecologizare și combatere a efectelor negative ale schimbărilor climatice, pentru participarea la târguri și expoziții, pentru crearea de noi locuri de muncă sau îmbunătățirea condițiilor de lucru pentru persoanele cu nevoi speciale și multe-multe altele.

Este posibil ca, atunci când vei citi despre un program sau altul, acesta să fie deja finalizat. Din acest motiv, fiecare descriere este însoțită de un număr de contact și adresa paginii web. Te încurajăm să verifici cu regularitate paginile web ale programelor pentru a fi la curent cu apelurile de finanțare nou-lansate.





Pentru a susține femeile antreprenoare și pe cele care doresc să lanseze propriile afaceri, ODIMM implementează **Programul „Femei în Afaceri”** – un instrument de suport complex, cu trei componente:

Componenta I „Suport la inițierea afacerii”	Componenta II „Suport pentru afacerile nou-create”	Componenta III „Suport pentru companiile în creștere”
Femeile au posibilitatea de a participa la cursuri de instruire antreprenorială și de a beneficia de servicii de consultanță individuală și mentorat.	Afacerile create și gestionate de femei sunt eligibile pentru granturi în valoare de până la 165.000 MDL. Grantul va acoperi până la 90% din investiția necesară, restul fiind contribuția companiei. Suma grantului este divizată astfel: 💰 până la 110.000 MDL – pentru investiții la scară mică în utilaj, echipamente, soft etc.; 💰 până la 55.000 MDL – pentru procurarea de servicii.	Această componentă oferă afacerilor create și gestionate de femei granturi în scopul extinderii pieței de desfacere și al creșterii competitivității exporturilor. Companiile selectate vor fi primi un grant în valoare de 70% din proiectul investițional, dar nu mai mult de 1.649.000 MDL. Suportul financiar este divizat în 2 părți: 💰 până la 1.539.00 MDL – pentru achiziționarea echipamentului tehnologic; 💰 până la 110.000 MDL – pentru servicii direcționate spre maximizarea impactului investițiilor.
La instruire pot participa femeile care planifică să înregistreze o afacere în următoarele 12 luni de la participarea în Program.	Acest grant este destinat IMM-urilor fondate și gestionate de femei, cu condiția că au fost înregistrate în ultimele 24 de luni înainte de data aplicării la Program.	Grantul este destinat IMM-urilor fondate și gestionate de femei, cu condiția că au fost înregistrate cu minimum 24 de luni înainte de data aplicării la Program și au înregistrat profit în ultimii 2 ani de activitate.



022-224-330



<https://odimm.md/ro/femeiinafaceri>

/IFAD VII - Granturi destinate femeilor pentru dezvoltarea și diversificarea afacerilor

#femei

Poți beneficia de acest instrument dacă ești femeie, ai vârsta cuprinsă între 18 și 65 de ani, practici activități agricole, în conformitate cu legislația în vigoare (ca persoană fizică sau juridică) sau ai calitatea de fondatoare a unui grup de producători cu activitate în domeniul procesării producției agricole și activezi în una dintre regiunile eligibile ale Programului.

Suma grantului este de:

- maximum **5.000 USD** – pentru persoanele fizice sau juridice care practică activitate de întreprinzător;
- maximum **8.000 USD** – pentru cooperativele în care întreg capitalul social este deținut de femei.

Investiția planificată trebuie să contribuie la o adaptare mai bună a beneficiarilor de grant la efectele negative ale schimbării climei asupra activității economice desfășurate și la minimizarea impactului negativ al agriculturii asupra mediului. De exemplu, se pot face investiții în echipamente, utilaje, material săditor pentru culturi multianuale și alte bunuri aferente producerii primare, activităților conexe agriculturii, postrecoltării, procesării, sortării, ambalării etc.

Aplicantele la Program pot beneficia de asistență la pregătirea dosarului și de suportul consultativ necesar inițierii și dezvoltării afacerii. Asistența va fi oferită de o companie de consultanță contractată de UCIP-IFAD.

☎ 022-210-056

🌐 www.ucipifad.md/ru/granturi/granturi-destinate-femeilor-pentru-dezvoltarea-si-diversificarea-afacerilor

#femei

/Programul Comunități durabile și reziliente la schimbări climatice prin abilitarea femeilor



Femeile din Nisporeni, Călărași, Basarabeasca, Leova, Găgăuzia sau din regiunea din stânga Nistrului beneficiază de asistență în cadrul **Programului Comunități durabile și reziliente la schimbări climatice prin abilitarea femeilor**, implementat de PNUD.

Programul oferă granturi de:

- 100% din valoarea proiectului, dar nu mai mult de **3.500 USD** – pentru 60 de femei care conduc gospodării casnice;
- 80% din valoarea proiectului, dar nu mai mult de **18.000 USD** – pentru 10 afaceri conduse de femei;
- 90% din valoarea proiectului comunitar, dar nu mai mult de **16.000 USD** – pentru 30 de comunități.

Sunt considerate investiții eligibile: dezvoltarea și pilotarea practicilor prietenoase mediului și reziliente la schimbări climatice în domeniul agricol și forestier, precum și alte domenii conexe, cu potențial de generare a veniturilor alternative și sustenabile.

 060-008-805

 <https://www.md.undp.org/content/moldova/ro/home/projects/sustainable-resilient-communities-through-women-empowerment.html>



Bine de știut!

Pentru a fi la curent cu cele mai recente apeluri de proiecte lansate de Agențiile ONU în Moldova prin care se oferă granturi pentru dezvoltarea diferitor domenii, verifică cu regularitate pagina web www.sc.undp.md/viewtenders2. 

#tineri

/Programul „Start pentru tineri: o afacere durabilă la tine acasă”

Dacă:

-  ești tânăr antreprenor cu vârsta cuprinsă între 18 și 35 de ani;
-  ai fondat și conduci o afacere în Moldova de mai puțin de 1 an sau abia planifici să te lansezi în business,

» poți participa la Programul „Start pentru tineri: o afacere durabilă la tine acasă”, componenta Concursul proiectelor investiționale și finanțarea nerambursabilă, pentru a obține un grant în valoare de până la **180.000 MDL**, dar nu mai mult de 80% din suma proiectului investițional.

Pentru a participa la Concursul proiectelor investiționale și finanțarea nerambursabilă din cadrul acestui Program, trebuie să te înscrii și să participi la Hackathonul de idei și să urmezi, obligatoriu, cursurile de instruire ale programului.

Hackathonul îți poate fi de ajutor dacă ai nevoie de o idee de afacere, iar instruirile antreprenoriale te vor pregăti pentru gestionarea eficientă a afacerii.

Mai mult, tinerii care au participat la cursurile de instruire pot obține un Business Voucher în valoare maximă de **10.000 MDL** pentru accesarea serviciilor de instruire și consultanță la etapa de pre-finanțare sau pe perioada implementării proiectului investițional.

 022-211-573

 www.odimm.md/ro/starttineri

/Tineri antreprenori IFAD VII

#tineri



În afară de granturi, tinerii pot beneficia de credite în condiții avantajoase:

Programul IFAD VII oferă credite și garanții de credit în sumă echivalentă a **100.000 USD** pentru tinerii antreprenori care dețin o cotă de participare în capitalul întreprinderii de cel puțin 50%, au vârsta cuprinsă între 18 și 35 de ani și practică activități agricole și nonagricole pe teritoriul Republicii Moldova, cu excepția orașelor Chișinău și Bălți.

Perioada de grație pentru rambursarea creditului este de până la 4 ani, iar contribuția beneficiarului trebuie să fie de minimum 10% din valoarea totală a proiectului. Această modalitate de finanțare îți oferă și alte avantaje: vei fi scutit de TVA cu drept de deducere pentru livrările de mărfuri sau servicii pe teritoriul Republicii Moldova; vei beneficia de facilități fiscale și vamale pentru bunurile importate, de o dobândă anuală avantajoasă, de comisioane limitate.

☎ 022-225-046

🌐 www.ucipifad.md/creditate/credite-investitionale-pentru-tinerii-antreprenori

#tineri

/Facilitatea de creditare a tinerilor



Un alt instrument de finanțare a afacerilor deținute de persoane cu vârsta cuprinsă între 18 și 35 de ani este Facilitatea de creditare a tinerilor, oferită prin intermediul băncilor comerciale. Beneficiari pot fi persoanele fizice care practică activitate de întreprinzător și persoanele juridice înregistrate în Republica Moldova.

Facilitatea constă în acordarea creditelor de până la **1.500.000 MDL**, cu o rată a dobânzii redusă cu cel puțin 2 puncte procentuale în raport cu rata dobânzii de referință anuală. Sunt eligibile investițiile în utilaj și tehnică, procurarea de mărfuri și servicii, inclusiv capital circulant necesar.

Pentru detalii apelează la una dintre instituțiile financiare prin intermediul cărora se oferă finanțare pentru tineri:

- | | | |
|-------------------------|-----------------------|------------------|
| ☉ MobiasBanca-OTP Group | ☉ Moldova-Agroindbank | ☉ EuroCreditBank |
| ☉ ProCredit Bank | ☉ Victoriabank | ☉ MoldCredit |
| ☉ Comerțbank | ☉ Moldindconbank | ☉ Microinvest |
| ☉ Energbank | ☉ FinComBank | |

☎ 022-232-963

🌐 <https://mf.gov.md/ro/datoria-sectorului-public/proiectele-directoratului-linii-de-credit>

/Subvențiile în avans pentru proiectele start-up

#agricultură



Dacă vrei să lansezi o afacere în agricultură, aplică la subvențiile în avans pentru proiectele start-up de la AIPA, din Fondul național de dezvoltare a agriculturii și mediului rural, în valoare de până la **650.000 MDL**, dar nu mai mult de 65% din costul proiectului investițional.

Pot participa:

- tineri fermieri cu vârsta de până la 35 de ani sau
- femei - fermiere de toate vârstele, care se lansează pentru prima dată în activitate economică, din toată Republica Moldova, cu excepția orașelor Chișinău și Bălți.

Subvențiile sunt acordate pentru investiții în agricultură, cum ar fi producerea legumelor și a fructelor în seră; înființarea, modernizarea și defrișarea plantațiilor multianuale; utilarea și renovarea tehnologică a fermelor zootehnice; procurarea animalelor de prăsilă; dezvoltarea infrastructurii postrecoltare și procesare etc.



022-220-386



<http://aipa.gov.md/ro/subventii-avans-proiecte-startup>

#agricultură #dezvoltare rurală

/Subvențiile postinvestiționale destinate dezvoltării și modernizării agriculturii Republicii Moldova

Dacă activezi în domeniul agricol, în mod independent, în calitate de întreprinzător, sau ca parte a unui grup de producători, accesează programele destinate dezvoltării agricole.

Dacă ai realizat investiții în agricultură, aplică pentru subvențiile în agricultură postinvestiționale de la AIPA. Sunt eligibili producătorii agricoli și grupurile de producători care au efectuat investiții ce corespund domeniilor de acțiune aferente fiecărei măsuri de sprijin financiar.

Măsura I:	Măsura II:	Măsura III:	Măsura IV:	Măsura V:
Investiții în exploatarea agricole pentru restructurare și adaptare la standardele UE	Investiții în prelucrarea și comercializarea produselor agricole	Pregătirea pentru implementarea acțiunilor referitoare la mediu și spațiul rural	Îmbunătățirea și dezvoltarea infrastructurii rurale	Servicii de consultanță și formare

Mărimea subvenției variază pentru fiecare măsură de sprijin. Se acordă subvenții pentru maximum 50% din valoarea investiției și **5.000.000 MDL** cumulativ pe toate măsurile de sprijin. De asemenea, poți beneficia de subvenții în cuantumuri majorate (adaos la cota subvențiilor de bază) din valoarea investiției eligibile pentru unele submăsuri, dacă te încadrezi în următoarele categorii:

tineri fermieri și femei - fermiere	producători agricoli angajați în cultivarea culturilor ecologice sau creșterea șeptelului animalelor ecologice	producători agricoli care au achiziționat bunuri eligibile pentru subvenționare, de producție autohtonă	grupuri de producători
+ 15%	+ 20%	+ 10%	+ 50%

☎ 022-220-386

🔗 <http://aipa.gov.md/ro/ghidul-beneficiarului>

#dezvoltare rurală

/ Subvenții în avans pentru îmbunătățirea nivelului de trai și de muncă în mediul rural



Persoanele juridice sau fizice care desfășoară activitate de întreprinzător în toate regiunile Republicii Moldova, cu excepția orașelor Chișinău și Bălți, pot obține subvenții în avans pentru îmbunătățirea nivelului de trai și de muncă în mediul rural (măsura 3) de la AIPA.

Subvenția în avans este acordată pentru 50% din valoarea proiectului investițional, dar nu mai mult de **500.000 MDL** (costul total al proiectului eligibil nu va depăși suma de 1.000.000 MDL).

Este susținută dezvoltarea microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici din sectorul nonagricol, dezvoltarea și diversificarea activităților de artizanat și meșteșuguri tradiționale, dezvoltarea și promovarea serviciilor de agrement și a activităților recreative pentru turiști, a activităților în aer liber.

☎ 022-220-386

🔗 www.aipa.gov.md/ro/subventii-avans-dezvoltare-rurala

#dezvoltare rurală

/ EU4Moldova: Regiuni-cheie

În cadrul acestui Program vor fi susținute inclusiv IMM-urile, start-up-urile și afacerile sociale care practică antreprenoriat social din regiunile Cahul și Ungheni. Instrumentele de suport includ o componentă de consultanță și finanțare.

☎ 068-522-557

🔗 www.eu4cahul.md și www.eu4ungheni.md

🔗 <https://www.md.undp.org/content/moldova/ro/home/projects/eu4moldova-focal-regions.html>



Organizația care sprijină dezvoltarea locală în zonele urbane și rurale ale Republicii Moldova susține, de asemenea, activitatea GAL-urilor prin acordarea suportului tehnic și financiar. Vizitează pagina web www.solidarityfund.md pentru mai multe informații.

Un nou program de finanțare prin intermediul GAL-urilor oferă granturi mici de la **20.000 MDL** până la **120.000 MDL** per proiect pentru susținerea inițiativelor care sprijină realizarea Strategiei de Dezvoltare Locală GAL. Pentru a afla mai multe detalii accesează:



<https://solidarityfund.md/oportunitati-de-finantare-pentru-mai-multe-localitati-din-republica-moldova/>



Bine de știut!

GAL-ul este un parteneriat tripartit între autoritățile locale, întreprinderile din comunitate și organizațiile societății civile. Acesta este constituit cu scopul de a identifica împreună problemele și resursele localităților rurale care au decis să coopereze, de a elabora o strategie participativă și de a acționa împreună pentru un viitor prosper.

[#dezvoltare rurală](#) [#agricultură](#)

/Proiectul de Reziliență Rurală IFAD VII

Granturile pentru sporirea rezilienței la schimbările climatice prin investiții productive în infrastructura rurală și sistemele agricole sunt destinate grupurilor formate din cel puțin 4 agenți economici, persoane juridice, care practică activități agricole de cel puțin 2 ani, în colaborare cu autoritățile administrației publice locale. Cu echivalentul a maximum **200.000 USD** pot fi finanțate: construcția rețelilor de alimentare cu apă pentru irigare, construcția sau reparația segmentelor de drum și a podurilor, construcția sau reabilitarea iazurilor sau a lacurilor de captare a apei pentru irigare. Proiectul are acoperire națională, cu excepția orașelor Chișinău și Bălți.

Contribuția minimă solicitată din partea beneficiarilor va trebui depusă doar în numerar și va depinde de tipul infrastructurii. Terenul și / sau obiectul de infrastructură pentru care se solicită finanțare trebuie să fie la bilanțul Primăriei.



022-223-075



www.ucipifad.md/granturi/concurs-pentru-receptionarea-cererilor-de-finanțare-a-proiectelor-de-infrastructura-pentru-anul-2021-in-cadru-proiectului-de-rezilienta-rurala

/ Fondul Internațional pentru Dezvoltare Agricolă (IFAD)

Oferă mai multe granturi pentru agricultură și dezvoltarea rurală în cadrul Programului rural de reziliență economico-climatică incluzivă (IFAD VI) și al Proiectului de reziliență rurală (IFAD VII).

Te încurajăm să accesezi cu regularitate site-ul <https://www.ucipifad.md/granturi> pentru a vizualiza apelurile publice de finanțare pentru grant.



#dezvoltare rurală #agricultură

/ Întreprinderi mici și mijlocii IFAD VII



În afară de granturi, poți beneficia de finanțare rambursabilă în condiții preferențiale, acordată de Fondul Internațional pentru Dezvoltare Agricolă (IFAD), cum ar fi creditele și garanțiile de credit pentru întreprinderile mici și mijlocii, în valoare de până la **250.000 USD**.

Sunt eligibile IMM-urile din toate regiunile Republicii Moldova, cu excepția orașelor Chișinău și Bălți. Întreprinderile înregistrate în orașele Chișinău sau Bălți pot deveni beneficiare ale proiectului dacă prezintă certificatul de înregistrare a subdiviziunii în localitățile rurale în care se desfășoară afacerea.

Contribuția minimă a aplicantului este de 25% din valoarea totală a proiectului investițional.

Avantajele acestor credite sunt: scutirea de TVA cu drept de deducere pentru livrările de mărfuri și servicii efectuate pe teritoriul țării; acordarea de facilități fiscale și vamale pentru bunurile importante procurate din resursele Proiectului; credite investiționale pe termen mediu și lung; dobândă anuală efectivă avantajoasă; comisioane limitate.

☎ 022-225-046

🔗 www.ucipifad.md/creditate/%D1%81redite-investitionle-pentru-intreprinderile-mic-i-si-mijlocii

Iar pentru a fi la curent cu alte produse de creditare oferite antreprenorilor din zonele rurale de către UCIP-IFAD, consultă periodic pagina web www.ucipifad.md/creditate

/Microantreprenori IFAD VI

#dezvoltare rurală #agricultură



Micii antreprenori din mediul rural, inclusiv micii fermieri (persoane fizice sau juridice), care desfășoară sau intenționează să dezvolte sau să extindă o afacere/ activitate agricolă sau neagricolă, generatoare de venit, bazată pe proprietate privată în mediul rural, pot accesa din cadrul IFAD VII credite pentru microantreprenori în valoare de până la **300.000 MDL** pentru o perioadă de până la 5 ani, inclusiv o perioadă de grație de până la 2 ani. Contribuția beneficiarului este de minimum 10% din valoarea totală a proiectului.

Beneficiarii se bucură de scutiri de TVA cu drept de deducere pentru livrările de mărfuri și servicii efectuate pe teritoriul țării, de facilități fiscale și vamale pentru bunurile importante procurate din resursele Proiectului, de dobândă anuală avantajoasă, de comisioane limitate.

 022-225-046

 www.ucipifad.md/creditate/credite-investitionale-pentru-asociatiilor-de-economii-si-imprumut



Bine de știut!

UCIP-IFAD acordă antreprenorilor din mediul rural servicii de asistență tehnică și consultanță. Prioritate se acordă dezvoltării integrale a lanțului valoric, prin sporirea accesului și încurajarea participării populației din zonele rurale în activități generatoare de venit. Pentru detalii, accesează www.ucipifad.md/asistenta-tehnica 

#agricultură

/Proiectul Agricultura Competitivă în Moldova (MAC-P)

MAC-P oferă granturi pentru implementarea practicilor și tehnologiilor de management durabil al terenurilor. Suma grantului și contribuția beneficiarului sunt stabilite în cadrul apelurilor de finanțare anunțate public pe pagina web a UCIMPA și AIPA.

Granturile se oferă pentru achiziționarea de utilaje și mașini agricole noi destinate implementării tehnologiilor de management durabil al terenurilor, cum ar fi No-till și Strip-till, fâșii vegetative de filtrare, cultivare pe contur, management integrat al dăunătorilor, perdele forestiere de protecție, măsuri agroforestiere, măsuri hidrotehnice, sisteme de captare a apei de ploaie etc.

 069-291-678  www.capmu.md și www.aipa.gov.md

/Proiectul Agricultură Performantă în Moldova

#agricultură



Proiectul finanțat de USAID oferă granturi în cadrul mai multor apeluri publice pentru întreprinderile agricole înregistrate în Republica Moldova care fac parte din cadrul lanțurilor valorice susținute în mod prioritar, cum ar fi: merele, fructele sămburoase, mierea de albine, strugurii de masă, pomușoarele și legumele în câmp deschis.

☎ 022-803-139

🌐 www.agrobiznes.md/apm

#agricultură

/Programul de vânzări în rate 2KR în Agricultura Performantă Irigată

Programul este destinat vânzării de echipamente pentru irigare și mașini agricole, cu achitarea în rate, pentru întreprinderile agricole mici și mijlocii. Suma maximă este de până la **100.000 USD** pentru un singur beneficiar sau un grup de beneficiari.

Pentru a aplica la program nu ai nevoie de gaj sau de o istorie de creditare. Achitarea în rate are loc după următoarea schemă: 25% avans din costul tehnicii în mod obligatoriu până la livrare și ulterior 75% în 3 tranșe anuale. Nu se aplică dobândă. Vânzarea echipamentului este scutită de TVA și taxe vamale. Se oferă suport și consultanță în cadrul investițiilor.

☎ 022-278-463

🌐 <http://www.sda.gov.md/ro/2KR-Program.html>

#agricultură

/Linia de credit „Livada Moldovei”



Este destinată IMM-urilor, persoane juridice, care operează în sectorul horticul, viticol și în industrii conexe. Poți accesa credite de la **5.000 EUR** până la **5.000.000 EUR**.

Facilitățile oferite includ cota zero a TVA la import și livrări locale, scutirea de plata taxelor vamale, procedurilor vamale, accizelor. Maturitatea împrumuturilor este de maximum 10 ani. De asemenea, se oferă suport și consultanță gratuită la elaborarea proiectului investițional.

☎ 022-100-900

🌐 <http://livada-moldovei.md/credite-livada-moldovei>

/Leasingul financiar „Livada Moldovei” #agricultură

Se oferă finanțare de la **5.000 EUR** pentru IMM-urile, persoane juridice, care operează în sectorul horticola, viticol și în industrii conexe.

Se aplică cota zero a TVA la import și livrări locale, se oferă scutiri la plata taxelor vamale, procedurilor vamale, accizelor. Alte avantaje includ: perioadă de grație, rată a dobânzii competitivă, grafic flexibil de rambursare, condiții de finanțare adaptate la specificul activității sezoniere. Se oferă suport și consultanță gratuită la elaborarea proiectului investițional.

☎ 022-100-900

🌐 <http://livada-moldovei.md/leasing-livada-moldovei>

#migranți

/Programul de atragere a remitențelor în economie „PARE 1+1”



Dacă ești sau recent ai fost lucrător migrant sau dacă ai rude de gradul I care muncesc în străinătate și îți trimit bani (remitențe) și vrei să investești acești bani în dezvoltarea propriei afaceri și dacă poți confirma, prin documente justificative, că mijloacele financiare pe care le deții provin din remitențe, atunci ODIMM te ajută prin Programul de atragere a remitențelor în economie „PARE 1+1”, care oferă:

- instruirii antreprenoriale, organizate pe module, cu o durată totală de 50 de ore academice. Participanții vor achita 50% din costul total al cursurilor;
- suport financiar nerambursabil în sumă de maximum **250.000 MDL**, dar nu mai mult de 50% din suma proiectului investițional.

Regula „1+1” aplicată în acest Program înseamnă că fiecare leu investit din remitențe va fi suplinit cu un leu sub formă de grant din partea Programului.

Grantul se acordă beneficiarului după efectuarea efectivă a investiției din remitențe, în baza documentelor justificative prezentate. Investițiile pot fi efectuate în cel mult 3 tranșe. Spre finanțare pot fi acceptate și achizițiile efectuate din contul întreprinderii, cu un termen de până la 3 ani de la data înaintării cererii de finanțare.

☎ 022-225-799

🌐 <https://www.odimm.md/ro/pare>



Dacă faci parte din diaspora moldovenească și te afli peste hotare de cel puțin 2 ani, ai putea accesa două programe de suport financiar implementate de Biroul Relații cu Diaspora:

1

Diaspora Engagement Hub – Proiecte inovative ale diasporei – oferă granturi în valoare de **50.000 MDL** pentru implementarea în Moldova a proiectelor și activităților cu caracter inovator, bazate pe transferul de cunoștințe, experiențe și bune practici internaționale.

2

Diaspora Engagement Hub – Reîntoarcerea profesională a diasporei – oferă granturi în valoare de **40.000 MDL** pentru proiecte de dezvoltare academică, socială și economică.



022-250-558



<http://brd.gov.md/ro/content/diaspora-engagement-hub-0>

[#locuri de muncă](#)

/Programul de stat de subvenționare a creării locurilor de muncă

Persoanele juridice, cu excepția entităților cu capital integral sau majoritar de stat, care practică activitate de întreprinzător și creează locuri de muncă, pot beneficia de prevederile Programului de stat de subvenționare a creării locurilor de muncă, implementat de Guvernul Republicii Moldova.

Guvernul oferă subvenții în valoare de cel puțin **40.000 MDL** pentru fiecare loc de muncă creat.

Condiții speciale:

Antreprenorul va trebui să creeze cel puțin 100 de locuri de muncă pe parcursul anului de gestiune. Salariul mediu lunar la întreprindere pentru persoanele angajate - subiecți ai subvenției - nu poate fi mai mic decât 75% (50% pentru mun. Chișinău și Bălți) din cuantumul salariului mediu lunar pe economie, prognozat pentru anul de gestiune și aprobat de Guvern. Totodată, antreprenorul va trebui să mențină posturile de muncă create pentru cel puțin 3 ani de la ultima tranșă de plată a subvențiilor.



022-262-681



022-250-673



https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=102494&lang=ro

Agencia Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă (ANOFM) implementează programe de finanțare a entităților din mediul privat care creează și mențin locuri de muncă pentru categorii speciale de angajați, și anume:



Programul de subvenționare a locurilor de muncă pentru angajarea șomerilor care necesită suport suplimentar pe piața muncii oferă subvenții lunare pentru

antreprenorii care angajează șomeri pe un termen nedeterminat. Suportul financiar este egal cu 30% din salariul mediu lunar pe economie pentru anul precedent, pe un termen de 6 luni, pentru fiecare șomer angajat. Condiția este angajarea, pe un termen nedeterminat, a șomerilor care necesită suport suplimentar pe piața muncii din următoarele categorii: persoane cu vârsta de 50 de ani și peste, persoane cu dizabilități, persoane eliberate din locurile de detenție, victime ale traficului de ființe umane, victime ale violenței în familie, persoane care luptă cu consumul de substanțe stupefiante ori psihotrope.



Programul de subvenționare pentru crearea sau adaptarea locurilor de muncă pentru persoanele cu dizabilități oferă subvenții pentru antreprenori în valoare de 50% din

costurile necesare creării sau adaptării locului de muncă, suportate de către angajator. Mărimea subvenției nu poate depăși cuantumul a 10 salarii medii lunare pe economie pentru anul precedent pentru fiecare loc de muncă creat sau adaptat pentru persoanele cu dizabilități.



Programul de acordare a consultanței, asistenței și sprijinirii pentru inițierea unei afaceri susține șomerii care intenționează să lanseze afaceri proprii, prin oferirea de

subvenții în valoare de 50% din costurile necesare inițierii unei afaceri, precum și pentru dotarea locului de muncă creat. Mărimea subvenției nu poate depăși cuantumul a 10 salarii medii lunare pe economie pentru anul precedent.



Programul de susținere a proiectelor de inițiative locale oferă subvenții în valoare de

cel mult 65% din valoarea cheltuielilor eligibile aferente proiectului de susținere a inițiativelor locale, suportate de către angajator. Mărimea subvenției nu poate depăși cuantumul a 10 salarii medii lunare pe economie pentru anul precedent. De acest program pot beneficia întreprinderi micro, mici și mijlocii care creează locuri de muncă noi în mediul rural și asigură cofinanțare de cel puțin 35% din costul proiectului.



0-800-01000

022-838-414



<http://anofm.md>



<https://anofm.md/news/2020/08/12>



<https://anofm.md/page/orientare-si-formare-profesionala>

/Programul Național de Ecologizare a IMM-urilor



Dacă întreprinderea ta implementează eco-inovații și dezvoltă produse ecologice noi, procese și servicii ecologice pe piață etc., consultă Programul Național de Ecologizare a IMM-urilor implementat de ODIMM. Ai putea beneficia de 2 tipuri de suport financiar:

Finanțare la scară mică

Pentru IMM-urile care au elaborat un plan de acțiuni de ecologizare a afacerii

Grant în valoare de 70% din proiectul investițional, dar nu mai mult de **200.000 MDL** pentru acțiunile de ecologizare a IMM-urilor

Cheltuieli eligibile: implementarea planurilor de acțiuni de ecologizare privind utilizarea eficientă a resurselor; aplicarea modelelor de producție și consum durabile; introducerea inovațiilor în procesele tehnologice; prevenirea și gestionarea deșeurilor; gestionarea resurselor de apă etc.

Finanțare la scară largă

Pentru IMM-urile care au implementat acțiuni de ecologizare a afacerii și au deja o anumită experiență în exportul și internaționalizarea produselor și/sau a serviciilor proprii, demonstrează beneficiile anticipate ale standardelor ISO / EMAS și/sau ale etichetării ecologice a UE

Grant în valoare de 50% din proiectul investițional, dar nu mai mult de **500.000 MDL**

Cheltuieli eligibile: implementarea standardelor și/sau a certificatelor internaționale relevante ecologizării, EMAS, pregătirea pentru etichetarea ecologică națională și internațională, achiziționarea de echipamente necesare ecologizării etc.

Întreprinderea ta va beneficia din partea ODIMM de materiale informative, consultanță, servicii de suport și formare pentru identificarea soluțiilor și întreprinderea acțiunilor concrete de ecologizare a proceselor de producere și prestare a serviciilor, care să permită creșterea potențialului companiei de a obține o cotă mai mare pe piață.

☎ 022-220-799



<https://odimm.md/ro/ecoimm>

/ Programul de promovare a participării agenților economici la târguri și expoziții



Pentru a participa la o expoziție sau la un târg național ori regional, compania ta poate beneficia de un suport financiar nerambursabil în valoare de maximum **5.000 MDL**. Acest grant va fi acordat pentru:

- maximum 1.000 MDL pentru plata taxei de înregistrare la expoziție sau târg;
- 50% din costul arendei spațiului expozițional contractat, dar nu mai mult de 4.000 MDL.

Contribuția ta va trebui să fie de minimum 50% din suma arendei pentru spațiul expozițional și să acopere alte costuri care depășesc limitele de grant stabilite.

☎ 022-210-553

🌐 <https://www.odimm.md/ro/despre-expo>



Bine de știut!

Agencia de Investiții susține participarea antreprenorilor la expoziții / târguri / forumuri / vizite de studiu internaționale prin intermediul asociațiilor de afaceri subcontractate. Află mai multe detalii la numărul de telefon ☎ 022-273-654 sau pe pagina <http://invest.gov.md/ro> ➡

/ Linia de creditare EU4Business-BERD

Oferă împrumuturi și granturi pentru proiecte investiționale ce sporesc competitivitatea și capacitatea IMM-urilor moldovenești pe piața internă și a UE.

Poți accesa credite sau leasing de până la **300.000 EUR** pentru proiectele standard sau simplificate și de până la **3.000.000 EUR** pentru proiectele complexe, oferite de Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) în cadrul Liniei de creditare EU4BUSINESS.

Sunt eligibile IMM-urile și întreprinderile individuale care sunt înregistrate și activează în RM, cu cel puțin 51% din proprietate privată. După finalizarea a proiectelor cu succes, beneficiarii pot primi un grant (în formă de cashback) de până la 10-15%.

IMM-urile care investesc în mașini și tehnologii pentru a activa în conformitate cu directivele UE vor primi asistență tehnică gratuită de la o echipă internațională de ingineri.

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

/Consultanță pentru micul business

Echipa Consultanță pentru micul business din cadrul Băncii Europene pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) oferă sprijin întreprinderilor din Moldova care doresc să contracteze servicii de consultanță în vederea dezvoltării și sporirii competitivității afacerii:

Cofinanțare pentru consultanță în afaceri

Beneficiari: IMM-urile din RM care au mai puțin de 250 de angajați (cu unele excepții până la 500 de angajați), cu capital majoritar în proprietatea cetățenilor RM, cu experiență de lucru mai mare de 2 ani, din diverse domenii, cu excepția agriculturii primare, a serviciilor bancare și a jocurilor de noroc.

Suma și tipul finanțării: Grant în valoare de cel puțin 50% din costul proiectului de consultanță locală. Suma finanțării de către BERD se determină în funcție de tipul serviciului de consultanță solicitat, dar și de gradul de reprezentare a femeilor în managementul companiei. Grantul poate acoperi până la 60% din costul proiectului dacă întreprinderea este fondată și administrată de femei și până la 75% din costul proiectului dacă acesta vizează eficiența energetică.

Cheltuieli eligibile: Elaborarea strategiei companiei, marketing, dezvoltarea organizațională și a resurselor umane, remodelarea proceselor de business, implementarea tehnologiilor de informare și comunicare, implementarea soluțiilor de inginerie, management al calității, eficiență energetică, contabilitate și raportare financiară etc.

Cofinanțare pentru expertiză sectorială internațională

Beneficiari: IMM-urile din RM cu vânzări de până la 1.000.000 EUR, care au mai puțin de 500 de angajați, cu capital majoritar în proprietatea cetățenilor RM, cu experiență de lucru mai mare de 2 ani, din diverse domenii, cu excepția agriculturii primare, a serviciilor bancare și a jocurilor de noroc.

Suma și tipul finanțării: Grant în valoare de până la 90% din costul proiectului de consultanță internațională. Valoarea finanțării se determină în funcție de numărul de angajați și cifra de afaceri.

Cheltuieli eligibile: Planificare strategică, eficientizarea proceselor operaționale și de producție, sporirea calității, dezvoltarea rurală, dezvoltarea vânzărilor, marketing la export, stabilirea de relații cu partenerii străini, investiții, planificare financiară etc.

 022-211-614



<https://www.ebrd.com/work-with-us/advice-for-small-businesses/moldova.html>

/Proiectul de Ameliorare a Competitivității II

Dacă planifici să lansezi activități de export sau vinzi deja produsele sau serviciile tale pe piețele din străinătate, poți solicita suport financiar nerambursabil (grant) și rambursabil (credit preferențial) prin intermediul PAC II, realizat cu suportul Băncii Mondiale.

Granturi de cofinanțare

Beneficiari: IMM-urile care au cel puțin un an de activitate și sunt exportatori direcți, companiile din lanțul valoric la export sau cele care doresc să exporte pentru prima dată. Prioritate se acordă companiilor din următoarele industrii exportatoare: produse alimentare și băuturi; produse electronice și mecanice; textile și îmbrăcăminte; tehnologii informaționale și externalizarea procesului de afaceri.

Suma și tipul finanțării: Grant în mărime de 50% din valoarea serviciilor proiectului, dar nu mai mult de **300.000 MDL**. IMM-urile pot utiliza 30% din valoarea grantului pentru achiziții de utilaj sau echipament.

Investiții eligibile: Dezvoltarea imaginii corporative sau de produs; dezvoltarea și integrarea sistemelor informaționale computerizate financiare, de management sau de producere; implementarea standardelor internaționale de management al calității; instruirea angajaților; dezvoltarea organizațională sau managementul resurselor umane; reorganizarea și optimizarea proceselor de producere; elaborarea strategiei de export; setarea planului de acțiuni, pregătirea procesului logistic, alte servicii specifice de transfer tehnologic și know-how etc.

Credite preferențiale

Beneficiari: Întreprinderile private care activează pe teritoriul Republicii Moldova de cel puțin doi ani, peste 75% din capital fiind privat.

Suma și tipul finanțării: Împrumut în valoare de până la echivalentul a **800.000 USD** (care poate include până la 40% din capitalul circulant) pentru proiecte investiționale și de până la echivalentul a **500.000 USD** pentru capital circulant și materii prime. Împrumutul poate fi denumit în USD, EUR, MDL.

Investiții eligibile: Exporturi legate de activitățile în sectoarele agriculturii, prelucrarea produselor agricole, producerea de bunuri și servicii (cu excepția serviciilor de consultanță), care vor fi legate direct sau indirect de generarea de venituri din exporturi.

Nu pot fi finanțate capitalul circulant pentru utilități, combustibil, alte surse de energie, salariile (cu excepția celor integrate în contractele de construcții civile), mărfurile finite gata de consum și revânzarea lor.

Facilități: scutirea de plata TVA la import și livrări locale, a taxelor vamale, procedurilor vamale, accizelor.

Creditarea se face prin intermediul băncilor partenere.

 022-220-799

Granturi:

 <https://uipac.md/granturi-de-cofinantare>

Creditare:

 <https://uipac.md/linia-de-credit>

/ Programul de susținere a afacerilor cu potențial înalt de creștere și internaționalizarea acestora



Dacă ai o companie care activează pe piață de cel puțin 2 ani, demonstrează o creștere continuă și planifică să se extindă pe noi piețe de desfacere, atunci te sfătuim să te informezi mai amănunțit referitor la Programul de susținere a afacerilor cu potențial înalt de creștere și internaționalizarea acestora, lansat recent de ODIMM.

Solicitanții vor beneficia de suport consultativ și de formare a competențelor antreprenoriale, prin schema de business voucher și prin schema de grant.

Valoarea business voucher-ului, finanțat integral în cadrul Programului, constituie **50.000 MDL** și este oferit pentru servicii care contribuie la internaționalizarea afacerii (ex. dezvoltarea imaginii corporative sau de produs; integrarea sistemelor IT; implementarea standardelor internaționale; instruirea angajaților; stabilirea procesului logistic, pregătirea documentelor de export și etc.)

În cazul în care activitatea propusă de companie necesită finanțare adițională, beneficiarii pot obține un business voucher suplimentar, în sumă de maximum **50.000 MDL**, din care contribuția proprie va constitui 40%.

Pentru implementarea Planului de dezvoltare strategică a companiei (minimum 3 ani), beneficiarii pot solicita suport financiar nerambursabil cu o valoare maximă de **2.000.000 MDL**. Schema de grant va funcționa în baza raportului de 50% investiții proprii și 50% grant nerambursabil.

☎ 022-220-799

🌐 <https://odimm.md/ro/programe-odimm/internationalizare>

/ Rețeaua Întreprinderilor Europene EEN

Ai deja o afacere de succes și îți dorești să cucerești noi piețe de desfacere? Misiunea Enterprise Europe Network (EEN) îți oferă informații, servicii de consultanță, organizează evenimente tematice, misiuni economice și întâlniri de afaceri. Mai multe detalii despre asistența acordată și punctele de contact le găsești aici: <http://een.md> 🖱️



/Business Angels Moldova (BAM)

#start-up



Reunește mai mulți investitori privați din țară și oferă start-up-urilor resursele necesare pentru dezvoltare, și anume:

- investiții în valoare de până la **25.000 USD** per afacere;
- mentorat din partea grupului de îngeri;
- networking și evenimente business;
- spațiu de lucru la Tekwill sau iHUB;
- suport legal la etapa de lansare a afacerii.

Poți aplica la finanțare (în loc de proiect) pe pagina BAM <https://www.businessangels.md>

#start-up

/Acceleratoare pentru companii start-up

Acces la investițiile unui business angel poți avea și participând la acceleratoarele pentru start-up-uri:

- **Upcelerator.md** – un pre-accelerator pentru start-up-uri complet online, cu un program de 4 luni, timp în care antreprenorii dobândesc diverse cunoștințe și abilități cu ajutorul mentorilor. La finele programului cei calificați pot să primească investiții de până la **10.000 USD**. Aplicarea se face la adresa: <https://upcelerator.md>
- **XY Accelerator** – un accelerator offline, unde start-up-urile selectate pot beneficia în decursul a 4 luni de ajutorul mentorilor locali și internaționali pentru dezvoltarea afacerilor. Echipele selectate primesc câte **8.000 USD** fiecare. Aplicarea se face online: <https://xy.md/accelerator>

#start-up

/Incubatoarele de afaceri



Dacă ești la început de cale și ai nevoie de spațiu pentru activitate, de suport consultativ, asistență profesională, tehnică și administrativă pentru o perioadă de până la 3 ani, aplică să devii rezident a unui incubator de afaceri din cadrul **Rețelei Incubatoarelor de Afaceri din Moldova (RIAM)**.

Mai mult decât atât, aici poți să accesezi credite în sumă maximă de **60.000 MDL**, cu rata dobânzii 0%.

Contactează Incubatorul de afaceri din regiunea în care te afli: IA Cahul, IA Călărași, IA Ceadâr-Lunga, IA Cimișlia, IA Dubăsari, IA Leova, IA Nisporeni, IA Rezina, IA Sângerei, IA Soroca, IA Ștefan Vodă, pentru mai multe detalii cu privire la spații libere și condiții de aplicare.

☎ 022-295-741 🌐 <https://riam.md>

În anexă, ți-am pregătit o listă de spații de coworking (lucru în comun), unde poți închiria o masă de lucru într-un spațiu comun împărțit cu alți antreprenori și start-up-eri sau chiar un oficiu întreg.

/ Concursul proiectelor de inovare și transfer tehnologic

#inovații



Ești activ în domeniul cercetării și dezvoltării sau lucrezi cu instituțiile de cercetare în scopul inovării?

Agencia Națională pentru Cercetare și Dezvoltare (ANCD) îți oferă oportunitatea de a beneficia de un grant în valoare de cel mult **1.000.000 MDL** în cadrul Concursului proiectelor de inovare și transfer tehnologic, care va acoperi maximum 50% din costul proiectului de inovare.

☎ 022-270-445

🔗 <https://ancd.gov.md/ro/apeluri-infrastructura>

#inovații

/ Comisia Europeană: Programul Orizont 2020 - EIC Accelerator Pilot

Dacă ai o afacere cu un grad sporit de inovație, care propune crearea de produse și servicii originale sau a unui model de business absolut nou în orice domeniu, poți aplica la un grant în valoare de până la 70% din costurile proiectului, dar nu mai mult de **2.500.000 EUR**. Punctul Național de Contact pentru Inovarea în IMM-uri te poate ajuta cu mai multe informații.

☎ 069-031-439

🔗 <https://ec.europa.eu/research/eic>

#inovații

/ Fondul Global pentru Inovație

Oferă finanțare flexibilă, de la granturi la investiții în capital pentru start-up-urile și IMM-urile inovative, în sumă între **50.000 USD** și **15.000.000 USD**. Citește aici cum să aplici:

<https://www.globalinnovation.fund/apply/about> ➡

#inovații

/ Proiectul Dezvoltarea întreprinderilor inovatoare (DIV) al USAID

Proiectul susține financiar start-up-urile și IMM-urile inovative din Moldova. Poți beneficia de un suport în mărime de la **200.000 USD** la **5.000.000 USD**, în funcție de ideea proiectului și etapa de dezvoltare a conceptului.

Citește aici cum să aplici: <https://www.usaid.gov/div/apply> ➡

Instrumentul de susținere privind digitalizarea IMM

#digitalizare



Dacă dorești să rămâi competitiv în lumea modernă, va trebui să devii mai activ în utilizarea tehnologiilor digitale pentru optimizarea activității întreprinderii, identificarea noilor modele de afaceri și îmbunătățirea relațiilor cu clienții și partenerii. ODIMM te ajută să beneficiezi de oportunitățile digitalizării prin Instrumentul de susținere privind digitalizarea întreprinderilor mici și mijlocii:

- organizarea cursurilor de instruire în acest domeniu și
- oferirea a două tipuri de granturi: voucher de **20.000 MDL** și suport financiar nerambursabil de **200.000 MDL**.

Voucher: 20.000 MDL

Grant drept voucher în valoare 100%, dar nu mai mult de 20.000 MDL pentru accesarea serviciilor de consultanță.

Cheltuieli eligibile: Serviciile de consultanță și mentorat pentru IMM-uri în vederea dezvoltării propriei pagini web; a promovării pe pagini de socializare; a elaborării profilului online și a descrierii activității companiei și produselor acesteia; a elaborării/ajustării paginii web și aderării la platforme de tip marketplace, ce oferă posibilități de plăți online și aspecte logistice integrate.

Suport financiar nerambursabil: 200.000 MDL

Grant în proporție de 90%, dar nu mai mult de 200.000 MDL pentru achiziționarea de echipamente și softuri în scopul inovării și introducerii noilor tehnologii în contextul digitalizării.

Cheltuieli eligibile: Consultanța în parcurgerea pașilor specifici necesari pentru implementarea soluțiilor software și a echipamentelor necesare digitalizării proceselor din cadrul întreprinderii; achiziționarea de echipament tehnologic, sisteme, mașini, utilaj și instrumente de lucru noi, necesare pentru digitalizarea, inovarea și modernizarea procesului operațional; implementarea de soluții software personalizate, pagini web, magazine online etc.

☎ 022-225-799

🌐 <https://www.odimm.md/ro/digitalizarea>

#digitalizare

GoOnline



Vrei să te lansezi în online? Cei de la **GoOnline** îți vor crea un site de bază sau o vitrină online, conectate la sisteme de plăți online și livrări. Adicional, vei primi suport pentru promovarea pe paginile sociale ca să-ți crești vizibilitatea și să fii aproape de clientul tău.

Completează formularul de pe <https://www.goonline.md> și vei fi contactat de echipa de suport.



Contribuie la creșterea utilizării ICT și opțiunilor digitale, sprijinirea colaborării intersectoriale și menținerea sau crearea de noi locuri de muncă de către IMM-urile din Moldova. Platforma ajută IMM-urile prin 2 programe: digital upgrade și digital update, oferind accesul antreprenorilor la instruirile specializate, facilitarea accesului la finanțare, conectarea IMM-urilor în domeniul non-IT la furnizorii locali de servicii și produse digitale, pentru a stimula digitalizarea proceselor de afaceri ale solicitanților selectați.

Obține mai multe informații pe <https://startupmoldova.digital>

[#instruiri](#)

/Programul de instruire continuă „Gestiunea Eficientă a Afacerii”

Dacă vrei să înveți cum să îți conduci afacerea eficient, Programul de instruire continuă „Gestiunea Eficientă a Afacerii” este pentru tine! Aici vei afla mai multe despre planificarea strategică a afacerii, managementul financiar, marketing, tehnicile eficiente de vânzări și negocieri, legislația muncii și administrarea contabilă și fiscală. Instruirile au loc pe parcursul anului pe întreg teritoriul Republicii Moldova.

☎ 022-224-520 [🔗 https://www.odimm.md/ro/gea](https://www.odimm.md/ro/gea)

[#consultanță](#)

/Senior Experten Service

Învăță de la experții din Germania cum se fac afacerile în practică, prin intermediul unei misiuni Senior Experten Service (SES). Acestea durează în medie de la patru până la șase săptămâni. SES își asumă costurile de pregătire ale misiunii, iar tu vei suporta doar o parte din cheltuieli.

☎ 022-225-799 [🔗 https://odimm.md/ro/proiecte-internationale/ses](https://odimm.md/ro/proiecte-internationale/ses)

[#instruiri](#)

/Fit for Partnership with Germany

Îți oferă instruirii și stagii de o lună de zile în Germania. Înainte de plecare, vei fi pregătit teoretic în funcție de domeniul economiei naționale în care activezi.

☎ 022-235-294 [🔗 https://training.chamber.md](https://training.chamber.md)

#instruiri

022-235-294 <https://training.chamber.md>



Anexa nr. 1:

Noțiuni și definiții de bază



Activitate independentă

activitate de comerț desfășurată, în scopul obținerii de venit, de către o persoană fizică rezidentă în mod individual, fără a constitui o formă organizatorico-juridică.

Aparat de casă și control

aparat pentru înregistrarea operațiunilor de casă, inclusiv pentru păstrarea și imprimarea informației gestionare și financiare la efectuarea decontărilor bănești în numerar, a cărei construcție înglobează un modul fiscal ce controlează memoria fiscală și dispozitive de imprimare și afișare, asigurând protecția algoritmilor de lucru și a datelor împotriva modificărilor neautorizate.

Rezident

- 1) orice persoană fizică care corespunde uneia dintre cerințele de mai jos:
 - a) are domiciliu permanent în Republica Moldova, inclusiv:
 - se află la tratament sau la odihnă, sau la învățătură, sau în deplasare peste hotare;
 - este persoană cu funcție de răspundere din Republica Moldova, aflată în exercițiul funcției peste hotare;
 - b) se află în Republica Moldova cel puțin 183 de zile pe parcursul anului fiscal;
- 2) orice persoană juridică sau formă organizatorică cu statut de persoană fizică a cărei activitate este organizată sau gestionată în Republica Moldova ori al cărei loc de bază de desfășurare a activității este Republica Moldova.

Contabilitate de casă

metodă de contabilitate conform căreia venitul este raportat la anul fiscal în care acesta este obținut în mijloace bănești sau sub formă de proprietate materială, iar deducerea se permite în anul fiscal pe parcursul căruia au fost suportate cheltuielile, cu excepția cazurilor când aceste cheltuieli trebuie raportate la un alt an fiscal, în scopul reflectării corecte a venitului.

Persoană fizică

- a) cetățean al Republicii Moldova, cetățean străin, apatrid;
- b) forma organizatorică cu statut de persoană fizică, potrivit legislației, inclusiv întreprinzătorul individual, gospodăria țărănească (de fermier).

Dare de seamă fiscală

orice declarație, informație, calcul, notă informativă, alt document, care sunt prezentate sau trebuie să fie prezentate SFS, privind calcularea, achitarea, reținerea impozitelor, taxelor, primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală și a contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii, majorărilor de întârziere (penalităților) și/sau amenzilor ori privind alte fapte ce țin de nașterea, modificarea sau stingerea obligațiilor fiscale.

Factură fiscală	formular tipizat de document primar cu regim special, pe suport de hârtie sau în formă electronică, prezentat cumpărătorului (beneficiarului) la livrarea de mărfuri sau servicii.																
Control fiscal	verificare a corectitudinii cu care contribuabilul execută obligația fiscală, alte obligații prevăzute de legislația fiscală și alte acte normative, inclusiv verificare a altor persoane sub aspectul legăturii lor cu activitatea contribuabilului prin metode, forme și operațiuni prevăzute de Codul fiscal.																
Venit impozabil	venit brut, inclusiv facilitățile acordate de angajator, obținut de contribuabil din toate sursele într-o anumită perioadă fiscală, cu excepția deducerilor și scutirilor, aferente acestui venit, la care are dreptul contribuabilul conform legislației fiscale.																
Dividend	venit obținut din repartizarea profitului net între acționari (asociați) în conformitate cu cota de participație depusă în capitalul social, cu excepția venitului obținut în cazurile lichidării complete a agentului economic conform art.57 alin.(2) din Codul fiscal.																
Impozit	plată obligatorie cu titlu gratuit, care nu ține de efectuarea unor acțiuni determinate și concrete de către organul împuternicit sau de către persoana cu funcție de răspundere a acestuia pentru sau în raport cu contribuabilul care a achitat această plată.																
IMM	întreprinderi care se încadrează în una dintre categoriile de mai jos: <table><tr><td>IMM include:</td><td>Numărul angajaților</td><td>Total active, MDL</td><td>Rulaj anual, MDL</td></tr><tr><td>Microîntreprinderi</td><td>< 10</td><td>< 3.000.000</td><td>< 3.000.000</td></tr><tr><td>Întreprinderi mici</td><td>< 50</td><td>< 25.000.000</td><td>< 25.000.000</td></tr><tr><td>Întreprinderi medii</td><td>< 250</td><td>< 50.000.000</td><td>< 50.000.000</td></tr></table> Se ia în considerare rulajul obținut de client în ultimele 12 luni în conformitate cu bilanțul prealabil lunar sau cel din raportul anual (fără TVA) ori alte documente financiare. Cadrul legal de activitate a IMM-urilor este stabilit prin Legea nr. 179/2016 cu privire la întreprinderile mici și mijlocii. NB: În scop fiscal, noțiunea de IMM e diferită. Mai multe informații se regăsesc în Capitolul 2.	IMM include:	Numărul angajaților	Total active, MDL	Rulaj anual, MDL	Microîntreprinderi	< 10	< 3.000.000	< 3.000.000	Întreprinderi mici	< 50	< 25.000.000	< 25.000.000	Întreprinderi medii	< 250	< 50.000.000	< 50.000.000
IMM include:	Numărul angajaților	Total active, MDL	Rulaj anual, MDL														
Microîntreprinderi	< 10	< 3.000.000	< 3.000.000														
Întreprinderi mici	< 50	< 25.000.000	< 25.000.000														
Întreprinderi medii	< 250	< 50.000.000	< 50.000.000														
Gaj	garanție materială sau nematerială propusă de către debitor și acceptată de către creditor, cu scopul de a contracta un credit sau un împrumut bănesc. În calitate de gaj pot fi acceptate bunuri imobile, mobile, garanții bancare, depozite bancare, fidejusiunea persoanelor terțe.																

Credit / împrumut	operațiune reglementată printr-un contract, prin care o instituție financiară pune la dispoziția solicitantului o sumă de bani în schimbul unui preț numit „dobândă” și al altor costuri, menționate în contract, garantat sau negarantat prin obligații secundare. Reprezintă forma clasică de finanțare a afacerii.
Leasing	formă de finanțare pe termen scurt, mediu sau lung care se aplică, de regulă, pentru procurarea echipamentului, a tehnicii agricole, a mijloacelor de transport.
Dobândă	cost al unui credit sau împrumut calculat în rată procentuală din suma împrumutată.
Dobândă anuală efectivă (DAE)	cost total, sub formă de procent, al unui instrument financiar, care include dobânda nominală plus toate comisioanele și costurile aferente finanțării.
Rată fixă a dobânzii	rată procentuală a dobânzii care nu se modifică pe parcursul perioadei de creditare.
Rată flotantă a dobânzii	rată procentuală a dobânzii care se poate modifica pe parcursul perioadei de creditare.
Sold al unui credit/împrumut	sumă din corpul împrumutului rămasă de achitat.
Indicatori financiari	coeficienți obținuți prin calcul matematic, destinați analizei situației financiare a întreprinderii, care oferă informații valoroase despre performanța sau eventuale probleme ale întreprinderii.
Indicatori ai rentabilității	indicatori financiari care arată cât de eficient sunt folosite resursele întreprinderii în raport cu costul acestora pe diferite dimensiuni: vânzări, profit, cheltuieli, active și capital.
Indicatori ai stabilității financiare	indicatori financiari care indică măsura în care întreprinderea este capabilă să facă față obligațiilor pe termen lung (mai mare de 1 an) și pe termen scurt (până la 12 luni).
Indicatori ai eficienței activității operaționale	indicatori financiari care arată capacitatea și rapiditatea întreprinderii de a-și transforma activele pe termen scurt în bani, precum și măsura în care este posibilă acoperirea datoriilor pe termen scurt din contul banilor datorati întreprinderii de către terți (creanțe).

Indicatori ai lichidității	indicatori financiari care măsoară capacitatea întreprinderii de a plăti datoriile curente din banii din casierie, conturi bancare, avansuri date și creanțe.
Credit investițional	împrumut bănesc pe termen mediu sau lung destinat finanțării sau refinanțării activelor mobile/imobile/materiale sau nemateriale utilizate sau care urmează a fi utilizate în activitatea întreprinderii.
Credit pentru mijloacele circulante	împrumut bănesc pe termen scurt (până la 36 de luni) destinat finanțării mijloacelor circulante (active pe termen scurt sau obligații pe termen scurt) aferente activității întreprinderii.
Linie de credit/revolving	produs de finanțare care presupune retragerea/stingerea multiplă a sumei finanțate, aprobate în baza condițiilor specifice impuse de bancă.
Factoring	instrument financiar destinat finanțării cheltuielilor curente (până la 12 luni) care survin în bază de contract sau comandă la termen. Suma facturii finanțate variază în funcție de bancă și istoria de creditare a clientului.
Acreditiv documentar	produs financiar oferit de către o bancă, menit să protejeze clientul de riscuri financiare, comerciale sau politice care pot interveni într-o tranzacție comercială de export/import.
Incasso documentar	instrument financiar utilizat de către exportator cu scop de a asista tranzacțiile comerciale de export, pentru a asigura corectitudinea documentară sau/și a garanta obligația de plată a plătitorului. Banca preia obligația de plată numai în cazul incasso-ului garantat.
Scrisoare de garanție	instrument financiar utilizat în tranzacții comerciale externe cu scopul de a asigura respectarea condițiilor contractuale între importator și exportator și a reduce riscurile comerciale, financiare, politice legate de tranzacție.

Anexa nr. 2:

Indicatori financiari ai afacerii



Indicatori ai rentabilității

Rentabilitatea vânzărilor (Rv)

Rentabilitatea vânzărilor arată care este venitul întreprinderii câștigat de la fiecare MDL obținut din producția vândută.

Formulă de calcul

$$\text{Rentabilitatea vânzărilor (Rv)} = \frac{\text{Profit net (Pb)}}{\text{Venit din vânzări (Vv)}}$$

Rentabilitatea profitului brut (RPb)

Rentabilitatea profitului brut arată care este profitul brut al întreprinderii câștigat de la fiecare MDL obținut din producția vândută.

Formulă de calcul

$$\text{Rentabilitatea profitului brut (RPb)} = \frac{\text{Profit brut (Pb)}}{\text{Venit din vânzări (Vv)}}$$

Rentabilitatea cheltuielilor (Rch)

Rentabilitatea cheltuielilor arată ce venit obține întreprinderea de la fiecare MDL cheltuit pentru producerea și vânzarea bunurilor sau a serviciilor.

Rentabilitatea cheltuielilor indică eficiența cheltuielilor, adică cât venit se obține la fiecare leu cheltuit pentru a produce o unitate de produs. Acest indicator se calculează în general pe întreprindere sau în parte pe categorii de produse.

Formulă de calcul

$$\text{Rentabilitatea cheltuielilor (Rch)} = \frac{\text{Profit operațional (PO)}}{\text{Cost de producere (CP)}}$$

Rentabilitatea activelor (ROA)

Rentabilitatea activelor, sau coeficientul ROA (return on assets), indică profitabilitatea afacerii din toate resursele.

Acest indicator mai este numit marjă de profit. Valoarea coeficientului depinde foarte mult de industria în care întreprinderea își desfășoară activitatea.

Afacerile care au nevoie de active fixe costisitoare înregistrează, de regulă, un coeficient de rentabilitate a activelor nu prea mare. Totuși, dacă acest coeficient este mic, trebuie luată în calcul sistarea menținerii activului dat, în cazul în care nu își îndreptățește existența economică.

Formulă de calcul

$$\text{Rentabilitatea activelor (ROA)} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Active}}$$

Interpretare

Rentabilitatea capitalului propriu (ROE)

Rentabilitatea capitalului propriu, sau ROE (return on equity), este suma venitului în valoare relativă (%) returnată de la investițiile proprii. Acest indicator arată mărimea venitului pe care întreprinderea îl obține de la 1 MDL capital propriu investit în afacere.

ROE este mai mult un indicator despre veniturile pe care întreprinderea le câștigă pentru acționarii săi.

$$\text{Formulă de calcul} \quad \text{Rentabilitatea capitalului propriu (ROE)} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Capital propriu}}$$

Pragul de rentabilitate de profit (PRP) numit breakeven point

Acest indicator ne permite:

- să apreciem ce volum de produse (servicii) este necesar a fi vândut pentru a acoperi toate cheltuielile, însă fără a câștiga profit;
- să stabilim dacă merită să investim bani într-un proiect, luând în considerare că se va răscumpăra începând cu perioada următoare;
- să determinăm cu cât trebuie modificat volumul vânzărilor/ producției dacă prețul mărfurilor se modifică și invers;
- să calculăm până la ce nivel de vânzări putem ajunge în așa fel încât să nu admitem pierderi (în cazul în care reducem vânzările sau scoatem din producere).

$$\text{Formulă de calcul} \quad \begin{array}{l} \text{Cifra de afaceri (CA)} \\ \text{sau nivelul vânzărilor} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Cheltuielile totale (ChT)} \\ \text{care au fost făcute} \\ \text{pentru a iniția afacerea.} \end{array}$$

$$\text{Cheltuielile totale (ChT)} = \text{Cheltuieli fixe (ChF)} + \text{Cheltuieli variabile (ChV)}$$

Indicatori ai stabilității financiare

Fond de rulment (Capital circulant)

Capitalul circulant, sau fondul de rulment, reprezintă banii sub formă de stocuri, creanțe, avansuri și bani pe conturi care pot fi utilizați pentru desfășurarea afacerii.

O valoare negativă a acestui indicator arată că întreprinderea are o situație financiară instabilă.

$$\text{Formulă de calcul} \quad \text{Fond de rulment (Capital circulant)} = \text{Capital propriu} - \text{Active imobilizate (pe termen lung)}$$

	Interpretare
Rata gradului de îndatorare (Ri)	Rata gradului de îndatorare reprezintă raportul datoriilor totale la total valoarea activului întreprinderii, adică câte din activele companiei au fost procurate din resurse împrumutate. Formulă de calcul $R_i = \frac{\text{Datorii}}{\text{Active}}$
Coeficientul autonomiei financiare	Coeficientul autonomiei financiare reprezintă capacitatea întreprinderii de a-și acoperi activele din resursele proprii, denumite capital propriu. Se consideră optimă autonomia situată între valorile 0,6 și 0,7. Formulă de calcul $\text{Coeficientul autonomiei financiare} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Active}}$
Gradul de îndatorare	Arată expunerea capitalului propriu față de cel împrumutat. Cu cât coeficientul este mai scăzut, cu atât întreprinderea este mai dependentă de credite (împrumuturi) Formulă de calcul $\text{Coeficientul de îndatorare} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital împrumutat}}$

Indicatori ai eficienței activității operaționale

Rotația creanțelor (zile)	În câte zile întreprinderea își recuperează creanțele (bani încasați de la clienți) Formulă de calcul $\frac{\left(\frac{\text{Creanțe 1} + \text{Creanțe 2}}{2} \right) \cdot 365}{\text{Marjă de profit}}$
Ponderea creanțelor în active	Cota-parte a creanțelor în total active (în ce măsură întreprinderea își creditează clienții) Formulă de calcul $\text{Ponderea creanțelor în active} = \frac{\text{Creanțe pe termen scurt}}{\text{Total active}}$

	Interpretare
Raportul creanțelor față de datoriile pe termen scurt	Indică în ce măsură creanțele întreprinderii vor putea acoperi datoriile cu același termen scadent
Formulă de calcul	Se raportează indicatorii de maturitate (de ex. până la 30 de zile, de la 30 la 60 zile etc.)

Indicatori ai lichidității

Lichiditatea curentă	Indică în ce măsură întreprinderea își poate acoperi datoriile pe termen scurt cu activele curente.
Formulă de calcul	$\text{Lichiditatea curentă} = \frac{\text{Active curente}}{\text{Datorii pe termen scurt}} > 1$
Lichiditatea imediată	Indică în ce măsură întreprinderea își poate acoperi datoriile pe termen scurt cu mijloacele bănești și creanțele curente.
Formulă de calcul	$\text{Lichiditatea imediată} = \frac{(\text{Active curente} - \text{SMM})}{\text{Datorii pe termen scurt}} > 2$
Lichiditatea absolută	Indică în ce măsură întreprinderea își poate acoperi datoriile pe termen scurt cu mijloacele bănești existente.
Formulă de calcul	$\text{Lichiditatea absolută} = \frac{\text{Mijloace bănești}}{\text{Datorii pe termen scurt}} > 0,2$

Anexa nr. 3:

Produse de finanțare bancară



Produsele de finanțare bancară sunt disponibile pentru diferite categorii de clienți : micro, IMM-uri și întreprinderi mari.

Clasificarea produselor de finanțare bancară:

Credit investițional

– împrumut bănesc pe termen mediu sau lung destinat finanțării sau refinanțării activelor mobile/imobile/materiale sau nemateriale utilizate sau care urmează să fie utilizate în activitatea întreprinderii.

Scopul/destinația finanțării	▶ Achiziția și/sau amenajarea de terenuri ▶ Procurarea/finanțarea construcției/reconstrucției bunului imobil cu destinație comercială (oficii, filiale, secții de producere, magazine/puncte de vânzare) ▶ Procurarea terenurilor agricole ▶ Procurarea plantațiilor multianuale (vii, livezi) ▶ Procurarea și punerea în funcțiune și/sau efectuarea de lucrări pentru modernizarea mijloacelor fixe – vehicule, automobile, tehnică agricolă, echipamente și utilaje de producție ▶ Refinanțarea datoriilor
Termen maxim de acordare	Credite pe termen mediu și lung (36-180 de luni), în funcție de politica de creditare a băncii
Monedă	MDL, EUR, USD
Suma acordată	Variază în funcție de instituție, scop, termen și capacitatea de plată
Gaj/Garanție	Gaj imobil, automobil, utilaj, mărfuri, fidejusiune. Valoarea de acoperire cu gaj sau garanție a sumei finanțate este de 120-200%
Aportul tău	În funcție de scopul finanțării și politica băncii (de la 20 la 50%)

Credit pentru mijloace circulante/fond de rulment

– împrumut bănesc pe termen scurt (până la 36 de luni) destinat finanțării mijloacelor circulante (active pe termen scurt sau obligații pe termen scurt) aferente activității întreprinderii.

Scopul/destinația finanțării	► Finanțarea activelor pe termen scurt: procurarea de marfă, materii prime și materiale utilizate în procesul de producere ► Finanțarea datoriilor pe termen scurt: achitarea datoriilor comerciale pe termen scurt, acoperirea obligațiilor față de angajați, creditori sau organele fiscale etc. ► Refinanțarea datoriilor
Termen maxim de acordare	Credite pe termen scurt (1-36* de luni) *în funcție de politica de creditare a băncii
Monedă	MDL, EUR, USD
Suma acordată	De la 20 mii MDL, variază în funcție de instituție, scop, termen și capacitatea de plată
Gaj/Garanție	Cu gaj bunuri imobile /mobile, depozit bancar, garanție bancară Fără gaj
Aportul tău	În funcție de scopul finanțării și politica băncii (de la 30 la 50%)

Linie de credit/revolving

– produs de finanțare care presupune retragerea/stingerea multiplă a sumei finanțate, aprobate în baza condițiilor specifice impuse de bancă.

Scopul/destinația finanțării	▶ Finanțarea activelor pe termen scurt: procurarea de marfă, materii prime și materiale utilizate în procesul de producere ▶ Finanțarea datoriilor pe termen scurt: achitarea datoriilor comerciale pe termen scurt, acoperirea obligațiilor față de angajați, creditori sau organele fiscale etc. ▶ Acoperirea nevoilor planificate de mijloacele bănești reieșind din rata de conversie a creanțelor.
Termen maxim de acordare	Credite pe termen scurt (12-36 de luni)
Monedă	MDL, EUR, USD
Suma acordată	Până la 70% din volumul mediu de vânzări
Gaj/Garanție	Cu gaj bunuri imobile sau mobile, depozit bancar, garanție bancară. Fără gaj în baza rulajelor companiei tale trecute prin conturile băncii finanțatoare
Aportul tău	În funcție de scopul finanțării și politica băncii (de la 30 la 50%)
Modalitatea de plată	Lunar se achită doar dobânda Corpul împrumutului nu are un grafic de rambursare fix și poate fi achitat integral înainte de a reînnoi linia de credit

Overdraft

– produs bancar oferit clienților care își deservesc conturile la banca finanțatoare, destinat pentru acoperirea cheltuielilor curente.

Criterii specifice de eligibilitate	Deservirea contului bancar la banca finanțatoare Încasări regulate reieșind din specificul afacerii
Scopul/destinația finanțării	Finanțarea cheltuielilor operaționale pe termen scurt: plata stocurilor și materialelor, achitarea fondului de salarizare, a cheltuielilor de transport, alte scopuri pe termen scurt
Termen maxim de acordare	Până la 12 luni. Pe parcursul a 30 de zile calendaristice, soldul datoriei la overdraft trebuie să fie cel puțin o dată egal cu zero
Monedă	MDL
Suma acordată	Suma creditului nu va depăși 30% din încasările medii lunare din vânzări calculate pentru ultimele 12 luni
Gaj/Garanție	Cu gaj bunuri mobile – creanțe bănești (înregistrat notarial) / bunuri imobile
Aportul tău	În funcție de scopul finanțării și politica băncii (de la 30 la 50%)
Modalitatea de plată	Lunar se achită doar dobânda Corpul împrumutului nu are un grafic de rambursare fix și poate fi achitat integral la maturitate

Leasing financiar

– împrumut bănesc destinat achiziției în baza contractului de leasing a echipamentelor/utilajelor necesare desfășurării activității întreprinderii.

Utilizatorii produsului	Persoanele juridice care sunt înregistrate și activează pe teritoriul Republicii Moldova de minimum 12 luni și care, potrivit domeniului de activitate, folosesc în cadrul activității curente echipamente, utilaje sau mijloace de transport care pot fi procurate în regim de leasing
Scopul/destinația finanțării	Achiziția în leasing a echipamentelor/utilajelor necesare desfășurării activității curente (automobile, tehnică agricolă, vehicule, utilaje comerciale)
Termen maxim de acordare	Minimum 12 luni, maximum 60 luni
Monedă	MDL, EUR, USD
Suma acordată	Se va finanța maximum 75% din valoarea investiției/proiectului
Gaj/Garanție	Echipamentul/utilajul achiziționat în regim de leasing, însă pot exista cazuri în care ți se vor solicita garanții suplimentare (gaj, bun mobil/imobil) în funcție de gradul de lichiditate a activului finanțat
Aportul tău	Minimum 25% din valoarea activului finanțat

Factoring

– produs bancar destinat finanțării cheltuielilor curente care intervin în bază de contract sau comandă la termen.

Criterii specifice de eligibilitate	Pot fi cedate facturile debitorilor care: ▶ derulează relații comerciale cu tine de minimum 6 luni ▶ nu au restanțe de plată raportate ▶ au o situație financiară acceptabilă pentru bancă Banca nu va finanța facturile dacă: ▶ Debitorii companiei plătesc sumele parțial în mod frecvent ▶ Companiile sunt înrudite (acționari sau administratori comuni) cu debitorul
Scopul/destinația finanțării	Finanțarea cheltuielilor curente pentru companiile care derulează relații comerciale pe bază de contract sau comandă ce prevăd plata la termen Finanțarea facturilor, finanțarea tranzacțiilor de import/export
Termen maxim de acordare	Până la 12 luni
Monedă	MDL, EUR, USD
Suma acordată	Suma facturii finanțate variază în funcție de bancă și de istoria ta de creditare
Gaj/Garanție	Cesiunea creanțelor finanțate Fidejusiunea acționarilor și a soților/soțiilor Alte garanții pot fi acceptate (mobiliare sau imobiliare)
Parte finanțată	Variază între 50 și 70% din valoarea facturilor

Acreditiv documentar

– produs financiar menit să te protejeze împotriva riscurilor financiare, comerciale sau politice care pot interveni într-o tranzacție comercială de export/import.

Denumirea produsului financiar	Acreditiv documentar: irevocabil, irevocabil confirmat, acreditivul stand-by
Scopul finanțării	Te protejează împotriva mai multor tipuri de riscuri (financiare, comerciale, politice) care pot interveni într-o tranzacție comercială de export/import Efectuarea plăților se realizează de către bancă numai pentru documente care satisfac termenii și condițiile acreditivului
Destinația finanțării	Dacă ești companie care derulează relații comerciale externe în bază de contract, atunci poți obține credite comerciale de la furnizorii tăi de mărfuri și servicii în condiții mai bune de plată Îți optimizezi tranzacțiile pentru o gamă largă de cerințe solicitate de către furnizori: plata la vedere sau la termen, transferabil, revolving, stand-by
Termen maxim de acordare	Până la 12 luni
Monedă	MDL
Suma acordată	Se deschide pe valoarea contractului de import / export
Gaj/Garanție	Cesiunea creanțelor finanțate Fidejusiunea acționarilor și a soților sau a soțiilor Alte garanții pot fi acceptate (mobiliare sau imobiliare)

Scrisoare de garanție

– instrument financiar utilizat în tranzacții comerciale externe cu scopul de a asigura respectarea condițiilor contractuale.

Criterii specifice de eligibilitate	Companii care derulează relații comerciale externe în bază de contract
Monedă	Valuta contractului
Avantaje pentru exportatori	Reducerea riscurilor comerciale, financiare, politice legate de tranzacție Obținerea unui avans pentru livrarea ulterioară Participarea la licitații internaționale fără a imobiliza mijloace financiare Obținerea finanțării de la bancă acoperită de garanția unei bănci străine
Avantaje pentru importatori	Protejarea împotriva riscurilor comerciale de neexecutare sau executare defectuoasă a contractului de către partenerul de afaceri Optimizarea necesarului de finanțare Protejarea împotriva riscului de pierdere a avansului Facilitarea obținerii unor credite comerciale în condiții avantajoase Facilitarea participării furnizorilor străini la licitațiile organizate de întreprindere

Incasso documentar

– instrument financiar utilizat cu scopul de a asista tranzacțiile comerciale de export pentru asigurarea corectitudinii documentare sau/și garantarea obligației de plată.

Criterii specifice de eligibilitate

Operațiunea este inițiată întotdeauna de către exportator

Această modalitate de decontare se bazează, în esență, pe obligația de plată a cumpărătorului, asumată prin contractul comercial, fără ca banca să poarte angajament de plată

Scopul operațiunii este transmiterea documentelor comerciale și/sau financiare de la beneficiarul plății la plătitor contra plată/acceptare sau în alte condiții

Obligația de plată în cadrul incasso-ului revine plătitorului. Banca preia obligația de plată numai în cazul incasso-ului garantat

Schema de derulare a incasso-ului documentar

Importatorul și exportatorul convin prin contract termenii operațiunii și plata prin incasso

Exportatorul expediază mărfurile în conformitate cu termenii contractuali, obține documentele care atestă îndeplinirea obligațiilor de livrare și prezintă băncii sale (banca remitentă) setul de documente comerciale și/sau financiare, însoțit de ordinul de plată la incaso (cuprinzând ordinul clar privind eliberarea documentelor contra plată/acceptare/alte condiții)

Banca remitentă (a exportatorului) transmite documentele băncii prezentatoare (a importatorului), însoțite de o scrisoare de remitere, în care sunt preluate instrucțiunile primite de la exportator

Banca prezentatoare (a importatorului) notifică importatorul despre primirea documentelor

În funcție de instrucțiunile primite la incaso, banca prezentatoare eliberează importatorului documentele, fie contra plății, fie contra acceptării unei trate/ emiterii unui bilet la ordin; în baza documentelor de livrare, importatorul preia marfa

După încasarea contravalorii documentelor de la importator, banca prezentatoare transferă suma băncii remitente sau, după caz, îi remite efectul de comerț acceptat/emis sau îi confirmă acceptarea acestuia

Banca remitentă notifică exportatorul despre încasarea exportului sau acceptarea tratei/ emiterii biletului la ordin și, după caz, îi creditează contul sau îi remite efectul de comerț

Anexa nr. 4:

Băncile comerciale din Republica Moldova



Produse de finanțare oferite persoanelor juridice

„COMERTBANK” SA

☎ 022-839-839

✉ secretary@comertbank.md

🌐 www.comertbank.md

- ▶ Linii de credit revolving pentru majorarea capitalului circulant și extinderea activității economice
- ▶ Linii de credit pentru executarea lucrărilor de construcție și reconstrucție
- ▶ Credite pentru completarea mijloacelor circulante
- ▶ Credite pentru procurarea mijloacelor fixe
- ▶ Overdraft
- ▶ Credit Partener
- ▶ Credite din contul resurselor organismelor financiare internaționale (RISP I, II, PNAET, PAC I, II, IFAD I-VII, Filiera du vin, Livada Moldovei, KfW)
- ▶ Operațiuni documentare (Acreditiv, Incasso, Garanții bancare)

„ENERGBANK” SA

☎ 022-544-377

✉ office@energbank.com

🌐 www.energbank.com

- ▶ Credite pentru completarea mijloacelor circulante și refinanțare
- ▶ Credite pentru investiții
- ▶ Credite Business-Express (fără gaj)
- ▶ Credite Agro-Express (fără gaj)
- ▶ Credite din contul resurselor organismelor financiare internaționale (RISP I,II; IFAD I-V; PAC I,II; PNAET, Filiera Vinului, Livada Moldovei)
- ▶ Garanții bancare

„EXIMBANK” SA

☎ 022-301-102

✉ info@eximbank.com

🌐 www.eximbank.com

- ▶ Credite investiționale
- ▶ Credite agricole
- ▶ Linii de credit
- ▶ Credit pentru mijloace circulante Ordinar
- ▶ Garanții bancare interne și externe

„EuroCreditBank” SA

☎ 022-500-101 022-500-222

✉ info@ecb.md

🌐 www.ecb.md

- ▶ Credit Investițional
- ▶ Credite agricole
- ▶ Credite din contul resurselor organismelor financiare internaționale (IFAD I-V, RISP I, II, KfW, PAC I, II, Filiere du Vin)
- ▶ Overdraft
- ▶ Microcredit-rapid fără gaj
- ▶ Microcredite cu gaj
- ▶ Garanții bancare
- ▶ Acreditiv

„Moldindconbank” SA

☎ 022-576-782

✉ info@moldindconbank.com

🌐 www.moldindconbank.com

- ▶ Credite pentru finanțarea activității curente
- ▶ Credite investiționale
- ▶ Credit overdraft și facilitate overdraft
- ▶ Credite pentru agricultură
- ▶ Credite din contul resurselor organismelor financiare internaționale
- ▶ Factoring
- ▶ Garanții bancare
- ▶ Acreditiv documentare
- ▶ Incasso documentar

„Banca de Finanțe și Comerț” SA

☎ 022-269-900

✉ fincom@fincombank.com

🌐 <http://www.fincombank.com>

- ▶ Credite pentru mici întreprinzători (Credite Express Credit Business Agro, Micro Credit Business / Agro, Credit Progres Business Agro, credite pentru nevoi personale pentru întreprinzători)
- ▶ Credite pentru afaceri mici și mijlocii (credit pentru mijloace circulante, credit investițional, overdraft, garanții bancare)
- ▶ Credite agro
- ▶ Proiecte speciale (Facilitate pentru Tineri Antreprenori (prin proiectele IFAD I, IV, V Refinanțare, RISP II Refinanțare, PAC II Refinanțare), KfW Sudzucker, IFAD I-VI Refinanțare, IFAD VI Componenta „IMM-uri”, IFAD VII Componenta „Tineri Antreprenori”, Filiera Vinului Refinanțare)
- ▶ Leasing auto

„MOLDOVA - AGROINDBANK” SA

 022-222-770 | 022-244-649

 aib@maib.md

 www.maib.md

- ▶ Credite pentru agricultură și microcredite (Credit MULTIOPTIONAL-Agro, UNIVERSAL AGRO, Credit INVEST – AGRO, Credit SIMPLU +, Credit Business+, Investiționale pentru Tineret)
- ▶ Credite pentru întreprinderi mici și microîntreprinderi (finanțarea capitalului circulant, finanțarea investițiilor, overdraft la contul curent, credite revolving/linii de credit, garanții bancare, acredite)
- ▶ Finanțare în proiecte speciale (Servicii Rurale și de Marketing – IFAD / DLC, Servicii Rurale și de Marketing -IFAD VI-VII, Creditarea rurală din cadrul RISP și KfW, Proiectul de ameliorare a competitivității PAC II, EU4Business - BERD, Plăți în avans pentru proiecte start-up, Facilitarea accesului la finanțare pentru tineri antreprenori, credite pentru procurarea tehnicii agricole)
- ▶ Acord de parteneriat cu AIPA (Programul de plăți în avans pentru proiecte start-up - 4P, Programul MAC - P, deschiderea contului escrow, organizarea campaniilor de instruire și promovare)
- ▶ Programul Belarus - credite pentru tehnică agricolă belarusă
- ▶ Credite Restart
- ▶ Credite pentru achitarea salariilor
- ▶ Credite pentru tineri
- ▶ Credite pentru femei de afaceri
- ▶ Microcredite Factoring
- ▶ Livada Moldovei
- ▶ Trade Facilitation Program - BERD

„ProCredit Bank” SA

 022-836-404

 office@procredit-group.com

 www.procreditbank.md

- ▶ Credite pentru mijloace circulante și fixe
- ▶ Credite pentru procurarea imobilului
- ▶ Overdraft
- ▶ Linia de credit Standard
- ▶ Linia de credit cu sold în descreștere
- ▶ Garanții bancare (garanție indirectă, garanție de admitere temporară, garanție de bună execuție, garanție de restituire a avansului, garanție de plată, garanție de participare la licitație sau de ofertă)

Banca Comercială Română Chișinău SA

 022-265-000

 office@bcr.md

 www.bcr.md

Credite:

- ▶ Linie de credit
- ▶ Credit pentru stocuri
- ▶ Credit investițional
- ▶ Proiectul PAC - II

Trade finance:

- ▶ Factoring
- ▶ Garanții
- ▶ Acreditive
- ▶ Incasso

„VICTORIABANK” SA

 022-576-100

 office@victoriabank.md

 www.victoriabank.md

- ▶ Credite pentru activitatea curentă - Linie de credit rapidă IMM (Credit Ordinar, Linie de credit, Credit Overdraft, Credit rapid fără garanții materiale, Plafon pentru scrisori de garanție bancară pentru participare la licitații)
- ▶ Proiecte investiționale (Credit investițional cu grant (EU4BUSINESS – EBRD CREDIT LINE), Livada Moldovei, Programul „Facilitate de Creditare a Tinerilor”)
- ▶ Credite Rapide Agri (Credit Rapid pentru Lucrări Agricole, Credit Rapid Agri pentru Investiții)
- ▶ Operațiuni documentare (acreditiv documentar, scrisoarea de garanție, acreditivul stand-by, Incasso-ul documentar)

„Mobiasbanca - OTP Group” SA

 022-256-456

 office@mobiasbanca.md

 <http://www.mobiasbanca.md>

- ▶ Credite clasice
- ▶ Microcredite
- ▶ Credite imobiliare
- ▶ Linii de credite revolving
- ▶ Garanții bancare
- ▶ Acreditiv documentar/stand-by
- ▶ MOBIAS Leasing
- ▶ Credite din contul resurselor organismelor financiare internaționale
- ▶ Credit Partener/Leasing Partener

Anexa nr. 5:

Organizații de creditare nebancară

* primele 20 de organizații de creditare nebancară conform situației la 31.12.2019.

Produse de finanțare oferite antreprenorilor

„MICROINVEST” SRL

☎ 022-801-701

✉ microinvest@microinvest.md

🌐 www.microinvest.md

- ▶ Credite pentru afaceri (mijloace circulante, mijloace fixe, limită de credit)
- ▶ Credite pentru agricultori
- ▶ Credite auto

„EASY CREDIT” SRL

☎ 022-838-888

✉ client@easycredit.md

🌐 <https://ecredit.md>

- ▶ Credite pentru deținătorii de gospodării țărănești
- ▶ Împrumuturi pentru deținătorii de patente

„IUTE CREDIT” SRL

☎ 022-801-500

✉ info@iutecredit.md

🌐 <https://iutecredit.md>

- ▶ Credite cash
- ▶ Credite 24/7
- ▶ Bunuri în credit

„BT LEASING MD” SRL

☎ 022-260-790 022-260-780

✉ contact@btleasing.md

🌐 <https://btleasing.md>

- ▶ Leasing Standard (Auto, Echipamente, Imobiliare)
- ▶ Leasing Personalizat (Auto, Promoțional, Rapid, Refinanțare)

ÎCS „EXPRESS LEASING & MICROCREDIT” SRL

☎ 022- 801-801 022-329-706

✉ cerere@expressleasing.md

🌐 <https://www.expressleasing.md>

- ▶ Credite fără gaj pentru business
- ▶ Finanțări auto
- ▶ Finanțări agricole
- ▶ Finanțarea afacerii

„SEBO CREDIT” SRL

☎ 022-896-897

✉ info@sebo.md

🌐 <https://www.sebo.md>

- ▶ Credite negarantate pe termen lung
- ▶ Credite rapide pentru finanțarea cheltuielilor neprevăzute

„CAPITAL LEASING” SRL

☎ 022-508-358 | 022-508-327

✉ office@capital-leasing.md

🌐 <https://www.capital-leasing.md>

- ▶ Leasing automobile noi
- ▶ Leasing automobile rulate
- ▶ Leasing alte bunuri

„CREDIT RAPID” SRL

☎ 022-843-555

✉ salut@creditrapid.md

🌐 www.creditrapid.md/home

- ▶ Credite pentru business cu gaj automobil
- ▶ Credite pentru business fără gaj

„VICTORIA LEASING&FINANCE” SRL

☎ 022-228-580 | 022-228-581

✉ office@victorialeasing.md

🌐 <http://www.victorialeasing.md>

- ▶ Leasing automobile noi
- ▶ Leasing automobile rulate
- ▶ Leasing camioane
- ▶ Leasing transport tehnic

„PRIME CAPITAL” SRL

☎ 022-871-111

✉ office@primecapital.md

🌐 <https://primecapital.md>

Credite pentru dezvoltarea afacerii:

- ▶ Credite investiționale
- ▶ Credite pentru mijloace circulante
- ▶ BIZON – Linie de credit
- ▶ Credite „PRIMA în Afaceri”
- ▶ Credite „MICRO” fără gaj
- ▶ Credite „AGRO MICRO” fără gaj

„MIKRO KAPITAL COMPANY” SRL

☎ 022-628-822

✉ filiala.chisinau@mikrokapital.md

🌐 www.mikrokapital.md

Credite pentru afaceri:

- ▶ Business (pentru procurarea mărfii/materiei prime, procurarea utilajului/mijloacelor de transport/imobilelor, construcția și repararea imobilelor)
- ▶ Agro (procurarea terenurilor agricole, construcția depozitelor și a frigiderelor, finanțarea mijloacelor circulante)
- ▶ Agrotehnica (achiziția utilajelor/ecipamentelor agricole noi de la parteneri sau la mâna a doua)
- ▶ SuperRapid (pentru mijloace fixe și circulante până la 100000 lei)

„MOGO LOANS” SRL

☎ 022-802-828

✉ info@mogo.md

🌐 www.mogo.md

- ▶ Credite pentru procurarea automobilelor
- ▶ Autoleasing
- ▶ Credite cu garanție auto

„MAIB-LEASING” SA

☎ 022-844-202 022-500-538

✉ info@leasing.md

🌐 www.leasing.md

Leasing financiar pentru achiziționarea:

- ▶ Automobilelor și camioanelor
- ▶ Autobuzelor și microbuzelor
- ▶ Echipamentelor și utilajelor
- ▶ Tehnicii agricole
- ▶ Imobilelor cu destinație locativă și de producție

ÎCS „TOTAL LEASING & FINANCE” SA

☎ 079-513-067 022-253-050

✉ office@tlf.md

🌐 www.tlf.md

- ▶ Leasing auto
- ▶ Leasing echipamente
- ▶ Lease-back
- ▶ Împrumuturi pentru afaceri (achiziția de utilaje/ecipamente/imobile/autovehicule comerciale, mijloace circulante)

„CORPORAȚIA DE FINANȚARE RURALĂ” SA

☎ 022-595-559

✉ office@rfc.md

🌐 www.rfc.md

- ▶ Credit Universal (inclusiv din sursele RISP și IFAD)
- ▶ Credite fără gaj (clienți existenți)
- ▶ Linii de credit
- ▶ Credit Fidel
- ▶ Credit Universal tineri (creditare din surse FIDA)

„LOCUINȚA ACCESIBILĂ” SRL

☎ 022-256-008 068-786-199

✉ office@locuintaaccessibila.md

🌐 www.locuintaaccessibila.md

- ▶ Credite ipotecare
- ▶ Credite nebankare fără gaj
- ▶ Leasing imobiliar
- ▶ Lease-back

„BRAND LEASING” SRL

☎ 060-742-777

🌐 www.brandleasing.md

- ▶ Leasing auto

„TOP LEASING&CREDIT” SRL

☎ 022-835-820

✉ office@topleasingcredit.md

🌐 www.topleasingcredit.md

- ▶ Credite Express
- ▶ Credite pe termen lung
- ▶ Credite macro
- ▶ Credite multioptionale
- ▶ Leasing auto noi
- ▶ Leasing auto rulate
- ▶ Împrumuturi imobiliare

„SMART CREDIT” SRL

☎ 067-704-347 022-220-592

✉ office@smartcredit.md

🌐 www.credit.smartcredit.md

- ▶ Împrumuturi business pentru finanțarea utilajelor, imobilelor, mijloacelor circulante și cheltuielilor curente

„CREDITS 2 ALL” SRL

☎ 078-188-818 078-188-828

✉ info@forza.md

🌐 www.forza.md

- ▶ Credite rapide fără gaj

Anexa nr. 6:

Organizații și unități de implementare a programelor de finanțare

Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM)

 **022-225-799**  www.odimm.md

Agencia de Intervenție și Plăți pentru Agricultură (AIPA)

 **022-222-786**  www.aipa.gov.md

Agencia Națională pentru Cercetare și Dezvoltare (ANCD)

 **022-296-271**  www.ncd.gov.md

Unitatea Consolidată pentru Implementarea Programelor IFAD

 **022-225-046**  www.ucipifad.md

Biroul Relații cu Diaspora (BRD)

 **022-250-558**  www.brd.gov.md

Agencia de Investiții (AI)

 **022-273-654**  www.invest.gov.md

Unitatea consolidată pentru implementarea și monitorizarea proiectelor în domeniul agriculturii

 **022-244-469**  www.capmu.md

Unitatea de implementare a Proiectului Băncii Mondiale de ameliorare a competitivității

 **022-296-723**  www.uipac.md

Unitatea de implementare a Proiectului 2KR

 **022-278-463**  www.2kr.md

EU4Business - EBRD Credit Line

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

Echipa Consultanță pentru Micul Business, BERD Moldova

 **022-211-614**
 www.facebook.com/ebd.asb.moldova/

Solidarity Fund PL în Moldova

 **060-161-664**
 www.solidarityfund.md

PNUD în Moldova

 www.md.undp.org
 www.sc.undp.md/viewtenders2/

Unitatea de Implementare „Livada Moldovei”

 **022-100-900**
 www.livada-moldovei.md

Anexa nr. 7:

Spații de lucru în comun (coworking)

Tekwill este un spațiu de birouri conceput pentru antreprenorii din domeniul IT. Rezidenții beneficiază de programe de dezvoltare specializate, inclusiv evenimente, ateliere cu lideri de opinii din diverse domenii, seminare, programe de formare în business și tehnice

 078-498-834  <https://www.tekwill.md>

iHUB Chișinău este un spațiu de lucru pentru start-up-uri și freelanceri amplasat în centrul capitalei

 068-909-095  <https://www.ihub.md>

Artcor este un centru de dezvoltare a industriilor creative. Pe lângă spațiul de lucru, aici găsești susținere pentru networking, dezvoltarea și fortificarea comunităților în cadrul industriilor creative și culturale

 068-674-550  <http://artcor.md>

Cooperativa este un spațiu de lucru comun amplasat la ultimul etaj al hotelului Turist, orașul Chișinău

 079-624-003  <https://cooperativa-coworking-space.business.site>

404 Moldova este un spațiu premium de lucru comun la Chișinău pentru freelancerii și întreprinderile din domeniul IT

 060-999-007  www.facebook.com/404Moldova

Generator Hub este un spațiu creativ de lucru pentru liberei profesioniști din următoarele domenii: tehnologii informaționale, marketing digital, design, comunicare etc.

 079-025-025  <http://hub.md/ro>

Digital Park este un parc IT care oferă spații de lucru pentru companiile locale și internaționale din domeniul IT

 069-449-449  <https://digitalpark.md>

Armenească 13A este un spațiu de lucru comun pentru oameni și organizații din diferite domenii – tehnologie, design, business și social

 060-501-055  armeneasca13a@gmail.com

FabLab Chișinău este un spațiu de creație care oferă celor pasionați de tehnologii oportunitatea de a dezvolta proiecte noi

 www.facebook.com/fablabchisinau

Pentru notițe

Grid of dotted lines for notes.

„Ghidul resurselor financiare pentru IMM-uri și start-up-uri” a fost publicat cu sprijinul Proiectului „Consilierea Guvernului Republicii Moldova în politici economice”, implementat de GIZ Moldova cu suportul financiar al Ministerului Federal pentru Cooperare Economică și Dezvoltare al Germaniei (BMZ) și al Agenției Elvețiene pentru Dezvoltare și Cooperare (SDC).

2020