



EIB Eastern Neighbourhood Microfinance TA Programme



Instruire-webinare:

”ANTREPRENORIAT PE TIMP DE CRIZĂ”

A graphic element for the Social Entrepreneurship Hub logo, consisting of a cluster of white circles of various sizes arranged in a roughly triangular shape, with the largest circle at the bottom right.

social
entrepreneurship
HUB

CLIMĂ



**MANAGEMENTUL
DEȘEURILOR**



AGRIFOOD



EDUCAȚIE



 **ecovisio**

COMUNITĂȚI



ANTREPRENORIAL

ANTREPRENORAT SOCIAL



**CENTRUL DE INSTRUIRI
ECOVILLAGE**



REȚELE
Forumul antreprenoriatului social
Programe internaționale



**IARMAROC ȘI
PLATFORMA ONLINE
IARMARECO**



**PROGRAME
EDUCAȚIONALE
BUSINESS COOL
ACTIVECO**



HUB
CENTRU DE SUPT,
PLATFORMA PENTRU
ANTREPRENORAT
SOCIAL





PLATFORMA
**ANTREPRENORIAL
SOCIAL ÎN MOLDOVA**



DESPRE ENTAFI



Evenimentul este organizat în cadrul Programului de asistență tehnică în microfinanțare pentru instituțiile financiare din vecinătatea estică (ENTAFI), care este finanțat de Uniunea Europeană.



ENTAFI a fost inițiat în ianuarie 2019 cu scopul de a sprijini instituțiile financiare partenere (IFP) ale Băncii Europene de Investiții (BEI) să aloce împrumuturi micro și întreprinderilor mici (IMM) într-o manieră durabilă și responsabilă.

Programul oferă IFP din Georgia, Moldova și Ucraina sprijin personalizat pentru a-și consolida capacitatea în diferite domenii. Beneficiarii finali - micro și întreprinderile mici din cele trei țări, pot accesa cursuri de alfabetizare financiară și servicii de dezvoltare a afacerilor pentru a-și îmbunătăți abilitățile antreprenoriale și capacitatea de a prezenta instituțiilor financiare proiecte eligibile de generare de venituri.

Programul este implementat de AFC - Consultanți în agricultură și finanțe pe trei componente: 1) instruire pentru instituțiile financiare cu accent pe managementul riscului de credit, precum și pe managementul riscului bancar și administrativ; 2) consolidarea capacității pentru instituțiile financiare selectate; și 3) sprijin pentru IMM-uri, cu accent pe alfabetizarea financiară, capacitatea managerială și abilitățile antreprenoriale.

Descrierea proiectului



Premise:

În urma invaziei ruse a Ucrainei, relațiile întreprinderilor moldovenești cu piețele ucrainene și ruse se deteriorează rapid, iar operațiunile comerciale sunt practic imposibile, din motive de securitate și din cauza logisticii și infrastructurii puternic distruse în mari părți ale Ucrainei. În plus, structura cererii s-a schimbat, concentrându-se acum pe produsele alimentare de bază. Războiul din Ucraina a afectat deja piețele europene, unde se resimt efecte negative grave asupra creșterii PIB-ului și cererii de bunuri și produse, inclusiv cererea de exporturi moldovenești. Această deteriorare severă a modelelor comerciale și a cererii de produse a afectat antreprenorii și IMM-urile moldovenești. Antreprenorii locali au nevoie de cunoștințe cu privire la modul de a face față acestor provocări tot mai mari.

Domeniul de consultanță:

Consiliere specifică pentru antreprenorii și IMM-urile locale, în perioadă de criză și mediu de afaceri afectat.

Scopul instruirii:

Creșterea capacității IMM-urilor și antreprenorilor din Republica Moldova pe timp de criză. Creșterea rezistenței lor la mediul de afaceri care se deteriorează rapid.

DESPRE ENTAFI



Evenimentul este organizat în cadrul Programul de asistență tehnică în microfinanțare pentru instituțiile financiare din vecinătatea estică (ENTAFI), care este finanțat de Uniunea Europeană.



Plan instruire

Ziua 1 (13.09.2022, 09.30-13.30). Adaptarea strategiei generale și activității operaționale

- 1) Comunicarea de afaceri, marketing și PR în situații de criză severă
- 2) Participarea IMM-urilor la licitațiile publice: din oportunitate în succes
- 3) Creștem rezistența afacerii pe timp de criză

Ziua 2 (14.09.2022, 09.30-13.30). Adaptarea strategiei financiare și a investițiilor

- 1) Managementul resurselor financiare în perioade de criză
- 2) Finanțarea afacerii pe timp de criză
- 3) Creștem rezistența afacerii pe timp de criză

Consultant de afaceri Radu VOICU



Peste 20 experiență în dezvoltarea afacerilor rurale, elaborarea de planuri de afaceri, planificarea financiară, realizarea studiilor de impact.

2015 – prezent, Alternative Internaționale de Dezvoltare, Director Executiv, expert dezvoltarea afacerilor

2018 – 2022, Proiectul de Asistență Tehnică pentru Proiectul Livada Moldovei, expert dezvoltarea afacerilor

2015-2018, UNDP, Proiectul Suport Pentru Consolidarea Măsurilor de Promovare a Încrederii, activități de suport pentru asociațiile de business de pe ambele maluri ale Nistrului

2013-2017, Proiectul MAC-P, suport la crearea grupurilor de producători agricoli și acces la piețele de desfacere

2012-2013, Proiectul ACED, suport la dezvoltarea afacerilor pentru producătorii din sectorul horticol

2006-2012, Proiectul RISP II, suport la crearea și dezvoltarea afacerilor în zonele rurale

2001-2012, Proiectul RISP I, suport la crearea și dezvoltarea afacerilor în zonele rurale



Managementul resurselor financiare în perioade de criză

Scopul modulului

Familiarizarea cu noțiunile de bază ale planificării financiare ale unei afaceri și a instrumentelor utilizate

Aplicarea managementului financiar în lansarea unei afaceri noi sau în depășirea problemelor la afacerile existente în perioade de criză

Termenii financiari de bază

Care sunt termenii financiari de bază cu care mă întâlnesc în lucrul meu?

Ce sunt mijloacele financiare?

- În sens îngust: gestionarea numerarului
- În sens mai larg: gestionarea veniturilor, cheltuielilor, activelor și pasivelor

Indicatorii cheie de afaceri

... pentru o companie includ:

- **venituri din vânzări** = cantitate x preț
- **profit** = venituri – cheltuieli
- **flux de numerar** = numerarul intrat – plățile în numerar

Ce este venitul?

Există două tipuri de venituri:

- **Venituri din vânzări**, așa-numitul venit din afaceri generat pe piață ca urmare a vânzării bunurilor și serviciilor
- **Alte venituri**, așa-numitul venit extraordinar care nu este generat ca urmare a activităților ordinare de afaceri, ci ca urmare, de exemplu, a vânzării echipamentelor, utilajelor, diferitelor surplusuri, venituri din asigurări, etc.

Care sunt costurile/cheltuielile?

Tipurile de costuri/cheltuieli sunt catalogate precum urmează:

- **Business** – costuri de producere, salarii, uzura echipamentelor de producere, etc.
- **Altele** – non-recurente, cum ar fi cheltuieli de vânzare a echipamentelor, deficiturile, amortizările, acoperirea pierderilor, etc.

Care sunt costurile/cheltuielile?

În general, există două tipuri de costuri:

- **Variable** – cresc odată cu creșterea producerii și a vânzărilor – procurare de materii prime, salarizarea muncitorilor implicați în producere, etc.
- **Fixe** – nu sunt legate de nivelul de producere și vânzări – chiria spațiului pentru afacere, asigurarea, salarizarea personalului administrativ, serviciile comunale, dobânda la împrumuturi, etc.

Ce sunt: numerar, sume de încasat, creanțe?

Numerar – banii care pot fi accesați în orice moment

Bunurile și serviciile pot fi vândute contra numerar sau pot implica plăți eșalonate

Plățile eșalonate pentru bunurile și serviciile vândute sunt înregistrate în registru ca **conturi debitoare**

Plățile eșalonate pentru materiile prime procurate sunt înscrise în registru ca **conturi scadente/furnizori**

Sistemul de impozitare din Moldova

Impozitele în buget sunt colectate atât la nivel național cât și local

Impozitele naționale includ:

- **Impozitul pe venit**
- **TVA (taxa pe valoarea adăugată):
20%, 0%, 8%**
- Impozit privat
- Taxe vamale
- Taxe rutiere

Impozitele locale includ:

- **Proprietatea imobiliară: taxa pe
proprietatea imobiliară și taxa
funciară**
- Taxa de amenajare a teritoriului
- Taxa de plasare a publicității
- Taxa pe unitățile comerciale

Impozitul pe venit

Pragurile impozitului pe venit pentru persoanele juridice	Entitățile la care se aplică	Baza de impozitare
12%	Impozitul standard pe venit ul persoanelor juridice	Venitul impozitabil (net)
4%	Subiecți ai impunerii sînt agenții economici care nu sînt înregistrați ca plătitori de T.V.A., cu excepția gospodăriilor țărănești (de fermier), întreprinzătorilor individuali, precum și agenților economici la care ponderea veniturii pentru anul precedent din prestarea de servicii de consultanță pentru afaceri și management (pct. 70.22 din Clasificatorul Activităților din Economia Moldovei) este mai mare de 60% din venitul din vânzări.	Venituri din activitatea operațională obținute în perioada curentă de raportare. Dacă entitatea nu este înregistrată ca plătitoare de TVA și conform situației la data de 31 decembrie a perioadei anterioare de raportare fiscală nu obține venituri din activități operaționale, însă obține alte venituri (din activități financiare și/sau de investiții) se aplică la fel acest prag al impozitului. Respectiv, aceste tipuri de entități nu au efectuat plăți ale impozitului pe venit.
Scutire	Asociațiile obștești (care dețin certificat de utilitate publică)	

Taxa pe valoarea adăugată (TVA)

Conform regulii generale, suma supusă TVA a livrărilor impozabile reprezintă valoarea plătită sau de plătit, fără TVA. Dacă plata pentru livrare este, în totalitate sau parțial, achitată în expresie naturală, valoarea impozabilă a livrării impozabile constituie valoarea ei de piață

Subiect impozabil este orice persoană sau entitate juridică care este înregistrată ca plătitor al TVA în Moldova.

Pragul de la care înregistrarea ca plătitor TVA devine obligatorie este cifra de afaceri sau serviciile importate în valoare de 1,2 mil lei moldovenești pe parcursul a 12 luni consecutive.

<u>Cote TVA</u>	<u>Baza</u>
20%	Pragul standard se aplică tuturor aprovizionărilor cu bunuri sau servicii, cu excepția când o măsură specifică prevede un prag redus sau o scutire
0%	<ul style="list-style-type: none">➤ Exportul de bunuri și servicii➤ Transportul internațional de pasageri și încărcături➤ Bunuri și servicii importate în Zone Economice Libere (ZEL) de pe teritoriul Moldovei
8%	<ul style="list-style-type: none">➤ Medicamente, pâinea și produsele de panificație➤ Gaze naturale și lichefiate produse și importate în Moldova
	<ul style="list-style-type: none">➤ la zahărul din sfeclă de zahăr
	<ul style="list-style-type: none">➤ la biocombustibilul solid destinat producerii energiei electrice, energiei termice și apei calde
	<ul style="list-style-type: none">➤ la producția din zootehnie în formă naturală, masă vie, fitotehnie și horticultură în formă naturală, produsă, importată și/sau livrată pe teritoriul Republicii Moldova
Scutire	<ul style="list-style-type: none">➤ Pământ➤ Proprietatea de stat➤ Serviciile financiare➤ Serviciile medicale

Exemplu de calcul al TVA



... la rata TVA de 20%:

Dacă o companie efectuează o achiziție în valoare de 10000 lei, furnizorul calculează 20% TVA (adică 2000 lei). Compania achită suma de 12000 lei, 2000 dintre care sunt **așa-numitul TVA deductibil**.

Dacă compania comercializează bunuri altcuiva, de exemplu pentru 12000 lei moldovenești, iarăși se calculează TVA în mărime de 20% (2400 lei). Prețul total pe care îl plătește cumpărătorul este de 14400 lei moldovenești, în timp ce suma adițională de 2400 lei pentru companie se numește **TVA colectat**.

Suma totală a TVA remis statului (în acest caz) este de 2400 lei. Diferența între TVA deductibil și TVA colectat, în acest caz, este de 400 lei și această sumă constituie obligațiunea fiscală a companiei.

Așadar, compania este singură responsabilă să plătească statului impozitele în suma echivalentă cu diferența dintre TVA deductibil și TVA colectat, restul fiind acoperit de utilizatorul final care plătește TVA ca parte a prețului pentru produse!

Rapoarte financiare de bază

Ce sunt acestea, ce fel de informații
ne oferă?

Evidența contabilă pentru SRL și afaceri mici

SRL	AFACERI MICI
<p>...obligat să țină o evidență contabilă în partidă dublă, inclusiv:</p> <p>Registre (jurnale)</p> <p>Cartea mare și</p> <p>Cartea mare subsidiară (înregistrările)</p> <p>UN ÎNTRERINZĂTOR TREBUIE SĂ ANGAJEZE UN CONTABIL SAU SĂ CONTRACTEZE SERVICII CONTABILE</p> <p>Anual se pregătesc 3 documente de bază: Bilanțul contabil, extrasul profituri și pierderi, Raport despre fluxul de numerar și documentele însoțitoare (extrasul schimbărilor de capital, note la raportul financiar și alte informații).</p>	<p>... obligat să țină evidența contabilă într-o singură sursă, ceea ce simplifică procedura și include următorul lucru:</p> <p>Invetarierea activelor fixe, Cartea sumelor colectate și a cheltuielilor</p> <p>Registrul conturilor scadente/banilor datorăți unei companii</p> <p>Alte documente, în dependență de tipul afacerii mici</p> <p>AFACERILE MICI POT SĂ ȚINĂ EVIDENȚA CONTABILĂ DE SINESTĂTĂTOR, EI NU TREBUIE SĂ CONTRACTEZE SERVICII CONTABILE!</p> <p>Pregătit anual: Specificațiile calculului profitabilității, Declarația anuală a veniturilor cu documentele însoțitoare.</p>

Rapoartele financiare de bază pentru SRL

- Bilanț contabil
- Raport cu privire la profituri și pierderi
- Raport cu privire la fluxul de numerar
- Tranzacția este înregistrată la momentul emiterii facturii, nu la momentul achitării acesteia. În mod similar, cheltuielile sunt înregistrate la momentul recepționării facturii, nu la momentul plății acesteia!

Bilanțul contabil

Ce aveți – și de unde?

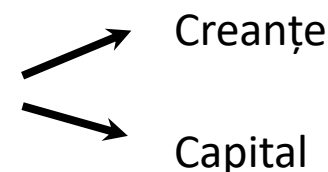
Un bilanț contabil identifică:

- Proprietatea la dispoziție (de ex. Mașină de cusut, vopseli pentru păr, edificiile pentru afacere, banii în cont, etc.), adică **ACTIVELE**
- Sursele de achiziționare a activelor, prin **Capital** adică Capitalul proprietarului și **Creanțe** (salarii, impozite, furnizori, credite, etc.), adică **PASIVE**.

Active



Pasive



Ecuția bilanțului contabil:

$$\mathbf{Active = Creanțe + Capital}$$

Bilanțul contabil – simplificat

ACTIVE	PASIVE
Active fixe	Capitalul fondator
Active intangibile	Capitalul de bază
Proprietate și echipamente	Profit nerepartizat
Pământ	Capital total
Unitate de șeptel	Pasive pe termen lung
Total active fixe	Împrumuturi pe termen lung/credite
Active curente	Total pasive pe termen lung
Numerar	Pasive curente
Conturi de încasat	Împrumuturi pe termen scurt/credite
Acțiuni	Conturi de plătit/furnizorii
Cheltuieli plătite în avans	Cheltuieli calculate, dar neplătite
Total active curente	Total pasive curente
Total active	Total pasive
TOTAL ACTIVE	TOTAL PASIVE (Creanțe + Capital)
ACTIVE = CREANȚE	

Bilanțul contabil

O REGULĂ IMPORTANTĂ A FINANTELOR:

- Achiziționați active pe termen lung (fixe) cum ar fi echipamentele, utilajele, imobilele, etc. din surse de finanțare pe termen lung (capital și împrumuturi pe termen lung)!
- Activele curente (de ex. vopsea de păr, oă pentru unghii, țesături, etc.) pot fi finanțate din surse pe termen scurt (conturi creditoare, împrumuturi pe termen scurt)!

De altfel, V-ați putea pomeni în incapacitatea de a acoperi ratele împrumuturilor, salariile, impozitele, etc.

Raport cu privire la profit și pierderi

Cât de mult succes a avut afacerea mea?

Constă din două elemente de bază:

VENITURI ȘI CHELTUIELI

Un raport cu privire la profit și pierderi identifică și arată veniturile generate, cheltuielile care au survenit ca parte a afacerii, dacă au fost profituri și dacă da, cât?

Exemplu a unui raport cu privire la profit și pierderi

VENITURI ȘI CHELTUIELI DE BUSINESS		
	Venituri din afaceri	1,000,000
	Venituri din vânzarea bunurilor și serviciilor	1,000,000
	Cheltuieli de business	980,000
	Costuri materiale	800,000
	Salarii și alte tipuri de câștiguri personale	150,000
	Uzura	30,000
	Profit (pierderi) din activitatea de afaceri	20,000
VENITURI ȘI CHELTUIELI FINANCIARE		
	Venituri financiare	600
	Venituri din dobândă	500
	Diferența pozitivă a ratei de schimb	100
	Cheltuieli financiare	1,050
	Cheltuieli cu dobânzi	1,000
	Diferența negativă a ratei de schimb	50
	Profit (pierderi) din activitatea financiară	(450)
	Profit (pierderi) din activități regulate	19,550
ALTE VENITURI ȘI CHELTUIELI		
	Alte venituri și câștiguri	2,000
	Alte cheltuieli și pierderi	3,500
	Profit (pierderi) din alte venituri și cheltuieli	(1,500)
	Profit (pierderi) generate de afacere înainte de impozitare	18,050
	IMPOZIT PE PROFIT	1,805
	PROFIT (PIERDERI) NET(E)	16,245

Raportul cu privire la profit și pierderi

- **Profitul net** este profitul pe care compania îl păstrează odată ce a acoperit toate cheltuielile afacerii și a plătit impozitul pe profit
- **Profitul net** poate fi plătit proprietarilor companiei sub forma dividendelor sau păstrate în companie, sporind astfel capitalul total al acesteia

Profitul nu poate fi plătit în totalitate fără a avea efecte asupra solvabilității companiei!

Raport privind fluxul de numerar

- Raportul privind fluxul de numerar identifică intrările și ieșirile de numerar al companiei
- Acesta asigură următoarele informații:
 - De unde au provenit banii?
 - Unde au mers banii?
 - Care sunt cauzele deficitului sau surplusului?
 - Poate compania să-și acopere angajamentele curente?
 - Există suficiente fonduri pentru investiții?

Rapoarte financiare de bază pentru ÎNTREPRINDERILE MICI

Documentele de bază prezentate Autorității fiscale:

- Declarația anuală pe venit (declarația fiscală anuală);
- Specificațiile pentru calcularea rentabilității pentru activarea individuală;

Veniturile sunt înregistrate la ridicare, iar cheltuielile la plata facturilor!

Gestionarea finanțelor întreprinderii pe timp de criză

Managementul numerarului

Cel mai important lucru este planificarea fluxului de numerar!!!

... zilnic, săptămânal, lunar și anual.

De ce?

- Viitorul este nesigur. Informația la timp facilitează întreprinderea acțiunilor corespunzătoare la timpul potrivit.
- Planificarea fluxului de numerar permite satisfacerea angajamentelor financiare, adică, menținerea solvabilității

Managementul numerarului

Planificarea bugetului de numerar oferă informații referitor la următoarele:

- Cât numerar va fi generat cu ajutorul afacerii și când
- Cât numerar va fi necesar pentru afacere și când
- Va genera afacerea o cantitate suficientă de numerar pentru a menține operațiunile, a plăti creditorii, a efectua investiții continue și a satisface alte necesități
- Va trebui compania să ia bani cu împrumut și dacă da, atunci cât
- Cum să fie cheltuite mijloacele financiare în numerar într-un mod rațional

Managementul numerarului – exemplu

Nr. rd.	Fluxul de numerar	Luna					
		1	2	3	4	5	6
Fluxuri de numerar din activitatea operațională							
1	Încasări din vânzări	60,000	80,000	85,000	70,000	65,000	35,000
2	Plăți pentru stocuri și servicii procurate	31,909	31,909	31,909	31,409	30,409	30,409
3	Plăți către angajați și asigurare socială obligatorie	25,420	25,420	25,420	25,420	25,420	25,420
4	Dobânzi plătite						
5	Plata impozitului pe venit	126	126	126	186	306	630
6	Alte încasări						
7	Alte plăți						
8	Fluxul net de numerar din activitatea operațională (rd.1 – rd.2 – rd.3 – rd.4 – rd.5 + rd.6 – rd.7)	2,545	22,545	27,545	12,985	8,865	(21,459)
Fluxuri de numerar din activitatea de investiții							
9	Încasări din vânzarea activelor imobilizate						
10	Plăți aferente intrărilor de active imobilizate			500,000			
11	Dobânzi încasate						
12	Dividende încasate						
13	Alte încasări (plăți)						
14	Fluxul net de numerar din activitatea de investiții (rd.9 – rd.10 + rd.11 + rd.12 ± rd.13)	-	-	(500,000)	-	-	-
Fluxuri de numerar din activitatea financiară							
15	Încasări sub formă de credite și împrumuturi			400,000			
16	Plăți aferente rambursării creditelor și împrumuturilor						
17	Dividende plătite						
18	Încasări din operațiuni de capital						
19	Alte încasări (plăți) → Grant			100,000			
20	Fluxul net de numerar din activitatea financiară (rd.15 – rd.16 – rd.17 + rd.18 ± rd.19)	-	-	500,000	-	-	-
21	Fluxul net de numerar total (± rd.8 ± rd.14 ± rd.20)	2,545	22,545	27,545	12,985	8,865	(21,459)
22	Diferențe de curs valutar favorabile (nefavorabile)						
23	Sold de numerar la începutul perioadei de gestiune	80,276	82,821	105,365	132,910	145,895	154,759
24	Sold de numerar la sfârșitul perioadei de gestiune (± rd.21 ± rd.22 + rd.23)	82,821	105,365	132,910	145,895	154,759	133,300

Calcularea prețului de vânzare

Cum să-l calculez?

De ce este nevoie de a calcula prețul de vânzare

- Pentru a ști cât plătim pentru bunuri/servicii
- Pentru a ști cât cumpărătorul/clientul plătește pentru bunurile/serviciile noastre
- Pentru a ști cât avem de lucrat și de vândut pentru a avea profituri
- Pentru a ști dacă am putea să oferim discounturi/rabaturi și la ce rată, să acoperim orice cheltuieli neprevăzute

Calcularea prețului de vânzare

Acesta constă din:

- Cheltuieli
- Venituri
- Profit

Cheltuieli

Tipul cheltuielilor luate în considerare în această situație includ costurile pentru:

1. Forța de muncă
2. Materialele utilizate
3. Utilizarea mijloacelor de muncă (utilaje și echipamente)

Comportamentul cheltuielilor:

- Cheltuielile depind de numărul serviciilor prestate, așa-numitele cheltuieli variabile;
- Cheltuielile care nu se referă la numărul de servicii acordate, așa-numitele cheltuieli fixe.

Cum pot să-l calculez

Pentru stabilirea prețului pot fi aplicate două abordări principale:

1. Identificarea prețului de vânzare pe care cumpărătorul/clientul este gata să-l plătească pentru bunuri/servicii (de ex. prețul principalilor concurenți).
 - Întrebarea cheie este: este destul pentru a acoperi cheltuielile?
2. Stabilirea profitului țintă pentru fiecare produs/serviciu și apoi adăugarea acestuia la costul de preț per unitate pentru a calcula prețul de vânzare.
 - Întrebarea cheie: este cumpărătorul/clientul gata să plătească acest preț?

Recomandări

Elaborarea bugetelor pe mai multe scenarii, cu posibilitate de ajustare lunară, în funcție de profitabilitate și nivelul veniturilor și cheltuielilor.

Menținerea unui cash-flow pozitiv

Economisește pentru a avea un plan B

Stabilește obiective clare și precise pentru indicatorii financiari ai afacerii

Recomandări

5. Optimizează aspectele care țin de funcționarea afacerii

- Adoptarea de tehnologii care să asigure creșterea productivității și eficientizarea proceselor de lucru.
- Transformarea digitală trebuie să constituie o măsură prioritară pentru optimizarea proceselor și creșterea competitivității

Surse de finanțare

Finanțarea propriei afaceri

- **Lucru răspândit** – companiile nou create/existente se confruntă cu dificultăți în asigurarea suficienței de fonduri
- În majoritatea cazurilor, un întreprinzător trebuie să depună o groază de eforturi pentru a acumula fondurile necesare
- El/ea este de multe ori respins/ă înainte să ajungă la un rezultat de succes prin luarea legăturii cu un bancher sau investitor

Finanțarea afacerii proprii

Mulți întreprinzători abordează identificarea fondurilor pentru o afacere fără a avea vre-un plan concret referitor la cum să o facă

Rezultatul: Dependența mai pronunțată de anumite surse de finanțare decât de altele

Extrem de important: Disponerea de cât mai multe informații posibile privitor la toate opțiunile disponibile pentru a identifica fonduri pentru activitatea curentă sau un proiect de afaceri

Finanțarea necesităților

Trei motive pentru care companiile au nevoie de finanțare

Provocări cu fluxul de numerar

Echipamentele trebuie să fie cumpărate, angajații instruiți și plătiți, reclamele plătite chiar înainte de a câștiga ceva din vânzări.

Investiții de capital

Companiile rareori sunt în stare să acopere costurile de achiziționare a bunurilor imobiliare, edificiilor și echipamentelor de sinestătător.

Ciclu prelungit de dezvoltare a produsului

Unele produse sunt dezvoltate cu ani înainte ca acestea să genereze, de fapt, venituri. Companiile deseori pot să finanțeze astfel de activități de sinestătător.

DEFINIREA CAPITALULUI INIȚIAL

Capital inițial

- Suma estimată a capitalului necesar pentru a iniția și a menține afacerea în timpul primelor câteva luni se numește **capital inițial**, adică investiție inițială.

Tipuri de finanțare în baza duratei de disponibilitate

- 1. Finanțare pe termen scurt** – finanțarea de până la un
 - Împrumuturi pe termen scurt
 - Împrumuturi comerciale
- 2. Finanțare pe termen mediu** – finanțarea pentru o perioadă între unul și cinci ani
 - Împrumuturi pe termen mediu
 - Leasing
- 3. Finanțare pe termen lung** – finanțare pentru o perioadă mai mare de cinci ani



Tipuri de finanțare în funcție de sursele mijloacelor financiare

Surse interne de finanțare

1. Profit nerepartizat
2. Fonduri de rezervă

Tipuri de finanțare în dependență de sursele mijloacelor financiare

Surse externe de finanțare

1. Familia și prietenii
2. Partenerii de afaceri
3. Împrumuturi din bănci
4. Împrumuturi de la organizațiile nebancare
5. Împrumuturi de la furnizori
6. Business angels
7. Capital de risc
8. Fonduri ale donatorilor

Surse externe de finanțare

1. Familia și prietenii

- O sursă importantă de finanțare în etapa de inițiere a afacerii
- În calitate de investitori sau împrumutători/creditori

Trei reguli în împrumutarea mijloacelor de finanțare de la familie și prieteni:

1. Întreprinzătorul trebuie să ia o atitudine orientată către afaceri, exact la fel ca aceea pe care o ia atunci când colaborează cu un bancher sau un investitor
2. Dacă se convine asupra împrumutului, el/ea pregătește un contract corespunzător cu schema de rambursare și alte detalii, pentru a evita orice neînțelegeri potențiale și deteriorări ale relației
3. Mijloacele financiare trebuie solicitate numai de la acei membri ai familiei și prieteni care într-adevăr au capacitatea de a le oferi cu împrumut

Sursele externe de finanțare

2. Partenerii de afaceri

- Partenerii care nu sunt membri ai familiei sau nu sunt prieteni, investitori viitori
- O modalitate de a suplini fondurile necesare pentru a începe o afacere

3. Împrumuturile bancare

- Cele mai frecvent utilizate surse de finanțare
- Utilizate la crearea companiei sau la investirea în dezvoltarea unei companii deja existente
- Linii speciale de creditare pentru companii după sector/domeniu

Surse externe de finanțare

4. Împrumuturi de la organizațiile nebancare

- Proceduri de obținere a unui împrumut relativ mai puțin complicat comparativ cu procedura de obținere a împrumuturilor bancare
- Ratele dobânzii și comisioanele la împrumuturile de la organizațiile nebancare sunt de regulă mai mari decât cele la împrumuturile bancare

5. Împrumuturi de la furnizori

- Depind de ratingul de creditare al vânzătorului/clientului și încrederea în cumpărător/client
- Împrumutul ia forma unei plăți eșalonate pentru bunurile/serviciile procurate

Surse externe de finanțare

6. Business angels

- Persoane care investesc direct propriul lor capital într-o companie nou creată
- Asistă la transferul de experiență, sfaturi practice și indicii
- Prețioși, deoarece doresc să investească sume relativ mici
- Multe companii bine cunoscute (de ex. *Apple Computers, Google*) au beneficiat de investiții din partea business angels
- În Moldova nu există o rețea de business angels

Surse externe de finanțare

7. Capital de risc

- Fonduri investite în întreprinderi nou create sau mici cu **potențial extraordinar de creștere**
- **Nivelul relativ sporit de riscuri** pentru deținătorii unui astfel de capital este echilibrat de posibilitatea ca investiția să se răscumpere rapid și eficient, deoarece este vorba despre companii care se dezvoltă rapid

8. Fondurile donatorilor

- Diverse tipuri de granturi oferite de diferite instituții, fie guvernamentale sau non-guvernamentale, prin intermediul diferitor programe de asistență a antreprenorilor sau companiilor.

Tipurile de finanțare din surse proprii

- **Surse de finanțare care aparțin proprietarului**

- **fondurile proprii ale antreprenorului + fondurile proprii ale investitorilor**

O sursă răspândită datorită accesibilității sale și care nu implică vreun cost adițional, însă care este deseori limitată în ceea ce ține de suma disponibilă și care este combinată cu sursele altei persoane.

- **Sursele proprii ale altei persoane**

- **fonduri luate cu împrumut care urmează să fie răsplătite pe parcursul unei anumite perioade de timp**

Sursele de finanțare ale altcuiva includ diverse tipuri de împrumuturi, cum ar fi împrumuturile de la familie și prieteni, de la bănci și organizații nebancare.

SURSE DE FINANȚARE CREDITARE

PRODUSE DE CREDITARE DISPONIBILE PE PIAȚA BANCARĂ ȘI NON-BANCARĂ A MOLDOVEI

- 1) Produsele de creditare oferite de băncile comerciale
- 2) Produsele de creditare oferite de organizațiile de creditare nebankare
- 3) Produsele de creditare de la companiile de leasing
- 4) Programele naționale cu componentă de granturi

1) Produse de creditare oferite de băncile comerciale naționale

Produsul de creditare	Descriere
a) Credite pentru capitalul circulant	Întreprinderea poate solicita un credit în cazul unor schimbări temporare pe piață, la care compania trebuie să fie flexibilă, care sporește sau reduce nivelul vânzărilor, care necesită o schimbare corespunzătoare a capitalului circulant (cicluri comerciale)
b) Credite pentru întreprinderile nou create	Creditele pentru întreprinderile micro și mici recent create sau care își încep activitatea.
c) Credite investiționale	Scopul creditului: <ol style="list-style-type: none">1. investiții capitale pentru dezvoltarea diferitor domenii ale activității economice2. finanțarea capitalului circulant permanent care ține de investiție3. investiții pentru dezvoltarea diferitor domenii ale activității economice
d) Garanții bancare	Oferă persoanei terțe o garanție acceptabilă a îndeplinirii oportune de către Beneficiar a obligațiilor sale, de exemplu: pentru furnizarea unor bunuri, prestarea unor servicii, desfășurarea unor lucrări, precum și amânarea plății TVA și taxelor vamale, sau o garanție de îndeplinire a angajamentelor în cazul unei licitații, etc.

Credite din resurse internaționale

Produsul de creditare	Suma	Termen	Descriere
1. EU4BUSINESS Credit Line (BERD)	3 milion euro debursați într-un credit sau în câteva	6 ani cu 1 an perioadă de grație	Stimularea investițiilor în tehnologii de ultimă generație, inclusiv în eficiența energetică, în modernizarea afacerilor și alinierea acestora la standardele UE.
2. Banca Europeană de Investiții)– Livada Moldovei	5 milioane euro debursați într-un credit sau în câteva	10 ani cu 4 ani perioadă de grație	Sunt eligibile spre finanțare activități din sectorul horticola, apicultură și cel conex
3. CREDIT "COVID-19 RĂSPUNS DE URGENȚĂ ȘI SUPORT PENTRU I.M.M."	Maximum echivalentul: - 300 000 EUR (circulante) 600 000 EUR pentru proiecte investiționale;	6 ani cu 2 ani perioadă de grație	Toate proiectele cu scopul promovării creării și păstrării locurilor de muncă viabile permanente și/sau de sezon. Este posibil finanțarea retroactivă a cheltuielilor eligibile.
4. Proiectul de ameliorare a competitivității (PAC II)	Maximum echivalentul: - 800 000 EUR pentru	8 ani cu 1 an perioadă de grație	Destinat pentru întreprinderile cu activități de export aferente agriculturii și în activități de producere non-agricole, care activează în mediul de afaceri de cel puțin 2 ani.
5. Credite pentru Tineri Antreprenori	Maximum echivalentul: 1 500 000 MDL	5 ani cu 1 an perioadă de grație	Toate întreprinderile gestionate de către tineri până la 35 ani

Credite din resurse internaționale

Produsul de creditare	Suma	Termen	Descriere
6. Proiectul Îmbunătățirea Capacităților pentru Transformarea Zonei Rurale (TRTP) – IFAD VIII	Max. 1 000 000 MDL - cofinanțat cu credite bancare (max. 680 mii MDL), din care grant nu mai mult de 320 mii MDL – cofinanțat de IFAD	8 ani cu 4 ani perioadă de grație	Beneficiari: Tineri și femei antreprenori (TFA) , Întreprinderi micro și mici (ÎMM), Micro-antreprenori (MA).
	Max. 100 000 EUR	8 ani cu 4 ani perioadă de grație	Întreprinderi micro și mici (ÎMM), Micro-antreprenori (MA).
	Max. 300 000 mdl	5 ani cu 2 ani perioadă de grație	Micro-antreprenori (MA).
7. FACILITATEA DE CREDITARE A TINERILOR - "CREDIT CU PORȚIUNE DE GRANT"	Max. 1 760 000 MDL, din care: 15% porțiunea de grant - max. 264 000 MDL, acordat de ODA și 85% porțiunea de credit - max. 1 496 000 MDL, acordată de OGP AE disponibile din resursele liniilor de creditare internaționale	5 ani cu 1 an perioadă de grație	Destinat Întreprinderilor mici și mijlocii conf. Legea nr.179/2016 - Î.M.M.: → fondatorul întreprinderii are vârsta cuprinsă între 18-35 de ani inclusiv, cetățean al Republicii Moldova, deține cel puțin 75% din proprietatea întreprinderii/afacerii

2) Produse de creditare oferite de organizații de creditare nebancare

Produs de creditare	Descriere
1. Credite pentru lansarea afacerii	Pentru a suplini activele circulante sau a achiziționa active fixe pentru activare la etapa de lansare a afacerii.
2. Credite pentru lărgirea afacerii	Scopul creditului este finanțarea unei investiții în activele fixe, însă creditul ar mai putea fi folosit și pentru a suplini activele circulante pentru o activitate desfășurată la o etapă avansată a afacerii.
3. Credite pentru oportunități de afaceri	Pentru a suplini activele circulante sau a achiziționa active fixe pentru activare.

3) Produse de creditare de la companiile de leasing

Produsul de creditare	Suma	Scadența	Descrierea
Leasing	Rata inițială – 25% din costul obiectului	6 luni până la 5 ani	Bunuri care pot fi procurate prin intermediul leasingului: - vehicule, utilaje, echipamente, camioane, utilaje agricole, imobile, echipamente medicale.

Agenții naționale – suport pentru antreprenori

Denumire	Programe active	Domenii de suport	Suma grantului
Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (ODA)	PARE 1+1	Suținerea lucrătorilor migranți sau a rudelor de grantul I pentru lansarea sau dezvoltarea afacerii	250 000 MDL
	PARE 1+2	Oferă suport financiar suplimentar pentru creșterea afacerilor create de către migranți.	500 000 MDL
	Femei în Afaceri	Programul este destinat femeilor care planifică să-și inițieze sau extindă afacerile, în special în zonele rurale și va acorda suportul pentru femeile antreprenoare la 2 etape diferite de dezvoltare a afacerii	165 000 MDL
	Start pentru Tineri	Programul este destinat tinerilor cu vârsta între 18 și 35 de ani, care vor să inițieze sau să dezvolte o afacere (pot beneficia atât de suport consultativ/educațional, cât și de finanțare nerambursabilă sau credit cu porțiuni de grant)	200 000 MDL
	ECO IMM	Programul de Ecologizare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii are drept scop promovarea, susținerea și dezvoltarea capacităților IMM pentru a adopta practici de ecologizare a proceselor de producere și prestare a serviciilor.	200 000 MDL 500 000 MDL
	Internaționalizare IMM	Este dedicat IMM care planifică să iasă la export, să se extindă pe piețe externe de desfacere și/sau să substituie importurile de produse/servicii în Republica Moldova.	2 000 000 MDL
	Transformare digitală IMM	pentru asigurarea recuperării și creșterii capacității economice a participanților la Program prin facilitarea tranziției la comerțul electronic, achiziționarea de echipamente și softuri în scopul inovării și introducerii noilor tehnologii în procesul de transformare digitală, precum și în scopul eliminării sau minimizării riscurilor impuse de piață.	250 000 MDL 500 000 MDL
	Retehnologizare IMM	Are drept scop sporirea gradului de performanță a întreprinderilor mici și mijlocii, înlocuirea echipamentelor/utilajelor tehnice ineficiente cu soluții tehnologice moderne și optimizarea costurilor de producere prin implementarea măsurilor de eficiență energetică.	1 500 000 MDL 2 000 000 MDL

Agenții naționale – suport pentru antreprenori

Denumire	Programe active	Domenii de suport	Suma acordată
Agenția pentru Intervenții și Plăți în Agricultură (AIPA)	Subvenții post-investiționale	Sectorul agricol, beneficiari – toate întreprinderile din sectorul agricol	7 000 000 MDL
	Subvenții în avans proiecte start-up	Sectorul agricol, beneficiari – întreprinderi noi gestionate de tineri până la 35 ani și femei	650 000 MDL
	Plăți directe pe cap de animal	Sunt eligibile pentru subvenționare animalele înregistrate și exploatate în fermele zootehnice amplasate în extravilan	300 – 7000 MDL

Agenții naționale – suport pentru antreprenori

Denumire	Programe active	Condiții de finanțare	Suma acordată
Agenția pentru pentru Dezvoltarea și Modernizarea Agriculturii (ADMA)	Modernizarea Tehnicii și Echipamentului Agricol	Rambursarea în tranșe, 50% (25%) avans Termen 2-3 ani	Conform contractelor
	Sisteme de Irigare și Echipamente Antigridină și Antiploaie	Rambursarea în tranșe, 25% avans Termen 3 ani	Conform contractelor
	Finanțare pentru procurarea echipamentelor fotovoltaice.	Rambursarea în tranșe, 50% avans Termen 2 ani	2 500 000 MDL, grant 15% , dar nu mai mult de 200 000 MDL
	Finanțare pentru tehnologizarea fermei zootehnice	Rambursarea în tranșe, 50% avans Termen 2 ani	2 000 000 MDL
	Finanțare pentru digitalizarea întreprinderii agricole	Rambursarea în tranșe, 50% avans Termen 2 ani	700 000 MDL, grant 50% , dar nu mai mult de 200 000 MDL

Creștem rezistența afacerii pe timp de criză

Scopul modulului

- ❑ **Familiarizarea** cu principalele tipuri de investiții în tehnologii de eficiență energetică
- ❑ **Care sunt** opțiunile de finanțare a tehnologiilor de producere a energiei electrice din resurse regenerabile



Tipuri de investiții în tehnologii de eficiență energetică

Centrale geo-termale

Centrale hidro-electrice

Colectoare solare

Centrale electrice fotovoltaice /PV/

Centrale electrice eoliene

Centrale electrice în cogenerare pe biogaz

Centrale electrice fotovoltaice vs centrale eoliene

Sisteme fotovoltaice	
Avantaje	Dezavantaje
investiții relativ mici (1000 EUR/1kwt)	dependență de vreme
instalare ușoară	necesită mult spațiu
costuri reduse de mentenanță	probleme cu depozitarea energiei electrice
recuperare rapidă a investițiilor efectuate	este asociat cu poluarea
Sisteme eoliene	
Avantaje	Dezavantaje
necesită spațiu mic	investiții foarte mari (echipament+instalare)
productivitate mare	vântul poate fi imprevizibil
costuri reduse de mentenanță	cost mare a pieselor de schimb
forma nepoluanta de energie	produc zgomot

Surse de finanțare a măsurilor de eficiență energetică pentru afaceri

Suport pentru antreprenori-finanțare sisteme regenerabile de producere a energiei electrice

Denumire organizație	Program de finanțare	Condiții de finanțare	Tipul finanțării	Suma finanțării
ODA	ECO IMM	Programul de Ecologizare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii are drept scop promovarea, susținerea și dezvoltarea capacităților IMM pentru a adopta practici de ecologizare a proceselor de producere și prestare a serviciilor.	Finanțare nerabursabilă	200 000 MDL 500 000 MDL
ODA	Retehnologizare IMM	Are drept scop sporirea gradului de performanță a întreprinderilor mici și mijlocii, înlocuirea echipamentelor/utilajelor tehnice ineficiente cu soluții tehnologice moderne și optimizarea costurilor de producere prin implementarea măsurilor de eficiență energetică.	Finanțare nerabursabilă	1 500 000 MDL
ADMA	Finanțare pentru procurarea echipamentelor fotovoltaice.	Rambursarea în tranșe, 50% avans Termen 2 ani	Credit + grant	2 500 000 MDL, grant 15% , dar nu mai mult de 200 000 MDL
AIPA	Subvenții pentru sistemele fotovoltaice și eoliene	Acordarea subvențiilor post-investiționale la procurarea și instalarea sistemelor fotovoltaice pentru producătorii agricoli	Finanțare nerabursabilă	50% , dar nu mai mult 1 500 000 MDL
Livada Moldovei	Finanțare pentru procurarea echipamentelor fotovoltaice/eoliene.	Finanțarea întreprinderilor din sectorul horticola, apicol și cel conex. Facilități fiscale – TVA cota 0	Credit bancar	5000 - 1 000 000 EUR
FIDA	Finanțare pentru procurarea echipamentelor fotovoltaice/colectoare solare.	Întreprinderi înregistrate sub orice formă organizatorico-juridică sau persoane fizice înregistrate (gospodării țărănești sau întreprinderi individuale), care practică activități agricole sau de procesare a producției agricole în zonele rurale	Finanțare nerabursabilă	50% , dar nu mai mult 5000 USD

Linkuri utile



Denumirea proiectului/entității	Pagina internet	Adresa electronică
ODA	www.odimm.md	info@odimm.md
CAPMU	www.capmu.md	capmu@capmu.md
Livada Moldovei	www.livada-moldovei.md	office@winemoldova.md
IFAD	www.ucipifad.md	office@ifad.md
Horizon Capital	www.horizoncapital.com	amunteanu@wnisefk.com , arco.vanwessel@agentschapnl.nl
GTZ	www.giz.de	giz-moldova@giz.de
ADMA	www.adma.gov.md	office@adma.gov.md
APM	https://agrobiznes.md/apm#	
GEFF	https://ebrdgeff.com/moldova/ro	

Mulțumesc pentru atenție!

Radu Voicu

Tel. 069602570

Email: radu.voiciu@alternative.md