



UCIP IFAD

Unitatea Consolidată pentru
Implementarea Programelor IFAD



RO



GHID:

Accesul la

FINANȚARE

CHIȘINĂU, 2020

GHID

Accesul la finanțare

Acest ghid a fost elaborat cu suportul financiar al Fondului Internațional pentru Dezvoltare Agricolă (IFAD) și Guvernul Regatului Danemarcei, în cadrul Programului Rural de Reziliență Economico - Climatică Incluzivă (IFAD VI), implementat de Unitatea Consolidată pentru Implementarea Programelor IFAD (UCIP IFAD).

Publicația urmează a fi distribuită gratuit.

Conținutul și opiniile exprimate în prezentul ghid aparțin autorilor și nu reflectă neapărat viziunile oficiale ale IFAD.


Adresa UCIP IFAD: **Republica Moldova, MD-2004, Chișinău, bd. Ștefan cel Mare și Sfânt 162, of. 1303**
Tel.: **(+373 22) 22 50 46; 21 00 56**
E-mail: **office@ucipifad.md**
Pagina web: **www.ucipifad.md**

CUPRINS

- Finanțarea. Tipurile surselor de finanțare **1**
- Care este necesarul de finanțare și cum se evaluează? . . . **7**
- Cum caut sursa de finanțare? **7**
- Cum obții o finanțare? **7**
- Ce trebuie să cunoști când accesezi un credit? **8**
- Ce este planul de afaceri? **11**
- Ce conține un plan de afaceri? **12**
- Cum argumentezi necesitatea investiției? **14**
- Cum evaluezi riscurile investiției? **15**
- Cum limitezi riscurile investiției? **16**
- Anexa nr.1 Lista cheltuielilor **17**

FINANȚAREA. TIPURILE SURSELOR DE FINANȚARE

FINANȚAREA reprezintă procesul de obținere a resurselor bănești necesare desfășurării activităților unei întreprinderi.

TIPURILE SURSELOR DE FINANȚARE	
INTERNE/PROPRII	EXTERNE/ÎMPRUMUTATE
Resurse financiare proprii	Creditul bancar
	Împrumuturile acordate de organizațiile de creditare nebancaară sau AEÎ
	Programe speciale de finanțare
	Leasingul
	Resurse financiare împrumutate de la familie și prieteni
	Resurse financiare împrumutate de la partenerii de afaceri
	Plățile făcute în avans de către clienți
Programe naționale (bugetul de stat)	Business angels
Programe cu finanțare externă	Altele
Programe cu finanțare mixtă (bugetul de stat + finanțare externă)	

Resurse financiare proprii

Resursele financiare proprii (economii proprii) reprezintă prima sursă de care urmează să țină cont un antreprenor. Resursele financiare proprii reprezintă cel mai frecvent punct de plecare pentru întreprinderile mici și nou-create.



AVANTAJE

- Asigură independență și siguranță financiară;
- Nu creează obligații suplimentare (dobânzi, garanții, penalități);
- Nu va trebui să prezinți planul de afaceri partenerilor externi și nici să obții aprobarea acestora pentru luarea deciziilor importante;
- Nu ți se vor impune reguli suplimentare de către partenerii externi;
- Altele.

DEZAVANTAJE



- De regulă, capitalul propriu, este limitat și poate pune în pericol dezvoltarea afacerii;
- În caz de nereușită, vei suporta singur pierderile;
- Altele.

Creditul bancar și împrumuturile acordate de organizațiile de creditare nebancaară sau AEÎ

Creditul bancar și împrumuturile acordate de organizațiile de creditare nebancaară și/ sau AEÎ reprezintă surse importante de finanțare externă.



AVANTAJE

- Creditul și împrumuturile sunt accesibile în orice moment;
- Poți obține resurse financiare suplimentare (pe lângă cele proprii);
- Poți stabili relații de încredere cu banca sau organizația de de creditare nebancaară și/ sau AEÎ și poți avea acces mai ușor la diverse servicii prestate de acestea;
- Dacă ai obținut un credit/împrumut și respecti clauzele contractuale, vei inspira încredere unor potențiali investitori;
- Altele.

DEZAVANTAJE



- Atitudinea reținută a băncilor în ceea ce privește finanțarea noilor întreprinderi;
- Expunerea la riscuri: riscul ratei dobânzii, riscul de a pierde garanțiile depuse pentru obținerea creditului, riscul de a achita penalități, etc.;
- Apariția unor restricții;
- Altele.

Programele speciale de finanțare

Prin intermediul programelor speciale de finanțare poți să obții:

- **Resurse financiare rambursabile;**
- **Resurse financiare parțial rambursabile** (o parte din finanțare este acordată cu titlu gratuit, iar o parte este restituită în termenul și condițiile stabilite de finanțator);
- **Granturi;**
- **Subvenții;**
- **Altele.**



E BINE SĂ ȘTII

Ce este o subvenție?

Subvenție = ajutor financiar nerambursabil, acordat din fondul de subvenționare pentru susținerea investițiilor efectuate de producătorii agricoli.

Dacă activezi în sectorul agricol și corespunzi criteriilor de eligibilitate, poți primi de la stat subvenții acordate din fondul de subvenționare a producătorilor agricoli. Subvențiile nu se impozitează.

Criteriile de eligibilitate: se stabilesc în fiecare an printr-un Regulament aprobat prin Hotărâre de Guvern.

Autoritatea competentă pentru subvenționare: Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultură (AIPA)

Mai multe detalii poți afla accesând link-ul: www.aipa.gov.md sau sunând la numerele de telefon pe care le poți găsi pe pagina oficială AIPA, și anume:

- **Oficiul central AIPA:** www.aipa.gov.md (Contacte ► Aparatul Central)
- **Secții/servicii teritoriale:** www.aipa.gov.md (Contacte ► Servicii teritoriale).



E BINE SĂ ȘTII

Ce este un grant?

Grant = finanțare nerambursabilă acordată de către un donator, unei entități, la solicitarea celei din urmă, în vederea desfășurării anumitor activități și cu respectarea strictă a anumitor condiții.

Avantajele programelor speciale de finanțare:

- Poți obține resurse financiare suplimentare (pe lângă cele proprii);
- În cazul în care vei obține granturi (resurse financiare nerambursabile) ai putea să nu contractezi credite, iar în felul acesta nu se vor crea obligații suplimentare (nu vei avea de achitat comisioane, dobânzi, penalități etc.);
- Creditele acordate prin intermediul programelor speciale, spre deosebire de creditele bancare sunt acordate în condiții mai avantajoase;
- Altele.

Leasingul

Leasingul este o formă specială de creditare pe termen mediu sau lung, care se aplică, de regulă, pentru procurarea echipamentului. Echipamentul este cumpărat de către societatea de leasing și este vândut/închiriat ulterior solicitantului.

Contractul de leasing este un contract în a cărui bază o parte (locator) se obligă, la cererea unei alte părți (locatar), să îi asigure posesiunea și folosința temporară a unui bun, contra unei plăți periodice (rată de leasing), achiziționat sau produs de locator, iar la expirarea contractului să respecte dreptul de opțiune al locatarului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing ori de a face să înceteze raporturile contractuale.

LEGISLAȚIE

- Codul civil al Republicii Moldova: <https://www.legis.md/> ► (COD Nr. 1107 din 06-06-2002, art. 1314-1328)



AVANTAJE

- Îți permite să obții echipamentul și/sau utilajul de care ai nevoie și să începi imediat exploatarea lor chiar și în lipsa resurselor financiare suficiente;
- Îți permite în faza inițială să economisești capitalul propriu sau să îl utilizezi în alte scopuri;
- Procedura este mai simplă în comparație cu cea de obținere a unui credit bancar și nu durează în timp;
- Altele.

DEZAVANTAJE



- Nu poți să închiriezi sau să grevezi bunul (de exemplu să îl pui în gaj);
- Plata pentru ratele de leasing poate fi mai mare decât cheltuielile suportate pentru procurarea echipamentului sau plata creditului;
- Altele.

Resursele financiare împrumutate de la familie și prieteni

Împrumuturile de la familie și prieteni reprezintă o sursă de finanțare folosită de mulți antreprenori la etapa de inițiere a unei afaceri. În funcție de tipul afacerii, aceste resurse ar putea fi suficiente pentru a suplini resursele financiare proprii.



AVANTAJE

- Procedura de obținere a banilor este simplă (de regulă, nu implică semnarea unui contract) și nu durează în timp;
ATENȚIE! Semnarea unui contract de împrumut va menține relațiile de prietenie.
- Economisești o anumită sumă de bani datorită relațiilor de rudenie sau prietenie (de regulă, nu achiziți comisioane, dobânzi, penalități etc.);
- Altele.

DEZAVANTAJE



- Punerea în pericol a relațiilor cu această categorie de persoane, în cazul în care împrumutul nu este restituit în termenii și în condițiile stabilite;
- De regulă, sumele împrumutate sunt mici;
- Altele.

Resursele financiare împrumutate de la partenerii de afaceri

O altă sursă de finanțare reprezintă împrumuturile de la partenerii de afaceri, care și ea la rândul ei prezintă o serie de avantaje și dezavantaje.



AVANTAJE

- Procedura de obținere a banilor nu durează în timp;
- Procedura de obținere a banilor este simplă (de regulă, implică semnarea unui contract de împrumut);
Recomandare: fii atent la clauzele contractului de împrumut. Dacă ai stabilit că se va achita și dobândă, ai grijă ca valoarea dobânzii convenită în mod verbal să fie indicată corect și în contractul în formă scrisă (dobânda indicată în contract să nu fie mai mare decât cea convenită pe cale verbală).
Contractul de împrumut: <https://www.legis.md/> ► (COD Nr. 1107 din 06-06-2002, art. 1242-1250)

DEZAVANTAJE



- Restituirea cu întârziere a sumelor de bani pot afecta relațiile stabilite între partenerii de afaceri;
- Altele.

Plățile făcute în avans de către clienți

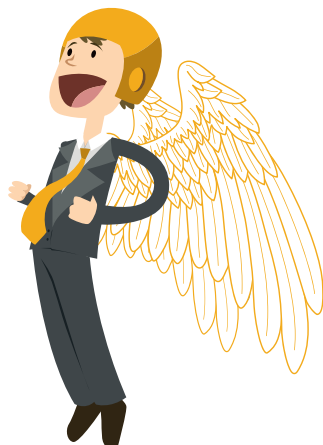
Exemplu: Un cumpărător achită unei întreprinderi o sumă de bani pentru un bun înainte ca acesta să fie livrat. În intervalul respectiv (până la livrarea bunului), vânzătorul folosește banii cumpărătorului.

Acest tip de finanțare se face în condiții de încredere. Sumele antrenate, de regulă, nu sunt foarte mari, dar suficiente pentru a optimiza fluxul de numerar al unei întreprinderi pe o perioadă scurtă de timp.

Business angel

Business angel (înger investitor) = o persoană fizică sau juridică care este dispusă să investească propriul capital în dezvoltarea unei afaceri, având ca scop achiziționarea sau subscrierea de părți ale capitalului social al întreprinderii asistate.

- Un **business angel** investește bani, idei și experiență în dezvoltarea afacerilor noi sau celor în creștere;
- Un **business angel** nu cere nicio garanție pentru investiția sa.



Facilități de garantare

Garanție financiară este un angajament în formă scrisă față de entitatea din sectorul financiar, privind asigurarea cu gaj, în termenele stabilite, a creditelor acordate persoanelor fizice cu activitate economică sau persoanelor juridice. Poți beneficia de garanții financiare prin diferite facilități de garantare naționale și internaționale, dintre care menționăm:

- **FONDUL DE STAT DE GARANTARE A CREDITELOR** gestionat de ODIMM, care oferă garanții financiare pentru accesarea creditelor de către agenții economici cu insuficiență de gaj.

ODIMM colaborează în domeniul garantării creditelor pentru IMM-uri cu instituțiile bancare și propune 5 produse de garantare a creditelor, pentru întreprinderi mici și mijlocii debutante, active și exportatoare. Valoarea maximă a garanției care poate fi emisă de ODIMM este de 5.000.000 lei pe o perioadă de până la 5 ani. Pentru mai multe detalii accesează <https://www.odimm.md/ro/fgc>

- **FACILITATEA DE GARANTARE INNOVFIN** este oferit cu sprijinul financiar al Uniunii Europene în baza programului Orizont 2020 "Instrumente Financiare", în scopul facilitării accesului la finanțare pentru companiile inovatoare mici și mijlocii.

CARE ESTE NECESARUL DE FINANȚARE ȘI CUM SE EVALUEAZĂ?

Necesarul de finanțare se determină în urma analizei cheltuielilor pe care urmează să le suportți și variază de la o întreprindere la alta. Pentru a putea evalua necesarul de finanțare, trebuie să întocmești o listă a cheltuielilor necesare pentru pregătirea și lansarea afacerii.



Este foarte important să stabilești anterior cheltuielile pe care le vei avea de suportat după lansarea afacerii, deoarece există riscul ca după ce ai înregistrat afacerea să nu mai dispui de resursele financiare necesare pentru lansarea activității de bază sau menținerea, pentru o perioadă anumită, a activității de bază.

După ce ai întocmit lista cheltuielilor (**un model găsești în Anexa nr. 1**), fă calculele necesare și află care este suma de bani pe care trebuie să o deții atunci când îți propui să lansezi o afacere.

Dacă nu deții resurse financiare suficiente și ești sigur că afacerea ta este viabilă, nu renunța la idee, fii insistent și găsește cea mai avantajoasă sursă de finanțare externă, care o să te ajute să îți realizezi visul.

CUM CAUT SURSA DE FINANȚARE?

FIRMELE DE
CONSULTANȚĂ
SPECIALIZATE

SEMINARE DE
INFORMARE

**SURSE DE INFORMARE
PRIVIND POSIBILITĂȚILE
DE FINANȚARE**

FINANȚATORII
/DONATORII

INTERNET

MASS-
MEDIA



E BINE SĂ ȘTII

Informații generale despre oportunitățile de finanțare a afacerilor găsești pe portalul:

- <https://finantare.gov.md/>

Poți să accesezi și:

- <http://madr.gov.md/> ▶ Programe și proiecte
- www.aipa.gov.md ▶ Măsuri de sprijin ▶ Posibilități de finanțare
- www.ucipifad.md ▶ Servicii ▶ Creditare ▶ Granturi
- www.odimm.md

CUM OBȚII O FINANȚARE?

Sursele de finanțare, după cum ai observat și tu, sunt diverse. Pentru că grantul reprezintă o sursă atractivă de finanțare, iar fenomenul acordării granturilor capătă amploare, este important să cunoști pașii pe care trebuie să îi parcurgi pentru a accesa un grant din programele cu finanțare externă.

Pasul 1. Informarea asupra programelor de finanțare existente

Sursele de informare privind posibilitățile de finanțare au fost prezentate în Secțiunea „Cum caut sursa de finanțare?”.

Pasul 2. Studiază condițiile de finanțare

Condițiile de finanțare, de regulă, le găsești pe pagina web a finanțatorului.

În condițiile de finanțare vei găsi informații generale despre finanțator și activitatea acestuia, domeniile/activitățile pentru care se oferă finanțarea, valoarea grantului, criteriile de eligibilitate, documentația necesară, termenul limită de depunere a cererii de finanțare însoțită de documentația necesară, modalitatea de depunere a cererii (în format fizic/electronic), datele de contact ale persoanei responsabile ș.a.

Pasul 3. Evaluează șansele de reușită

În vederea evitării consumului inefficient de bani și timp, evaluează șansele de reușită. Verifică dacă corespunzi criteriilor de eligibilitate, dacă este necesară și o anumită contribuție bănească proprie, etc. Există situații în care finanțarea se poate transforma într-o problemă, și anume în cazul în care beneficiarul nu reușește să folosească finanțarea în termenul stipulat în programul de finanțare.

Pasul 4. Completează cererea și pregătește documentația necesară

În cazul în care ai anumite neclarități, contactează persoana responsabilă, ale cărei date de contact le găsești în condițiile de finanțare. Consultația, de regulă, este gratuită. Dacă nu dispui de timp sau nu știi cum să întocmești documentația necesară, poți apela la serviciile unei firme de consultanță specializată în acest domeniu.

Pasul 5. Depune dosarul și așteaptă răspunsul

Dosarul poate fi depus în modul indicat în condițiile de finanțare.



Dacă îți dorești să obții finanțare de la Unitatea Consolidată pentru Implementarea Programelor IFAD (UCIP IFAD) accesează:

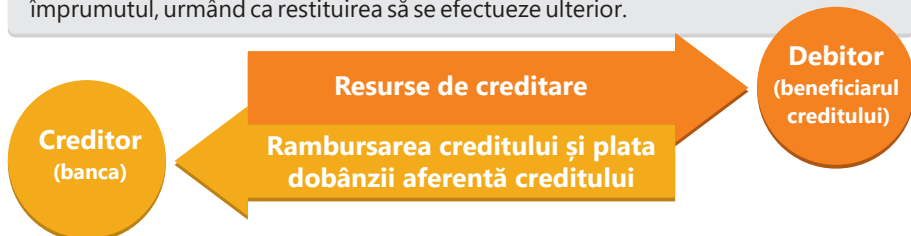
www.ucipifad.md ▶ Servicii ▶ Granturi

www.ucipifad.md ▶ Servicii ▶ Creditare

CE TREBUIE SĂ CUNOȘTI CÂND ACCESEZI UN CREDIT?

CE ESTE CREDITUL?

Creditul este relația ce se stabilește între o persoană (**creditor**), care acordă sub formă de împrumut, bani sau alte valori și o persoană (**debitor**) care primește împrumutul, urmând ca restituirea să se efectueze ulterior.



De ce trebuie să ții cont când accesezi un credit?

- Destinația creditului;
- Suma creditului;
- Valuta în care se acordă creditul;
- Termenul creditului;
- Rata dobânzii;
- Alte plăți (comision de acordare, taxe, dobânda de întârziere, penalități etc.);
- Modalitatea de plată;
- Asigurarea;
- Modul de calcul a dobânzii;
- Tipurile de grafic de rambursare;
- Perioada de grație.



Condițiile de accesare a unui credit (care diferă de la o bancă comercială la alta) se discută și se stabilesc cu specialiștii băncii. Toate aspectele legate de accesarea unui credit trebuie să fie explicate de specialiștii băncilor.

Recomandare:

Fii insistent și solicită elucidarea tuturor neclarităților. Înainte de a accesa un credit, analizează ofertele tuturor băncilor și selectează oferta cea mai avantajoasă. Fiecare bancă are plasat pe pagina sa web un calculator credite, pe care îl poți utiliza pentru a elabora un grafic individual de rambursare și a estima plățile spre achitare.

COMISIOANELE aferente creditului pot mări considerabil costul final al acestuia. **Recomandare:** Citește atent contractul de credit sau află de la specialiștii băncii ce comisioane ai de achitat și mărimea acestora.

Cele mai costisitoare și frecvente comisioane sunt următoarele:

- Comisionul de acordare al creditului;
- Comisionul pentru administrarea creditului;
- Comisionul de achitare anticipată;
- Comisionul de restructurare al creditului.



Dacă nu vei respecta graficul de rambursare sau nu vei utiliza creditul conform destinației, vei fi obligat să plătești penalități.

PENALITATEA = prevedere contractuală prin care creditorul evaluează anticipat prejudiciul, stipulând că debitorul, în cazul neexecutării obligației, urmează să reamăntă creditorului o sumă de bani. Dacă debitorul nu respectă obligația de a rambursa creditul, acesta poate să întâmpine dificultăți la accesarea unui nou credit chiar și la o altă instituție bancară.

FORMULA DE CALCUL A DOBÂNZII LUNARE

$$\frac{\text{SOLDUL CREDITULUI} \times \text{RATA ANUALĂ A DOBÂNZII} \times \text{NR. DE ZILE IN LUNĂ}}{365 \times 100}$$

DOBÂNDA reprezintă suma de bani pe care trebuie să o plătească beneficiarul împrumutului (debitorul) celui care acordă împrumutul (creditorul), pentru folosirea banilor până la restituirea lor.

RATA DOBÂNZII inclusă în contractul de credit poate fi:

- **Fixă** – este aceeași pe durata de valabilitate a contractului;
- **Flotantă** – poate fi modificată de creditor;
- **Anuală, lunară, săptămânală, zilnică;**
- **Unică** – calculată de la suma creditului din contract pe tot termenul acestuia.

Documentele necesare pentru examinarea și acordarea creditelor

Lista documentelor necesare pentru examinarea și acordarea creditelor diferă de la o bancă comercială la alta. Mai jos sunt prezentate documentele generale pe care le solicită majoritatea băncilor atunci când se accesează un credit. Documentele privind solicitarea creditului diferă în dependență de statutul de persoană fizică sau persoană juridică.

PERSOANE FIZICE	PERSOANE JURIDICE
<ul style="list-style-type: none">• Cerere - chestionar de acordare a creditului;• Buletin de identitate (original);• Documente care confirmă veniturile solicitantului (certificat de salariu, contracte de muncă prin cumul, etc.);• Alte documente ce confirmă veniturile suplimentare;	<ul style="list-style-type: none">• Cerere - chestionar de acordare a creditului;• Certificatul de înregistrare a întreprinderii (dacă există);• Statutul și alte documente de constituire;• Extras din Registrul de stat al persoanelor juridice (≤ 90 de zile);• Situațiile financiare anuale pe ultimii 2 ani;• Date din contabilitate (descifrarea mijloacelor fixe, descifrarea creanțelor comerciale, descifrarea datoriilor comerciale);• Alte date (contracte, rapoarte, extras eliberat de Agenția Servicii Publice).



Gospodăriile țărănești pot accesa credite atât ca persoane fizice, cât și ca persoane juridice (în dependență de instituția bancară aleasă și criteriile stabilite de acestea la acordarea creditelor).

Dacă se pune în gaj un bun imobil (ipotecă), se prezintă:

- Actul de proprietate al imobilului (original+copie);
- Raportul de evaluare a bunului imobil (efectuat de către un evaluator agreat de Bancă);
- Contractul de asigurare a bunului imobil;
- Documentul ce face dovada efectuării plății primei de asigurare (în cazul asigurării creditului cu un bun imobil).

Obiect al gajului poate fi:

- Imobilul locativ (apartament, casă de locuit) și/sau imobile cu caracter social industrial – oficii, benzinării, centre comerciale;
- Automobilele, tractoarele și combinele;
- Hârtiile de valoare lichide;
- Mijloacele fixe;
- Stocurile de mărfuri și materiale;
- Garanțiile fondurilor de garantare a creditelor ODIMM

www.odimm.md

Notă: Obiectul gajului poate să aparțină atât debitorului, cât și unei persoane terțe.



Băncile acordă persoanelor juridice care activează în sectorul agricol și care au nevoie de finanțare pentru efectuarea lucrărilor agricole, recoltare și post-recoltare a roadei, un produs creditar special pentru agricultură.

Mai multe detalii poți găsi accesând site-urile băncilor comerciale din Republica Moldova, pe care le poți găsi pe pagina oficială a Băncii Naționale a Moldovei: www.bnm.md ▶ Băncile licențiate din Republica Moldova sau accesând: <https://www.bnm.md/ro/content/bancile-licentiate-din-republica-moldova>

TERMENELE DE ACORDARE A CREDITELOR

TERMEN SCURT

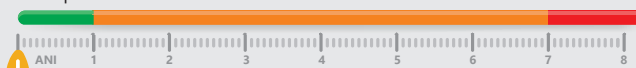
până la **un an**

TERMEN MEDIU

de la **1 la 5 ani**

TERMEN LUNG

mai mare de **5 ani**



DEPUNEREA CERERII



E BINE SĂ ȘTII

Prin intermediul programelor IFAD, antreprenorii din zona rurală pot beneficia de credite în condiții avantajoase și/sau granturi.

Pentru mai multe informații poți accesa pagina oficială www.ucipifad.md sau următoarele link-uri:

- <https://www.ucipifad.md/creditate/>
- <https://www.ucipifad.md/granturi/>



Creditele în cadrul Programelor IFAD sunt eliberate prin intermediul Instituțiilor Financiare Participante, care pot fi vizualizate pe pagina oficială www.ucipifad.md sau accesând următorul link: <http://www.ucipifad.md/parteneri/>

CE ESTE PLANUL DE AFACERI?

Planul de afaceri este un document scris în care sunt consemnate obiectivele, scopurile și prioritățile întreprinderii, descriind detaliat modul în care afacerea își va atinge obiectivele propuse. Planul de afaceri este elaborat din punct de vedere financiar, operațional și al marketing-ului firmei.

De ce este necesar un plan de afaceri?

1

Instrument de management și planificare – prin intermediul planului de afaceri antreprenorul poate conduce și controla întreg procesul de inițiere și administrare a afacerii sale.

2

Este un instrument de control și evaluare a afacerii – având ca document de bază un plan de afaceri bine întocmit, antreprenorul periodic evaluează, verifică și controlează dacă rezultatele obținute coincid cu cele planificate, dacă există sau nu abateri în acest sens și ce măsuri sunt necesare a fi întreprinse.

3

Instrument de comunicare externă – planul de afaceri este folosit pentru a atrage capital investițional, împrumuturi și parteneri de afaceri. În cazul în care se dorește obținerea unui credit sau a unei finanțări nerambursabile, prezentarea planului de afaceri, care să demonstreze că afacerea are potențial pentru a aduce profit, este absolut indispensabilă.

4

Instrument de prezentare / promovare – planul de afaceri arată modul de evoluție a afacerii, obiectivele tratate și rezultatele obținute, etapele următoare necesare de a fi parcurse.



CE CONȚINE UN PLAN DE AFACERI?

FOAIA DE TITLU/COPERTA PLANULUI DE AFACERI

- Denumirea proiectului
- Denumirea completă a întreprinderii
- Adresa juridică
- Numărul de telefon, fax, E-mail
- Numele, prenumele administratorului și semnătura
- Data, luna și anul întocmirii planului de afaceri
- Trimiterile la confidențialitatea informației

CUPRINSUL

- Descrierea succintă a afacerii
- Informația privind piața, produsul, personalul
- Resursele financiare necesare pentru realizarea proiectului, inclusiv creditul solicitat
- Rezultatele economico-financiare planificate

SUMARUL

- Date privind înregistrarea întreprinderii
- Forma organizatorică
- Fondatorii
- Domeniul de activitate
- Rezultatele financiare realizate
- Scopul și obiectivele afacerii
- Descrierea produsului/serviciului

DESCRIEREA AFACERII

- Date privind înregistrarea întreprinderii
- Forma organizatorică
- Fondatorii
- Domeniul de activitate
- Rezultatele financiare realizate
- Scopul și obiectivele afacerii
- Descrierea produsului/serviciului

PLANUL DE MARKETING

- Analiza și descrierea pieței
- Analiza ramurii de activitate
- Analiza potențialilor consumatori
- Analiza concurenței
- Strategia privind produsul
- Strategia privind prețul
- Strategia privind promovarea
- Strategia privind distribuția
- Strategia de vânzări
- Bugetul planului de marketing

PLANUL OPERAȚIONAL

- Produsele sau serviciile tale
- Locația afacerii tale
- Mediul juridic
- Personalul
- Inventarul
- Aprovizionarea
- Administrarea sumelor ce trebuie încasate
- Administrarea sumelor ce trebuie plătite

PLANUL FINANCIAR

- Un plan pe 12 luni al previziunilor privind profitul și pierderile
- Un plan pe 4 ani al previziunilor privind profitul și pierderile
- Fluxurile de numerar
- Foaia cu bilanța activelor și pasivelor
- Punctul de rentabilitate

ANEXE

- Broșuri și materiale publicitare
- Planuri și schițe
- Hărți și fotografii ale locației
- Magazine sau alte articole
- O listă a echipamentului deținut sau care urmează a fi cumpărat
- Copia contractului de leasing, dearendă, de locațiune (dacă este cazul)
- Orice alte materiale necesare pentru a susține acest plan de afaceri

Un model al planului de afaceri poți vizualiza accesând:
www.ucipifad.md ▶ Servicii ▶ Creditare ▶ Procedura de creditare ▶ Pasul 4.

CUM ARGUMENTEZI NECESITATEA INVESTIȚIEI?

Pentru a argumenta necesitatea investiției, un antreprenor trebuie să descrie (expună) potențialului investitor următoarele aspecte:

Obiectivele investiției

Exemple:

- Utilizarea mai bună a factorilor de producție, și anume a forței de muncă, a terenului, a capitalului și a progresului tehnic;
- Efectuarea unor lucrări agricole de calitate la standardele cele mai înalte;
- Evitarea costurilor suplimentare cu închirierea utilajelor necesare;
- Creșterea nivelului veniturilor obținute din activitatea întreprinderii.

Modul de realizare a obiectivelor investiției

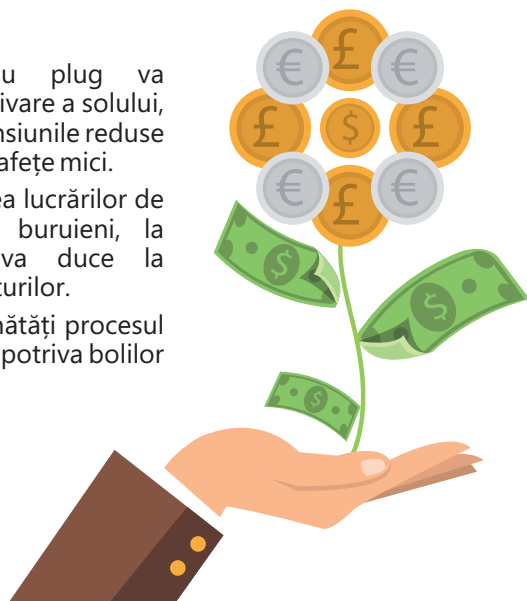
Exemple:

- Achiziționarea următoarelor utilaje și echipamente agricole: un motocultor echipat cu plug, o prășitoare, o motostropitoare, etc.;
- Achiziționarea unui camion pentru transportul legumelor/fructelor/stupilor, etc.;
- Realizarea unei construcții de producere - punct de depozitare și ambalare a produselor agricole.

Justificarea achiziției

Exemple:

- Motocultorul echipat cu plug va îmbunătăți procesul de cultivare a solului, calitatea lucrărilor, iar dimensiunile reduse vor acoperi lucrările pe suprafețe mici.
- Prășitoarea va spori calitatea lucrărilor de curățare a culturilor de buruieni, la afânarea terenului ce va duce la dezvoltarea sănătoasă a culturilor.
- Motostropitoarea va îmbunătăți procesul de tratament al plantelor împotriva bolilor și dăunătorilor.



CUM EVALUEZI RISCURILE INVESTIȚIEI?

Principalele elemente pe care trebuie să le conțină analiza riscului unui proiect de investiții sunt următoarele: identificarea cât mai exactă a factorilor de risc, evaluarea lor, cuantificarea consecințelor lor, stabilirea răspunderilor și aplicarea unor măsuri pentru eliminarea cauzelor generatoare de risc.



TIPURI DE RISC INVESTIȚIONAL	EXEMPLE
Risc operațional comercial	<ul style="list-style-type: none">• modificarea preferințelor consumatorilor• majorarea prețurilor la produse• apariția unor noi concurenți
Risc financiar	<ul style="list-style-type: none">• neexecutarea obligațiilor financiare• fluctuația cursului monedei naționale• fluctuația dobânzilor bancare• neachitarea creanțelor• penalități contractuale
Risc politic, social, legislativ	<ul style="list-style-type: none">• accidente de muncă• modificări nefavorabile în legislație• majorarea impozitelor• instabilitatea politică• introducerea unor restricții
Risc natural	<ul style="list-style-type: none">• condiții climaterice nefavorabile• cutremure, alunecări de teren• secetă, inundații, furtuni, epidemii
Risc privind proprietatea	<ul style="list-style-type: none">• deteriorări complete sau parțiale ale bunurilor (clădiri, utilaj, valori în mărfuri și materiale etc.)• furturi
Risc de fabricație	<ul style="list-style-type: none">• comercializarea unui volum mai mic de producție decât cel planificat• majorarea cheltuielilor materiale• defectări de utilaj

CUM LIMITEZI RISCURILE INVESTIȚIEI?

După ce ai identificat riscurile investiției, încearcă să le previi, elaborând strategii de combatere a acestora. Drept măsuri de reducere și de evitare a riscurilor îți sugerăm cu titlu de exemplu:

RISC OPERAȚIONAL COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none">• Realizarea unor studii de piață privind produsele oferite. În acest mod vei putea afla informații despre nevoile și mărimea pieței, despre competiție, precum și despre dorințele și opiniile consumatorilor finali;• Studii ale pieții agricole poți găsi accesând: www.acsa.md ► Studii agricole.
RISC FINANCIAR	<ul style="list-style-type: none">• Depunerea unor sume de bani într-un cont de depozit care urmează a fi utilizate pentru a contracara efectele intervenirii riscurilor financiare descrise mai sus.
RISC FINANCIAR, SOCIAL, LEGISLATIV	<ul style="list-style-type: none">• Identificarea mai multor piețe de desfacere a produselor pentru a evita riscurile legate de eventuale restricții, embargouri.
RISC NATURAL	<ul style="list-style-type: none">• Transmiterea unor riscuri companiilor de asigurări (ex. asigurarea bunurilor întreprinderii, asigurarea recoltei, a animalelor, asigurarea de accidente, asigurarea creditelor, asigurarea de la furt, asigurarea de răspundere profesională).
RISC PRIVIND PROPRIETATEA	<ul style="list-style-type: none">• Depunerea banilor la bancă (elimină pierderile cauzate de posibile furturi);• Asigurarea recoltei, a clădirilor, utilajelor, etc.
RISC DE FABRICAȚIE	<ul style="list-style-type: none">• Identificarea unor depozite frigorifice în apropiere de locația în care îți desfășori activitatea, pentru a depozita produsele ușor alterabile (de exemplu, conform datelor publicate de MADRM la sfârșitul anului 2018, în Moldova există circa 645 de depozite frigorifice).

ANEXA NR. 1

Lista cheltuielilor

Înregistrarea afacerii	DA	NU	LEI
Societate cu răspundere limitată (S.R.L.)			
Gospodărie țărănească (G.Ț)			
Confecționarea ștampilei			
Deschiderea contului bancar			
Licențierea activității			
Obținerea autorizației necesare			

SUBTOTAL: _____



NOTĂ

Din 16.09.2016 întreprinderile și întreprinzătorii individuali (inclusiv gospodăriile țărănești) nu sunt obligați să dețină și să aplice ștampila proprie pe înscrisuri de orice natură. În cazul în care legislația prevede necesitatea aplicării ștampilei întreprinderii sau întreprinzătorului, cerința se consideră îndeplinită dacă înscrisul este semnat de persoana împuternicită de întreprindere sau de către întreprinzător.

Mijloace fixe	DA	NU	LEI
Echipament			
Utilaj			

Mijloace circulante	DA	NU	LEI
Semințe			
Carburanți			

Bunuri imobile	DA	NU	LEI
DEPOZIT, SPAȚIU DE PRODUCERE, OFICIU			
construcție			
reconstrucție			
cumpărare			
locațiune			
TEREN AGRICOL			
arendă			

Servicii (de montare, de construcție, agricole)			
Salarii			
Taxe și impozite			

SUBTOTAL: _____

TOTAL: _____