



Ghidul agricultorului
pentru lansarea și dezvoltarea
gospodăriilor țărănești
în Republica Moldova



Capitolul 1. Antreprenoriat agricol la scară mică	5
1.1 Rolul micilor fermieri în societatea de astăzi	5
1.2 Primii pași în antreprenoriatul agricol	5
Capitolul 2. Agricultor cu acte în regulă	10
2.1 Aspecte juridice pentru afacerea ta	10
2.2 Fondarea și înregistrarea GT	11
2.3 Autorizații și licențe obligatorii pentru desfășurarea activităților agricole în cadrul GT	16
Capitolul 3. Modelarea afacerii în cadrul unei gospodării țărănești	17
3.1 Tabloul modelului de business CANVAS	17
3.2 Gestiunea resurselor în afacerile agricole mici	19
3.3 Relațiile cu furnizorii și partenerii	25
Capitolul 4. Accesul la piață	27
4.1 Mixul de marketing pentru afacerile agricole mici	27
4.2 Segmente de clienți	30
4.3 Canale de vânzări pentru micii fermieri	32
4.4 Asocierea și cooperarea în domeniul agricol	35
4.5 Digitalizarea afacerii agricole și promovarea online	37
Capitolul 5. Gestiunea eficientă a finanțelor	40
5.1 Evidența finanțelor în cadrul GT	40
5.2 Particularitățile evidenței contabile în agricultură	42
5.3 Costul de producție	47
5.4 Regimul de impozitare a gospodăriei țărănești	50
5.5 Evaluarea performanței gospodăriei țărănești	52
Capitolul 6. Surse de finanțare a afacerii	55
6.1 Planul de investiții	55
6.2 Sursele de finanțare rambursabile accesibile pentru gospodăriile țărănești	56
6.3 Finanțarea nerambursabilă și preferențială	59
Capitolul 7. Reziliența afacerilor agricole	61
7.1 Riscuri în agricultură	61
7.2 Performanța în agricultură prin inovație	64
7.3 Istории de succes în domeniul agricol	67

Ghidul agricultorului pentru lansarea și dezvoltarea gospodăriilor țărănești în Republica Moldova a fost elaborat la inițiativa UCIP IFAD Moldova de către Business Development Capital SRL, în cadrul Proiectului de Reziliență Rurală (PRR), cu susținerea financiară a Fondului Internațional pentru Dezvoltarea Agricolă (IFAD), Programului de adaptare pentru micii producători (ASAP) și a Guvernului Republicii Moldova.

Conținutul ghidului și opiniile exprimate în acest produs informațional aparțin autorilor și nu reflectă neapărat

viziunile oficiale ale UCIP IFAD.



Abrevieri

GȚ	Gospodărie țărănească
CF	Cod Fiscal
SFS	Serviciul Fiscal de Stat
IFS	Inspectoratul fiscal de stat
CNAM	Compania Națională de Asigurări în Medicină
CNAS	Casa Națională de Asigurări Sociale
AIPA	Agencia de Intervenție și Plăți pentru Agricultură
LV	Lanțul valoric
BNS	Biroul Național de Statistică
TVA	Taxa pe valoare adăugată
IFS	Inspectoratul fiscal de stat
HoReCa	Hotele Restaurante Cafenele

Capitolul 1. Antreprenoriat agricol la scară mică

“Îmbunătățirea continuă este mai bună decât perfecțiunea întârziată.”

Mark Twain

În acest capitol vei cunoaște care sunt primii pași în antreprenoriatul agricol și/sau cum ai putea să îmbunătățești practica în afacerile agricole. Vei afla răspunsuri la următoarele întrebări:

- ✓ Care este rolul micilor fermieri în societatea de azi?
- ✓ Ce înseamnă antreprenoriatul agricol?
- ✓ Care sunt calitățile necesare antreprenorului din domeniul agricol?
- ✓ Cu ce se începe activitatea antreprenorială?
- ✓ Cum să dezvoltăm o afacere rentabilă în agricultură pe suprafețe de teren agricol mai mici de 10 hectare?

1.1 Rolul micilor fermieri în societatea de astăzi

Considerând tradițiile transmise din generație în generație, satul a fost și va rămâne întotdeauna cel care asigură securitatea alimentară a populației, sprijinind ramura de bază a economiei - agricultura.

MICII FERMIERI SUNT IMPORTANTI ÎN SOCIETATEA DE ASTĂZI, PENTRU CĂ:



Sunt principalii furnizori de produse agroalimentare

Conform datelor statistice din 2020, volumul producției obținute din exploatațile agricole mici depășește 70% din totalul producției¹.



Asigură accesul populației la produse agroalimentare calitative

Interesul pentru produse ecologice și „de casă” este în continuă creștere. Astăzi, tot mai mulți consumatori apelează la micii producători agricoli pentru a face rost de producție agricolă autohtonă și sănătoasă.



Asigură oportunitate de auto-angajare și ocupare a membrilor familiei

Ținând cont de faptul că în mediul rural oportunitățile de angajare sunt limitate, practicarea activităților agricole cu scopul de a obține venit reprezintă o modalitate de auto-angajare care, în același timp, contribuie la consolidarea familiilor prin implicarea tuturor membrilor acestora și, astfel, obținerea unor performanțe mai bune.



Păstrează tradiționalismul în materie de proces de producere

Moldova este o țară cu tradiții agrare și mulți dintre fermieri moștenesc atât pământul agricol cât și măiestria și dragostea de a-l lucra.

1.2 Primii pași în antreprenoriatul agricol

Ce înseamnă să faci agricultură?

Agricultura include totalitatea lucrărilor pe care le efectuezi, în calitate de agricultor, pentru cultivarea pământului și creșterea animalelor, în scopul obținerii [produselor agroindustriale](#).

¹ [Activitatea agricolă în anul 2020](#)

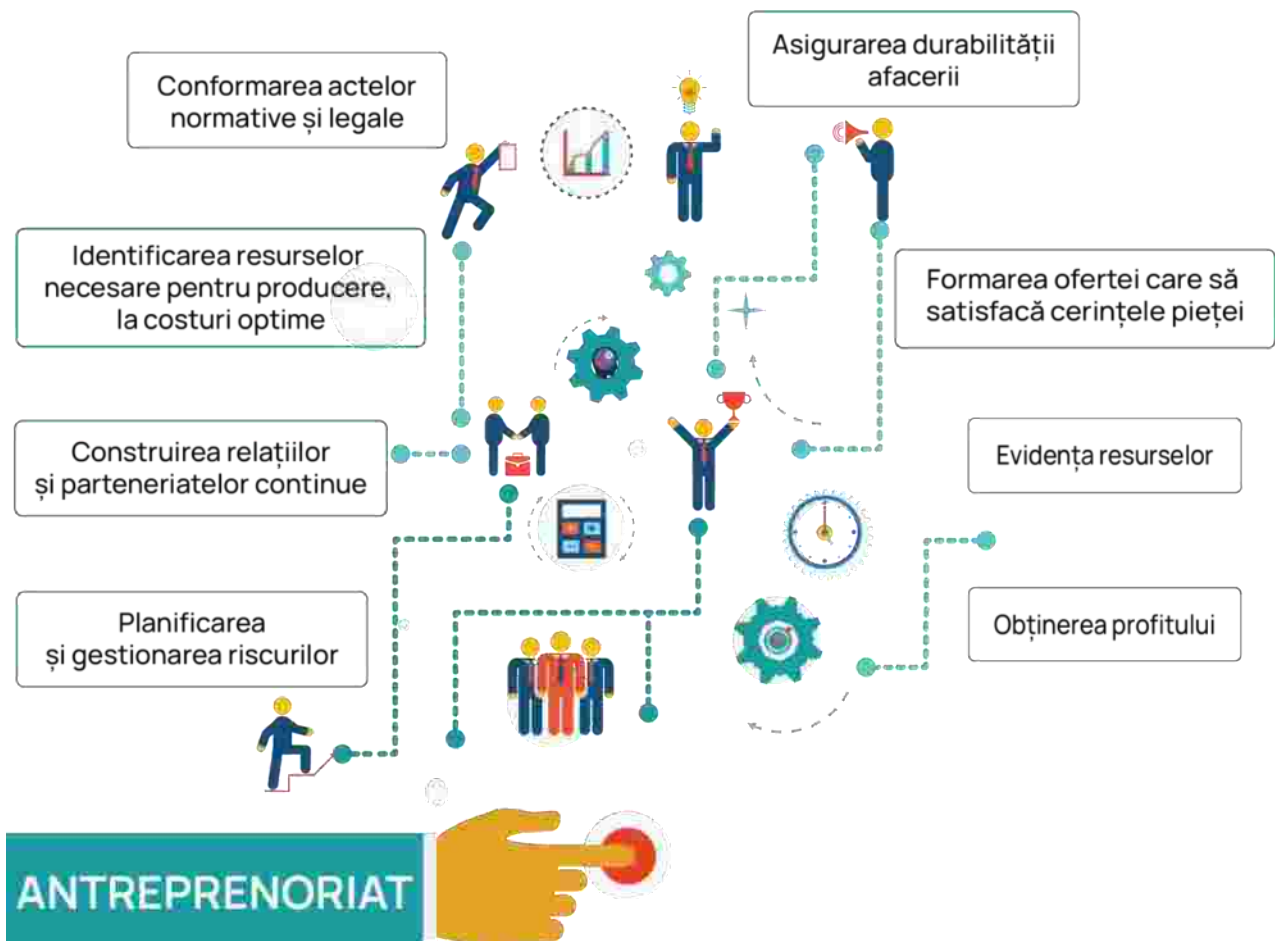
Indiferent de volumul de producție, a face agricultură înseamnă:

- ☑ muncă sezonieră;
- ☑ muncă fără un orar fix de lucru (poate fi peste program în perioada de sezon);
- ☑ implicarea tuturor membrilor familiei;
- ☑ cunoștințe și abilități diverse (de exemplu, prelucrarea viței de vie presupune: selectarea soiului de vie potrivit climei și solului, cunoașterea tehnologiei de creștere și tratare, alegerea furnizorului de butași, alegerea furnizorului de produse chimice și fertilizatori, manipularea tehnicii agricole, reacții la riscurile în agricultură, identificarea și aplicarea celor mai bune metode de cules și comercializare a roadei);
- ☑ avantajul de a avea acces permanent și nelimitat la resurse de hrană calitativă și sănătoasă (de cele mai dese ori neprocesată);
- ☑ efort excesiv și, deseori, câștiguri reduse din cauza riscurilor mari.

Ce înseamnă să faci antreprenoriat?

[Legea cu privire la antreprenoriat 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.

A face antreprenoriat presupune următoarele etape:



Ce înseamnă să faci antreprenoriat agricol?

Antreprenoriatul agricol este o sinteză între agricultură și antreprenoriat, adică activitatea de producere a **produselor agroindustriale**, procesare, executare a lucrărilor și prestare a serviciilor în domeniul agriculturii cu scopul de a obține venituri.

CELE 8 CALITĂȚI ALE ANTREPRENORULUI AGRICOL

1

Pasionat de agricultură - anume pasiunea pentru domeniul agricol este cea ce te va ajuta să treci cu bine peste perioadele mai grele și îți va permite să te bucuri din plin de partea frumoasă;

2

Muncitor - agricultura consumă mult timp. Ferma necesită prezență permanentă. Dacă vrei să începi agricultura de la zero, gândește-te dacă ești pregătit pentru acest stil de viață (implicare 7/7 în timpul sezonului);

3

Creativ, adaptabil și pregătit pentru a-ți asuma și a face față riscurilor ce pot apărea. De exemplu, perioada pandemică de răspândire a virusului SARS-CoV-2 i-a determinat pe mulți producători mai mari și mai mici să digitalizeze afacerea);

4

Vizionar și optimist - preocupat de asigurarea sustenabilității / durabilității afacerii;



5

Altruist - orientat spre crearea de valoare pentru oameni și societate, oferind produse care să satisfacă cerințele pieței;

6

Orientat spre rezultate - produse calitative, productivitate mare cu costuri minime, rezultat financiar motivant;

7

Curios și informat - asimilează continuu noi cunoștințe prin participarea activă la diverse instruiți, training-uri, conferințe, expoziții etc.

8

Curajos și deschis spre inovații și mereu în pas cu tendințele în domeniu;

CUM ÎNCEPI ACTIVITATEA TA ANTREPRENORIALĂ ÎN AGRICULTURĂ?

Dacă ai decis să inițiezi o afacere în domeniul agricol, indiferent ce sector alegi, la scară mică sau mare, fii pregătit să parcurgi următorii pași:

1

Pasul 1 - IDEEA – Observă/identifică cerințele/necesitățile oamenilor din comunitatea ta. Poți veni cu o soluție care să acopere aceste cerințe și, în același timp, să-ți aducă și bani. Alege direcția de activitate și înțelege în ce domeniu din agricultură ai vrea să te implici. De exemplu, poți fi implicat fie în producția de culturi agricole, fie în creșterea animalelor.

2

Pasul 2 - ANALIZA - analizează piața de desfacere și identifică cine pot fi clienții tăi.

Răspunde la întrebările:

- ☑ Ce beneficii aduce produsul sau serviciul meu clienților?
- ☑ Unde și cum voi vinde?
- ☑ Cine sunt concurenții mei și prin ce sunt/voi fi eu mai bun?
- ☑ Care sunt riscurile și ce fac ca să le evit?

3

Pasul 3 - VALIDAREA - Testează ideea ta de afaceri în rândul potențialilor tăi clienți, prieteni sau rude. Întreabă-i dacă ar plăti pentru ceea ce vrei tu să oferi și cât ar fi gata să plătească? Pune-le mai multe întrebări care te-ar ajuta să construiești **modelul tău de afaceri**.

Reține! Dincolo de răspunsurile primite, ia în considerare să observi, sistematic, comportamentele și obiceiurile oamenilor de zi cu zi - cele conexe cu produsul sau serviciul pe care vrei să-l oferi. Asta va oferi un plus de obiectivitate procesului de testare și validare a rezultatelor.

4

Pasul 4 - RESURSE - Din moment ce ideea ta de afaceri a devenit una mai clară, determină resursele de care ai nevoie. Resursele pot fi materiale, nemateriale, financiare și/sau umane. Pregătește o listă cu resursele necesare și calculează costul acestora.

Reține! Atunci când achiziționezi terenuri, utilaje, animalele sau alte resurse importante, este recomandabil să consulți specialiști cu experiență, pentru a te asigura că cunoști toate aspectele specifice domeniului pe care l-ai ales.

5

Pasul 5 - MODELUL DE BUSINESS - Elaborează un **Tablou al Modelului de Afaceri** - o modalitate de organizare a ideii tale de afacere pe o singură foaie și care conține informații despre:

- ☑ unicitatea produsului/serviciului tău;
- ☑ clienții;
- ☑ modalitatea de comunicare și relația cu clienții;
- ☑ canalele de distribuție;
- ☑ partenerii;
- ☑ sursele de venituri și structura de costuri.

6

Pasul 6 - ÎNREGISTRARE - După ce ai testat ideea și ești convins că vrei să o dezvolți, parcurge **procedura de înregistrare de stat**.

7

Pasul 7 - DEZVOLTARE ȘI FINANȚARE - poți accesa suport financiar destinat întreprinderilor agricole prin intermediul diverselor programe de finanțare și subvenționare. Informează-te despre sursele de finanțare disponibile în Republica Moldova și solicită sprijin guvernamental care îți poate finanța o parte din investiții. Detalii [aici](#).

Dacă ești nou într-un anumit domeniu agricol, îți recomandăm să dezvolti afacerea în etape, pentru a învăța și a te expune, în mod calculat, cu bani, timp și efort. De exemplu, cumpără mai întâi una-două bovine sau plantează un mic teren, pentru a vedea cum vor merge lucrurile în practică. După ce ai înțeles procesul tehnologic, poți începe să extinzi afacerea.

SFATURI UTILE PENTRU A DEZVOLTA AFACERI RENTABILE ÎN AGRICULTURĂ PE SUPRAFEȚE MAI MICI DE 10 HECTARE

Chiar dacă suprafața pe care o cultivi este limitată (până la 10 ha), ai putea să crești productivitatea și să aduci valoare adăugată afacerii tale prin:

- ☑ Aplicarea tehnologiilor, astfel încât să simplifici procesul de producere, minimizând costurile și reducând riscurile (de exemplu: sistem de irigare prin picurare, folie de mulcire (agril), sol cu fertilitate înaltă, cum ar fi amestecul de turbă și nucleu de cocos etc.);
- ☑ Cultivarea în spații protejate (în condiții de seră unele culturi pot rodi anul împrejur sau în perioade în afara sezonului);
- ☑ Cultivarea culturilor care aduc valoare înaltă (culturi bacifere, plante medicinale și aromate, legume care urmează a fi comercializate în afara sezonului, etc);
- ☑ Utilizarea materialului săditor potrivit (cum ar fi, de exemplu, soiul de căpșuni „Albion” rezistent la căldură, fructele au o transportabilitate mai înaltă și o perisabilitate mai scăzută);
- ☑ Utilaje performante de capacitate mică (accesibile ca preț) pentru a transforma materia primă în produs final cu valoare adăugată (de exemplu, utilizarea tocătorului și granulatorului în producerea furajelor pentru animale oferă următoarele avantaje: reducerea spațiului de depozitare, posibilitatea de dozare, calitatea înaltă a produsului nutritiv);
- ☑ Produse agricole ecologice care îți permit să te concentrezi pe calitatea Eco a produsului agricol (fără utilizarea erbicidelor) și să deservești o nișă de clienți care are capacitate de cumpărare mai mare;
- ☑ Utilizarea agriculturii intensive și aplicarea soluțiilor care îți permit să obții o productivitate mai înaltă la hectar, valorificând astfel resursele disponibile (de exemplu: livezile intensive, serele verticale etc.);
- ☑ Aplicarea, după posibilitate, a **agriculturii de precizie** astfel încât să poți optimiza cheltuielile operaționale de monitorizare a plantațiilor de la distanță. Asta este util mai ales atunci când ai terenuri agricole parcelate, dispersate geografic și diferențiate după parametrii de fertilitate. Nu este nevoie să investești într-un program soft, poți cu ușurință să subcontractezi acest serviciu achitând lunar un abonament.

În concluzie, afacerile agricole se bazează pe curaj, cunoștințe detaliate și abilități în domeniile: piață, nevoile clienților, tehnologie, distribuție, metode de vânzare, precum și multe alte aspecte despre care vom povesti în detaliu în capitolele următoare.

Capitolul 2. Agricultor cu acte în regulă

„Învață regulile ca un profesionist, ca să le încalci ca un artist.”
(Pablo Picasso)

Un început încrezător în agricultură contează foarte mult pentru o afacere! În continuare, vei cunoaște care sunt pașii necesari pentru a deveni agricultor cu acte în regulă! În acest capitol vei afla răspunsuri la întrebările care îi preocupă pe fermieri la etapa de lansare și formalizare:

- ☑ Cum înregistrezi o gospodărie țărănească?
- ☑ Care sunt drepturile și obligațiile gospodăriei țărănești?
- ☑ Care sunt actele permissive și în ce cazuri ai avea nevoie de acestea?
- ☑ Cum să deschizi un cont bancar?

2.1 Aspecte juridice pentru afacerea ta

Care sunt cele mai potrivite forme organizatorico-juridice pentru inițierea unei afaceri mici în agricultură?

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

Antreprenoriatul agricol poate fi practicat în calitate de persoană fizică sau în calitate de persoană juridică sub următoarele forme organizatorice:



Antreprenor persoană fizică

- ☑ titular al patentei de întreprinzător (de exemplu: aratul și alte lucrări mecanice de cultivare a pământului; servicii veterinare, zootehnice; servicii de reparație a mijloacelor tehnice destinate lucrărilor tehnico-sanitare; păstorit; tăbăcirea, prelucrarea pieilor, confecționarea articolelor din blană și din piele și comercializarea lor; servicii de cazare agroturistică - pentru unitățile de cazare cu maxim 3 camere în care pot fi primite cel mult 10 persoane);
- ☑ persoană fizică ce desfășoară activitate independentă sau întreprinzător individual (de exemplu, magazin de legume, punct de vânzare în piețe deschise);
- ☑ gospodărie țărănească (de fermier) (de exemplu, producerea, prelucrarea și comercializarea produselor agricole).



Antreprenor persoană juridică

- ☑ societate în nume colectiv;
 - ☑ societate în comandită;
 - ☑ societate cu răspundere limitată;
 - ☑ cooperativa de producție;
 - ☑ cooperativă de întreprinzător.
- N.B.** Aceste forme organizatorico-juridice îți permit să practici activitate economică în domeniul agriculturii. Studiază direcțiile și domeniile în agricultură conform nomenclatorului **CAEM** (anexa "Clasificatorul activităților în agricultură").

Toate [formele organizatorico-juridice](#) potrivite pentru practicarea antreprenoriatului agricol, inclusiv avantajele și dezavantajele acestora, le poți studia [aici](#) (anexa "Formele organizatorico-juridice potrivite pentru antreprenoriat agricol").

De regulă, afacerile mici în agricultură își desfășoară activitatea economică în calitate de gospodărie țărănească.

Gospodăria țărănească (GȚ) este o întreprindere individuală, bazată pe proprietate privată asupra terenurilor agricole și asupra altor bunuri, pe munca personală a membrilor unei familii (membri ai gospodăriei țărănești), având ca scop producerea, prelucrarea primară și/sau secundară și comercializarea cu preponderență a propriei producției agricole.

Bine de știut!

Activitatea gospodăriei țărănești este reglementată de următoarele [acte legislative](#) (anexa "Acte normative și legislative").

De ce este bine să îți înregistrezi activitatea economică?

Având pasiunea pentru antreprenoriat și agricultură, câștigi avantaje odată ce înregistrezi afacerea:

- ☑ Vei putea angaja alți oameni care te pot ajuta să mărești volumul de producție;
- ☑ Vei avea dreptul să beneficiezi de subvenții pentru agricultori ([aipa.gov.md](#));
- ☑ Vei putea aplica la granturi sau alte programe de finanțare ([vezi detalii în capitolul 6](#));
- ☑ Vei avea dreptul să aderi la o asociație de producători și să ai acces la informații și parteneri de afaceri;
- ☑ Vei obține credibilitate în fața finanțatorilor (având identitate de întreprinzător);
- ☑ Vei putea comercializa producția atât pe piața locală, cât și pe cea internațională (export);
- ☑ Vei putea deduce din venituri anumite categorii de cheltuieli operaționale. Astfel, vei achita mai puține impozite la stat.

2.2 Fondarea și înregistrarea GȚ

Gospodăria țărănească are statutul juridic de persoană fizică. Asta presupune că, din punct de vedere formal, GȚ este persoană fizică, dar din punct de vedere fiscal și al angajamentelor asumate, GȚ este tratată ca o entitate juridică (adică întreprindere).

Gospodăria țărănească poate fi constituită dintr-o singură persoană fizică (fondatorul) sau mai multe (în calitate de membri).

Gospodăria țărănească nu poartă răspundere pentru obligațiile personale ale membrilor ei. Membrii, însă, poartă răspundere solidară nelimitată pentru obligațiile gospodăriei țărănești, cu întreg patrimoniul lor. De exemplu, dacă unul dintre membri a format o datorie pe care nu o poate onora, GȚ nu va răspunde cu patrimoniul său pentru aceasta, dar dacă GȚ a format o datorie față de un furnizor, membrii acesteia vor fi obligați să o achite [solidar](#), inclusiv din contul averii personale.

Conducătorul gospodăriei țărănești este, de regulă, fondatorul. În cazul eliberării fondatorului din funcție (în cazuri de neîndeplinire a atribuțiilor pe o perioadă îndelungată de timp din motiv de boală sau alte situații excepționale), conducător poate deveni unul dintre membri care a atins vârsta de 18 ani și are capacitate de exercițiu deplină, fiind ales de ceilalți membri ai gospodăriei.

Statutul de membru al gospodăriei țărănești se obține cu acordul celorlalți membri (vezi în subcapitolul 3.2 cine pot fi [membrii GȚ](#)). Ieșirea din GȚ, la inițiativa proprie, se face la solicitare, prin cerere, și nu necesită acordul celorlalți membri. Excluderea se face în baza hotărârii celorlalți membri.

Condițiile obligatorii pentru a înregistra și gestiona o gospodărie țărănească sunt:

- ☑ Să deții drept de proprietate privată asupra terenurilor agricole;
- ☑ Suprafața terenurilor și alte bunuri ale gospodăriei țărănești, inclusiv cele arendate, trebuie să fie utilizate pentru producerea, prelucrarea și comercializarea produselor agricole;
- ☑ Să asigure utilizarea muncii personale a membrilor în proporție de mai mult de 50 la sută anual (de exemplu, dacă GȚ are 10 membri, atunci cel puțin 5 dintre aceștia ar trebui să fie implicați în activitatea gospodăriei).

DREPTURILE ȘI OBLIGAȚIILE UNEI GOSPODĂRII ȚĂRĂNEȘTI:

GOSPODĂRIA ȚĂRĂNEASCĂ ARE DREPTUL:	GOSPODĂRIA ȚĂRĂNEASCĂ ESTE OBLIGATĂ:
<ul style="list-style-type: none"> ☑ să dispună de șampilă, să deschidă conturi bancare, inclusiv valutare; ☑ să-și determine direcția de dezvoltare și volumul de producție; ☑ să angajeze și să elibereze lucrători în bază de contracte individuale de muncă; ☑ să stabilească, în conformitate cu actele normative, obiectivele necesare activității sale; ☑ să efectueze lucrări de irigare, desecare și alte lucrări de ameliorare în conformitate cu actele normative (de exemplu: act de consum, notă de contabilitate); ☑ să ia și să dea în arendă terenuri și alte bunuri; ☑ să dispună de produsele și de veniturile sale (agricultorul are dreptul să decidă independent cum va valorifica producția obținută: să o comercializeze sau să o păstreze pentru consum propriu sau să o doneze); ☑ să stabilească prețurile de comercializare la producția proprie; ☑ să desfășoare activitate economică externă în conformitate cu legislația; ☑ să asigure riscul pierderii sau deteriorării bunurilor comune ale membrilor gospodăriei, precum și alte riscuri de întreprinzător; ☑ să fie membru al cooperativei de întreprinzători / de producție, inclusiv străine (excepție face statutul de participant deplin la societatea în nume colectiv sau la societatea în comandită); ☑ să fie membru al societăților necomerciale (asociații, uniuni); ☑ să desfășoare alte activități care nu contravin legislației. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ să obțină licențele obligatorii, în conformitate cu legislația, în cazul practicării de activități pasibile de licențiere. Mai multe detalii aflu aici; ☑ să asigure, conform legislației, protecția muncii membrilor gospodăriei și persoanelor care lucrează în bază de contract (condiții sigure de muncă, asigurare socială și medicală, instrucțiuni privind respectarea măsurilor de siguranță la locul de muncă); ☑ să achite integral și la timp salariile angajaților, să plătească, în numele membrilor și al angajaților gospodăriei, contribuțiile de asigurări sociale de stat și să le acorde asistență socială. Detalii aflu aici; ☑ să folosească terenurile conform destinației; ☑ să păstreze fertilitatea solului prin măsuri de protecție, să aplice tehnologii care ocrotesc natura; ☑ să asigure plata impozitului funciar aferent terenurilor pe care le deține; ☑ să nu încalce drepturile proprietarilor și ale beneficiarilor funciari vecini; ☑ să respecte standardele, cerințele ecologice și sanitar-veterinare, alte cerințe, prevăzute de legislație, privind calitatea producției comercializabile; ☑ să îndeplinească integral și la timp obligațiile fiscale aici; ☑ să îndeplinească alte obligații prevăzute de lege.

FOAIA DE PARCURS PENTRU ÎNREGISTRAREA GOSPODĂRIEI ȚĂRĂNEȘTI

În Republica Moldova, înregistrarea unei GȚ poate dura maxim 7 zile calendaristice. Toate serviciile sunt centralizate, astfel încât nu ai nevoie să faci drumuri între diverse instituții.



Pasul 1. Depunerea actelor pentru constituirea gospodăriei țărănești

Gospodăria țărănească va fi înregistrată, de către fondator, la primăria unității administrativ-teritoriale de nivelul întâi, în a cărei hotare deține teren. În cazul în care fondatorul deține terenuri amplasate în hotarele a două sau mai multe unități administrativ-teritoriale de nivelul întâi, cererea de înregistrare a gospodăriei țărănești se prezintă primăriei alese de fondator.

Fondatorul va prezenta:

1. Declarația de constituire semnată de fondator și membrii gospodăriei țărănești și autentificată de notar sau de secretarul primăriei la care se înregistrează gospodăria cu următoarea informație:
 - ☑ denumirea completă și abreviată a gospodăriei;

Denumirea completă a gospodăriei țărănești va conține cuvintele: gospodărie țărănească, numele fondatorului (conducătorului) și sediul gospodăriei. De exemplu, gospodărie țărănească Popa Ion, s. Horodiște.

Denumirea abreviată a gospodăriei țărănești va conține inițialele GȚ, numele fondatorului (conducătorului) și sediul ei. De exemplu, gospodărie țărănească Popa Ion, s. Horodiște.

N.B. Denumirea completă și denumirea abreviată a gospodăriei țărănești pot conține și alte date, pentru a nu fi identice denumirii unei alte gospodării țărănești înregistrate anterior la aceeași primărie.

- ☑ sediul gospodăriei țărănești se va indica în unitatea administrativ-teritorială de nivelul întâi în a cărei primărie este înregistrată;
- ☑ numele, prenumele, data nașterii, cetățenia și domiciliul fondatorului și al potențialilor membri, informații privind relațiile familiale cu fondatorul;
- ☑ numerele de înregistrare, amplasarea și suprafața, conform cadastrului bunurilor imobile, a terenurilor proprietate individuală sau proprietate comună, inclusiv a terenurilor din extravilan considerate grădini, precum și a terenurilor arendate;
- ☑ alte **bunuri imobiliare** (construcții nelocative, depozite) care se transmit în proprietate comună membrilor gospodăriei.

Bine de știut!

Conform Legii Nr. 764 privind organizarea administrativ-teritorială a Republicii Moldova, teritoriul Republicii Moldova este organizat, sub aspect administrativ, în **unități administrativ-teritoriale: raioane, orașe și sate**. **Organizarea administrativ-teritorială a Republicii Moldova** se efectuează pe **două niveluri**: satele (comunele) și orașele (municipiile) constituie **nivelul întâi**, raioanele constituie **nivelul al doilea**. Mai multe detalii află [aici](#).

2. Copiile documentelor ce confirmă dreptul de proprietate privată al fondatorului și al celorlalți membri ai gospodăriei asupra terenurilor care vor fi folosite în comun de către membrii gospodăriei, de exemplu:
 - ☑ contractele de vânzare-cumpărare, schimb, donație;
 - ☑ certificatele de moștenitor;
 - ☑ hotărârile instanței de judecată;
 - ☑ titlurile de autentificare a drepturilor deținătorului de teren;
 - ☑ alte documente privind apariția sau transmiterea drepturilor asupra terenurilor, eliberate conform legislației.
3. Copiile contractelor de arendă a terenurilor, autentificate, după caz, de secretarul primăriei;
4. Bonul de plată, pe contul primăriei, a taxei de înregistrare a gospodăriei.



Pasul 2. Înregistrarea în Registrul gospodăriilor țărănești

Conform legii, primăria va înregistra gospodăria țărănească timp de o săptămână din ziua prezentării documentelor, va efectua înscrieri de rigoare în Registrul gospodăriilor țărănești (de fermier) și va elibera certificatul de înregistrare.

La înregistrarea actelor, persoana împuternicită (de regulă secretarul primăriei) va completa **fișa de înregistrare** în trei exemplare și le va transmite organului teritorial de statistică (BNS) pentru atribuirea numărului de înregistrare și codul CUIIO (atribuit tuturor unităților înregistrate de către Centrul Principal de Calcul al Departamentului Statisticii). Ulterior, fișele sunt transmise (de regulă de către secretarul primăriei) organului teritorial fiscal (SFS) pentru atribuirea codului fiscal și trecerea în Registrul fiscal de stat. La această etapă, pentru a spori operativitatea, ai putea facilita unele procese: de exemplu, să asiguri transmiterea documentelor, pentru înregistrare, la SFS și BNS). După recepționarea fișelor de înregistrare completate, primăria înregistrează gospodăria țărănească și eliberează certificatul de înregistrare.

Sfaturi pentru tine

- ☑ Poți solicita de la primărie eliberarea duplicatului certificatului de înregistrare a gospodăriei țărănești.
- ☑ Poți solicita printr-o cerere către Primărie extrasul (informația) din Registrul Gospodăriilor Țărănești. Extrasul conține informații privind gospodăria țărănească și poate fi eliberat în termen de trei zile lucrătoare de la data depunerii cererii și bonul de achitare a plății pentru eliberarea extrasului (informației).
- ☑ Modificările datelor din declarația de constituire (de exemplu: radierea membrilor, modificarea conducătorului/persoanei împuternicite, modificarea informației privind terenurile agricole în gestiune, etc.) intră în vigoare la data înregistrării acestora în Registrul Gospodăriilor Țărănești (de fermier).
- ☑ În cazul în care au fost operate modificări la datele personale ale conducătorului GȚ (de exemplu, schimbarea numelui de familie), ești obligat(ă), în decurs de o săptămână să informezi, în baza unei cereri scrise, primăria despre aceste modificări, anexând documentele de confirmare și bonul de achitare a plății pentru înregistrarea modificărilor. Concomitent cu înregistrarea modificărilor datelor în Registrul, vei recepționa dispoziția primarului privind efectuarea modificărilor în Registrul.
- ☑ La adoptarea deciziei privind schimbarea sediului și/sau constituirea unei subdiviziuni a GȚ, esti obligat(ă), **în termen de 60 de zile de la data dobândirii dreptului de proprietate (posesie, locațiune)**, să informezi organul fiscal. Neprezentarea sau prezentarea cu întârziere a informațiilor despre noul sediu sau constituirea subdiviziunilor se sancționează cu o **amendă de 4000 de lei**.



Pasul 3. Confecționarea ștampilei (la solicitare) și perfectarea semnăturii electronice (e-semnătura)

Începând cu anul 2016, întreprinderile și gospodăriile țărănești înregistrate în Moldova **nu mai sunt obligate să dețină ștampilă**. Este suficient ca documentul să fie semnat de persoana împuternicită (de regulă, conducătorul GȚ). Ștampilele se perfectează doar la solicitarea conducătorului GȚ.

Dacă ai decis să deții ștampilă, pentru confecționare va trebui să te adresezi la [Agenția Servicii Publice](#) sau alte organizații private, [Stampila.md](#) și [Stampile.md](#), cu următoarele acte:

1. certificatul de înregistrare a gospodăriei țărănești (original + copia);
2. certificatul de atribuire a codului fiscal;

Poți obține **e-semnătura** de la ASP sau alți operatori autorizați.

3. declarația de constituire a gospodăriei țărănești (de fermier);
4. fișa de înregistrare a gospodăriei țărănești (de fermier);
5. buletinul de identitate al conducătorului (copia).

Ce reprezintă semnătura electronică (e-semnătura)?

Semnătura electronică reprezintă identitatea digitală a persoanei și un instrument de confirmare a faptului că documentul digital este creat de către persoana care l-a semnat, iar conținutul documentului digital nu a fost modificat de la data emiterii acestuia. Astfel, cu ajutorul semnăturii electronice poți semna orice documente electronice, de la distanță. Semnătura electronică necesită, de obicei, un dispozitiv ce o păstrează, acesta ar putea fi atât memoria portabilă, cât și telefonul mobil (în cazul semnăturii mobile). Documentele semnate electronic au același efect juridic precum cele semnate olograf.



Pasul 4. Deschiderea contului bancar

Dacă planifici să lucrezi cu persoane juridice (clienți, finanțatori, furnizori) atunci ai nevoie de un cont bancar pentru a putea efectua tranzacții prin virament. Când alegi banca la care se va deservi gospodăria ta, atrage atenție la:

- ☑ reputația băncii;
- ☑ amplasarea băncii și filialelor ei;
- ☑ serviciile băncii, inclusiv posibilitate de operare în regim online (e-banking);
- ☑ tarifele pentru deservire.

Pentru a deschide un cont bancar, va trebui să prezinți:

- ☑ buletinul tău de identitate,
- ☑ certificatul de înregistrare a gospodăriei țărănești (pe care l-ai primit de la primărie),
- ☑ cererea de deschidere a contului,
- ☑ alte documente și anchete, după caz.

După achitarea taxei de deschidere a contului, banca va trimite datele despre contul bancar la Serviciul Fiscal de Stat (SFS) care, în decurs de 3-5 zile, va lua la evidență contul gospodăriei țărănești. Abia după confirmarea SFS, contul tău bancar va fi funcțional.



Pasul 5. Perfectarea asigurării sociale obligatorii de stat și a asigurării obligatorii de asistență medicală

Fiind conducător al unei gospodării țărănești, în cazul în care nu ești angajat în altă organizație, este necesar:

1. să închei contract individual cu Casa Națională de Asigurări Sociale (CNAS) pentru a achita contribuția de asigurări sociale de stat;
2. să cumperi polița de asigurare obligatorie de asistență medicală de la Compania Națională de Asigurări în Medicină (CNAM).

Dacă ești angajat oficial (în cadrul GT sau în altă organizație) atunci contribuțiile sociale și asigurarea medicală vor fi achitate de către angajator. Vezi mai multe detalii [aici](#).

2.3 Autorizații și licențe obligatorii pentru desfășurarea activităților agricole în cadrul GȚ

În ce cazuri ai nevoie de acte permiseive?

Unele activități antreprenoriale nu pot fi desfășurate fără acte permiseive, de exemplu: licența, autorizația, permisul, certificatul, avizul, aprobarea, brevetul, atestatul de calificare. Lista de acte permiseive necesare pentru unele tipuri de activități antreprenoriale, procedura de depunere și costurile se regăsesc în anexele la [Legea nr. 160/2011](#) privind reglementarea prin autorizare a activității de întreprinzător.

Antreprenorii pot depune în regim online declarații și cereri pentru eliberarea, prelungirea, reperfectarea unor acte permiseive prin intermediul sistemului informațional pentru gestionarea și eliberarea actelor permiseive. Lista actelor și cerințelor pentru aplicarea online se regăsesc pe pagina: actpermisiv.gov.md.

Bine de știut!

La eliberarea actelor permiseive se aplică principiul aprobării tacite, ceea ce înseamnă că actul permisiv se consideră acordat și, după caz, reînnoit, dacă autoritatea emitentă nu a răspuns solicitantului în termenul prevăzut de lege pentru emiterea sau reînnoirea ei. 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 cazurile în care principiul aprobării tacite nu este aplicabil.

- ☑ Dacă **ești producător de produse agricole și utilizezi fertilizanți și produse de uz fitosanitar** consultă [Lege Nr. 228](#) cu privire la protecția plantelor și la carantina fitosanitară.
- ☑ Dacă **comercializezi fertilizanți și produse de uz fitosanitar** consultă [Hotărârea Guvernului Nr. 1307](#) cu privire la aprobarea Regulamentului privind atestarea și omologarea de stat a produselor de uz fitosanitar și a fertilizanților pentru utilizare în agricultură și silvicultură.
- ☑ Dacă **ești producător de cereale și/sau deții un depozit pentru cereale** consultă [Legea Nr. 33](#) privind depozitarea cerealelor și regimul certificatelor de depozit pentru cereale și [Hotărârii de Guvern Nr. 1285 din 07-11-2006](#) cu privire la implementarea [Legii nr.33-XVI din 24 februarie 2006](#) privind depozitarea cerealelor și regimul certificatelor de depozit pentru cereale.
- ☑ Dacă **importi și prelucrezi industrial tutun și/sau comercializezi angro tutunul fermentat** trebuie să ții cont de [Legea Nr. 451](#) privind reglementarea prin licențiere a activității de întreprinzător.
- ☑ Dacă **comercializezi plante și produse vegetale sau dacă dorești să activezi în sectorul zootehnic**, ai grijă să te conformezi cerințelor stabilite de către AGENȚIA NAȚIONALĂ PENTRU SIGURANȚA ALIMENTELOR ([ANSA](#)).
- ☑ La fel, ANSA reglementează și realizează controlul de stat în domeniile siguranței și calității alimentelor, sanitar-veterinar și zootehnic, fitosanitar și protecția plantelor, producerii și circulației vinului și a produselor alcoolice, protecției consumatorului în domeniul alimentar, siguranței ocupaționale și respectării condițiilor de licențiere conform domeniului aferent.

Sfaturi pentru tine

Pentru a te informa suplimentar despre conformitatea proceselor tehnologice poți consulta următoarele ghiduri:

1. Proceduri de export ale producției agroalimentare din republica moldova pe piețele uniunii europene [[PDF](#)];
2. Ghidul crescătorului privind protecția și bunăstarea puilor destinați producției de carne [[PDF](#)];
3. Ghidul crescătorului privind protecția și bunăstarea găinilor ouătoare [[PDF](#)];
4. Biosecuritatea la fermele de porcine [[PDF](#)].

Capitolul 3. Modelarea afacerii în cadrul unei gospodării țărănești

”Resursele-cheie sunt tot de ce ai nevoie ca să poți produce ceea ce promiți clienților tăi.”

În Capitolul 3, vei cunoaște diversitatea resurselor necesare pentru afacerea ta și modelul operațional în care ar trebui să le integrezi. Vei afla răspunsuri la întrebările care îi preocupă pe fermieri în activitatea operațională:

- ☑ Ce este un tablou al modelului de afaceri și cum se completează?
- ☑ Care sunt resursele-cheie necesare pentru afacerea ta?
- ☑ Cum organizezi activitățile în cadrul gospodăriei țărănești?
- ☑ Cum administrezi terenurile agricole și cum formalizezi contractele de arendă?
- ☑ Cum dezvoltăm parteneriate durabile?

3.1 Tabloul modelului de business CANVAS

Unul dintre cele mai utile și ușoare instrumente actuale de planificare a afacerii este Tabloul Modelului de Afaceri (Business Model Canvas). Poți utiliza acest model la etapa de pre-lansare, lansare și/sau extindere a afacerii sau a unei noi activități, a unui serviciu sau produs nou.

Cum se completează un tablou al modelului de afacere?

Pe o foaie de hârtie, la calculator (într-un fișier Word/Excel) sau cu ajutorul instrumentului online, de exemplu, www.canvanizer.com desenează un tabel similar celui de mai jos și completează blocurile din el răspunzând la întrebările din fiecare unitate structurală (bloc).










Completează acest model împreună cu familia ta sau echipa și testează-i aplicabilitatea prin comunicarea cu potențialii tăi clienți sau parteneri. Ajustează și actualizează modificările ori de câte ori este nevoie și propune idei inovative pentru fiecare bloc (unitate structurală) din Business Modelul Canvas. Ia în considerare că o modificare într-un bloc va genera automat modificări în altul. Drept exemplu poți considera studiul de caz **Casa rurală** (anexa ”Studiu de caz. Casa rurală”).

Sfaturi pentru tine

Este important la etapa de proiectare a tabloului CANVAS să ții cont de caracteristicile produsului agricol (sezonalitatea, **perisabilitate**, variabilitatea cantității produselor de la an la an), volatilitatea prețurilor, numărul de concurenți și existența produselor complementare.

Avantajul acestui instrument este că îți permite să vezi întreaga afacere pe o singură foaie și să vizualizezi interdependența/relația dintre componentele modelului. Instrumentul Business Model Canvas se folosește, de cele mai multe ori, de către utilizatorii interni ai întreprinderii (conducătorii, fondatorii) în calitate de instrument de luare a deciziilor și elaborare de noi strategii. În plus, dacă ai nevoie să prezinți afacerea și proiectul tău investițional instituțiilor financiare sau altor finanțatori, va trebui să elaborezi și să prezinți un **plan de afaceri** alternativ, după modelul CANVAS. În Republica Moldova există numeroase companii de consultanță care ar putea să te ajute în acest sens. De asemenea, îți recomandăm să te informezi despre diferite programe care îți pot oferi asistență gratuită la elaborarea planului de afaceri.

Business model CANVAS

 PARTENERI CHEIE <p>1. Descrie partenerii pe categorii, în dependență de lista activităților cheie și analizează cine și cu ce te poate ajuta.</p> <p>2. Analizează, de asemenea, și imaginea partenerului pe piață, pentru că imaginea ta se va asocia cu a lui. Care sunt partenerii-cheie cu care ai vrea să începi afacerea?</p>	 ACTIVITĂȚI CHEIE <p>1. Ce activități cheie sunt necesare de întreprins în procesul de producere sau de prestare a serviciului?</p> <p>2. Structurează activitățile conform etapelor de inițiere și dezvoltare a afacerii - de la aprovizionare cu materie primă până la livrarea produselor/serviciilor către clienți.</p> <p>3. Identifică dacă este oportun ca unele activități cheie să fie subcontractate (achiziția de anumite componente pentru produsul/serviciul finit, logistică și transport, servicii: IT, marketing, contabilitate, legal etc.)</p>	 SEGMENTELE CLIENȚILOR <p>Cine sunt clienții tăi:</p> <p>1. Ce vârstă, gen, ocupație și hobby au?</p> <p>2. Ce nivel de venituri au? Cine plătește pentru produsul /serviciul oferit (ex. părinții/copiii)?</p> <p>3. Unde și când îi găsești?</p> <p>4. Sunt persoane fizice sau juridice?</p> <p>Focusează-te cât mai mult pe un segment concret de clienți. Încearcă să diferențiezi diferite profiluri de clienți, pentru a cunoaște exact ce oferte de servicii sau produse să crezi.</p>
 PROPUNEREA DE VALOARE <p>Propunerea de valoare trebuie să explice foarte clar de ce clientul ar cumpăra produsul /serviciul tău. Formulând propunerea de valoare, încearcă să te poziționezi în locul clientului tău și să înțelegi cum ar trebui formulată valoarea astfel încât să atingă emoția pe care ar trebui să o simtă consumatorul.</p> <p>1. Care sunt problemele, nevoile sau plăcerile pe care le va acoperi produsul/serviciul oferit?</p> <p>2. Care sunt beneficiile pentru client în urma utilizării produsului/serviciului oferit?</p>		 CANALE DE COMUNICARE <p>Cum ajungi la clientul tău? Ce canale de promovare (online sau offline) utilizezi pentru a informa clientul tău despre produsul/serviciul tău? Vei lucra prin reprezentanți? Identifică canalele de promovare care te vor costa mai puțin, dar vor avea efect mai mare.</p>
 RESURSELE CHEIE <p>În dependență de domeniul de activitate, resursele cheie a afacerii pot fi: resursele umane, financiare, materiale, tehnologii de producere, tehnologii informaționale, etc. De ce resurse ai nevoie și în ce perioadă de timp? De unde le vei lua și la ce preț?</p>	 RELAȚIA CU CLIENȚII <p>Ținând cont de faptul că o relație durabilă cu clientul nu se obține doar printr-un contract, ci se cultivă prin atitudine și atenția pe care i-o oferi, încearcă să stabilești niște principii clare despre:</p> <p>1. Cum vei comunica cu clienții tăi?</p> <p>2. Ce tip de relație vei stabili cu clientul?</p> <p>3. Cum fidelizezi clienții?</p> <p>4. Ce și cum vei face pentru ca clientul să revină?</p>	
 CHELTUIELI (STRUCTURA DE COSTURI) <p>Care sunt cele mai importante costuri în afacerea ta?</p> <p>Descrie detaliat costurile ce țin de activitățile cheie, de resursele cheie necesare (materie primă, oameni/salarii, consumabile, echipamente, chirie, transport, bani) sau de canalele de distribuție și abordarea clienților. Există alternative mai ieftine? Analizează cele mai costisitoare resurse sau activități și găsește cum să optimizezi cheltuielile.</p>	 SURSE DE VENIT <p>De unde îți vin banii în compania ta?</p> <p>Care ar fi veniturile din activitatea de bază și care din activități secundare? Descrie sursele principale de venit: vânzare de produs/servicii de bază, prestarea serviciilor de livrare a comenzilor, vânzări în bază de contracte, vânzări din mediul online etc. Gândește-te la orice posibilitate care te-ar ajuta atât să-ți majorezi veniturile, cât și să le diversifici pentru a minimiza riscurile.</p>	





3.2 Gestiunea resurselor în afacerile agricole mici

Resursele cheie îți permit să creezi și să oferi produse și servicii pe piață, să menții relațiile cu clienții și să generezi venituri. În dependență de domeniul de activitate, vei căuta să consolidezi resurse de calitate la un cost avantajos, pentru a putea oferi **produse competitive**.

Resursele reprezintă totalitatea mijloacelor fizice, informaționale, financiare și de muncă care pot fi valorificate în scopul obținerii veniturilor.

Mai jos poți vedea tipurile de resurse de care vei avea nevoie în cadrul unei gospodării țărănești.

Continuă lista de mai jos notând în modelul tău de afaceri **CANVAS** resursele specifice afacerii tale.

 RESURSE UMANE <ol style="list-style-type: none">1. Conducătorul GȚ2. Membrii GȚ3. Angajații GȚ de bază4. Angajații GȚ sezonieri	 RESURSE FIZICE <ol style="list-style-type: none">1. Terenuri agricole în proprietate2. Terenuri agricole în arendă3. Active biologice4. Tehnică agricolă (tractor, ATV, remorcă)5. Utilaje Agricole (echipamente utilizate la plantare, prelucrare, recoltare, irigare ect.)6. Instrumente agricole (coșuri, containere, palete, lăzi, saci, plase, ect.)7. Imobil de producere8. Depozit de păstrare
 RESURSE INFORMAȚIONALE <ol style="list-style-type: none">1. Proprietăți intelectuale (brand (logo), patente, drepturi de copyright, baze de date de clienți)2. Pagini web de interes3. Pagină business Facebook4. Google my business account5. Google suite (google workspace app)6. Aplicații (de exemplu: Gismeteo, Vremea Molodva)7. Softuri contabile8. Programe soft de management al proceselor (de exemplu: AGRIVI, eAgronom)	 RESURSE FINANCIARE <p>Capital propriu: proprile economii</p> <p>Capital împrumutat:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Nerambursabil2. Rambursabil3. Preferențial

Resurse umane

Conducătorul gospodăriei țărănești este persoana cheie din cadrul GȚ și este ales de membrii gospodăriei. De regulă, acesta este fondatorul sau unul dintre membri care a atins vârsta de 18 ani și are capacitate de exercițiu deplină.

RESPONSABILITĂȚILE CONDUCĂTORULUI GOSPODĂRIEI ȚĂRĂNEȘTI

- ☑ reprezintă gospodăria în relațiile cu alte autorități publice, precum și cu persoane fizice și juridice;
- ☑ organizează activitatea gospodăriei;
- ☑ efectuează, în numele gospodăriei, tranzacții sau le deleagă (prin procură) altor persoane;
- ☑ ține evidența timpului de lucru și salariilor persoanelor care lucrează în bază de contract, efectuează înscrieri în carnetul lor de muncă, precum și al membrilor gospodăriei;
- ☑ angajează și eliberează lucrători;

- ☑ stabilește politica de evidență în gospodărie, asigură evidența contabilă și prezentarea rapoartelor în conformitate cu legislația;
- ☑ asigură predarea în arhiva primăriei ori arhivei de stat teritoriale a documentelor de plată a salariilor și a contribuțiilor de asigurări sociale de stat, precum și a rapoartelor de evidență (conform partidei simple).

Bine de știut!

Fiind conducătorul gospodăriei țărănești, ai dreptul să încredințezi îndeplinirea obligațiilor tale unui membru cu capacitate deplină de exercițiu care să asigure îndeplinirea rolurilor tale în cazul incapacității temporare de muncă sau absenței îndelungate. Dacă gospodăria țărănească este constituită dintr-o singură persoană (fondatorul) poți desemna rolurile unei alte persoane. În ambele situații este necesar să înregistrezi acest fapt în Registrul gospodăriilor țărănești (de fermier).

Membrii gospodăriei țărănești pot fi următoarele persoane apte de muncă din familia fondatorului: soțul (soția), părinții, copiii, inclusiv adoptivi, frații, surorile și nepoții lui care au atins vârsta de 16 ani, precum și alte persoane care sunt membri ai familiei respective. Persoanele care lucrează în gospodărie în bază de contract nu sunt considerate membri ai gospodăriei țărănești.

DREPTURILE MEMBRILOR GOSPODĂRIEI ȚĂRĂNEȘTI:	OBLIGAȚIILE MEMBRILOR GOSPODĂRIEI ȚĂRĂNEȘTI:
<ul style="list-style-type: none"> ☑ să aleagă și să fie ales conducător al gospodăriei; ☑ să cunoască informația cu privire la activitatea economică și financiară a gospodăriei; ☑ să ceară cota sa din produsele și veniturile gospodăriei; ☑ să iasă din gospodărie primind cota sa din bunurile comune în numerar sau în natură; ☑ să își păstreze drepturile și obligațiile de membru al gospodăriei țărănești dacă își pierde statutul de membru al familiei conducătorului (de exemplu, ginere/noră) și dacă întrunește celelalte condiții prevăzute în punctele de mai sus; ☑ să încheie contract individual cu Casa Națională de Asigurări Sociale și să achite contribuția de asigurări sociale de stat (dacă este proprietar de terenuri cu destinație agricolă și nu este angajat în altă organizație). 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ să participe prin muncă personală la activitatea gospodăriei și să respecte prevederile legislației (membrul gospodăriei țărănești urmează să fie exclus dacă nu a participat prin muncă personală la activitatea gospodăriei în decursul a 3 ani consecutiv, excepție poate fi îndeplinirea unei funcții electivă, efectuarea serviciului militar în termen, studierea la o instituție de învățământ sau în caz de boală); ☑ să procure prima de asigurare obligatorie de asistență medicală individual, dacă nu este angajat. <p>N.B. Membrii GȚ, proprietari de terenuri cu destinație agricolă, pot beneficia de o reducere de 75% din prima de asigurare obligatorie de asistență medicală.</p>

Este important să implici membrii familiei în activitatea GȚ, deoarece:

1. Afacerea de familie are un potențial mai mare de creștere

Gospodăria țărănească este o afacere de familie care necesită o abordare responsabilă și dedicare deplină. Muncitorii angajați din exterior vor contribui la afacerea ta doar în limita remunerației primite, scopul lor principal fiind doar remunerația financiară. Dacă, însă, lucreți cu întreaga familie, toți cei implicați vor fi interesați să dezvolte afacerea.

Utilizând cunoștințele, abilitățile, ideile și experiența tuturor membrilor familiei în planificarea, luarea deciziilor și alte aspecte de management și operațional, poți crește beneficiile financiare și

nefinanțare pentru familie dar și comunitate. Beneficiile economice obținute din afacerea de familie (GȚ) se recomandă a fi folosite în mod transparent și repartizate între membrii gospodăriei, astfel încât fiecare membru să se simtă util și motivat.

2. Dezvoltarea abilităților și competențelor membrilor familiei

Agricultura ca afacere de familie implică luarea deciziilor în care fiecare membru al familiei (tată, mamă, copii, bune, noră, ginere sau alți membri ai **familiei extinse** participă la proces. Rolurile și funcțiile în cadrul gospodăriei țărănești trebuie împărțite conform abilităților și competențelor personale, dar în același timp este recomandabilă încurajarea celorlalți membri să dezvolte noi abilități și competențe, mai ales în rândul celor tineri. Familiile care recunosc și valorifică abilitățile / talentele tuturor reușesc să dezvolte o afacere de succes.

3. Asigurarea continuității afacerii de familie

Este important ca informațiile legate de fiecare aspect al afacerii să fie împărtășite în mod deschis tuturor membrilor familiei. Acest lucru va facilita transferul de cunoștințe, abilități și experiență în procesele gospodăriei. Astfel, pentru situațiile în care conducătorul sau alți membri ai GȚ devin inapți de muncă, pleacă sau se retrag din activitate din diferite motive, ceilalți membri ar fi pregătiți să preia lejer anumite responsabilități. Prin urmare, orice membru din familie (indiferent de gen și vârstă) ar trebui să fie în măsură să continue administrarea afacerii agricole în cazul în care actualul lider sau unul din membri se retrage.

Este de subliniat faptul că și femeile au același succes în activitatea de antreprenariat agricol și pot dezvolta o afacere de succes. Deși femeile sunt mai reticente în a se implica în afacere, există un număr foarte mare de exemple de succes de antreprenariat feminin în agricultură: Ecaterina Cuzuioc: [„Cu suportul UCIP IFAD am cumpărat 90 de stupi pentru a dezvolta afacerea” - UCIP IFAD](#). Există programe de finanțare care încurajează **antreprenoriatul feminin** de care ai putea beneficia și tu.

4. Planificarea și organizarea muncii în cadrul GȚ

Conform [legii](#), relațiile de muncă din cadrul gospodăriei țărănești sânt reglementate de Codul muncii și de contractele individuale de muncă.

Angajații GȚ de bază sunt muncitorii angajați în baza unui contract individual de muncă pentru o perioadă nedeterminată.

Angajații GȚ sezonieri sunt muncitorii angajați în baza unui contract individual de muncă pentru o perioadă determinată (sezonier), de regulă în perioada lucrărilor agricole de sezon (1 lună, 3 luni, 1 an, etc).

Zilierii sunt persoanele fizice cu capacitate de muncă, care exercită, contra unei remunerații, activități necalificate cu caracter ocazional pentru GȚ. Raportul dintre zilier și GȚ se stabilește în condițiile prevăzute de legislație, prin **acordul de voință** al părților, **fără încheierea în formă scrisă a unui contract individual de muncă**.

Bine de știut!

Dacă membrii familiei nu sunt înregistrați ca fiind și membri ai gospodăriei țărănești (de fermier), dar participă la lucrările de câmp, fondatorul/conducătorul gospodăriei țărănești (de fermier) are dreptul de a îi angaja în câmpul muncii prin contract individual de muncă sau în calitate de zilieri.

Regimul de muncă

Regimul de muncă, pentru angajați sau zilieri se stabilește de comun acord, însă nu trebuie să depășească:



40 ore săptămânal pentru persoanele cu vârsta mai mare de 18 ani;

35 ore pe săptămână pentru persoanele cu vârsta de la 17 la 18 ani;

24 de ore pe săptămână pentru persoanele cu vârsta de la 15 la 16 ani.

- ☑ Poți angaja sezonier (în timpul vacanței de vară) adolescenți de la vârsta de 15 ani. Dar trebuie să ții cont că **persoanele cu vârsta de la 15 la 16 ani** pot exercita activități necalificate cu caracter ocazional în calitate de zilieri sau angajați sezonieri doar cu **acordul în scris** al părinților sau al reprezentanților săi legali dacă, în consecință, nu le va fi periclitată sănătatea, dezvoltarea, instruirea și pregătirea profesională. Munca în afara școlii – în weekend sau zilnic după ore – permite angajarea adolescenților care au atins vârsta de 16 ani.
 - ☑ Persoanele cu vârstă de până la 18 ani pot fi angajați, în baza unui contract de muncă, numai după ce au fost supuși unui examen medical preventiv. Ulterior, până la atingerea vârstei de 18 ani, aceștia vor fi supuși examenului medical obligatoriu în fiecare an. Cheltuielile pentru examenele medicale vor fi suportate de angajator.
 - ☑ Se interzice exercitarea pe timp de noapte a activității necalificate cu caracter ocazional de către persoanele cu vârsta de la 15 la 17 ani. De exemplu, în timpul verii orele 19-21 (nu sunt ore de zi), dar încă este timp favorabil pentru efectuarea unor lucrări de exemplu: la cules caise, coacază, zmeură, capsună.
 - ☑ Zilierul nu poate exercita activități în cadrul aceleiași GȚ pentru o perioadă mai mare de 90 zile cumulate anual.
- Cetățenii străini și apatrizi pot exercita activități necalificate cu caracter ocazional după obținerea permisului de ședere.

Este important să cunoști drepturile și obligațiile GȚ în raport cu zilierii, dar și drepturile și obligațiile zilierilor în raport cu GȚ, pentru a standardiza modelul de evidență a acestora (de exemplu, în registrul de evidență).

DREPTURILE GOSPODĂRIEI ȚĂRĂNEȘTI:	OBLIGAȚIILE GOSPODĂRIEI ȚĂRĂNEȘTI:
<ul style="list-style-type: none"> ☑ să stabilească activitățile necalificate cu caracter ocazional, care urmează a fi exercitate de către zilier, de asemenea, locul și durata activității; ☑ să exercite controlul asupra îndeplinirii activităților de către zilier (de exemplu, să verifice calitatea îndeplinirii sarcinii delegate). 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ să țină Registrul de evidență al zilierilor și să-l păstreze la sediul GȚ; ☑ să completeze Registrul de evidență, înainte de începerea activității zilierului, conform instrucțiunii prevăzute în anexa nr. 2 din Legea Nr.22; ☑ să prezinte un extras din Registrul de evidență inspecției teritoriale de muncă în a cărei rază de competență este amplasat, în corespundere cu art. 5 alin. (2) din Legea Nr.22; ☑ să asigure instruirea și informarea zilnică a zilierului, sub semnătura acestuia, în Registrul de evidență, înainte de începerea activității, cu privire la activitatea pe care urmează să o presteze, riscurile și pericolele la care poate fi expus în exercitarea activității, drepturile și obligațiile lui, în condițiile prevăzute de Legea Nr.22.

DREPTURILE ZILIERULUI:	OBLIGAȚIILE ZILIERULUI:
<ul style="list-style-type: none"> ☑ dreptul la condiții de muncă corespunzătoare cerințelor de securitate și sănătate în muncă; să fie asigurat cu utilaj și instrumente, documentație tehnică și alte mijloace necesare desfășurării activității; ☑ să fie instruit în domeniul securității și sănătății în muncă și asigurat gratuit cu echipament individual de protecție, în funcție de natura și specificul activității desfășurate. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ să semneze în Registrul de evidență după achitarea remunerației convenite; ☑ să exercite activitatea convenită cu beneficiarul; ☑ să manifeste atitudine grijulie față de bunurile beneficiarului; ☑ să însușească și să respecte măsurile de securitate și protecție stabilite de beneficiar; ☑ să se încadreze de sine stătător în sistemul de asigurări sociale și medicale obligatorii pe bază de contract individual semnat cu CNAS și CNAM.



Resurse fizice

Terenuri

În activitatea ta de bază vei utiliza, prioritar, terenurile agricole din proprietate, dar poți lua suplimentar terenuri agricole în arendă. Evidența bunurilor imobile proprii sau arendate pe un termen mai mare de 5 ani se ține la Oficiul Teritorial Cadastral, organizat în cadrul Agenției Servicii Publice www.asp.md. Dacă ai nevoie să înregistrezi bunurile imobile, să modifice dreptul de proprietate asupra acestora și să obții eliberarea extrasului din Registrul bunurilor imobile poți comanda aceste servicii în regim online: cadastru.md, apoi le poți ridica la ASP teritorială.

Arenda este contractul încheiat între o parte – proprietar, uzufructuar sau un alt posesor legal de terenuri și alte bunuri agricole (**arendator**) – și o altă parte (arendaș), cu privire la exploatarea acestora pe o durată determinată și la un preț stabilit de părți.

Bine de știut!

Pentru **perfectarea documentară** a operațiunilor legate de transmiterea terenurilor agricole în arendă și înregistrarea sistemică a consecințelor acestora trebuie să cunoști următoarele lucruri:

- a. care sunt prevederile de bază ale legislației în vigoare la acest capitol?
- b. **cum poți contabiliza arenda terenurilor?**
- c. **ce fel de cheltuieli suportă arendatorul și arendașul și ce fel de venituri corespund acestuia?**

Pentru mai multe informații, consultă următoarele **acte legale**:

- a. [Codul civil al Republicii Moldova](#).
- b. [Regulamentul privind modul de ținere a registrelor contractelor de arendă](#);
- c. [Regulamentul privind modul de calculare a cuantumului plății anuale pentru arenda bunurilor agricole](#).

Terenurile se transmit în arendă (sau subarendă) pe un termen maxim de 30 de ani, iar în cazul înființării unor plantații perene, se transmit în arendă pe un termen nu mai mic de 25 de ani.

Răscumpărarea terenurilor arendate de către arendaș nu se permite, de aceea după expirarea termenului arendei acestea în mod obligatoriu sunt restituite arendatorului sau se încheie un alt contract de arendă.

Relațiile dintre arendator și arendaș (termenul arendei, cuantumul plății de arendă etc.) sunt reglementate de următoarele acte:

- ☑ **contractul de arendă** a bunurilor agricole, întocmit în formă scrisă;
- ☑ **actul de predare-preluare a terenului agricol arendat** în care se indică suprafața sectorului în cauză, bonitatea solului, starea terenului și alte date necesare. Recolta colectată de pe terenurile arendate aparține arendașului. Un act de predare-preluare similar se perfectează, de asemenea și la data încetării contractului de arendă.

În caz de reziliere / încheiere a contractului de arendă până la încheierea sezonului (ciclului) agricol, arendatorul recuperează arendașului valoarea produselor pasibile obținerii în condiții de gospodărire normale (obișnuite).

Bine de știut!



Plata anuală de arendă nu trebuie să fie mai mică de 2 % din prețul normativ al loturilor de pământ arendate. Quantumul minim al acestei plăți [se calculează](#): produsul dintre suprafață, bonitatea solului, tariful de 621,05 lei pentru un grad-hectar și coeficientul 0,02 stabilit de legislația în vigoare.

Arenda terenurilor din rezerva primăriei se formalizează, de asemenea, în baza unui contract de arendă/comodat și act de predare-preluare a terenului agricol arendat. Contractele de arendă vor fi înregistrate automat la Oficiul Cadastral Teritorial și organul fiscal.

Terenul agricol achiziționat sau luat în arendă (indiferent de termenul de arendă) urmează a fi declarat la organul fiscal teritorial. O poți face fizic sau online prin „e-Cerere”, modulul „Înregistrarea online a subdiviziunilor”, accesând [e-Cerere \(fisc.md\)](#).

Active biologice

Activele biologice sunt active însuflețite iar evidența acestora depinde de procesul de producere. În gospodăria ta, poți avea următoarea diversitate:

Categorie activelor biologice	 Exemple din zootehnie	 Exemple din fitotehnie
Active biologice imobilizate		
Active imature (în curs de execuție) - care se află în perioada de pregătire spre utilizare după destinație	vițeii, purceii, miei până la transferarea lor în categoria turmei de bază	viile și livezile plantate, pînă la transferarea lor în categoria pe rod, răsadă, puieti
Active mature (în exploatare) - care asigură obținerea multiplă a produselor agricole și/sau a activelor biologice adiționale pe parcursul unei perioade ce depășește un an	vacile, ovinele, porcinele, cabalinele adulte	viile, livezile, plantațiile de pomușoare roditoare, culturi multianuale de flori, de furaje, legumicole.
Active biologice circulante		
Produse	Animale, păsări spre vânzare.	Produse agricole vegetale, plante/puieti spre vânzare.



Resurse financiare

Resursele financiare joacă un rol foarte important, pentru că reflectă valoarea și sursa de finanțare a tuturor resurselor implicate în afacerea ta: corporale, necorporale, umane, informaționale. De aceea este critic să determini banii necesari pentru lansarea și dezvoltarea afacerii astfel încât să poți

planifica cheltuielile inițiale, cheltuielile operaționale și să creezi bugetul anual al afacerii tale. Cum poți face acest lucru, vei afla în [capitolul 5](#).

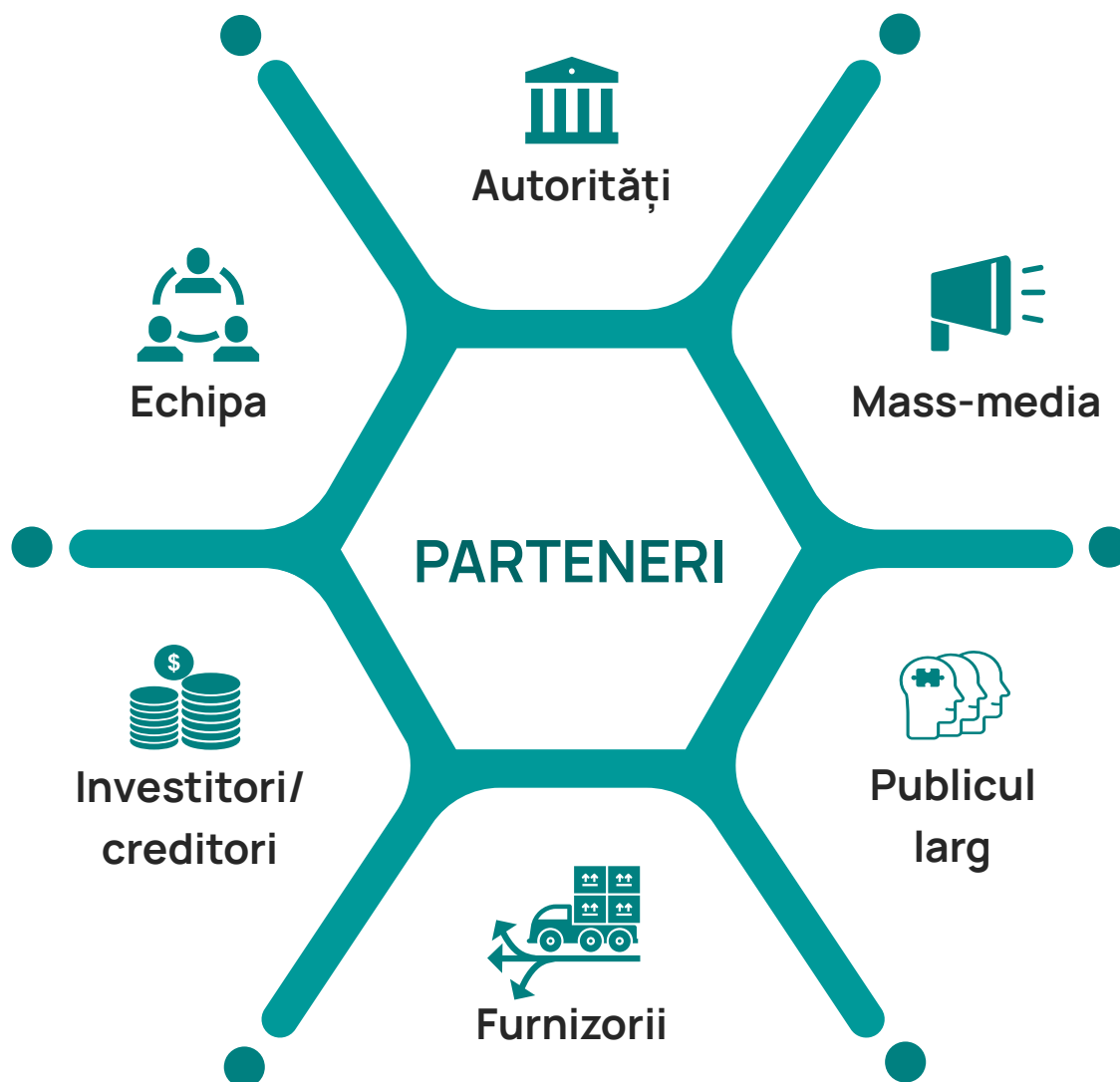
În [capitolul 6](#) găsești mai multe detalii despre sursele de finanțare, avantajele și dezavantajele lor.

3.3 Relațiile cu furnizorii și partenerii

Continuitatea afacerii tale este direct legată de fluxul neîntrerupt al resurselor de la furnizori și parteneri (semințe, substanțe chimice, servicii agronomice, servicii financiare ș.a.). Relația ta cu partenerii va fi durabilă dacă este, în primul rând, reciproc avantajoasă. Astfel, de la bun început trebuie să ai o abordare profesionistă. Documentează-te foarte bine înainte de a iniția relațiile de parteneriat. Iar, odată ce te-ai decis, formalizează relația printr-un contract de colaborare de tip comercial (contract de vânzare-cumpărare sau contract de prestări servicii) sau prin acord de parteneriat (în cazul în care nu implică relații financiare) și menține legătura continuu, respectuos și cu considerațiune față de parteneri.

Cine pot fi partenerii tăi?

În cazul micilor producători, partenerii pot fi diferiți și pot fi clasificați în următoarele categorii:



Potențialii parteneri îi găsești:

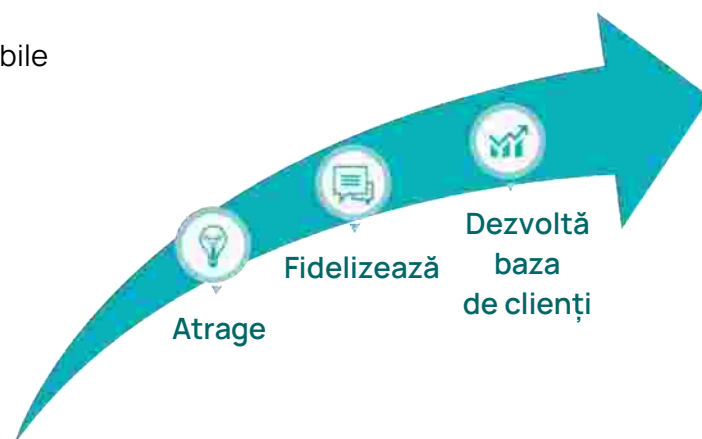
- ✓ În internet (de exemplu: [999.md](#), [Yellowpages](#), [Makler.md](#), etc.);
- ✓ La conferințe, târguri, evenimente publice, de exemplu [EcoLocal](#);
- ✓ În rețelele sociale (Facebook, Instagram, etc.);

- ☑ La asociațiile de profil din sectorul agricol (de exemplu: [Federația Națională a Fermierilor din Moldova](#), [Federația Agricultorilor din Moldova](#), etc.);
- ☑ La recomandare.

Trei pași pentru a construi relații durabile cu partenerii tăi

Pentru a defini o strategie de atragere și menținere a partenerilor cheie, precum și a construi relații durabile cu partenerii tăi, răspunde la întrebările de mai jos:

- ☑ Prin ce modalități câștigi, menții și dezvolti relațiile cu noii parteneri?
- ☑ Ce tip de relații îți doresc partenerii tăi, în dependență de categoria din care fac parte (colegiale, prietenoase)?
- ☑ Ce tip de relații ai deja stabilite cu partenerii curenți (contractuale, înțelegeri mutuale)?
- ☑ Care sunt costurile și beneficiile acestor relații (costuri pentru efectuarea apelurilor telefonice, vizitelor, sistemul de bonusuri etc)?



Capitolul 4. Accesul la piață

"Omul nu poate trăi fără copaci și copacii nu pot trăi fără om."
(Osho)

Stimate antreprenor, cu siguranță ești conștient că nu ai putea activa fără clienți, la fel precum nici clienții tăi nu ar trăi la fel fără de produsul sau serviciul tău. În continuare, te invităm să descoperi secretele marketingului în agricultură și să cunoști cum poți să găsi și crește numărul de clienți. Vei afla răspunsurile la întrebări care îi preocupă pe fermieri, în activitatea lor de marketing:

- ☑ Cum te poziționezi pe piață?
- ☑ Care este profilul clientului tău?
- ☑ Care sunt cele mai eficiente canale de vânzări pentru afacerea ta?
- ☑ De ce este importantă asocierea și cooperarea?
- ☑ Cum îți treci afacerea în mediul online și care sunt instrumentele eficiente de promovare?

4.1 Mixul de marketing pentru afacerile agricole mici

Noțiuni utile pentru tine!

Piața reprezintă spațiul economic în cadrul căruia se desfășoară schimbul de bunuri și servicii. Piața, oriunde nu s-ar afla, în spațiu fizic sau digital, este determinată de cerere (cumpărători) și ofertă (vânzători), de concurență și preț.

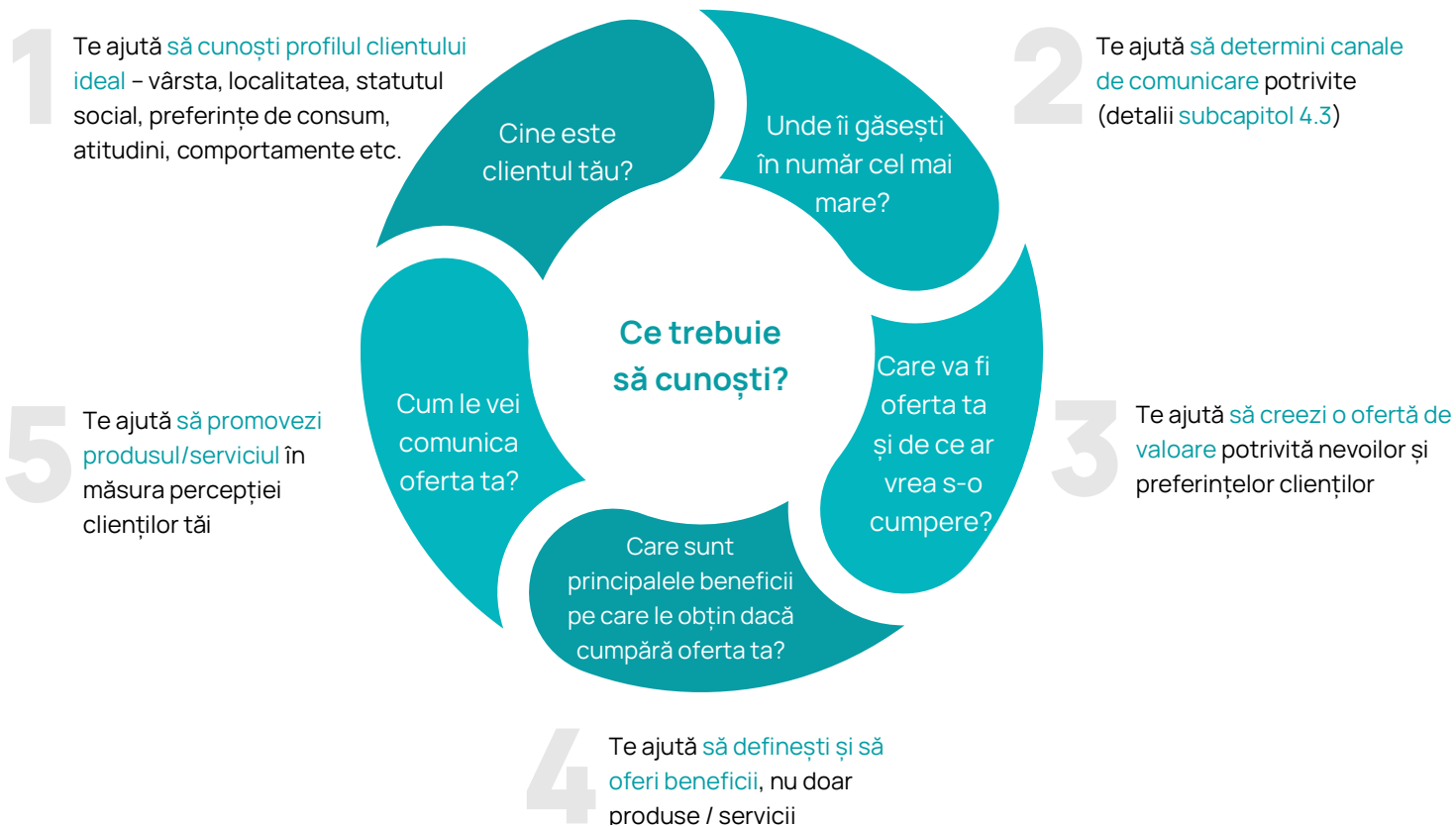
Marketingul este ansamblul activităților, tehnicilor și metodelor cu privire la livrarea mărfurilor de la producător la cumpărător, sau, altfel spus: știința și arta de a convinge clienții să cumpere.

Strategia de marketing este un instrument care te va ajuta să înțelegi cum poți să ajungi mai eficient la un nivel de vânzări dorit. Aceasta va include:

- ☑ analiza situației inițiale a afacerii;
- ☑ analiza contextului pieței (cunoașterea concurenței și condițiilor de intrare pe piață);
- ☑ analiza în detaliu a necesităților și preferințelor consumatorului (analiza profilului de consumator);
- ☑ formularea avantajelor competitive (avantajele produselor tale față de cele ale concurenților);
- ☑ definirea strategiei de dezvoltare și determinarea activităților de marketing necesare pentru a atinge obiectivele setate.

Experiența afacerilor mici în agricultură demonstrează că activitățile legate de identificarea potențialilor clienți și analiza pieței ar trebui să fie efectuate înainte de a iniția procesul de producere. Mulți agricultori nu găsesc piață de desfacere pentru produsele sale și sunt nevoiți să le comercializeze la prețuri foarte mici sau să rămână cu producția alterată în câmp sau depozit.

Mai jos ai cinci întrebări esențiale care te ajută în elaborarea strategiei de marketing:



Mixul de marketing te ajută să câștigi clienții pe care ți-i dorești. Mixul de marketing sugerează ideea antrenării resurselor de marketing, în combinații diferite, pentru a obține o rată maximă de răspuns din partea pieței-țintă. Tu, stimate antreprenor, trebuie să fii un „artist”, un „mixer de ingrediente” care folosește, uneori, rețete create de alții, alteori, creează rețetele proprii; uneori adaptează rețetele în funcție de ingredientele disponibile, alteori - experimentează sau inventează ingrediente noi. Elementele mix-ului de marketing sunt „**cei 9 P**”: Povestea, Produsul, Prețul, Physical evidence (dovadă fizică), Procese, Personal, Plasamentul și Promovarea.

P1 POVESTEA te poate apropia și conecta cu un număr mai mare de clienți, de aceea este nevoie să creezi și să promovezi povestea afacerii tale cât mai des. Acest lucru va conferi o latură umană afacerii tale și va cuceri, negreșit, publicul larg.



Poți alege să prezinți istoria „din culise” sau să povestești evoluția ta de la idee la afacere. Astfel vei atrage și fideliza consumatorul, vei crește încrederea în produsul tău, creai angajamente și consolida relația cu clienții (livrezi ceea ce prezinți/promiți, în timp util și calitativ).

Vezi un **exemplu** de poveste a unui tânăr antreprenor, fondator a unei ferme de prepelițe din Ialoveni.

P2 PRODUS. Atunci când dezvolti și alegi un produs agricol pe care să-l produci, ai de luat o serie de decizii, precum:



- ✓ Ce varietate de produse îți propui să vinzi?
- ✓ Vei vinde produse agricole proaspete sau procesate?
- ✓ Va fi un produs organic sau nu?
- ✓ Vei vinde în frac sau la bucată?

P3 PREȚUL. Cel mai sensibil element în luarea deciziei de cumpărare pentru clienți este prețul.



Politica de preț implică determinarea, în cifre, a următoarelor aspecte:

- ✓ formarea costurilor-include prețul și marja de profit propusă (detalii [Cap. 5](#));
- ✓ mărirea reducerilor pentru clienți și programe de loialitate;
- ✓ diferențierea prețului în dependență de cantitatea comenzii (preț angro/cu amănuntul) sau de serviciile complementare (cu livrare sau achiziționare din câmp).

N.B. Atunci când stabilești prețul, fii atent în ce măsură poți fi flexibil în ceea ce privește reducerile și serviciile complementare, astfel încât să nu înregistrezi pierderi sau să compromiți afacerea.

P4 PHYSICAL EVIDENCE (dovadă fizică) reprezintă locul de unde consumatorul cumpără sau/și consumă **produs agricol**. Odată ce amenajezi locul de vânzare, ai grijă să



transmiți mesajul emoțional corespunzător produsului tău prin simbolistica, stilistica și coloristica folosită. Asta înseamnă să ai grijă de consumatorul tău în ambientul de vânzare (punctele de vânzare): siguranța și securitatea cumpărătorilor, prezența sau lipsa spațiilor de parcare, iluminare și temperatură optimă. Într-un magazin agricol, un iluminat creativ, bine gândit și orientat spre un

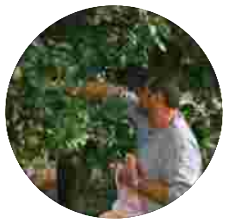
anume sortiment de produse, poate avantaja acel produs și, respectiv, crește vânzările. Parte a evidenței fizice sunt și autocolantele pe automobile cu imaginea sau logo-ul afacerii, care au rolul de "reclamă mobilă".

P5



PROCES. În agricultură, aspectele legate de proces determină direct calitatea produsului final. Iar reflectarea și transparența proceselor de producere și deservire pot deveni un instrument de promovare a afacerii agricole. De exemplu: culesul roșiilor, ambalarea murelor, semănatul culturilor, curățarea viei pot fi utilizate ca material imagistic sau videografic pentru promovarea produselor.

P6



PERSONAL. Persoanele implicate în cadrul activităților GȚ sunt eroii afacerii și pot fi "surprinși" în cadrul a diverse materiale de promovare, chiar în procesul de producere sau de deservire. Oamenilor dintotdeauna le-a plăcut să vadă cine stă în spatele unui produs/serviciu sau a unei afaceri. Această transparență conferă "umanitate" și credibilitate, cultivă sentimentul de încredere în rândul următorilor, precum și sporește sentimentul de siguranță în procesul de luare a deciziei de cumpărare.

P7



PLASAREA. Plasarea produselor agricole include alegerea canalelor de distribuție. Poți utiliza vânzările online sau/și în spații fizice, vânzări prin intermediul parteneriatelor sau poți inventa lanțul tău de distribuție, astfel încât să eficientizezi activitățile de marketing.

Exemple practice pentru tine găsești [aici](#).

P8



PROMOVAREA asigură vizibilitatea afacerii, comunicarea cu consumatorii și vânzarea produselor pe piață (fie online sau în mediul fizic). Este important să "împachetezi" atractiv oferta ta și să comunici despre ea, abordând necesitățile și preferințele audienței țintă. Ține cont de strategia ta de comunicare, marketing și vânzări.

Activitățile de promovare pot fi extinse prin intermediul partenerilor media (de exemplu, ai putea participa la emisiuni de interes pentru consumatorul tău și să îți majorezi vizibilitatea în rândul acestora).

P9



PARTENERIATE. Acest element-cheie îți permite să asiguri vânzări stabile și o dezvoltare continuă a afacerii. Poți identifica principalele direcții de parteneriate considerând **canalele de vânzări**.

4.2 Segmente de clienți

Cine sunt clienții tăi?

Definirea profilului clientului tău ideal te ajută să îți încadrezi clienții în anumite tipologii care îți permit să segmentezi clienții și să creezi pentru fiecare categorie cele mai eficiente și potrivite oferte de vânzare și mesaje de promovare.

Care sunt caracteristicile unui client ideal?

- ✓ Cumpără frecvent și generează venituri semnificative în afacerea ta;
- ✓ Apreciază produsele și serviciile pe care le furnizezi și nu negociază "la leuț";
- ✓ Recomandă produsul/serviciul tău altor persoane;
- ✓ Îți oferă feedback constructiv și te ajută, astfel, să îți îmbunătățești produsele/serviciile;
- ✓ Este alături de tine și în momentele dificile. El știe că în spatele produselor și serviciilor achiziționate sunt oameni.

Cum descrii profilul clientului tău?

Schițează profilul clientului tău ideal chiar de la bun început. Dacă nu ai stabilit clar cui te adresezi, oferta ta, cel mai probabil, va fi lipsită de relevanță, iar tu vei irosi bani pe reclamă inefficientă și vei rămâne frustrat de lipsa rezultatelor. Investește timpul și efortul necesar pentru a defini profilul clientului tău.

În funcție de produsul și volumul pe care îl produci, poți să diferențiezi și să creezi profilul clienților tăi după următoarele criterii:



Clienți - persoane fizice

- ✓ Locație
- ✓ Vârstă
- ✓ Sex
- ✓ Interese
- ✓ Nivel de educație
- ✓ Statut social
- ✓ Domeniu de activitate
- ✓ Nivelul de venit
- ✓ Statut civil (căsătorit/ celibatar)
- ✓ Pasiuni/Hobby
- ✓ Surse de informare preferate (cărți, reviste, blog-uri, conferințe etc.)
- ✓ Valori, obiective, dorințe
- ✓ Provocări, temeri
- ✓ Motivele pentru care cumpără
- ✓ Posibile obiecții la cumpărare



Clienți - persoane juridice

- ✓ Aria geografică
- ✓ Cifra de afaceri
- ✓ Numărul de salariați
- ✓ Domeniu de activitate
- ✓ Participarea la conferințe, târguri și expoziții
- ✓ Factorii decizionali (cine ia decizia de achiziție)
- ✓ Valori, obiective, dorințe
- ✓ Provocări, temeri
- ✓ Motivele pentru care cumpără
- ✓ Posibile obiecții la cumpărare

Pentru un plus de inspirație, studiază exemplul de mai jos. Vei observa cum un antreprenor analizează experiența clientului său, la diferite etape: înainte să cumpere produsul; în momentul când ia decizia de cumpărare; când cumpără produsul; când primește produsul; când îl utilizează și după ce l-a utilizat.



Exemplu ilustrativ

O tânără antreprenoare care cultivă legume ecologice în spații protejate (seră) a decis să se poziționeze, spre deosebire de concurenții săi, mai aproape de clienți și să abordeze cu mai multă grijă experiența de cumpărare și consum a clienților săi.

1. Clienții înainte să cumpere produsul

Antreprenoarea a observat că există multe persoane cu venituri înalte, domiciliați în orașe și care au un program zilnic încărcat, fiind ocupați cu serviciul și familia. Aceste persoane pun valoare pe o alimentație sănătoasă și produse ecologice, însă, deseori, nu au timp pentru cumpărături și căutarea produselor specifice. Aceștia își doresc o sursă stabilă de furnizori de produse ecologice.

2. Când clientul ia decizia de cumpărare

Pentru a ajunge la consumatorul țintă, antreprenoarea a negociat cu o serie de parteneri (companii din domeniul IT, consultanță, organizații internaționale) oportunitatea de a le face o scurtă prezentare a produselor sale pentru angajați.

O parte din angajatori au decis să comande, săptămânal, produse ecologice (legume proaspete și zarzavaturi), pentru a asigura alimentație proaspătă și sănătoasă angajaților săi din contul mesei asigurate.

Femeile au comandat o cantitate anumită de produse pentru următoarea livrare.

Bărbații au avut nevoie de aprobarea soțiilor, de aceea au comandat un coș cu legume și zarzavaturi pentru a testa cu soțiile și copiii lor, acasă.

3. Când clientul cumpără efectiv produsul

Atât angajatorul, cât și angajații au stabilit o zi anumită în săptămână pentru a recepționa comenzile lor livrate direct la birou.

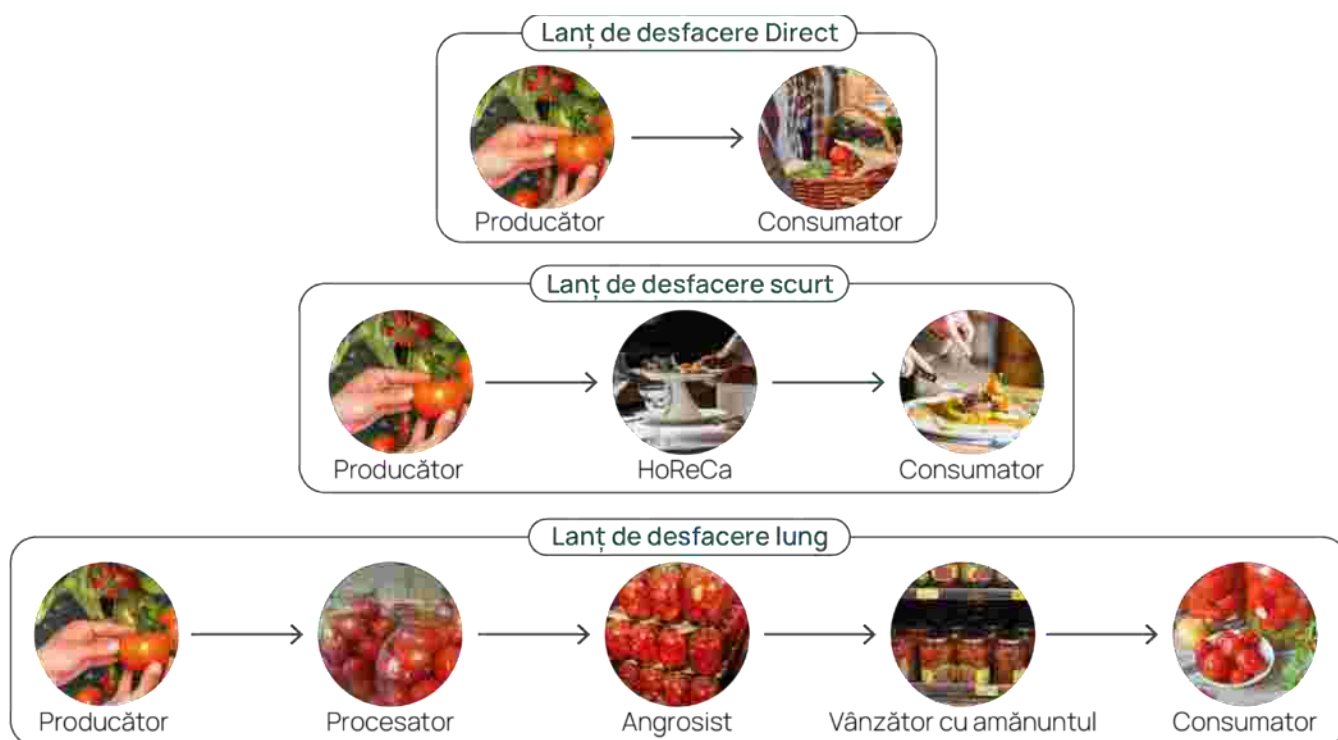
4. Când clientul utilizează și după ce folosește produsul

Clienții au observat că, achiziționând produse agricole eco, în baza unui abonament săptămânal cu livrare inclusă, au reușit să economisească timp, și să se simtă mai bine și mai sănătoși. De aceea, au recomandat și prietenilor/cunoscuților să se aboneze la coșul săptămânal cu produse agricole ecologice.

Astfel, tânără antreprenoare a câștigat încrederea clienților săi și a creat, totodată, o bază solidă de clienți. A implicat soțul în activitatea de livrare a produselor iar, actualmente, este în proces de construcție a unei sere suplimentare, cu scopul de a majora volumul produselor care sunt cele mai apreciate și solicitate de consumatori.


4.3 Canale de vânzări pentru micii fermieri




Canalele de vânzare reprezintă drumul pe care îl parcurge produsul agricol de la producător la consumatorul final (vezi exemplele de mai jos). La fiecare dintre aceste etape se adaugă o valoare produsului, astfel încât prețul final va include costuri suplimentare de transportare, depozitare, ambalare etc.





Cu cât numărul canalelor de vânzare este mai mic (de exemplu, atunci când comercializezi producția direct la piața locală), cu atât marja de profit poate fi mai mare. În schimb există riscul comercializării unui volum de producție mai mic. Dacă produsul ajunge să fie comercializat în supermarketuri, atunci fermierii pot vinde cantități mai mari, însă astfel de vânzări implică distribuția profitului între mai mulți actori (transportatori, comercianți etc.), ceea ce diminuează marja de profit a producătorului agricol.

Exemple de canale de vânzări pentru micii producători agricoli:

Canale de vânzări	Exemple	Puncte forte și slabe
Vânzări prin parteneriate contractuale 	Restaurante, cantine, oficii, familii, procesatori, instituții publice (spitale, școli). Operatori de livrare (de exemplu: Glovo, ifood etc.).	Puncte forte: <ul style="list-style-type: none"> ✔ Poți crea rețeaua de parteneri, după profilul ales; ✔ Îți asiguri un volum stabil de vânzări; ✔ Poți realiza vânzări angro în baza unor contracte de livrări constante. Puncte slabe: <ul style="list-style-type: none"> ✔ Este nevoie să depui efort pentru a identifica, coopta și menține relația cu partenerii; ✔ Livrările către clienți pot implica costuri de transportare, dacă contractul nu prevede alte condiții de livrare; ✔ Volumul și timpul livrărilor este stabilit preventiv și trebuie să asiguri la timp cantitățile agreate în contract.

Canale de vânzări	Exemple	Puncte forte și slabe
<p>Vânzări în cadrul târgurilor</p> 	<p>Târgul micilor producători, Eco Local etc.</p>	<p>Puncte forte:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Oportunitatea de a atrage noi clienți; ☑ Vânzări au loc în cadrul târgului, organizat, și nu ai cheltuieli de promovare și atragere a cumpărătorilor. <p>Puncte slabe:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Suportți cheltuieli suplimentare pentru taxă de participare, certificări sau control sanitar adițional al produsului, ambalaj, identitate vizuală, transportare; ☑ Vânzările au loc doar în cadrul evenimentul/târgului organizat; ☑ Vânzările cu amănuntul nu permit realizarea unui volum mare de producție; ☑ Volumul vânzărilor nu poate fi estimat, deci nu e stabil.
<p>Vânzări în cadrul piețelor agricole</p> 	<p>Piața agricolă locală, piața agricolă raională, piața agricolă angro</p>	<p>Puncte forte:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Oportunitatea de a atrage noi clienți; ☑ Poți avea vânzări angro (în dependență de specificul pieței). <p>Puncte slabe:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Suportți cheltuieli suplimentare pentru taxă de participare, ambalaj, identitate vizuală, transportare; ☑ Potențialul vânzărilor este limitat de numărul de vizitatori ai pieței; ☑ Participarea poate impune, adițional, certificări sau control sanitar al produsului; ☑ Volumul vânzărilor nu poate fi estimat, deci nu e stabil.
<p>Vânzări online</p> 	<p>Pagina de Facebook, pagina de Instagram, grupuri facebook / viber / telegram / whatsApp</p>	<p>Puncte forte:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Potențialul vânzărilor este nelimitat (important este să alegi o strategie eficientă de promovare); ☑ Ai posibilități nelimitate de promovare și atragere de noi clienți; ☑ Poți crea un sistem de vânzări stabil, în timp. <p>Puncte slabe:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Ai cheltuieli suplimentare de gestiune a comenzilor și livrare; ☑ E nevoie să menții comunicarea cu clienții potențiali.

Canale de vânzări	Exemple	Puncte forte și slabe
 <p>Vânzări în cadrul evenimentelor tematice și dezvoltarea agroturismului</p>	<p>Organizarea evenimentelor tematice, de exemplu, „Ziua ușilor deschise” unde doritorii pot veni să culeagă cu propriile mâini produsele agricole, și au dreptul să mănânce pe loc cât le dictează poftele.</p>	<p>Puncte forte:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✔ Poți diversifica produsele și serviciile (agroturism) și să asiguri vânzări extrasezon; ✔ Poți crea o comunitate de clienți fideli care să beneficieze permanent de produsele și serviciile cu valoare adăugată. <p>Puncte slabe:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✔ Necesită investiții sau cheltuieli suplimentare de organizare a evenimentelor, implicând servicii adiționale drept cazare, alimentare, ghidaj; ✔ E nevoie să menții comunicarea cu clienții potențiali – se formează o legătură mai mult emoțională.
 <p>Export</p>	<p>Ai putea să te orientezi spre export și să vinzi produsele agricole peste hotarele Republicii Moldova.</p>	<p>Puncte forte:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✔ Poți vinde la un preț mai avantajos. <p>Puncte slabe:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✔ Vei avea nevoie să cunoști cultura pieței în care vei exporta, legislația, certificarea, proceduri de export: transportare, achitare, dar și să asiguri un volum considerabil de produse agricole; ✔ Vei trebui să respecti condițiile contractuale și să livrezi cantitățile de produs solicitate, la calitate agreeată; ✔ Necesită investiții sau cheltuieli suplimentare la export (broker vamal).

Exemplu ilustrativ

Un mic producător de tomate ecologice crescute în seră a identificat soluția optimă pentru a-și plasa/distribui produsele pe piață. Acesta își vinde produsele prin cinci canale de distribuție:

1. **Magazin** din localitate/ rețea de magazine (spațiu fizic);
2. **Târguri** de profil (spațiu fizic);
3. Rețea de parteneri din domeniul **HoReCa**;
4. **Livrare** în bază abonamentelor săptămânale (de exemplu, o parte de clienți au încheiat un acord în baza căruia producătorul livrează câte 4 kg, săptămânal, la domiciliu);
5. **Vânzări online prin rețele de socializare**: prin intermediul paginii de business pe Facebook, dar și a redistribuirii postărilor în grupuri și comunități relevante, antreprenorul sporește cererea pentru produsele sale și găsește mai mulți clienți pentru magazinul său, dar și pentru serviciul livrare.

Dacă nu poți satisface volumele solicitate de clienții tăi, asociază-te cu alți producători din sector. Astfel, cu eforturi comune, veți reuși să satisfaceți volumele solicitate. Sau, dacă din diferite motive nu ai reușit să comercializezi întreaga cantitate de produse, poți recurge la procesarea producției (prepararea gemurilor, conservelor, sucurilor) și comercializarea acestora: direct (dacă producția este procesată în cadrul gospodăriei) sau prin intermediul partenerilor – procesatori. Alegând să procesezi producția agricolă, diversifici gama de produse oferite clienților tăi, asigurând vânzări și în afara sezonului.

4.4 Asocierea și cooperarea în domeniul agricol

Chiar dacă ești obișnuit să îți conduci afacerea bazându-te pe propria experiență, află că ai putea face lucrurile mai bine sau chiar crește activitatea ta și nivelul de venit - prin asociere și/sau cooperare cu alți producători care sunt parte a lanțului valoric (LV) pe produs.

Asocierea și Cooperarea reprezintă o platformă de dezvoltare convenabilă prin care tu, ca mic fermier, poți să dobândești noi oportunități și competențe pentru dezvoltarea propriei afaceri, de care nu ai putea beneficia dacă ai activa de unul singur.

Asocierea/Cooperarea este o oportunitate de a atinge rezultate mai bune prin reduceri de costuri, atragere de fonduri și finanțări la condiții avantajoase din diverse proiecte, identificare de noi parteneri și noi piețe de desfacere, inclusiv export.

Veniturile și puterea ta de negociere vor crește în rezultatul asocierii / cooperării tale cu alți mici producători care au activități similare, aceleași probleme și care urmăresc aceleași scopuri de dezvoltare.

Formele de asociere ale producătorilor agricoli sunt diverse și se deosebesc în funcție de scopul stabilit, precum și după forma organizatorico-juridică, conținut, drepturi și obligații ale membrilor.

Asociere non-profit	Cooperare sau asocierea pe principii comerciale
<p>Forma organizatorico-juridică de înregistrare și funcționare a acestor entități este Asociația Obștească.</p> <p>Aceste entități (asociații pe produs) sunt constituite și activează pentru apărarea și promovarea intereselor membrilor asociației (lobby și advocacy), dar NU urmăresc scopul de obținere a profitului și nu comercializează producție agricolă (de exemplu: Asociația Producătorilor și Exportatorilor de Fructe "Moldova Fruct", Asociația Producătorilor de Struguri, Asociația Națională a Apicultorilor din Moldova etc.);</p> <p>Asocierea îți oferă posibilitatea de a forma o comunitate largă care împărtășește aceleași valori, principii și obiective.</p>	<p>Cooperativa este forma organizatorico-juridică de înregistrare și funcționare (de exemplu, asociații, cooperative sau grupuri de producători).</p> <p>Cooperativa este asociația benevolă de persoane fizice și juridice, organizată pe principii corporative în scopul favorizării și garantării, prin acțiunile comune ale membrilor săi, a intereselor lor economice și a altor interese legale.</p> <p>Principalul obiectiv al acestor entități este obținerea profitului de către membri / asociați.</p> <p>Cooperarea îți oferă posibilitatea de a colabora comercial și operațional în direcția unor obiective comune, între câteva părți.</p>

În practică, optimizarea cheltuielilor de producere și construirea infrastructurii post-recoltare (de exemplu: un depozit frigorific modern, linie de ambalare și sortare) nu pot fi realizate de către un producător agricol mic. Însă, aceste investiții pot fi realizate de către mai mulți producători agricoli care cultivă un produs sau un grup de produse de același tip.

În Republica Moldova cooperativele pot fi constituite sub două forme organizatorico-juridice: cooperative de întreprinzători și cooperative de producție.

Principala diferență dintre cooperativa de întreprinzător și cea de producție este: (i) cooperativa de întreprinzător este constituită din membri persoane juridice sau fizice care practică activitatea de întreprinzător (în mod oficial, în bază de gospodărie țărănească sau întreprindere individuală); (ii) cooperativa de producție este constituită exclusiv din membri persoane fizice.

Avantajele asocierii non-profit	Avantajele cooperării
<ul style="list-style-type: none"> ☑ Obținerea unei cotații de preț mai avantajoase, ce înseamnă o putere mai mare de negociere a prețului cu furnizorii de materie primă necesară în activitate (chimicale, fertilizatoare, semințe, combustibil, utilaje etc); ☑ Obținerea facilităților pentru promovarea produselor sau tehnologiilor, cum ar fi organizarea campaniilor de informare și promovare (de exemplu, produsele agricole ecologice); ☑ Transfer de cunoștințe/experiență prin împărtășirea expertizei și a celor mai bune practici în domeniul agriculturii (instruiri, schimb de experiență). <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  </div>	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Comercializarea eficientă a producției și obținerea unui profit mai mare: oportunitatea de a comercializa în comun produsele agricole, la condiții de preț și logistică mai avantajoase; ☑ Optimizarea cheltuielilor. Organizarea mai eficientă a activității de procurare în comun a materiei prime, depozitare și procesare, vânzare. Aceste activități pot asigura reducerea costurilor și, totodată, creșterea valorii adăugate a produselor; ☑ Avantaje financiare oferite de stat pentru cooperative prin intermediul programelor de subvenționare; ☑ Acces mai facil la programe de finanțare nerambursabilă (oferite de organizații internaționale) care încurajează unirea eforturilor producătorilor într-un scop comun și condiționează formarea cooperativelor; ☑ Obținerea unui produs standardizat prin investiții într-o linie de calibrare și sortare a producției; ☑ Crearea valorii adăugate produsului. De exemplu, investind într-o linie de împachetare de calitate, ai posibilitatea să aspiți spre alt profil de client, cu altă capacitate de cumpărare și plată, piață de desfacere (export) sau să fii prezent în spații de comerț organizate gen supermarketuri.

Bine de știut!

O istorie de succes [MACP Istorie de Succes LEGBIOFRUCT](#) este Grupul de Producători CÎ "LEGBIOFRUCT" din satul Hîrtop, raionul Cimișlia, care, cu eforturi comune, a reușit să asigure necesarul de resurse pentru un ciclu complet de producere, păstrare, prelucrare și comercializare a producției agricole.

Un alt exemplu de succes este Cooperativa „**Sandic Honey Group**”, care a fost creată cu scopul de a consolida apicultorii din toate regiunile țării, inclusiv din UTA Găgăuzia și din stânga Nistrului, cu scopul de a produce și realiza produse cu valoare adăugată înaltă în cadrul sectorului apicol.

Pe termen mediu și lung, Asociațiile și Cooperativele sunt o adevărată soluție de dezvoltare pentru micii agricultorii. Un ghid practic care te va îndruma să te asociezi și să creezi un grup de producători poate fi accesat [[PDF](#)].

4.5 Digitalizarea afacerii agricole și promovarea online

Prezența online a afacerilor de astăzi a devenit una extrem de importantă și utilă, mai ales pentru antreprenorii mici. Dacă ai o afacere agricolă care poate fi promovată online (de exemplu, produse agricole ecologice: roșii cherry, brânză de oaie, carne de miel etc.), nu subestima potențialul acestui canal de promovare.

Odată ce ai făcut corect primul pas, rezultatele nu vor întârzia să apară.

Iată câteva recomandări:

1. Alege să fii prezent pe acele **canale online** care sunt explorate de clienții tăi țintă;
2. Creează pagini de business pe platformele țintă (Facebook, Instagram, Google);
3. Completează paginile tale cu conținut util pentru urmăritori – potențialii tăi clienți (denumire, identitate vizuală (logo și/sau alte materiale de promovare cu marca ta), adresa, produse/servicii, informații despre GT, povestea afacerii tale);
4. Creează regulat conținut pentru paginile tale (de exemplu, 2-3 postări pe săptămână). Spune-ți povestea, povestește despre oamenii din spatele afacerii, beneficiile produsului, recomandări de utilizare, studiază ce este digital **storytelling**-ul;
5. Evaluează și măsoară **rezultatele**.

În continuare ai sugestii practice cu privire la **canale de comunicare** virtuale potrivite pentru fermierii mici:

☑ Platforme de tip agregator (ex. [Ecolocal](#), [Straus](#), [Glovo](#), [iFood](#), [Yellowpages](#), [999.md](#));

☑ Pagina afacerii pe rețele de socializare (Google My Business, Facebook, Odnoklassniki, Instagram, TikTok);

☑ Prezența în diferite grupuri pe rețele sociale pentru plasarea / comercializarea produselor agricole și agroindustriale, de exemplu:

☑ Influencerii, bloggerii / vloggerii care reflectă subiecte legate de produsele ecologice, produse autohtone / locale, stil de viață sănătos și care se bucură de vizualizări și încrederea urmăritorilor săi. Aceștia pot deveni partenerii tăi cheie în aspectele de promovare. Înainte de a iniția o colaborare, analizează atent auditoriul care îi urmărește. Această categorie de urmăritori poate deveni și potențialul tău cumpărător.

Grupuri de rețele sociale recomandate pentru plasarea produselor tale:

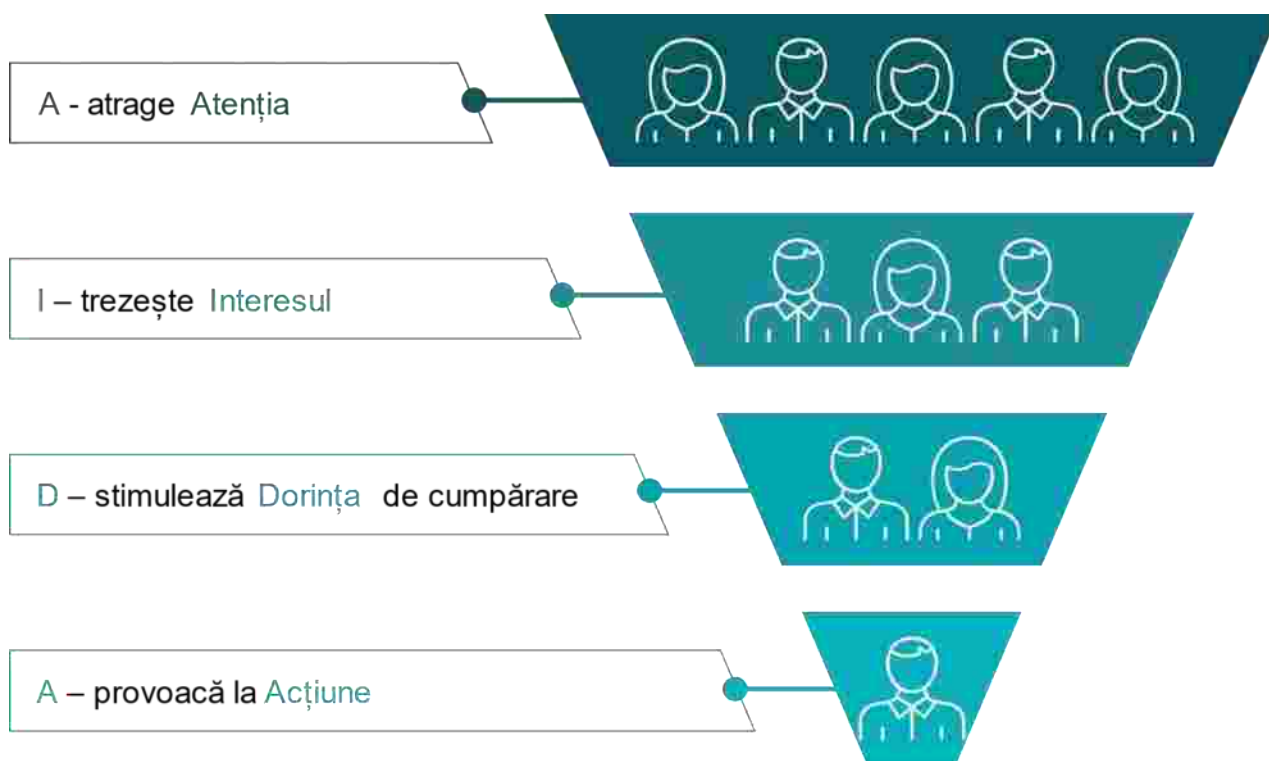
- ☑ [Susținem afacerile locale din R. Moldova](#)
- ☑ [Susținem Afacerile Locale din R. Moldova! Susținem Producătorii Locali!](#)
- ☑ [Iarmarocul IMM-urilor](#)
- ☑ [Comunitatea Producătorilor și Consumatorilor din Moldova](#)
- ☑ [EcoLocal Asociația Consumatorilor și Producătorilor Eco și Artizanali](#)
- ☑ [IarmarEco - Producători locali Moldova](#)
- ☑ [Cămara Moldovei - Chișinău](#)
- ☑ [Târgul producătorilor autohtoni](#)
- ☑ [Comerț online pentru IMM - Republica Moldova](#)
- ☑ [Produs în Moldova](#)
- ☑ [Produse fabricate în Moldova](#)
- ☑ [Produs de Ștefan Vodă](#)
- ☑ [Produs în Cimișlia](#)
- ☑ [Produs în Căușeni](#), etc.

În realitățile zilelor noastre, grupurile și comunitățile enumerate mai sus sunt deosebit de importante pentru agricultori, deoarece sunt capabile să substituie rolul punctelor de vânzare fizice, fiind și o adevărată piață de desfacere - una comodă atât pentru comerciant, cât și pentru cumpărător.

Te încurajăm să investighezi și să verifici ce grupuri online există în regiunea ta. Aderă (abonează-te) la ele pentru a-ți plasa / expune produsele în cadrul acestora. Profită de oportunitate!

În timp, în dependență de cantitatea și diversitatea produselor, vei tinde să creezi și o platformă web personală, cea care va fi "casa pentru oaspeți" sau "magazinul" virtual al afacerii tale. Chiar și așa, rețelele de socializare nu își vor pierde importanța nici în acel moment. De aceea este important să construiești, continuu, o experiență plăcută clienților tăi, folosind instrumentele de promovare accesibile și preferate de către consumatorii tăi.

Promovarea produselor și comunicarea eficientă pe canale online este strâns legată de felul în care "împachetezi" mesajul pentru cititorul tău țintă. Respectând principiile modelului AIDA, vei reuși să creezi postări care să aducă vânzări:



Sfaturi pentru tine

Odată ce ai creat o pagină business pe rețele de socializare, ești responsabil de menținerea relației și comunicării cu utilizatorii țintă, pentru a te asigura că pagina ta este "vie". Ai grijă să diversifici conținutul pe pagina ta de Facebook și Instagram, astfel încât să menții interesul următorilor. Găsești [aici](#) (anexă "Idei pentru promovare") câteva idei pentru a crea content pentru pagina ta de business.

Cum vei măsura eforturile de marketing digital?

În mediul online este mai simplu să măsoară eforturile tale de marketing:

- ☑ Număr de vizualizări pe rețele de socializare (Facebook, Instagram, Youtube);
- ☑ Număr de aprecieri, distribuiri, comentarii la postări / publicații;
- ☑ Număr de apeluri de la clienți sau către clienți;
- ☑ Număr de clienți noi;
- ☑ Volumul vânzărilor.

Dacă acum te simți mai încrezător să începi digitalizarea afacerii tale, apelează la cei mai tineri membri din familia ta. Tinerii **generația "Z"** sunt obișnuiți să trăiască cu rețelele de socializare și ar putea contribui semnificativ la propulsarea afacerii tale!

Sfaturi pentru tine

Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultură (AIPA) a elaborat Aplicația mobilă CPAC – Catalogul Produselor Alimentare Certificate, unde sunt incluși producătorii ce oferă spre comercializare produse autentice, atât din Republica Moldova, cât și din România. Scopul acestei aplicații mobile este de a identifica dar și a localiza în timp real produsele alimentare certificate în zona în care se află, precum și a oferi detalii complete referitoare la producător și rețelele utilizate, în vederea promovării - la nivel național dar și european - a producătorilor agricoli din cadrul celor două țări. În acest context, te încurajăm să îți expui și tu produsele în cadrul aplicației mobile CPAC, accesând site-ul cpac.afir.info. Astfel, ai putea să lărgesci piața de desfacere pentru produsele tale.

Capitolul 5. Gestiunea eficientă a finanțelor

„Banul este ca Prietenia, ușor de inițiat, dar mai dificil de păstrat.”
Samuel Butler

În acest capitol vei afla cum să ții evidența la bunurile pe care le utilizezi în cadrul GȚ, ce informații financiare trebuie să includă bugetul întreprinderii tale și cum să citești/înțelegi performanța financiară. Ce înseamnă un buget și cum îl planifici?

- ☑ Cum vei aprecia și clasifica activele/averea GȚ și pasivele/sursa de formare a averii GȚ?
- ☑ Ce obligații fiscale are GȚ și ce impozite trebuie să plătești?
- ☑ Cum calculezi costul producției agricole și ce preț vei cere pentru produsele tale, astfel, încât să rămâi profitabil?
- ☑ Ce indicatori de performanță vei urmări?

5.1 Evidența finanțelor în cadrul GȚ

În cele mai multe cazuri, fermierii mici se concentrează pe procesul de producere, lăsând la o parte planificarea, bugetarea și evidența finanțelor. Dacă îți dorești, însă, să realizezi cu adevărat toate obiectivele pe care ți le-ai propus și să asiguri durabilitatea afacerii tale, ia în considerare importanța evidenței finanțelor. Cu certitudine, acest fapt te va ajuta să:

- ☑ calculezi cât te costă să produci produsul agricol;
- ☑ estimezi prețul minim la care să vinzi produsele, astfel încât să nu lucrezi în pierdere;
- ☑ monitorizezi stocurile și să asiguri un proces de producere continuu;
- ☑ gestionezi eficient datoriile și să le plătești la timp, astfel încât să eviți posibile penalități;
- ☑ cunoști plățile și încasările, în orice moment de timp. Asta înseamnă să cunoști intrările efective de bani și ieșirile zilnice / lunare / trimestriale / bianuale sau anuale, care se mai numesc și flux de numerar;
- ☑ înțelegi imaginea financiară a afacerii și averii tale;
- ☑ să calculezi și planifici cheltuielile și vânzările pentru a accesa finanțări;
- ☑ analizezi dacă activitatea și-a atins scopul din punct de vedere a rezultatului financiar și să înțelegi cât de rentabil lucrează întreprinderea ta;
- ☑ să elaborezi un plan de investiții corect și realist.

Bugetul reprezintă evidența, pe categorii, a veniturilor ([subcapitol 5.4](#)) și cheltuielilor ([subcapitol 5.3](#)) într-o anumită perioadă de timp. Componentele bugetului sunt:

- ☑ Costurile de producere planificate, care includ costul materiei prime și remunerarea celor care sunt implicați în producerea bunului/serviciului;
- ☑ Cheltuielile generale și administrative (de exemplu: arendă, întreținerea secțiilor de producere, uzura);
- ☑ Cheltuielile neprevăzute cum ar fi cheltuieli de reparație a unor utilaje agricole care s-au defectat ;
- ☑ Veniturile zilnice/lunare/sezoniere obținute din vânzări, servicii, terenuri agricole oferite în arendă;
- ☑ Inventarul bunurilor agricole de gospodărie (tractor, tehnică și echipamente agricole etc.);
- ☑ Activele biologice, cum ar fi vitele cornute sau plantațiile de livezi și vii etc.;
- ☑ Stocuri de materii prime (semințe, răsad) și produse agro – alimentare.

Gospodăriile țărănești, de cele mai multe ori, țin evidența și prezintă rapoarte conform partidei simple de înregistrări contabile, adică reflectă unilateral operațiunile economice după metoda "intrare-ieșire". Contabilitatea în partidă simplă se ține în limba română și în moneda națională.

Dezavantajul evidenței contabile în partidă simplă este că această nu oferă suficientă informație pentru o analiză profundă a afacerii. De aceea, pentru a înțelege corect situația financiară a gospodăriei țărănești, te vom ajuta în continuare să:

- ☑ definești activele și pasivele, capitalul propriu și împrumutat pentru afacerea ta și să le clasifici corect în bilanț;
- ☑ calculezi rezultatele financiare, veniturile, cheltuielile și profitul obținut;
- ☑ urmărești zilnic/săptămânal/lunar fluxul de numerar al afacerii tale.

Știi că?

Regula de aur în contabilitate:

ACTIVE = PASIVE adică **AVERE = SURSA DE MIJLOACE CARE AU FINANȚAT AVEREA**

ACTIVE = CAPITAL PROPRIU (BANII TĂI) + DATORII

CAPITAL PROPRIU = ACTIV (AVEREA GȚ) - DATORIILE



Cum vei clasifica activele și pasivele din cadrul gospodăriei tale?

Studiază tabelul descriptiv de mai jos privind descrierea activelor și pasivelor. Atrage atenția la componentele prezentate și încearcă să creezi propriul tău bilanț contabil.

Activele reprezintă averea gospodăriei țărănești și pot fi pe termen lung și scurt:

Active pe termen lung	Active pe termen scurt
<ul style="list-style-type: none"> ☑ Active nemateriale (licențe, programe soft); ☑ Utilaj; ☑ Mijloace de transport; ☑ Tehnică agricolă; ☑ Terenuri în proprietate; ☑ Bunuri imobiliare; ☑ Active biologice mature/imature (animale, livezi, vii, plantații); ☑ Alte active pe termen lung. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Stocul de mărfuri și materiale (lăzi, saci, marfă etc.); ☑ Active biologice circulante (animale la creștere și îngrășat); ☑ Mijloace bănești; ☑ Creanțe / banii care sunt datorati de alții. De exemplu, producția dată spre realizare sau vândută, dar banii încă neîncasați; ☑ Alte active curente.

Pasivele în bilanț indică din ce surse a fost finanțată averea GȚ (activele), și anume:

Capital propriu	Datorii pe termen lung	Datorii pe termen scurt
<ul style="list-style-type: none"> ☑ Contribuții de la fondator; ☑ Profit din activitate; ☑ Subvenții; ☑ Grant. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Credite pe termen lung (credite de la bănci sau alte instituții de creditare pe termen mai mare de 12 luni); ☑ Alte datorii pe termen lung (mai mare de 12 luni). 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Credit pe termen scurt (credite de la bănci sau alte instituții de creditare pe termen de pînă la 12 luni); ☑ Datorii comerciale (față de furnizori pe termen de pînă la 12 luni); ☑ Datorii față de retribuirea muncii (salariale și contribuții sociale și medicale); ☑ Datorii față de arendatori.

5.2 Particularitățile evidenței contabile în agricultură

Pentru a ține evidența resurselor implicate și costurilor aferente activității, este recomandat ca toate tranzacțiile pe care le faci în cadrul GȚ (vezi exemple mai jos) să fie însoțite de documentele primare, care vor fi utilizate pentru evidența și contabilizarea lucrărilor agricole și activităților în cadrul GȚ. Astfel, justificând cheltuielile prin documente, vei putea minimiza baza impozabilă.

Principalele documente justificative utilizate în evidența contabilă simplă:

Denumirea formularului	Domeniu de utilizare
Registrul-jurnal de vânzări și procurări [PDF]	Servește drept document contabil de înregistrare a operațiunilor de încasări și plăți. Sumele înregistrate se totalizează lunar.
Listă de inventariere	Servește la înregistrarea stocurilor faptice, stabilite prin numărare, cântărire, măsurare, în funcție de natura lor. Inventarierea poate fi făcută anual sau la necesitate.
Fișa mijlocului fix	Ține evidența mijloacelor fixe și se întocmește la înregistrarea mijlocului fix.
Foaia de parcurs pentru tractoare (formular nr.68-agr)	Se utilizează în cazul efectuării lucrărilor agricole mecanizate. Este aprobată de Ministerul Agriculturii și Alimentației al RM și nu este de strictă evidență .
Factură fiscală, aviz de însoțire a mărfii	Avizul se eliberează la însoțirea mărfurilor, în timpul transportării lor, cu eliberarea ulterioară a facturii fiscale care certifică transmiterea dreptului de proprietate. Avizul se eliberează și la transportarea mărfurilor în afara entității (fără transmiterea dreptului de proprietate la prelucrare, păstrare, expertiză etc.).
Bon de plată / încasare	Justifică înregistrarea de numerar în registrul de casă, la vânzarea produsului agricol.
Dispoziția de plată / încasare către casierie	Pentru efectuarea operațiunilor de plată.
Statul de salarii	Evidența orelor de muncă și a salariilor pentru fiecare angajat (zilnic / săptămânal / lunar).

În evidența GȚ poți folosi formularele tipizate, aprobate de [Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului](#). Dar, în cazul în care procesul de producere aplicat în gospodăria ta este unul mai specific, poți crea documente primare și în formă liberă. În cazul documentelor justificative în formă liberă, vei include următoarele elementele principale:

Denumirea documentului

Denumirea / numele și prenumele și, după caz, sediul / adresa persoanei care întocmește documentul

Numărul documentului	Data întocmirii acestuia
----------------------	--------------------------

Codul de înregistrare fiscală (când este cazul)

Menționarea părților care participă la efectuarea operațiunii economico-financiare (când este cazul)

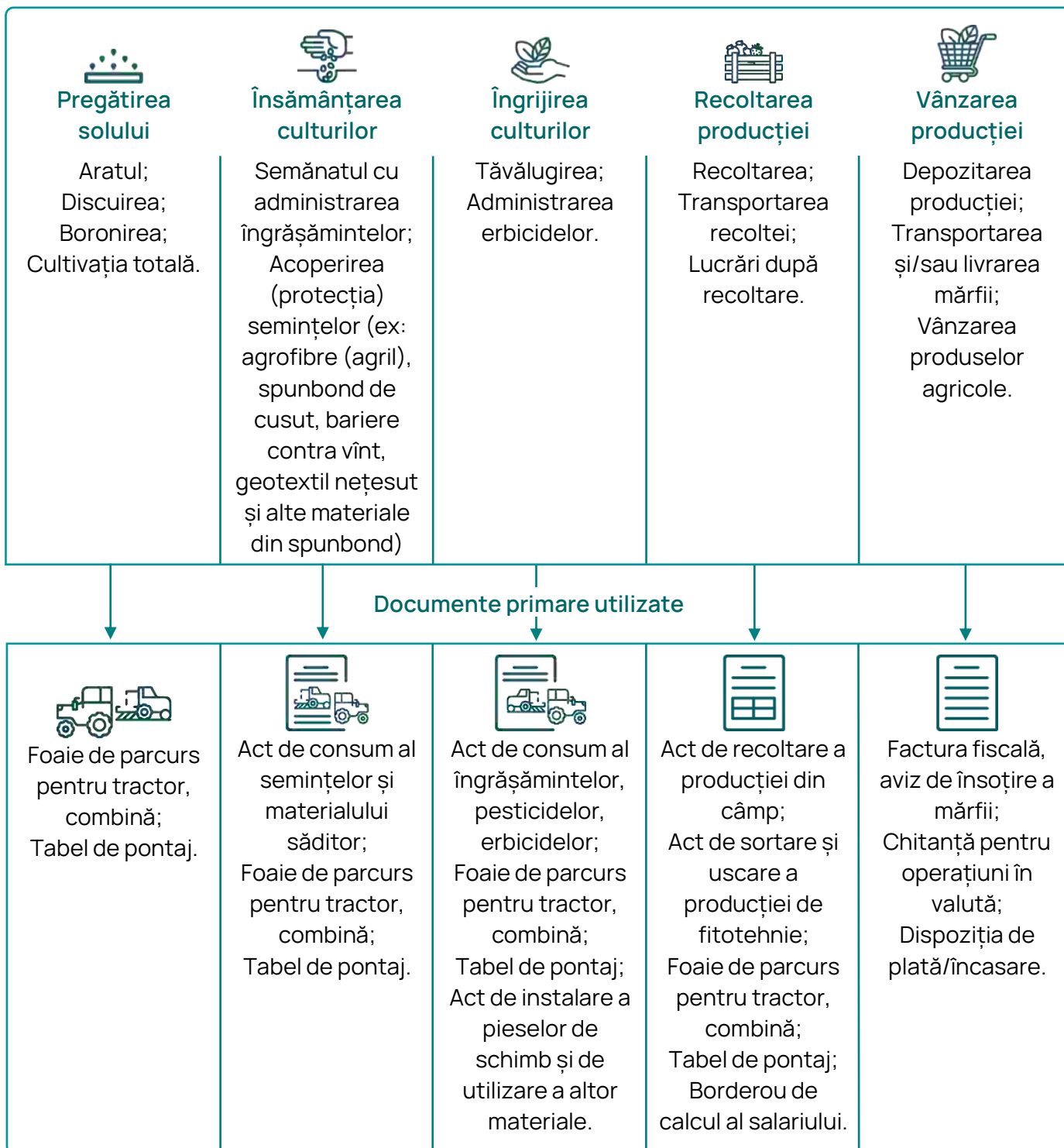
Conținutul operațiunii economico-financiare și, atunci când este necesar, temeiul legal al efectuării acestuia

Datele cantitative și valorice aferente operațiunii economico-financiare efectuate

Alte elemente menite să asigure consemnarea completă a operațiunilor efectuate

Numele, Prenumele
și semnătura persoanei
care a întocmit documentul

Dacă faci agricultură în domeniul fitotehniei, vezi exemplul ilustrativ de mai jos și vei înțelege ce documente primare vei întocmi pentru a ține evidența resurselor și a operațiunilor la cultivarea legumelor.



Dacă faci agricultură în domeniul zootehniei, găsești mai jos un exemplu pentru a înțelege ce documente primare vei întocmi pentru a ține evidența resurselor și a operațiunilor la fermele de creștere a animalelor.



Pașaportul individual al animalului – document stabilit în mod obligatoriu, care poate fi utilizat în contabilitate în calitate de fișă de inventar al activului biologic, datorită plenitudinii de date – codul individual, specia, rasa, sexul, data nașterii, data tăierii sau morții.



Actul de transfer al animalului în cireada de bază – document utilizat pentru stabilirea faptului maturității animalelor.



Actul mulsorii (după caz) – document care este necesar pentru contabilizarea produsului de bază obținut în urma mulsorii – laptelui (bovine, ovine etc.).



Actul de consum al hranei – document pentru trecerea hranei consumate de animale la costurile activității de bază.



Bonul de recoltare zilnică sau Jurnalul de recoltare – sunt folosite atunci când are loc recoltarea produselor de natură vegetală (cereale, fructe etc.) și a produselor provenite din zootehnie (lână, ouă etc.).



Fișa de evidență a animalelor fătate – document pentru evidența animăluțelor fătate, care au rămas în viață la data identificării în Registrul de stat al animalelor (în termen de 20 zile de la fătare).



Actul de utilizare al medicamentelor – document destinat casării vaccinurilor și altor medicamente conform datelor din registrul de vaccinare care este completat de medical veterinar.



Actul de consum al combustibilului – document pentru casarea combustibilului consumat la folosirea tehnicii și utilajelor. Drept bază pentru casare servesc **normele de consum aprobate de entitate**.



Actul de sacrificare – document întocmit la sacrificarea animalelor în care se constată faptul sacrificării și cantitatea de produse obținută.

Odată ce comercializezi produse agricole, trebuie să cunoști modalitățile de încasare a banilor de la clienți: fie prin utilizarea aparatului de casă și control, fie prin eliberarea bonurilor de plată.

Dacă comercializezi produse agricole în piețe, iarmaroace și alte locuri autorizate de organele administrației publice locale și nu ești plătitor de TVA poți vinde eliberând bon de plată.

Poți efectua încasările bănești în numerar fără aplicarea echipamentelor de casă și de control, dacă ai unul din genuri de activitate de mai jos:

- ☑ Comercializarea către populație a produselor agricole crescute de către agenții economici, care nu sunt plătitori ai taxei pe valoarea adăugată, pe terenurile proprii sau arendate – în piețe, iarmaroace și alte locuri autorizate de organele administrației publice locale;
- ☑ Comercializarea de către gospodăriile țărănești (de fermier) a produselor agricole altor agenți economici, precum și serviciile pentru agricultură prestate de acestea, cu eliberarea bonurilor de plată.

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. Documentul în baza căruia se înregistrează în contabilitate încasările zilnice este raportul fiscal de închidere zilnică.

Bine de știut!

Fii precaut, încălcarea regulilor de utilizare a echipamentului de casă și control se sancționează cu amendă de la 5.000 la 15.000 MDL.

Ce este factura fiscală și e-factura?

Dacă gospodăria ta țărănească a depășit rulajul vânzărilor anual de 1,2 mln MDL, **ești obligat** să te înregistrezi la IFS ca plătitor de TVA. De asemenea, ai posibilitatea să te înregistrezi ca plătitor de TVA având rulaje mai mici de 1,2 mln. MDL.

CARE SUNT AVANTAJELE ȘI DEZAVANTAJELE UNUI PLĂTITOR DE TVA?

	Plătitor de TVA	Neplătitor de TVA
Avantaje	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Recomandat pentru întreprinderile cu un volum mare de cheltuieli și venituri; ☑ Dacă clienții sunt persoane fizice și juridice; ☑ Poți recupera TVA înapoi; ☑ Poți deduce TVA la procurare. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Recomandat pentru întreprinderile mici, care nu au venituri și cheltuieli mari; ☑ Dacă clienții sunt persoane fizice; ☑ Cheltuieli mai mici pentru serviciile de contabilitate, pentru că nu se va efectua, lunar, declarația de TVA; ☑ Nu va trebui să faci plata de TVA la buget.
Dezavantaje	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Necesitatea prezentării declarației lunare, doar în format electronic. ☑ Trebuie monitorizate veniturile și cheltuielile pentru a nu omite achitățile TVA obligatorii la buget; ☑ Costuri mai ridicate pentru evidența contabilă. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Dacă procuri un bun cu TVA inclus, acesta nu se va putea deduce și taxa fiind suportată integral de gospodăria țărănească neplătitoare de TVA; ☑ În momentul când vinzi, cumpărătorul nu va putea deduce TVA, diminuând interesul potențialilor clienți întrucât aceștia sunt nevoiți să își asume cheltuielile cu TVA.

În calitate de plătitor de TVA, vei utiliza în activitatea ta documentele fiscale obligatorii (de strictă evidență), printre care și factura fiscală - un document ce confirmă efectuarea unei fapte economice (vânzare, cumpărare etc.). Pentru a simplifica procedurile și a reduce din costurile de operare ale afacerii, în locul facturilor pe suport de hârtie utilizează **factura electronică (e-factura)**, care este echivalentă facturii fiscale pe suport de hârtie.

Raportarea

Gospodăriile țărănești mici țin contabilitatea în partidă simplă și întocmesc situații financiare simplificate conform SNC. GȚ mijlocii și mari țin contabilitatea în partidă dublă și întocmesc situații financiare complete conform SNC. Toate dările de seamă se prezintă [online](#).

Astfel, în dependență de evidența contabilă pe care o practici în cadrul GȚ, va urma să raportezi următoarele forme și rapoarte, fie trimestrial sau anual:

Evidența contabilă în partidă simplă / Periodicitatea raportării

- ☑ Forma TL 13. Darea de seama privind taxele locale / trimestrial;
- ☑ Forma SIMM 20. Darea de seamă privind impozitul pe venitul agenților economici subiecți ai sectorului întreprinderilor mici și mijlocii / Anual;
- ☑ Formularul IRM 19 se depune în termen de până la 10 zile lucrătoare de la data angajării sau modificării/încetării raporturilor de muncă, emiterii ordinului de acordare a concediului de îngrijire a copilului sau concediului paternal salariatului;
- ☑ Darea de seamă privind taxa pentru folosirea drumurilor de către autovehiculele înmatriculate în Republica Moldova (Forma TFD-19) / anual;
- ☑ (Forma IPC21) Darea de seamă privind reținerea impozitului pe venit, a primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală și a contribuțiilor de asigurări sociale pe stat obligatorii calculate;
- ☑ (Forma BIJ 17) Calculul impozitului pe bunurile imobiliare (în redacția Ordinului SFS nr. 36 din 23.01.2020), valabil începând cu perioada fiscală aferentă / anual. Pentru mai multe detalii vezi [aici](#).

Evidența contabilă în partidă dublă / Periodicitatea raportării

- ☑ Forma TVA 12. Declarația privind TVA / Lunar;
- ☑ Forma TL 13. Darea de seama privind taxele locale / trimestrial;
- ☑ Forma SIMM 20. Darea de seamă privind impozitul pe venitul agenților economici subiecți ai sectorului întreprinderilor mici și mijlocii/ anual;
- ☑ Forma VEN 12. Declarația cu privire la impozitul pe venit pe perioada fiscală/anual;
- ☑ Formularul IRM 19 se depune în termen de până la 10 zile lucrătoare de la data angajării sau modificării/încetării raporturilor de muncă, emiterii ordinului de acordare a concediului de îngrijire a copilului sau concediului paternal salariatului;
- ☑ Darea de seamă privind taxa pentru folosirea drumurilor de către autovehiculele înmatriculate în Republica Moldova (Forma TFD-19)/ anual;
- ☑ (Forma IPC21) Darea de seamă privind reținerea impozitului pe venit, a primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală și a contribuțiilor de asigurări sociale pe stat obligatorii calculate;
- ☑ (Forma BIJ 17) Calculul impozitului pe bunurile imobiliare (în redacția Ordinului SFS nr. 36 din 23.01.2020), valabil începând cu perioada fiscală aferentă/anual.

Dacă în cadrul GȚ ai un volum mic de operații contabile (tranzacții efectuate o dată în lună sau în trimestru), atunci poți subcontracta serviciile de contabilitate unei întreprinderi specializate în acest domeniu. Însă, dacă ai un volum mai mare de tranzacții, este mai avantajos să angajezi un contabil.

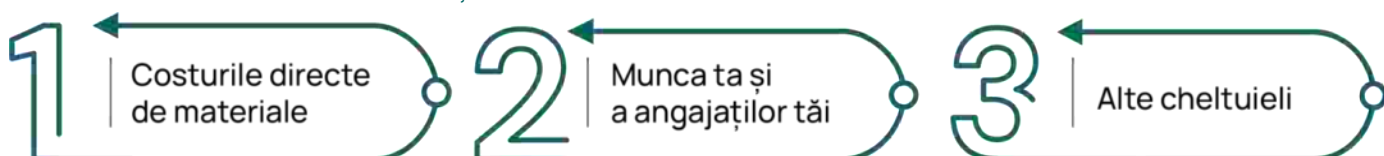
Avantajele externalizării serviciilor de contabilitate, adică semnarea unui contract de prestări servicii de contabilitate cu o firmă specializată:

- ☑ Vei încredința funcția de contabilitate unei echipe profesionale, care va prelucra datele primite, verifica, raporta cu maximă acuratețe, precum și va răspunde de întocmirea corectă a documentelor, în termenele prevăzute de lege;
- ☑ Vei avea de achitat doar valoarea stabilită prin contract pentru serviciile de contabilitate, eliminând cheltuielile pentru angajații contabili, licențele de software, obiectele de inventar, chirie etc.
- ☑ Vei putea respecta confidențialitatea salariilor, pentru că acestea vor fi calculate de către firma de contabilitate;
- ☑ În cazul unor controale fiscale, firma de contabilitate te va reprezenta profesionist, asumându-și răspunderea raportărilor în fața autorităților.

5.3 Costul de producție

Costurile reprezintă resursele consumate pentru fabricarea produselor agricole. Costurile de producție se contabilizează pe tipuri de culturi (grâu de toamnă, porumb, floarea soarelui, cartofi), tipuri și soiuri de plantații perene (sămânțoase, sâmburoase), tipuri și grupuri de active biologice (animale și păsări) pentru a putea determina corect costul de producere și prețul de comercializare a produsului agricol. Componenta tipurilor de costuri se stabilește de fiecare gospodărie, independent. Pentru referință, ai putea consulta următoarele articole de costuri ale activităților de bază:

COMPONENTA ARTICOLELOR DE COSTURI ÎN AGRICULTURĂ



1 Costurile directe de materiale

Semințe și material de plantat - costul semințelor și a materialului de plantat din producție proprie, cât și procurate, consumate pentru cultura respectivă, semănatul suplimentar al semănturilor rare și re-însămânțarea celor nimicite (în fitotehnie), precum și costul puietului (în zootehnie).

Îngrășăminte aplicate pentru cultura sau grupele de culturi corespunzătoare:

- ☑ **minerale**, bacteriene și micro îngrășămintelor,
- ☑ **organice**: gunoiului de grajd, gunoiului de păsări, composturilor etc.

Mijloace de protecție a plantelor și animalelor:

- ☑ **în fitotehnie** - costul pesticidelor, preparatelor insecto-fungicide, erbicidelor, defoliant, altor mijloace chimice și biologice (inclusiv transportării acestora) utilizate pentru combaterea dăunătorilor, buruienilor și bolilor plantelor agricole.
- ☑ **în zootehnie** - costul preparatelor biologice, medicamentelor, substanțelor dezinfectante.

Furaje - costul furajelor din producție proprie, și a celor procurate (în apicultură - mierea, zahărul), utilizate pentru hrănirea vitelor, păsărilor și albinelor.

Alte costuri de materiale - în cazul când acestea pot fi raportate direct la:

- ☑ costul materialului de legat în vii;
- ☑ costul așternutului pentru animale, păsări;
- ☑ valoarea și uzura obiectelor de mică valoare și scurtă durată (OMVSD) (încălțăminte / îmbrăcăminte specială);
- ☑ alte costuri de materiale neincluse în articolele precedente, inclusiv cele neprevăzute.

2 Munca ta și a angajaților tăi

Munca ta și a angajaților tăi te ajută să transformi materia primă (semințe/puiți) într-un produs finit (produse agricole), de aceea, la fel, se consideră un cost.

Fiind angajator, adițional la salariile achitate, vei calcula și achita din salariul brut al angajatului (angajat prin contract de muncă) contribuții de asigurări sociale (CAS), prima de asigurare medicală obligatorie, precum și impozit pe venit.

Salarii

- ☑ Salariile tarifare pentru lucrările executate efectiv și premiile, inclusiv plata în natură cu produse;
- ☑ Adaosurile pentru măiestria profesională;
- ☑ Adaosurile și suplimentele pentru munca prestată noaptea;
- ☑ Plata pentru munca suplimentară;
- ☑ Adaosurile și suplimentele pentru munca prestată în condiții grele, nocive și foarte nocive etc.;
- ☑ Plățile pentru lucrările executate de către lucrătorii angajați temporar în bază de contract de muncă;
- ☑ Alte tipuri de plăți.

Asigurarea socială de stat obligatorie

Conform legii, persoanele fizice: proprietari sau arendași de terenuri agricole (de exemplu: conducătorul, membrii GȚ) care prelucrează terenul în mod individual – cu începere din anul 2009, pe bază de contract individual încheiat cu [Casa Națională de Asigurări Sociale](#), achită pentru fiecare an contribuția de asigurări sociale de stat, în mărime de 1428 de lei pe an .

În ceea ce privește **zilierii, aceștia sînt obligați să perfecteze asigurarea socială** în bază de contract individual, încheiat cu CNAS. Pentru aceștia, contribuția individuală de asigurări sociale de stat obligatorii – taxa fixă anuală – este stabilită în mărime de 2886 lei. Suma lunară

a contribuției individuale de asigurări sociale constituie 240,50 lei **din Anexa nr.1 la Legea privind sistemul public de asigurări sociale**. Zilierii vor achita lunar câte 1/12 din suma anuală, **până la data de 25 a lunii următoare, lunii de gestiune**, pentru lunile în care au exercitat activitate necalificată cu caracter ocazional.

Pentru a afla informații suplimentare despre subdiviziunile teritoriale, poți accesa Casa Națională de Asigurări Sociale (cnas.md).

Asigurarea obligatorie de asistență medicală

Dacă ești proprietar de terenuri agricole și nu ești angajat, ai facilitatea și avantajul de a procura polița de asigurare obligatorie de asistență medicală în sumă fixă cu o reducere de 75 la sută (cost final - 1014 lei) în perioada 1 ianuarie-31 martie a fiecărui an. Polița de asigurare este valabilă de la data achitării și până pe 31 decembrie a anului în care a fost efectuată plata. Pentru ca polița medicală să fie activată, este necesar ca suma fixă să fie achitată integral (tarif standard sau cu reducere), și nu în rate. În caz contrar, CNAM (Companiei Naționale de Asigurări în Medicină) nu are dreptul de a le elibera sau activa acestor persoane polița de asigurare. Astfel, după data de 31 martie, va trebui să suporti integral costul fix al poliței (4056 de lei stabilită pentru 2021), chiar dacă vei beneficia un timp mai scurt de aceasta.

Pentru informații suplimentare despre asigurarea de sănătate poți accesa Compania Nationala de Asigurări în Medicină (cnam.md) sau contacta prin intermediul liniei verzi a CNAM – 0800 99999. Apelurile către acest număr sunt gratuite.

Impozite

GȚ calculează și reține impozitul pe venit din salariul brut al angajaților, luând în considerație scutirile personale, pentru a fi transferat de către angajator în bugetul de stat.

Pentru a calcula cheltuielile privind retribuirea muncii, contribuțiile salariatului, impozitul pe venit poți utiliza [calculatorul](#).

Bine de știut!

Evidența zilierilor se ține de către conducătorul GȚ într-un **registru** special în pagini distincte și în ordine cronologică. Registrul de evidență a zilierilor este un registru întocmit conform unui model prezentat în Lege, utilizat pentru ținerea evidenței zilierilor și eliberat contra cost de către inspecția teritorială de muncă.

Ca urmare, vei prezenta, până la data de 15 a fiecărei luni, inspecției teritoriale de muncă în a cărei rază de competență este amplasat, un extras din Registrul de evidență a zilierilor care va include înregistrările din luna precedentă, pe suport de hârtie sau în [format electronic](#).

Remunerația zilierilor se acordă la sfârșitul fiecărei zile de lucru sau, după caz, la sfârșitul săptămânii / lunii de lucru, după semnarea în Registrul de evidență a zilierilor de către zilier și beneficiar (GȚ).

Prin urmare, la sfârșitul zilei de lucru, zilierul va semna în Registrul, acțiunea dată făcând dovada remunerației angajatului, iar în cazul acordului în scris – la sfârșitul săptămânii de muncă sau al perioadei de exercitare a activității.

Odată ce contractezi zilieri și suporti cheltuieli privind transportarea acestora la locul de muncă și cu hrană organizată în timpul zilei de muncă, le poți deduce și contabiliza la cheltuieli.

3 | Alte cheltuieli

Activitățile auxiliare

- ☑ Servicii de transport auto, transport cu tracțiune animală, lucrările efectuate de tractoare, consumul de energie electrică, apă și gaze, instalații frigorifice și servicii de pază utilizate pentru producție;
- ☑ Costurile serviciilor agrochimice, de mecanizare, ameliorare, introducerea îngrășămintelor, de protecție chimică și biologică a plantelor și animalelor care sunt prestate de către terți.

Întreținerea mijloacelor fixe

- ☑ Costurile privind retribuirea muncii lucrătorilor pentru întreținerea mijloacelor fixe (cu excepția tractoriștilor-mașiniști încadrați în procesele tehnologice de producere a produselor agricole);
- ☑ Valoarea lubrifianților și carburanților, și a altor tipuri de energie utilizate la întreținerea mijloacelor fixe, inclusiv la executarea lucrărilor agricole și altor lucrări, la deplasarea tractoarelor de pe un sector pe altul;
- ☑ Costurile aferente întreținerii tehnicii, reparației și **rondajul** după repararea tractoarelor, mașinilor, utilajului și altor obiecte, valoarea peliculei utilizate pentru reparația serelor și răsadnițelor, costurile aferente înlocuirii și reparației **șinelor**, precum și cotei-părți a valorii anvelopelor tractoarelor, combinelor și mașinilor agricole.

N.B. Este indicat să calculezi **amortizarea mijloacelor fixe** și să deduci această cheltuială din venitul impozabil.

Alte cheltuieli administrative

- ☑ Primele de asigurare a semănturilor, viilor, livezilor, animalelor, încăperilor pentru vite și a altor obiecte de mijloace fixe;
- ☑ Costurile aferente îngrădirii fermelor, construcției punctelor sanitare de dezinfecție și profilaxie, construcției și întreținerii țarcurilor de vară pentru animale - șoproanelor, ocoalelor cu caracter temporar;
- ☑ Costurile aferente lucrărilor de modernizare a proceselor de producere (de exemplu, în fabrici avicole sau sere care urmează a fi puse în funcțiune).

Costurile directe de materiale și cheltuielile privind munca ta și a angajaților tăi le vei reflecta direct în costul de producere total pe parcursul unui ciclu de producere. Însă, alte cheltuieli aferente procesului de producere și comercializare (precum cheltuielile administrative și de întreținere a mijloacelor fixe) le vei calcula lunar sau anual, după caz.

Calculând prețul la nivel de costuri de producere vei afla pragul de rentabilitate a afacerii. Dacă vei comercializa la preț de cost vei ieși cu rezultatele la 0.

Astfel, atunci când stabilești prețul de vânzare, adăușional costurilor calculate, adaugă o marjă de profit (o valoare adăușată costului). Anume marja de profit îți permite să fii profitabil și să obții rezultate financiare pozitive.

5.4 Regimul de impozitare a gospodăriei țărănești

Este important să faci diferența dintre regimul de impozitare a angajaților tăi și a GȚ, ca entitate juridică. Află, în continuare, ce fel de impozite vei plăti.

1. Impozite pe venit din activitatea GT

Organul fiscal va lua în calcul membrii familiei care au scutire personală, dar și cheltuielile și veniturile care apar în gospodărie și numai după aceasta va calcula suma impozitului care urmează să fie plătit, ca de obicei, la sfârșit de an fiscal. Suma totală a impozitului pe venit este determinată pentru GT în mărime de 7% din venitul impozabil.

Dacă în gospodăria ta, pe parcursul întregii perioade fiscale (un an), numărul mediu de salariați nu depășește 3 unități și nu este plătitoare de TVA, vei prezenta darea de seamă fiscală unificată (declarație) (Formularul UNIF18) cu privire la impozitul pe venit. Termenul de prezentare trebuie să nu depășească data de 25 martie a anului următor. Instrucțiunile de completare a acestuia le poți accesa [aici](#).

Bine de știut!

Pentru calcul și achitare, este indicat să te adresezi la organul fiscal din teritoriu: vei completa declarația fiscală și coordona cu specialistul SFS ce impozite vei plăti, dar și de ce facilități fiscale vei beneficia. Sau, dacă deții semnătură digitală, poți semna și depune Darea de seamă unificată / (Declarație) (Formularul UNIF18), în regim online pe [sfs.md](#).

2. Impozit funciar/impozit pe bunuri imobiliare

Fiind proprietar sau având în folosință/arendă terenuri agricole (terenuri cu destinație agricolă, silvică, terenuri pe care sunt amplasate bazinele acvatice), vei plăti **impozit funciar**. Iar pentru bunurile imobile (depozite, frigider agricol), vei plăti **impozit pe bunuri imobiliare**.

Când și conform cărei declarații vei achita impozitul funciar în calitate de gospodărie țărăneasă?



Categorie gospodărie țărăneasă

Număr mediu anual de salariați pe parcursul perioadei fiscale nu depășește 3 unități și care nu sunt înregistrați ca plătitori de TVA.

Număr mediu anual de salariați pe parcursul perioadei fiscale depășește 3 unități și/sau care sunt înregistrați ca plătitori de TVA



Termen de plată

Până la data de 25 martie a perioadei fiscale următoare celei de gestiune.

Până la data de 25 septembrie inclusiv a anului fiscal în curs.
Pentru bunurile imobiliare dobândite după 30 iunie a perioadei fiscale respective, vei prezenta la SFS formularul nu mai târziu de 25 martie a perioadei fiscale următoare celei de gestiune, cu achitarea impozitului pe bunurile imobiliare în același termen.



Formular

Declarație (Formularul UNIF18)

Calculul impozitului pe bunurile imobiliare (Forma BIJ 17)

Sfaturi pentru tine

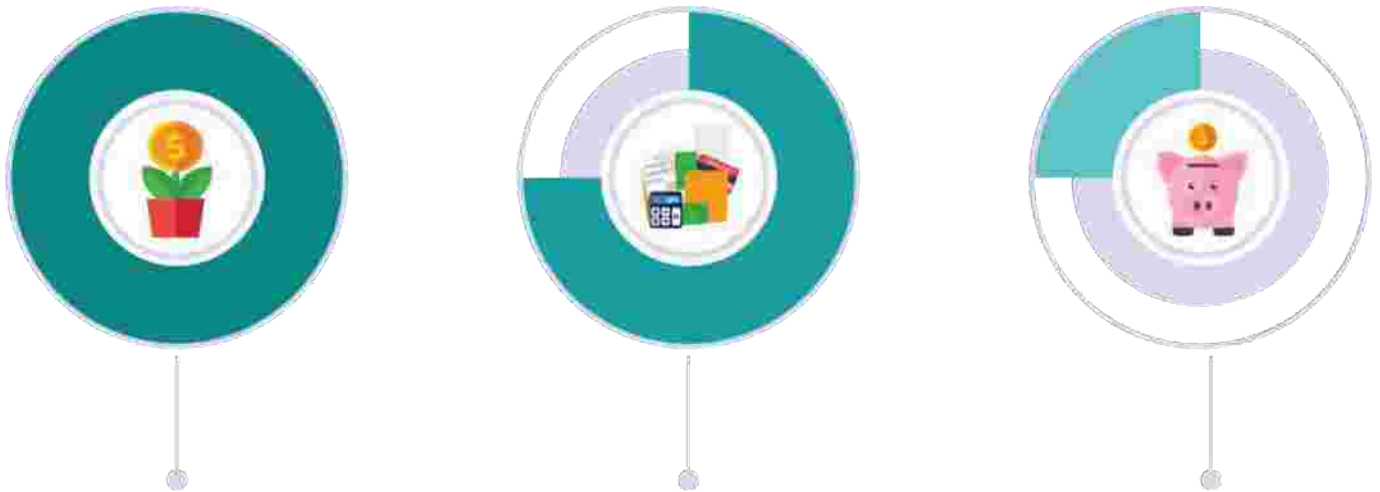
Consecințele fiscale aferente neprezentării în termen a declarațiilor fiscale

Prezintă declarațiile fiscale și onorează obligațiile fiscale la timp, pentru a evita consecințe neplăcute.

În cazul în care contribuabilul a achitat doar impozitul/taxa în termenul și în bugetul stabilit, iar declarația fiscală respectivă nu a prezentat-o până la inițierea controlului fiscal, se constată (se tratează) că persoana respectivă s-a eschivat de la calculul impozitului/taxei și, respectiv, urmează a fi aplicată **amendă** pentru neprezentarea declarației fiscale în mărime de 1000 lei și amendă în mărimea impozitului (taxei nedeclarate).

5.5 Evaluarea performanței gospodăriei țărănești

Cel mai important indicator de performanță și de rezultat al muncii tale și a familiei este PROFITUL. Acesta indică cât de eficient ai utilizat resursele disponibile, pentru a produce și vinde, dar și cu ce sumă de bani ai rămas după achitarea impozitelor.



Venituri - Cheltuieli = Profit

Considerând sezonalitatea veniturilor în agricultură, o adevărată provocare pentru micii fermieri este să țină pasul cu achitarea plăților. Pentru asta, va trebui să monitorizezi circuitul banilor - în și din cadrul gospodăriei, lunar sau chiar săptămânal - cu ajutorul fluxului de numerar.

Sfaturi pentru tine

De multe ori, resursele financiare care circulă în cadrul unei gospodării țărănești sunt utilizate în scopuri personale (întreținere, școală, alimentație, etc), ceea ce perturbă administrarea corectă a resurselor afacerii și a rezultatului final propriu-zis.

De aceea, este vital să separi veniturile și cheltuielile din cadrul GȚ de buzunarul personal. În ajutor îți vine aplicația **AgriBusiness**, care este un instrument practic pentru planificarea și administrarea bugetului. În cadrul aplicației vei putea ține evidența veniturilor și cheltuielilor, planifica și administra bugetul personal și cel al afacerii tale.



Indicatorii de performanță măsoară excelența în afaceri și sunt utilizați de către antreprenori pentru a lua decizii corecte de dezvoltare, dar și de creditorii/donatori pentru a aproba decizii de finanțare. Mai jos vei afla care sunt principalii indicatori care te ajută să determini performanța afacerii tale:

Denumire	Interpretarea	Formula de calcul
Rentabilitatea vânzărilor (RV)	Rentabilitatea vânzărilor arată profitul câștigat de la fiecare MDL obținut din producția vândută. RV mare și volumul redus de vânzări reflectă marja de profit înaltă. RV mică, volumul de vânzări mare indică o marjă de profit mică (de obicei pentru a cuceri un nou segment de piață).	Rentabilitatea vânzărilor (RV) = Profit net (PN) / Venit din vânzări (VV)
Rentabilitatea activelor (ROA)	Rentabilitatea activelor indică profitabilitatea afacerii din contul utilizării tuturor resursele (finanțate din capitalul propriu și cel împrumutat). Afacerile care utilizează active fixe costisitoare, de regulă, înregistrează un coeficient de rentabilitate a activelor nu prea mare. În acest caz, ai putea analiza opțiunea de a închiria activul mai degrabă decât a-l întreține. La etapa de planificare a unei investiții noi, poți analiza dacă activele în care vei investi vor duce la creștere economică rapidă (ROA mare) sau la rentabilitate a activelor scăzută și să iei decizia corectă pentru afacerea ta.	Rentabilitatea activelor (ROA) = Profit net / Active
Rentabilitatea capitalului propriu (ROE)	Rentabilitatea capitalului propriu ne arată mărimea profitului pe care întreprinderea îl obține de la 1 MDL capital propriu investit în afacere. Este util să compare acest indicator cu rata medie la depozite bancare. În cazul în care este mai mare decât rata medie a dobânzilor la depozitele bancare, atunci decizia de investiție este argumentată.	Rentabilitatea capitalului propriu (ROE) = Profit net / Capital propriu
Pragul de rentabilitate	Acest indicator prezintă ce volum de produse (servicii) este necesar să vinzi pentru a acoperi toate cheltuielile, fără a câștiga profit și înregistra pierderi. Cu alte cuvinte, reprezintă acel volum al producției pentru care costurile totale sunt egale cu încasările din vânzarea producției, iar rezultatul este egal cu zero. Afacerea devine rentabilă în momentul în care vânzările depășesc pragul de rentabilitate. Examinarea acestui indicator te ajută să determinăm cu cât trebuie modificat volumul vânzărilor / producției dacă prețul mărfurilor se modifică și invers.	Venitul din Vânzări (VV) - Cheltuieli totale (ChT) = 0
Coeficientul autonomiei financiare	Coeficientul autonomiei financiare reprezintă capacitatea întreprinderii de a-și acoperi activele din resursele proprii, numit capital propriu: în ce măsură întreprinderea a fost capabilă să își procure averea din resursele proprii. Autonomia optimă este considerată între valorile 0,6-0,7.	Coeficientul autonomiei financiare = Capitalul propriu / 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).	Gradul de îndatorare = Capital propriu / Capital împrumutat
Lichiditatea curentă	Indică în ce măsură întreprinderea își poate acoperi în totalitate datoriile pe termen scurt cu activele curente .	Lichiditatea curentă = Active curente / Datorii pe termen scurt > 1

Dacă intenționezi să măsoți excelența afacerii tale sub aspect de producere, monitorizează următorii indicatori de productivitate relevanți afacerii tale:

Recolta medie a culturilor agricole, chintale de pe 1 ha = (recolta globală, kg / suprafața recoltată, m ²) * 100	Productivitatea medie de ouă de la o găină ouătoare, buc. = S-au obținut ouă / numărul mediu găinilor ouătoare;
Structura suprafețelor însămânțate,% = (suprafața însămânțată a unei culturi sau grupe de culturi / suprafața însămânțată totală) * 100	Venituri bănești obținute din activitatea agricolă în medie la 1 ha= Venituri bănești obținute, lei /suprafața totală în folosință, ha
Productivitatea medie de lapte (de la o vacă, capră), litri pe zi = S-a produs lapte, litri / total zile aflate în gospodărie	Valoarea mijloacelor materiale procurate și a serviciilor achitate în medie la 1 ha = Valoarea mijloacelor materiale procurate și a serviciilor achitate, lei / suprafața totală în folosință, ha

Pentru mai mulți indicatori poți accesa [\[PDF\]](#)

Capitolul 6. Surse de finanțare a afacerii

"Obține umbrela de la finanțator când plouă și nu o accepta când ploaia s-a terminat."

După ce ai analizat ideea ta de afacere și ai înțeles etapele necesare de parcurs, ai calculat costul resurselor implicate, e timpul să aduni pe foaie lista de investiții necesare și să determini care ar fi sursele de finanțare optime pentru afacerea ta. În Moldova ai mai multe posibilități pentru a-ți finanța afacerea. În continuare vei afla răspunsuri la întrebările care îi preocupă pe fermieri atunci când caută fonduri de finanțare:

- ☑ Cum faci un plan de investiții și determini resursele necesare pentru afacerea ta?
- ☑ Care sunt sursele de finanțare disponibile pentru GȚ rambursabile și nerambursabile?
- ☑ Ce trebuie să știi când accesezi un credit sau împrumut nebanca?
- ☑ Ce trebuie să știi când accesezi un grant?
- ☑ De unde poți să te informezi despre sursele financiare rambursabile și nerambursabile disponibile pentru GȚ în Republica Moldova și cum le poți accesa?
- ☑ Ce greșeli frecvente fac antreprenorii în procesul de aplicare la granturi?

6.1 Planul de investiții

Planul de investiții te ajută să calculezi cheltuielile pentru inițierea afacerii sau a unui proiect de dezvoltare a afacerii cum ar fi: construirea unei sere, înființarea unei livezi/vii, modernizarea/extinderea spațiilor de producere (fermă), modernizarea proceselor de producere prin achiziția echipamentelor agricole performante, instalarea sistemelor de irigare prin picurare și infrastructurii de protecție ș.a. Finanțarea afacerii reprezintă procesul de obținere a resurselor bănești necesare desfășurării activității.

Nevoi de finanțare	Categoria
<ul style="list-style-type: none">☑ Procurarea de mijloace de transport, tehnică agricolă, echipamente, bunuri imobile, terenuri agricole;☑ Investiții în active intangibile (softuri, licențe, brevete);☑ Finanțarea reparațiilor și construcțiilor depozitelor agricole/ frigidere;☑ Procurarea animalelor pentru creștere/înmulțire;☑ Investiții în îmbunătățirea procesului de producere (construcția spațiilor de creștere animale).	Investiții pe termen mediu și lung
Achitare de facturi și cheltuieli curente: <ul style="list-style-type: none">☑ Achitarea salariului muncitorilor permanenți/zilieri;☑ Procurarea combustibilului;☑ Procurarea de semințe și puiet;☑ Procurarea accesoriilor pentru recoltă (saci, pungi, vase, lăzi etc.);☑ Procurarea substanțe chimice (pesticide, erbicide, etc);☑ Procurarea vaccinurilor pentru animale.	Finanțarea cheltuielilor curente

Din ce surse poți finanța dezvoltarea afacerii tale?

- ☑ Propriile economii;
- ☑ Bani împrumutați de la rude și prieteni;
- ☑ Avansuri de la clienți și plăți amânate de la furnizori;
- ☑ Credite bancare și credite preferențiale ale partenerilor de dezvoltare;
- ☑ Împrumuturi de la organizații de creditare nebanca și companii de leasing;

- ☑ Împrumuturi de la asociații de economii și împrumut;
- ☑ Granturi și subvenții din partea statului.

Este mai avantajos să îți dezvolti afacerea utilizând surse externe de finanțare (credite, granturi) decât să te limitezi la propriile economii. Resursele împrumutate îți permit să îți crești afacerea rapid, ceea ce este aproape imposibil efectuând investiții doar din economii. Planul tău de investiții poate avea una sau mai multe surse de finanțare rambursabile și/sau nerambursabile, important este să le gestionezi corect!

6.2 Surse de finanțare rambursabile

Credite și împrumuturi

Sursele de finanțare contractate de la bancă se numesc credite bancare, iar cele obținute de la organizații de creditare nebanară sau asociații de economii și împrumut se numesc împrumuturi. Pentru a accesa un credit bancar în Republica Moldova, poți apela la una dintre cele 11 bănci comerciale. Lista acestora și datele de contact le poți găsi pe www.bnm.md.

Creditul bancar

Avantaje	Dezavantaje
<ul style="list-style-type: none"> ☑ 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; ☑ Condiții preferențiale (în cazul acordării creditelor din resursele organizațiilor internaționale / donatorilor internaționali pentru investiții în afaceri agricole, pentru idei inovative și afaceri inițiate de tineri antreprenori, etc.); ☑ Pot fi accesate mai ușor prin instrumente de garantare (de exemplu, Fondul de Garantare a Creditelor); ☑ Dacă rambursezi cu responsabilitate creditul, vei dezvolta relații de încredere cu banca - ceea ce îți va permite să ai acces continuu la resurse financiare și să negociezi condițiile de creditare. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Criterii riguroase de selecție și analiză a dosarului de credit; ☑ Timp îndelungat de procesare a dosarelor; ☑ Ai nevoie de un plan de afaceri; ☑ Se cer documente confirmative suplimentare pentru analiza dosarului: rapoarte financiare (se vor analiza o buna parte din indicatorii de performanță, contracte ș.a.); ☑ Băncile sunt reticente să finanțeze afaceri începătoare; ☑ Va trebui să lași un gaj (de exemplu: un imobil, sau utilajul procurat din credit, etc.); ☑ Monitorizarea strictă a respectării destinației creditului.

Împrumuturile de la organizații de creditare nebanare (OCN) și asociații de economii și împrumut (AEÎ)

sunt o alternativă a creditului bancar. În mare parte ele deservește clienții 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 OCN și AEÎ, este că organizațiile de creditare nebanare desfășoară doar activități de finanțare, dar asociațiile de economii și împrumuturi finanțează și atrag economii de la populație. În Moldova sunt 145 OCN și 227 AEÎ. Lista acestora și datele de contact le găsești pe www.cnpf.md.

Organizații de Creditare Nebancare (OCN)

Avantaje	Dezavantaje
<ul style="list-style-type: none">☑ Acoperă gama de produse de finanțare clasică: investițional, mijloace circulante și consum;☑ De regulă împrumuturile se oferă în câteva valute: EURO, 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 scurt.	<ul style="list-style-type: none">☑ Costul finanțării este 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 dependență de resursele de finanțare ale instituției.

Asociațiile de Economii și Împrumut (AEI)

Avantaje	Dezavantaje
<ul style="list-style-type: none">☑ Proces de finanțare rapid;☑ Sprijină, de regulă, afacerile micro și mici din mediul rural.	<ul style="list-style-type: none">☑ Acordă împrumuturi doar în MDL;☑ Suma acordată per client este mai mică decât în cazul OCN;☑ Termen de finanțare scurt și mediu, ceea ce limitează gama produselor financiare (exemplu, Finanțarea activelor pentru investiții e mai potrivit de accesat de la bănci sau OCN).

Leasing

Leasing este o formă de finanțare pe termen mediu sau lung, care se aplică, de regulă, pentru procurarea echipamentului, tehnicii agricole, mijloacelor de transport. Diferența principală dintre leasing 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 trece în proprietatea ta imediat ce a fost livrat.

Avantaje	Dezavantaje
<ul style="list-style-type: none">☑ 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.	<ul style="list-style-type: none">☑ Se percepe o rată lunară care include plata pentru utilizarea activului, dobânda cât și alte comisioane aferente;☑ În cazul bunurilor purtătoare de TVA, 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.

Sfaturi pentru tine

De ce trebuie să ții cont când accesezi o finanțare prin credit / împrumut / leasing?

- ☑ Scopul finanțării (pentru investiții, pentru mijloace circulante, etc);
- ☑ Suma;
- ☑ Valuta (MDL, USD, EUR);
- ☑ Termenul de rambursare (pe termen scurt, mediu sau lung);
- ☑ Rata dobânzii, DAE, și alte comisioane și plăți aferente;
- ☑ Modul de calcul a dobânzii (dobândă fixă sau flotantă);
- ☑ Modalitate de plată (prin virament, prin achitare în casieria băncii / filialelor, internet banking, prin terminale de plată);
- ☑ Perioada de grație (în perioada de grație nu se achita suma creditului ci doar dobânda, care se calculează la soldul creditului);
- ☑ Graficul de rambursare (grafic clasic, anuitate sau flexibil);
- ☑ Asigurare / garanțiile solicitate.

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

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.

Dobânda anuală efectivă 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 afacere.

N.B. E bine să cunoști că perioada de grație influențează valoarea DAE, deci, costul finanțării crește. Pentru a obține o comparație relevantă și a lua o decizie corectă, când compari ofertele bancare de la diferite instituții financiare (utilizând DAE), ține cont de faptul că suma, termenul și perioada de grație trebuie să fie aceleași în toate ofertele.

Accesarea creditelor cu sprijinul Fondului de Garantare a Creditelor

Pentru antreprenorii care au acces limitat la credite bancare necesare pentru lansarea și dezvoltarea afacerilor din motivul că nu dispun de suficient gaj, Guvernul Republicii Moldova a creat [Fondul de Garantare a Creditelor](#) (FGC) gestionat de ODIMM.

Băncile comerciale partenere ale Fondului de Garantare sunt: FinComBank, Moldova-Agroindbank, Comerțbank, Eurocreditbank, Eximbank, Victoriabank, Procredit Bank, Moldindconbank, BCR Chișinău, OTP Bank.

Pentru a beneficia de acest instrument, vei discuta cu bancă la care ai aplicat pentru credit care sunt pașii și condițiile de accesare a garanției sau vei merge și solicita detalii la [ODIMM](#).

6.3 Finanțarea nerambursabilă și preferențială

Un adevărat catalizator de creștere economică pentru afacerea ta (la etapa de lansare, creștere sau expansiune) pot fi finanțările nerambursabile (granturi, subvenții) sau finanțările preferențiale.

Finanțarea preferențială oferă condiții avantajoase cum ar fi: dobânda mai mică decât cea de pe piață, porțiuni de grant inclusă în credit, dobândă subvenționată, termene lungi de rambursare a creditului sau asistența tehnică gratuită (de exemplu: la elaborarea planului de afaceri, instruire, schimb de experiență).

Înainte de a contracta un grant sau o [subvenție](#), cunoaște avantajele și dezavantajele acestora:

Avantaje	Dezavantaje
<ul style="list-style-type: none">☑ Este o sursă gratuită de finanțare, care te va ajuta să îți dezvolti afacerea mai rapid;☑ Nu va trebui să rambursezi lunar finanțatorului banii investiți;☑ Poți beneficia de scutiri 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 finanțate (valabil pentru anumite programe de finanțare).☑ Îți creezi reputație bună în rândul finanțatorilor, dacă gestionezi eficient grantul oferit;☑ Beneficiezi de promovare din partea finanțatorilor care, de regulă, reflectă în presă istoriile de succes ale beneficiarilor.	<ul style="list-style-type: none">☑ Trebuie să întrunești condițiile de eligibilitate ale programului;☑ Accesarea granturilor poate dura în timp, întrucât presupune mai multe etape de aprobare;☑ Ai un termen limită de aplicare și dosarul include un set de acte pe care trebuie să le pregătești;☑ De regulă, trebuie să ai un aport propriu pentru a accesa programul;☑ Poți fi condiționat să faci achiziții de echipamente noi, care sunt mai scumpe;☑ Poți fi limitat în alegerea furnizorului de echipamente agricole (de regulă dealerii programului de finanțare);☑ Trebuie să raportezi documentar și să accepți vizite de monitorizare din partea finanțatorilor;☑ Trebuie să reflecti, obligatoriu, în contabilitate toate operațiunile legate de granturi și subvenții. Informează-te suplimentar din surse oficiale, privind modul corect de evidență a granturilor și subvențiilor și specificul de impozitare a acestora.

În continuare, te îndemnăm să studiezi lista programelor de finanțare nerambursabilă sau la condiții preferențiale pentru afacerile tale:

Denumire	Descriere
Facilități de finanțare și asistență tehnică în cadrul programelor IFAD	Credite și granturi pentru dezvoltarea afacerilor în agricultură. Grup țintă: fermieri mici, femei antreprenoare, tineri antreprenori, grupuri de femei, grupuri de producători, IMM, APL. Servicii de asistență tehnică și consultanță. Aplicații la programe de finanțare pot beneficia de asistență la pregătirea dosarului și de suportul consultativ necesar inițierii și dezvoltării afacerii.

Facilități de finanțare în cadrul Proiectului Agricultură Competitivă în Moldova (MAC-P)	Granturi destinate grupurilor de producători (agricultori) pentru implementarea practicilor și tehnologiilor de management durabil al terenurilor, precum și îmbunătățirea infrastructurii și creșterea nivelului de organizare a agricultorilor.
Facilități de finanțare în cadrul Programului Comunități durabile și reziliențe la schimbări climatice prin abilitarea femeilor	Granturi pentru femeile din Nisporeni, Călărași, Basarabeasca, Leova, Găgăuzia sau din regiunea din stânga Nistrului, implementat de PNUD.
Facilități de finanțare în cadrul Proiectului Agricultură Performantă în Moldova	Granturi pentru întreprinderile agricole înregistrate în Republica Moldova care fac parte din cadrul lanțurilor valorice susținute în mod prioritar, cum ar fi: merele, fructele sâmburoase, mierea de albine, strugurii de masă, pomușoarele și legumele în câmp deschis.
Facilități de finanțare în cadrul Programul de vânzări în rate 2KR în Agricultură Performantă Irigată	Vânzarea echipamentelor pentru irigare și mașini agricole, cu achitarea în rate, pentru întreprinderile agricole mici și mijlocii.
Facilități de finanțare în cadrul proiectului „Livada Moldovei”	Credite și leasing financiar pentru dezvoltarea afacerilor de IMM-uri, persoane juridice, care operează în sectorul horticola, viticol și în industrii conexe.
Facilități de finanțare în cadrul Programul de atragere a remitențelor în economie „PARE 1+1”	Granturi pentru stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii de către beneficiarii de remitențe și oamenilor plecați peste hotare la muncă.

Toate proiectele de suport financiar expuse [aici](#) au termeni stabiliți de implementare. Te încurajăm să accesezi cu regularitate paginile web ale fiecărui proiect în parte, pentru a-i verifica statutul și condițiile actualizate de participare, dar și să identifici noi oportunități finanțate de alți donatori.

Care sunt cele mai frecvente cauze care împiedică accesul la finanțări nerambursabile

- ☑ Antreprenorul (aplicantul) nu întrunește condițiile de eligibilitate;
- ☑ Investițiile și cheltuielile prezentate în aplicația de grant nu sunt eligibile pentru finanțare;
- ☑ Lipsește contribuția proprie a aplicantului sau contribuția proprie este insuficientă;
- ☑ Formularul de aplicare este insuficient sau incorect completat;
- ☑ Nu au fost depuse anexele și documentele justificative solicitate;
- ☑ Calculele financiare sunt făcute incorect sau lipsesc;
- ☑ Dosarul a fost depus după expirarea termenului-limită;

De ce există cerințe, limitări și verificări la accesarea unui grant?

- ☑ Finanțatorii internaționali sunt organizații strict reglementate și impun respectarea regulamentelor și procedurilor interne de către implementatori și beneficiari;
- ☑ Fiecare program de finanțare are un set de obiective, care sunt măsurate și monitorizate prin rapoarte și alte pârghii de control.

Capitolul 7. Reziliența afacerilor agricole

"Pregătește-ți sania vara și carul iarna."

Dacă ai ajuns până aici, e timpul să cunoști cum ai putea să devii rezistent în afaceri, indiferent de sezon. În acest capitol vei afla:

- ✔ Cum poți să te asiguri că afacerea ta va opera și mâine și poimâine;
- ✔ Ce fel de riscuri există în agricultură;
- ✔ Care sunt măsurile de adaptare a micilor fermieri la schimbările climatice sau la condițiile pieței;
- ✔ Cum să faci agricultură performantă (intensivă, extensivă și de precizie);
- ✔ Cum poți aduce inovație în activitatea ta de antreprenoriat agricol;
- ✔ Oameni de la care poți să înveți.

7.1 Riscuri în agricultură

Odată ce cunoști ce înseamnă producerea laptelui sau cultivarea grâului este important să ții cont de riscurile cu care ai putea să te confrunți și să înțelegi care dintre acestea se pot referi și la afacerea ta:



Riscuri naturale (climatice)

influențează direct agricultura, deoarece sunt dificil de controlat și țin de condițiile climatice nefavorabile:

- ✔ îngheț;
- ✔ brumă;
- ✔ revărsări ale bazinelor acvatice;
- ✔ grindină;
- ✔ secetă;
- ✔ alunecări de teren;
- ✔ invazia bolilor infecțioase pentru om și animale (paraziți, dăunători ai culturilor agricole și plantelor, agenții fito-patogeni).



Riscurile instituționale și politice

asociate legilor și regulamentelor în sectorul agrar. Hotărârile și de guvern, alături de deciziile aprobate la nivel de minister, direcții raionale și organele de administrare locale pot influența pozitiv sau negativ activitatea agricultorilor.



Riscurile tehnogene

sunt cele provocate de: incendii; avarii; explozii; inundații; contaminări ale produselor agro-alimentare (cu reziduurile excesive de pesticide și/sau alte chimicale periculoase, materialele toxice de altă natură, metalele grele etc), utilizării în calitate de hrană a animalelor și/sau păsărilor a produselor genetic modificate, a diferitelor genuri de preparate antibiotice sau de stimulare a creșterii, etc., care permanent sunt însoțite de pagube esențiale.



Riscurile de piață

depind în mare măsură de volatilitatea prețurilor și te pot afecta direct la:

1. Formarea prețurilor - creșterea constantă a prețurilor pentru combustibil și îngrășământ este o creștere obligatorie a costului culturii. Prin urmare, ar trebui să cauți întotdeauna opțiuni pentru reduce acest risc;

2. Piața de desfacere

- dacă nu reușești să găsești direct cumpărătorii, riști să-ți vinzi produsele la un preț scăzut și ai putea să nu-ți recuperezi costul de producere.

Atenție! De regulă, producătorii agricoli planifică culturile și volumul de producție în baza prețurilor curente a produselor agricole. Astfel dacă prețurile curente la produsele agricole sunt joase, atunci vor reduce producția acestor culturi în sezonul următor și ca urmare, din cauza lipsei ofertei prețul de piață va crește. Pe de altă parte, dacă prețurile curente sunt înalte, atunci agricultorii își vor extinde volumele de producere în sezonul următor și ca urmare, din cauza ofertei crescute și concurenței sporite, prețurile vor scădea. Astfel livrările și prețurile planificate vor oscila de la abundență până la insuficiență.

Vezi mai jos, ce măsuri ai putea întreprinde în cadrul afacerii, în raport cu piață și guvern pentru a preîntâmpina, reduce sau confrunta riscurile:

		Piață	Guvern
Preîntâmpinarea riscurilor	Gospodărie țărănească <ul style="list-style-type: none"> ☑ Diversificarea producției; ☑ Diversificarea prin activități non-agricole; ☑ Diversificarea surselor de finanțare; ☑ Formarea rezervelor financiare. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Asigurarea în agricultură; ☑ Asigurarea subvenționată a riscurilor agricole; ☑ Încheierea contractelor de producere și vânzare; ☑ Diversificarea piețelor. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Scutiri de impozite; ☑ Organizarea controlului fitosanitar și veterinar la frontieră; ☑ Măsuri de susținerea prețurilor la produsele autohtone; ☑ Asigurarea subvenționată a riscurilor agricole.
Reducerea riscurilor	Adaptarea tehnologiilor de producție agricolă (de exemplu, implementarea sistemului de irigare prin picurare).	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Instruire în managementul riscurilor ☑ Cooperarea ☑ Asocierea non-profit 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Politici bugetare; ☑ Prevenirea dezastrelor (controlul inundațiilor); ☑ Prevenirea îmbolnăvirilor culturilor și animalelor.
Confruntarea riscurilor	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Împrumuturi de la organizații de creditare, persoane terțe sau membrii familiei; ☑ Utilizarea economiilor/rezervelor; ☑ Disponibilizarea veniturilor din activități non-agricole. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Vânzarea activelor; ☑ Ajutor reciproc dintre locuitori. 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Asistență socială; ☑ Compensații pentru daunele pricinuite de calamitățile naturale.

De ce ai nevoie de asigurare în agricultură?

Asigurarea riscurilor în agricultură are scopul de a-ți proteja averea în cazul producerii calamităților naturale sau altor situații nefavorabile. Vezi [aici](#) (anexa "Asigurări în agricultură") ce și cum poți asigura în activitatea ta de agricultor.



Avantaje de care beneficiazi utilizând asigurările în agricultură

- ☑ Poți accesa subvenționarea primelor de asigurare, în mărime de 50% (detalii [aici](#)).
- ☑ Ai flexibilitate în selectarea riscurilor asigurate: poate fi luat în asigurare un singur risc sau câteva riscuri (cumulativ), pentru un tarif atractiv.
- ☑ Poți revaloriza contractul de asigurare, adică să închei o asigurare suplimentară, fie pentru majorarea sumelor/kg asigurate inițial, fie pentru majorarea producției medii/hectar asigurate, în

situația în care producția anticipată este mai mare decât cea estimată la încheierea asigurării. De exemplu, la semănarea culturii de grâu ai încheiat un contract de asigurare a roadei, însă pe parcursul ciclului de producere ai observat că roada se așteaptă a fi mai mare decât cantitatea de roadă asigurată. Astfel, revalorizând contractul de asigurare, poți majora cantitatea de roadă asigurată.

- ☑ **Ai comoditate la plată, achitând în tranșe prima de asigurare:** plata primei de asigurare poate fi achitată în 2 rate a câte 50%.
 - ☑ **Beneficiezi de serviciu acreditat:** asigurarea riscurilor de producție în agricultură se efectuează de către organizațiile de asigurare care obțin acreditare prin participare la concurs, organizat conform regulamentului aprobat de **Guvern**.
 - ☑ **Ai consultanță și asistență gratuită:** brokerul de asigurări acordă clienților săi asistență în toate etapele: înainte de încheierea contractului de asigurare, atunci când este nevoie de depunerea dosarelor de daune sau la finalizarea contractului, în scopul reînnoirii lui.
- N.B.** Fii atent să citești și să te asiguri că înțelegi fiecare clauză prevăzută în contractul de asigurare, înainte de a-l semna.

Subvenționarea primelor de asigurare împotriva riscurilor în agricultură

Subvenționarea primelor de asigurare reprezintă plata, de către stat, a unei părți din primele de asigurare pe care le plătesc producătorii agricoli organizațiilor de asigurare, pentru asigurarea riscurilor de producție în agricultură.

Vezi riscurile pentru care se acordă subvenții pentru primele de asigurare din agricultură:

Obiecte ale asigurării	Riscurile ce pot fi subvenționate
Culturi agricole: plantații multianuale (vii, livezi, pepiniere viticole și pomicole, plantații de levănțică, de trandafir și de șerlai), recolta de struguri și fructe grâu și orz de toamnă și de primăvară, porumb, floarea-soarelui, sfeclă de zahăr, tutun, legume, cartofi, rapiță, soia.	Distrugerea sau scăderea recoltei ca efect al: secetei excesive, grindinei, furtunii, temperaturilor scăzute sub limita biologică de rezistență a plantelor, inundației, altor evenimente naturale neobișnuite pentru localitatea respectivă, în urma bolilor sau a atacului dăunătorilor.
Patrimoniu zootehnic: bovine, porcine, caprine, ovicultura (ovine), avicultura (păsări domestice), cabaline și cunicultura (creșterea iepurilor de rasă), piscicultura (pești), apicultura (familii de albine).	Pieirea din cauză de: boală, furtună, grindină, inundație, răcire excesivă, trauma. Sacrificarea de necesitate a animalelor, conform indicațiilor serviciului veterinar de stat.

Cine poate beneficia de subvenția primelor de asigurare?



Producătorii care întrețin culturi agricole, animale, păsări, familii de albine și care produc pești conform tehnologiilor aprobate, iau măsuri de prevenire a bolilor și atacului dăunătorilor și țin evidența lucrărilor efectuate.



Producătorii care au înregistrat la primărie culturile agricole, precum și animalele, păsările, familiile de albine și peștii care le aparțin.

7.2 Performanța în agricultură prin inovație

Performanța în agricultură poate fi atinsă prin diverse metode: aplicând agricultura intensivă, extensivă, de precizie sau prin implementarea de inovații în procesul de producere, prelucrare, desfacere și control.

Agricultura intensivă este sistemul de agricultură care asigură producții sporite pe unitatea de suprafață. De exemplu, recolta de mere într-o livadă intensivă este de circa 50 de tone per hectar, comparativ cu 6,5 tone recoltate într-o livadă tradițională. Agricultura performantă se poate face și pe suprafețe mai mici, dar cu investiții pe măsură. Aceasta ar fi o oportunitate pentru micii producători agricoli care dispun de suprafețe mici de teren, dar care optează să obțină o productivitate mai mare. De exemplu, serele verticale sunt o opțiune practică atunci când spațiul de producere este limitat. De obicei, activitatea se desfășoară într-un mediu controlat, în care nu este nevoie să fie aplicate substanțe chimice pentru combaterea bolilor și a dăunătorilor. Parametrii temperatură-umiditate sunt controlați mai bine decât în cazul serelor orizontale. Mai mult, cercetările făcute cu modelul experimental au evidențiat o dezvoltare mai viguroasă a răsadurilor și o scurtare a perioadei de vegetație cu 25%. În sera verticală pot fi cultivate aproape orice tip de plante: răsaduri de legume, răsaduri de flori, flori în ghivece, legume în ghivece, căpșuni, ciuperci, material săditor pentru vie și pomi etc.

Bine de știut!

Microsera – grădină verticală automatizată pentru plante aromatice.

Microsera este o inovație ce constă într-o grădină verticală care susține creșterea simultană a 175 de ghivece cu plante aromatice.² În doar două săptămâni acestea sunt gata de consum.

Acest tip de sere necesită intervenții minime din partea oamenilor, întrucât umiditatea și intensitatea luminii din interior se pot seta prin telecomandă, de la distanță. De asemenea, sera poate fi setată să ude plantele, în baza unui program stabilit și în funcție de nevoile plantelor. Dezvoltarea și fotosinteza au loc cu ajutorul luminilor de tip LED, Grow. Pentru a funcționa 100% în modul automat, sera are nevoie de acces la o sursă de alimentare cu apă potabilă, o sursă de energie electrică și scurgere.

Datorită faptului că plantele cresc într-un mediu controlat, acestea nu au nevoie de pesticide, insecticide sau alte substanțe periculoase pentru organismul uman. Plantele sunt crescute doar cu apă, nutrienți și lumină. În acest fel, acestea cresc mult mai rapid, sănătos și eficient. Cultivarea plantelor în asemenea unități reduce mult atât costurile, cât și impactul asupra mediului, oferind totodată posibilitatea de a crește producția pe m².

În acest tip de sere pot fi cultivate o mulțime de plante, precum: pătrunjel, leuștean, busuioc, coriandru, mentă și altele, în dependență de cererea de pe piață.

Agricultură extensivă reprezintă sistemul de agricultură în care creșterea producției se bazează pe extinderea suprafețelor cultivate. În Moldova, o mare parte a terenului agricol este parcelat, ca rezultat privatizării și modului de alocare a terenurilor. Actualmente, agricultura extensivă constată dificultăți și limite la implementare, deoarece persistă problema consolidării terenurilor agricole.

Agricultura de precizie implică utilizarea tehnologiei informaționale și comunicaționale pentru a optimiza utilizarea semințelor, îngrășămintelor și a altor factori de producție. Aceste sisteme de management furnizează agricultorilor beneficii financiare considerabile, precum și beneficii importante de protecție a mediului, inclusiv: prevenirea degradării solului, reducerea poluării fluviale și emisiilor de gaze cu efect de seră, precum și **sechestrarea carbonului** din atmosferă pentru a încetini/inversa poluarea atmosferică.

² [Serele viitorului](#)

Chiar și o afacere mică în agricultură poate utiliza agricultura de precizie. Gestionând o afacere agricolă mică, ai putea utiliza soluțiile oferite de agricultura de precizie, pentru a automatiza parțial procesele de producere:

1. Evaluarea stării de sănătate a culturilor sau estimarea rentabilității, adică poți colecta date exacte referitoare la câmpurile tale și folosi aceste informații pentru a personaliza modul în care îți cultivi fiecare metru pătrat;
2. Colectarea informației din câmp și controlul intrărilor de producție. De exemplu, poți aplica îngrășămintele cu azot în locurile anumite în dependență de condițiile necesare. Astfel, sporești productivitatea, utilizezi eficient nutrienții și ai garanția că nutrienții nu se vor acumula în cantități excesive în sol. Astfel, eviți probleme ecologice;
3. Simplificarea muncii în câmp prin gestionarea proceselor de la distanță, de exemplu: prin integrarea dronelor care asigură supravegherea culturilor extinse, transmiterea în timp real a unor informații privind stadiul lor, posibilele anomalii, necesarul de apă.

Stabilește de care soluții ai nevoie și în ce măsură ești pregătit să utilizezi agricultura de precizie. Ca alternativă, ai putea subcontracta, prin abonament, serviciile oferite de alți furnizori. Soluțiile oferite de agricultura de precizie:



Te ajută să îți evaluezi terenurile fără a te deplasa fizic la fața locului și să iei rapid decizii în cazul în care apar probleme.



Lucrări mecanizate
coordonate prin GPS

Sistemele GPS le poți instala pe orice utilaj agricol dotat cu [servodirecție](#). De regulă, acest sistem cuprinde un monitor și un receptor. Avantajul este că, receptorul GPS-ului primește informații despre teren de la sateliți și poate executa, cu maximă acuratețe, diferite lucrări agricole (însămânțarea pământului, aplicarea îngrășămintelor chimice, irigarea etc.), fără a solicita prezența ta lângă utilaje. Pe lângă acest lucru, sistemele GPS asigură controlul resurselor folosite (combustibil, produse agricole), ceea ce previne risipa acestora și reduce costurile.



O altă practică des întâlnită în agricultura de precizie este utilizarea unor mașini de plantat, care ușurează munca fizică a fermierilor și reduce timpul alocat acestei operațiuni. Plantarea mecanizată implică folosirea unor tractoare de mici dimensiuni destinate tuturor tipurilor de culturi: pomi fructiferi, răsaduri, arbuști, viță-de-vie. Aceste utilaje au un sistem ce asigură plantarea, cu ajutorul unui disc, pe o distanță corespunzătoare, așa încât să se obțină mai multe rânduri pe suprafața unui teren. De asemenea, tractoarele de plantare mecanizată dispun de butoaie de apă pentru irigarea culturilor.



Fertilizarea o poți realiza prin împrăștierea îngrășămintelor pe suprafața cultivată, însă această regulă poate fi aplicată numai în cazul unor grădini sau zone mici. Pentru suprafețele mari, poți folosi utilajele de fertilizare. Ele eficientizează acest proces, asigurând pătrunderea îngrășămintelor exact în zonele în care este nevoie, amplificându-se astfel efectul lor. Există mașini dotate cu tehnologia de fertilizare cu aplicare variabilă.

Procesul este unul foarte eficient: mai întâi se iau probe de sol pentru a fi identificate necesitățile pământului, iar apoi, cu ajutorul comenzilor primite prin GPS, utilajul distribuie cantități și tipuri de îngrășământ în funcție de suprafața tratată.



Lucrările de combatere a dăunătorilor

Aplicarea controlată a insecticidelor, fungicidelor și a tratamentelor exact în zonele afectate. În primul rând, analiza și monitorizarea continuă a culturilor îi ajută pe agricultori să știe exact când este momentul pentru a acționa. Totodată, utilajele controlate prin sistemele GPS pot distribui cantități diferite de pesticide în funcție de nevoile culturilor, după ce se scanează întreaga zonă și sunt stabilite părțile afectate. Precizia în combaterea dăunătorilor și a buruienilor îi ajută pe fermieri să economisească resurse importante (timp, combustibil, pesticide), dar și să protejeze mai bine recoltele.



Sistemele de analiză pentru sol

Sistemele de analiză îți oferă date importante despre starea solurilor, astfel încât ai putea să știi de la bun început dacă acestea sunt potrivite nevoilor și culturilor pe care le ai. De exemplu, în [solurile tasate / compactate](#), apa pătrunde cu greutate și nu ajunge cum trebuie la rădăcina plantei, ceea ce poate sabota dezvoltarea acesteia și compromite planurile de recoltă ale fermierilor. Sistemele de analize includ: prelevatoare de sol, tensiometre și senzori de umiditate a solului, dispozitive pentru monitorizarea eroziunii solurilor sau penetrometre, aparate care măsoară nivelul de compactare a solurilor.



Sisteme de irigații

Cea mai cunoscută metodă de irigare este irigația prin picurare. Este recomandată, în primul rând, pentru culturile de legume și presupune picurarea unei cantități reduse de apă exact la baza plantei. În felul acesta, apa ajunge unde trebuie și nu se face risipă de resurse.



Registrul Animalelor

Poți înregistra, urmări și analiza toate informațiile de bază despre animalele deținute: [crotalie](#), sex, dată de naștere, direcția de exploatare, rasă, specie. Ai acces, în orice moment, la istoricul fiecărui animal sau la toate animalele care corespund unui anumit tip de eveniment.

Performanța în agricultură poate fi obținută atunci când aduci inovație în modelul tău de business, prin agricultură organică și ecologică.

Agricultura organică presupune respectarea următoarelor reguli:

- ☑ Nu se folosesc pesticide chimice;
- ☑ Nu se folosesc îngrășăminte artificiale;
- ☑ Nu se folosesc semințe modificate genetic;
- ☑ Energia și resursele naturale se utilizează în mod responsabil.

Cuvântul „organic” este protejat și poate fi folosit numai pentru a descrie produse care poartă Marca organică europeană, marca EKO sau eticheta EcoCert.



Marca EKO are exigențe mai mari decât marca organică europeană. A doua pune accent pe protejarea mediului și pe bunăstarea animalelor. Prima impune și cerințe privind consumul de energie, ambalarea, aspectele sociale și comerțul echitabil.

Agricultura ecologică seamănă cu cea organică, dar duce lucrurile mai departe, ținând cont de întregul ecosistem și acționând numai în conformitate cu ciclul natural al vieții. De exemplu, un agricultor ecologic folosește compost provenit din deșeuri. Printre exemplele de măsuri luate de agricultorii ecologici se numără:

- ☑ Reducerea la minimum a cantității de deșeuri produse;
- ☑ Reciclarea oricăror deșeuri produse (deșeurile organice se adună pentru obținerea compostului);
- ☑ Plantarea de vegetație în jurul culturilor, având rolul de a spori bunăstarea albinelor, păsărilor de pădure etc.

Dacă dorești să îmbrățișezi și tu acest model, trebuie să obții [Certificat-Eco](#). Astfel, vei garanta că produsele tale sunt în conformitate cu standardele în vigoare privind agricultura ecologică. Procesul de certificare se efectuează în mod independent, nediscriminatoriu, transparent și credibil pentru consumator.

Dacă, prin agricultura pe care o practici, nu produci produse agricole în cantități industriale, atunci ai toate motivele și posibilitatea să practici agricultura sustenabilă, contribuind, astfel, la bunăstarea celor care se hrănesc cu produsele tale. Agricultura sustenabilă reprezintă un mod de a face agricultură, bazat pe metode ce protejează mediul înconjurător (de exemplu, compostarea frunzelor), conservă resursele (de exemplu, utilizarea rațională a apei), susține comunitățile de oameni, protejează animalele și îi tratează cu respect și corectitudine pe toți cei implicați în acest lanț valoric. O serie de bune practici în agricultură și mai multe sfaturi utile pentru o agricultură sustenabilă găsești [aici](#).

7.3 Istorii de succes în domeniul agricol

Deși Moldova este o țară mică, ne putem bucura de succese remarcabile pe plan internațional.

Succesele agriculturii moldovenești pe plan internațional

- ☑ Cea mai mare colecție de vinuri, 1,5 milioane de sticle din lume, înregistrată în Cartea recordurilor Guinness în anul 2005.
- ☑ Doar 7% din teritoriul globului pământesc este potrivit pentru cultivarea nucilor. Moldova este inclusă teritorial în aceste 7%, fiind unul din principalii furnizori de nuci în Europa.
- ☑ Potrivit bazei de date ONU, în anul 2020, Republica Moldova s-a clasat pe locul 5 la nivel mondial după cantitatea de prune exportată.

În continuare, te invităm să descoperi o istorie (storytelling) a unui tânăr antreprenor de la care te poți inspira și învăța.



Victor Buzatu - cea mai bună lecție este experiența proprie. Victor Buzatu încă de pe băncile facultății știa că antreprenoriatul și managementul îi sunt menirea și [pasiunea](#). Spiritul organizatoric și gândirea strategică îl îndreptăteau să creadă asta.

A absolvit Academia de Studii Economice din Chișinău, Facultatea Economie Generală și Drept. A [investit în cunoștințe](#) și a fost atent la tot ce i-ar fi fost de folos pentru a-și materializa visele legate de business. S-a întâmplat ca o creatură delicată și sensibilă – prepelița - să-i devină sursă de inspirație. Așa că s-a informat și a decis să inițieze o afacere. La vârsta de 23 ani a planificat ideea pas cu pas și, tot atunci, în 2014, a înființat ferma de prepelițe, o gospodărie țărănească (GT), iar acum

conduce o afacere de succes. I-a cooptat în aventura vieții lui și pe câțiva prieteni, cu care împarte responsabilitățile. A fost nevoie de multă [hotărâre și consecvență](#), altfel nu ar fi reușit.

Primii ani au fost cei mai dificili, întrucât investeau fără a avea profit, atunci voiau să renunțe, își considerau activitatea un eșec: „A fost nevoie să [educăm](#) publicul cu ce este prepelița, pentru că am fost, practic, printre primii pe piață care am inițiat afacere cu prepelițe”.

[Au trecut de această provocare, dar nu înseamnă că nu muncesc și acum foarte mult.](#)

Victor și-a amintit și despre alte provocări care au fost la început. „Când ne-am lansat, era iarna și trebuia să [asigurăm](#) căldura păsărilor, care sunt sensibile și au nevoie de condiții specifice de creștere. S-a întâmplat într-o zi să se stingă lumina și am fost nevoiți să încălzim încăperea cu apă fierbinte, tot atunci am adus pături de acasă”, povestește Victor. Însă tinerii au avut și anumite avantaje, cum ar fi prețul ridicat al ouălor în timpul sezonului rece.

A continuat să cerceteze și să tatoneze piața – locală, din regiune dar și piețele externe – și să înțeleagă din ce în ce mai bine ce înseamnă această afacere. S-a documentat despre condițiile în care cresc prepelițele și cât de repede ar putea recupera investiția. Prețul primelor 100 de păsări și investiția inițială era de 1500 de euro.

Tinerii întreprinzători au contat în mare parte pe forțele proprii și mai puțin pe ajutorul extern, au continuat să se informeze, să analizeze piața din regiune și au accesat oportunități disponibile în Republica Moldova. Astfel, prin intermediul programului, Victor a atras un grant în valoare de 70 de mii de lei pentru dezvoltarea afacerii sale dar și a abilităților antreprenoriale.

În aceeași perioadă au avut parte de instruirii antreprenoriale și manageriale în domeniul dezvoltării strategice, marketing-ului și promovării online.

În timp, a consolidat relațiile cu parteneri și furnizorii locali - atât cu cei care îi furnizează hrana pentru păsări cât și cu cei cărora le comercializează produsele sale: săli de evenimente locale și regionale. Cei din urmă reprezintă totodată și partea cea mai mare din vânzări și partenerii de bază.

Pe viitor, își propune să dezvolte și să extindă producerea, pe măsură ce își lărgesc rețelele de distribuție.

Nu a fost întotdeauna ușor. De-a lungul parcursului antreprenorial, fermierii au întâmpinat greutăți cu alimentarea și hrana păsărilor pe timp de secetă. Totuși, experiența acumulată i-a ajutat inclusiv să **producă singuri** hrana pentru păsări (culturile preferate de acestea) – porumbul, grâul, soia, făina de pește, calciu, semințe de floarea soarelui - fapt ce urmează să reducă din costurile pentru întreținere. Hrana pentru prepelițe nu necesită rețete sau o prelucrare specială. Practicile de bază - alimentare dar și de îngrijire a păsărilor – Victor le-a preluat studiind de sine stătător. A explorat cele mai diverse surse: începând cu informațiile disponibile în spațiul web și până la modele de întreprinderi similare din România și Rusia, dar acum chiar el diversifică aceste practici.

Ferma ocupă o suprafață de 200 metri pătrați, chiar dacă în prezent nu este utilizat întreg spațiul.

Totuși, proprietarul afacerii speră să mărească cât mai mult producerea și numărul păsărilor. Îngrijirea prepelițelor este doar aparent simplă: „Atunci când vrei rezultate și când ajungi la un număr de 2000-4000 de păsări, acestea necesită multă atenție, hrană de calitate, căldură și condiții termice speciale și, desigur, curățenie”. Acesta a mai adăugat că: „Cu atât mai complexă și dificilă este îngrijirea puilor, chiar dacă, la modul general, circulă stereotipul precum că întreținerea prepelițelor nu este costisitoare, nu necesită spații largi, iar păsările sunt rezistente și nepretențioase”.

„BioVic” vinde carnea de prepeliță cu 130 lei/kg, ouăle de prepeliță – 20 lei/caserola, pate din măruntaie de prepeliță – cu 70 lei pentru 250 gr, pate din măruntaie de prepelițe – 70 lei/borcan iar tăiței cu ouă de prepeliță – 80 lei/kg. Livrarea este gratuită și se face direct la domiciliu. Parteneri de bază îi sunt, totuși, agenții economici și reprezentanți ai sectorului HoReCa.

Își promovează afacerea atât în spațiul online (**rețele sociale**), cât și abordând **direct** partenerii - agenți economici reprezentanți ai sectorului HoReCa. Dar, mai ales, prin... calitatea produselor sale și recomandările tot mai frecvente de la clienții care îl apreciază: „Noi mizăm pe faptul că am investit în calitate”, susține Victor.

Cu ajutorul grantului obținut a investit în extinderea fermei, echipamente, utilaje și dezvoltarea incubatorului. Lucrează și astăzi cu aceeași ambiție că va reuși - la promovare, crearea de noi parteneriate, extinderea afacerii, procesul de producție și realizare.





„Rezultatele și succesul depind chiar de antreprenor - de calitățile personale și [capacitatea de a duce lucrurile până la capăt](#)”.

Tânărul le recomandă antreprenorilor agricoli să pornească la drum mai hotărâți și să pună în aplicare deciziile luate: planul de acțiuni, planul de afaceri și aspectele logistice necesare, soluționând provocările pe măsură ce apar și ținând cont de cheltuielile, previziunile, riscurile și gestionarea acestora.

Victor Buzatu este pasionat de ceea ce face și recunoscător familiei sale și echipei și prietenilor pentru susținere: „De unul singur nu aș fi reușit”, mărturisește Victor.

[Viziunea](#) lui este să contribuie la creșterea calității produselor avicole prin aplicarea standardelor internaționale și oferind consumatorilor din Republica Moldova produse de înaltă calitate.

Mai multe istorii de succes poți găsi [aici](#).

În afaceri este important:

- ☑ să te diferențiezi prin unicitatea ta și a produsului tău;
- ☑ să valorifici oamenii, pentru că ei sunt resursa de bază care face diferența între tine și concurenți;
- ☑ să construiești relații durabile, pentru a vinde ce produci.

Citește, Recitește, Reflectă, Aplică!

Definiții și noțiuni generale

răspunderea lor patrimonială	răspunderea patrimonială se referă la faptul că antreprenorul riscă și raspunde juridic cu averea proprie (în dependența de forma organizatorico-juridică aleasa), în cazul GȚ răspunde cu întreg patrimoniu personal.
produselor agroindustriale	produse provenite din veriga agricultura și industriile conexe agriculturii (de exemplu producerea uleiului).
formele organizatorico-juridice	forme de organizare juridică a activității de antreprenariat cum ar fi întreprinderea individuală, societatea cu răspundere limitată, cooperativă de producție, gospodăria țărănească, etc.
produsul agricol	produsul recoltat de la activele biologice (plantații, animale etc) ale gospodăriei.
proprietate intelectuală	indică ansamblul drepturilor exclusive acordate asupra creațiilor intelectuale. Aceasta se împarte în două ramuri: proprietatea industrială, care cuprinde invențiile (brevetele), mărcile, desenele și modelele industriale și denumirile de origine, pe de o parte, și drepturile de autor, care vizează operele literare și artistice, pe de altă parte.
perisabilitatea	însușirea produselor de a se altera.
storytelling	este folosit pe scară largă ca un instrument de marketing care ajută la adunarea publicului în jurul unei persoane sau brand, care împărtășește aceleași valori și abordare.
arendator	parte care dă în arendă, de exemplu orice persoană, fizică sau juridică, ce "deține legal" bunuri agricole, fie ca titular al unui drept de proprietate, sau al unui drept de uzufruct, fie cu alt titlu juridic: drept de suprafață, drept real de folosință sau de administrare (pe care îl au persoanele juridice asupra unor bunuri din proprietatea privată a statului).
canalele de comunicare	căi publice sau private prin care mesajele călătoresc cu ajutorul diverselor mijloace (media, tipărită, electronică sau prin persoane).
generației Z	Generația Z – iGeneration, Centennials sau "nativii digitali", se referă la persoanele născute la mijlocul anilor 90 și reprezintă aproximativ 2.47 miliarde din populația globului. Aproximativ 91% dintre cei care compun această generație au acces la smartphone și 90% dintre ei se uită zilnic pe YouTube. Sunt printre primii care au crescut cu social media și tehnologia mobilă – aceasta este principala caracteristică generală a acestei generații.
bunurile imobiliare	bunuri imobile (terenuri agricole, depozit, spațiu comercial, spațiu nelocativ, etc.).
împrumut nerambursabil	include modalități de finanțare precum donațiile, subvențiile și granturile, care nu se solicită a fi rambursate dacă se respectă clauzele contractuale și obiectivul pentru care au fost acordate.
împrumut rambursabil	include împrumuturi și credite acordate pe un termen definit, pe care va trebuie rambursate cu sau fără dobânda aplicată.

împrumut preferențial	este o combinație între finanțare rambursabilă și nerambursabilă, de exemplu un credit cu o porțiune de grant sau un împrumut cu dobânda subvenționată.
subvenție	o formă de ajutor sau sprijin financiar.
asigurare	este o formă de gestionare a riscurilor, utilizată în principal pentru a se asigura împotriva riscului unei pierderi contingente sau incerte.
sechestrarea carbonului	procesul de captare a dioxidului de carbon (CO ₂) înainte de a intra în atmosferă, transportându-l și stocându-l timp de secole sau milenii. De obicei CO ₂ este captat din marile surse punctiforme, cum ar fi o instalație chimică sau biomasă centrală electrică, și apoi stocate într-o subterană formațiune geologică. Scopul acestei proceduri este de a preveni eliberarea de CO ₂ din industria grea cu intenția de a atenua efectele schimbărilor climatice.
servodirecție	dispozitiv de manevră a direcției pe autovehicule, care micșorează efortul conducătorului.
solurile tasate/compactate	pe solurile tasate-compactate sunt necesare lucrări de distrugere a straturilor impermeabile, de aplicare a îngrășămintelor organice, iar în asolament să nu lipsească sola săritoare de graminee și leguminoase perene care contribuie la refacerea structurii solului.
copyright	dreptul de autor este un tip de proprietate intelectuală care îi conferă proprietarului dreptul exclusiv de a face copii ale unei opere creative, de obicei pentru o perioadă limitată de timp. Opera creativă poate fi într-o formă literară, artistică, educativă sau muzicală.
Google my business account	instrument și aplicație gratuită marca Google. Cu ajutorul unui profil gratuit al companiei pe https://www.google.com/business/ , poți să interacționezi ușor cu clienții în Căutarea Google (motor de căutare) și pe Maps (hărți).
Google suite	Google Workspace este o colecție de instrumente de cloud computing, productivitate și colaborare, software și produse dezvoltate și comercializate de Google. A fost lansat pentru prima dată în 2006 sub numele de Google Apps for Your Domain și rebrandat ca G Suite în 2016.
familiei extinse	(numită și familie lărgită sau familie compusă) cuprinde pe lângă nucleul familial și alte rude sau alte generații, de exemplu poate include suplimentar: bunicii copiilor (părinții celor doi părinți), unchii și mătușile copiilor (adică frații și surorile părinților împreună cu soții și soțiile lor), verii primari (fii și ficele unchilor și mătușilor copiilor).
strictă evidență	sunt formulare cu regim special, care confirmă operațiunile economice efectuate (de exemplu factura fiscală).
produse competitive	produse, care, datorită calităților sale superioare, pot concura un alte produse similare.
plasare	a vinde mărfuri/bunuri, a distribui, a repartiza (în schimbul unei sume de bani).