



Project funded by
EUROPEAN UNION



Program de instruire



INTERNAȚIONALIZAREA AFACERILOR DIN SECTORUL AGRO-INDUSTRIAL

Note de curs

Common borders. Common solutions.



Common borders. Common solutions.

Conținut

- 1. Internaționalizarea produselor moldovenești**
 - 1.1. *Foaia de parcurs pentru internaționalizarea afacerii*
 - 1.2. *Aspecte importante privind etichetarea*
- 2. Prezentările B2B - instrument pentru parteneriate durabile**
 - 2.1. *Prezentarea afacerii și a produsului partenerilor de afaceri*
 - 2.2. *Tipuri de prezentare. Abilități și tehnici de prezentare*
- 3. Strategia vânzărilor**
 - 3.1. *Pâlnia vânzărilor*
 - 3.2. *Obiective, strategii și tactici de vânzări*
 - 3.3. *Procese și etapele de lucru în vânzările pro-active*
- 4. Negocierile în afaceri**
 - 4.1. *Modele de negocieri în afaceri. Tipuri de negociatori*
 - 4.2. *Vectorii puterii în negocieri*
 - 4.3. *Formula succesului în negocieri*
- 5. Tranzacții internaționale și instrumente de finanțare**
 - 5.1. *Finanțele întreprinderii și instrumente de finanțare*
 - 5.2. *Operațiuni de finanțare a tranzacțiilor internaționale. Acreditivul documentar, scrisoare de garanție, incasso documentar*
- 6. Aspecte juridice privind comerțul internațional**
 - 6.1. *Elemente de legislație privind comerțul internațional*
 - 6.2. *Cerințe legislative*



Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.





Project funded by
EUROPEAN UNION



Internaționalizarea produselor moldovenești



Common borders. Common solutions.



Common borders. Common solutions.

1. Internaționalizarea produselor moldovenești

1.1. Foaia de parcurs pentru internaționalizarea afacerii

1.2. Aspecte importante privind etichetarea



Common borders. Common solutions.

Provocările ne îndeamnă să găsim soluții

Bariere culturale și lingvistice

- Adaptează produsul la contextul pieței și stabilește o strategie de intrare pe piață

Competiția locală

- Găsește partenerul potrivit și construiește relații de durată

Codurile fiscale și aspectele de conformitate

- Identificați și rezolvați aspectele legale, fiscale și financiare

Riscuri ce pot interveni în lanțul de aprovizionare

- Elaborați o strategie și un plan de afaceri

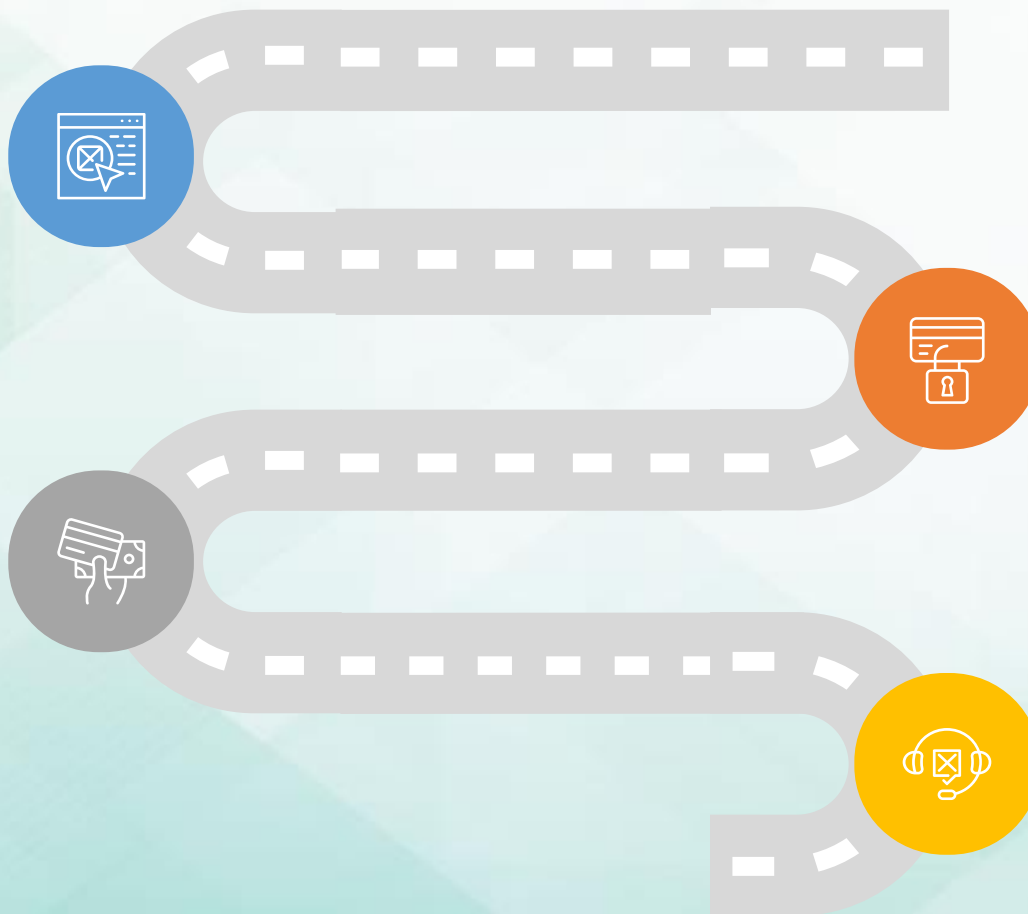
Riscuri operaționale la angajarea personalului

- Stabiliți profilul angajatului și formați o echipă puternică



Common borders. Common solutions.

Foaia de parcurs pentru internaționalizarea afacerii





Common borders. Common solutions.

1. Alege țara de extindere

- # Analizează care este cererea pentru produsele și serviciile tale**
- # Verifică reglementările locale care ar putea afecta afacerea ta**
- # Condițiile de impozitare**
- # Licențiere și certificare**



Common borders. Common solutions.

2. Efectuează analiza pieței



ANALIZA PORTER



ANALIZA PESTEL



ANALIZA SWOT



Common borders. Common solutions.

3. Planifică lansarea pe piață



- **Studiază baza informativă locală**
- **Crează o alianță strategică cu una sau mai multe companii locale**

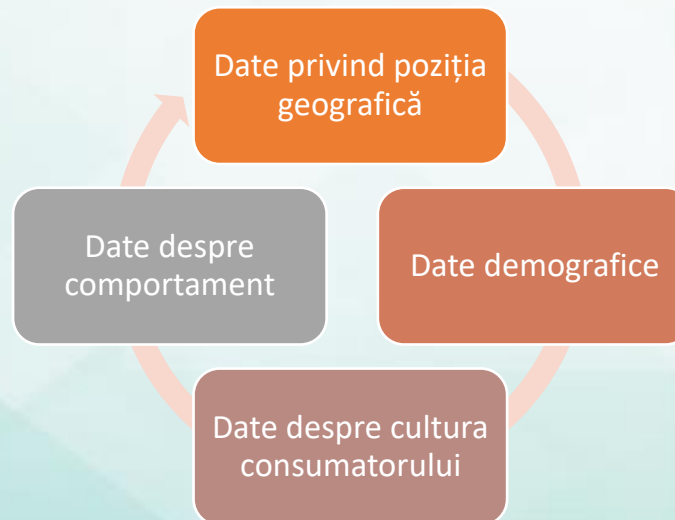


Common borders. Common solutions.

4. Planifică lansarea pe piață

- Consideră audiența țintă
- Adaptează Produsele / Serviciile oferite
- Evaluează Competențele tale și identifică avantajele competitive

• **Analizează**



• **Țintește**



Common borders. Common solutions.

5. Efectuează analiza opțiunilor privind lanțul de aprovizionare și lanțul valoric

Acordă atenție importului / exportului, contractelor de franchising, licențe și alte reglementări



- Dispui de sisteme pentru a gestiona toate elementele lanțului de aprovizionare?



- Cum vei obține resursele necesare pentru setarea afacerii în noua ta locație?



- Cum corelezi cheltuielile curente cu bugetul și fluxul de numerar?



Un expert în afaceri internaționale te poate ajuta să determini momentul oportun pentru internaționalizarea afacerii tale.



Common borders. Common solutions.

Etichetarea produselor alimentare: Acte normative UE

- ❖ Regulamentul (CE) nr. 1334/2008 - privind aromele și anumite ingrediente alimentare cu proprietăți aromatizante destinate utilizării în și pe produsele alimentare
- ❖ Regulamentul (CE) nr. 1169/2011 - privind informarea consumatorilor cu privire la produsele alimentare
- ❖ Regulamentul (CE) nr. 1333/2008 - privind aditivii alimentari
Regulamentul (UE) nr. 1308/2013 - de instituire a unei organizări comune a piețelor produselor agricole
- ❖ Regulamentul (CE) nr. 834/2007 - privind producția ecologică și etichetarea produselor ecologice
- ❖ Regulamentul (CE) nr. 1924/2006 - privind mențiunile nutriționale și de sănătate înscrise pe produsele alimentare



Common borders. Common solutions.

ETICHETAREA - cerințe cheie UE

- ✓ Toată informația se prezintă în limba statului respectiv
- ✓ Legislația generală UE, dar și cea locală
- ✓ Operatorul responsabil de etichetare este importatorul din UE
- ✓ Denumirea produsului alimentar din țara de origine nu se utilizează în statul membru de comercializare atunci când produsul alimentar este atât de diferit, din punct de vedere al compoziției sau al fabricării sale, de produsul alimentar cunoscut sub această denumire în statul membru de comercializare





Common borders. Common solutions.

2. Prezentările B2B - instrument pentru parteneriate durabile

2.1. Prezentarea afacerii și a produsului partenerilor de afaceri

2.2. Tipuri de prezentare. Abilități și tehnici de prezentare



Common borders. Common solutions.

Discurs Persuasiv Scurt

Un cârlig

O descriere a produsului

O dovadă a oportunităților

O încheiere ce asigură continuitate



Common borders. Common solutions.

Abilitățile vocale

- Tonul vocii
- Tonalitate (Intonație)
- Proiecția
- Articularea
- Pronunțarea
- Pauzele

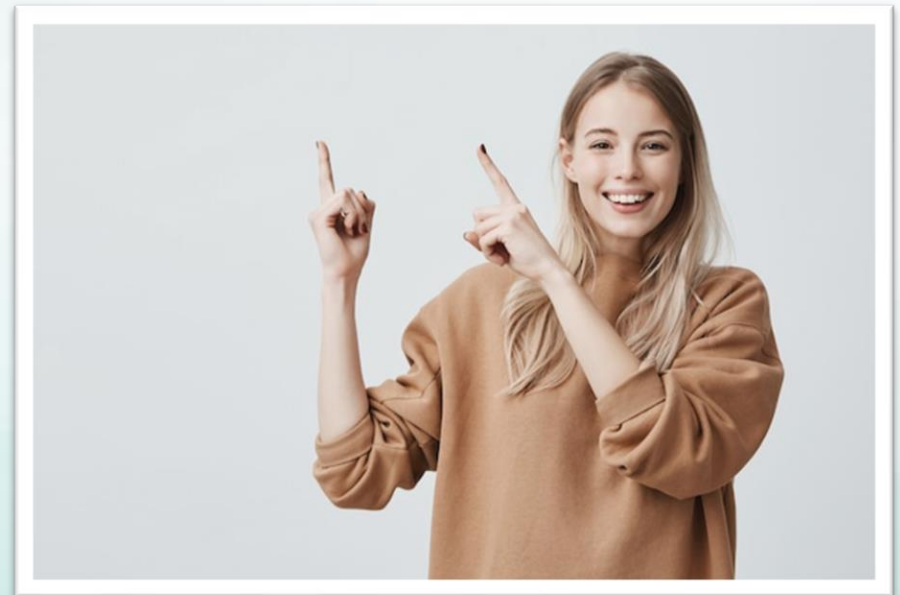




Common borders. Common solutions.

Abilitățile nonVerbale:

- Contactul vizual
- Gesturi (body language)
- Mișcările corpului
- Aspectul fizic exterior (vestimentație, coafură)





Common borders. Common solutions.

Cum să creezi o prezentare de succes?

DESIGN



CONȚINUT



Common borders. Common solutions.

O prezentare reușită durează mai puțin decât se așteaptă audiența – faceți o repetiție pentru a estima durata reală a prezentării!



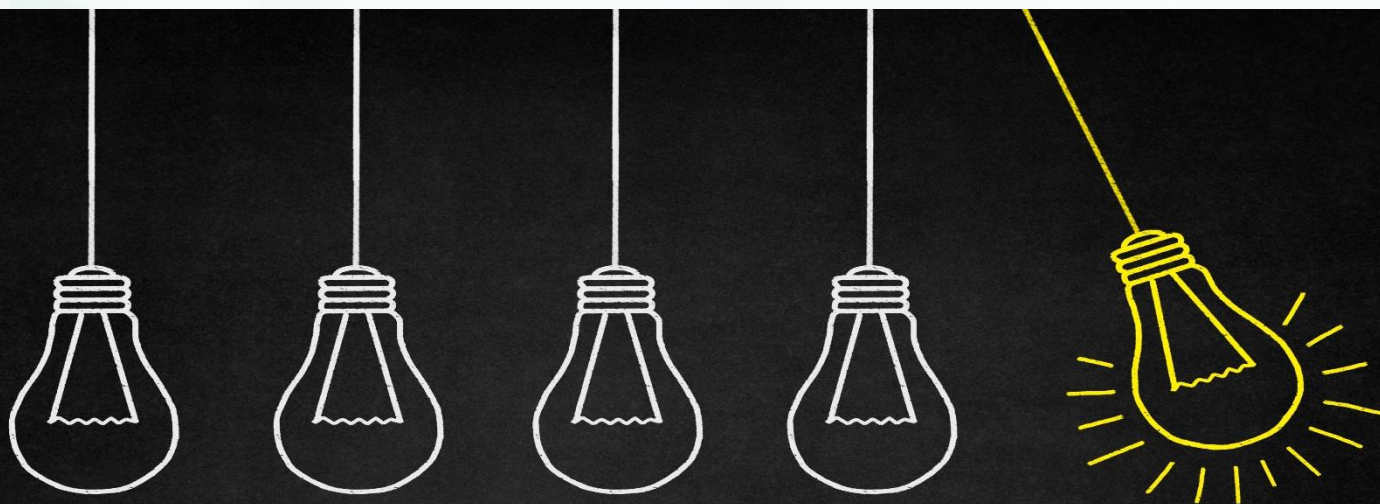
“Totul a început bine, pînă în momentul în care începem să utilizăm acel PowerPoint...”

Pentru ca să nu auzim aceste cuvinte după prezentarea noastră ar fi bine să ne aducem aminte următoarele:



Common borders. Common solutions.

1. Ideea de afacere



Nimeni nu investește într-o idee. Un investitor, un Business Angel își pune banii, timpul, contactele, experiența alături de ale tale într-o afacere cu potențial demonstrabil. Modelul acestei afaceri va trebui să-l clarifici, să-l prezinți și să-l vinzi, pentru că asta cumpără cei din fața ta.



Common borders. Common solutions.

2. Modelul de business

Ideal ar fi sa ai un plan de afaceri ca la carte pe care să-l prezinți, sintetic, în pitch-ul tău. Dacă nu știi de unde să-l apuci, încearcă să răspunzi realist, rezonabil, rezervat, cu numere argumentate, nu cu povești, la întrebările de mai jos:

- ✓ Care e nevoia / problema / oportunitatea de piață pe care vrei s-o adresezi cu afacerea ta, și cum anume?
- ✓ Care e publicul-țintă căruia te adresezi? Cine sunt clienții tăi, existenți și potențiali? Câți sunt, de unde sunt, ce număr poartă la pantof? Cum ai făcut ca să-i numeri corect?
- ✓ Cine îți sunt / vor fi concurenții și ce au mai special fiecare? Dar tu? Ce te diferențiază de concurenții tăi și de ce vine / va veni lumea să cumpere de la tine?
- ✓ Ce riscuri comportă afacerea ta? Cum te vor afecta? Cum te vei proteja de ele?
- ✓ Ce marjă de profit generezi / vei genera? Câți bani încasezi / vei încasa în fiecare lună? Îți ajung / vor ajunge ca să-ți acoperi cheltuielile? Dar ca să te dezvolți?



Common borders. Common solutions.

3. Tu și Echipa Ta

Prezintă-te pe tine și echipa ta, explică clar ce rol are fiecare și cum contribuie la succesul proiectului;





Common borders. Common solutions.

4. Interlocutorii

„Cunoaște-ți clientul cel puțin la fel de bine cum îți cunoști produsul”

Atunci când susții pitch-ul investitorul este clientul tău, pe care trebuie să-l convingi să „cumpere” ideea unui parteneriat cu tine. Și, ca să-l convingi, trebuie să-l cunoști. Să afli despre el nu doar ce afaceri are, cum le conduce și în ce investește, dar și ce-l motivează să stea de vorbă cu tine.





Common borders. Common solutions.

5. Propunerea

Ajuns la finalul minutelor de prezentare, trebuie să știi să răspunzi la întrebarea simplă “Ce vrei?”

Fii pregătit să negociezi. Stabilește-ți de acasă cât de mult ești pregătit să cedezi și în ce condiții. Antrenează-ți abilitățile de negociator

Fii flexibil, nu uita că te afli acolo ca să-ți dezvolți afacerea, explorează împreună cu investitorul soluții alternative.



Common borders. Common solutions.

6. Modul de prezentare

Structura

- Fixează din start cât timp îți va lua fiecare subiect, de exemplu
- despre tine și despre idee, cum ti-a venit, cum ai început – 30 secunde;
 - despre produs, piața, concurență, avantaje competitive, echipa – 2 minute;
 - despre viitor, planuri, ambiții, perspective – 30 secunde;
 - propunerea + „aștept întrebările dvs.” – 30 secunde.

Livrarea

Poți face o glumiță la început, sau folosi un attention-getter, dacă-ți încapă în primele 30 de secunde; dacă nu, un zâmbet cald și autentic atunci când te saluți te va ajuta să stabilești o comunicare pozitivă cu interlocutorii.

Suportul vizual

Prezentarea pregătită

Emoțiile

E natural să ai emoții, nu încerca să le reprimi, ci învață să le controlezi.



Project funded by
EUROPEAN UNION



Vânzările B2B și principii de negociere

Common borders. Common solutions.



Common borders. Common solutions.

3. Strategia vânzărilor

3.1. Pâlnia vânzărilor

3.2. Obiective, strategii și tactici de vânzări

3.3. Procese și etapele de lucru în vânzările pro-active



Common borders. Common solutions.

Proces De Vânzare Orientat Spre Client

CUMPĂRĂTORUL

Conștientizare schimbare

Alegere acțiune

Decizie cumpărare

Stabilire criteriilor de cumpărare

Alegere furnizor

VÎNZĂTORUL

Prospectare

Abordare

Identificarea necesității

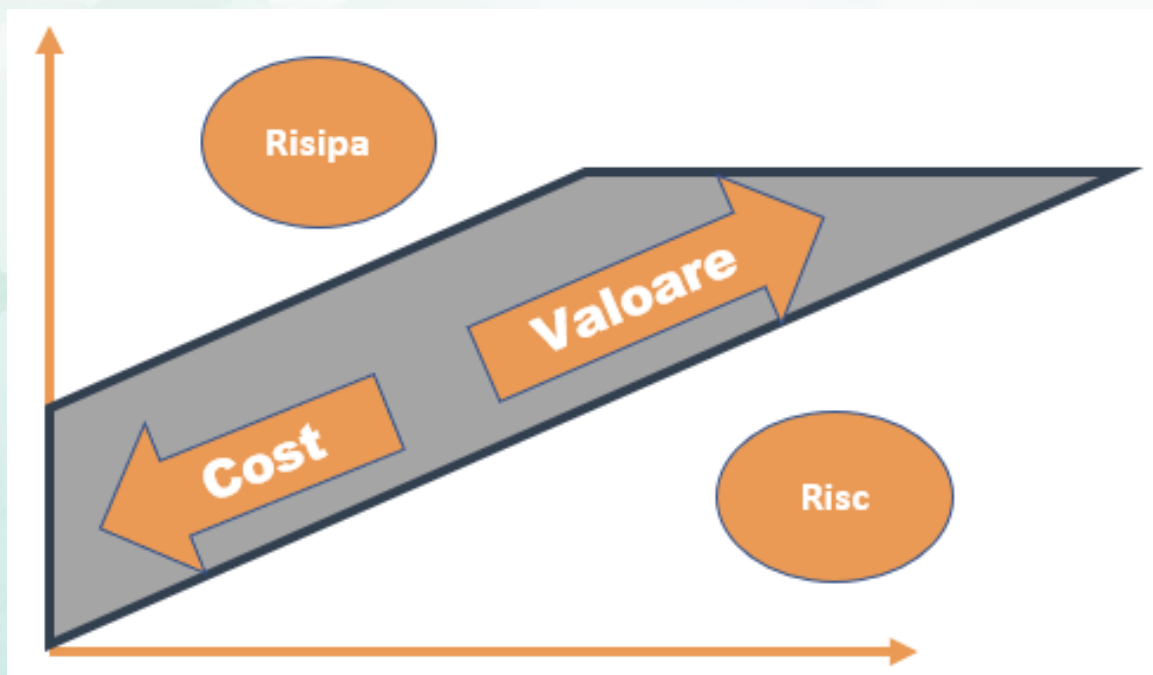
Prezentare ofertă

Închidere

Urmărire

Common borders. Common solutions.

Implicare vânzătorului



Nevoia clientului

Common borders. Common solutions.

Pâlnia Eficientă în Activitatea de Marketing și Vânzări



Marketing – activitatea, setul de instituții sau procese prin care se creează, comunică, livrează sau schimbă produse (bunuri sau servicii) care au valoare pentru client, parteneri sau societate în general.

Vânzări - activitatea, setul de instituții sau procese prin care se influențează acceptarea unui anumit lucru sau adoptarea unui anumit curs de acțiune și care “găsește perechea” între produse și servicii și anumiți clienți și nevoi specifice.



Common borders. Common solutions.

Obiective, Strategii și Tactici de Vânzări

Decide/ Clarifică
OBIECTIVE

Dezvoltă strategia

Planifică acțiunile
privind TACTICI



Common borders. Common solutions.

Obiective, Strategii și Tactici de Vânzări: Exemplu

OBIECTIVE	STRATEGIE MARKETING	STRATEGIE DE VÂNZĂRI ȘI BUSINESS DEVELOPMENT	TACTICI Plan de acțiune
Creșterea volumului de vânzări cu 15%	Pătrunderea pe piețele de export	Identificarea țărilor Stabilirea canalelor de distribuție	Cercetarea pieței Încheiere contracte cu intermediari
	Deschiderea unor noi piețe interne	Redimensionarea și îmbunătățirea forței de vânzări Calibrarea canalelor de distribuție	Adăugarea a noi canale de distribuție Adăugarea de noi intermediari pe canalele existente Realocarea teritoriilor



Common borders. Common solutions.

Obiective În Vânzări Și Marketing

- Număr de apeluri
- Număr de prezentări
- Număr de întâlniri

ACTIVITATE

- Numărul de apeluri necesare pentru a dobândi un nou client
- Numărul de oferte sau prezentări necesare pentru un nou client
- Numărul de demonstrații necesare pentru a vinde 1 buc. produs

CONVERSIE

- Numărul de conturi noi
- Venitul total din vânzări
- Numărul de bucăți vândute

PERFORMANȚA



Common borders. Common solutions.

Vânzări

Strategie
reactivă

Strategie
proactivă

Common borders. Common solutions.

PROSPECTARE



PREGATIREA ABORDĂRII



ABORDARE



SUSȚINEREA PREZENTĂRII



DEPĂȘIREA OBIECȚIILOR



CLOSING (finalizarea vânzării)



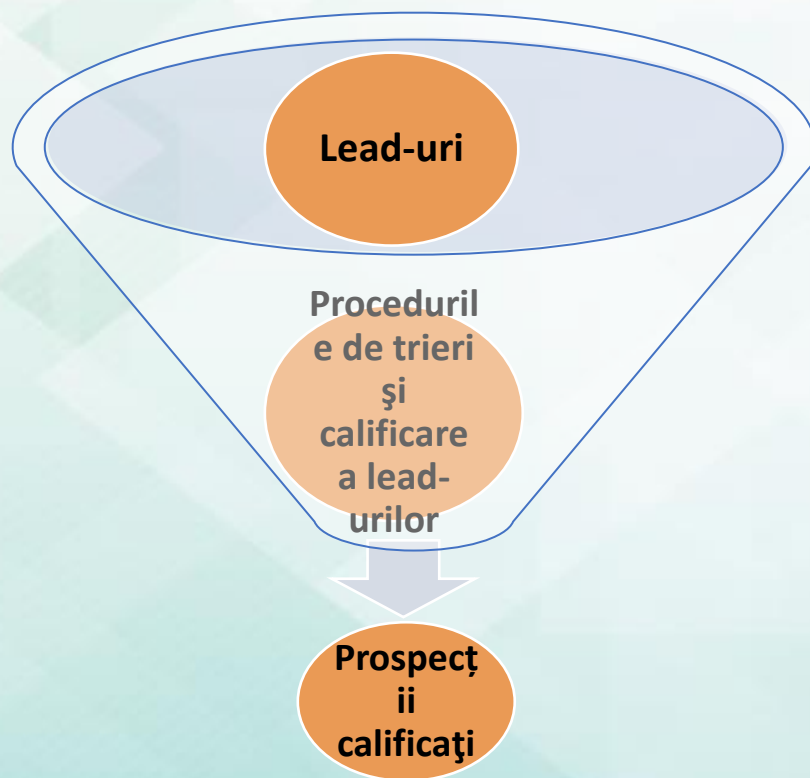
Follow-up

- **Prospectare-** găsirea și analizarea informațiilor despre nevoile clientului, produsele și brandurile pe care le utilizează în mod current, caracteristici personale, păreri despre branduri din categoria în care operează compania
- **Pregătirea abordării**
- **Abordarea**
- **Susținerea prezentării-** faza de atragere a atenției, susținere a interesului și stimularea nevoii față de produs
- **Depășirea obiecțiilor-** argumente sau ajustări ale ofertei pentru a preîntâmpina sau a depăși barierele ridicate de client
- **Closing (finalizare)-** etapa la care omul de vânzări cere clientului să cumpere produsul
- **Follow-up-** investighează satisfacția clientului, rezolvă eventuale probleme



Common borders. Common solutions.

Etapa 1. Prospectarea



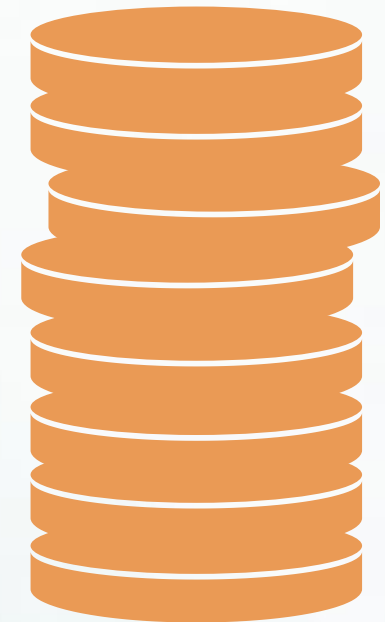
Procesul de identificare, calificare și prioritizare a companiilor și persoanelor care au nevoie și potențialul de a cumpăra produsele și serviciile oferite de vânzător



Common borders. Common solutions.

Prospectare – Abordare

- Unde** sunt localizați clienții mei potențiali și **cum** îi identific?
- Cum** îi clasific în concordanță cu probabilitatea de a-i “califica” drept clienți?
 - Cum?
 - Bani Cât va plăti?
 - Autoritate Cine va plăti?
 - Necesitate Cine are nevoie de produsul/ serviciul meu?



???



Common borders. Common solutions.

Prospectare

Prospectare – procesul de identificare a viitorilor/ potențialilor clienți





Common borders. Common solutions.

Prospectare. Cine ia Decizia De Cumpărare ?

Trebuie Să
Pescuiești În
Lacul Cu Pești
Mari!

Userii Vor Să
Vadă
Funcționalități

Managerii Vor
Să Vadă
Beneficii

*Cine sunt
decidenții?*

Dacă le prezinți
beneficii, vei avea
oportunitatea să
stabilești o
întâlnire

Țineți minte,
executivii aprobă
bugete!



Common borders. Common solutions.

Pregătirea Abordării

Ce trebuie să știi înainte să încep să vând? Răspundeți la următoarele întrebări:

Întrebări despre companie

- Care este domeniul de activitate al companiei din care face prospectul?
- Care sunt produsele și piețele acestei companii?
- Cine sunt principalii clienți?
- Cât de mare este compania?
- Care este locul ei în clasamentul pe domenii de activitate?

Întrebări despre achiziții

- Cine ia deciziile?
- Cine gestionează procesul de achiziție?
- Care sunt celelalte persoane care influențează procesul de achiziții?
- Care este formarea și experiența și care sunt preferințele persoanelor din departamentul de achiziții?
- Cât de pricepuți sunt cei care iau deciziile și cum putem să îi ajutăm să dobândească expertiza?

Alte întrebări

- Avem relații sau cunoștințe în această companie?
- Cât de des achiziționează această companie produse din categoria mea?
- Cine este concurența acestei companii? Avem relații de afaceri cu acești concurenți?
- Care din planurile companiei ar putea afecta nevoia lor viitoare?
- Cât de satisfăcută este compania cu actualul lor furnizor?
- Suntem, sau am putea fi clienți sau utilizatori ai produselor companiei?



Common borders. Common solutions.

Pregătirea Abordării Clientului:

Formați lista cu întrebări potențiale din partea clienților și pregătiți răspunsuri pentru acestea

Exemplu:

- Ce vindeți?
- De ce am nevoie de produsul vostru?
- Cine sunteți voi/ cine e compania?
- Cat mă costa?
- Cat de competitiv e prețul vostru?
- Cine mai folosește produsul? Sunt mulțumiți?
- Cum se prezintă soluția voastră comparativ cu altele?
- De ce îmi trebuie produsul vostru acum?
- Care este reputația/ istoricul vostru de servicii post-vânzare?





Common borders. Common solutions.

Pregătirea Abordării Clientului

Înainte de abordare reprezentantul din vânzări își va răspunde la următoarele întrebări:

De ce iau legatura cu acest client?

Care este propunerea mea?

Ce ar putea sa il determine pe client sa raspunda pozitiv cererii mele?

Care este cel mai bun plan de actiune pe care pot sa il ofer?





Common borders. Common solutions.

Etapa 3. Abordarea. Tipuri De Abordare



Mail/ Scrisoare- cea mai slabă



Cold call- eficientă, dar consumă timp



Telefon- Rata de respingere ridicată

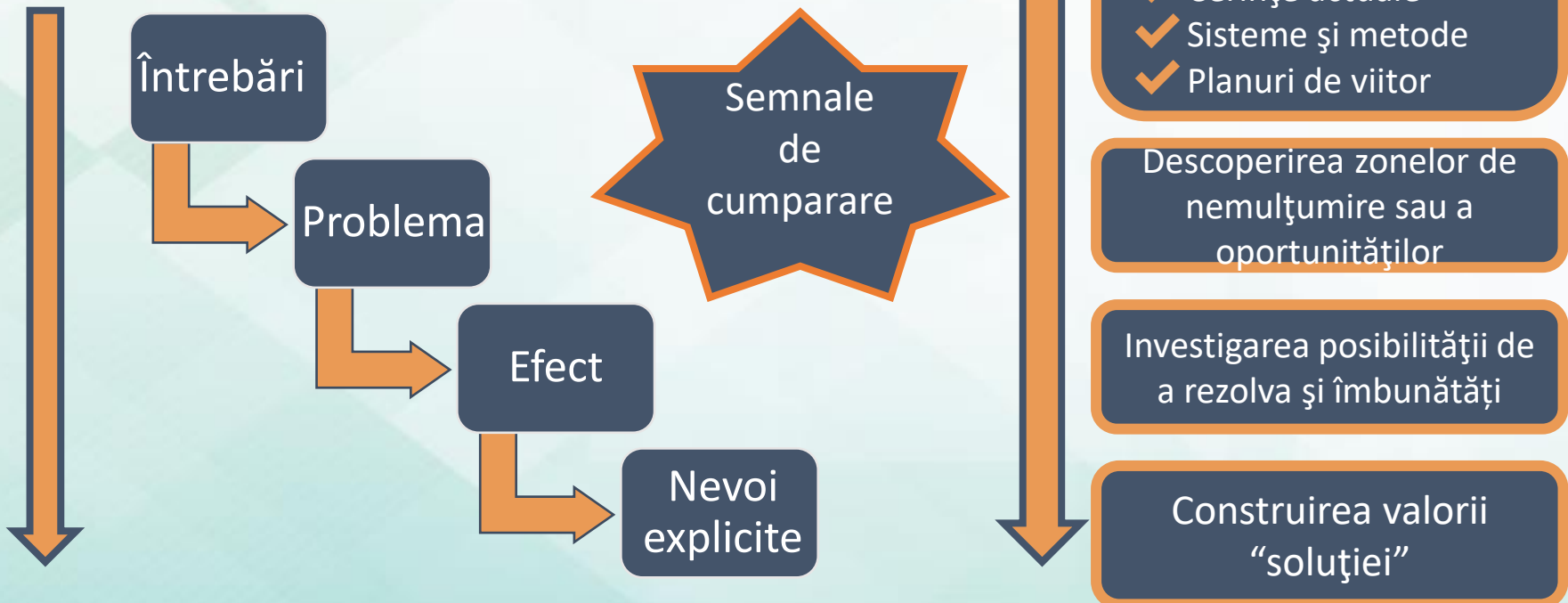


Telefon- mail- întâlnire de follow-up- optim

Common borders. Common solutions.

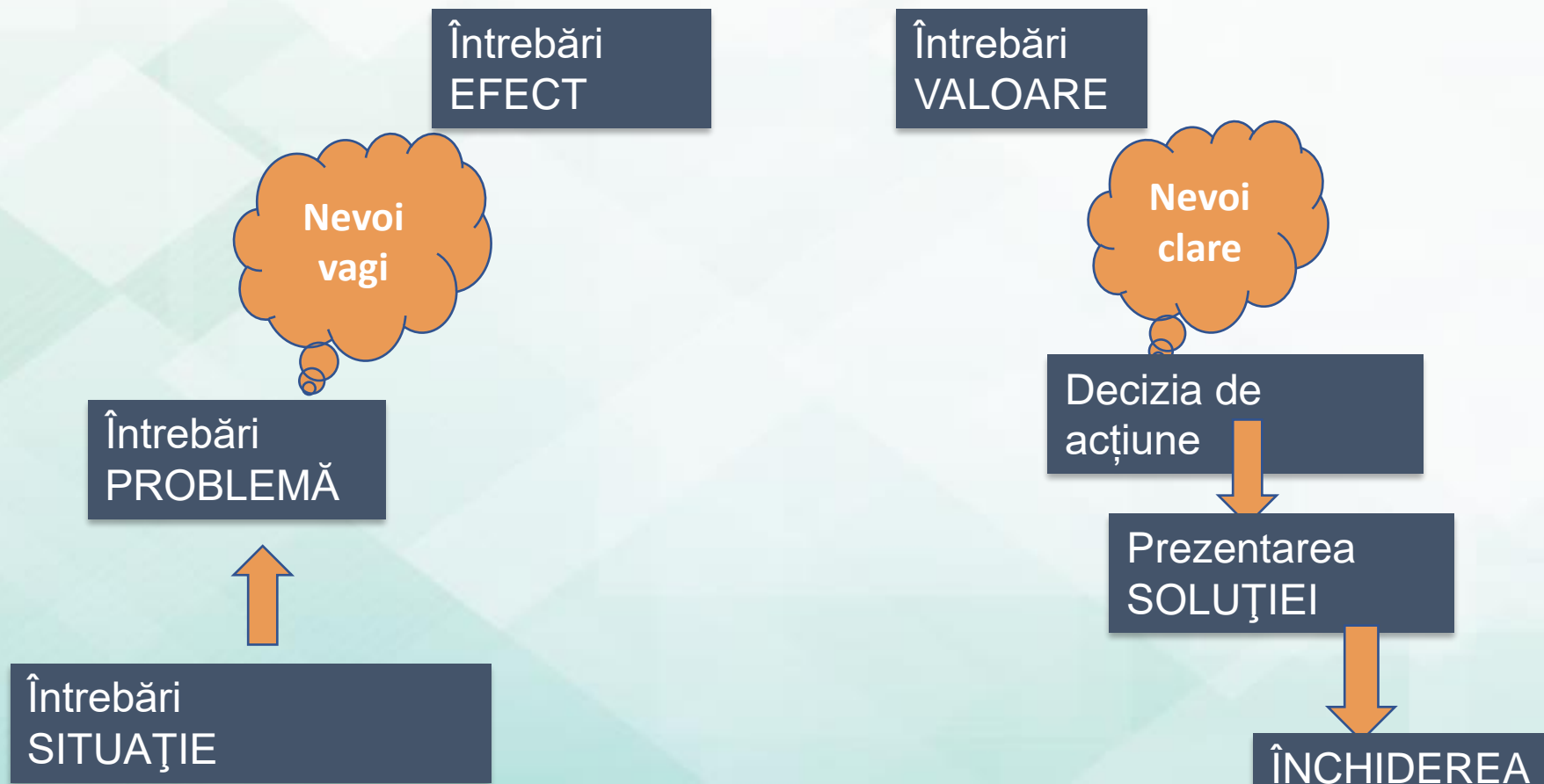
Etapa 4. Prezentarea

Tehnica investigării necesitațiilor:



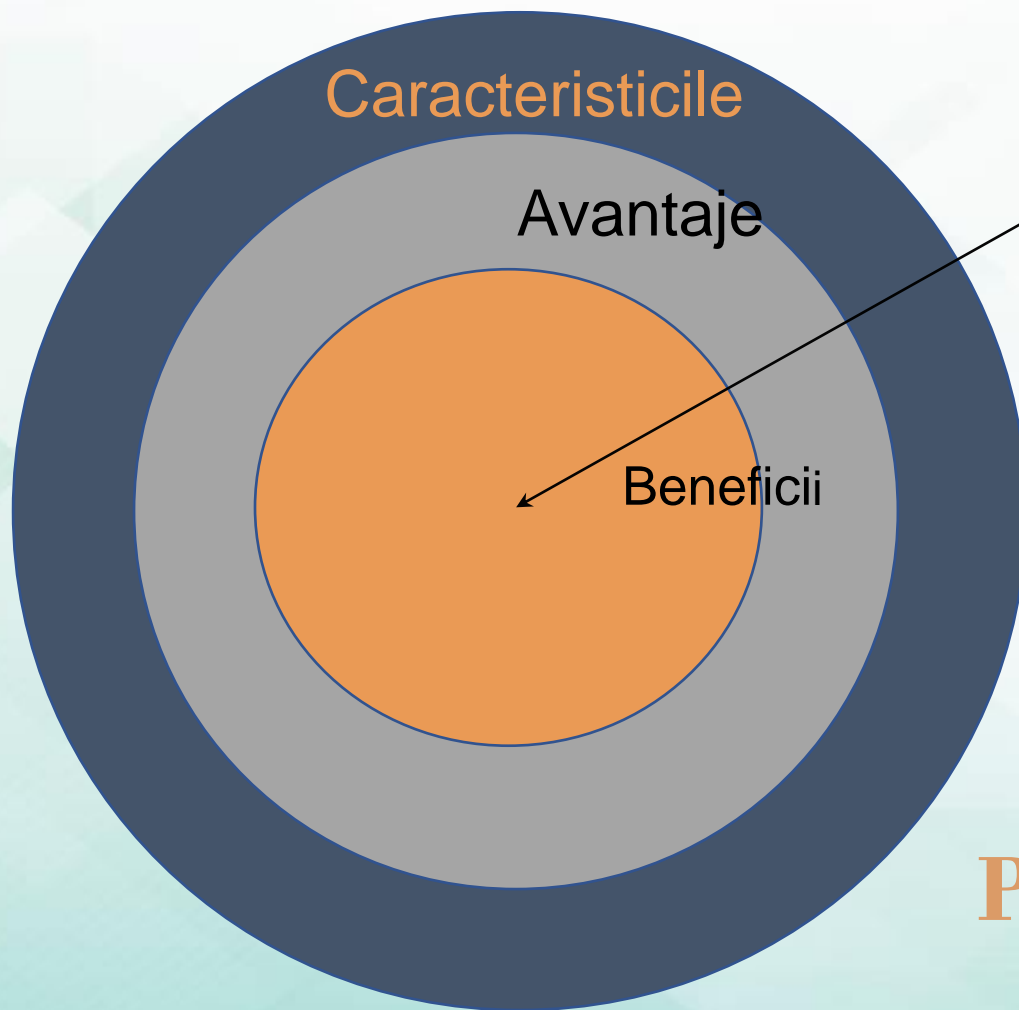
Common borders. Common solutions.

Tehnica Creării Nevoii





Common borders. Common solutions.



Un beneficiu poate fi stabilit numai atunci când se cunosc în detaliu necesitățile clientului

Prezentare Ofertei



Common borders. Common solutions.

3. Avantaj de relație

2. Avantaj de imagine și prezență

1. Avantaj financiar-economic

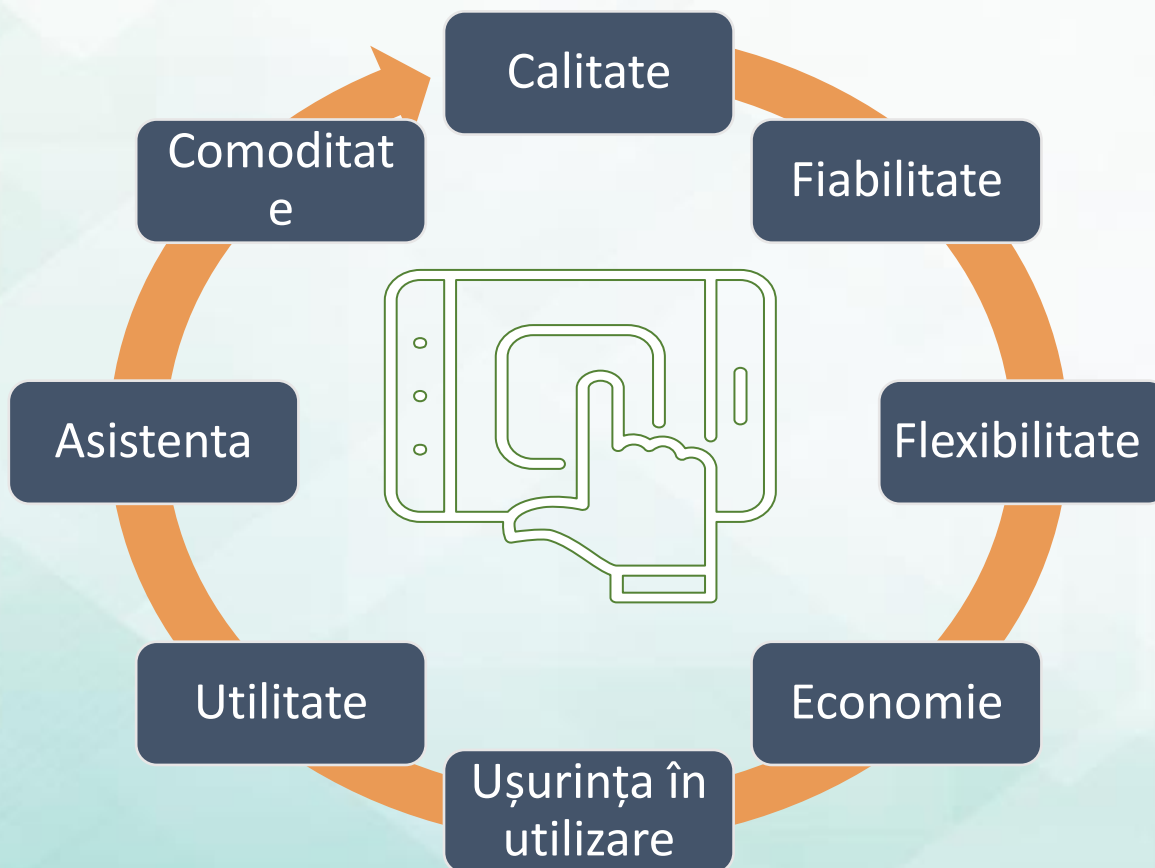
Produs/
Serviciu

**Oamenii Din
Vânzări Trebuie
să Înceapă să
Comunice Asertiv
(să urmărească
scopul)**

Common borders. Common solutions.

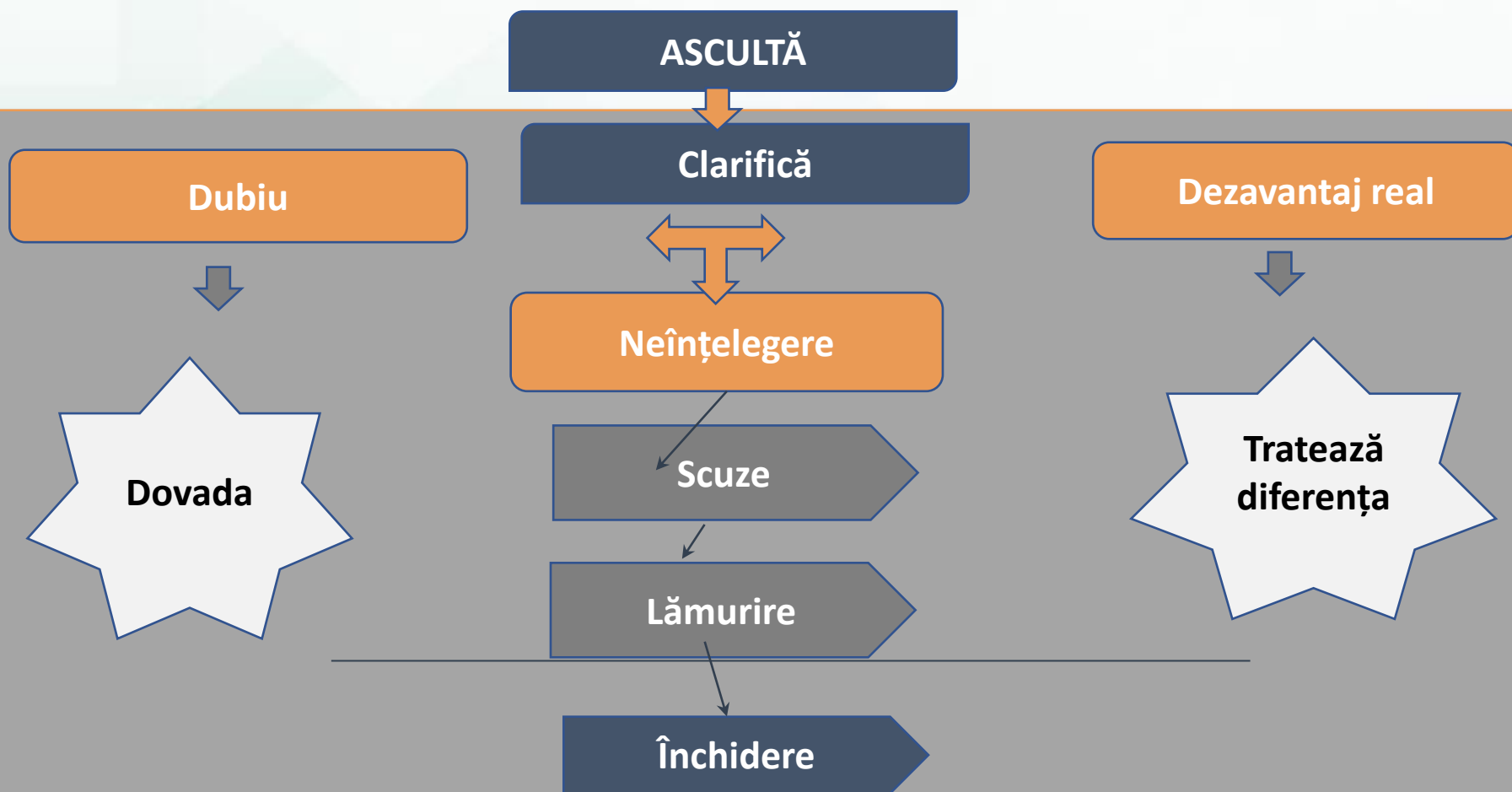
Noi Nu Vindem Produse și Servicii Clienților, Ci Vindem BENEFICIILE

Lista cu beneficii:



Common borders. Common solutions.

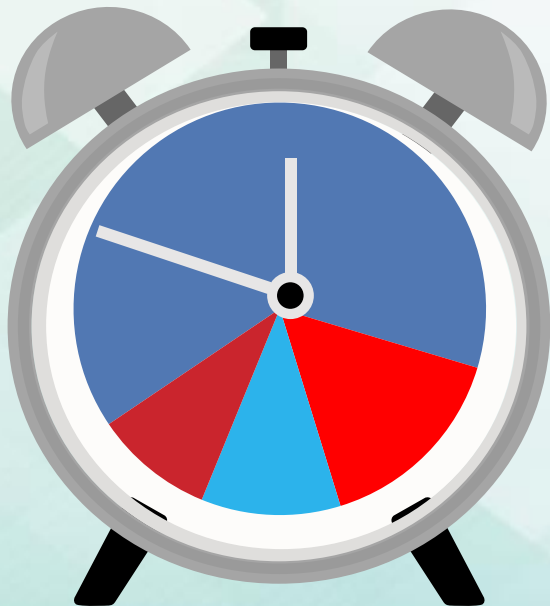
Etapa 5. Depășirea Obiecțiilor. Cum tratăm obiecțiile?





Common borders. Common solutions.

Etapa 6. Închiderea



Recapitulează beneficiile agreeate!

Cere comanda!

Printr-o cerere directă, indirectă sau printr-o propunere!

Așteaptă răspunsul. (Tăcerea e de aur!)



Common borders. Common solutions.

4. Negocierile în afaceri

- 4.1. *Modele de negocieri în afaceri. Tipuri de negociatori*
- 4.2. *Vectorii puterii în negocieri*
- 4.3. *Formula succesului în negocieri*



Common borders. Common solutions.

Modele De Negociere

IMPUNERE

- Orientat spre propriul succes
- Acapăra discuția
- Deseori manipulator

PARTENERIAT

- Evaluează toți jucătorii
- Recurge la compromis

FILOSOFIC

- Te ajuta să iai o decizie corectă
- Caracter de recomandare
- Dar mai bună soluție decât îți oferă el nu vei găsi



Common borders. Common solutions.

Strategia și Tactica de Negociere

Analiza poziției tale, a poziției contraparten erului, situației

Stratagema (ce îl poate determina pe contraparten er să facă ce îmi doresc) ideea de baza în negocieri

Analiza resurselor (timpul, informația, banii, oamenii)

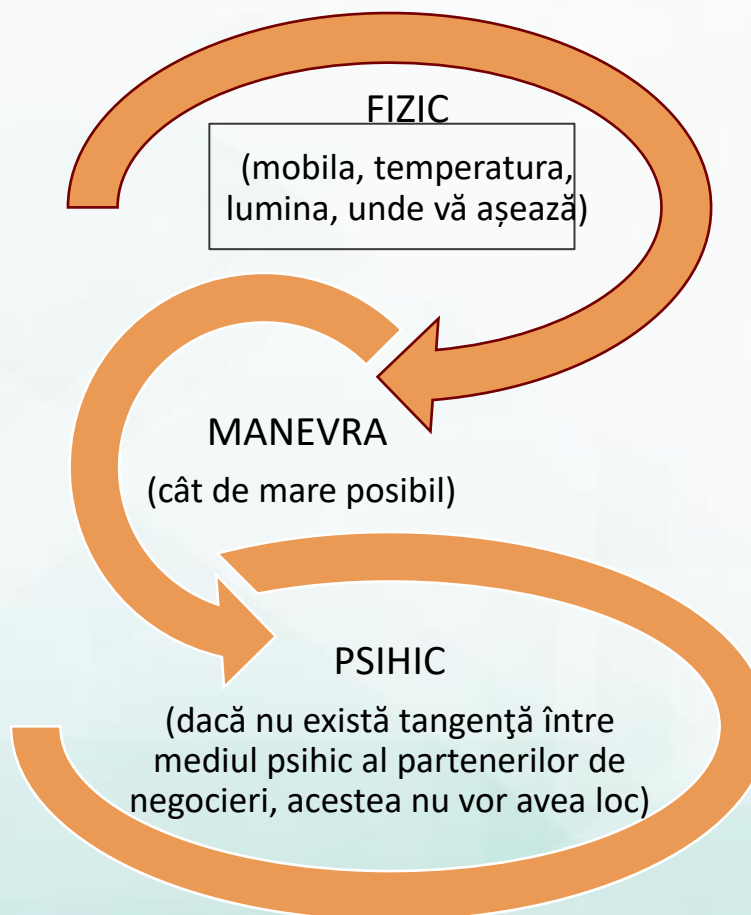
Tactica (manipulare sau adevăr)

Scenariu (planul de acțiune, realizarea lui și rezultatele scontate)



Common borders. Common solutions.

Mediul de Negociere





Common borders. Common solutions.

Strategia de Comportament a Negociatorilor





Common borders. Common solutions.

Rolurile Negociatorilor Duri



AGRESORULUI
(bazat pe frica,
amenințare)



JERTVA (îți induce
vina,
responsabilitate
exagerată)



SALVATOR (îți crează
impresia de ceva ce poate fi
obținut ușor sau
inventează o situație
dificilă, iar ulterior vine cu
soluție)



Common borders. Common solutions.

Tipuri De Negociatori

- Poate fi manipulativă, vine cu argumente ademenitoare, este orientată spre scop și acesta este punctul slab pe care poate fi prinsă în negocieri.



- Este obraznic, duce discuții bazate pe principii rigide, poate fi provocator, agresiv etc. Negocierile din această poziție duc la pierderi.



- Diplomată. Eu am venit aici să luăm decizia corectă. Pentru a deveni bufnița trebuie să treci practic prin toate modelele.



- Emoții, frica în luarea deciziilor. Ex: mai bine dăm 20% discount sau client fugă la concurent. Negociatorul din această poziție duc la pierderi.



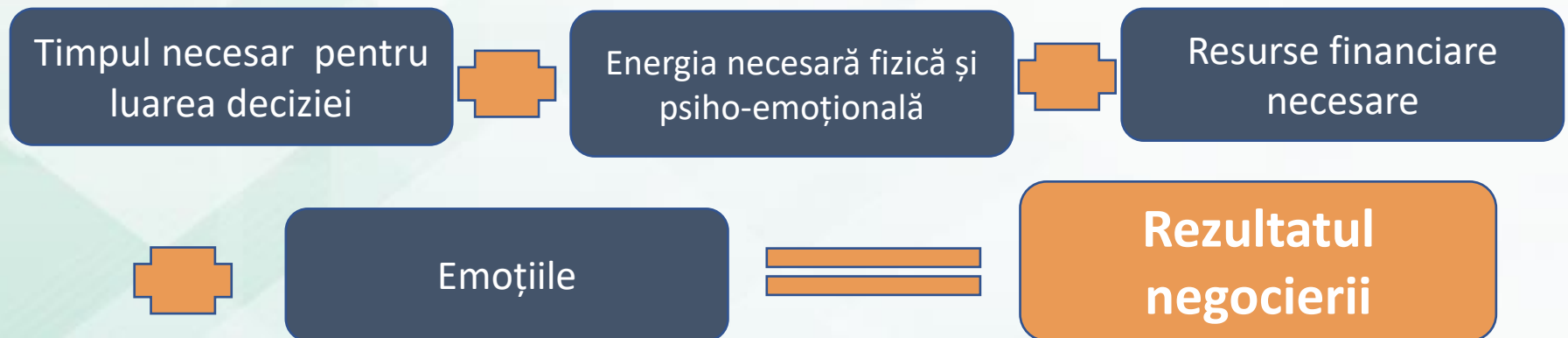
Common borders. Common solutions.
Argumentele în Negociere



Common borders. Common solutions.

Formula succesului în negocieri

NECESITATEA NE FACE RAȚIONALI, NE IMPUNE SĂ CEDAM ȘI SĂ GĂSIM SOLUȚII



FIECARE ELEMENT POATE FI PRELUCRAT ASTFEL ÎNCÂT SĂ RIDICĂM POZIȚIA ÎN PROCESUL DE NEGOCIERE!

- **TIMPUL NECESAR PENTRU LUAREA DECIZIEI** – pe cine pune în presiune această variabilă
- **ENERGIA NECESARĂ FIZICĂ ȘI PSIHO EMOȚIONALĂ**
- **RESURSELE FINANCIARE**
- **EMOȚIILE** – este partea vulnerabilă și imprevizibilă



Project funded by
EUROPEAN UNION



TRANZACȚII INTERNAȚIONALE: ASPECTE FINANCIARE ȘI LEGALE



Common borders. Common solutions.



Common borders. Common solutions.

5. Tranzacții internaționale și instrumente de finanțare

5.1. Finanțele întreprinderii și instrumente de finanțare

5.2. Operațiuni de finanțare a tranzacțiilor internaționale. Acreditivul documentar, scrisoare de garanție, incasso documentar.



Common borders. Common solutions.

Credite pentru mijloacele circulante/fond de rulment

Organizații de finanțare	BC, OMF, AEI
Scopul finanțării	Dezvoltarea afacerii – finanțarea capitalului circulant
Destinația finanțării	Finanțarea activelor pe termen scurt: procurarea marfă, materie primă și materiale utilizate în procesul de producere, Finanțarea datoriilor pe termen scurt: achitarea datoriilor comerciale pe termen scurt, acoperirea obligațiilor față de angajați, creditorii sau organele fiscale, etc.; Refinanțarea datoriilor;
Termen maxim de acordare	Credite pe termen scurt (1-36* luni) *în dependență de politică de creditare a instituției de finanțare
Monedă	MDL, EUR, USD
Suma acordată	Variază în dependență de instituție, scop, termen și capacitatea de plată de la 20 mii MDL
Gaj/Garanție	Cu gaj bunuri imobile /mobile, depozit bancar, garanție bancară. Fără gaj
Aportul clientului	În dependență de gajul propus (de la 30-50%)



Common borders. Common solutions.

Linia de credit

Denumire produs financiar	Linie de credit/Credit revolving
Organizații de finanțare	BC, OMF
Scopul finanțării	Dezvoltarea afacerii – finanțarea capitalului circulant
Destinația finanțării	Finanțarea activelor pe termen scurt: procurarea marfă, materie primă și materiale utilizate în procesul de producere; Finanțarea datoriilor pe termen scurt: achitarea datoriilor comerciale pe termen scurt, acoperirea obligațiilor față de angajați, creditori sau organele fiscale, etc; Acoperirea nevoilor planificate de mijloace bănești reieșind din rata de conversie a creanțelor.
Gaj/Garanție	Cu gaj bunuri imobile /mobile, depozit bancar, garanție bancară. Fără gaj
Aportul clientului	În dependentă de gajul propus (de la 30-50%)
Modalitate de plată	Lunar se achită doar dobânda Corpul împrumutului nu are un grafic de rambursare fix și poate fi achitat integral la maturitate.



Common borders. Common solutions.

Overdraft

Denumire produs financiar	Overdraft
Organizații de finanțare	BC
Criterii specifice de eligibilitate	1. Deservirea contului bancar la instituție 2. Încasări regulate reieșind din specificul afacerii
Scopul finanțării	Acoperirea necesităților de lichidități pe termen scurt
Destinația finanțării	Finanțarea cheltuielilor operaționale pe termen scurt: plata stocurilor și materialelor, achitarea fondului de salarizare, cheltuielilor de transport, alte scopuri pe termen scurt.
Termen maxim de acordare	Până la 12 luni. Pe parcursul a 30 zile calendaristice soldul datoriei la overdraft trebuie să fie cel puțin o dată egal cu zero.
Monedă	MDL
Suma acordată	Max. 1 500 000 MDL Suma creditului nu va depăși 30% din încasările medii lunare din vânzări calculate pentru ultimele 12 luni.
Gaj/Garanție	Cu gaj bunuri mobile – creanțe bănești (înregistrat notarial) / bunuri imobile
Aportul clientului	În dependentă de gajul propus (de la 30-50%)
Modalitate de plată	Lunar se achită doar dobânda. Corpul împrumutului nu are un grafic de rambursare fix și poate fi achitat integral la maturitate.



Common borders. Common solutions.

Leasing financiar

Denumire produs financiar	Leasing pentru echipamente și utilaje
Organizații de finanțări	BC, Companii de leasing.
Utilizatorii produsului	persoanele juridice care sunt înregistrate și activează pe teritoriul R. Moldova, de minim 12 luni, și care, potrivit domeniului de activitate au nevoie/folosesc în cadrul activității curente echipamente/utilaje care pot fi procurate în regim de leasing
Scopul finanțării	Dezvoltarea afacerii – finanțarea investițiilor în mijloace fixe
Destinația finanțării	Finanțare destinată achiziției în leasing de către persoana juridică a echipamentelor/utilajelor necesare desfășurării activității curente (automobile, tehnică agricolă, vehicule, utilaje)
Termen de acordare	minim 12 luni, maxim 36 luni
Moneda	Euro sau indexat la EUR (finanțarea se va face în lei moldovenești la cursul BNM din ziua acordării creditului)
Suma acordată	Suma maximă poate fi 150.000 euro/echipmanet/utilaj; se va finanța maxim 70% din valoarea investiției/proiectului
Gaj/Garanție	Echipamentul/utilajul achiziționat în regim de leasing, însă pot exista cazuri în care clientului i se vor solicita garanții suplimentare (gaj bun mobil, ipoteca)
Aportul clientului	Aportul clientului în mărime de 30% din valoarea investiției (în funcție de garanțiile suplimentare acordate de client cota de participare poate varia)



Factoring

Common borders. Common solutions.

Organizații de finanțare care oferă produsul financiar	Băncile Comerciale, Companii de factoring
Criteria specifice de eligibilitate	Aderenți (clienți) <ul style="list-style-type: none">- Companii care derulează relații comerciale pe baza de contract sau comanda care prevăd plata la scadenta- Au o cifra de afaceri de pana la 2.000.000 EUR (echiv. lei) si nu mai mult de 250 angajați.- Debitori cedați:- Debitorul derulează relație comerciala cu Aderentul de minim 6 luni;- Debitorul respecta termenele contractuale de plata, înregistrând întârzieri la plata, calculate ca medie ponderata, de maxim 15 zile;- Debitorul nu are incidente majore de plata raportate;- Debitorul are o situație financiara acceptabila pentru factor ; Excluderi- companii ai căror Debitori plătesc sumele parțial in mod frecvent- companii care cumpăra și vând aceluiași client sau care uzează de compensări- companii care sunt înrudite (acționari sau administratori comuni) cu Debitorul- companii care încasează sume in avans sau la livrare- companii din domeniile: armament, industrie pornografica, alcool, jocuri de noroc, amanet și schimb valutar, activități cu impact negativ asupra mediului
Scopul finanțării	Finanțarea cheltuielilor curente
Destinația finanțării	Finanțarea facturilor, finanțarea tranzacțiilor de import/export
Termen maxim de acordare	Până la 12 luni
Monedă	MDL, USD, EUR
Suma acordată	Pana la 50.000 EUR, in echivalent lei. Excepții până la 100.000 EUR, in cazul unor Debitori cu istoric foarte bun.
Gaj/Garanție	Cesiunea creanțelor finanțate Fidejusiunea acționarilor si a soților/soțiilor; Alte garanții pot fi acceptate (mobiliare sau imobiliare)
Parte finanțată	Maxim 80% din valoarea facturilor sau a instrumentelor de plata finanțate.



Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

Operațiuni Documentare de Finanțare



Activitatea economică externă implică unele riscuri suplimentare și de aceea relațiile de încredere între parteneri, cum ar fi plata în avans pentru marfa importată sau exportul mărfii în condițiile plății la termen, pot fi ineficiente. În acest caz așa instrumente cum ar fi *incasoul și acreditivul documentar*, precum și *asigurarea sub formă de garanție bancară*, care presupun anumite angajamente ale băncilor implicate, te-ar putea proteja de la incapacitatea partenerului de a-și onora obligațiunile pe contract și vice-versa.



Common borders. Common solutions.

Acreditiv documentar

Denumire produs financiar	Acreditiv documentar: <ul style="list-style-type: none">- Acreditivul irevocabil- Acreditivul irevocabil confirmat- Acreditivul stand-by
Organizații de finanțare	Băncile Comerciale
Criterii specifice de eligibilitate	Companii care derulează relații comerciale externe pe baza de contract
Scopul finanțării	Te protejează de diverse tipuri de riscuri (financiare, comerciale, politice) care pot interveni într-o tranzacție comercială de export/import Efectuarea plăților se realizează de către banca numai pentru documente care satisfac termenii și condițiile acreditivului.
Destinația finanțării	Obții credite comerciale de la furnizorii tăi de mărfuri și servicii în condiții mai bune de plată. Îți optimizezi tranzacțiile pentru o gamă largă de cerințe solicitate de către furnizori: plăți la vedere sau la termen, transferabil, revolving, standby
Termen maxim de acordare	Până la 12 luni
Monedă	MDL
Suma acordată	Se deschide pe valoarea contractului de import export
Gaj/Garanție	Cesiunea creanțelor finanțate Fidejusiunea acționarilor și a soților/soțiilor; Alte garanții pot fi acceptate (mobiliare sau imobiliare)



Common borders. Common solutions.

Scrisoare de garanție

Denumire produs financiar	Scrisoare de garanție
Organizații de finanțare	Băncile Comerciale
Criterii specifice de eligibilitate	Companii care derulează relații comerciale externe pe baza de contract
Monedă	Valută contractului
Avantaje pentru exportatori	<ul style="list-style-type: none">- Să reduci riscurile comerciale, financiare, politice legate de tranzacție;- Să poți obține un avans pentru livrarea ce urmează să o faci;- Să participi la licitații internaționale fără a immobiliza mijloace financiare;- Să primești finanțare de la banca acoperită de garanția unei bănci străin
Avantaje pentru importatori	<ul style="list-style-type: none">- Să te protejezi împotriva riscurilor comerciale de neexecutare sau executare defectuoasă a contractului de către partenerul de afaceri;- Să optimizezi necesarul de finanțare;- Să te protejezi împotriva riscului de pierdere a avansului;- Să facilitezi obținerea unor credite comerciale în condiții avantajoase;- Să facilitezi participarea furnizorilor străini la licitațiile organizate de tine



Criteria specifice de eligibilitate

- Operațiunea este inițiată întotdeauna de către exportator.
- Aceasta modalitate de decontare ce se bazează, în esență, pe obligația de plata a cumpărătorului, asumata prin contractul comercial, fără a comporta nici un angajament de plata din partea băncilor implicate în derulare.
- Scopul operațiunii este transmiterea documentelor comerciale și/sau financiare de la beneficiarul plății la plătitor contra plata/acceptare sau în alte condiții.
- Obligația de plata în cadrul incasoului revine trasului. Banca preia obligația de plata numai în cazul incasoului garantat.

Modalitate a de eliberare a documentelor

documente contra acceptare: în acest caz, documentele comerciale sunt însoțite și de o cambie, eliberarea documentelor de banca trasului se face după ce acesta accepta cambia (trata);
documente contra plata: eliberarea documentelor de către banca trasului se realizează după ce acesta le-a plătit; în alte condiții, în conformitate cu instrucțiunile primite de la trăgător

Schema de derulare a incaso-ului documentar

1. Importatorul și exportatorul convin prin contract termenii operațiunii și plata prin incaso.
2. Exportatorul expediază mărfurile în conformitate cu termenii contractuali, obține documentele care atestă îndeplinirea obligațiilor de livrare și prezintă băncii sale (banca remitentă) setul de documente comerciale și/sau financiare, însoțit de ordinul de plată la incaso (cuprinzând ordinul clar privind eliberarea documentelor contra plată/acceptare/alte condiții).
3. Banca remitentă (a exportatorului) transmite documentele băncii prezentatoare (a importatorului), însoțite de o scrisoare de remitere, în care sunt preluate instrucțiunile primite de la exportator.
4. Banca prezentatoare (a importatorului) avizează importatorul despre primirea documentelor.
5. În funcție de instrucțiunile primite la incaso, banca prezentatoare eliberează importatorului documentele, fie contra plății, fie contra acceptării unei trate/ emiterii unui bilet la ordin; în baza documentelor de livrare, importatorul preia marfa.
6. După încasarea contravalorii documentelor de la importator, banca prezentatoare transferă suma băncii remitente sau, după caz, îi remite efectul de comerț acceptat/emis sau îi confirmă acceptarea acestuia.
7. Banca remitentă notifică exportatorul despre încasarea exportului sau acceptarea tratei/ emiterii biletului la ordin și, după caz, îi creditează contul sau îi remite efectul de comerț.



Common borders. Common solutions.

6. Aspecte juridice privind comerțul internațional

6.1. Elemente de legislație privind comerțul internațional

6.2. Cerințe legislative



Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

CERINȚE

- Cerere
-
- Descrierea simbolului
-
- Certificat înregistrare
-
- Extras ASP
-
- Certificat datorii





Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.



CONSILIUL MUNICIPAL CHIŞINĂU

DECIZIE

nr. 19/9

din 24 noiembrie 2020

Cu privire la utilizarea toponimicului „Chişinău” și a imaginii clădirii fostului Castel de apă cu fîșior de foc, din str. Mateevici, 60, în denumirea mărcii „Apă - Canal Chişinău” de către S.A. „Apă - Canal Chişinău”

Avînd în vedere demersul S.A. „Apă - Canal Chişinău”, înregistrat cu nr. 04-120/5928 din 21.09.2020, nota informativă a Direcției generale economie, comerț și turism, în conformitate cu prevederile Regulamentului privind modul și condițiile de acordare a permisului pentru utilizarea simbolicii locale și denumirii oficiale sau istorice a municipiului Chişinău, în denumirea întreprinderii și/sau în marca de produs și/sau de servicii, aprobat prin decizia Consiliului municipal Chişinău nr. 53/17 din 20.07.2006, în temeiul art. 7 (4), art. 15 din Legea Republicii Moldova nr. 38-XVI din 29.02.2008 „Privind protecția mărcilor”, art. 14 alin.(3) și art. 19 alin. (3) din Legea nr. 436-XVI din 28.12.2006 „Privind administrația publică locală”, Consiliul municipal Chişinău DECIDE:

1. Se permite S.A. „Apă - Canal Chişinău” (extras din Registrul de stat al persoanelor juridice nr. 33571 din 15.09.2020 și codul fiscal nr.1002600015876), cu sediul în Republica Moldova, mun. Chişinău, str. Arieșoara, 38, să utilizeze, timp de 10 ani, toponimicul „Chişinău” și imaginea clădirii fostului Castel de apă cu fîșior de foc din str. Mateevici, 60, în denumirea mărcii întreprinderii „Apă - Canal Chişinău”.
2. Transmiterea dreptului de utilizare a acestui toponimic unei alte persoane fizice sau juridice, se efectuează doar cu acordul Consiliului municipal Chişinău.
3. Se abrogă decizia Consiliului municipal Chişinău nr. 15/25 din 28.12.2010 „Cu privire la utilizarea toponimicului „Chişinău” în denumirea S.A. „Apă - Canal Chişinău”.
4. Viceprimarul de raion va asigura controlul îndeplinirii prevederilor prezentei decizii.

PREȘEDINTE DE ȘEDINȚĂ

Ion CEBANU

SECRETAR INTERIMAR AL CONSILIULUI

Adrian TALMACI



REPUBLICA MOLDOVA
CONSILIUL ORĂȘENESC IALOVENI



DECIZIE

Nr. 01/16

din 26 februarie 2021

Cu privire la utilizarea toponimicului „Ialoveni” în denumirea Societății cu Răspundere Limitată

Avînd în vedere demersul cet. cu privire la acordul privind folosirea denumirii orașului „Ialoveni”, art. 9 alin. (1) lit. d) al Legii nr. 220/2007 privind înregistrarea de stat a persoanelor juridice și a întreprinzătorilor individuali, prevederile art. 14 alin. (2), (3) al Legii nr. 436/2006 privind administrația publică locală, Consiliul orășenesc Ialoveni,

DECIDE:

1. Se permite cet. să utilizeze, toponimicul “Ialoveni”, în constituirea Societății cu Răspundere Limitată.
2. Transmiterea dreptului de utilizare a acestui toponimic unei alte persoane fizice sau juridice se efectuează doar cu acordul Consiliului orășenesc Ialoveni.
3. Prezenta decizie se aduce igre cunoștință persoanelor vizate, contra semnătură și urmează a fi prezentată la Agenția Servicii Publice.
4. Executarea prezentei decizii se pune în sarcina dlui
5. Controlul privind executarea prezentei decizii se pune în sarcina dlui

Președintele ședinței

Victor Bîrsari

Contrasemnat:
Secretar al Consiliului orășenesc

Lilja Mița





Common borders. Common solutions.

Mărcile și desenele

- Mărcile se protejează de la înregistrare pe durata a 10 ani.
- Desenele tot de la înregistrare pe durata a 5 ani.

Discreditarea concurenților

Este interzisă discreditarea concurenților, adică defăimarea sau punerea în pericol a reputației sau credibilității acestora.



Common borders. Common solutions.

Deturnarea clientelei

Este interzisă instigarea, la rezilierea neîntemeiată a contractului cu concurentul unei alte întreprinderi.

Confuzia

Sînt interzise orice acțiuni care sînt de natură să creeze, prin orice mijloc, o confuzie.



Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

Cerințe pentru e-comerț





Common borders. Common solutions.

ÎNREGISTRARE ASP

În caz contrar pot fi aplicate sancțiuni penale sau
contravenționale.

NOTIFICARE PRIMĂRIE

Cu plata unei taxe de 8 000 de lei pentru vinderea
produselor online.

PAGINĂ WEB

Care să respecte cerințele de informație solicitate de lege.



Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

PROTECȚIA DATELOR PERSONALE



NU mai este necesară înregistrarea la
CNPDCP și luarea consimțământul în
formă scrisă.



ESTE totuși necesar să ai o politică de
securitate și regulamente a sistemelor
de evidență



Pentru anumite categorii de date va fi
necesară efectuarea analizei impactului.



Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

ASPECTE VAMALE. PUNCTE CHEIE



NU există proceduri separate pentru exportatori mari și exportatori mici



Trebuie să fii persoană juridică, o gospodărie țărănească sau persoană fizică nu merge



Înregistrarea la organele vamale este necesară, inclusiv în scop de optimizare



Common borders. Common solutions.

CARACTERISTICI

- regula este declarația vamală în detaliu;
- conține 54 de rubrici și de cele mai dese ori e completată de către brokerii vamali;
- de cele mai deseori e însoțită de invoice și documentul de transport (CMR, airway bil, conosament);

SCUTIRI

- pentru mărfurile importate sau exportate de către persoanele juridice în scopuri necomerciale, a căror valoare intrinsecă nu depășește suma de 100 de euro;
- pentru mărfuri care fac obiectul traficului necomercial între persoane rezidente în zonele de frontieră (traficul de frontieră); produse obținute de producătorii agricoli pe proprietăți aflate în afara, dar adiacente teritoriului național în care își desfășoară activitatea principală, potrivit reglementărilor în vigoare; și altele

DECLARAȚIA
VAMALĂ



Common borders. Common solutions.

TAXA VAMALĂ ȘI ACCIZE

Se aplică doar în caz de import, sumele pot fi diferite și sunt stabilite în Legea 1072 și Titlul IV Cod Vamal.

TAXĂ PE VALOARE ADĂUGATĂ

La import, în baza de calcul al TVA se include și valoarea taxei vamale, deși ele sunt taxe diferite.

TAXĂ PENTRU PROCEDURI VAMALE

La import este de 0.4% iar la export de 0.1%, și este stabilită de Legea 1380. Se plafonează.



Common borders. Common solutions.



facebook: @bdccreative



instagram: @bdc_creative



Web:<http://bdccreative.com/>



office.bdccreative@gmail.com



- RM, MD-2004; Chişinău,
- Str.Ştefan cel Mare şi Sfânt 169/2
- Tel.:+373 67141516