



STUDIU

Provocările și oportunitățile
femeilor antreprenoare din sectorul de producer

Această publicație a fost elaborată în cadrul proiectului PNUD
"dezvoltarea potențialului de Export pe malurile râului Nistru" (AdTrade)
cu sprijin financiar din partea Suediei și Regatului Unit



Acest studiu a fost realizat de către Asociația Femeilor Antreprenoare din Moldova (AFAM) în parteneriat cu Agenția pentru Inovații și Dezvoltare din Tiraspol, cu asistența financiară a Suediei și Marii Britanii, în cadrul proiectului „Dezvoltarea capacităților de export pe malurile Nistrului” (AdTrade) implementat de Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD). Conținutul acestui studiu este responsabilitatea exclusivă a autorului și nu reprezintă în mod necesar opiniile Suediei, Marii Britanii sau PNUD.

PNUD este organizația lideră a ONU care luptă pentru a pune capăt inechității provocate de sărăcie, inegalități și schimbarea climei. Implicând o rețea extinsă de experți și parteneri din 170 țări, ajutăm comunitățile să beneficieze de soluții integrate și durabile, pentru oameni și pentru planetă. Aflați mai multe pe undp.org sau urmăriți @UNDP.

Copyright ©UNDP Moldova 2025. Toate drepturile rezervate.





Scopul principal al exercițiului a fost colectarea datelor relevante despre provocările, necesitățile și perspectivele femeilor implicate în activități antreprenoriale, în intenția de a formula niște recomandări concrete pentru politici publice mai incluzive și pentru dezvoltarea unor programe de sprijin adaptate contextului local.

Cercetarea a implicat **106** antreprenoare din Republica Moldova: **56** de respondente de pe malul drept al Nistrului și **50** de pe malul stâng. Participantele activează în diferite regiuni ale țării și în domenii economice diverse, ceea ce a permis obținerea unei imagini reprezentative asupra realităților cu care se confruntă antreprenoarele în prezent.

Antreprenoarele își desfășoară activitatea în cele mai diverse sectoare ale economiei, precum producerea și ambalarea alimentelor, industria textilă, artizanat și altele, ceea ce a oferit o perspectivă cuprinzătoare și reprezentativă despre situația și provocările actuale ale antreprenoriatului feminin.

Rezultatele sondajului asigură un fundament solid pentru înțelegerea contextului antreprenorial feminin din Republica Moldova și stau la baza dezvoltării de inițiative menite să contribuie la consolidarea rolului femeilor în economie și în societate.

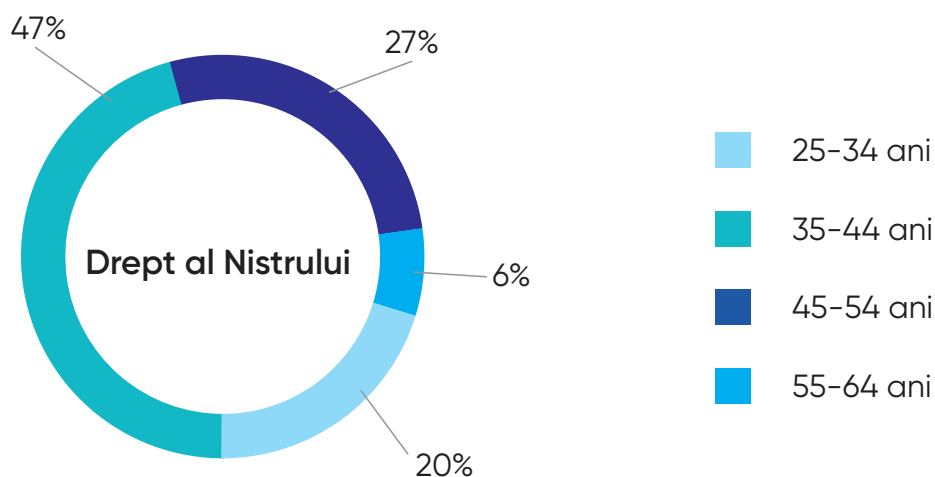


PROFILUL GENERAL AL ANTREPRENOARELOR RESPONDENTE:

Datele demografice:

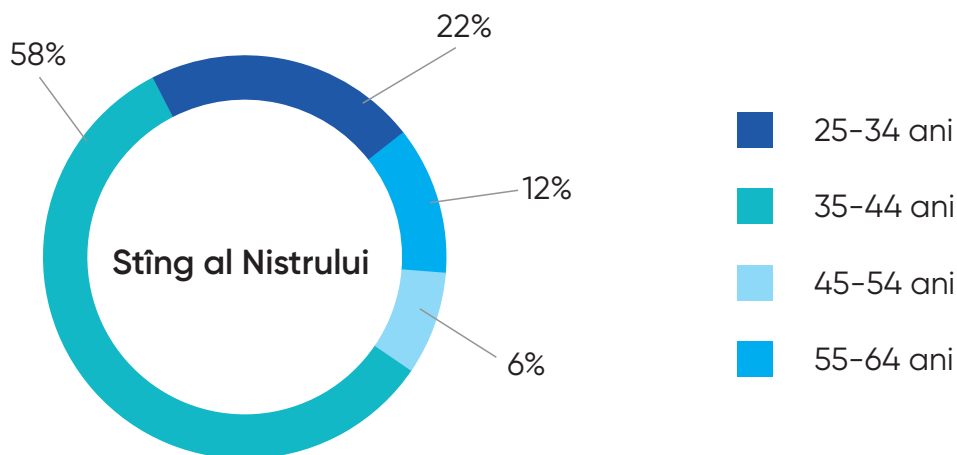
Majoritatea respondentelor de pe malul drept al Nistrului se încadrează în grupa de vârstă 35 – 44 de ani reprezentând **47%** din total. Alte **27%** au între 45 și 54 de ani, **20%** fac parte din grupa de vârstă 25 – 34 de ani, iar **6%** au vârste cuprinse între 55 și 64 de ani.

În ce categorie de vârstă vă încadrați?



Majoritatea respondentelor de pe malul stâng au vârsta cuprinsă între 35 și 44 de ani **58%**, **22%** se încadrează în categoria de 25 – 34 de ani, **12%** se referă la grupa de 55 – 64 de ani, iar **6%** au vârsta între cuprinsă între 45 și 54 de ani.

În ce categorie de vârstă vă încadrați?





CONCLUZII:

Profilul predominant al antreprenoarelor intervievate, atât pe malul drept, cât și pe cel stâng al Nistrului: femeie cu vârsta cuprinsă între **35 și 44 de ani**, ceea ce sugerează că femeile aflate la mijlocul carierei profesionale sunt cele mai implicate în activități antreprenoriale.

Nivelul de educație este în general unul ridicat – o cotă semnificativă **70%** a respondentelor de pe malul drept au studii superioare, ceea ce poate indica o corelație între nivelul educațional și inițierea unei afaceri.

Participarea femeilor tinere (**25 - 34 ani**) în antreprenoriat este vizibilă, dar într-o măsură mai mică decât printre cele din grupa de vârstă de **35 - 44 ani**. Acest aspect poate sugera necesitatea unor politici sau programe dedicate care ar încuraja tinerele femei să inițieze propriile afaceri.

Participarea femeilor de peste 55 de ani este redusă pe ambele maluri, ceea ce poate reflecta bariere legate de vârstă, acces la resurse sau motivație pentru implicare în activități economice.

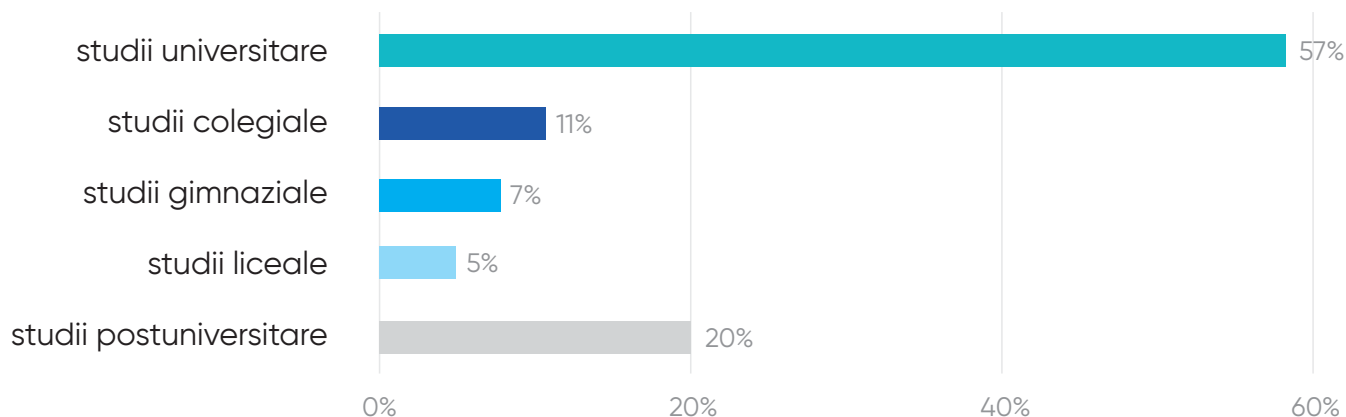
Aceste date conturează un tablou relevant privind structura de vârstă și nivelul de educație al antreprenoarelor oferind niște repere importante pentru dezvoltarea unor măsuri de sprijin adaptate fiecărui segment de vârstă și nivel de instruire.



NIVELUL DE STUDII:

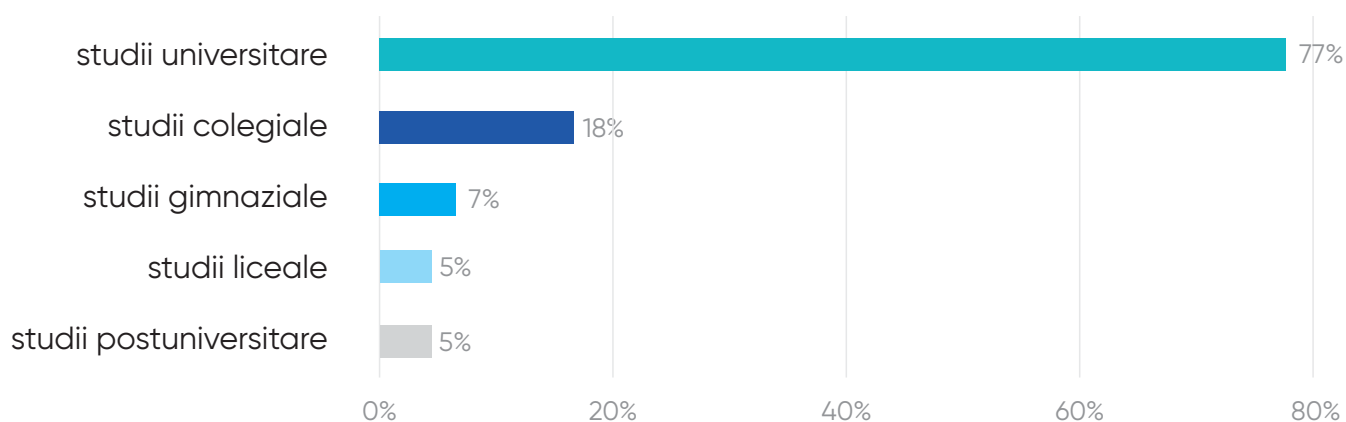
Ce studii aveți?

Studii femei antreprenoare malul drept al Nistrului



Ce studii aveți?

Studii femei antreprenoare malul stang al Nistrului



Pe malul drept circa **77%** dintre femeile intervievate au studii superioare, **11%** au studii colegiale, **7%** au doar studii gimnaziale, iar **5%** au studii liceale.

Jumătate dintre respondente activează în domeniul producerii și ambalării alimentelor, **30%** își desfășoară activitatea în industria ușoară – producerea de articole textile, **13%** sunt ocupate în domeniul activităților de artizanat, iar alte **7%** în industria prelucrătoare.

Cât privește antreprenoarele de pe malul stâng al Nistrului sondajul a relevat că circa **78%** dintre femeile intervievate au studii superioare, **18%** au studii colegiale, iar a câte **2%** au studii liceale sau studii postuniversitare (doctorat ori echivalentul acestuia).



CONCLUZII:

Nivelul educațional sporit este o trăsătură comună pentru ambele maluri ale Nistrului. Peste **70%** dintre antreprenoarele intervievate au studii superioare, ceea ce indică o corelație clară între nivelul de educație și inițierea sau dezvoltarea unei afaceri proprii.

Pe malul stâng al Nistrului, ponderea femeilor cu studii superioare este chiar mai mare, **76%** comparativ cu malul drept **70%**, iar faptul că acestea au urmat studii postuniversitare (chiar dacă cota persoanelor respective este una redusă, de **2%**) evidențiază un interes sporit pentru dezvoltarea profesională continuă.

Structura domeniilor de activitate pe malul drept sugerează că antreprenoarele sunt implicate în special în sectoarele de producere, preponderent în alimentație și textile, ceea ce reflectă un potențial semnificativ pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) în aceste arii.

Prezența semnificativă a femeilor în activități de artizanat și industria prelucrătoare subliniază importanța tradițiilor locale și a valorificării resurselor autohtone în cadrul inițiativelor antreprenoriale.

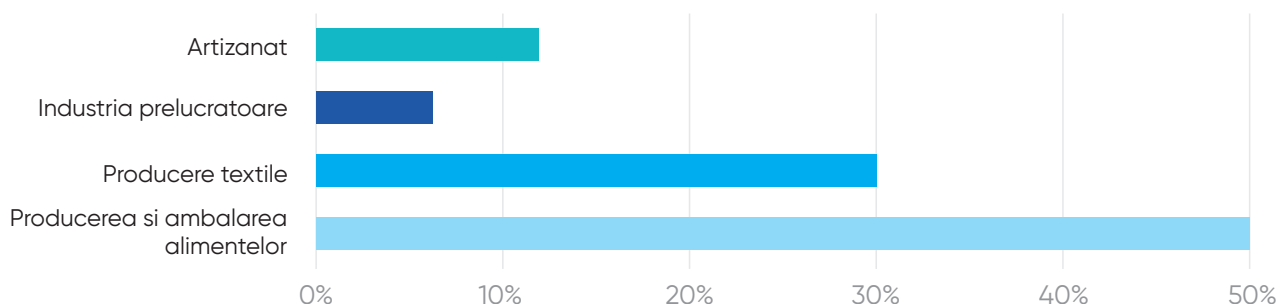
Aceste date oferă un argument solid pentru dezvoltarea unor programe de formare, mentorat și finanțare specifice fiecărui domeniu, cu accent pe extinderea accesului femeilor la cunoștințe tehnice, inovație și piețe de desfacere.



DOMENIUL DE ACTIVITATE

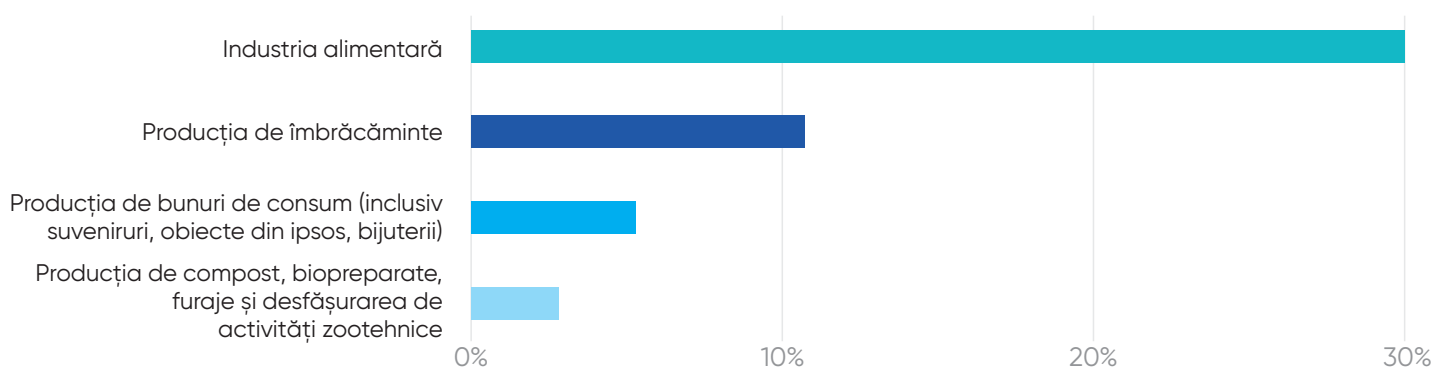
Majoritatea antreprenoarelor de pe malul drept al Nistrului, care activează în domeniul producerii de alimente, își desfășoară activitatea în regiunea de sud a țării. Cele care au afaceri în sectorul textilelor sunt localizate preponderent în regiunile de nord **14%** și sud **13%**. Antreprenoarele din industria prelucrătoare activează în principal în regiunea de sud, iar cele care produc articole de artizanat își desfășoară activitatea în nordul țării

În ce domeniu al economiei vă desfășurați în prezent activitatea antreprenorială?



Majoritatea antreprenoarelor de pe malul stâng activează în industria alimentară, urmată de domeniul confecțiilor, al bunurilor de consum și într-o proporție mai redusă, în sectorul agrozootehnic.

În ce domeniu al economiei vă desfășurați în prezent activitatea antreprenorială?



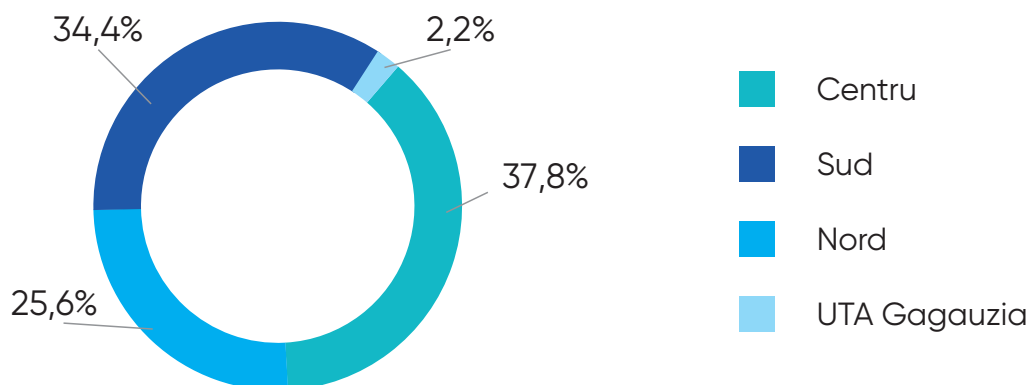
CONCLUZII

Antreprenoarele de pe ambele maluri ale Nistrului sunt active preponderent în domeniul producerii alimentelor oferind consumatorilor cele mai diverse produse. Pe malul drept predomină afacerile lansate în sudul țării și care sunt desfășurate în industria alimentară și cea de prelucrare, în timp ce antreprenoarele din nord se concentrează pe textile și articole de artizanat. Pe malul stâng **60%** din afacerile antreprenoarelor țin de producerea alimentelor, iar restul acoperă domenii precum confecționarea de îmbrăcăminte, bunurilor de larg consum și activități zootehnice. Distribuția regională și diversificarea produselor reflectă potențialul local și specificul fiecărei regiuni.



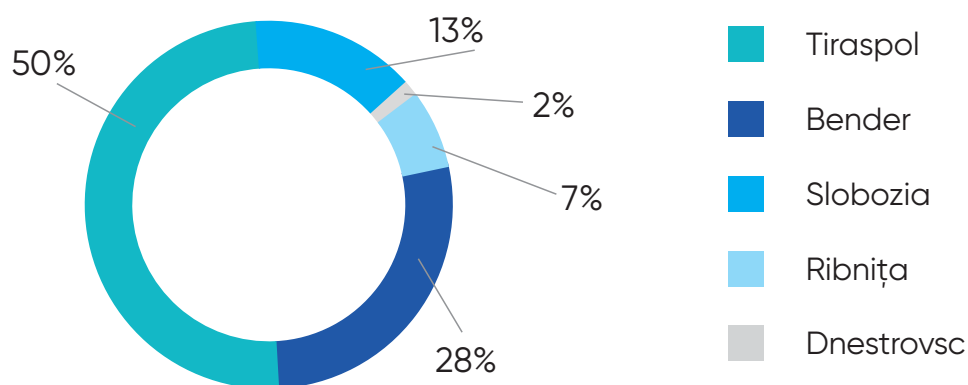
DISTRIBUȚIA DOMENIILOR DE ACTIVITATE PE REGIUNI DE DEZVOLTARE ȘI STRUCTURA FONDATORILOR (UNICI SAU ÎN PARTENERIATE)

În ce regiune se desfășoară activitatea antreprenorială a afacerii dumneavoastră?



41% din antreprenoarele de pe malul drept al Nistrului își desfășoară activitatea în sudul țării în special în producerea și ambalarea alimentelor și textile. Regiunea de centru este urmată cu **34%**, dominată tot de aceste două domenii. Nordul înregistrează **23%** din activități, incluzând și artizanatul, iar în UTA Găgăuzia prezența este minimă, cu doar **2%**.

În ce regiune de dezvoltare se desfășoară activitatea antreprenorială a afacerii dumneavoastră?



Analizând rezultatele sondajului după localizarea juridică a afacerilor pe teritoriul din stânga Nistrului remarcăm că aici majoritatea respondentelor își desfășoară activitatea în municipiul Tiraspol **50%**, acesta fiind urmat în top de municipiul Bender **28%**. Alte afaceri sunt înregistrate în raionul Slobozia **13%** și într-o proporție mai mică în orașele Dnestrovsc **2%** și Râbnița **7%**. Raioanele Râbnița (s. Crasnencoe), Dubăsari și Grigoriopol, le revine sub **2%** din total.



CONCLUZII:

Constatarea făcută în urma analizei distribuției domeniilor de activitate pe regiuni de dezvoltare, pe malul drept și malul stâng al Nistrului, poate fi formulată astfel:

Pe malul drept al Nistrului majoritatea respondentelor sunt unicii fondatori ai afacerilor, doar **13%** dintre ele au lansat afaceri în parteneriate, acestea fiind concentrate mai ales în regiunea de sud **11%** și cea de nord **2%**. Concluzia sugerează o tendință spre antreprenoriatul individual, cu o reprezentare mai redusă a afacerilor în parteneriate, în special în sudul și nordul țării.

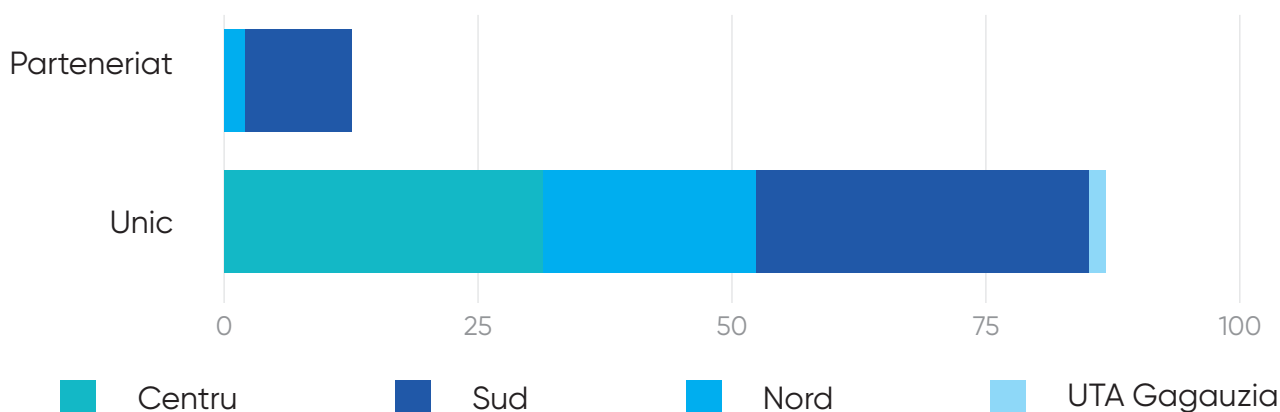
Pe malul stâng al Nistrului, majoritatea afacerilor sunt concentrate în municipiul Tiraspol **50%** și municipiul Bender **28%**, ceea ce reflectă o centralizare a activităților economice în aceste orașe. Altor localități, cum ar fi Slobozia și Râbnița, au o pondere mai mică, iar unele afaceri izolate sunt atestate în localitățile rurale din raioanele Râbnița, Dubăsari și Grigoriopol, fiecare având o cotă nesemnificativă – de sub **2%** din total. Aceasta dezvoltă o distribuție inegală a activităților economice pe teritoriul regiunii, cu o concentrație mare în zonele urbane și o reprezentare scăzută în zonele rurale.



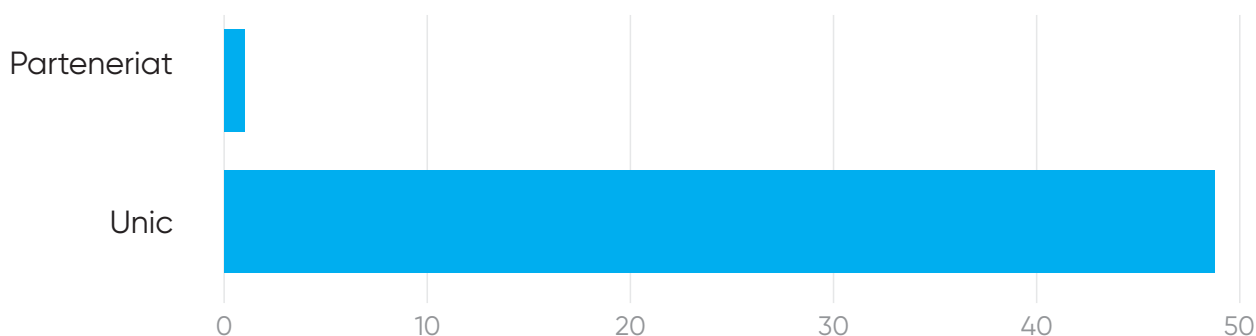
STRUCTURA FONDATORILOR (UNICI SAU ÎN PARTENERIATE):

Afacerea pe care o conduceți a fost fondată de dumneavoastră individual sau împreună cu unul sau mai mulți parteneri?

Analizând rezultatele sondajului după tipul de fondatori, observăm că majoritatea respondentelor sunt unici fondatoare iar afacerile lansate în parteneriat constituie **13%**, acestea fiind amplasate în regiunea de sud **11%** și nord **2%**. În cazul malului drept 1/3 dintre respondentele care sunt unice fondatoare activează în regiunea centru **34%** și sud **30%**, alte **21%** își desfășoară activitatea în regiunea de nord.



Afacerea pe care o conduceți a fost fondată de dumneavoastră individual sau împreună cu unul sau mai mulți parteneri?



Pe malul stâng, **49%** dintre respondentele care sunt unice fondatoare activează în regiunea centru, iar **30%** își desfășoară activitatea în regiunea de sud și alte **21%** în regiunea de nord.



CONCLUZII:

Pe malul drept o treime dintre respondentele care sunt unice fondatoare își desfășoară activitatea în regiunile centru **34%** și sud **30%**, în timp ce o proporție mai mică de **21%** activează în regiunea de nord. Aceasta sugerează o concentrare a activităților economice în zonele centrale și sudice ale țării.

Pe malul stâng al Nistrului distribuția este similară, dar cu o concentrație mai mare în regiunea de centru, unde își desfășoară activitatea **49%** dintre antreprenoarele care sunt unice fondatoare ale afacerilor lansate. Regiunea de sud are o pondere de 30%, iar celei de nord îi revine o cotă de **21%**, un indicator similar cu cel de pe malul drept. Aceasta arată o tendință asemănătoare de centralizare a afacerilor în zonele urbane, în special în regiunea centru, atât pe malul drept, cât și pe malul stâng al Nistrului.

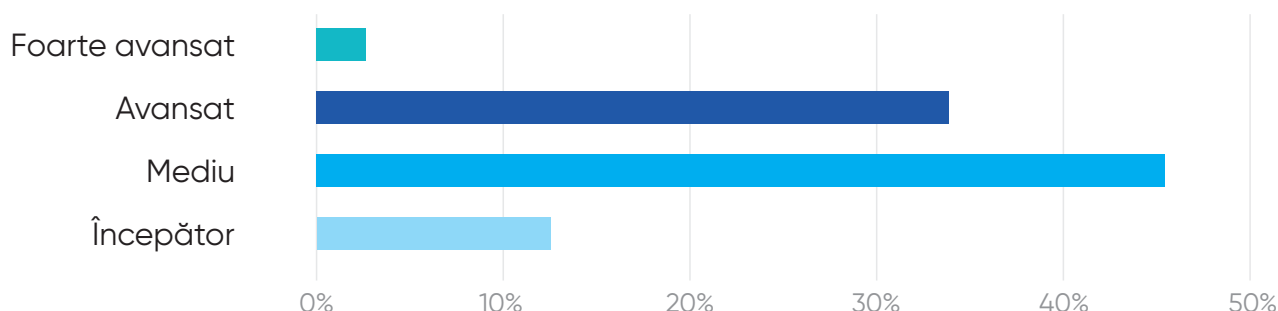


NIVELUL DE COMPETENȚE DIGITALĂ

Pe malul drept circa **80%** dintre respondente au un nivel destul de bun de competențe digitale, **45%** au un nivel mediu, **34%** au un nivel avansat, iar **14%** au un nivel începător. Totodată un nivel foarte avansat de competențe digitale au doar **4%** dintre respondente, pe când **4%** nu dețin competențe digitale. Antreprenoarele care au răspuns că n-au competențe digitale fac parte din categoria de vârstă de **45 - 54 ani**, ceea ce demonstrează că dezvoltarea competențelor digitale a devenit o prioritate educațională în ultimii ani.

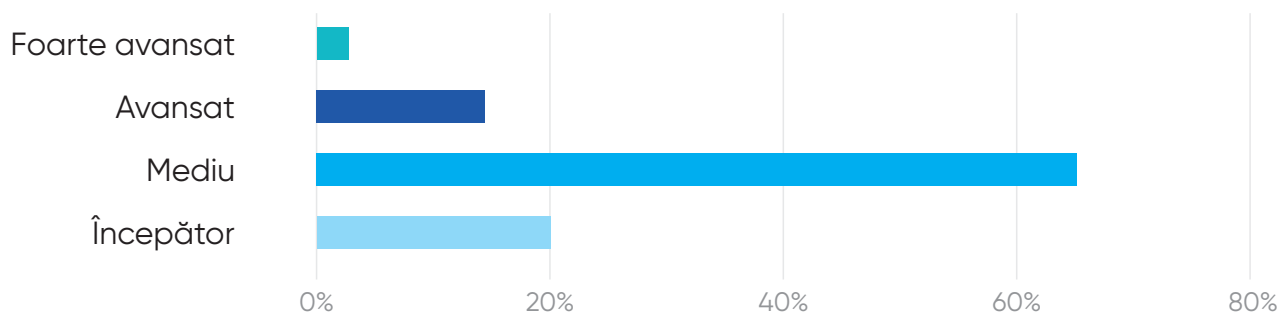
Nivelul de competențe digitale al persoanelor în vârstă de **25-34 ani** variază de la începător **4%**, la mediu **7%** și avansat **9%**. Majoritatea antreprenoarelor în vârstă de **35 - 44 ani** **20%** au un nivel mediu de competențe digitale, **13%** dintre acestea au un nivel avansat, **11%** sunt la nivelul începător și doar **4%** au indicat un nivel foarte avansat. Este curios faptul că persoanele de **55 - 64 ani** și-au apreciat nivelul de competențe digitale ca fiind mediu **2%** și avansat **5%**.

Cum apreciați nivelul dumneavoastră de competențe digitale?



Respondentele de pe malul stâng au afirmat că au un nivel începător de competențe digitale după cum urmează (**10 din 50**) sau **20%** din femei dețin un nivel începător, (**32 din 50**) adică **64%** dețin un nivel mediu, avansat (**7 din 50**) sau **14 %** și foarte avansat (**1 din 50**) sau **2%** din respondente.

Cum apreciați nivelul dumneavoastră de competențe digitale?





CONCLUZII:

Nivelul de competențe digitale al antreprenoarelor de pe **malul drept** ne permite să constatăm că majoritatea respondentelor **80%** au un nivel destul de bun, **45%** au un nivel mediu și **34%** au un nivel avansat. Totuși **4%** dintre respondente nu au competențe digitale, ceea ce reflectă o nevoie urgentă de dezvoltare a competențelor digitale în rândul femeilor de vârstă mijlocie (**45-54 ani**). Aceste date subliniază importanța educației digitale, având în vedere că dezvoltarea competențelor digitale a devenit o prioritate în ultimii ani.

Pe **malul stâng**, majoritatea respondentelor **64%** au un nivel mediu de competențe digitale, doar **14%** considerând că nivelul lor este unul avansat, ceea ce sugerează o rată mai scăzută de competențe digitale comparativ cu malul drept.

Este semnificativ faptul că **95%** dintre respondente au înregistrat afacerea în format fizic și doar **2%** au avut de înfruntat dificultăți în acest proces, ceea ce demonstrează o familiarizare mai redusă cu procesele digitale de înregistrare a afacerilor. În schimb toate respondentele care au înregistrat afacerea online n-au raportat dificultăți.

Respectiv putem concluziona că există o nevoie continuă de a sprijini dezvoltarea competențelor digitale, în special în rândul femeilor de vârstă medie și peste cea medie, pentru a facilita integrarea lor completă în economia digitală și pentru a le asista în gestionarea afacerilor într-un mediu din ce în ce mai digitalizat. Datele obținute în urma sondajului pot constitui o bază solidă pentru strategii educaționale și de formare continuă vizând îmbunătățirea competențelor digitale ale antreprenoarelor.

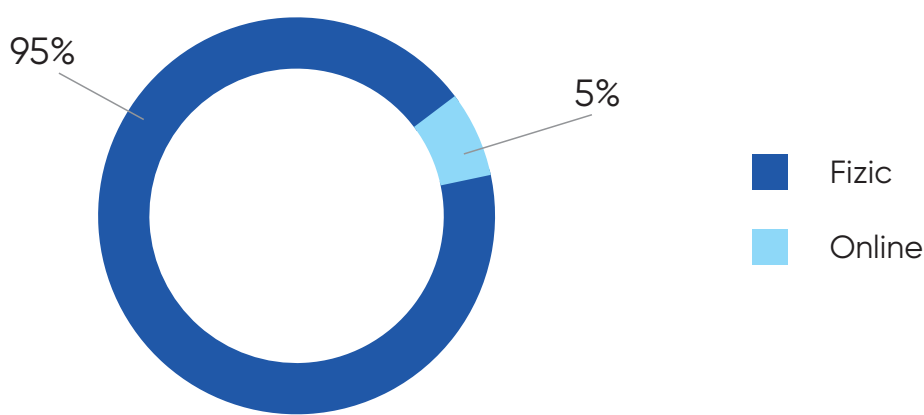


CADRUL DE REGLEMENTARE

Cadrul de reglementare și barierele în calea afacerilor și a unor soluții conexe

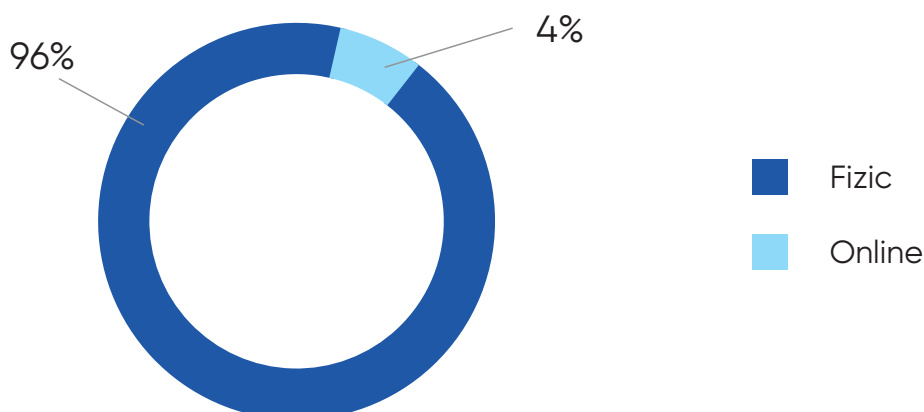
Ponderea respondentelor care au avut dificultăți în procesul de înregistrare a afacerii relaționat cu modul de obținere a certificatului de înregistrare a afacerii:

Prin ce metodă v-ați înregistrat afacerea?



Respondentele de pe malul drept și-au înregistrat afacerea offline în proporție de **95%**, iar online în proporție de **5%**, în acest caz doar **2%** dintre femei raportând dificultăți în procesul respectiv.

Prin ce metodă v-ați înregistrat afacerea?



În cazul respondentelor din regiunea din stânga Nistrului **96%** și-au înregistrat afacerea offline și **4%** au optat pentru înregistrarea online în domenii precum „Produse apicole” și „Fructe, fructe de pădure congelate”.



CONCLUZII:

Atât în cazul respondentelor de pe malul drept al Nistrului, cât și în cazul celor de pe malul stâng, majoritatea au avut dificultăți minime în procesul de înregistrare a afacerii, iar opțiunea „Înregistrare online” a fost valorificată de un număr mic de antreprenoare **(5% pe malul drept și 4% în regiunea din stânga Nistrului)**. Majoritatea celor care au optat pentru înregistrarea offline au activități în domeniile

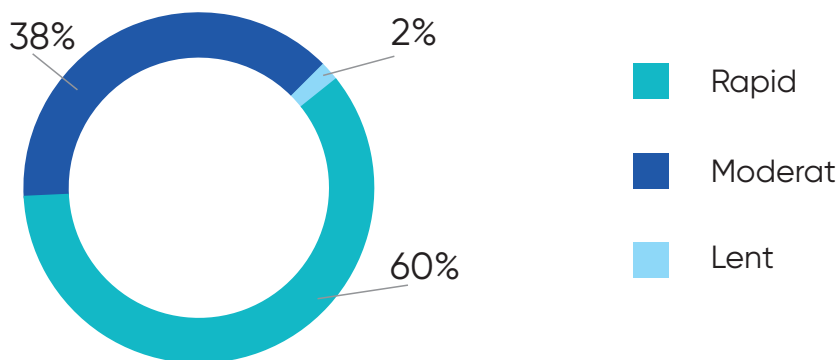
„Produse apicole” și „Fructe, fructe de pădure congelate”, ceea ce conturează o tendință în preferințele lor pentru metodele „tradiționale” de înregistrare. Rezultatele obținute în urma sondajului sugerează că procesul de înregistrare este, în general, considerat rapid și eficient, antreprenoarele optând mai mult pentru înregistrarea offline, respectiv digitalizarea acestui proces rămâne un aspect de îmbunătățit pentru a asigura o accesibilitate mai largă.



DURATA PROCESULUI DE ÎNREGISTRARE A AFACERII

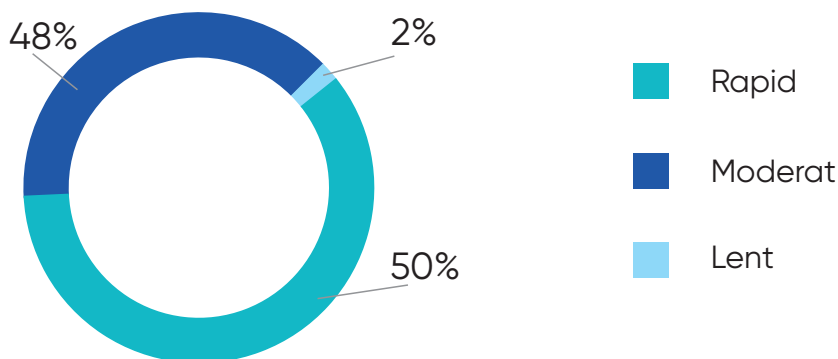
Durata procesului de înregistrare a afacerii, în funcție de modul de obținere a certificatului de înregistrare, conform răspunsurilor oferite de participantele la chestionar constituie:

Cum ați perceput durata procesului de înregistrare a afacerii?



Fiind întrebată cât a durat înregistrarea afacerii, indiferent de modul de obținere a certificatului, majoritatea respondentelor **60%** au menționat că procesul a fost unul rapid, celelalte **38%** au menționat că durata a fost una moderată și doar **2%** dintre femeile care și-au înregistrat afacerea în format fizic au menționat că procesul a fost unul destul de lent.

Cum ați perceput durata procesului de înregistrare a afacerii?



Antreprenoarele de pe malul stâng au oferit următoarele răspunsuri: procesul de înregistrare a afacerii a durat rapid, au răspuns **50%** dintre respondente, moderat **48%**, lent **2%**.

CONCLUZII

Majoritatea femeilor antreprenoare au perceput procesul de înregistrare a afacerii ca fiind rapid **60%**, ceea ce indică o experiență administrativă relativ eficientă. Totuși, o proporție semnificativă **38%** a menționat o durată moderată, ceea ce sugerează existența unor variații în funcție de contextul individual sau procedura aleasă. Doar **2%** au raportat dificultăți semnificative.

În regiunea din stânga Nistrului, distribuția este mai echilibrată, cu **50%** considerând procesul rapid și **48%** moderat, ceea ce ar putea reflecta diferențe locale în accesul la servicii sau informare administrativă.

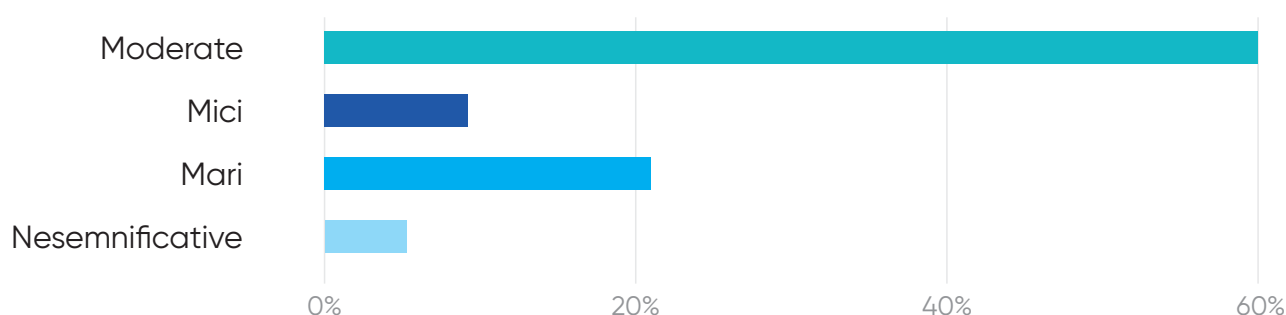


COSTUL PROCESULUI DE ÎNREGISTRARE

Costul total al procesului de înregistrare a afacerii, incluzând taxele și eventualele cheltuieli suplimentare, în funcție de modalitatea de obținere a certificatului de înregistrare:

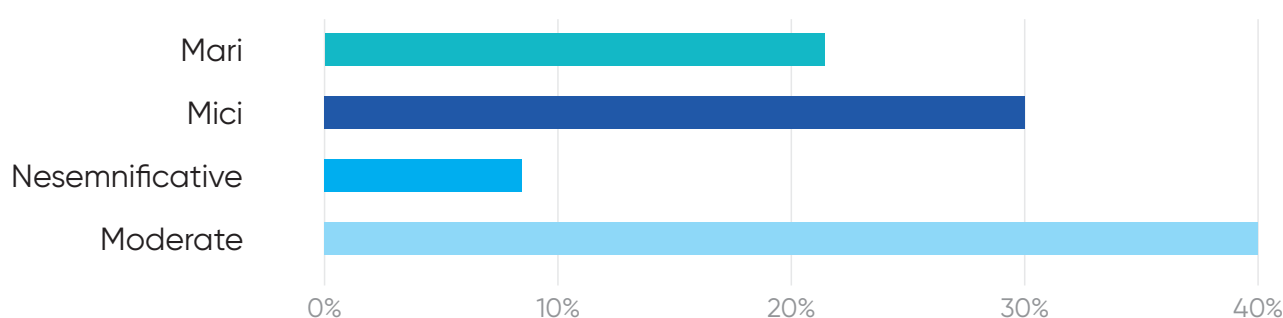
Pentru antreprenoarele de pe malul drept costul total al procesului de înregistrare a afacerii, inclusiv taxele și posibile cheltuieli suplimentare, în funcție de modalitatea de obținere a certificatului de înregistrare, este următorul:

Cum ați descrie costurile suportate pentru înregistrarea afacerii?



Majoritatea respondentelor care și-au înregistrat afacerea au apreciat costurile drept moderate **60%**, în timp ce **21%** le-au considerat mari, iar **9%** – mici, **5%** din respondente au menționat că aceste costuri au fost nesemnificative.

Cum ați descrie costurile suportate pentru înregistrarea afacerii?



Antreprenoarele de pe malul stâng al Nistrului apreciază costul total al procesului de înregistrare a afacerii, inclusiv taxele și eventualele cheltuieli suplimentare, ca fiind moderate, părerea respectivă fiind împărtășită de o bună parte dintre ele. Astfel, **40%** dintre respondenți au descris costurile ca fiind moderate, **30%** le-au considerat scăzute, **22%** le-au considerat ridicate și **8%** le-au calificat drept nesemnificative.



CONCLUZII:

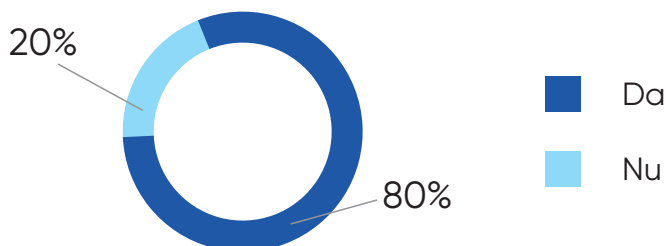
La capitolul înregistrarea unei afaceri, există diferențe semnificative între malul drept și stâng, în funcție de distribuția costurilor. Astfel, pe malul drept cota cheltuielilor este mai mare comparativ cu malul stâng, ceea ce poate sugera costuri mai ridicate pentru consultanță și taxe administrative semnificative. În schimb, situația din regiunea din stânga Nistrului este mai avantajoasă în ceea ce privește taxele, care sunt mult mai mici în ponderea totală a costurilor de înregistrare a afacerii, ceea ce sugerează că procesul respectiv poate fi mai accesibil din punct de vedere financiar pentru antreprenoare.

În general, costul înregistrării afacerii pe malul stâng pare a fi mai puțin împovărător în termeni de cheltuieli, pe când pe malul drept acesta poate implica investiții mai mari pentru consultanță și taxe administrative mai esențiale, totuși pe ambele maluri, majoritatea costurilor sunt moderate și nu vor reprezenta o barieră gravă pentru antreprenori în general și pentru antreprenoare în special.



COMPETENȚE ȘI FORMARE

Ați participat la cursuri de formare continuă în ultimii 5 ani?

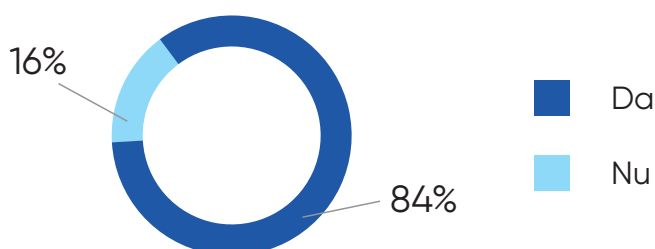


Pe parcursul ultimilor 5 ani, **80%** dintre respondente au participat la cursuri de formare continuă.

Majoritatea antreprenoarelor de pe malul drept implicate în sondaj **80%**, au menționat că nu au avut dificultăți în accesarea resurselor educaționale online, restul **20%** având anumite provocări în utilizarea modulelor de instruire online.

Printre antreprenoarele de pe malul stâng al Nistrului **84%** au beneficiat de cursuri de formare continuă în ultimii 5 ani, în timp ce **16%** nu au avut astfel de ocazii.

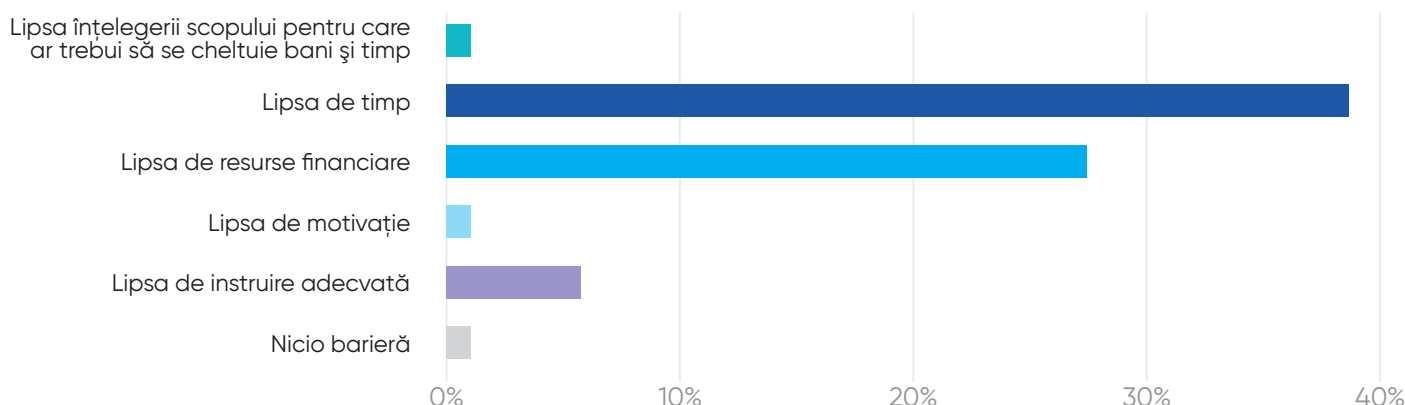
Ați participat la cursuri de formare continuă în ultimii 5 ani?



Antreprenoarele de pe malul drept al Nistrului au opinat că cele mai frecvente obstacole sunt lipsa de timp, lipsa de resurse financiare și lipsa de instruire adecvată.

În schimb antreprenoarele de pe malul stâng al Nistrului consideră că cele mai frecvente obstacole sunt lipsa de timp și de resurse financiare.

Care considerați că sunt principalele obstacole în dezvoltarea competențelor dumneavoastră?





CONCLUZII:

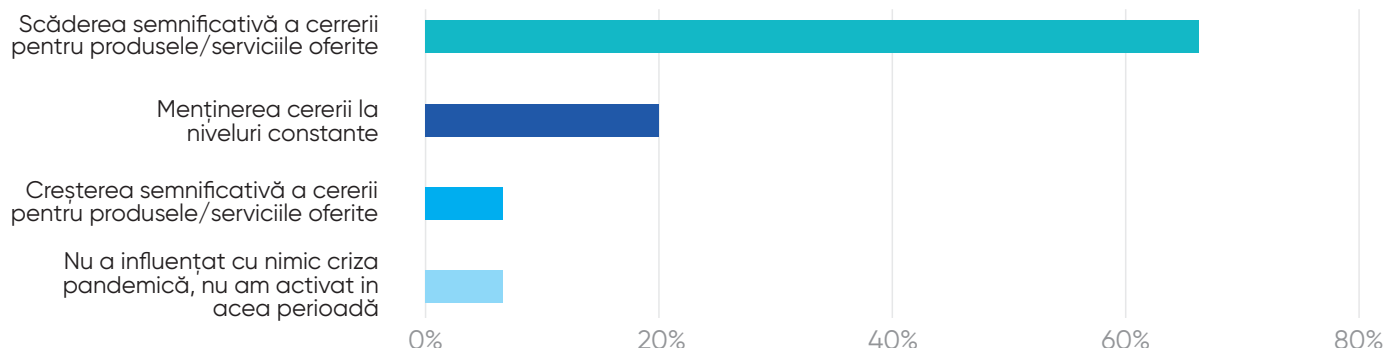
Cu referire la cursurile de formare continuă, **80%** dintre antreprenoarele implicate în sondaj au beneficiat de aceste cursuri în ultimii 5 ani, însă **20%** nu au avut acces la astfel de oportunități. De asemenea, **80%** dintre respondente nu au avut dificultăți în accesarea resurselor educaționale online, în timp ce **20%** au raportat probleme în utilizarea acestora.

Antreprenoarele de pe malul stâng al Nistrului au o rată similară de participare la activitățile de formare continuă, **84%** dintre ele beneficiind de cursuri în ultimii 5 ani. Totuși pe ambele maluri femeile din domeniul antreprenoriatului se confruntă cu obstacole similare în dezvoltarea competențelor, precum lipsa de timp, de resurse financiare și de instruire adecvată, aspecte ce limitează accesul la oportunitățile educaționale și la formarea continuă. Provocările evidențiate subliniază necesitatea unor soluții cu scopul de a facilita accesul la educație și resurse pentru antreprenoarele din regiune.



CRIZA PANDEMICĂ, IMPACTUL ȘI RISCURILE ACESTEIA

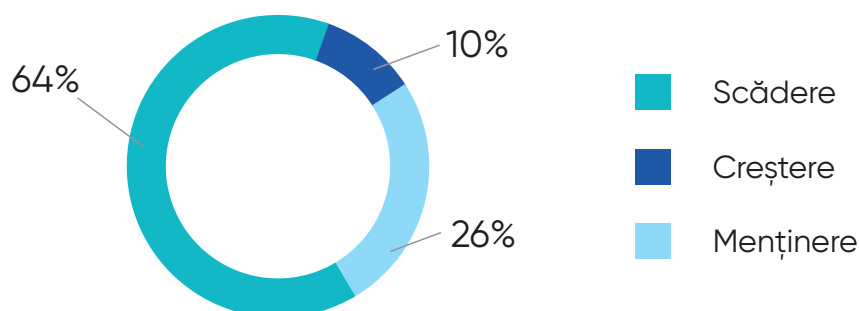
Cum a afectat criza pandemică activitatea afacerii dumneavoastră?



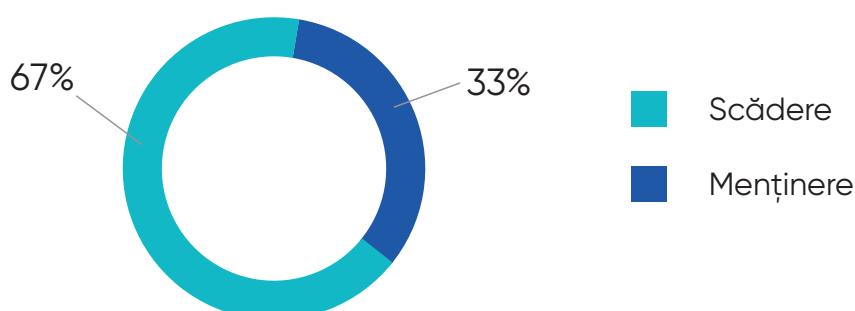
Criza pandemică, în cazul antreprenoarelor de pe malul drept, și-a lăsat amprenta asupra activității celor interviuate. În timp ce unele antreprenoare s-au confruntat cu scăderea semnificativă a cererii pentru produsele/serviciile oferite **66%** și necesitatea de a menține cererea la niveluri constante **20%**, altele au înregistrat o creștere semnificativă a cererii pentru produsele/serviciile oferite **7%**, astfel că nu au fost afectate deloc de criză.

Cât privește distribuirea pe domenii de activitate, în cazul antreprenoarelor de pe malul drept impactul perioadei de criză pandemică a fost următorul:

- în sectorul de producere, **64%** dintre respondente au raportat o scădere a prețurilor, **26%** au indicat menținerea acestora, doar **10%** au observat o creștere;

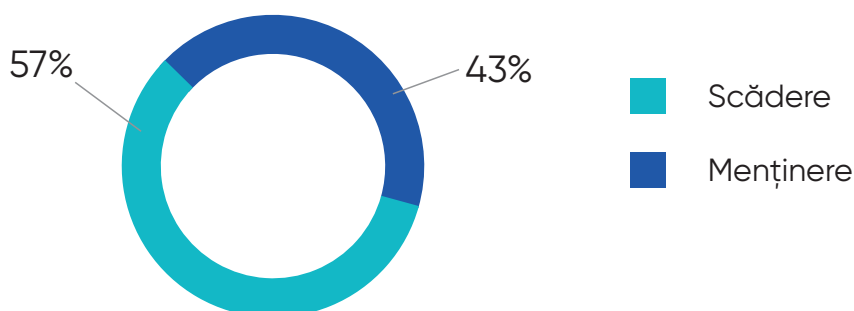


- în sectorul alimentar, **67%** dintre antreprenoare au raportat o scădere a prețurilor, iar **33%** au menținut prețurile la același nivel;

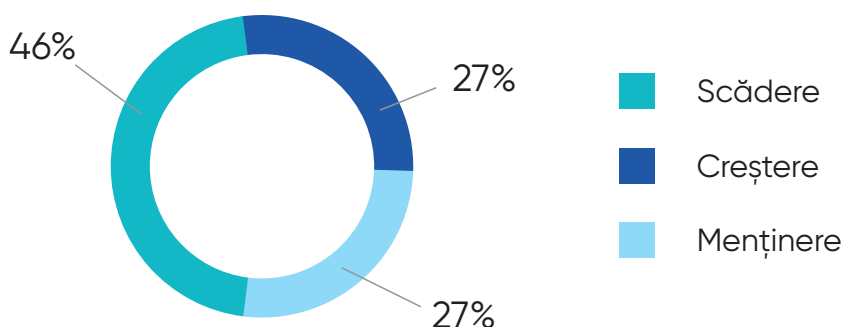




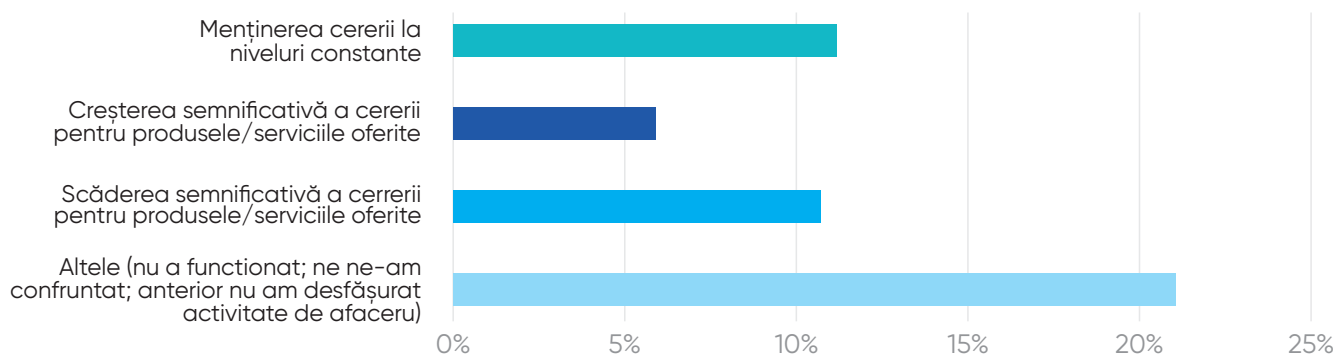
- în sectorul produselor de artizanat, **57%** dintre antreprenoare au raportat o scădere a prețurilor, iar **43%** au menținut prețurile la același nivel;



- în sectorul servicii, **46%** dintre antreprenoare au raportat o scădere a prețurilor, **27%** au menținut prețurile la același nivel, iar **27%** au comunicat despre creșterea prețurilor.



Cum a afectat criza pandemică activitatea afacerii dumneavoastră?



Măsurile de bază adoptate de afacerile gestionate de femei pentru a depăși criza pandemică

Pe malul drept, pentru a face față crizei pandemice majoritatea antreprenoarelor au încercat să-și diversifice produsele/serviciile **36%**, să reducă costurile operaționale **30%**, să utilizeze munca la

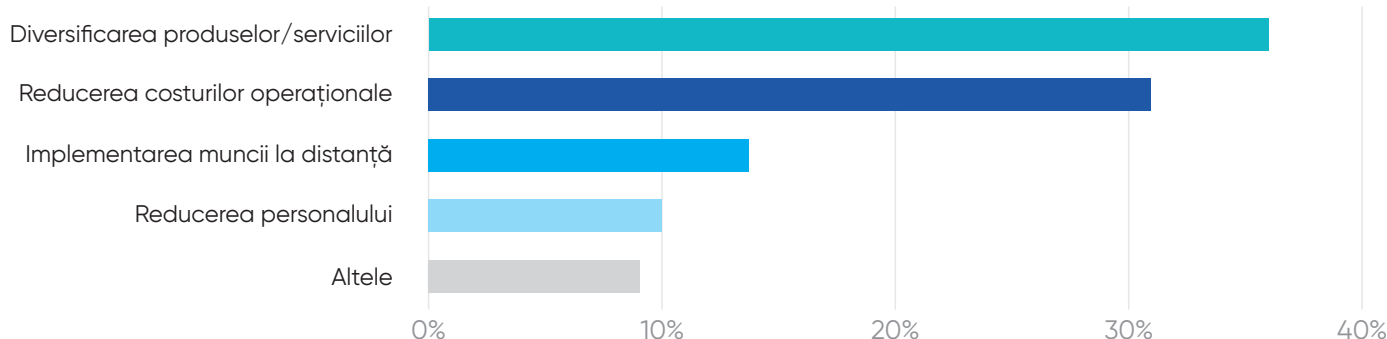


distanță **14%**, unele au fost nevoite să reducă din personal **10%**, altele au sistat activitatea ori au încercat să introducă noi metode de producere prin digitalizarea proceselor și utilizarea platformelor de vânzare online.

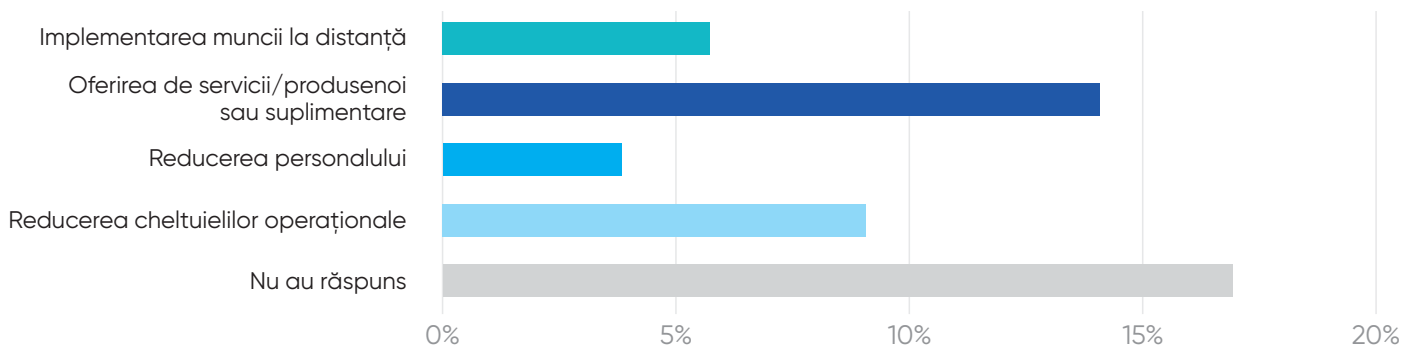
În cazul antreprenoarelor de pe malul stâng al Nistrului, criza a afectat mai multe componente ale afacerii gestionate. Răspunsurile colectate au permis să fie identificat impactul crizei pandemice (în procente) asupra activității de afaceri și măsurile adoptate.

În ceea ce privește impactul crizei pandemice asupra activității, **20%** dintre participante la sondaj au menționat că au reușit să mențină cererea constantă, **10%** au înregistrat o creștere semnificativă a cererii, iar **18%** au observat o scădere semnificativă a cererii. **2%** au considerat impactul imprevizibil. **25%** dintre antreprenoarele intervievate n-au răspuns la această întrebare, iar **13%** au oferit răspunsuri diferite, de exemplu „n-am fost prezentă la acel moment”, „n-a avut impact”, „n-am activat” sau „n-am gestionat anterior o afacere”.

Care au fost principalele măsuri adoptate de afacerile de pe malul drept al Nistrului, pentru a face față crizei pandemice?



Care au fost principalele măsuri adoptate de afacerile de pe malul stâng al Nistrului pentru a face față crizei pandemice?





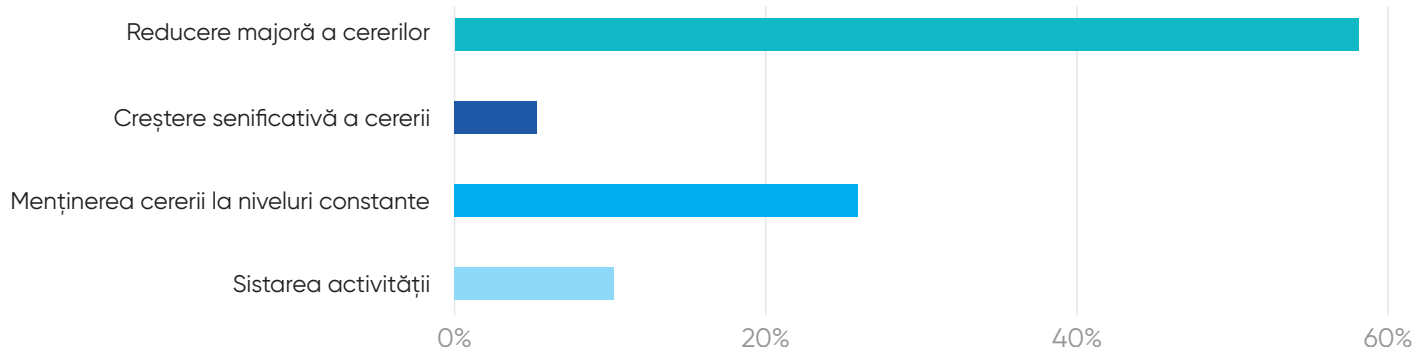
CONCLUZII:

Criza pandemică a avut un impact considerabil asupra afacerilor conduse de antreprenoare, atât pe malul drept, cât și pe malul stâng al Nistrului. Majoritatea antreprenoarelor au avut de înfruntat dificultăți, în special în urma reducerii cererii la produsele și serviciile oferite. În pofida acestor provocări, multe au recurs la diferite măsuri pentru a se adapta, cum ar fi diversificarea produselor/serviciilor, reducerea cheltuielilor operaționale și implementarea muncii la distanță. Digitalizarea și utilizarea platformelor online au devenit soluții esențiale pentru menținerea activității. În general, antreprenoarele au demonstrat o capacitate mare de a se adapta și de a răspunde schimbărilor impuse de criza pandemică, chiar dacă nu toate au reușit să facă față în mod egal provocărilor economice.



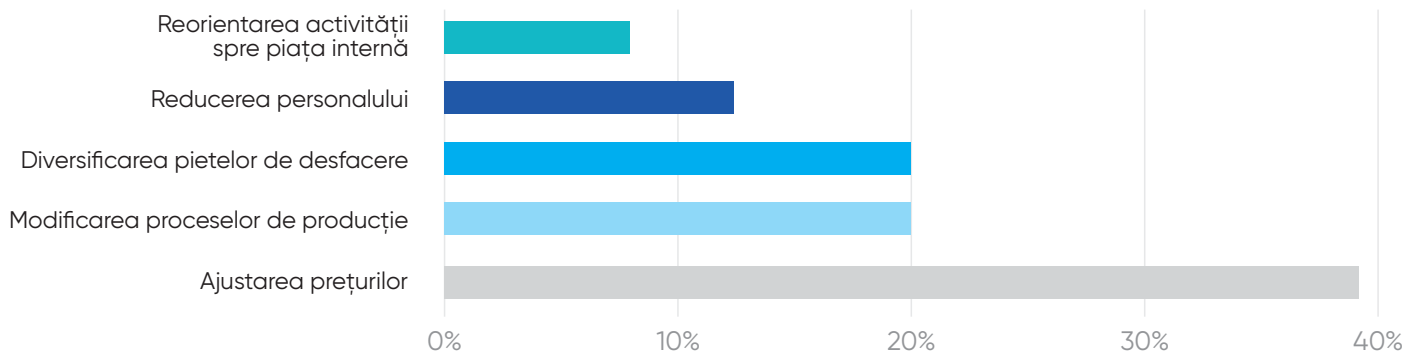
CONFLICTUL DIN UCRAINA, IMPACTUL ȘI RISCURILE ACESTUIA

Cum a afectat conflictul actual activitatea afacerii dumneavoastră?



Conflictul din țara vecină, la fel, a afectat destul de mult activitatea antreprenoarelor de pe malul drept, aici fiind atestată o reducere majoră a cererii pentru produsele/serviciile oferite **58%** și menținerea cererii la niveluri constante **27%**. Totodată unele au înregistrat o creștere semnificativă a cererii pentru produsele/serviciile oferite **5%**, iar alte **10%** fie au o companie aflată abia la început de drum, fie au fost reticente în a face noi investiții, fie și-au sistat activitatea.

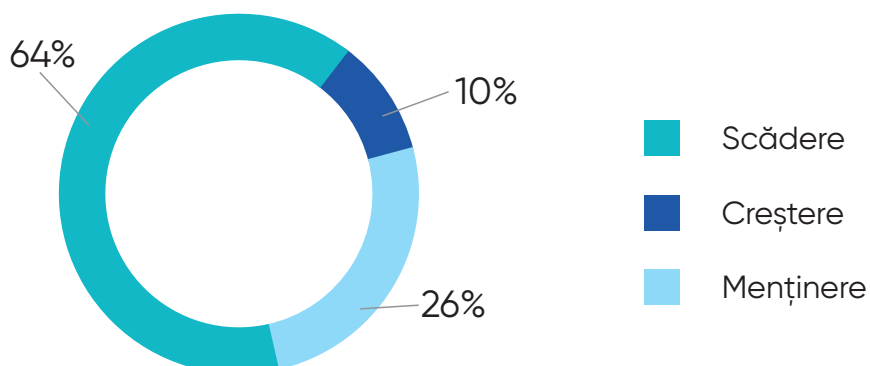
Cum a afectat conflictul actual activitatea afacerii dumneavoastră?



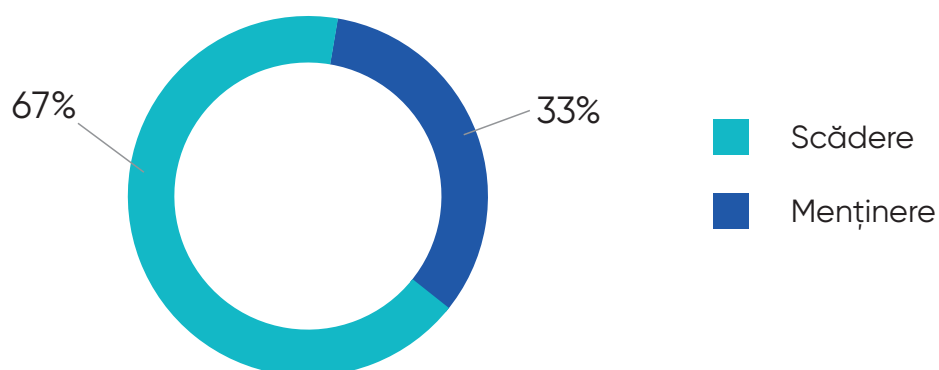
Pentru a face față crizei provocate de conflictul armat din Ucraina, majoritatea antreprenoarelor și-au ajustat prețurile **40%**, au modificat procesele de producere **20%**, și-au diversificat piețele de desfacere **20%**, unele au fost nevoite să reducă din personal **11%**, altele și-au sistat activitatea ori și-au reorientat activitatea spre piața internă **9%**.

Distribuția pe domenii de activitate în cazul antreprenoarelor de pe malul drept în perioada conflictului din țara vecină reflectă următoarea situație:

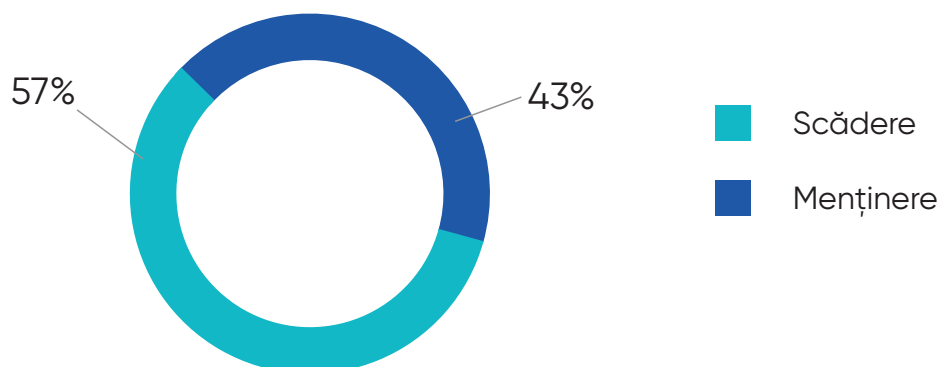
- În sectorul producției, **66%** dintre respondente au raportat o scădere a prețurilor, **26%** au indicat menținerea acestora, iar doar **8%** au observat o creștere;



- în sectorul alimentar, **33%** dintre antreprenoare au raportat o scădere a prețurilor, iar **67%** au menținut prețurile la același nivel;

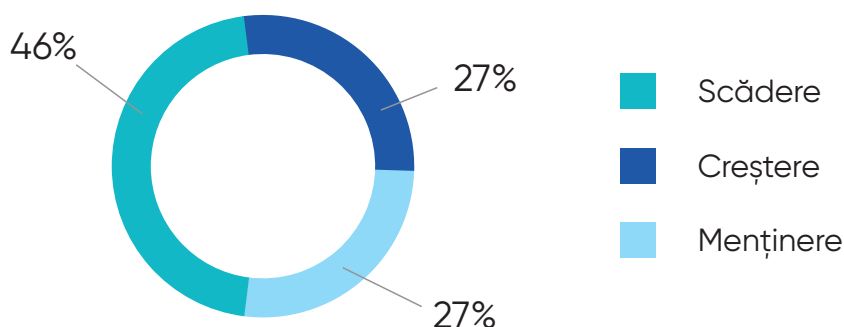


- în sectorul produselor de artizanat, **86%** dintre antreprenoare au raportat o scădere a prețurilor, iar **14%** au menținut prețurile la același nivel;

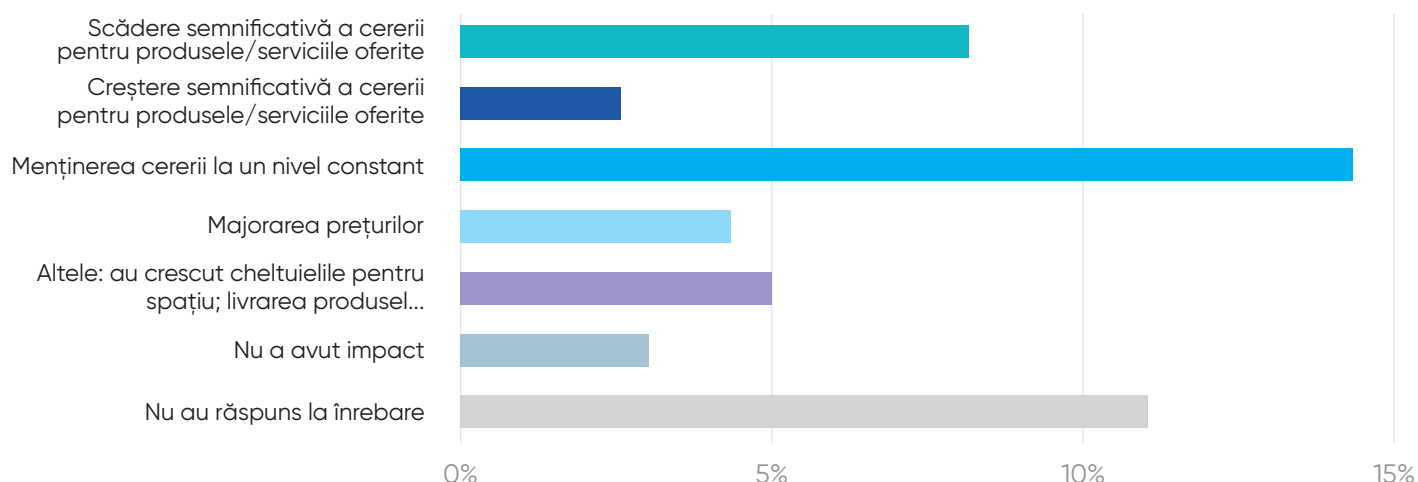




- în sectorul servicii, **55%** dintre antreprenoare au raportat o scădere a prețurilor, iar **45%** au menținut prețurile la același nivel;



Cum a afectat conflictul actual activitatea afacerii dumneavoastră?



Conflictul din Ucraina a avut un impact major și asupra activității antreprenoarelor de pe malul stâng al Nistrului, cu diverse efecte asupra cererii pentru produsele și serviciile oferite. Printre principalele tendințe identificate pot fi evidențiate următoarele; **16%** dintre respondente au comunicat despre o reducere semnificativă a cererii, mai ales în domenii precum confecționarea de haine, lenjeriei intime, a înghețatei, congelarea fructelor și legumelor, producerea de pelmeni (un tip de paste făinoase umplute cu carne), colțunași, torturi, textile, alimentație publică, produse din lemn și produse semifabricate (de ex., clătite). În schimb, **6%** dintre antreprenoare au observat o sporire esențială a cererii, în special pentru produsele apicole și suveniruri.

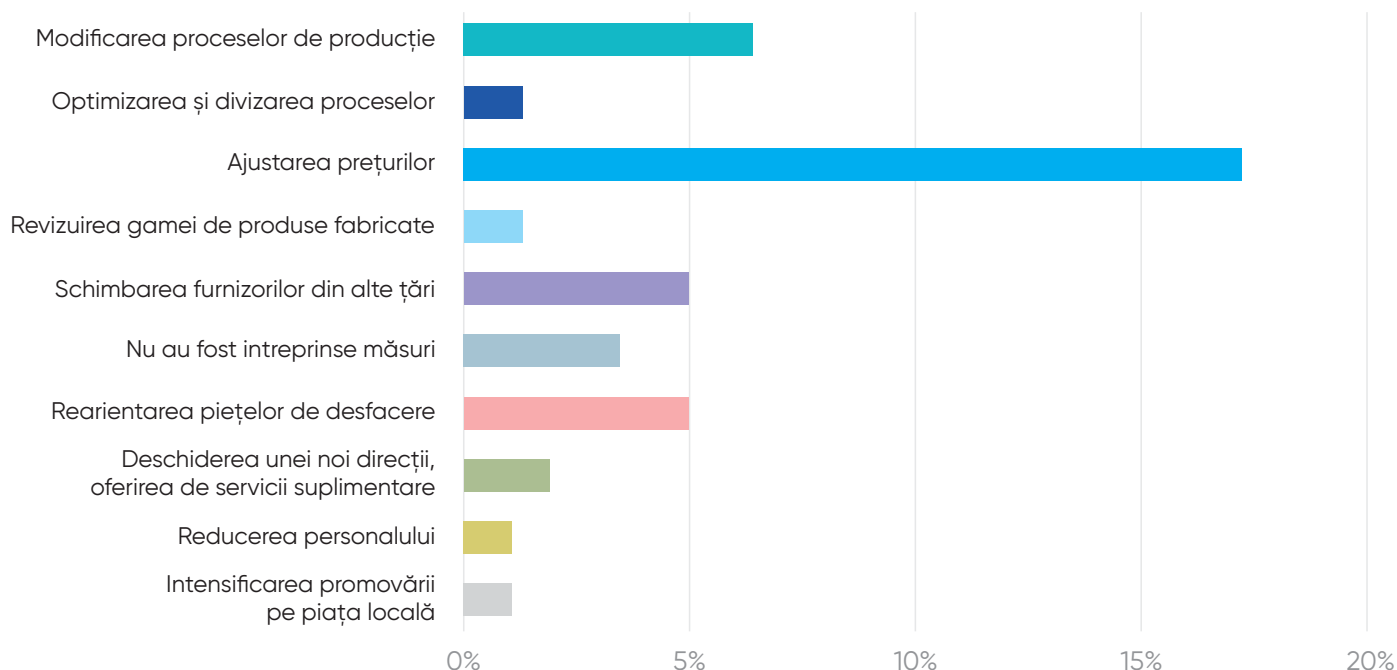


Pe de altă parte, **28%** dintre respondente au reușit să mențină cererea constantă, fără fluctuații semnificative. Totodată, **8%** dintre antreprenoare au avut dificultăți ce țineau de aprovizionarea cu materii prime, reducerea furnizorilor și creșterea prețurilor.

De asemenea, **2%** dintre antreprenoare au menționat creșterea costurilor pentru închirierea spațiilor comerciale, dificultăți în livrarea produselor și stresul constant resimțit atât de echipa lor, cât și de întreaga afacere, factori care s-au reflectat creșterea costurilor de producție.

Totuși **8%** dintre antreprenoare au declarat că acest conflict nu le-au afectat în niciun fel afacerea, iar **22%** dintre participantele la sondaj n-au oferit un răspuns la întrebarea în cauză. Aceste rezultate reflectă diversitatea situațiilor cu care se confruntă antreprenoarele din regiune în contextul crizei generate de conflictul din Ucraina.

Care au fost principalele măsuri adoptate de afacerea dumneavoastră pentru a face față impactului conflictului?

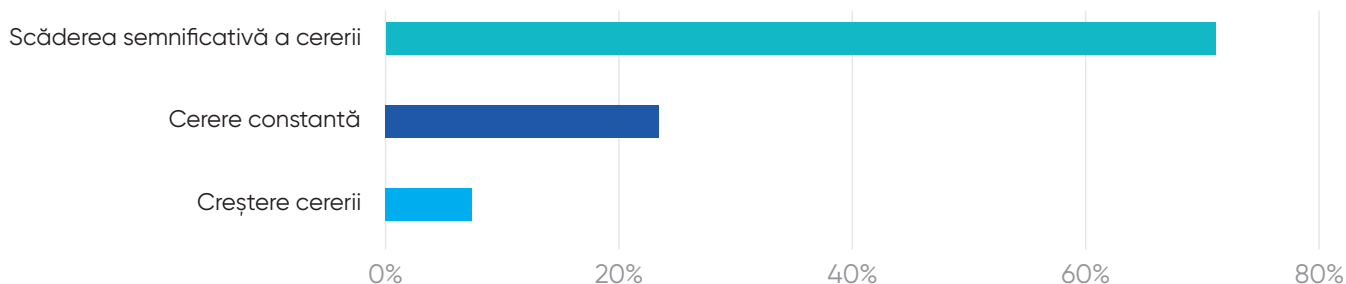


În cazul antreprenoarelor de pe malul stâng cele mai frecvente măsuri adoptate de afacere pentru a depăși consecințele conflictului au fost următoarele: ajustarea prețurilor **63%**, identificarea altor furnizori **18,5%** și reorientarea piețelor de desfacere **18,5%**. Alte măsuri (inclusiv reducerea personalului, lansarea unui nou domeniu etc.) au avut o cotă sub **10%**.

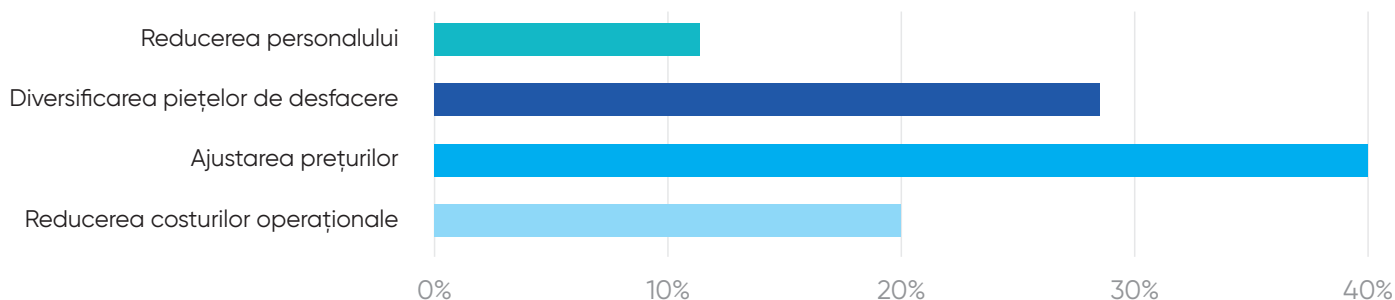


IMPACTUL CUMULATIV AL CONFLICTULUI DIN UCRAINA ȘI AL CRIZEI PANDEMICE ASUPRA ANTREPRENOARELOR DE PE MALUL DREPT AL NISTRULUI: RISCURI ȘI EFECTE ÎN LANȚ

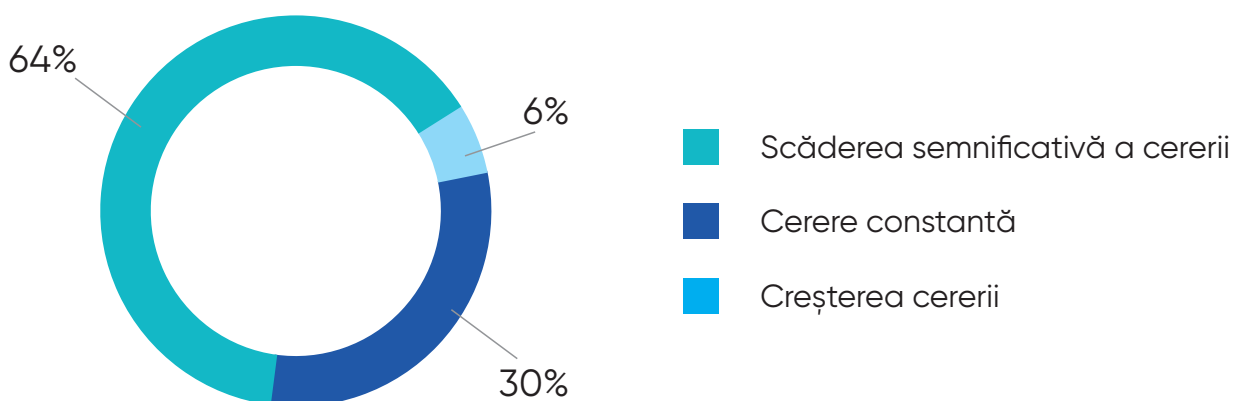
Impactul crizei pandemice asupra afacerilor:



Măsurile adoptate în pandemie:

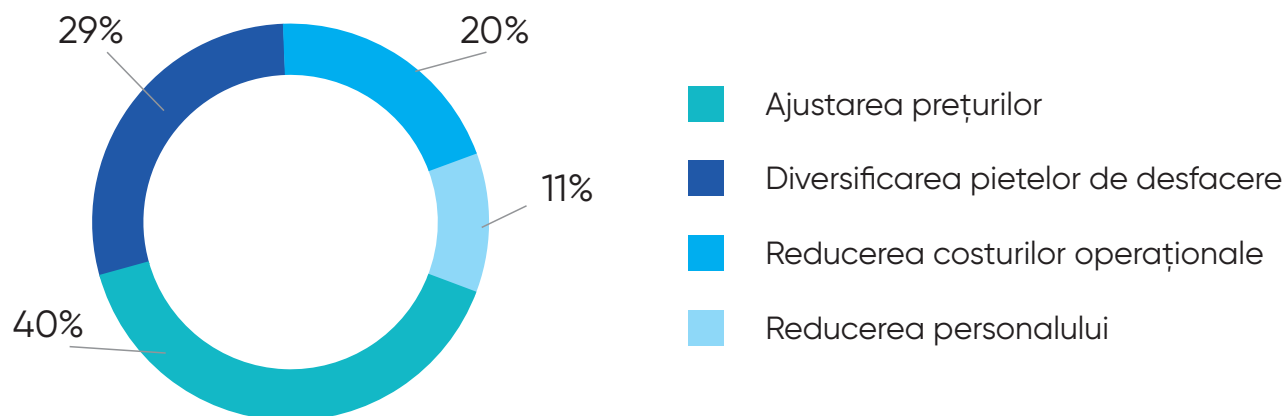


Impactul conflictului din Ucraina asupra afacerilor:





Măsuri adoptate în contextul conflictului din Ucraina:



CONCLUZII:

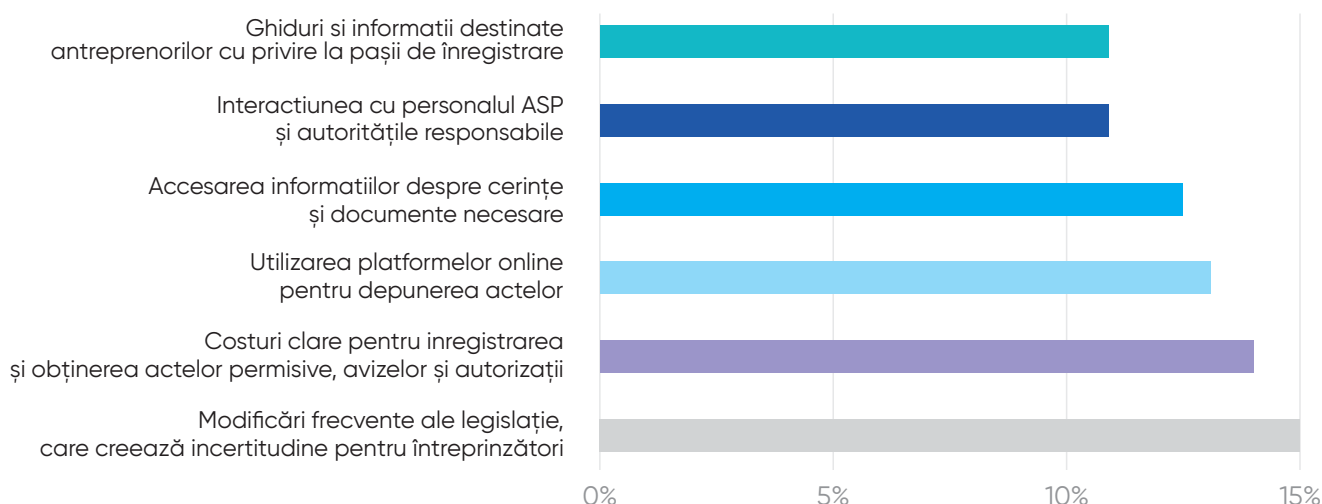
Conflictul din Ucraina a afectat în mod semnificativ activitatea antreprenoarelor, atât pe malul drept, cât și pe malul stâng al Nistrului. Cele mai frecvente consecințe au ținut de reducerea cererii, dificultățile de aprovizionare și creșterea costurilor. Cu toate acestea, antreprenoarele au reacționat prin ajustarea prețurilor, identificarea de noi furnizori și diversificarea piețelor de desfacere demonstrând capacitate de adaptare și reziliență în contextul unei crize regionale majore.



ACTELE PERMISIVE

Potrivit legislației în vigoare, pentru inițierea, desfășurarea și/sau încetarea activității de întreprinzător, autoritățile emit o serie de acte permise, precum licențe, autorizații, permise, certificate, avize, aprobări, brevete, atestate de calificare. Majoritatea respondentelor au autorizație de funcționare **19%**, autorizații sanitare **15%**, licențe de activitate **11%**, certificate de instruire în domeniu securității și sănătății în muncă **9%**, aviz sanitar-veterinar **7%** și autorizații de protecție împotriva incendiilor **7%**, precum și alte acte permise.

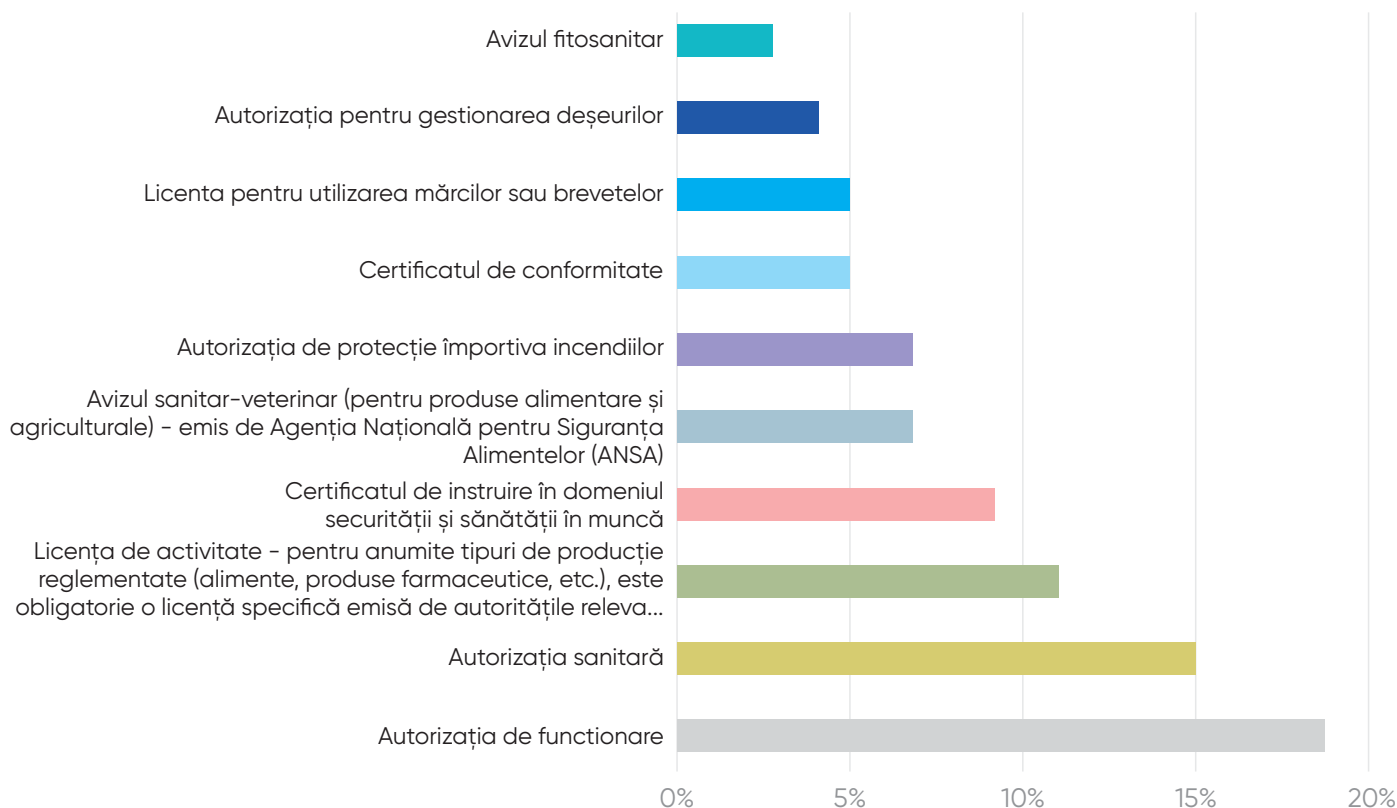
Care din următoarele aspecte ale procesului de înregistrare și obținere a actelor permise necesită îmbunătățiri?



O bună parte dintre respondentele de pe malul drept consideră că procesul de înregistrare și obținere a actelor permise necesită a fi îmbunătățit cu referire la următoarele aspecte: **15%** din femei au răspuns că reducerea frecvenței modificărilor aduse legislației, or acestea generează incertitudine, **14%** au spus că costurile prevăzute pentru înregistrarea și obținerea actelor, utilizarea platformelor online pentru depunerea actelor **13%**; interacțiunea cu personalul Agenției Servicii Publice (ASP) și autoritățile responsabile **11%**, ghiduri și informații destinate antreprenorilor / antreprenoarelor privind pașii de înregistrare **11%**.

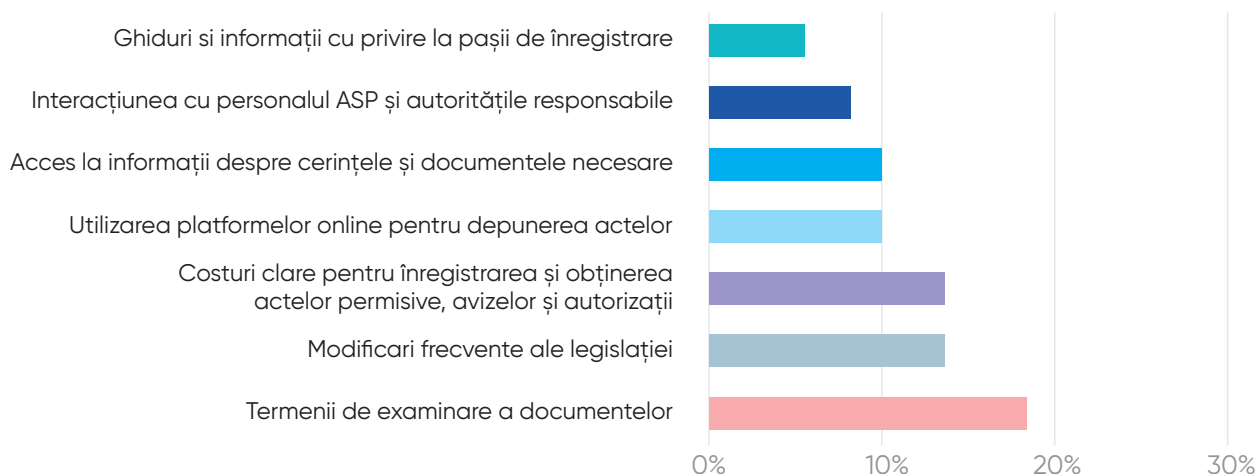


Ce acte permise aveți?



În cazul antreprenorilor de pe malul stâng acestea au identificat în procesul de înregistrare și obținere a autorizațiilor mai multe aspecte care au nevoie de îmbunătățiri. Obstacolul menționat cel mai frecvent a fost accesul limitat la informații clare privind cerințele și documentele necesare, la acesta referindu-se **36,6%** dintre respondente.

Care din următoarele aspecte ale procesului de înregistrare și obținere a actelor permise necesită îmbunătățiri?





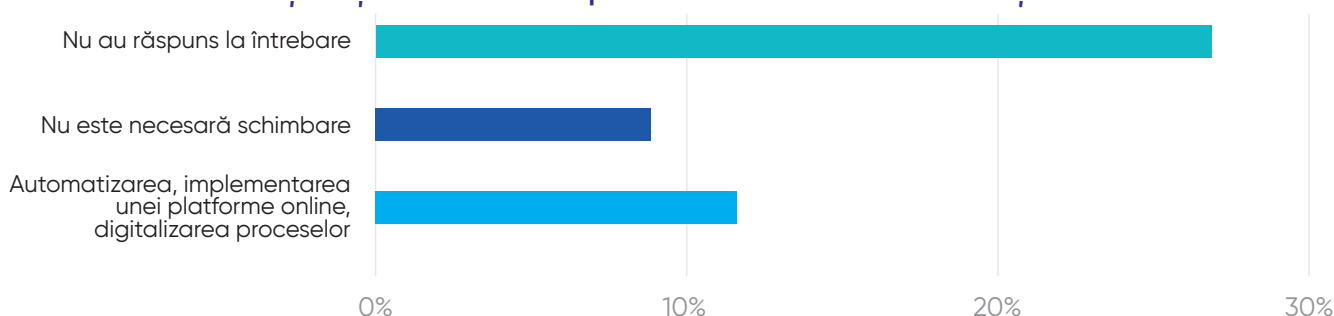
Urmează în topul provocărilor specificate durata mare de examinare a documentelor **14,1%**, precum și dificultățile de interacțiune cu personalul sau autoritățile responsabile și costurile aferente procesului de înregistrare și obținere a autorizațiilor, fiecare fiind menționate de **11,3%** dintre participantele la sondaj.

Alte provocări includ dificultăți de utilizare a platformelor online pentru depunerea documentelor **9,9%**, lipsa unor ghiduri clare privind etapele procesului de înregistrare **8,5%**, lipsa posibilității de a urmări eficient etapa la care se află dosarul **5,6%** și schimbările frecvente în legislație care generează incertitudine pentru antreprenori/antreprenoare **2,8%**.

Întrebate ce îmbunătățiri ar fi necesare pentru a simplifica procesul de înregistrare a afacerii și obținere a autorizațiilor, **38%** dintre respondente n-au oferit un răspuns concret, iar **1,4%** au menționat că procesul actual a fost suficient de clar și rapid. Alte **7%** au declarat că nu au sesizat nevoia unor modificări.

Totodată, **9,9%** au propus digitalizarea și automatizarea procesului prin intermediul platformelor online guvernamentale. Alte sugestii țin de instruirea personalului implicat în proces **2,8%** și simplificarea setului de acte necesare pentru obținerea autorizațiilor **2,8%**.

Care din următoarele aspecte ale procesului de înregistrare și obținere a actelor permissive necesită îmbunătățiri?



Adițional au fost formulate și niște propuneri pertinente, precum crearea unui ghișeu unic pentru clarificarea tuturor etapelor procesului, reducerea termenului de examinare a actelor, îmbunătățirea interacțiunii cu autoritățile și oferirea unui cadru mai clar pentru antreprenoarele de pe malul stâng care doresc să se înregistreze pe teritoriul de pe malul drept al Nistrului.



CONCLUZII:

Pentru a iniția, desfășura sau închide o activitate de antreprenoriat, viitoarele antreprenoare trebuie să obțină diferite acte permise, cum ar fi autorizații de funcționare, licențe, certificate sanitare, avize, permise, certificate de instruire în domeniul securității și sănătății în muncă, autorizații sanitar-veterinare sau de protecție împotriva incendiilor, precum și alte acte relevante.

Totuși procesul de înregistrare și obținere a acestor acte implică numeroase dificultăți semnalate, de altfel, de către antreprenoarele de pe ambele maluri ale Nistrului. Printre provocările cele mai frecvente au fost specificate următoarele: accesul limitat la informații clare despre documentele necesare, dificultăți în interacțiunea cu autoritățile sau cu personalul responsabil, precum și dificultăți de utilizare a platformelor online.

Antreprenoarele semnalează și schimbările frecvente din legislație care creează confuzie și incertitudine, dar și costurile ridicate aferente procesului de obținere a actelor. De asemenea, lipsa unor ghiduri clare despre pașii de urmat și imposibilitatea de a urmări etapa la care se află solicitarea reprezintă și ele niște aspecte care fac procesul mai dificil.

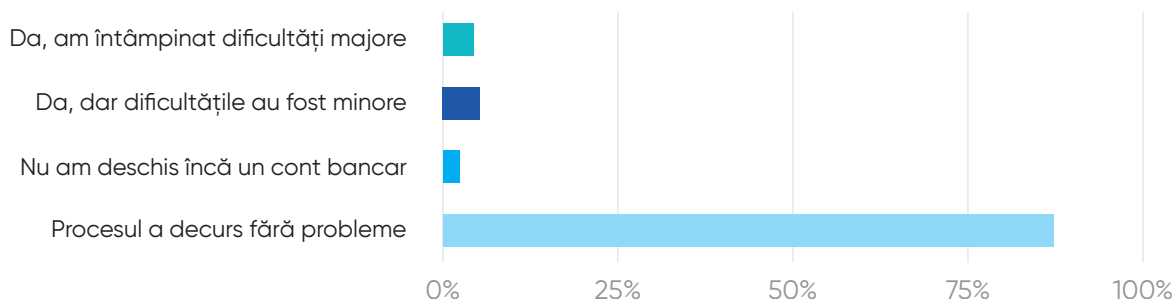
Pentru a facilita aceste proceduri antreprenoarele propun digitalizarea procesului prin intermediul platformelor online, instruirea personalului din cadrul autorităților de resort, simplificarea/reducerea listei de acte necesare și crearea unui ghișeu unic unde angajații să răspundă la toate întrebările ce țin de înregistrare și autorizare. De asemenea, se consideră importantă stabilirea unor proceduri clare pentru antreprenoarele din regiunea din stânga Nistrului care doresc să se înregistreze pe malul drept al Nistrului.

Aceste constatări arată că este nevoie de un sistem mai explicit, mai prietenos și mai eficient pentru sprijinirea inițiativelor antreprenoriale.



DESCHIDEREA UNUI CONT BANCAR

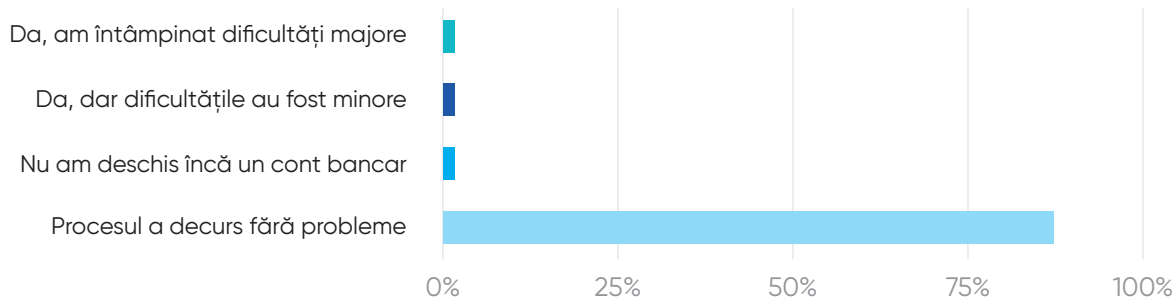
Ați avut dificultăți la deschiderea contului bancar/de plăți pentru afacerea dumneavoastră?



Majoritatea antreprenorilor de pe malul drept **89%** nu au avut dificultăți în procesul de deschidere a unui cont bancar/de plăți, 5% au avut parte de niște dificultăți minore, **4%** au avut dificultăți destul de majore, iar **2%** nici n-au deschis deocamdată un cont bancar.

Majoritatea antreprenorilor **94%** de pe malul stâng n-au avut dificultăți semnificative la deschiderea unui cont bancar sau la utilizarea unui sistem de plată. Doar un mic procent a avut parte de niște dificultăți minore **2%** sau semnificative **2%**, iar unele **2%** au recurs la soluții financiare alternative. În general, procesul a fost destul de simplu pentru cea mai mare parte a antreprenorilor.

Ați întâmpinat dificultăți la deschiderea contului bancar/de plăți pentru afacerea dumneavoastră?

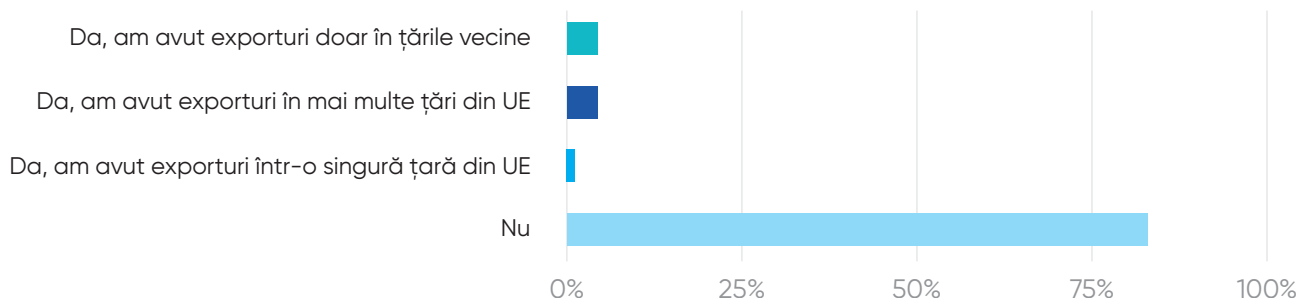


CONCLUZII:

Majoritatea antreprenorilor nu au avut parte de dificultăți esențiale la deschiderea unui cont bancar sau de plăți, procesul fiind destul de simplu pentru cele mai multe dintre ele. Un procent mic a avut niște dificultățile minore, iar câteva dintre antreprenori au optat pentru soluții financiare alternative. În general, procesul de înregistrare a afacerilor a fost fără dificultăți semnificative pentru majoritatea respondentelor.

SERVICII DE EXPORT/IMPORT

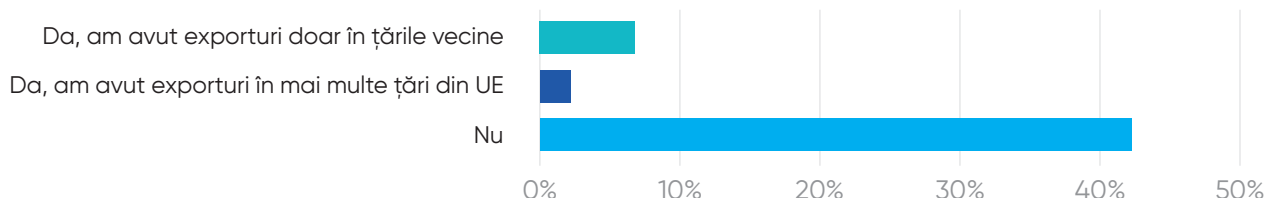
Ați realizat exporturi ale produselor/serviciilor companiei?



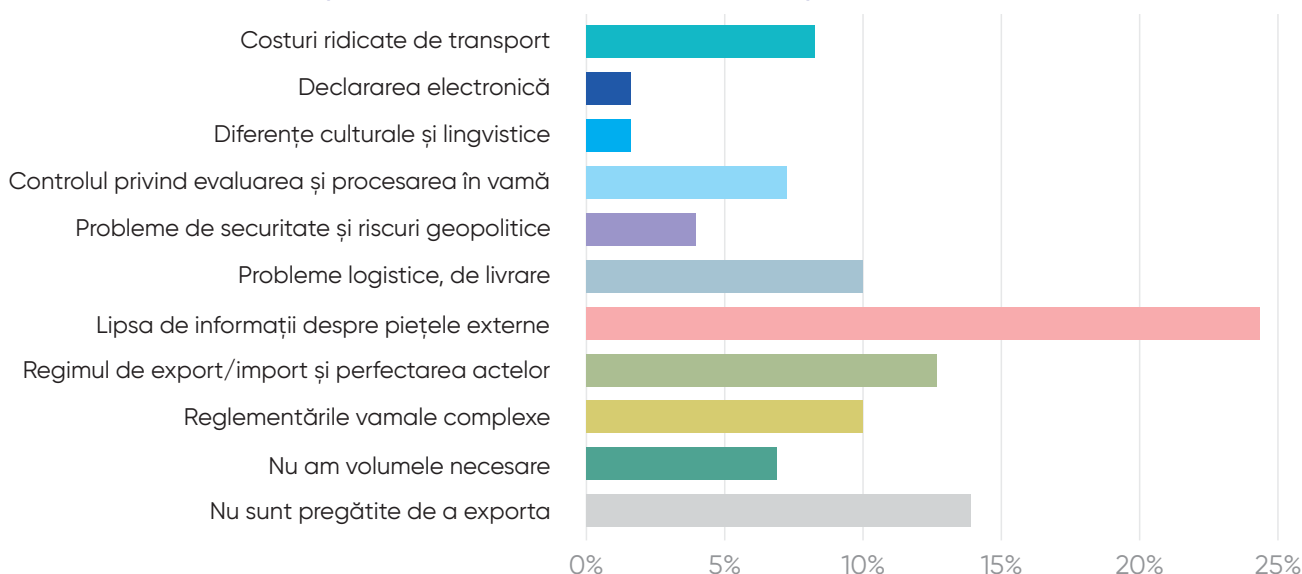
14% dintre respondentele de pe malul drept nu-și exportă produsele/serviciile, **7%** cu toate că doresc să exporte n-o pot face deoarece nu au volumele necesare. Antreprenoarele care exportă au avut anumite bariere, cum ar fi lipsa de informații despre piețele externe **24%**, regimul de export/import și structura actelor **13%**, dificultăți de logistică și de livrare **10%**, reglementările vamale complexe **10%**, costurile ridicate de transport **8%**, controlul privind evaluarea și procesarea mărfurilor în vamă **7%** și altele.

Majoritatea antreprenoarelor de pe malul stâng n-au realizat exporturi de produse sau servicii **43%**. O cotă mică **6%** a exportat doar în țările vecine, iar un număr și mai mic **2%** a efectuat exporturi către mai multe țări din Uniunea Europeană.

Ați realizat exporturi ale produselor/serviciilor companiei?



Ce bariere ați întâmpinat în efectuarea operațiunilor de export/import?



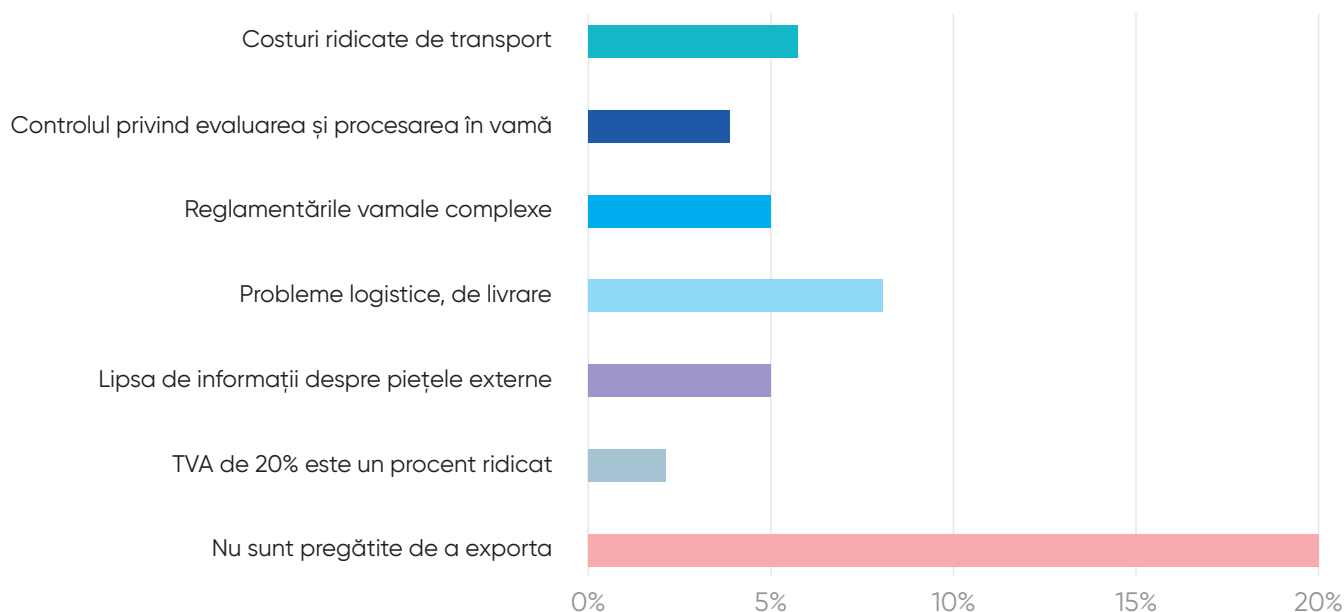


Fiind întrebat despre domeniile în care ar avea nevoie de suport profesional specializat pentru dezvoltarea activităților de export/import, majoritatea antreprenorilor de pe malul drept au declarat că le-ar fi necesare mai multe cunoștințe privind comerțul internațional și e-comerțul **16%**, certificările obligatorii pentru export **16%**, standardele tehnice ale produselor și normele de securitate **15%**, cerințele de intrare pe piață **14%**, analiza mediului concurențial și identificarea piețelor **14%**, regulile de marcare și indicarea originii **14%**, integrarea principiilor ESG (Environmental, Social, and Governance – Dezvoltare socială, de mediu și guvernantă) **9%**, precum și cu referire la alte subiecte la fel de importante.

Antreprenorii de pe malul stâng se confruntă cu mai multe obstacole în desfășurarea operațiunilor de export-import, printre care: costuri suplimentare ce țin de costurile fiscale și vamale, dificultăți în achiziționarea echipamentelor și identificarea clienților, lipsa informațiilor despre logistică și furnizori, restricții la importul anumitor materiale, dificultăți în procesul de înregistrare a companiilor. Unele antreprenori sugerează reducerea cotelor TVA, simplificarea procedurilor vamale și îmbunătățirea informațiilor disponibile. Totodată, creșterea prețurilor la combustibili și fluctuațiile cursului valutar afectează costurile de producție. Totuși, unele antreprenori n-au avut parte de provocări majore.

Ce bariere ați întâmpinat în efectuarea operațiunilor de export/import?

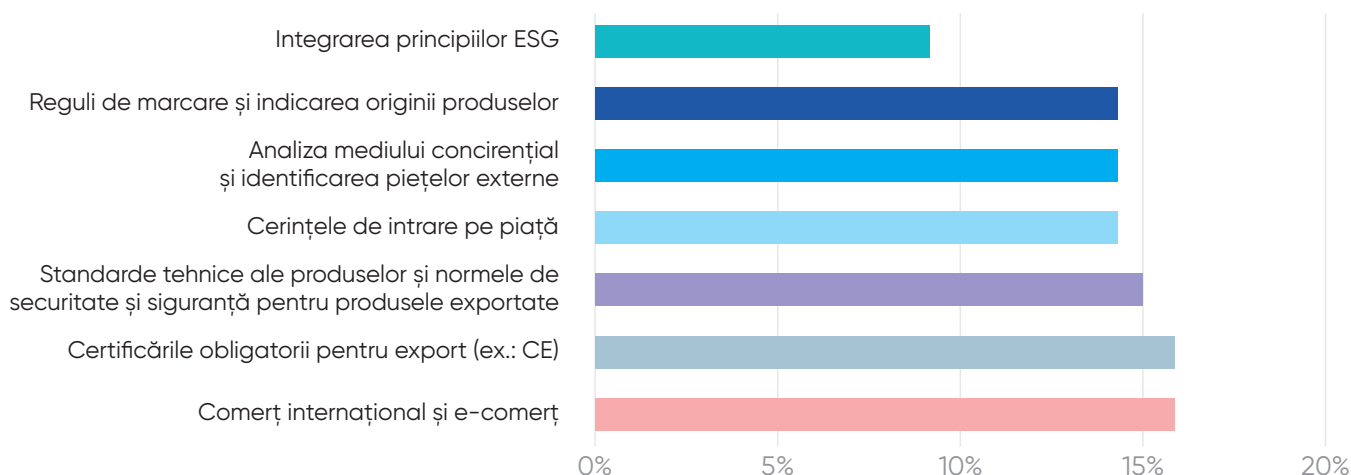
Răspunsurile antreprenorilor de pe malul stâng al Nistrului





Care sunt principalele domenii în care considerați că aveți nevoie de suport profesional specializat pentru dezvoltarea activităților de export/import?

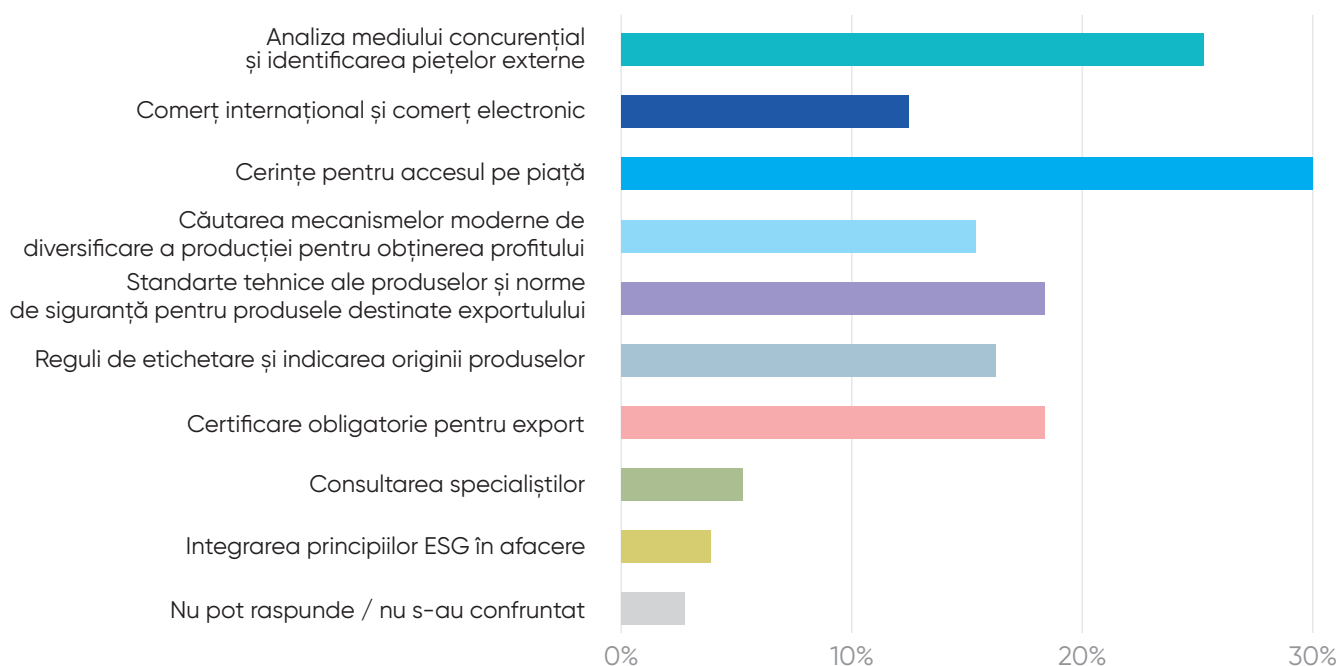
Răspunsurile antreprenoarelor de pe malul drept:



Pentru a dezvolta activitatea de export/import antreprenoarele au afirmat că ar avea nevoie de sprijin financiar **14%**, vizite de studii și familiarizarea cu bunele practici **13%**, consultanță privind accesarea piețelor de export **13%**, instruire și consultanță privind standardele internaționale **11%**, consultanță privind cerințele de certificare **10%**, informații detaliate despre cerințele piețelor țintă **9%**, precum și alte date nu mai puțin relevante.

Care sunt principalele domenii în care considerați că aveți nevoie de suport profesional specializat pentru dezvoltarea activităților de export/import?

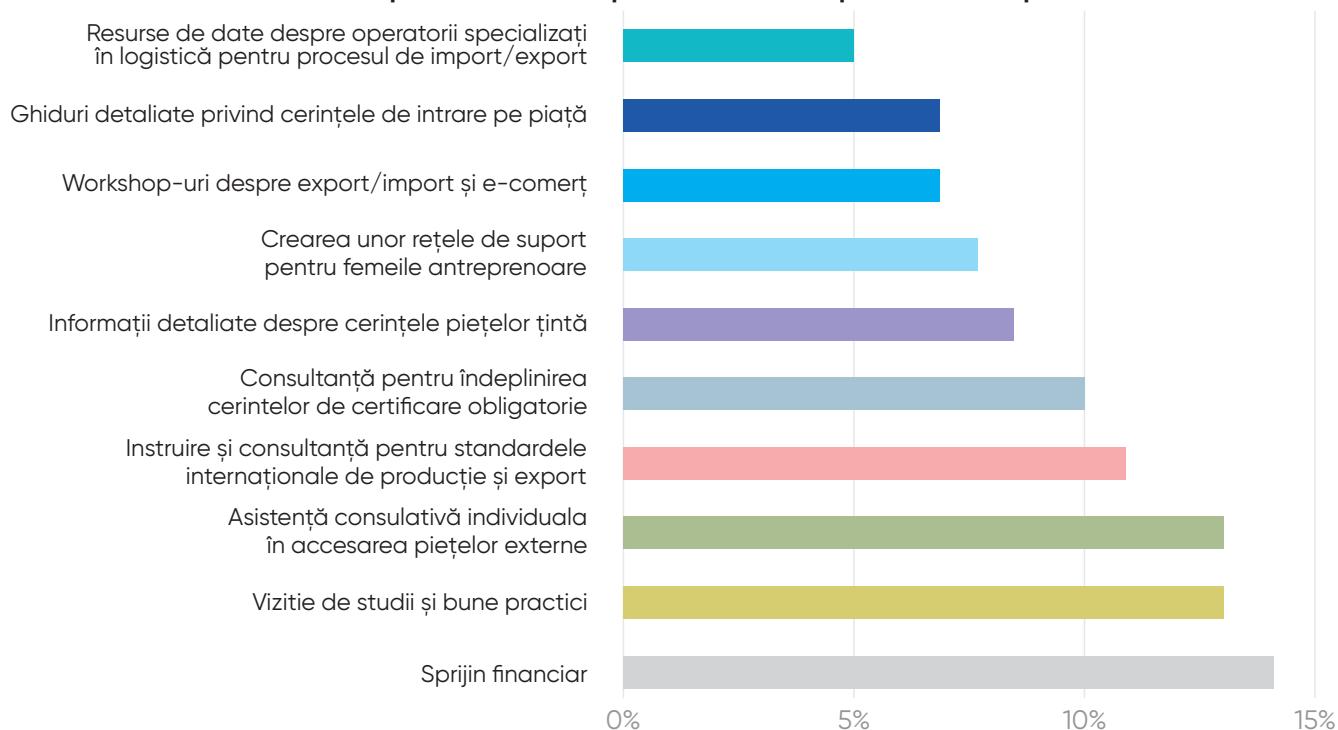
Răspunsurile antreprenoarelor de pe malul stâng al Nistrului. Antreprenoarele de pe malul stâng opinează că ar avea nevoie de următorul suport:



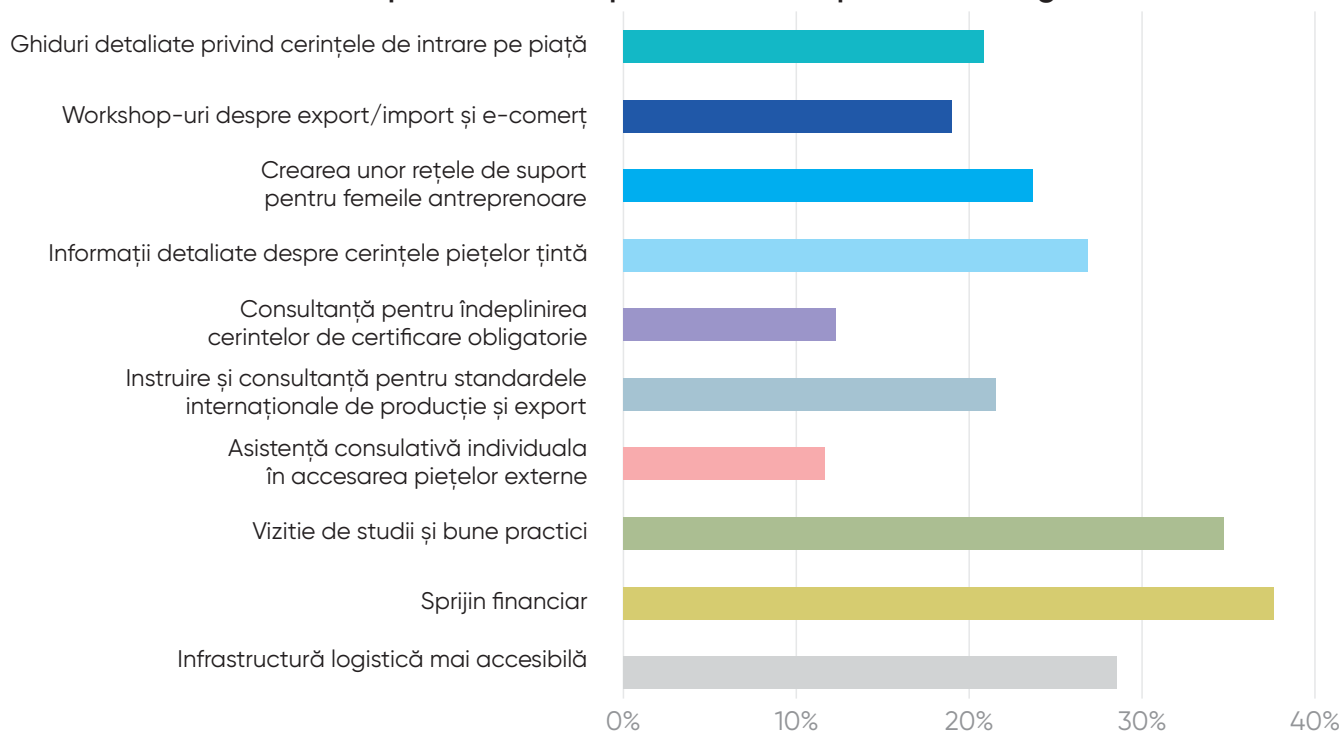


Ce tip de suport considerați necesar pentru a vă dezvolta activitatea de export/import?

Răspunsurile antreprenoarelor de pe malul drept:



Răspunsurile antreprenoarelor de pe malul stâng:





CONCLUZII:

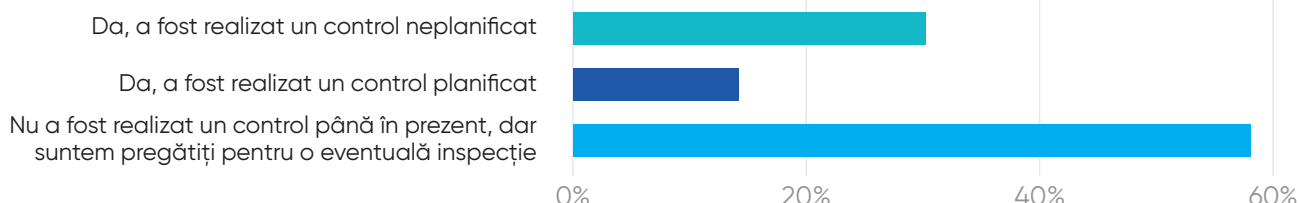
Antreprenoarele de pe malul drept și stâng se confruntă cu provocări semnificative în activitățile de export/import. Majoritatea dintre ele nu exportă sau au dificultăți legate de volumele insuficiente, barierele administrative, procedurile vamale complexe și costurile ridicate de transport. Printre principalele obstacole menționate de acestea putem evoca lipsa informațiilor despre piețele externe, reglementările vamale și dificultățile logistice. În acest context, antreprenoarele sunt de părerea că au nevoie de suport profesional în domenii, precum comerțul internațional, certificările pentru export, standardele de securitate și analiza piețelor. Asistența financiară, instruirea în materie de standarde internaționale și sprijin pentru accesarea piețelor externe sunt printre cele mai solicitate forme de suport.



VERIFICAREA ȘI CONTROLUL AFACERII

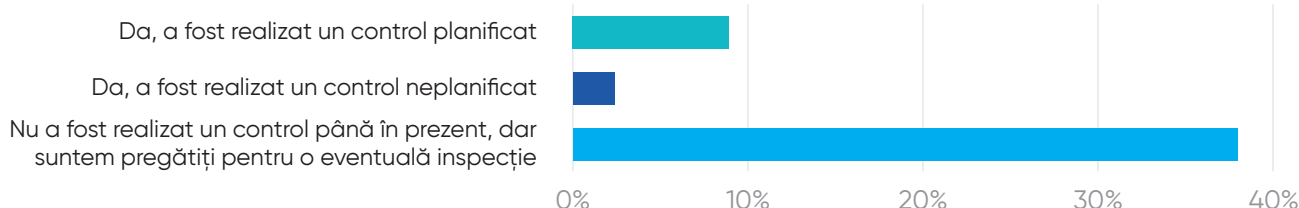
Mai mult de jumătate din antreprenoare n-au fost supuse deocamdată unui control, **30%** au fost supuse unui control planificat, iar restul **13%** au fost supuse unui control inopinat.

Afacerea dumneavoastră a fost supusă unui control?



Majoritatea antreprenorilor de pe malul stâng 82% nu au fost supuse niciunui control până în prezent, însă declară că sunt pregătite în cazul unor verificări. Aproximativ **16%** au fost supuse controalelor planificate, iar un număr mic **2%** au avut parte de controale inopinate, în special în sectoare, precum panificația, designul vestimentar și apicultura.

Afacerea dumneavoastră a fost supusă unui control?



Din totalul respondentelor **37** afirmă că nu au fost supuși până în prezent unui control de stat, însă sunt pregătiți pentru o eventuală inspecție, ceea ce indică un nivel bun de conformare preventivă. Un număr redus de întreprinderi au trecut prin controale: Nouă antreprenoare au menționat controale planificate, iar **4** – controale neplanificate, sugerând o frecvență scăzută a verificărilor oficiale, dar și o stare generală de vigilență și disponibilitate din partea antreprenorilor. În urma controalelor, doar în **13%** de cazuri antreprenorilor le-au fost oferite sugestii privind organizarea controlului intern sau îmbunătățirea procedurilor, iar în **87%** de cazuri persoanele care au efectuat controalele n-au raportat probleme sau n-au oferit un răspuns clar.

CONCLUZII:

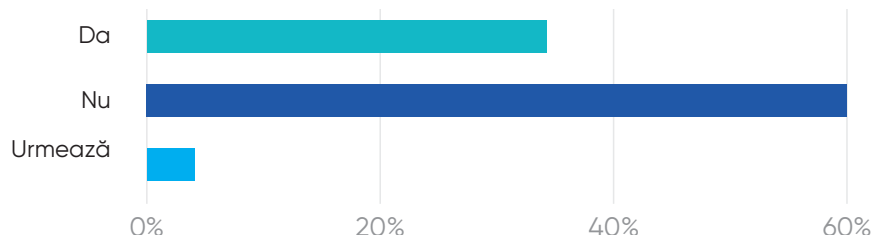
Malul drept: Peste jumătate dintre antreprenoare n-au fost supuse deocamdată unui control. **30%** au avut parte de controale planificate, iar la **13%** au fost organizate controale inopinate.

Malul stâng: **82%** dintre antreprenoare nu au fost supuse controlului, dar se declară pregătite. **16%** au avut parte de controale planificate și doar la **2%** s-au desfășurat controale inopinate, în special la companii cu activități de panificație, design vestimentar și apicultură. După controale, doar în **11%** din cazuri inspectorii au venit cu propuneri privind îmbunătățirea procedurilor interne, iar majoritatea n-au raportat dificultăți în activitatea realizată de antreprenoarele supuse verificărilor.

DEZVOLTAREA ABILITĂRII ECONOMICE A ANTREPRENORIALITĂȚII FEMININ ȘI ASIGURĂRII EGALITĂȚII DE GEN

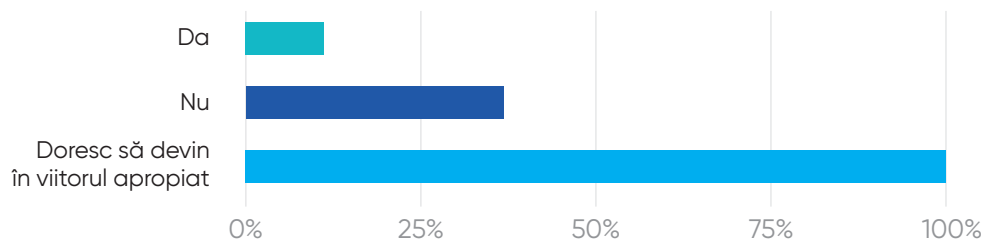
Sunteți membră a unei asociații profesionale/sectoriale?

Răspunsurile oferite de antreprenoarele de pe malul drept al Nistrului



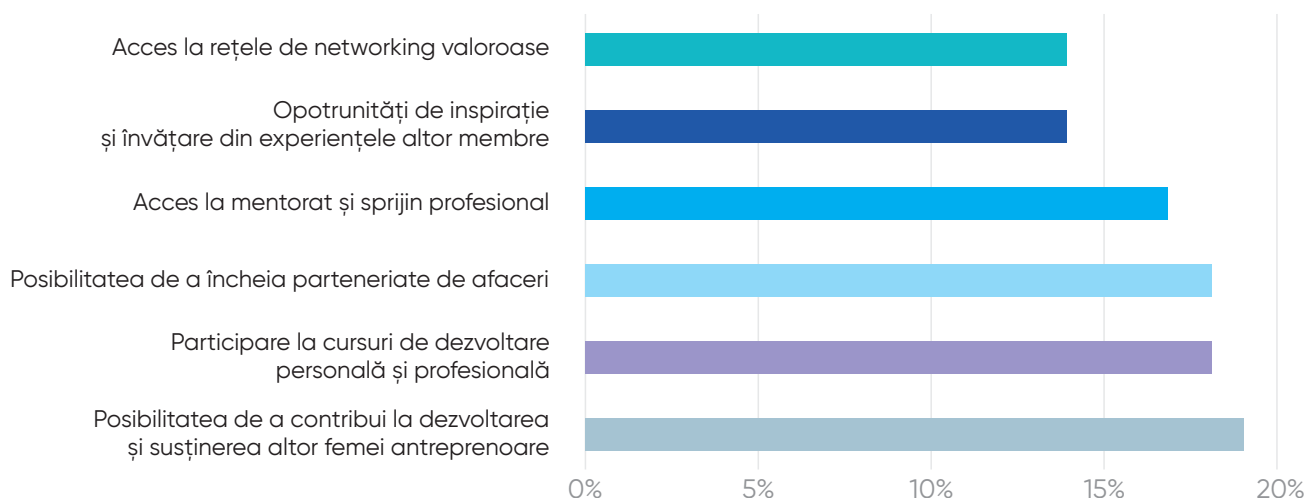
Sunteți membră a unei asociații profesionale/sectoriale?

Răspunsurile antreprenoarelor de pe malul stâng



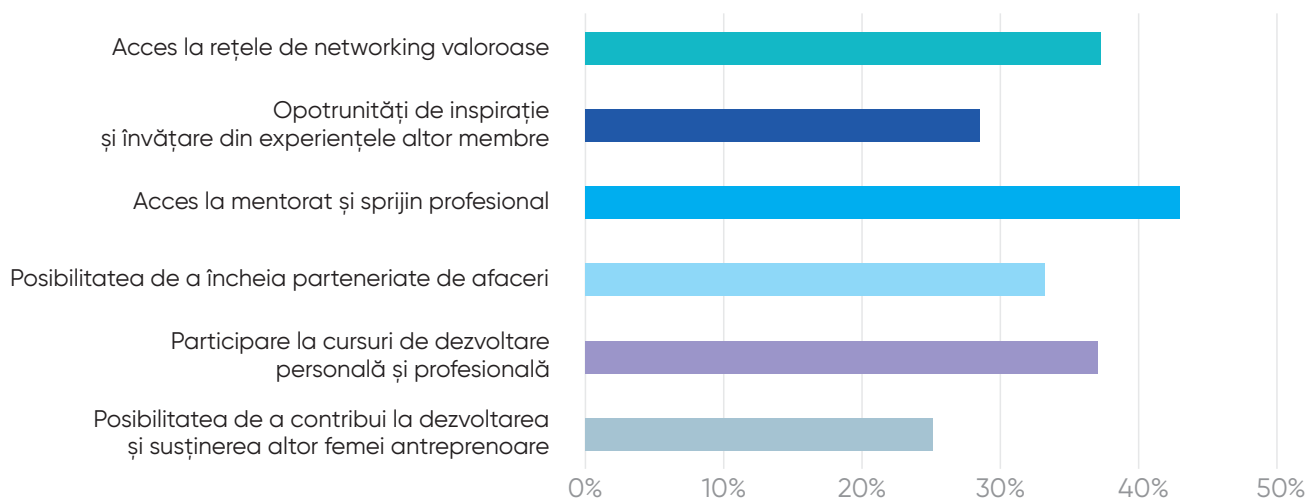
Care ar fi motivul aderării la o asociație de afaceri/profil?

Răspunsurile antreprenoarelor de pe malul drept al Nistrului:



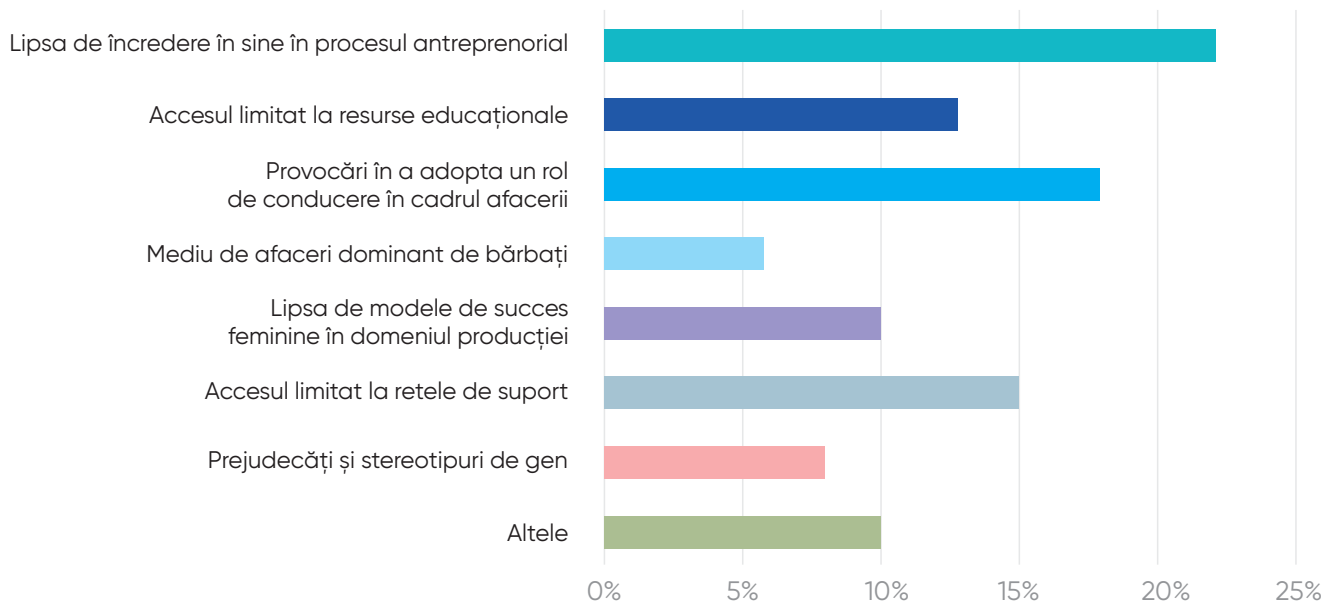


Răspunsurile antreprenoarelor de pe malul stâng al Nistrului:



Care considerați că sunt cele mai importante provocări în abilitarea economică a femeilor în Republica Moldova, în special pentru antreprenoarele din domeniul producerii?

Răspunsurile antreprenoarelor de pe malul drept al Nistrului:



În cazul antreprenoarelor de pe malul drept **60%** dintre respondente nu fac parte dintr-o asociație profesională, **36%** sunt membre active ale unei asociații, iar **4%** urmează să devină membre ale unei asociații de profil în viitorul apropiat.

Rezultatele indică faptul că, în prezent, doar **12%** dintre respondente antreprenoare de pe malul stâng al Nistrului sunt membre ale unei asociații relevante, în timp ce **38%** nu sunt membre. Cu toate acestea, toate participantele **100%** și-au exprimat intenția clară de a deveni membre în viitorul apropiat, ceea ce evidențiază un interes crescut pentru implicare și afiliere în structuri de susținere a antreprenoriatului.



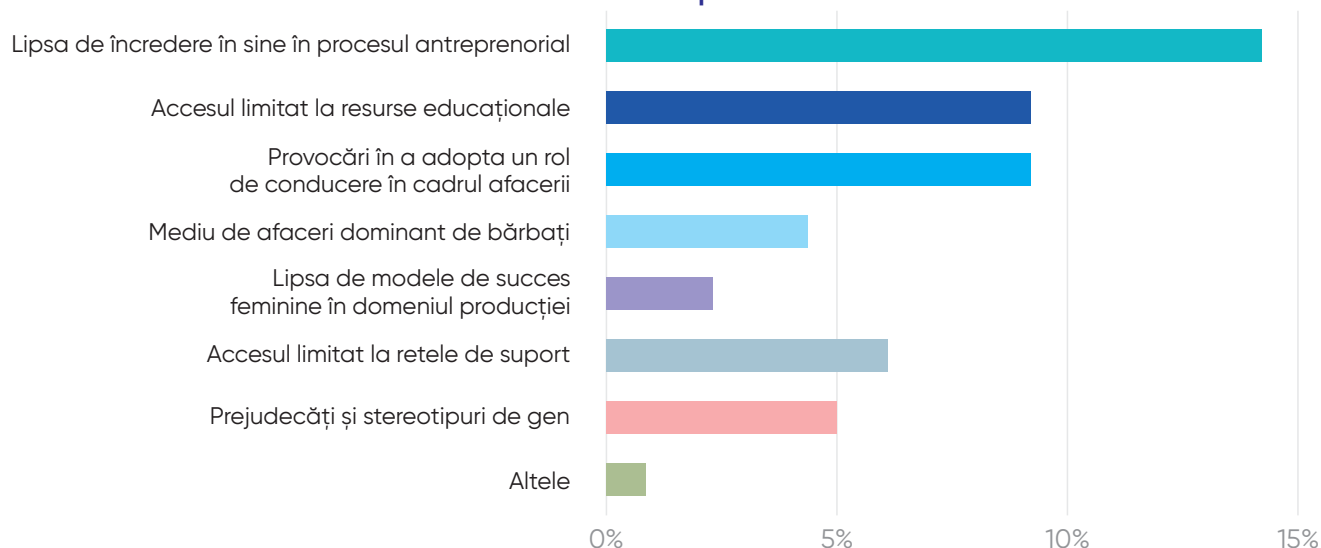
Printre antreprenoarele de pe malul stâng în cadrul sondajului au fost identificate diverse nevoi de formare profesională și dezvoltare personală. Cele mai multe răspunsuri s-au concentrat pe solicitările de sprijin financiar pentru extinderea afacerii, **38%** dintre respondente indicând această necesitate. Aproape **10%** dintre participante au subliniat importanța creării unor comunități și a oportunităților de schimb de experiență între antreprenoare, iar **17%** au menționat nevoia de cursuri de specialitate în domenii, precum marketing, contabilitate, inteligență artificială, recrutare și management.

În ceea ce privește dezvoltarea personală, **15%** dintre antreprenoare au afirmat că sunt esențiale cursurile de leadership feminin, gestiunea eficientă a timpului, strategii promovare a afacerii. Totodată, **8%** au subliniat necesitatea de a beneficia de educație financiară și juridică pentru a-și dezvolta afacerea într-un mod sustenabil și informat.

Cu referire la dezvoltarea afacerilor multe antreprenoare și-au exprimat dorința de a deschide noi ateliere, de a achiziționa echipamente suplimentare și de a participa la cursuri de specialitate, cum ar fi cele ce țin de agronomie sau liofilizarea (sublimare) fructelor și legumelor. De asemenea, au fost specificate activități, precum participarea la târguri și organizarea de sesiuni de mentorat, dar și îmbunătățirea utilizării social media marketing pentru a-și crește vizibilitatea în afaceri.

Totodată, unele din cele mai mari provocări ale antreprenoarelor țin de accesul limitat la finanțare și dificultățile de extindere a afacerii, iar unele respondente au subliniat despre problemele la capitolul digitalizarea afacerii și bariere birocratie. De asemenea, au fost indicate și dificultăți cauzate de lipsa resurselor și provocările la capitolul recrutarea personalului calificat.

Care considerați că sunt cele mai importante provocări în abilitarea economică a femeilor în Republica Moldova, în special pentru antreprenoarele din domeniul producerii?





CONCLUZII:

Toate antreprenoarele și-au exprimat dorința de a face parte dintr-o asociație profesională/sectorială. Motivul principal pentru intenția de aderare este accesul la parteneriate de afaceri, posibilitatea de a beneficia de cursuri de formare, mentorat, sprijin profesional și oportunități de networking.

Cele mai importante nevoi identificate ca argument de aderare la o asociație sunt următoarele: sprijin financiar pentru extindere, comunități de schimb de experiență, cursuri de specialitate (marketing, contabilitate, AI, recrutare, management), cursuri de leadership feminin și time management (managementul timpului), educație financiară și juridică.

De asemenea, antreprenoarele de pe ambele maluri se confruntă cu aceleași provocări legate de accesul la finanțare, extinderea afacerii, digitalizare și birocrație. Totodată, este pregnantă nevoia de formare profesională continuă pentru a depăși obstacolele și a stimula creșterea afacerilor.



CONCLUZII:

Concluzii referitoare la antreprenoarele de pe malul stâng:

Antreprenoarele de pe malul stâng au vârste cuprinse între 35 și 44 de ani, cele mai multe având studii superioare. Multe dintre ele activează în domeniul producerii și sunt, în mare parte, fondatoare unice ale afacerilor gestionate, având totodată și abilități digitale bine dezvoltate. Pentru ele procesul de înregistrare a afacerilor a fost, de obicei, rapid și accesibil, fără obstacole semnificative.

Aceste femei sunt foarte preocupate de dezvoltarea continuă a abilităților lor profesionale și personale, de aceea multe dintre ele participă regulat la cursuri de formare, fie pentru a-și îmbunătăți cunoștințele într-un anumit domeniu, fie pentru a dezvolta noi abilități necesare în administrarea afacerilor.

Însă pandemia și conflictul din Ucraina au avut un impact semnificativ asupra activităților lor economice. Cererea pentru produsele și serviciile lor s-a redus considerabil, iar multe dintre ele au fost nevoite să facă față unor dificultăți financiare și operaționale. Unele au reușit să se adapteze relativ ușor, deoarece afacerea lor era încă la început de cale, în timp ce altele au implementat soluții mai inovative pentru a depăși criza, printre acestea numărându-se digitizarea proceselor de producere, utilizarea platformelor online pentru vânzări și modificarea proceselor de producere pentru a răspunde mai bine cerințelor pieței.

În ceea ce privește exportul, majoritatea antreprenoarelor de pe malul stâng nu exportă produse din cauza unor bariere, precum taxele mari de import/export, lipsa subvențiilor pentru dezvoltarea producerii și costurile mari ale echipamentelor necesare. De asemenea, unele au dificultăți administrative în înregistrarea afacerilor lor, mai ales în contextul cerințelor impuse de autoritățile de pe malul drept.

Pentru a sprijini dezvoltarea comerțului internațional, antreprenoarele sunt de părerea că au nevoie de ajutor specializat în domenii, precum analiza pieței externe, înțelegerea cerințelor și standardelor internaționale și certificarea produselor pentru a fi conforme cu rigorile internaționale. De asemenea, suportul financiar este apreciat ca esențial pentru extinderea pe piețele externe, iar multe dintre ele își doresc mai multă formare privind reglementările și standardele internaționale.

Cu referire la colaborarea între malul stâng și cel drept antreprenoarele sugerează că schimbul de experiență și proiectele comune ar putea sprijini dezvoltarea afacerilor și îmbunătățirea condițiilor economice de pe ambele maluri. În acest sens, organizarea evenimentelor de networking și cooperarea în domeniul comercial ar putea facilita accesul antreprenoarelor la noi piețe și parteneriate de afaceri.



Aceste concluzii sugerează necesitatea unui sprijin continuu și colaborativ pentru antreprenoarele din regiunea din stânga Nistrului, cu scopul de a le ajuta să depășească provocările actuale și să se dezvolte sustenabil în continuare.

Concluzii referitoare la antreprenoarele de pe malul drept:

Analizând profilul femeilor antreprenoare care au răspuns la sondaj, putem observa că acestea sunt, în general, tinere, cu vârste cuprinse între 35 și 44 de ani, și cea mai mare parte dintre ele având studii superioare. Activitatea lor se concentrează în principal în sectorul de producere, iar majoritatea sunt fondatoare unice ale afacerilor pe care le conduc, doar o mică parte dintre ele colaborând în cadrul parteneriatelor.

Cât privește competențele digitale, antreprenoarele se evidențiază printr-un nivel înalt de pregătire. Totodată, majoritatea și-au înregistrat afacerea în format fizic, iar procesul a fost în general simplu și rapid, fără obstacole semnificative.

Un aspect important al profilului acestor femei este dorința constantă de a-și îmbunătăți cunoștințele și abilitățile, 80% dintre ele participând regulat la cursuri de formare profesională pentru a se perfecționa domeniul de activitate sau pentru a învăța noi tehnici de management.

Pandemia și conflictul din Ucraina au avut un impact major asupra activităților antreprenoarelor reducând semnificativ cererea pentru produsele și serviciile oferite. De asemenea, multe dintre ele au fost reticente în a face noi investiții ori chiar și-au sistat activitățile. În contextul acestor provocări antreprenoarele au fost nevoite să adopte soluții inovative, precum diversificarea produselor sau serviciilor, reducerea costurilor operaționale, implementarea muncii la distanță și, în unele cazuri, reducerea personalului sau sistarea temporară a activității.

Pe de altă parte, unele antreprenoare, aflate încă la început de drum, n-au fost atât de afectate de crizele recente. Ele au îmbrățișat rapid soluții inovative, cum ar fi digitalizarea proceselor de producere, utilizarea platformelor de vânzare online, adaptarea produselor și serviciilor, reorientarea spre piața internă.

În ceea ce privește exportul, majoritatea antreprenoarelor nu-și exportă produsele sau serviciile. Motivele principale sunt fie lipsa volumelor necesare, fie lipsa dorinței de a se extinde pe piețele externe. Totuși, pentru a putea accesa piețele externe, antreprenoarele sunt de părere că ar avea nevoie de formare în domenii, precum comerțul internațional, e-comerțul, certificările pentru export, standardele tehnice și reglementările de siguranță ale produselor.



De asemenea ele au indicat necesitatea de a înțelege cerințele de accesare a piețelor externe și analiza concurenței internaționale.

Pentru a sprijini dezvoltarea activității de export/import, antreprenoarele consideră că le-ar fi necesare asistența financiară, vizitele de studii și familiarizarea cu bunele practici, consultanța privind accesarea piețelor externe și formarea în domeniul standardelor internaționale. La fel, ele mai evidențiază și importanța obținerii informațiilor detaliate despre cerințele piețelor țintă, precum și a consultanței pentru certificarea produselor.

În concluzie, este de menționat că antreprenoarele din acest segment au nevoie de un sprijin continuu, atât în materie de formare profesională, cât și în ceea ce ține de suportul financiar și consultanță, pentru a putea răspunde la provocările curente și a-și extinde afacerea pe piețele externe.



PROPUNERI ȘI RECOMANDĂRI

I. ACCESUL LA FORMARE SPECIALIZATĂ

Recomandări:

Elaborarea unor programe personalizate de formare profesională pentru fiecare domeniu de activitate al antreprenoarelor, adaptate nevoilor specifice ale acestora. Astfel de programe ar putea include cursuri aprofundate și sesiuni practice pentru a sprijini optimizarea proceselor de producere și integrarea celor mai noi tehnologii.

În domeniul **producerii de alimente** ar trebui incluse privind tehnicile de eficientizare energetică și reducere a deșeurilor oferind totodată beneficiarelor informații despre reglementările internaționale și certificările necesare.

În **industria textilă** cursurile de formare tehnologică și de optimizare a costurilor de producere ar putea ajuta antreprenoarele să facă față provocărilor economice.

În **industria prelucrătoare** formările în domeniul utilizării tehnologiilor avansate de prelucrare a materialelor (metal, lemn, plastic) și în domeniul operării echipamentelor industriale vor sprijini antreprenoarele să-și îmbunătățească performanțele.

Pentru **domeniul activităților de artizanat** instruirea în materie de tehnici tradiționale de prelucrare a materialelor ar putea ajuta la consolidarea unor afaceri sustenabile perpetuând în același timp tradițiile locale.

Soluții pentru implementare:

Colaborarea cu instituții de învățământ și organizații de formare profesională pentru a elabora cursuri adaptate fiecărui sector specific de producere facilitând astfel accesul antreprenoarelor la informații de actualitate și tehnici inovative.

Dezvoltarea unor platforme online de învățare care să includă cursuri interactive, tutoriale video și sesiuni de formare continuă, ușor accesibile pentru antreprenoare, indiferent de locație.

Lansarea unor parteneriate cu organizații internaționale și experți din domeniu pentru a asigura antreprenoarelor acces la cunoștințele și bunele practici din alte țări, în special în ceea ce privește cerințele internaționale și standardele globale.



II. SUPTUR PENTRU SUSȚINEREA, EXTINDEREA ȘI DEZVOLTAREA AFACERII PE PIAȚA INTERNAȚIONALĂ

Recomandări:

Acces la programe de finanțare adaptate nevoilor IMM-urilor: Promovarea și facilitarea accesului la fonduri guvernamentale și internaționale, cum ar fi granturile, împrumuturile preferențiale și microfinanțările. În acest sens ar trebui oferite informații clare și puse la dispoziție ghiduri detaliate pentru accesarea fondurilor respective.

Susținerea parteneriatelor internaționale: Dezvoltarea unor platforme și programe de networking care să ajute antreprenoarele să-și identifice parteneri internaționali. Acestea ar trebui să includă sesiuni de formare și consultanță la subiecte ce țin de comerțul internațional, comerțul electronic și reglementările de export.

Sprijin pentru dezvoltarea unei rețele de contacte și colaborare între antreprenoarele din diverse țări: Organizarea de evenimente B2B, târguri și sesiuni de networking pentru a facilita accesul la piețele externe și pentru a ajuta antreprenoarele să colaboreze mai eficient.

Soluții pentru implementare:

Organizarea unor sesiuni periodice de instruire și workshopuri la subiecte ce țin de export oferind în cadrul acestora informații despre reglementările comerciale internaționale și strategiile de succes pentru extinderea pe piețele externe.

Accesul la consultanță specializată în comerțul internațional: Furnizarea de suport pentru antreprenoarele care vor să-și extindă afacerea pe piețele externe, inclusiv prin crearea unor rețele de mentori și consultanți cu experiență.

Programe de susținere pentru integrarea în platforme online de comerț (B2B, e-commerce) care să ajute antreprenoarele să acceseze piețe noi și să identifice clienți noi.



III. LIPSA INFORMĂRII PRIVIND ACTELE PERMISIVE NECESARE PENTRU ÎNFIINȚAREA ȘI/SAU DEZVOLTAREA AFACERII

Recomandări:

Crearea unei platforme centralizate de informații despre actele permise: Această platformă ar trebui să fie ușor accesibilă și să includă ghiduri detaliate pentru fiecare tip de act permisiv necesar pentru înființarea sau extinderea unei afaceri, inclusiv informații actualizate despre autoritățile competente, costuri și pașii necesari.

Simplificarea procesului de acces la actele permise: Oferirea unui serviciu de consultanță specializat pentru antreprenoare care să le ghideze pas cu pas prin procesul birocratic ajutându-le să înțeleagă cerințele legale și să obțină rapid documentele necesare.

Elaborarea unor ghiduri interactive și tutoriale video care să explice procedurile administrative și actele permise necesare pentru fiecare domeniu de activitate, astfel încât antreprenoarele să înțeleagă cu ușurință pașii ce trebuie urmați.

Soluții pentru implementare:

Lansarea unui portal online centralizat dedicat actelor permise care să conțină informații clare, structurate și actualizate, accesibile tuturor antreprenoarelor.

Organizarea unor sesiuni de formare pentru antreprenoare în cadrul cărora beneficiarele să învețe cum să acceseze resursele necesare și să obțină actele esențiale pentru afacerea lor.

Stabilirea unor parteneriate între autoritățile guvernamentale și organizațiile de sprijin pentru antreprenori cu scopul de a îmbunătăți eficiența procesului birocratic și a oferi consultanță directă celor care doresc să înființeze sau să dezvolte o afacere.

