International Labour Organization

Evaluarea rapidă a constrângerilor și oportunităților pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin în Ungheni și Cahul

Evaluarea rapidă a constrângerilor și oportunităților pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin în Ungheni și Cahul

Octombrie 2025

Documentul a fost elaborat în cadrul proiectului „Promovarea creării locurilor de muncă de calitate și a întreprinderilor sustenabile în sectorul îngrijirii și sectoarele conexe” implementat de Organizația Internațională a Muncii (ILO). Denumirile utilizate în publicațiile OIM, care sunt în conformitate cu practica Organizației Națiunilor Unite, precum și prezentarea materialelor din acestea nu implică exprimarea vreunei opinii din partea OIM cu privire la statutul juridic al unei țări, al unei zone sau al unui teritoriu sau al autorităților sale sau cu privire la delimitarea frontierelor sale.

Responsabilitatea pentru opiniile exprimate în articolele, studiile și alte contribuții le revine exclusiv autorilor acestora, iar publicarea lor nu constituie o aprobare din partea OIM a opiniilor exprimate în acestea. Referirea la denumirea firmelor și a produselor și proceselor comerciale nu implică aprobarea acestora de către OIM, iar faptul că nu se menționează o anumită companie, produs sau proces comercial nu reprezintă un semn de dezaprobare.

Cuprins

Lista tabelelor 5

Lista figurilor 5

Introducere 7

1. Cadrul juridic și politic din Republica Moldova 9

2. Contextul economic și piața muncii 10

2.1 Prezentare generală demografică și a ocupării forței de muncă 10

2.2 Sectorul privat în raioanele Ungheni și Cahul 12

2.3 Antreprenoriatul feminin în raioanele Ungheni și Cahul 14

3. Constrângeri și oportunități pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin în Ungheni și Cahul 16

3.1 Accesul la servicii de dezvoltare a afacerilor (SDA) sensibile la gen 16

3.1.1 Analiza din perspectiva cererii 16

3.1.2 Analiza din perspectiva ofertei 16

3.2 Accesul la servicii financiare sensibile la gen 19

3.2.1 Analiza din perspectiva cererii 19

3.2.2 Analiza din perspectiva ofertei 20

3.3 Accesul la piețe 22

3.3.1 Analiza din perspectiva cererii 22

3.3.2 Analiza din perspectiva ofertei 22

3.4 Accesul la soluții digitale 23

3.4.1 Analiza din perspectiva cererii 23

3.4.2 Analiza din perspectiva ofertei 24

3.5 Accesul la reprezentare 24

3.5.1 Analiza din perspectiva cererii 24

3.5.2 Analiza din perspectiva ofertei 25

3.6 Accesul la servicii de îngrijire 26

3.6.1 Analiza din perspectiva cererii 26

3.6.2 Analiza din perspectiva ofertei 26

4. Concluzii și recomandări 27

Bibliografie 30

Anexe 35

Anexa 1. Ghid de facilitare a focus grupurilor 35

Anexa 2: Chestionar propus pentru interviurile semi-structurate 40

Anexa 3. Profilurile participanților la focus grupuri (Ungheni și Cahul) 43

Anexa 4: Recomandări agregate pe raioane 45

LISTA TABELELOR

Tabelul 1. Numărul de angajați în Ungheni și Cahul, pe sexe 10

Tabelul 2. Populația ocupată după tipul de unitate de producție, natura locului de muncă, regiuni statistice 12

Tabelul 3. Activitatea și poziția financiară a unităților economice după dimensiunea întreprinderii, indicatori în Ungheni și Cahul (2024) 13

Tabelul 4. Principalii furnizori de SDA în Ungheni 17

Tabelul 5. Principalii furnizori de SDA din Cahul 18

Tabelul 6. Servicii financiare pentru întreprinderile deținute și conduse de femei 21

LISTA FIGURILOR

Figura 1. Prezentare generală demografică, Ungheni și Cahul 10

Figura 2. Populația ocupată, pe activități economice și raioane 11

Figura 3. Persoane ocupate pe grupe de vârstă, sector economic, ani și sexe, 2023. 11

ACRONIME

SDA	Serviciile de dezvoltare a afacerilor
CCI	Camera de Comerț și Industrie
OSC	Organizația societății civile
EU4M	Programul „Uniunea Europeană pentru Moldova”
ZEL	Zona economică liberă
HORECA	Hoteluri, restaurante, catering/cafenele
IAC	Incubator de Afaceri Cahul
TIC	Tehnologia informației și comunicațiilor
OIM	Organizația Internațională a Muncii
GAL	Grup de acțiune locală
ÎMMM	Întreprinderi micro, mici și mijlocii
ODA	Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului
STEM	Știință, Tehnologie, Inginerie, Matematică
DAF	Dezvoltarea Antreprenoriatului Feminin

Introducere

Obiectivele studiului

Prezenta evaluare rapidă, realizată între mai și iulie 2025, explorează principalele provocări și oportunități pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin în raioanele Ungheni și Cahul din Republica Moldova. Studiul ia în considerare nevoile femeilor și accesul lor la servicii de dezvoltare a afacerilor (SDA), servicii financiare, piețe și rețele, soluții digitale, reprezentare și servicii de îngrijire. Evaluarea a fost comandată în cadrul inițiativei OIM finanțată în cadrul proiectului RBSA „Promovarea creării locurilor de muncă de calitate și a întreprinderilor sustenabile în sectorul de îngrijire și sectoarele conexe", care își propune să promoveze egalitatea de gen și abilitarea economică a femeilor în Republica Moldova. Proiectul abordează barierele structurale, care limitează participarea femeilor pe piața muncii, inclusiv responsabilitățile de îngrijire, și urmărește să consolideze ecosistemul antreprenorial prin îmbunătățirea accesului la îngrijire, SDA și oportunități de muncă decentă. Bazându-se pe constatările și recomandările făcute în cadrul studiului, OIM va oferi intervenții specifice pentru a consolida mediul de suport pentru femeile antreprenoare, în conformitate cu obiectivele mai ample ale programului.

Metodologia și cadrul analitic

Inspirat de Metodologia de evaluare a dezvoltării antreprenoriatului feminin (DAF) a OIM[1], cadrul analitic pentru acest studiu s-a concentrat pe șase domenii cheie: SDA, servicii financiare, piețe și rețele, soluții digitale, reprezentare și servicii de îngrijire. În cadrul evaluării s-a realizat profilul femeilor antreprenoare din Ungheni și Cahul pentru a identifica nevoile lor specifice în fiecare dintre aceste domenii, cartografiind în același timp serviciile disponibile. Evaluarea rapidă a fost efectuată prin cercetare documentară combinată cu cercetare primară. Având în vedere natura sa rapidă și limitată în timp și dimensiunea relativ mică a eșantionului, rezultatele studiului ar trebui considerate drept indicatoare ale tendințelor predominante.

Cercetarea documentară a sintetizat statisticile naționale disponibile, studiile academice, documentele de politici și evaluările de programe la nivel național și local. În cadrul studiului au fost utilizate date dezagregate pe sexe pentru a identifica disparitățile de gen și regionale, în măsura în care acestea au fost disponibile[2]. Prin faza de cercetare documentară, exercițiul de cartografiere a părților interesate a oferit o imagine de ansamblu structurată a ecosistemului local de actori care susțin antreprenoriatul feminin în Ungheni și Cahul, identificând suprapunerile de servicii, lacunele de coordonare și potențialele puncte de intrare pentru intervenții specifice.

Colectarea datelor primare s-a concentrat pe colectarea de informații calitative atât din perspectiva cererii (femeile antreprenoare și femeile care aspiră să devină antreprenoare), cât și din perspectiva ofertei (organizațiile care oferă în prezent servicii și suport antreprenorilor din Cahul și Ungheni). În iunie 2025, echipa de cercetare a realizat 18 interviuri semi-structurate cu furnizori de SDA, organizații ale societății civile și instituții financiare. Întrebările specifice privind activitățile adresate femeilor și recunoașterea acestor bariere au permis echipei să surprindă nuanțele provocărilor și oportunităților legate de gen, asigurându-se în același timp că perspectivele femeilor au rămas centrale în analiză.

Pe lângă interviuri, două discuții de tip focus grup, una la Ungheni și una la Cahul, au implicat un total de 26 de femei antreprenoare (13 din fiecare raion). Deși dimensiunea eșantionului a fost mică, a fost utilizată o

1 Din cauza constrângerilor de timp și resurse, metodologia completă de evaluare a DAF utilizată de OIM nu a fost aplicată pentru această evaluare. Mai multe informații despre evaluarea DAF a OIM sunt disponibile în această prezentare generală.

2 Analiza incluziunii femeilor în procesele de dezvoltare economică din Republica Moldova se bazează pe un set cuprinzător de indicatori sensibili la gen, furnizați de Biroul Național de Statistică (BNS). Acești indicatori sunt esențiali pentru surprinderea diferențelor de gen pe piața muncii, ghidarea deciziilor cu privire la politici și monitorizarea angajamentelor țării în cadrul strategiilor naționale și regionale. Cu toate acestea, la nivel local, disponibilitatea unor date precise și dezagregate privind femeile antreprenoare rămâne limitată. Această lacună restricționează capacitatea de a evalua pe deplin participarea femeilor la procesele de investiții și dezvoltare la nivel de raion și împiedică integrarea sistematică a acțiunilor și indicatorilor sensibili la gen în programele economice locale.

abordare de eșantionare intenționată și de tip bulgăre de zăpadă pentru a include participanți din diverse medii social-economice, acordând o atenție deosebită femeilor din mediul rural, antreprenoarelor aflate la început de drum și femeilor refugiate din Ucraina.

În urma colectării datelor primare și secundare, au fost organizate două ateliere de validare la Cahul (34 de participanți) și Ungheni (26 de participanți) pentru a prezenta și analiza constatările preliminare, a evalua fezabilitatea recomandărilor, a testa relevanța intervențiilor propuse în contextul local și a le perfecționa pentru a asigura alinierea atât cu nevoile comunității, cât și cu prioritățile naționale.

1. Cadrul juridic și politic din Republica Moldova

Republica Moldova și-a asumat angajamente atât internaționale, cât și naționale de a promova egalitatea de gen și abilitarea femeilor, iar cadrul său legislativ și politic privind egalitatea de gen a evoluat semnificativ în ultimele două decenii[3]. Angajamentele internaționale includ Declarația universală a drepturilor omului (1948), Convenția cu privire la drepturile politice ale femeilor (1953), Pactul internațional cu privire la drepturile economice, sociale și culturale (1966), Convenția privind eliminarea tuturor formelor de discriminare împotriva femeilor (1979) și semnarea Platformei de Acțiune de la Beijing (1995). În plus, Republica Moldova a ratificat mai multe convenții cheie ale OIM care promovează egalitatea de gen, inclusiv cele privind egalitatea de remunerare, nediscriminarea și protecția maternității.

La nivel național, Legea nr. 5/2006 cu privire la asigurarea egalității de șanse între femei și bărbați și Legea cu privire la asigurarea egalității (2012) au stabilit baza juridică pentru măsurile antidiscriminare, completate în 2016 de măsuri speciale temporare, inclusiv o cotă de gen de 40% pentru structurile guvernamentale și listele electorale, prevederi pentru concediul de paternitate și interzicerea publicității sexiste.

Printre inițiativele politice cheie se numără Programul național privind prevenirea și combaterea violenței față de femei și a violenței în familie (2023–2027), aliniat cu Convenția de la Istanbul, și Programul de promovare și asigurare a egalității între femei și bărbați (2023-2027), care prioritizează reducerea diferențelor salariale legate de gen, extinderea protecției sociale și a serviciilor de suport pentru persoanele implicate în activități de îngrijire pe termen lung pentru membrii familiei și promovarea femeilor în funcții de conducere și decizionale.

În completarea acestor politici, au fost implementate mai multe programe naționale și internaționale pentru a promova egalitatea de gen și abilitarea economică a femeilor. Acestea includ Programul de susținere a antreprenoriatului feminin (2024-2027) și Proiectul EVA (2020–2023), finanțat de Uniunea Europeană și implementat de UN Women și UNICEF în Cahul și Ungheni. În paralel, inițiativele precum Programul regional pentru egalitatea de gen și incluziune al KVINFO, proiectele PNUD de elaborare a politicilor care să asigure egalitatea de gen și Studiul privind bărbații și egalitatea de gen al CBF și UNFPA au extins accentul asupra schimbării normelor sociale, implicării bărbaților în îngrijire și promovării oportunităților economice incluzive, în special în zonele rurale și insuficient deservite.

Cadrul național este consolidat și mai mult de instrumentele naționale de monitorizare a progresului, inclusiv un sistem statistic sensibil la gen, un cadru național de monitorizare pentru Agenda 2030, Consiliul Economic pentru Egalitatea de Gen și Abilitarea Femeilor și o Foaie de Parcurs pentru Abilitarea Economică a Femeilor, susținută de mecanisme bugetare sensibile la gen.

Cu toate acestea, la nivel municipal și regional, progresul a fost inegal. Cadrul de politici al raionului Ungheni demonstrează în prezent un angajament mai puternic față de susținerea femeilor antreprenoare în comparație cu cel din Cahul. Planul Operațional Local Ungheni (2021–2027) și Strategia de dezvoltare social-economică a municipiului Ungheni (2019-2025) prioritizează în mod explicit antreprenoriatul feminin ca parte a dezvoltării sectorului privat, vizând diversificarea economiei locale și creșterea rezilienței. În schimb, Planul de dezvoltare economică locală Cahul (2024-2027) și Strategia de dezvoltare social-economică (2023-2030) abordează dezvoltarea afacerilor în termeni generali, fără obiective dedicate egalității de gen sau instrumente adaptate pentru femeile antreprenoare. Deși aceste planuri includ elemente precum investiții în infrastructură și suport pentru întreprinderi micro, mici și mijlocii (ÎMMM), le lipsesc obiective specifice, indicatori dezagregați pe sexe și mecanisme de monitorizare și abordare a barierelor specifice de gen.

Deși există progrese măsurabile în ceea ce privește participarea politică și cadrul juridic, femeile din Republica Moldova care se gândesc la antreprenoriat trebuie să navigheze într-un peisaj complex, în care politicile de suport coexistă cu stereotipuri înrădăcinate și discriminare de gen persistentă. Efectul combinat al atitudinilor față de biserică, familie și politică, afectate de tranzițiile post-sovietice și de tradiția locală, prezintă atât oportunități în evoluție, cât și obstacole persistente pentru femeile care doresc să înființeze afaceri.

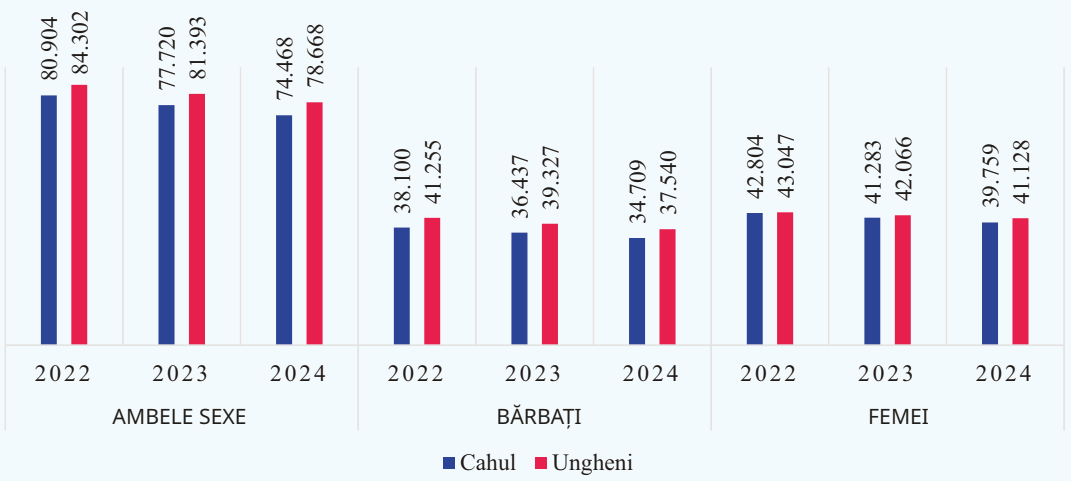
3 Uniunea Europeană. 2021. Profilul de gen al țării: Republica Moldova.

2. Contextul economic și piața muncii

2.1 Prezentare generală demografică și a ocupării forței de muncă

Populația Republicii Moldova este estimată în prezent la 2,4 milioane. Între 2022 și 2024, în raionul Ungheni s-a menținut în mod constant o populație totală puțin mai mare decât în Cahul, femeile depășindu-i numeric pe bărbați în ambele raioane (Figura 1). În această perioadă, în ambele raioane s-a înregistrat o reducere treptată a populației. În Ungheni, populația masculină a scăzut cu 5,1%, iar cea feminină cu 2,4%, în timp ce în Cahul, reducerea a fost de 5,3% pentru bărbați și 2,5% pentru femei.

► **Figura 1. Prezentare generală demografică, Ungheni și Cahul**



Sursa: Biroul Național de Statistică. 2024. Statistica teritorială, edițiile 2013-2024.

În 2023, numărul persoanelor ocupate în Ungheni a fost de 16,8 mii, femeile reprezentând 9,8 mii (58,3%) și bărbații 6,9 mii (41,7%). În Cahul, numărul total de persoane ocupate a ajuns la 19,8 mii, dintre care 9,0 mii (46,1%) au fost femei și 10,8 mii au fost bărbați (53,9%). În ultimii doi ani, ponderea femeilor ocupate a scăzut ușor în ambele raioane, de la 59,3% la 58,3% în Ungheni și de la 54,8% la 54,5% în Cahul (Tabelul 1).

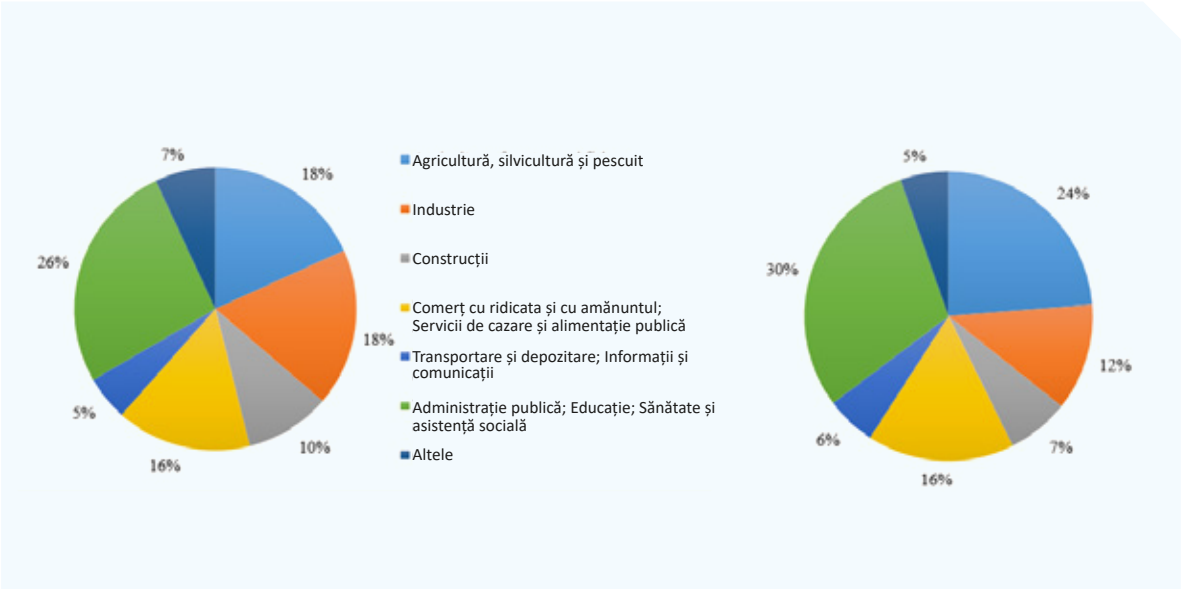
► **Tabelul 1. Numărul de angajați în Ungheni și Cahul, pe sexe**

Regiuni de dezvoltare / raioane	*2022*					*2023*				
	Total	Inclusiv, mii persoane		Inclusiv, în %		Total	Inclusiv, mii persoane		Inclusiv, în %	
		femei	*bărbați*	*femei*	*bărbați*		femei	bărbați	femei	bărbați
Centru	127,2	71,0	56,2	55,8	44,2	127,5	71,2	56,3	44,2	55,8
Ungheni	**16,7**	**9,9**	**6,7**	**59,3**	**40,7**	**16,8**	**9,8**	**6,9**	**58,3**	**41,7**
Sud	67,0	36,8	30,2	54,9	45,1	68,1	37,2	30,9	54,6	43,4
Cahul	**18,6**	**10,2**	**8,4**	**54,8**	**45,2**	**19,8**	**10,8**	**9,0**	**54,5**	**46,5**

Sursa: Biroul Național de Statistică. 2024. Statistica teritorială, edițiile 2013-2024.

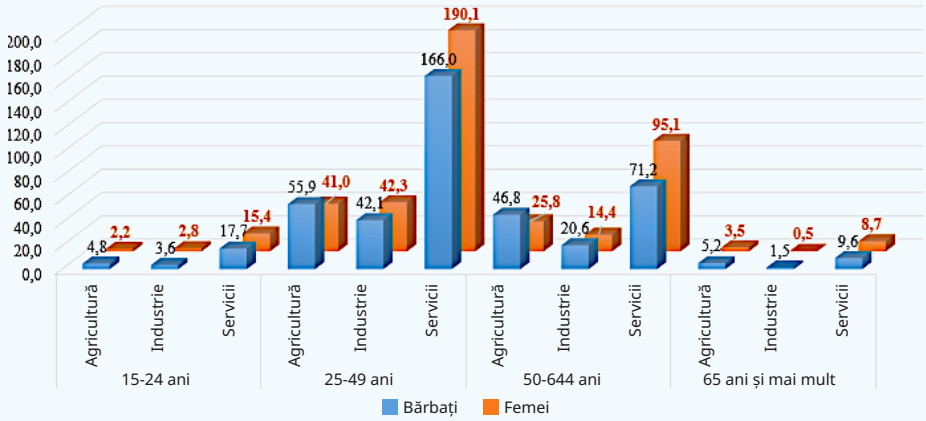
Rata de ocupare a femeilor din Republica Moldova este puternic influențată de statutul familial, în special de prezența copiilor sub 16 ani. În 2023, femeile cu vârsta cuprinsă între 25 și 49 de ani cu cel puțin un copil sub 16 ani au avut o rată de ocupare de 55,6%, comparativ cu 66,6% pentru cele fără copii.

Ocuparea forței de muncă în Republica Moldova rămâne concentrată în sectoarele de servicii și agricultură, cu ponderi mai mici în industrie și construcții. În Regiunea Centru-Sud, care include raionul Ungheni, ocuparea forței de muncă este distribuită mai uniform, cu o pondere semnificativă în administrația publică, educație, sănătate și asistență socială (30%) și industrie (18%). În Regiunea Sud, care include raionul Cahul, ocuparea forței de muncă este mai concentrată în agricultură și servicii, reflectând baza economică a regiunii.



Femeile din Republica Moldova sunt angajate predominant în servicii, unde reprezintă aproape 60% din forța de muncă, în timp ce bărbații rămân reprezentați predominant în agricultură și industrie. În cadrul sectorului serviciilor, femeile sunt concentrate în special în educație și sănătate (peste 80% din forța de muncă în fiecare), servicii financiare (69%) și servicii de cazare și alimentație publică (65%).

► Figura 3. Persoane ocupate pe grupe de vârstă, sector economic, ani și sexe, 2023.



Sursa: Biroul Național de Statistică. 2025. Banca de date statistice.

În 2023, femeile câștigau în medie cu 15,6% mai puțin decât bărbații, ceea ce corespunde cu 84,4% din câștigul brut lunar mediu al bărbaților. Datele din același an arată că 17,9% dintre femei și 28,0% dintre bărbați erau angajați informal, cele mai mari rate fiind înregistrate în agricultură și construcții, unde peste șase din zece lucrători sunt angajați informal[4]. Munca informală afectează în mod disproporționat femeile din zonele rurale, unde ratele de angajare informală ajung la 33,8%, comparativ cu 9,2% în zonele urbane[5].

► **Tabelul 2. Populația ocupată după tipul de unitate de producție, natura locului de muncă, regiuni statistice**

Tipul unității de producție	Total		Regiuni statistice							
			Mun. Chișinău	**Nord**		**Centru**		**Sud**		
	2022	*2023*	*2022*	*2023*	*2022*	*2023*	*2022*	*2023*	*2022*	*2023*
Total	862,3	886,9	246,0	268,2	273,3	264,5	221,3	**219,3**	121,8	**134,8**
Muncă formală	672,9	683,3	220,8	244,1	172,7	164,3	179,8	**167,0**	99,6	**107,9**
Muncă informală	189,5	203,6	25,2	24,1	100,6	100,2	41,4	**52,3**	22,2	**26,9**
Din total: Întreprinderi din sectorul formal	718,4	739,4	224,8	250,1	198,7	193,9	189,6	**180,7**	105,2	**114,7**
Muncă formală	672,9	683,3	220,8	244,1	172,7	164,3	179,8	**167,0**	99,6	**107,9**
Muncă informală	45,5	56,0	4,0	6,0	26,1	29,6	9,8	**13,6**	5,6	**6,8**
Întreprinderi din sectorul informal	141,3	143,4	20,7	17,7	74,0	69,2	30,4	**36,9**	16,2	**19,7**

Sursa: Biroul Național de Statistică. 2024. Statistica teritorială, edițiile 2013-2024.

2.2 Sectorul privat în raioanele Ungheni și Cahul

ÎMMM reprezintă temelia economiei Republicii Moldova, în special din perspectiva ocupării forței de muncă[6]. Datele recente confirmă rolul lor dominant în crearea de locuri de muncă și contribuția semnificativă la activitatea antreprenorială totală. Potrivit Biroului Național de Statistică, în 2024, sectorul ÎMMM a fost responsabil pentru 65,5% din totalul ocupării forței de muncă[7]. ÎMMM au constituit peste 98% din totalul întreprinderilor și au generat venituri din vânzări de 308,0 miliarde de lei, reprezentând aproape jumătate din totalul vânzărilor naționale[8].

Regiunea Centru a Republicii Moldova găzduiește peste 11 700 de ÎMMM formale. În această regiune, raionul Ungheni a înregistrat 1292 de ÎMMM, care angajează aproximativ 6300 de persoane și contribuie cu 2,2% din totalul ÎMMM din țară[9]. Raionul Ungheni este dominat de microîntreprinderi, care reprezintă 90% din totalul ÎMMM înregistrate. Întreprinderile mici reprezintă 8%, în timp ce întreprinderile mijlocii

4 FAO. 2022. National gender profile of agriculture and rural livelihoods – The Republic of Moldova. Seria de evaluări a aspectelor de gen pe țări – Europa și Asia Centrală.

5 FAO. 2022. National gender profile of agriculture and rural livelihoods – The Republic of Moldova. Seria de evaluări a aspectelor de gen pe țări – Europa și Asia Centrală.

6 Banca Europeană de Investiții. 2024. Moldova: ÎMMM-urile primesc un impuls financiar susținut de UE din partea BEI Global în parteneriat cu maib.

7 Biroul Național de Statistică. 2025. Activitatea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova în 2024.

8 OCDE. 2023. Indicele politicilor pentru ÎMM: Țările Parteneriatului Estic 2024.

9 Biroul Național de Statistică. 2025. Activitatea întreprinderilor în profil teritorial, 2017-2023.

cuprind doar 2% din total. Datele longitudinale indică o oarecare creștere în sectorul afacerilor micro, însă doar o schimbare structurală minimă în distribuția dimensiunilor întreprinderilor în timp. Această compoziție evidențiază un mediu de afaceri extrem de fragmentat, în care cea mai mare parte a activității economice este condusă de companii foarte mici cu resurse limitate.

În regiunea Sud, sectorul ÎMMM a inclus peste 4200 de întreprinderi formale. Dintre acestea, raionul Cahul a găzduit 1158 de ÎMMM, care angajează împreună aproape 9500 de persoane și generează 4,3 miliarde de lei, ceea ce este echivalentul a 25% din cifra de afaceri a regiunii. Majoritatea întreprinderilor din Cahul sunt clasificate drept micro-întreprinderi (87% din totalul întreprinderilor înregistrate). Întreprinderile mici reprezintă 10%, iar întreprinderile mijlocii – 3%. În ultimii patru ani, numărul întreprinderilor mici a stagnat, în timp ce numărul întreprinderilor mijlocii a scăzut ușor, ceea ce indică posibil provocări structurale pentru extinderea afacerilor în raion.[10]

Procentul firmelor cu participare feminină în proprietate în Republica Moldova este în prezent de aproximativ 39,4%.[11] Acest lucru reflectă o creștere treptată în comparație cu estimările anterioare, care plasau proprietatea femeilor la aproximativ o treime din totalul afacerilor.[12] Întreprinderile deținute și conduse de femei sunt foarte concentrate în categoria microîntreprinderilor și în sectorul serviciilor (de exemplu, comerț cu amănuntul, hoteluri, restaurante și TI/alte servicii), ceea ce determină deseori scară mai mică și profitabilitate mai scăzută în comparație cu firmele conduse de bărbați.

► Tabelul 3. Activitatea și poziția financiară a unităților economice după dimensiunea întreprinderii, indicatori în Ungheni și Cahul (2024)

Dimensiunea întreprinderilor	Regiune/raion	Întreprinderi raportoare	Număr mediu de angajați	Venituri din vânzări, mln lei	Rezultatul financiar înainte de impozitare. Profit (+) pierderi (-), mln lei
Total	**Republica Moldova**	**68 725**	**543 085**	**668 594,97**	**50 659,24**
	Regiunea Centru	11 853	75 442	70 646,42	5704,74
	Ungheni	1292	8722	6245,89	254,06
	%, Ungheni/Centru	**10,9**	**11,6**	**8,8**	**4,5**
	Regiunea Sud	4225	32 077	20 831,57	1157,87
	Cahul	1158	9458	4958,72	320,21
	%, Cahul/Sud	**27,4**	**29,5**	**23,8**	**27,6**
Mari (>249 de angajați și cifră de afaceri >50 mln lei)	**Republica Moldova**	**531**	**187 133**	**360 627,04**	**19 790,99**
	Regiunea Centru	60	17 233	26 094,38	1715,95
	Ungheni	5	2391	1979,05	- 17,24
	Regiunea Sud	14	4026	3781,04	369,35
	Cahul	4	1473	651,93	90,16

10 Biroul Național de Statistică. 2024. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi.

11 Banca Mondială. 2024. Sondaje în rândul întreprinderilor. Profilul de țară al Moldovei în 2024.

12 UN Women. 2021. Republica Moldova. Prezentare generală a femeilor antreprenoare. Fișă informativă.

ÎMM (<249 de angajați și cifra de afaceri <50 mln lei)	Republica Moldova	68 194	355 952	307 967,93	30 868,25
	Regiunea Centru	11 793	58 209	44 552,04	3988,79
	Ungheni	**1287**	**6331**	**4266,84**	**271,30**
	%, Ungheni/Centru	10,9	10,8	9,5	6,8
	%, Ungheni/RM	1.9	1.8	1,4	0,9
	Regiunea Sud	4211	28 051	17 050,54	788,53
	Cahul	**1154**	**7985**	**4306,78**	**230,05**
	%, Cahul/Sud	27,4	28,5	25,2	29,1
	%, Cahul/RM	1.7	2,2	1,4	0,7
Medii (până la 249 de angajați)	Republica Moldova	1225	104 660	90 602,71	7140,54
	Regiunea Centru	191	16 315	12 633,11	997,05
	Ungheni	**26**	**2151**	**1330,97**	**117,26**
	Regiunea Sud	100	10 667	6032,06	153,45
	Cahul	**29**	**3222**	**1600,06**	**87,07**
Mici (până la 49 de angajați)	Republica Moldova	6327	124 754	118 191,83	10 738,32
	Regiunea Centru	1017	19 873	16 549,46	1238,38
	Ungheni	**104**	**2092**	**1668,35**	**41,27**
	Regiunea Sud	430	8539	5665,74	228,84
	Cahul	**116**	**2253**	**1471,70**	**21,63**
Micro (până la 9 angajați)	Republica Moldova	60 642	126 538	99 173,39	12 989,39
	Regiunea Centru	10 585	22 021	15 369,46	1753,36
	Ungheni	**1157**	**2088**	**1267,52**	**112,78**
	Regiunea Sud	3681	8845	5352,74	406,24
	Cahul	**1009**	**2510**	**1235,03**	**121,35**

Sursa: Biroul Național de Statistică. 2024. Statistica teritorială, edițiile 2013-2024.

2.3 Antreprenoriatul feminin în raioanele Ungheni și Cahul

În Ungheni și Cahul, femeile antreprenoare sunt încă concentrate în activități tradiționale, la scară mică, cum ar fi agricultura și prelucrarea produselor alimentare, dar apar noi oportunități și în servicii, turism și industrii creative. În ambele regiuni, majoritatea femeilor operează microîntreprinderi și întreprinderi de familie, deseori în economia informală, ceea ce susține veniturile gospodăriilor, dar limitează accesul la finanțare, piețe și protecție socială. Cu toate acestea, datele dezagregate pe sexe la nivel local nu sunt disponibile, ceea ce face dificilă evaluarea clară a prezenței femeilor antreprenoare.

Femeile antreprenoare din Ungheni demonstrează o prezență puternică în agricultură și prelucrarea produselor alimentare. Activitățile de afaceri conduse de femei includ cultivarea și exportul de fructe, colectarea și prelucrarea plantelor medicinale, creșterea animalelor la scară mică, prelucrarea laptelui și măcinarea cerealelor. O caracteristică distinctivă este complexul apicol, unde femeile completează producția de miere cu produse cu valoare adăugată, cum ar fi lumânările din ceară de albine. Aceste activități reflectă atât continuitatea meseriilor tradiționale, cât și încercările emergente de inovare și diversificare. Deși aceste întreprinderi asigură întreținerea gospodăriilor și mențin tradițiile agricole, majoritatea rămân la scară micro, informale și se bazează pe munca familiei.

Raionul Cahul prezintă un profil antreprenorial mai diversificat, determinat de poziția sa transfrontalieră cu România. Pe lângă agricultură și servicii alimentare, femeile activează în industria de cofetărie, textile, croitorie, ospitalitate, turism, servicii de înfrumusețare și întreprinderi sociale. Această diversificare creează oportunități în industriile creative și turismul durabil, unde cafenelele, pensiunile și afacerile artizanale conduse de femei sunt integrate cu active culturale și ecologice. Femeile activează, de asemenea, în ONG-uri și centre comunitare, combinând activitatea economică cu un impact social puternic. Munca informală rămâne răspândită pe larg, costurile de conformitate, lipsa spațiilor și accesul limitat la finanțare fiind menționate ca provocări care mențin multe întreprinderi în afara economiei formale.

Persistența normelor patriarhale în societatea moldovenească sugerează că rolurile tradiționale de gen, deseori întărite atât de instituția familiei, cât și de instituțiile religioase, pot influența în continuare percepțiile asupra rolurilor sociale adecvate femeilor. Mobilitatea femeilor în sfera publică, inclusiv înființarea unei afaceri, poate fi constrânsă de așteptări care prioritizează responsabilitățile de familie în detrimentul ambițiilor profesionale. În general, atitudinile din cadrul căsătoriei pot consolida și mai mult diviziunile tradiționale ale muncii; preferința societală pentru responsabilitatea individuală în detrimentul suportului colectiv implică încurajare instituțională sau familială mai mică pentru femeile care se aventurează în antreprenoriat[13].

Mamele tinere, femeile în vârstă și refugiații ucraineni se confruntă cu provocări mai complexe, inclusiv stereotipuri, obstacole administrative, vulnerabilitate mai mare la excluziune și lipsa accesului la servicii de îngrijire, ceea ce duce la perturbări în activități comerciale.

13 Natalia Vinogradova, Elena Aculai, Vladislav Boldurat. 2022. "Women's entrepreneurship in the Republic of Moldova: special needs and policy priorities" European Journal of Economic Studies 13, no. 2.

3. Constrângeri și oportunități pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin în Ungheni și Cahul

3.1 Accesul la servicii de dezvoltare a afacerilor (SDA) sensibile la gen

3.1.1 Analiza din perspectiva cererii

Discuțiile în format de focus grup au confirmat că există o cerere puternică pentru SDA sensibile la gen atât în Ungheni, cât și în Cahul. Femeile antreprenoare au exprimat o cerere clară și tot mai mare pentru programe pe termen scurt, orientate spre practică, care să îmbunătățească abilitățile în domenii specifice, de la competențe digitale la antreprenoriat aplicat.

Femeile antreprenoare din Ungheni au solicitat o gamă largă de servicii, inclusiv suport pentru planificarea afacerilor, instruire în digitalizare, îndrumare în pregătirea pentru export și consultanță juridică și financiară. Multe companii conduse de femei și-au exprimat interesul de a trece dincolo de activitățile de subzistență la lanțuri cu valoare adăugată, cum ar fi mierea, produsele lactate și livezile. Cererea este deosebit de mare pentru servicii de consultanță pentru a accesa programe precum Livada Moldovei și GEFF Moldova, care oferă suport în pregătirea conceptului și documentației de proiect, finalizarea independentă a căreia este dificilă pentru antreprenorii locali. Acestea au subliniat, de asemenea, importanța mentoratului, a rețelelor de la egal la egal și a instruirii practice în afaceri adaptate contextului lor local. Responsabilitățile de îngrijire apar ca un factor critic, în special lipsa serviciilor de îngrijire a copiilor, ceea ce reduce capacitatea femeilor de a dedica timp întreprinderilor lor, inclusiv participarea la SDA. În Ungheni, femeile antreprenoare au raportat necesitatea unor proceduri administrative simplificate și a instruirii pentru a consolida alfabetizarea digitală și inovarea.

În Cahul, femeile au indicat, de asemenea, că sunt interesate în programe de alfabetizare digitală și competențe digitale. În plus, participantele au subliniat că, fără intervenții specifice de dezvoltare a afacerilor pentru femeile antreprenoare, cum ar fi platformele de mentorat și networking, inegalitățile structurale probabil vor persista. Insuficiența asociațiilor de antreprenoriat și de afaceri ale femeilor a fost considerată drept barieră în calea schimbului de cunoștințe, deși clustere emergente precum VIA Cahul oferă potențial pentru a aborda această problemă.

3.1.2 Analiza din perspectiva ofertei

Atât în Ungheni, cât și în Cahul, antreprenoriatul feminin rămâne în mare parte informal, ceea ce limitează capacitatea femeilor de a se implica și de a beneficia de SDA. Cu toate acestea, o serie de inițiative naționale și locale oferă puncte de intrare pentru consolidarea suportului acordat femeilor antreprenoare.

Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (ODA) este principalul furnizor public de SDA și asistență tehnică, oferind, de exemplu, suport prin instruire și mentorat femeilor antreprenoare din întreaga țară. De exemplu, Acceleratorul „Mici Producători" oferă module de educație în afaceri privind managementul financiar, planificare și marketing pentru femeile antreprenoare aflate la început de drum. Programul „Antreprenoriat feminin" oferă granturi de până la 200 000 de lei pentru startup-uri și proiecte de extindere conduse de femei, împreună cu servicii de mentorat și consultanță.

Raionul Ungheni găzduiește un ecosistem SDA relativ divers. Programele din cadrul EU4Moldova, incubatoarele locale și Camera de Comerț oferă servicii structurate, inclusiv mentorat, instruire și ateliere. Grupurile de Acțiune Locală (GAL) ajută la conectarea antreprenorilor din mediul rural cu furnizorii de

servicii de suport și inițiativele donatorilor, ceea ce consolidează puterea de acoperire a femeilor din zonele îndepărtate. Cu toate acestea, deoarece multe inițiative rămân legate de finanțarea donatorilor sau a proiectelor, continuitatea serviciilor nu este garantată, iar furnizorii se confruntă cu dificultăți în oferirea mentoratului și monitorizării pe termen lung.

În paralel, multe femei se bazează pe sisteme de suport informale, cum ar fi învățarea de la egal la egal, transferul de cunoștințe în familie și serviciile de consiliere ale ONG-urilor. Acestea sunt deseori mai accesibile și mai de încredere, în special pentru femeile care operează în medii informale, dar rareori oferă servicii standardizate sau activitate continuă de durată. Unele ONG-uri oferă servicii pentru a acoperi lacunele: „Făclia" susține femeile vulnerabile prin inițiative de abilitare, Agenția pentru Dezvoltare Regională și Integrare Europeană combină instruirea și crearea de rețele cu accent pe gen, iar Business InnoHUB reduce barierele în calea participării femeilor în domeniul TIC. Alte organizații, precum „Pro Femeia" sau „Alternative Sociale", integrează suportul pentru antreprenoriat cu serviciile de îngrijire a copiilor și cele destinate familiilor, abordând atât barierele sociale, cât și pe cele economice. Această combinație de inițiative specifice ale ONG-urilor și programe susținute de donatori a lărgit accesul, însă fragmentarea serviciilor și lipsa structurilor instituționalizate limitează eficacitatea pe termen lung.

Peisajul SDA al raionului Cahul reflectă economia sa mai urbană și orientată spre servicii. Incubatorul de Afaceri Cahul a devenit o instituție de referință, găzduind întreprinderi din domeniul prelucrării produselor alimentare, textile și servicii. Camera de Comerț și Industrie implementează inițiative finanțate de donatori, cum ar fi Hub-ul Regional de Afaceri Sociale. Aceste structuri oferă femeilor acces la spații de lucru, instruire și oportunități de integrare a afacerilor cu proiecte orientate spre comunitate.

EU4Moldova a investit în hub-urile de antreprenoriat și infrastructura digitală, consolidând serviciile de consultanță și instruire pentru startup-uri și ÎMM. Femeile antreprenoare beneficiază, de asemenea, de rețele de artizani și ONG-uri care facilitează mentoratul, schimburile de la egal la egal și instruirea în comunitate. De exemplu, ONG-ul Inotek încurajează participarea femeilor la antreprenoriatul digital, ECOU oferă cursuri de IT pentru femei, iar Active Women lucrează pentru abilitarea femeilor prin activități de advocacy și suport pentru antreprenoriat. În mod similar, Centrul comunitar „Laolaltă" depune eforturi pentru a asigura accesul egal la instruire și servicii comunitare pentru femei. Cu toate acestea, multe dintre inițiative nu sunt standardizate, iar natura lor de activitate pe termen scurt reduce posibilitatea de a construi suport continuu și structurat pentru femeile antreprenoare.

Raionul Cahul beneficiază de o bază de învățământ superior mai solidă decât Ungheni, cu instituții care oferă programe de TI și afaceri, inclusiv scheme de învățământ dual în domeniul TI. Acestea însă rămân în mare parte neutre în aspecte de gen; universitatea oferă spații și studenți pentru implementarea inițiativelor, iar femeile continuă să fie subreprezentate în domeniile STEM și TIC.

► Tabelul 4. Principalii furnizori de SDA în Ungheni

Organizația	Tipul de servicii
Grup de acțiune locală	Grupul de Acțiune Locală „Calea Ieșilor" este o organizație necomercială, care acoperă 25 de unități administrativ-teritoriale (UAT) cu o populație totală de aproximativ 30 172 de persoane și are 27 de membri din rândul reprezentanților societății civile, grupurilor locale de inițiativă sau mediului de afaceri.
Zona Economică Liberă „Ungheni-Business"[14]	Această ZEL a fost înființată în 2002 pentru o perioadă de 42 de ani și se află în Ungheni. Pe teritoriul ZEL sunt înregistrate 59 de companii de succes (10% dintre conducători sunt femei), asigurând locuri de muncă pentru peste 2610 persoane.
ONG „FĂCLIA"	Oferă suport specific femeilor vulnerabile, inclusiv asistență socială și inițiative care combină identitatea culturală cu accesul egal la resurse și drepturi.

14 Există o filială a Camerei de Comerț și Industrie, dar spre deosebire de Cahul, în prezent nu există proiecte axate pe aspecte de gen.

ONG „Agenția pentru Dezvoltare Regională și Integrare Europeană”	Oferă infrastructură fizică, educație și consultanță, creare de rețele și reprezentare a antreprenorilor etc.
Business InnoHUB Ungheni	Proiectează și oferă cursurile în domeniul TI pentru a asigura acces egal pentru femei și bărbați, cu accent deosebit pe eliminarea barierelor care deseori limitează participarea femeilor în sectorul tehnologic.
ONG „Pro Femeia” și ONG „Alternative sociale”	Oferă servicii de asistență socială, inclusiv îngrijire a copiilor și programe specifice care ajută femeile să echilibreze responsabilitățile de familie cu participarea activă pe piața muncii și antreprenoriatul.

Sursa: pregătit de autori

► Tabelul 5. Principalii furnizori de SDA din Cahul

Organizația	Tipul de servicii
Grup de acțiune locală	Grupul de Acțiune Locală „Valea Halmagei” este o organizație necomercială cu 34 de membri: 9 autorități publice, 7 organizații ale societății civile și întreprinderi (11 femei membre). Femeile activează și ca reprezentante ale societății civile (ONG-uri), grupuri de inițiativă locală sau antreprenori individuali.
Clustere turistice și zootehnice	Clusterul zootehnic „Bacii Sudului” (19 membri: fermieri, APL-uri, reprezentanți ai domeniului cercetare și dezvoltare și ai mediului academic), Clusterul turistic „VIA Cahul” (50 de membri: 22 de întreprinderi turistice (cazare, gastronomie, crame, meșteșuguri etc.), 12 APL-uri, 12 reprezentanți ai domeniului cercetare și dezvoltare și ai mediului academic). Sectorul zootehnic (creșterea animalelor). Sectorul zootehnic este susținut în principal prin granturi pentru modernizare și echipamente (15 000–30 000 de euro sau până la 600 000 de lei pentru investiții în echipamente). Expertiză tehnică: Deși se oferă instruire generală în afaceri, suportul se concentrează pe îmbunătățirea proceselor de producție, controlul calității și accesul la piețe pentru bunuri precum produsele lactate și cele din carne. Proiectele își propun să transforme îndeletnicirile practicate la scară mică în afaceri profitabile de familie. Suport financiar (granturi): Sectorul este un beneficiar cheie al granturilor EU4Moldova, care finanțează dezvoltarea atracțiilor turistice. Regiunile dezvoltă, de asemenea, portofolii de investiții care includ în mod specific proiecte turistice și participă la evenimente precum Cahul Business Summit pentru a promova potențialul cultural și turistic al zonei în rândul investitorilor și turiștilor.
Incubatorul de Afaceri Cahul	În prezent, 5 din cele 9 companii care activează în incubator sunt conduse de femei.
Universitatea din Cahul, Facultatea de Economie	Facultatea de Economie susține antreprenoriatul feminin prin programe educaționale specializate: Antreprenoriat și Managementul Afacerilor, Managementul Financiar și Contabil al Afacerilor (în prezent, majoritatea beneficiarilor fiind femei). Universitatea oferă mai multe inițiative, concursuri și acceleratoare de suport pentru antreprenoriatul feminin și managementul afacerilor, cum ar fi concursul „Azi student, mâine antreprenor” sau programul „Startup Academy”, inclusiv elaborarea planurilor de afaceri cu ateliere STEAM pentru durabilitate, dar și ateliere pe subiectul provocărilor economice în cadrul programului „Digital Upgrade” pentru dezvoltarea abilităților antreprenoriale.
Camera de Comerț și Industrie, filiala Cahul	În total, aproximativ 1100 de întreprinderi sunt înregistrate ca membre ale CCI a RM. Hub-ul Regional de Afaceri Sociale, înființat de Camera de Comerț și Industrie, filiala Cahul, servește drept platformă pentru dezvoltarea de modele de afaceri inovatoare conduse de femei, cu un impact social puternic.

Inotek EU Innovation Centre Cahul	Promovează egalitatea de gen prin încurajarea abilitării femeilor în domeniul digital, susținerea intrării lor în profesiile TIC și abordarea stereotipurilor care consolidează decalajele de gen în tehnologie și ocuparea forței de muncă.
Asociația pentru Combaterea Izolării Informaționale „ECOU”	Concepe și oferă cursuri în domeniul TI pentru a asigura accesul egal pentru femei și bărbați, cu accent deosebit pe eliminarea barierelor care deseori limitează participarea femeilor în sectorul tehnologic.
Centrul Comunitar „Laolaltă”	Aplică o abordare sensibilă la gen, asigurând accesul egal al femeilor și bărbaților la educație, instruire și inițiative comunitare.
Asociația Obștească „ActiveWomen”	Oferă programe de instruire, advocacy și suport, care abilitează femeile să depășească barierele și să se implice activ în dezvoltarea comunității.

Sursa: pregătit de autori

3.2 Accesul la servicii financiare sensibile la gen

3.2.1 Analiza din perspectiva cererii

Participanții la focus grupuri au exprimat o cerere puternică pentru produse și servicii financiare accesibile, cu risc scăzut și receptive la realitățile întreprinderilor deținute și conduse de femei. Această cerere este în conformitate cu statisticile naționale, care arată că femeile din Republica Moldova reprezintă doar aproximativ 42% din totalul deponenților și 36% din debitorii din țară[15].

Femeile antreprenoare au acordat în mod constant prioritate granturilor și instrumentelor de finanțare avantajoasă, de tip „soft”, în detrimentul împrumuturilor, reflectând atât repulsia față de risc, cât și niveluri mai scăzute de deținere a activelor. A existat un interes deosebit pentru opțiunile de finanțare care nu necesită terenuri sau proprietăți ca depozite colaterale sau aport în natură, cu proceduri simplificate și condiții transparente. În același timp, au fost evidențiate mai multe provocări care limitează capacitatea femeilor de a accesa ofertele existente. Educația financiară limitată și înțelegerea insuficientă a mecanismelor de finanțare, în special a granturilor și a criteriilor de investiții, au fost identificate ca obstacole. Mulți antreprenori aflați la prima încercare și informali au remarcat că oportunitățile de educație financiară sunt inaccesibile. Persistă o neconcordanță între produsele financiare disponibile și nevoile reale ale afacerilor deținute și conduse de femei, care sunt deseori de dimensiuni mai mici și au un consum mai mic de capital.

Neîncrederea în instituțiile financiare a fost raportată pe scară largă din cauza experienței directe de respingere a împrumuturilor, a cerințelor ridicate față de depozite colaterale și a ratelor ridicate ale dobânzii, care au fost citate ca factori ce descurajează construirea de relații cu instituții bancare și financiare mari. De exemplu, instituția financiară Easy Credit aplică rate anuale de 19-20%, în funcție de produs. Instituțiile de microfinanțare ajută la acoperirea unei părți din deficitul de finanțare, dar sunt percepute ca fiind costisitoare din cauza ratelor procentuale anuale ridicate și a perioadelor scurte de rambursare.

Instrumentele financiare digitale, cum ar fi portofelele mobile și serviciile de internet banking, au fost apreciate pentru reducerea barierelor geografice și a costurilor tranzacțiilor, în special în zonele rurale. Cu toate acestea, adoptarea acestora rămâne limitată din cauza lacunelor în alfabetizarea digitală și a încrederii scăzute în utilizarea platformelor online, ceea ce indică existența cererii față de suport specific în domeniul competențelor financiare digitale.

15 Fondul Monetar Internațional. 2022. Financial access survey (2022) Trends and Developments. /Sondaj privind accesul financiar (2022) Tendințe și evoluții/ Statistici FMI.

Femeile au exprimat, de asemenea, reticența față de oferirea activelor personale, cum ar fi locuințele, în calitate de depozite colaterale, ceea ce întărește nevoia de instrumente de finanțare fără depozite colaterale sau susținute de garanții. Unele participante au recunoscut că abilitățile limitate de gestionare a afacerilor le-au redus disponibilitatea de a formaliza întreprinderi sau de a solicita finanțare. În acest context, granturile accesate prin intermediul organizațiilor societății civile au fost considerate mai sigure și mai fiabile.

În Cahul, remitențele joacă, de asemenea, un rol în finanțarea afacerilor, dar aceste fluxuri sunt, în general, direcționate mai degrabă către costurile de pornire sau nevoile gospodăriilor, și nu către creșterea întreprinderilor.

3.2.2 Analiza din perspectiva ofertei

Atât în Ungheni, cât și în Cahul, o gamă largă de instituții financiare și linii de credit naționale sunt disponibile oficial, însă utilizarea lor eficientă de către femeile antreprenoare rămâne limitată. Afacerile deținute și conduse de femei deseori se bazează pe granturile acordate prin intermediul unor proiecte susținute de Guvern, ceea ce reflectă natura informală a multora dintre aceste întreprinderi, dar și dependența de suportul extern, și indică o abordare mai rezervată și mai puțin antreprenorială a finanțării.

Băncile comerciale precum MAIB, Victoriabank și FinComBank îndreaptă programe preferențiale, inclusiv Livada Moldovei, GEFF Moldova și Facilitatea de Creditare în Agricultură, către femeile antreprenoare din întreaga țară. Instituțiile de microfinanțare sunt prezente în Republica Moldova, dar sunt percepute ca fiind costisitoare. Prin intermediul Organizației pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (ODA), femeile antreprenoare pot accesa mai multe programe financiare, inclusiv:

- Programul „Antreprenoriatul Feminin”: oferă granturi de până la 200 000 de lei pentru startup-uri și proiecte de extindere conduse de femei, împreună cu servicii de mentorat și consultanță.
- Accesul la facilități de creditare: ODA susține accesul la împrumuturi preferențiale prin Fondul de Garantare a Creditelor, cu praguri de depozite colaterale mai mici pentru femeile antreprenoare.
- Startup Academy: o platformă personalizată de educație în afaceri, cu module de management financiar, planificare a afacerilor și marketing, disponibilă femeilor aflate în stadiile incipiente ale dezvoltării afacerii.

În Ungheni, liniile de credit naționale sunt operaționale prin intermediul sucursalelor băncilor locale (de exemplu, MAIB, Victoriabank și FinComBank), dar manifestă preferință față de întreprinderile mai mari, capabile să ofere depozite colaterale și să navigheze prin proceduri bancare. Prin urmare, firmele mai mici, deținute și conduse de femei, sunt deseori excluse din instrumente precum Livada Moldovei și Facilitatea de Creditare în Agricultură. Programele financiare precum Antreprenoriatul Feminin, Start pentru Tineri, PARE 1+1 și EcoIMM sunt disponibile în Ungheni.

Asociațiile de economii și împrumut și instituțiile de microfinanțare rămân alternative importante, dar acestea aplică de obicei rate anuale ale dobânzii ridicate (18-22%) și perioade scurte de rambursare, limitând utilizarea lor pentru extinderea afacerilor. Finanțarea informală, împrumuturile în familie, remitențele și grupurile de economii rotative rămân o sursă cheie de capital pentru femeile din Ungheni, oferind flexibilitate, dar resurse insuficiente pentru extindere sau investiții în modernizarea tehnologiei.

În Cahul sunt accesibile aceleași linii de credit naționale, cererea fiind mai orientată către viticultură, turism vitivinicol și investiții în sectorul serviciilor. Deși Livada Moldovei este un proiect deosebit de relevant pentru prelucrarea strugurilor și fructelor, utilizarea acestuia este limitată de legăturile slabe dintre bănci și întreprinderile locale mai mici. Clusterul turistic „VIA Cahul” și Clusterul zootehnic „Bacii Sudului” joacă un rol catalitic în identificarea proiectelor investibile (pensiuni, afaceri culinare, creșterea animalelor/valoare adăugată). Incubatorul de Afaceri Cahul, cu o majoritate de rezidenți conduși de femei, și Hub-ul Regional de Afaceri Sociale, înființat de CCI, creează o rețea pentru accesarea împrumuturilor susținute de FGC și a schemelor de granturi ODA. Cu toate acestea, integrarea cu băncile comerciale rămâne slabă, ceea ce duce la utilizarea insuficientă a liniilor financiare naționale.

► Tabelul 6. Servicii financiare pentru întreprinderile deținute și conduse de femei

Produs/program financiar	Tip de suport necesar	Furnizor / prin	Rată / Sumă
FGC – Fond de Garantare a Creditelor	Garanție bancară	ODA prin intermediul băncilor	Garanție de până la 80% din principalul creditului
Start pentru tineri	Granturi/vouchere pentru startup-uri	ODA	Mărimea, sumele și focalizarea depind de invitația de propuneri
PARE 1+1	Cofinanțare 1:1 din remitențe	ODA	Limită anunțată în cadrul fiecărei invitații de propuneri
Antreprenoriat Feminin	Grant/vouchere	ODA	Anunțat de ODA
Program de ecologizare a ÎMM (EcoIMM)	Vouchere/cofinanțare pentru tehnologii „verzi”	ODA	Depinde de tipul de investiție
FACEM Investiții Sustenabile BGK	Credit preferențial pentru investiții „verzi”	ODA + bănci partenere (de exemplu, MAIB)	Până la 375 000 de euro per proiect; dobândă preferențială
Livada Moldovei (BEI)	Linie de credit preferențial pentru horticultură/lanț agricol	Bănci partenere (de exemplu, MAIB, Victoriabank)	5000 – 5 milioane euro, până la 10 ani, scutiri de TVA/taxe de import
GEFF Moldova (BERD)	Finanțare preferențială „verde” (inclusiv ÎMM)	Bănci partenere ale GEFF	Condiții mai favorabile decât ratele de pe piață
FCA – Facilitatea de Creditare în Agricultură	Credit agricol preferențial	Guvernul Republicii Moldova (prin intermediul băncilor)	5,1% fix (exemplu: prin MAIB)
EU4Moldova: regiuni cheie (Cahul și Ungheni)	Granturi pentru ÎMM/ clustere	UE/PNUD (statut: închis, 2019–2025)	Pe baza invitațiilor de proiecte
Moldova-Agroindbank (MAIB)	Credite comerciale, finanțare pentru ÎMM, credite ipotecare, carduri de credit	Filiale și agenții în toată țara, inclusiv Cahul și Ungheni	Variază: dobânda ~7-12%, credite pentru ÎMM de până la câteva milioane de lei
Victoriabank	Credite comerciale, leasing, linii de credit, depozite	Sucursale și agenții, rețea națională	Credite comerciale cu aproximativ 7-11%; programe de leasing disponibile
FinComBank	Credite pentru ÎMM, credite agricole, finanțare capital circulant	Sucursale, agenții regionale în Cahul și Ungheni	Credite pentru agricultură și ÎMM cu 8-12%, rambursare flexibilă
Moldindconbank (MICB)	Credite corporative și pentru persoane fizice, carduri de credit, depozite	Sucursale, bancomate, servicii online	7-12% în funcție de produs; carduri de credit cu limite
OTP Bank	Credite personale și pentru afaceri, credite pentru investiții	Sucursale, bancomate, internet banking	Credite de 8-13%; finanțarea afacerilor în funcție de depozite colaterale

BC ECB	Servicii bancare pentru persoane fizice și ÎMM, depozite, credite	Sucursale regionale, birouri în Cahul și Ungheni	Aproximativ 8-12% la produsele de creditare standard
Microinvest (IMF)	Microcredite pentru persoane fizice și ÎMM	Oficii locale în Cahul și Ungheni	Microcredite de la ~20 000 la 500 000 lei, dobânda ~10-15%
SMART CREDIT (IMF)	Microcredite pentru startup-uri și agricultură	Sucursale/oficii locale în Cahul și Ungheni	Microcredite de până la 300 000 lei, dobândă 12-16%
Union Credit (IMF)	Microcredite și credite de consum pentru gospodării și antreprenori	Sucursale/oficii în Ungheni și alte regiuni	Credite de obicei 10 000–200 000 lei, dobândă 12-18%

Sursa: pregătit de autori

3.3 Accesul la piețe

3.3.1 Analiza din perspectiva cererii

Femeile antreprenoare din Republica Moldova sunt subreprezentate în canalele de distribuție și pe piețele principale și se confruntă cu oportunități limitate de a-și diversifica baza de clienți. La nivel internațional, lacunele în cunoștințe privind certificarea, standardele de calitate și procedurile de export limitează și mai mult participarea lor pe piețele transfrontaliere. Multe femei antreprenoare raportează dificultăți în orientarea prin cerințele complexe de export și în stabilirea de parteneriate cu cumpărători din afara țării.

În Ungheni, femeile antreprenoare au exprimat o cerere puternică pentru o mai mare vizibilitate a produselor și serviciilor lor atât pe piețele locale, cât și pe cele regionale. Majoritatea operează microîntreprinderi informale cu o bază de clienți limitată și se bazează în mare măsură pe recomandări de la om la om, cu puține strategii de extindere pe piață. Multe din ele au subliniat că costurile financiare, lipsa de informații și îndrumarea insuficientă le împiedică să participe la târguri sau expoziții. Prezența online slabă este, de asemenea, o constrângere comună, femeile antreprenoare raportând puțină experiență cu platformele de comerț electronic, promovarea pe rețelele sociale sau utilizarea instrumentelor digitale pentru a ajunge la un public mai larg. Pentru afacerile agroalimentare, ecologice și rurale, oportunitățile de a accesa certificarea și etichetele de calitate (de exemplu, etichete ecologice, origine geografică), care ar putea ajuta femeile antreprenoare să-și diferențieze mai bine produsele, sunt în prezent limitate.

În Cahul, femeile antreprenoare au raportat provocări similare. Oportunitățile pentru suport structurat în marketing sunt insuficiente, iar multe companii nu dispun de abilități de utilizare eficientă a canalelor digitale sau de accesare a piețelor regionale și internaționale. Târgurile locale și sezoniere oferă piețe de desfacere pe termen scurt, dar nu generează o cerere durabilă sau relații stabile cu clienții. Participantele la focus grupuri au remarcat, de asemenea, că furnizorii de servicii rareori oferă îndrumări practice privind brandingul, modalități de ambalare sau strategiile de vânzări digitale, lăsând multe femei fără instrumentele necesare pentru a-și îmbunătăți accesul pe piață. Participantele au reflectat că nu sunt integrate în piețele instituționale și turistice și ar putea beneficia de participarea, de exemplu, la eco-târguri, piețe artizanale și magazine temporare de sezon.

3.3.2 Analiza din perspectiva ofertei

Femeile antreprenoare din Ungheni și Cahul se confruntă cu lacune persistente de ofertă în accesarea piețelor. Vizibilitatea limitată, integrarea slabă în lanțurile valorice și capacitățile insuficiente de marketing

și branding le limitează competitivitatea, în special față de firmele mai mari sau mai consacrate. Participarea la târguri, expoziții și platforme B2B este deseori costisitoare și rareori însoțită de servicii de consultanță personalizate.

La nivel național, suportul structurat pentru îmbunătățirea accesului pe piață rămâne limitat. Printre organizațiile care oferă servicii legate de accesul la piețe și promovarea produselor se numără Programul „Femei în Afaceri" pentru țările din Parteneriatul Estic (EaP WIB): oferă asistență tehnică, mentorat și acces la platforme regionale de networking pentru femeile antreprenoare din Republica Moldova. În general, lipsesc platforme digitale simple pentru a disemina informații despre piețe și a conecta femeile antreprenoare cu cumpărători, furnizori și prestatori de servicii. Platformele existente nu sunt suficient de compatibile cu dispozitivele mobile, având funcții reduse de utilizare a datelor. În plus, participarea la târguri, expoziții și platforme B2B este deseori costisitoare și rareori însoțită de servicii de consultanță personalizate.

Asociațiile locale de femei și organizațiile societății civile abia încep să joace un rol în reducerea acestor decalaje. Organizațiile precum Pro Femeia din Cahul și Făclia din Ungheni oferă platforme de networking, activități de advocacy și granturi mici. De asemenea, acestea acționează ca intermediare, conectând femeile antreprenoare la inițiative finanțate de donatori și la activități de consolidare a capacităților. Cu toate acestea, intervențiile lor rămân fragmentate, în mare parte bazate pe proiecte și puternic dependente de finanțarea externă. Deși creează spații pentru învățare de la egal la egal și branding colectiv, ele rareori oferă asistență tehnică structurată în domenii precum marketingul digital, pregătirea pentru export sau integrarea lanțului de aprovizionare. Întărirea capacității lor instituționale de a consolida rețelele, a extinde numărul de membri și a construi parteneriate cu camerele de comerț le-ar putea transforma în centre regionale care oferă servicii mai consecvente.

3.4 Accesul la soluții digitale

3.4.1 Analiza din perspectiva cererii

Digitalizarea este din ce în ce mai recunoscută ca un motor al competitivității și al creșterii afacerilor de către femeile antreprenoare. Cu toate acestea, acestea au nevoie de suport pentru a valorifica pe deplin soluțiile și oportunitățile digitale pentru afacerile lor.

În Ungheni, femeile antreprenoare au exprimat o cerere puternică pentru competențe și instrumente digitale care să le permită să își extindă activitățile de afaceri. Participantele la focus grupuri au remarcat nevoia de suport în marketingul online, vânzările digitale și utilizarea de software specializat pentru contabilitate și managementul afacerilor. Datele statistice confirmă decalajul digital: doar 45,7% dintre femeile antreprenoare au raportat că au acces la computere, iar 44% au raportat că utilizează internetul, cifre sub cele ale antreprenorilor de sex masculin[16]. Majoritatea se bazează în principal pe smartphone-uri, ceea ce le limitează capacitatea de a dezvolta site-uri web sau de a desfășura operațiuni de afaceri mai avansate. Participantele au subliniat necesitatea unei instruiri practice în domeniul alfabetizării digitale, deoarece multe femei rămân reticente în privința tehnologiei și nesigure de potențialele sale beneficii pentru creșterea afacerilor. Aceste nevoi sunt deosebit de pronunțate în zonele rurale, unde internetul de mare viteză și asistența tehnică sunt mai puțin accesibile.

În Cahul, femeile antreprenoare au exprimat nevoi similare. Multe au subliniat importanța unui suport accesibil pentru digitalizare, adaptat întreprinderilor mici, inclusiv instruire în comerțul electronic, promovare online și utilizarea serviciilor electronice guvernamentale, cum ar fi înregistrarea online și declararea fiscală. Majoritatea au raportat că se bazează exclusiv pe smartphone-uri, ceea ce le-a limitat capacitatea de a moderniza practicile de afaceri. Costurile ridicate ale energiei electrice au fost, de

16 UN Women. 2021. Republica Moldova. Prezentare generală a femeilor antreprenoare. Fișă informativă.

asemenea, identificate ca o constrângere, consolidând cererea de soluții eficiente din punct de vedere al costurilor. Femeile din zonele rurale au subliniat lipsa oportunităților de instruire accesibile și și-au exprimat interesul pentru programe care le-ar reduce dependența de membrii familiei sau de intermediari pentru tranzacțiile online și procedurile oficiale.

3.4.2 Analiza din perspectiva ofertei

Oferta de suport tehnologic în Republica Moldova și în raioanele Ungheni și Cahul rămâne fragmentată și bazată în mare parte pe proiecte. Deși smartphone-urile sunt disponibile pe scară largă, serviciile structurate pentru promovarea transformării digitale, cum ar fi instruirea în domeniul TIC la prețuri accesibile, integrarea comerțului electronic sau plățile digitale, sunt limitate. Zonele rurale se confruntă cu provocări specifice, conectivitatea slabă la internet și costurile ridicate ale utilităților limitând utilizarea acestor servicii. La nivel național, ODA implementează programe de digitalizare pentru ÎMM, inclusiv ateliere la subiectul comerțului electronic și promovării online. Agenția de Stat pentru Proprietatea Intelectuală (AGEPI) oferă instruire specializată privind instrumentele digitale pentru înregistrarea proprietății intelectuale și protejarea mărcilor, ceea ce este relevant pentru întreprinderile deținute și conduse de femei care doresc să își formalizeze și să își protejeze inovațiile.

În Ungheni, gama de servicii de digitalizare pentru femeile antreprenoare este îngustă și se limitează în mare parte la competențele de bază de utilizare a computerului. Instituțiile de învățământ locale organizează ocazional cursuri, dar acestea sunt de natură generală și nu abordează nevoile specifice legate de afaceri, cum ar fi marketingul digital, platformele de vânzări online sau sistemele de plată digitale. Proiectul Women's Digital Centre (WDC), susținut de Fundația Orange Moldova, a creat noi oportunități prin oferirea de instruiri scurte despre instrumentele digitale și antreprenoriat pentru femei. Cu toate acestea, durata limitată a acestor cursuri restricționează profunzimea competențelor dobândite. Colegiul Agroindustrial Ungheni a început să integreze elemente TIC în formarea profesională, deși aceste eforturi sunt încă într-un stadiu incipient și nu sunt încă integrate în curriculum.

Raionul Cahul beneficiază de un ecosistem ceva mai dinamic, susținut de inițiativele donatorilor, cum ar fi EU4Moldova și USAID, care au oferit formare inițială în domeniul TIC prin intermediul asociațiilor locale. În plus, un program de educație duală în domeniul TI, implementat împreună cu universitățile locale, are potențialul de a extinde intrarea femeilor în domeniile TIC, deși participarea rămâne modestă. Platforma „AI Oportunități" a apărut ca un model scalabil pentru dezvoltarea competențelor digitale sensibile la gen, în timp ce Centrul de inovație Inotek, susținut de UE, a devenit rapid un centru regional pentru învățare digitală incluzivă. În primul său an, Inotek a ajuns la peste 3000 de beneficiari, peste jumătate fiind femei, printr-o gamă largă de programe STEM și de antreprenoriat. La nivel comunitar, asociațiile de femei au pilotat instruiri pentru promovare online pentru artizani și întreprinderi mici, dar aceste inițiative rămân fragmentate și dependente de finanțare externă. Absența programelor de învățământ TIC instituționalizate în instituțiile de învățământ profesional și superior continuă să limiteze durabilitatea.

3.5 Accesul la reprezentare

3.5.1 Analiza din perspectiva cererii

Pentru femeile din Republica Moldova care dețin afaceri, reprezentarea este esențială pentru deblocarea potențialului economic. La nivel național, deși organizațiile precum Asociația Femeilor Antreprenoare din Moldova (AFAM) se implică în activități de advocacy și participă la consiliile consultative de stat, femeile încă nu au influență în multe dintre asociațiile de afaceri principale, iar capacitatea lor de a modela agendele de politici rămâne oarecum limitată.

Atât în Ungheni, cât și în Cahul, femeile antreprenoare au exprimat în mod constant nevoia unei reprezentări mai puternice în structurile de afaceri și în procesele decizionale locale. În pofida contribuției lor la economiile regionale, participantele la focus grupuri au considerat că vocile lor nu au fost auzite în mod adecvat în instituțiile și platformele existente.

În Ungheni, femeile au subliniat absența unor mecanisme colective prin care să își poată susține interesele. Multe din ele au subliniat necesitatea unor asociații sau rețele care să ofere spațiu pentru schimbul de experiențe, să reprezinte femeile în dialogul cu autoritățile locale și să se asigure că politicile locale abordează provocările specifice de gen. Această cerere a fost deosebit de puternică în comunitățile rurale, unde femeile au raportat că sunt excluse din consultări și consilii economice.

Și în Cahul femeile antreprenoare au exprimat cererea pentru canale de reprezentare mai structurate și formale. Deși există unele rețele informale, participantele au subliniat necesitatea unor mecanisme instituționalizate în cadrul camerelor de comerț sau al consiliilor locale pentru a asigura reprezentarea oficială a femeilor care dețin afaceri. Femeile din zonele rurale au solicitat platforme durabile pentru a interacționa cu autoritățile locale, menționând că oportunitățile existente rămân neregulate și bazate pe proiecte. Participantele din raion au exprimat cererea pentru o reprezentare care să reflecte mai mult realitățile femeilor decât modele antreprenoriale orientate către bărbați.

3.5.2 Analiza din perspectiva ofertei

În general, atât Ungheni, cât și Cahul beneficiază de prezența unor asociații și organizații ale societății civile (OSC) active care oferă oportunități de networking și advocacy pentru femeile antreprenoare. Cu toate acestea, resursele limitate, ciclurile scurte de finanțare și instituționalizarea insuficientă înseamnă că aceste organizații nu au evoluat încă în platforme de reprezentare puternice și durabile, capabile să influențeze în mod constant politicile sau să abordeze nevoile diverse ale femeilor antreprenoare.

În Ungheni, femeile antreprenoare au un anumit nivel de acces la suport din partea OSC-urilor și asociațiilor naționale, deși serviciile rămân fragmentate și distribuite inegal. La nivel local, organizații precum Pro Femeia și Făclia contribuie prin combinarea inițiativelor de abilitare cu suportul comunitar, inclusiv activități de îngrijire a copiilor și incluziune socială. Cu toate acestea, acoperirea lor în comunitățile rurale este limitată de insuficiența resurselor și de dependența de finanțarea proiectelor pe termen scurt. Drept urmare, multe femei antreprenoare rămân în afara mecanismelor de reprezentare structurate.

În Cahul, peisajul ofertei este mai dinamic decât în Ungheni, cu o colaborare mai puternică între instituțiile locale și asociațiile de femei. Incubatorul de Afaceri Cahul, parte a rețelei naționale a incubatoarelor create de ODA (RIAM), colaborează cu OSC-uri locale pentru a facilita activități de advocacy și consolidare a capacităților. În mod similar, organizații precum Centrul comunitar „Laolaltă” și AO „Active Women” se concentrează pe abilitarea socială și implicarea comunității, oferind puncte de intrare pentru femeile antreprenoare pentru a participa la discuții economice mai ample. Cu toate acestea, acoperirea rămâne inegală, în special în zonele rurale, iar majoritatea inițiativelor sunt încă bazate pe proiecte, având durabilitate limitată. Integrarea slabă a asociațiilor locale în procesele naționale de elaborare a politicilor le limitează și mai mult influența sistemică.

La nivel național, AFAM și Femei în Afaceri susțin și dezvoltă potențialul femeilor în antreprenoriat și management în toată Republica Moldova. AFAM desfășoară activități de advocacy pentru politici publice, oferă oportunități educaționale și organizează evenimente de networking pentru abilitare. Asociația colaborează cu parteneri precum Centrul pentru Întreprinderi Private Internaționale și Fundația Est-Europeană, obținând suport financiar din partea unor entități precum Uniunea Europeană sau Suedia. În plus, asociația organizează reuniuni importante, cum ar fi Conferința Națională Anuală a Femeilor Antreprenoare, care reunește lideri, antreprenori și organizații internaționale pentru a aborda provocările și a evidenția succesele în afacerile femeilor. Prin aceste inițiative concertate, asociația contribuie la abilitarea economică a femeilor și la dezvoltarea mediului de afaceri mai larg din Republica Moldova.

3.6 Accesul la servicii de îngrijire

3.6.1 Analiza din perspectiva cererii

În Ungheni, femeile antreprenoare au raportat o cerere puternică pentru servicii de îngrijire a copiilor accesibile și la prețuri convenabile, care să le permită să participe la activități de afaceri. Multe dintre ele operează întreprinderi de la domiciliu pentru a echilibra responsabilitățile de familie și profesionale, dar au subliniat că acest model este deseori o necesitate, și nu o alegere. Lipsa facilităților de educație timpurie în zonele rurale a fost descrisă ca o barieră critică. Participantele au remarcat, de asemenea, că preferințele culturale pentru îngrijire informală, cum ar fi dependența de bunici sau bone private, cresc volumul de muncă casnică al femeilor și le reduc capacitatea de a dedica timp și energie antreprenoriatului.

În Cahul, femeile antreprenoare au exprimat preocupări similare, subliniind o nevoie stringentă de servicii integrate de îngrijire a copiilor, legate de infrastructura de suport pentru afaceri. Deși inițiativele ONG-urilor și ale donatorilor au pilotat proiecte legate de îngrijirea copiilor, acestea rămân limitate ca amploare și vizibilitate. La fel ca în Ungheni, multe femei adoptă modele de afaceri la domiciliu sau favorabile vieții de familie pentru a face față situației în absența unor servicii de îngrijire de încredere. Femeile din mediul rural au evidențiat barierele structurale, inclusiv insuficiența centrelor de îngrijire a copiilor și procedurile complexe de înregistrare a serviciilor de îngrijire a copiilor la domiciliu, care le restricționează opțiunile. Multe femei au raportat că se simt constrânse de responsabilitățile casnice, ceea ce le limitează capacitatea de a-și dezvolta întreprinderile sau de a participa activ în rețelele profesionale.

3.6.2 Analiza din perspectiva ofertei

Instituțiile publice de îngrijire a copiilor sunt subfinanțate, în timp ce opțiunile private sunt deseori excesiv de costisitoare pentru femeile antreprenoare. Conform unui studiu OIM din 2025, doar 10% dintre copiii cu vârste cuprinse între 0 și 2 ani din Republica Moldova sunt înscriși în servicii de îngrijire timpurie a copiilor, comparativ cu o medie de 32% în UE. Furnizorii înșiși se confruntă cu insecuritate financiară, deoarece cadrul de înregistrare rămâne slab, iar accesul la protecție socială este limitat, ceea ce restrânge capacitatea sectorului de a se extinde.

Raioanele Ungheni și Cahul ilustrează integrarea slabă a îngrijirii copiilor în ecosistemele antreprenoriale. Deși există unele instituții, costurile ridicate, subfinanțarea și lacunele structurale în reglementare împiedică serviciile de îngrijire a copiilor să funcționeze ca un factor favorabil pentru antreprenoriatul feminin. Proiectele pilot pentru serviciile de îngrijire a copiilor din Ungheni și Cahul, oferite de OIM alături de partenerii locali și alți actori de dezvoltare, au contribuit la reducerea poverii îngrijirii neremunerate asupra femeilor și la participarea femeilor în afaceri și în câmpul muncii.

În Ungheni, oferta de servicii de îngrijire a copiilor rămâne limitată și slab conectată la structurile de suport pentru antreprenoriat. Centrele regionale de suport pentru afaceri nu oferă servicii de îngrijire a copiilor în incinta lor și nu au coordonare cu serviciile sociale locale pentru a oferi alternative. Această lipsă restricționează participarea mamelor la programe de instruire, networking sau incubatoare. În raion funcționează câteva grădinițe private mici, dar costul lor le face inaccesibile pentru multe femei care gestionează microîntreprinderi sau întreprinderi rurale. În Cahul, situația este oarecum mai dinamică datorită prezenței ONG-urilor active, dar puține leagă direct furnizarea de servicii de îngrijire a copiilor de suportul pentru antreprenoriat.

4. Concluzii și recomandări

Această evaluare rapidă a explorat provocările și oportunitățile cheie pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin în raioanele Ungheni și Cahul din Republica Moldova, concentrându-se pe accesul la servicii de dezvoltare a afacerilor (SDA), servicii financiare, accesul la piață, soluții digitale, reprezentare și servicii de îngrijire.

Constatările evidențiază atât evoluții încurajatoare, cât și lacune persistente. Partea pozitivă este că în rândul femeilor crește interesul pentru înființarea și consolidarea afacerilor, iar la nivel local sunt disponibile mai multe servicii și mecanisme de suport. Guvernul a luat, de asemenea, măsuri importante pentru a integra egalitatea de gen în cadrele sale juridice și de politici. Femeile antreprenoare și antreprenorii în devenire au demonstrat o motivație puternică, idei practice și deschidere față de noi forme de suport, inclusiv soluții digitale.

În același timp, se mențin provocări importante. Furnizarea de servicii deseori nu ia în considerare nevoile specifice ale femeilor, ceea ce îi limitează eficacitatea. Accesul la finanțare este constrâns de alfabetizarea financiară limitată, ratele dobânzilor ridicate, depozite colaterale insuficiente și prejudecăți instituționale. Competențele de afaceri digitale sunt subdezvoltate, cu un nivel scăzut de adoptare a comerțului electronic și a instrumentelor de marketing online. Reprezentarea femeilor în asociațiile de afaceri rămâne limitată, iar modelele de suport existente nu sunt întotdeauna incluzive sau sensibile la gen. Responsabilitățile familiale și opțiunile limitate de îngrijire a copiilor restricționează și mai mult implicarea femeilor în dezvoltarea afacerilor.

Problema formalizării afacerilor iese în evidență ca o barieră transversală. Multe femei antreprenoare din Ungheni și Cahul nu au acces la servicii de suport deoarece activează informal. Procesele simplificate de înregistrare și impozitare, combinate cu informarea în limbile locale și prin intermediul serviciilor mobile, ar ajuta mai multe femei să își formalizeze afacerile.

În general, evaluarea indică un peisaj cu un potențial puternic. Cu reforme instituționale specifice, furnizarea de servicii mai sensibile la gen și un mediu politic favorabil, Moldova poate debloca antreprenoriatul feminin ca motor al creșterii incluzive și durabile atât în Ungheni, cât și în Cahul.

Tabelul de mai jos prezintă recomandări prioritare pentru cele șase domenii acoperite de evaluare. Pe lângă aceste recomandări tematice, evaluarea subliniază, de asemenea, importanța consolidării mediului favorabil la nivel local. Autoritățile locale și administrațiile municipale joacă un rol esențial în modelarea condițiilor pentru antreprenoriat, însă deseori nu dispun de instrumente, resurse și împuterniciri pentru a răspunde eficient nevoilor femeilor. Consolidarea capacității lor de a concepe și implementa politici și programe sensibile la gen și fortificarea platformelor de coordonare care leagă administrația locală, sectorul privat și societatea civilă vor fi esențiale pentru a asigura alinierea și impactul.

În cele din urmă, lipsa datelor dezagregate pe sexe la nivel local rămâne o constrângere persistentă. Fără date fiabile privind participarea femeilor în afaceri, elaborarea politicilor și furnizarea de servicii nu pot reflecta în mod adecvat realitățile femeilor. Integrarea cerințelor de colectare, analiză și utilizare a acestor date în toate instituțiile este un pas necesar spre suportul bazat în mai mare măsură pe dovezi și mai echitabil.

Domeniu	Recomandări
Servicii de dezvoltare a afacerilor	▶ **R1: A dezvolta capacitatea furnizorilor de SDA de a oferi servicii sensibile la gen:** A consolida capacitățile furnizorilor locali de servicii de dezvoltare a afacerilor (SDA) de a oferi suport sensibil la gen mai eficient. Acest lucru necesită consolidarea cunoștințelor despre nevoile specifice ale femeilor prin module de instruire cu privire la suportul psihosocial, instrumente antreprenoriale sensibile la gen ale OIM și programare cu acordarea atenției aspectelor de îngrijire. Furnizorii ar trebui, de asemenea, susținuți să conceapă programe de consiliere personalizate, care să reflecte realitățile trăite de femei, de exemplu, ore de lucru flexibile, formate combinate digitale/în persoană și îndrumări privind procesele de înregistrare legală și formalizare. ▶ **R2: A consolida legăturile și accesul la SDA pentru femeile antreprenoare:** Îmbunătățirea accesului la SDA și a legăturilor cu acestea este esențială. Acest lucru poate fi realizat prin strategii de acoperire specifice, cum ar fi campanii de sensibilizare în limbile locale, portaluri informaționale accesibile prin dispozitive mobile și ghișee de informare unice ușor de utilizat. Ar trebui dezvoltate rețele locale de referire, care să implice municipalitățile, ONG-urile și asociațiile de femei, pentru a conecta antreprenorii cu furnizori de încredere. Acoperire rurală (prin intermediul GAL, clusterelor și unităților de servicii mobile) este esențială pentru a depăși barierele geografice. ▶ **R3: A face posibilă furnizarea de SDA bazate pe cerere și aliniate la piață:** A încuraja modelele de SDA bazate pe cerere prin susținerea consorțiilor regionale de femei antreprenoare pentru a achiziționa servicii în comun și a reduce costurile. Integrarea SDA în lanțurile valorice (de exemplu, cooperative, unități de prelucrare, exportatori) asigură că serviciile sunt aliniate cu dinamica reală a pieței și susținute de co-investiții din sectorul privat. Acest lucru ajută femeile antreprenoare să treacă de la subzistență la piețe cu valoare mai mare. ▶ **R4: A stabili certificarea SDA bazată pe performanță***:* A introduce un sistem național de certificare pentru a evalua furnizorii de SDA în funcție de rezultate precum creșterea afacerilor, formalizarea și crearea de locuri de muncă. Certificarea ar trebui să fie legată de eligibilitatea pentru finanțare din partea donatorilor sau pentru contracte de achiziții publice. Consolidarea capacităților furnizorilor ar trebui să includă standarde de prestare sensibile la gen, integrarea suportului psihosocial și seturi de instrumente OIM. Acest lucru ar consolida încrederea în rândul femeilor antreprenoare și ar spori responsabilitatea.
Servicii financiare	▶ **R5: Programe de alfabetizare financiară**: A integra alfabetizarea financiară ca element central al programelor de antreprenoriat feminin. Instruirea ar trebui oferită în parteneriat cu băncile și instituțiile de microfinanțare și poate fi concepută ca o condiție prealabilă pentru accesul la credite. Accentul ar trebui pus pe abilități practice, cum ar fi bugetarea, plățile digitale și gestionarea creditelor. ▶ **R6: Modele de împrumuturi preferențiale cu principalele instituții financiare:** A colabora cu băncile pentru a crea fonduri rotative sau produse de împrumut preferențiale ajustate pentru femeile antreprenoare. Acestea ar trebui să combine rate ale dobânzii preferențiale, termene de rambursare mai lungi și asistență tehnică. ▶ **R7: A dezvolta soluții de plată digitală și de incluziune financiară:** A extinde sistemele de plată digitală adaptate femeilor prin simplificarea deschiderii de conturi, oferirea de servicii pentru tranzacții cu valoare redusă și conectarea la plățile sociale. Interfețele trebuie să fie ușor de utilizat, concepute inițial pentru dispozitivele mobile și pentru diferite niveluri de alfabetizare. Parteneriatele cu furnizorii de telecomunicații și tehnologii financiare pot extinde acoperirea asupra zonelor rurale.

Accesul la piață	► **R8: A îmbunătăți sistemele de informații de piață:** A crea platforme digitale pentru diseminarea informațiilor de piață, adaptate la dispozitivele mobile și cu funcții de utilizare redusă a datelor. Interfețele ar trebui să fie bazate pe limba locală și accesibile antreprenorilor rurali. Aceste platforme ar trebui să conecteze femeile cu cumpărătorii, furnizorii și prestatorii de servicii. ► **R9: A consolida legăturile cu piețele locale:** A promova ecosisteme rezistente care să permită întreprinderilor conduse de femei să se integreze pe piețele instituționale și turistice. Suportul ar trebui să includă atât consolidarea capacităților (standarde de calitate, ambalare, branding), cât și intervenții de modelare a pieței (agregare, suport logistic). ► **R10: A stabili etichete de produs „verde" și „de origine regională":** A crea etichete de certificare și calitate (de exemplu, etichete ecologice, origine geografică) pentru a ajuta femeile să își diferențieze produsele. A facilita participarea femeilor la eco-târguri, piețe artizanale și magazine temporare de sezon. A încuraja modele de cooperare (prin intermediul GAL sau al rețelelor CCI) pentru marketing colectiv și agregarea ofertei.
Soluții digitale	► **R11: A valorifica tehnologia pentru eficiența afacerilor:** A prioritiza instrumentele digitale cu impact măsurabil asupra afacerilor (inventar, POS-terminale, urmărire financiară, CRM, comerț electronic). A stabili parteneriate cu furnizori precum Inotek (Cahul) și Business InnoHUB (Ungheni) pentru a oferi soluții accesibile, adaptate femeilor. Programe precum „Femeile în afacerile digitale" pot ajuta la susținerea utilizării. ► **R12: A dezvolta capacitatea și a promova centrele de afaceri digitale:** A promova centre comune (de exemplu, Inotek în Cahul, Business InnoHUB în Ungheni), care oferă internet de mare viteză, software licențiat și instruire. Modelele cu plată pot îmbunătăți durabilitatea, încurajând în același timp învățarea de la egal la egal și crearea de rețele profesionale. ► **R13: A extinde utilizarea platformelor digitale existente:** A spori utilizarea de către femei a platformelor digitale existente (portaluri de comerț electronic, directoare, marketplace). A le ajusta cu integrare simplificată, design conceput în primul rând pentru dispozitivele mobile și conținut multilingv. Campaniile de sensibilizare și instruirile trebuie să abordeze lacunele de competențe digitale ale femeilor și să promoveze încrederea în afacerile online.
Reprezentare	► **R14: A consolida funcțiile economice ale asociațiilor de femei**: A trece asociațiile de femei de la o activitate principală de advocacy la furnizarea de servicii economice. Aceasta include achiziții partajate, marketing comun și punerea în comun a echipamentelor. Beneficiile economice vor fortifica participarea și vor asigura durabilitatea dincolo de ciclurile donatorilor. ► **R15: A crea rețele de femei specifice sectoarelor:** A promova platformele de dialog organizate pe lanțuri valorice (de exemplu, prelucrarea produselor agricole, turism, TIC), și nu pe criterii geografice. Acest lucru va încuraja schimbul de cunoștințe tehnice și colaborarea verticală cu actorii din industrie. ► **R16: A instituționaliza mecanismele de dialog public-privat:** A formaliza procesele de consultare între femeile antreprenoare și factorii de decizie politică. Municipalitățile și ministerele naționale ar trebui să creeze forumuri structurate pentru ca asociațiile femeilor de afaceri să contribuie la elaborarea politicilor și programelor.
Servicii de îngrijire	► **R17: A promova întreprinderi în domeniul serviciilor de îngrijire:** A încuraja femeile să înființeze întreprinderi de îngrijire a copiilor, vârstnicilor și de servicii casnice. A conecta acestea la standardele de calitate și oportunitățile de piață și a integra modulele legate de îngrijire în curriculumul ÎPT pentru a crea o rețea de antreprenori și lucrători calificați. ► **R18: A integra considerațiile de îngrijire în standardele la locul de muncă:** A promova practici la locul de muncă favorabile familiilor prin intermediul asociațiilor de afaceri. Aceasta include munca flexibilă, serviciile partajate de îngrijire a copiilor în cadrul centrelor de afaceri și munca la distanță bazată pe tehnologie. Demonstrarea beneficiilor pentru productivitate va încuraja o adoptare mai largă.

Bibliografie

1. Academia de Studii Economice (2023) Programul „Femei în poziții de conducere": Evaluarea impactului 2020-2023. Chișinău: ASEM.

2. CEC Moldova (fără dată) *Numărul femeilor alese în funcția de primar, consilier local*. Disponibil la: https://a.cec.md/ro/numarul-femeilor-alese-in-functia-de-primar-consilier-local-2781_95999.html (accesat: 30 iulie 2025).

3. Chemonics International (2022) Moldova Competitiveness Project: Gender-Responsive Market Access Component Evaluation. Washington, DC: USAID.

4. Vinogradova, N., Aculai, E. and Boldurat, V. (2022), Women's entrepreneurship in the Republic of Moldova: special needs and policy priorities' [Antreprenoriatul feminin în Republica Moldova: nevoi speciale și priorități de politici], *European Journal of Economic Studies*, 13(2). Disponibil la: https://ejes.uaic.ro/articles/EJES2022_1302_VIN.pdf (accesat: 30 iulie 2025).

5. Economy and Sociology (2021), Social Cohesion in the Republic of Moldova: Realities and Perspectives' [Coeziunea socială în Republica Moldova: realități și perspective], 12 octombrie. Disponibil la: https://es.ince.md/index.php/Economy_and_Sociology/article/view/24 (accesat: 30 iulie 2025).

6. Enterprise Development (2022) *Childcare Solutions for Women Micro and Small Enterprises* [Soluții de îngrijire a copiilor pentru femeile din întreprinderi micro și mici]. Disponibil la: https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/Childcare-Solutions-for-Women-Micro-and-Small-Enterprises-MAY-22.pdf (accesat: 30 iulie 2025).

7. European External Action Service (2023), EU supports new programme against gender-based violence 2023-2027' [UE susține noul program împotriva violenței bazate pe gen 2023-2027]. Disponibil la: https://www.eeas.europa.eu/delegations/moldova/eu-supports-new-programme-against-gender-based-violence-2023-2027_en?s=65 (accesat: 30 iulie 2025).

8. European Neighbourhood East (2023), Evaluation report of the „Women in business" programme' [„Raport de evaluare a programului «Femeile în afaceri»"], 11 octombrie. Disponibil la: https://euneighbourseast.eu/news/publications/evaluation-report-of-the-women-in-business-program (accesat: 30 iulie 2025).

9. EU4Business (fără dată) *Vei reuși și tu! Cum UE susține afacerile femeilor în Moldova*. Disponibil la: https://eu4business.md/en/news/you-can-too-how-the-eu-supports-women-entrepreneurs-in-moldova-1/ (accesat: 30 iulie 2025).

10. EU4Business (2024) *EU4Business Programme Document* [Documentul de program EU4Business]. Disponibil la: https://eu4business.eu/uploads/_24/09/03/46b9ebe07c12f786d405e22a7f7bebee.pdf (accesat: 30 iulie 2025).

11. EU4Business (2022) Business Academy for Women: Final Evaluation Report [Proiectul „Business Academy for Women": Raport final de evaluare]. Chișinău: Delegația UE în Moldova.

12. EU4Business (2023) Cross-Border Women Entrepreneurs Network: Annual Impact Report [Rețeaua transfrontalieră a femeilor antreprenoare: Raport anual de impact]. Chișinău: Delegația UE în Moldova.

13. EU4Environment (2023) Girls Go Circular Accelerator Programme: First Year Evaluation [Programul de accelerare „Girls Go Circular": Evaluarea primului an]. Chișinău.

14. EU4Moldova (2023) Business Support Infrastructure in Focal Regions: Assessment Report [Infrastructura de suport pentru afaceri în regiunile cheie: Raport de evaluare]. Chișinău.

15. Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (2022) Gender Analysis of Investment Readiness Programs in Moldova [Analiza de gen a programelor de pregătire pentru investiții în Moldova]. Londra: BERD.

16. Expert-Grup (2024) Impact Measurement in Business Support Programs: Gender Dimensions [Măsurarea impactului programelor de suport pentru afaceri: Dimensiuni de gen]. Chișinău.

17. Flick, U. (2016). Mantras and Myths: The Disenchantment of Mixed-Methods Research and Revisiting Triangulation as a Perspective, Qualitative Inquiry [Mantre și mituri: Dezamăgirea cercetării cu metode mixte și revizuirea triangulației ca perspectivă, Studiu calitativ], pp. 1–12.

18. International Finance Corporation (2021) Women's Business Networks in Moldova: Mapping and Assessment [Rețelele de afaceri ale femeilor în Moldova: Cartografiere și evaluare]. Washington, DC: IFC.

19. International Trade Centre (2020) Gender-Specific Constraints in Export Promotion: Moldova Case Study [Constrângeri legate de gen în promovarea exportului: studiu de caz pentru Moldova]. Geneva: ITC.

20. Invest Moldova (2023) Women Digital Market Platform: First Year Impact Assessment [Platforma pieței digitale pentru femei: Evaluarea impactului în primul an]. Chișinău: Agenția de Investiții.

21. Legea nr. 5-XVI din 2006 cu privire la asigurarea egalității de șanse între femei și bărbați. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 47-50/200 din 24 martie 2006.

22. Organizația Internațională a Muncii (2019) ILO constituents in Moldova look into the potential of cooperative enterprises [Constituenții OIM din Moldova analizează potențialul întreprinderilor cooperatiste], 30 mai. Disponibil la: https://www.ilo.org/global/topics/cooperatives/news/WCMS_706968/lang--en/index.htm (accesat: 30 iulie 2025).

23. Organizația Internațională a Muncii (2020) Honey and cheese cooperatives created in Cahul district in Moldova, with ILO's support [Cooperative de miere și brânzeturi create în raionul Cahul din Moldova, cu sprijinul OIM], 27 octombrie. Disponibil la: https://www.ilo.org/global/topics /cooperatives/news/WCMS_759147/lang--en/index.htm (accesat: 30 iulie 2025).

24. Organizația Internațională a Muncii (2024) *The gender pay gap in Moldova: Recent trends and policy implications* [Diferența de remunerare între sexe în Moldova: Tendințe recente și implicații politice]. Disponibil la: https://www.ilo.org/sites/default/files/2024-10/The%20Gender%20Pay %20Gap%20in%20Moldova-EN-2024-10-01-final.pdf (accesat: 30 iulie 2025).

25. Organizația Internațională a Muncii (2025) *Programme to support the transition to the labour market of women on childcare leave* [Program de susținere a tranziției pe piața muncii a femeilor aflate în concediu pentru îngrijirea copilului]. Disponibil la: https://researchrepository.ilo.org/esploro/outputs/report/995653423702676 (accesat: 30 iulie 2025).

26. Organizația Internațională a Muncii (2025) *Expanding childcare services through women's entrepreneurship development: A case study* [Extinderea serviciilor de îngrijire a copiilor prin dezvoltarea antreprenoriatului feminin: Studiu de caz]. Disponibil la: https://www.ilo.org/publications/expanding-childcare-services-through-women's-entrepreneurship-development (accesat: 30 iulie 2025).

27. Organizația Internațională a Muncii (fără dată) *The International Labour Organization's Women's Entrepreneurship Development Framework Conditions & National Assessment Methodology* [Condițiile-cadru pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin ale OIM și metodologia de evaluare națională]. Disponibil la: https://www.ilo.org/publications/international-labour-organizations-womens-entrepreneurship-development (accesat: 30 iulie 2025).

28. Fondul Monetar Internațional Moldova (fără dată) *Strategic National Development Programme Moldova 2030* [Programul Național Strategic de Dezvoltare Moldova 2030]. Disponibil la: https://www.imf.md/press/SND_MD2030_25_Jun_eng.pdf (accesat: 30 iulie 2025).

29. Interreg Europe (fără dată) *Policy Instruments* [Instrumente de politici]. Disponibil la: https://www.interregeurope.eu/debuting/policy-instruments (accesat: 30 iulie 2025).

30. Guvernul Republicii Moldova (fără dată) *Strategia națională de dezvoltare Moldova 2030*. Disponibil la: https://cancelaria.gov.md/sites/default/files/document/attachments/strategie_2030_final_ro.pdf (accesat: 30 iulie 2025).

31. Levitskaia, A, Iatchevici, V., Clegg N. and George, L. (2025) Business Development Services in Moldova: A Gender-Responsive Analysis of the Past Decade [Servicii de dezvoltare a afacerilor în Moldova: o analiză sensibilă la gen a ultimului deceniu]. Raport nepublicat al OIM privind cercetarea documentară.

32. Bărbații și egalitatea de gen în Republica Moldova (2024) Diana Cheianu-Andrei. Centrul de Drept al Femeilor, Sociopolis. Chișinău

33. Moldova IT Park (2024) Profilul companiilor rezidente 2018-2023: Analiza de gen. Chișinău: Moldova IT Park.

34. Alianța de Microfinanțare din Moldova (2023) Academia de Finanțe a Femeilor: Raport de evaluare a impactului. Chișinău: Alianța de Microfinanțare.

35. Moldovan Association for ICT Development (2022) Digital Transformation of Business Support Services: Gender Impact Assessment [Transformarea digitală a serviciilor de asistență pentru afaceri: Evaluarea impactului de gen]. Chișinău: MAID.

36. MAIB (2023) *Lansarea programului „She's Next"*.

37. MPTF PNUD (fără dată) *Portofoliu de proiecte*. Disponibil la: https://mptf.undp.org/project (accesat: 30 iulie 2025).

38. MPTF PNUD (fără dată) *Biroul Fondului Fiduciar Multilateral*. Disponibil la: https://mptf.undp.org (accesat: 30 iulie 2025).

39. Asociația Femeilor Antreprenoare din Moldova (2022) Programul național de mentorat pentru femeile în afaceri: Evaluarea impactului pe șase ani. Chișinău: AFAM.

40. Biroul Național de Statistică (2022) Ancheta utilizării timpului: tendințe în funcție de gen în rândul antreprenorilor. Chișinău: BNS. Biroul Național de Statistică (2023) Femeile și Bărbații în Republica Moldova. Chișinău: BNS.

41. Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației (2023) Evaluarea decalajului digital: dimensiuni de gen și geografie. Chișinău: ANRCETI.

42. Biroul Național de Statistică (2023) *Moldova în cifre 2023*. Disponibil la: https://statistica.gov.md/files/files/publicatii_electronice/Moldova_in_cifre/2023/Moldova_cifre_eng_2023 (accesat: 30 iulie 2025).

43. Biroul Național de Statistică (2025) *Portretul statistic al femeilor și bărbaților în Republica Moldova*. Disponibil la: ttps://statistica.gov.md/ro/portretul-statistic-al-femeilor-si-barbatilor-in-republica-moldova-9617_61689.html (accesat: 30 iulie 2025).

44. Biroul Național de Statistică (fără dată) *Domenii statistice*. Disponibil la: https://statistica.gov.md/en/statistic_domains (accesat: 30 iulie 2025).

45. Biroul Național de Statistică (fără dată) *Femeile și bărbații în agricultură*. Disponibil la: https://statistica.gov.md/files/files/Recensamint/Recensamint_agricol/Femei_barbati_agr/Femei_barbati_agric_eng.pdf (accesat: 30 iulie 2025).

46. Biroul Național de Statistică (fără dată) *Tinerii NEET în Republica Moldova*. Disponibil la: https://statistica.gov.md/en/youth-neet-in-the-republic-of-moldova-for-the-fourth-9430 (accesat: 30 iulie 2025).

47. ODIMM (2021) Programul Național pentru Abilitarea Economică a Tinerilor: Analiza de gen a beneficiarilor 2015-2020. Chișinău: Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii.

48. Misiunea OSCE în Muntenegru (fără dată) *Raport OSCE*. Disponibil la: https://www.osce.org/mission-to-montenegro/547841 (accesat: 30 iulie 2025).

49. Parlamentul Republicii Moldova (fără dată) *Lista deputaților*. Disponibil la: https://www.parlament.md/Actualitate/ListaDeputatilor/en (accesat: 30 iulie 2025).

50. Alianța Întreprinderilor Mici și Mijlocii (2023) *Programul de suport pentru antreprenoriatul feminin 2023-2025*. Disponibil la: https://sme.md/women-entrepreneurship-support-programme-2023-2025 (accesat: 30 iulie 2025).

51. Solidarity Fund PL (2025) „Moldova", 6 februarie. Disponibil la: https://solidarityfund.pl/en/gdzie-pracujemy/moldawia/ (accesat: 30 iulie 2025).

52. Streetnet International (2014) Atelier regional din Azerbaidjan privind economia socială și solidară, 19 mai. Disponibil la: https://streetnet.org.za/2014/05/19/azerbaijan-regional-workshop-on-social-solidarity-economy/ (accesat: 30 iulie 2025).

53. Divizia de Statistică a ONU (fără dată) *Surse de date privind măsurarea proprietății asupra activelor în Republica Moldova*. Disponibil la: https://unstats.un.org/edge/meetings/June2018/docs/ (accesat: 30 iulie 2025).

54. UN Women (2021) *Prezentare generală a femeilor antreprenoare și a antreprenoriatului feminin*. Disponibil la: https://eca.unwomen.org/sites/default/files/ (accesat: 30 iulie 2025).

55. UN Women (2024) *Raportul UN Women cu privire la Moldova*. Disponibil la: https://www.unwomen.org/sites/default/files/2024-09/b30_report_moldova_en.pdf (accesat: 30 iulie 2025).

56. UN Women Moldova și ODIMM (2021) *Acord de colaborare*, septembrie.

57. PNUD (fără dată) *Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare*. Disponibil la: https://www.undp.org/ (accesat: 30 iulie 2025).

58. PNUD Moldova (2020) „Deși mai multe femei participă în activitatea de antreprenoriat, potențialul acestora nu este valorificat ", 6 august. Disponibil la: https://www.undp.org/moldova/press-releases/although-more-women-involve-entrepreneurship-their-potential-not-fully-capitalized (accesat: 30 iulie 2025).

59. PNUD Moldova (fără dată) *Proiectul „EU4Moldova: Regiuni-cheie”*. Disponibil la: https://www.undp.org/moldova/projects/eu4moldova-focal-regions (accesat: 30 iulie 2025).

60. UNFPA Moldova (2024) Studiul „Bărbații și egalitatea de gen în Republica Moldova” a fost lansat. Disponibil la: https://moldova.unfpa.org/en/news/study-%E2%80%9Cmen-and-gender-equality-republic-moldova%E2%80%9D-images-2024-has-been-officially-launched (accesat: 30 iulie 2025).

61. USAID (2023) Building Social Cohesion [Consolidarea coeziunii sociale], 18 august. Disponibil la: https://www.usaid.gov/moldova/building-social-cohesion (accesat: 30 iulie 2025).

62. PAM (fără dată) „PAM salută sprijinul de 15 milioane EUR acordat de Uniunea Europeană pentru refugiații ucraineni și consolidarea sistemelor alimentare ale Moldovei”. Disponibil la: https://www.wfp.org/news/wfp-welcomes-eu15-million-european-union-support-ukrainian-refugees-and-strengthen-moldovas (accesat: 30 iulie 2025).

63. OMPI (2023) *Gen și proprietate intelectuală*. Disponibil la: https://www.wipo.int/en/web/gender (accesat: 30 iulie 2025).

Anexe

Anexa 1. Ghid de facilitare a focus grupurilor

Partea cererii (furnizorii SDA) în raioanele Ungheni și Cahul

Pregătire până la sesiune

Amenajați sala cu mese (în format „world café") pentru grupuri de la trei până la cinci participanți, asigurându-vă că fiecare masă are fișe A4, pixuri colorate și hârtie de flipchart. Așezați scaunele în jurul meselor în cerc sau în formă de U pentru a încuraja interacțiunea. Testați eventualele echipamente de înregistrare și pregătiți etichete cu nume. Aveți la dispoziție băuturi răcoritoare și gustări ușoare pe tot parcursul sesiunii. Adunați materialele, inclusiv foi de notițe autoadezive în mai multe culori, fișe A4, hârtie de flipchart, markere, autocolante pentru votare și un cronometru. Creați un flipchart „parcare" pentru chestiunile care apar, dar nu se încadrează în scopul sesiunii.

1. Introducere și cuvânt de salut (10 minute)

- Începeți cu salutarea participanților și exprimați aprecierea sinceră pentru timpul acordat de aceștia. Prezentați-vă și prezentați eventualii co-facilitatori, explicând rolul dvs. în evaluarea OIM privind dezvoltarea antreprenoriatului feminin în Moldova.
- Explicați că acest focus grup face parte dintr-un studiu mai amplu care examinează provocările cu care se confruntă femeile antreprenoare și, mai important, identifică soluțiile pe care acestea doresc să le vadă implementate. Subliniați că experiențele și perspectivele lor vor sta la baza recomandărilor pentru servicii de suport și pentru îmbunătățirea politicilor.
- Stabiliți reguli de bază care să cuprindă confidențialitatea, respectul reciproc și principiul că toate perspectivele sunt valide. Clarificați că participanții pot vorbi liber, fără a fi judecați. Explicați aranjamentele de înregistrare, dacă este cazul, și obțineți consimțământul. Explicați că sesiunea se înregistrează și cum se va utiliza înregistrarea.
- Conduceți prezentări scurte, în care fiecare participant își va spune numele, tipul afacerii și anii de activitate. Acest lucru creează o bază pentru discuții ulterioare, ajutând în același timp participanții să înțeleagă gama diversă de afaceri reprezentate.

2. Profilul și parcursul afacerii (15 minute)

2.1. Reflecție individuală (5 minute)

Rugați participanții timp de cinci minute să scrie individual pe fișe A4 răspunsurile lor la întrebările cheie despre profilul afacerii. Fiecare participant trebuie să completeze un cartonaș, scriind despre sectorul său de activitate, dimensiunea, locația (rural/urban), stadiul actual și motivația principală pentru a începe afacerea.

2.2. Împărtășire în perechi (10 minute)

Împărțiți participanții în perechi pentru a-și împărtăși istoriile de afaceri. Încurajați-i să discute ce i-a motivat să devină antreprenori și în ce stadiu a ajuns afacerea lor. Această abordare în perechi permite participanților mai tăcuți să vorbească, construind în același timp o relație.

Facilitatorul (facilitatorii) va (vor) circula între perechi, ascultând pentru a observa teme comune și perspective unice care pot fi explorate în discuțiile ulterioare.

3. Exercițiu privind provocările antreprenoriatului (25 de minute)

3.1. Cartografierea individuală a provocărilor (10 minute)

Distribuiți fișe A4 colorate și rugați participanții să scrie pe fiecare cartonaș o provocare principală cu care s-au confruntat la înființarea afacerii. Folosiți o culoare pentru provocările de la început și o alta pentru provocările continue. Participanții ar trebui să tindă să completeze de la trei până la cinci cartonașe cu detalii concrete despre fiecare provocare. Consultați regulile VIPP pentru utilizarea cartonașelor de la sfârșitul acestui document.

3.2. Activitate în grupuri mici (15 minute)

- Formați grupuri de 3-4 participanți. Fiecare grup primește hârtie de flipchart pentru a crea seturi de provocări. Grupurile trebuie:
- Să așeze toate cartonașele cu provocări pe masă și să le citească cu voce tare unul altuia. Să grupeze provocări similare pe hârtia de flipchart, creând seturi tematice precum „Acces la finanțare”, „Acces la piață”, „Bariere de reglementare” sau „Competențe și cunoștințe”.
- Să atribuie un titlu fiecărui set și să discute cum au evoluat provocările pe măsura dezvoltării afacerilor. Grupurile trebuie să identifice cele mai semnificative două domenii de provocări care le afectează afacerile.
- Rugați fiecare grup să își prezinte seturile de provocări întregului grup, concentrându-se pe cele mai semnificative probleme identificate. Facilitatorul va nota temele comune mai multor grupuri și provocările unice menționate.

4. Analiză aprofundată axată pe soluții (45 de minute)

Această secțiune constituie nucleul sesiunii, trecând de la identificarea problemelor la generarea de soluții pe domenii cheie.

4.1. Soluții de dezvoltare a afacerilor (15 minute)

- Începeți cu reflecție individuală folosind fișe A4. Participanții notează soluții specifice de dezvoltare a afacerilor pe care doresc să le vadă, cum ar fi programe de instruire, oportunități de mentorat sau inițiative de dezvoltare a competențelor.
- Formați grupuri mici noi, combinând participanți din diferite sectoare. Fiecare grup creează o matrice de soluții pe hârtie de flipchart cu coloane „De ce avem nevoie”, „Cum aceasta trebuie furnizat” și „Când avem nevoie de aceasta”.
- Grupurile vor discuta aspecte practice, cum ar fi metodele de furnizare a instruirii, preferințele de timp, domeniile de conținut și mecanismele de suport. Acestea vor prioritiza principalele lor trei soluții de dezvoltare a afacerilor.

4.2. Soluții pentru servicii financiare (15 minute)

- Folosind aceeași structură de grupuri mici, participanții identifică soluții specifice pentru servicii financiare. Oferiți fișe A4 de culoare diferită pentru soluțiile financiare.
- Grupurile vor aborda întrebări precum ce modele alternative de finanțare ar prefera, cum serviciile financiare ar putea fi făcute mai accesibile, de ce suport au nevoie pentru managementul financiar și cum ar putea fi consolidată încrederea în luarea deciziilor financiare.
- Fiecare grup își trasează soluțiile financiare pe hârtie de flipchart, luând în considerare atât nevoile imediate, cât și cerințele de dezvoltare financiară pe termen lung.

4.3. Soluții pentru accesul la piață și creare de rețele (15 minute)

- Continuați cu discuții axate pe soluții privind accesul la piață și crearea de rețele. Participanții vor identifica soluții practice pentru a ajunge la clienți, a extinde piețele și a construi rețele de afaceri.
- Grupurile discută de ce surse de informații au nevoie, cum ar putea fi consolidate rețelele de afaceri, ce suport de marketing digital le-ar putea ajuta și cum ar putea avea contacte mai bune unii cu alții.
- Accentul trebuie să rămână pe soluții realizabile, și nu pe reformularea problemelor.

5. Atelier de soluții specifice aspectelor de gen (20 de minute)

5.1. Identificarea provocărilor (5 minute)

Rugați participanții să scrie individual pe fișe A4 provocările specifice cu care se confruntă ca femei antreprenoare. Subliniați provocările pe care antreprenorii bărbați s-ar putea să nu le întâmpine.

5.2. Generarea de soluții (15 minute)

- Lucrând în perechi, participanții vor transforma fiecare cartonaș cu provocare într-un cartonaș cu soluții. De exemplu, dacă provocarea este „lipsa soluțiilor pentru îngrijirea copiilor în timpul întâlnirilor de afaceri", soluția ar putea fi „serviciile de suport pentru afaceri ar trebui să ofere soluții pentru îngrijirea copiilor sau să programeze întâlniri în timpul orelor de școală".
- Colectați toate cartonașele cu soluții și creați seturi tematice pe perete sau pe hârtie de flipchart. Temele comune ar putea include furnizarea flexibilă de servicii, suport pentru afaceri accesibil familiilor, abordarea barierelor culturale sau construirea rețelelor de afaceri pentru femei.
- Organizați o discuție de grup despre soluțiile specifice aspectelor de gen care ar avea cel mai mare impact asupra dezvoltării antreprenoriatului feminin.

5.3. Soluții de reglementare și administrative (15 minute)

Activitate în perechi pentru probleme și soluții (10 minute)

- Formați grupuri a câte patru participanți. Fiecare grup primește hârtie de flipchart împărțită în două coloane: „Provocare de reglementare" și „Soluție practică".
- Grupurile vor identifica cele mai împovărătoare proceduri administrative și vor asocia fiecare cu o soluție realistă. Soluțiile pot include proceduri simplificate, materiale de îndrumare mai bune, ghișee unice pentru servicii sau platforme digitale.

Exercițiu de prioritizare (5 minute)

- Fiecare grup își va selecta primele trei soluții de reglementare. Folosiți autocolantele pentru votare pentru a permite tuturor participanților să voteze îmbunătățirile în reglementare care ar avea cel mai mare impact pentru afacerile lor.

6. Atelier de proiectare a serviciilor (25 de minute)

Această secțiune surprinde viziunea participanților asupra serviciilor de suport îmbunătățite.

Proiectul programului de suport perfect (15 minute)

Lucrând în grupuri mici, participanții își proiectează programul ideal de suport pentru femeile antreprenoare. Oferiți foi mari de hârtie de flipchart și rugați grupurile să creeze o reprezentare vizuală a programului lor perfect. Grupurile vor discuta ce servicii ar putea fi incluse, cum ar fi furnizate serviciile, când

și unde ar fi disponibile serviciile, cine ar furniza serviciile și cum programul ar aborda nevoile specifice ale femeilor. Fiecare grup va identifica, de asemenea, ce lipsește în prezent din ecosistemul de suport în regiunea lor.

7. Plimbare prin galerie și votare (10 minute)

Afișați toate proiectele create de grupuri în sală. Participanții trec prin galerie, analizând fiecare proiect și plasând puncte de vot lângă elementele pe care le consideră cele mai valoroase. Acest proces de votare vizuală ajută la identificarea celor mai populare soluții și creează o imagine clară a priorităților participanților pentru dezvoltarea serviciilor.

8. Oportunități și ambiții viitoare (15 minute)

Reflecție individuală (5 minute)

- Rugați participanții să completeze fișe A4 care să descrie ambițiile lor de creștere a afacerii și oportunitățile pe care le văd pentru femeile antreprenoare din Moldova.

Cartografiere în grup (10 minute)

- Creați o hartă mare a oportunităților pe hârtie de flipchart, unde participanții își plasează fișele cu ambiții, și identificați oportunitățile comune. Discutați ce suport i-ar ajuta să realizeze aceste ambiții și ce potențial există pentru inițiative de colaborare. Această secțiune ar trebui să genereze optimism și perspective de viitor, identificând în același timp următorii pași practici.

9. Stabilirea priorităților și planificarea acțiunilor (10 minute)

Prioritizarea soluțiilor (5 minute)

- Analizați toate soluțiile generate pe parcursul sesiunii. Utilizați un sistem simplu de votare cu puncte, în care fiecare participant poate aloca voturi pentru cinci dintre soluțiile discutate.
- Creați un clasament vizual al celor mai bune soluții, asigurându-vă că soluțiile specifice aspectelor de gen sunt evidențiate clar, alături de nevoile generale de suport pentru afaceri.

10. Angajament de acțiune (10 minute)

- Întrebați participanții ce se angajează să facă diferit pe baza discuției de astăzi. Aceasta ar putea include aderarea la rețele de afaceri, participarea la cursuri de instruire specifice sau colaborarea cu alți participanți.
- Identificați eventualele acțiuni ulterioare pe care grupul dorește să le urmeze colectiv.

11. Încheiere și pașii următori (5 minute)

- Mulțumiți participanților pentru contribuțiile lor și explicați cum aportul lor va fi utilizat în procesul de evaluare. Oferiți informații de contact pentru întrebări ulterioare și informații despre eventualele ateliere de validare sau sesiuni de feedback.
- Asigurați-vă că participanții înțeleg calendarul evaluării și când ar putea vedea rezultatele sau recomandările implementate.

Note pentru facilitator

- Pe parcursul sesiunii, concentrați-vă mai degrabă asupra soluțiilor, și nu asupra problemelor. Când participanții încep să descrie în detaliu provocările, recunoașteți dificultatea, dar redirecționați-i spre ceea ce doresc să vadă schimbat.

- Folosiți „parcarea” pentru problemele care apar, dar nu se încadrează în scopul discuției, asigurându-vă că participanții se simt auziți, menținând în același timp concentrația asupra subiectului sesiunii.
- Acordați atenție participanților mai tăcuți și creați oportunități pentru contribuțiile acestora prin lucru în grupuri mici și exerciții scrise.
- Monitorizați cu atenție timpul, deoarece secțiunile axate pe soluții necesită suficient timp pentru o discuție semnificativă. Fiți pregătiți să adaptați timpul în funcție de dinamica grupului și de temele care apar din discuție.
- Documentați vizual soluțiile cheie pe parcursul sesiunii, astfel încât participanții să poată vedea progresul înregistrării în timp real. Acest lucru confirmă faptul că contribuția lor este apreciată și surprinsă cu acuratețe.
- La sfârșitul sesiunii participanții ar trebui să se simtă auziți, încurajați cu privire la soluțiile potențiale și ar trebui să le fie clar modul în care contribuțiile lor vor influența suportul viitor pentru femeile antreprenoare din Moldova.

Generarea de idei și vizualizare în programe participative (VIPP)

- Cheia succesului focus grupurilor este generarea unui conținut valid de la participanți. Metoda VIPP este o abordare consacrată pentru captarea ideilor.
- VIPP promovează reprezentarea vizibilă a ideilor/subiectelor în timp ce acestea sunt discutate sau prezentate. De obicei, acestea sunt folosite pentru a genera idei sau subiecte care să fie luate în considerare, cum ar fi ideile dintr-o discuție de focus grup. Regula principală pentru utilizarea fișelor este o idee per fișă, oricâte fișe doriți. În acest fel, diferitele idei pot fi aranjate pe teme sau grupate.
- Asigurați-vă că toți au un marker înainte de a începe, astfel încât să nu scrie cu un pix sau creion obișnuit. Rugați participanții să scrie cu LITERE MARI, astfel încât comentariile să poată fi citite ușor. Puteți folosi fișe de diferite culori pentru a indica idei diferite. Dacă faceți așa, este util să scrieți pe o fișă exemplu, astfel încât participanții să țină minte ce culoare să folosească.

Anexa 2: Chestionar propus pentru interviurile semi-structurate

Întrebări de interviu pentru partea ofertei (furnizori de SDA) în raioanele Ungheni și Cahul

Structura chestionarului propus pentru furnizorii de SDA

Chestionarul este conceput pentru a fi semi-structurat, permițând răspunsuri deschise și o explorare mai profundă a subiectelor cheie.

I. Introducere și profilul organizației

- Prezentați pe scurt scopul interviului (evaluarea rapidă a dezvoltării antreprenoriatului feminin).
- Confirmați numele, funcția și organizația persoanei intervievate.
- **Prezentarea generală a organizației:**
    - Care este misiunea/mandatul principal al organizației dvs.?
    - Care este aria geografică a activităților organizației dvs. (Ungheni, Cahul, național)?
    - De cât timp organizația dvs. oferă servicii?
    - Cine sunt principalii beneficiari/clienți țintă ai dvs.?
    - Organizația dvs. se concentrează în mod specific pe susținerea femeilor antreprenoare?

Dacă da, vă rugăm să detaliați.

II. Servicii oferite femeilor antreprenoare

Această secțiune își propune să cartografieze resursele, programele și serviciile disponibile.

- **Tipuri de servicii:**
  - Ce **servicii specifice de suport pentru dezvoltarea afacerilor** (de exemplu, instruire, mentorat, îndrumare, consultanță în afaceri) oferă organizația dvs.?
    - Sunt aceste servicii adaptate în vreun fel pentru femeile antreprenoare? Cum?
  - Oferiți sau facilitați accesul la **servicii financiare** (de exemplu, informații despre credite, produse de economisire, asigurări, instruire în domeniul educației financiare)?
    - Sunt aceste servicii adaptate pentru femeile antreprenoare? Cum?
  - Oferiți suport legat de **accesul la piață și rețele/asociații** (de exemplu, rețele de suport de la egal la egal, informații despre piață, evenimente de creare a legăturilor de afaceri)?
    - Cum sunt acestea adaptate pentru femeile antreprenoare?
  - Oferiți servicii legate de **accesul la tehnologie și resurse**, inclusiv Tehnologia Informației și Comunicațiilor (TIC)?
    - Cum sunt acestea adaptate pentru femeile antreprenoare?
  - Organizația dvs. oferă servicii legate de **reprezentare** (de exemplu, advocacy, suport pentru participarea la dialogul politic pentru femeile antreprenoare)?
  - Organizația dvs. oferă sau facilitează accesul la **servicii de îngrijire** (de exemplu, îngrijirea copiilor, informații sau recomandări pentru îngrijirea vârstnicilor) care ar putea susține femeile antreprenoare?
- **Furnizarea de servicii:**
  - Cum află de obicei femeile antreprenoare despre serviciile dvs. și cum le accesează?
  - Care sunt criteriile de eligibilitate pentru accesarea serviciilor dvs.? Există criterii specifice pentru femeile antreprenoare?
  - Există costuri asociate cu serviciile dvs. pentru antreprenori?
  - Care este numărul/procentul aproximativ de femei antreprenoare pe care le-ați sprijinit în ultimul an în Ungheni/Cahul?

III. Sensibilitatea serviciilor la aspecte de gen

Această secțiune își propune să evalueze dacă organizațiile oferă servicii sensibile la aspecte de gen.

- În opinia dvs., care sunt cele mai semnificative provocări cu care se confruntă femeile antreprenoare în Ungheni/Cahul în comparație cu bărbații antreprenori?
- Organizația dvs. ia în considerare în mod explicit nevoile și constrângerile specifice de gen atunci când proiectează și furnizează servicii? Dacă da, puteți oferi exemple?
- Ce capacități interne (de exemplu, instruirea personalului, instrumente, metodologii) are organizația dvs. pentru a oferi servicii sensibile la aspecte de gen?

- Care sunt provocările, dacă acestea există, pentru creșterea sensibilității serviciilor dvs. la aspecte de gen?

IV. Provocări în furnizarea serviciilor

Această secțiune își propune să identifice provocările cu care se confruntă organizațiile atunci când furnizează servicii.

- Care sunt principalele provocări cu care se confruntă organizația dvs. în furnizarea de servicii de suport antreprenorilor în general, și femeilor antreprenoare în special, în Ungheni/Cahul? (de exemplu, finanțare, resurse umane, acoperire, infrastructură, mediu politic).
- Există provocări specifice legate de posibilitatea de a ajunge la femeile antreprenoare din aceste regiuni sau de deservirea lor eficientă?
- În ce mod cadrul normativ actual vă afectează capacitatea de a oferi servicii eficient femeilor antreprenoare? Există reglementări specifice care prezintă provocări sau, dimpotrivă, susținere?

V. Colaborare și ecosistem

- Organizația dvs. colaborează cu alți furnizori de servicii, agenții guvernamentale sau asociații în susținerea femeilor antreprenoare din Ungheni/Cahul? Dacă da, vă rugăm să descrieți aceste colaborări.
- Care este percepția dvs. asupra ecosistemului general de susținere a antreprenoriatului feminin în Ungheni/Cahul? Care sunt punctele forte și punctele slabe ale acestuia?

VI. Oportunități și recomandări pentru consolidarea suportului

Această secțiune își propune să colecteze informații despre modul în care inițiativa OIM poate consolida capacitatea și elimina neajunsurile.

- Ce oportunități vedeți pentru îmbunătățirea sau extinderea serviciilor de suport disponibile femeilor antreprenoare din Ungheni/Cahul?
- Ce fel de suport ar ajuta organizația dvs. să deservească femeile antreprenoare mai bine sau să sporească sensibilitatea la gen a serviciilor dvs. (de exemplu, consolidarea capacităților, finanțare, oportunități de networking, asistență tehnică)?
- Cum credeți că o inițiativă precum cea a OIM ar putea contribui cel mai bine la consolidarea sistemului de suport pentru femeile antreprenoare din aceste raioane?
- În prezent există lacune specifice în furnizarea de servicii pentru femeile antreprenoare, care considerați că trebuie abordate urgent?
- Aveți recomandări pentru îmbunătățirea cadrului normativ pentru a susține mai bine femeile antreprenoare și organizațiile care le deservesc?

VII. Întrebări finale

- Mai aveți ceva ce ați dori să împărtășiți cu privire la dezvoltarea antreprenoriatului feminin în Ungheni/Cahul sau la serviciile de suport oferite?
- Ați fi dispuși să participați la un atelier de validare pentru a discuta concluziile acestei evaluări?

Această structură oferă un cadru cuprinzător, permițând în același timp flexibilitate. Intervievatorul ar trebui să fie pregătit să pună întrebări ulterioare și să solicite informații mai detaliate pe baza răspunsurilor primite. Rețineți că termenii de referință prevăd și faptul că instrumentele finale de colectare a datelor vor fi pregătite pe baza instrumentelor partajate de echipa DAF a OIM.

Notă pentru intervievator: Aceste întrebări trebuie adaptate în funcție de profilul specific al fiecărei organizații intervievate. Nu toate întrebările pot fi relevante pentru fiecare furnizor de servicii.

Anexa 3. Profilurile participanților la focus grupuri (Ungheni și Cahul)

CAHUL		Stadiul de dezvoltare	Descrierea
1	„Cahul-Pan" SRL	Afacere existentă	Această companie, activă din 1 decembrie 1994, este implicată în sectorul alimentar, în special în produse de patiserie și cofetărie. De asemenea, se ocupă cu băuturi.
2	„Casa Bucuriei" SRL	Afacere existentă	Această companie operează o cantină și o patiserie în satul Colibași din raionul Cahul și are succes de mai mulți ani.
3	„Ecosystem Plants" SRL	Start-up	Această afacere activează în sectorul agricol, fiind fondată de peste un an în urmă. Este descrisă ca „micro-afacere".
4	ÎI „Balaban Ion"	Afacere existentă	Această afacere a fost fondată în 2016 și este implicată în croitorie și vânzarea de materiale textile și accesorii.
5	„Rare Group" SRL	Faza de „creștere"	Este o microîntreprindere axată pe producția de produse de cofetărie, înființată în 2021.
6	„Vercar" SRL	Afacere existentă	Este o afacere de turism rural înființată în 2008 cu 5 angajați.
7	„La Doina și Mihai" SRL	Faza de „creștere"	Este o microîntreprindere implicată în producție și turism.
8	ÎI „Tomoianu Oxana"	Faza de „creștere"	Este o fermă de păsări înființată în 2022 și funcționează de 1,5 ani.
9	Snejana's Handmade	Afacere existentă	Se ocupă de crearea diverselor accesorii de păr, broșe și buchete din hârtie creponată, cu aproximativ 20 de ani de activitate.
10	Nail beauty services	Start-up	Afacerea a fost fondată după 2022 de către o femeie refugiată din Ucraina.
11	AO „Active Women"	Start-up	Cu pasiune pentru cusut, a apărut ideea pentru un nou start-up, care nu a fost încă realizată.
12	ONG Centru Comunitar	Start-up	O femeie refugiată din Ucraina are ideea de a începe o afacere de producție de îmbrăcăminte în Moldova. Înainte de 2022, o avea în Ucraina.
13	ONG „Laolaltă"	Faza de „creștere"	Administrează **Centrul Comunitar din Cahul** – un spațiu sigur, accesibil și incluziv, care susține atât **refugiații ucraineni**, cât și comunitatea locală. Serviciile includ asistență psihologică și juridică, cursuri de limbi (română, engleză), ateliere de creație, cluburi de voluntariat și evenimente culturale.

UNGHENI		Stadiul de dezvoltare	Descrierea
14	„Fruct” SRL	Afacere existentă	Activează din 2017, fiind implicată în prelucrarea, cultivarea, recoltarea și exportul fructelor, în special a fructelor de pădure.
15	Afacere apicolă	Start-up	Această afacere activează în domeniul apiculturii, prelucrează diverse produse apicole și este activă de doi ani.
16	„Casa Pascaru” SRL	Faza de „creștere”	Afacere apicolă, activă de 2 ani.
17	Afacerea „Lumânări artizanale”	Start-up	Produce lumânări artizanale din ceară naturală de soia, ceară de albine și fagure de miere.
18	„Agricomar” SRL	Afacere existentă	Afacere activă din 2018, creșterea animalelor.
19	Fermă individuală „Toma Iulia”	Faza de „creștere”	Deține 0,3 hectare de teren și lucrează în agricultură, dezvoltând livezi, fructe de pădure (căpșuni, zmeură) și plante medicinale. Înființată în 2024.
20	ÎI „Rudcov Silvia”	Afacere existentă	Înființată în 2004, această companie oferă servicii de morărit și deține o mică livadă de măslini.
21	„APV Flori” SRL	Faza de „creștere”	Este specializată în cultivarea florilor.
22	„Biolactis” SRL	Faza de „creștere”	Înființată 2025-2023, în agricultură, creșterea animalelor și prelucrarea laptelui. Este o afacere de familie cu 4 copii.
23	„AREA RESOURCE” SRL	Afacere existentă	Înființată în 2022, cultivând cereale, leguminoase și semințe oleaginoase
24	„Școlnic Fam” SRL	Faza de „creștere”	Sală de banchete, funcțională timp de 2,5 ani.
25	„Pilatmast” SRL	Faza de „creștere”	Sală de banchete, funcțională timp de 2 ani.

Afacere existentă – mai mult de 4 ani

Faza de creștere – 2–3 ani

Start-up – 0–1 an

Anexa 4: Recomandări agregate pe raioane

Validarea recomandărilor pentru intervențiile OIM (Ungheni)

Domeniul de intervenție	Recomandări și acțiuni specifice	Instrumente	Organizația principală	Parteneri
Servicii de dezvoltare a afacerilor (SDA)	R1: Dezvoltarea capacităților furnizorilor de servicii: Dezvoltarea sistematică a capacităților furnizorilor de SDA prin metodologii sensibile la gen și conceperea serviciilor, inclusiv suport psihosocial și scrierea de cereri de granturi. Aceasta ar trebui să includă instruire privind constrângerile specifice de gen în antreprenoriat.	Platformă locală pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin	[Nespecificat]	Consiliul raional, AO „VEST”
	R2: Instruire personalizată și accesibilă: Susținerea implementării unor cursuri de dezvoltare a afacerilor pe termen scurt, specifice pentru sectoare diferite (de exemplu, viticultură, cafenele). Promovarea unui program flexibil și susținerea îngrijirii copiilor în timpul sesiunilor de instruire, acolo unde este posibil. Elaborarea de ghiduri de aplicare simplificate și ateliere pentru antreprenorii rurali, pentru a face față „limbajului proiectelor”.	Un program complex de instruire (PCI4W)	ADRIEU, CCI	ASE, FEEA, ODA, OIM
		Cursuri de instruire personalizate pentru diferite servicii	AO „Făclia”	CCI
		Cursuri de instruire profesională pentru diferite domenii	ANOFM	STOFM, APL, Asociații
		Cursuri de instruire pentru barista, somelieri etc	AO „Făclia”	Consiliul raional, APL, ONG-uri, sindicate
		Platformă pentru start-up-uri	CCI	ONG, APL
	R3: Acces la informații și diseminarea informațiilor: Susținerea înființării și consolidării HUB-urilor regionale (inclusiv HUB-urilor mobile), care să servească drept centre de informare și instruire și puncte de acces digital. Cartografierea și partajarea informațiilor despre accesul la finanțare și modelele de afaceri de succes.	Hub-ul Femeilor de Afaceri Ungheni	AO „Pro-Femeia”	APL, CCI
		Platformă online	AO „Pro-Femeia”	EVA
		Crearea spațiilor informaționale în centre de excelență și biblioteci	Bibliotecă	APL, PP
		Centrul Regional de Informații de Afaceri	Consiliul raional	APL, ONG-uri, sindicate
	R4: *Schimb internațional (interregional) și îndrumare/mentorat*: Facilitarea schimbului de experiență în afaceri din diferite țări și extinderea serviciilor sistematice de îndrumare/mentorat sensibile la gen, ținând cont de lacunele din zonele rurale. Susținerea unui program structurat de mentorat post-lansare pentru noii antreprenori, conectându-i cu femei de afaceri locale consacrate.	Program de schimb de experiență națională și internațională	AO „Făclia”	CCI
		Program de schimb, împărtășirea poveștilor de succes, mentorat	ONG, APL, CCI	ZEL, ONG, mass-media

Servicii financiare	R5: Instruire personalizată în domeniul educației financiare: Dezvoltarea și furnizarea de instruire în domeniul educației financiare integrată în activitățile din HUB-uri sau centre regionale, care să abordeze în mod specific barierele legate de aspecte de gen, cum ar fi lacunele de încredere, expunerea limitată la procesul decizional în domeniul finanțelor și barierele psihologice față de datorii.	Educația financiară a femeilor din Ungheni	CCI, Camera de antreprenoriat	APL, ZEL „Ungheni-Business”, Direcția economie pe lângă consiliul raional, GAL
		Instruire financiară, advocacy și mentorat	GAL, AO „Baștina”	APL, companii, diaspora
		Teorie și practică în finanțe pentru startup-uri (programul „Zis și făcut”)	AO „Viitorul Începe Azi”	APL, ONG-uri, bănci
		Educație financiară	AO „Pro-Femeia”	APL, sindicate, GAL, ZEL, AFAM
		Instruire financiară (legată de credite)	CCI, ONG-uri	APL, sindicate
	R6: Proiectarea programelor de granturi (*Linii de credit revolving sau modele de împrumuturi preferențiale cu instituții financiare majore)* și acces: Promovarea creării programelor de granturi personalizate, bazate pe maturitatea sectorului și a întreprinderii. Susținerea înființării de departamente specializate în dezvoltarea de granturi în cadrul ministerelor/agențiilor. Asistență la proiectarea și pilotarea „mini-granturilor demonstrative cu raportare simplificată”. Abordarea cerințelor ridicate față de cofinanțare (de exemplu, 40%), care descurajează femeile din mediul rural.	Acces la finanțare, credite preferențiale pentru startup-uri, „Start-up pentru tine” (cu 20% cofinanțare)	GAL	ODA, APL
		Fond de susținere pentru ÎMM din Ungheni (mini-granturi cu 10% cofinanțare)	ADRIEU	Bănci, AFAM
	R7: Parteneriate pentru modele „Credit Plus”: Facilitarea parteneriatelor între instituțiile financiare și furnizorii de SDA pentru a pilota programe „Credit Plus”, care integrează produsele financiare cu suport nefinanciar, cum ar fi instruirea și mentoratul.	Crearea unei platforme digitale pentru creditare „Finanțe în Ungheni”	ODA, Departamentul de investiții al consiliului raional	Bănci
		Credit preferențial pentru startup-uri (10-15%) cu acces la instruire despre finanțare Platformă pentru creditare preferențială 3-5%	Bănci, organizații de microfinanțare Bănci	APL, ONG-uri, bănci, sindicate APL

Servicii de marketing	R8: *Suport pentru marketing digital*: Suport pentru creșterea granturilor pentru promovarea online și dezvoltarea comerțului electronic. Oferirea de instruire practică în domeniul marketingului digital, rețelelor sociale și platformelor de vânzări online, abordând barierele în calea alfabetizării digitale.	Rețele sociale: informații despre serviciile disponibile prin intermediul platformelor online	Municipalitate	ODA, rețele sociale, sindicate
		Platforma online „Made in Ungheni”	CCI	ONG-uri
	R 9: *Locuri de vânzare dedicate*: Facilitarea creării de puncte de vânzare permanente sau rotative, cum ar fi piețele de weekend „eco-locale”. Susținerea dezvoltării magazinelor de artizanat, inclusiv a celor destinate turiștilor, în special în zonele de frontieră precum Cahul și Ungheni.	Atragerea mass-media locale (reviste, ziare)	Municipalitate	Mass-media
		Piață agroalimentară ECO din Ungheni cu produse artizanale	Municipalitate, consiliu raional	Clusterele locale
	R10*: Platforme online*: Susținerea creării de platforme online pentru femeile antreprenoare în scopuri de promovare, consolidare a comunităților și învățare.	Informații despre bunuri și servicii prin TV	Starnet	Mass-media locală, sindicate
		Rețele sociale, e-mail, Viber, WhatsApp	Municipalitate	ONG-uri
		Bannere informative, pliante etc.	For-fox	ONG-uri
		Platforme online, grupuri pe rețelele de socializare	Municipalitate	ONG-uri
		Evenimente online și offline	AO „Pro Femeia”, AO „Făclia”	ONG-uri
		Implicarea portalului de știri din Ungheni	Asociația „Express”	Antreprenori
		Învățare online în Ungheni	GAL „Calea Ieșilor”	APL

Reprezentare	R11: *Promovarea participării în asociații*: Încurajarea femeilor antreprenoare să intre în asociații profesionale și de afaceri atât la nivel local, cât și regional, sau să creeze astfel de asociații. Susținerea diversificării acestor asociații în diverse sectoare (de exemplu, horticultură, alimentație, meșteșuguri).	Crearea de asociații agricole și apicole	ONG „Laolaltă”, JCI Ungheni	APL, ONG-uri, organizații internaționale, ODA, ANOFM
		Crearea de asociații	CCI	Consiliul raional (departamentul economie), sindicate, antreprenori, ONG-uri, organizații internaționale, donatori
		Consolidarea și întărirea asociațiilor existente	AO „Baștina”, „Pro Femeia”	Antreprenori, organizații internaționale, experți, asociații naționale puternice
	R12: *Platforme de dialog*: Crearea de platforme pentru un dialog structurat între femeile antreprenoare și autoritățile publice pentru a se asigura că vocile lor sunt auzite și luate în considerare în elaborarea politicilor, inclusiv la nivel național și de consiliu local.	Platforme de dialog	Municipalitate, Centrul de informații în turism	Consiliul raional (departamentul economie), sindicate, ONG-uri, CCI
		Crearea de platforme regionale pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin	ADRIEU	Interreg Europe, APL, companii, ONG-uri, sindicate
	R13: *Leadership și abilitare*: Implementarea de programe de abilitare și leadership pentru femei pentru a le spori participarea și influența în structurile formale de reprezentare a afacerilor și în administrație. Promovarea *culturii femeilor în afaceri:* Susținerea inițiativelor care abilitează în mod specific femeile antreprenoare, creează rețele de suport și contestă barierele bazate pe gen.	Programe de abilitare și leadership	ODA	ONG-uri, organizații internaționale
		Programe de abilitare și leadership	AO „Pro-Femeia”	APL, ODA, ONG-uri, programe de dezvoltare

Servicii sociale și de îngrijire	R14: *Modele de afaceri cu facilități de îngrijire integrate:* Promovarea și pilotarea modelelor precum spațiile de coworking cu facilități integrate de îngrijire a copiilor. Explorarea modelelor de antreprenoriat social în serviciile de îngrijire pentru a crea locuri de muncă pentru femeile vulnerabile.	Modele de servicii de îngrijire pentru copii și vârstnici	GAL „Calea Ieșilor”, AO „Baștina”	APL, grupuri locale de suport
		Servicii alternative pentru copii	GAL „Calea Ieșilor”, AO „Baștina”	APL, grupuri locale de suport
		Servicii de îngrijire pentru vârstnici în timpul zilei (cooperativă) + servicii mobile (transport)	GAL „Calea Ieșilor”, AO „Baștina”	APL, OIM, Serviciul de Asistență Socială
		Campanii pentru beneficiarii finali ai serviciilor de îngrijire	[Nespecificat]	[Nespecificat]
		Centre de îngrijire pentru vârstnici (zi-noapte), accesibile contra cost / la cerere	APL	Parteneri de dezvoltare
	R15: Abordarea prejudecăților sociale: Dezvoltarea de campanii de sensibilizare pentru a aborda prejudecățile sociale față de femeile care conduc afaceri, în special în mediile conservatoare.	Abordarea stigmatizării sociale	AO „Baștina”, GAL „Calea Ieșilor”, bibliotecă	APL, OIM, parteneri de dezvoltare
		Sesiuni de informare și dezvoltare a leadershipului	AO „Baștina”, GAL „Calea Ieșilor”, bibliotecă	APL, OIM, parteneri de dezvoltare
		Teatru social (scene de sensibilizare)	AO „Baștina”, GAL „Calea Ieșilor”, bibliotecă	APL, OIM, parteneri de dezvoltare
		Crearea unei rețele de femei antreprenoare în Ungheni (cluburi)	Urmează a fi creată	Parteneri de dezvoltare

Tehnologie și incluziune digitală	R16: *Instruire în domeniul competențelor digitale*: Oferirea de instruire în domeniul competențelor digitale de bază, în special pentru femeile fără cunoștințe în TI, abordând barierele de încredere și utilizând interfețe simplificate și perioade de orientare extinse. Alfabetizarea tehnologică este esențială pentru participarea femeilor antreprenoare pe piețele digitale.	Instruire pentru femeile antreprenoare în domeniul digitalizăriii (utilizarea software-ului și hardware-ului)	CCI, companie specializată în TI	APL
		Program de instruire pentru competențe digitale	CCI	InnoHUB (nou Centru TIC), AO „Făclia”, Orange, Starnet
		Cursuri pentru dezvoltarea capacităților antreprenoriale ale femeilor	Biblioteci	OIM, donatori
	R17: *Acces la instrumente TI și conectivitate*: Susținerea granturilor sau inițiativelor pentru achiziționarea de dispozitive digitale esențiale și configurarea operațiunilor digitale. Utilizarea HUB-urilor ca puncte de acces digital, unde femeile (în special din zonele rurale) pot accesa instrumentele disponibile online și asistență tehnică.	Program pentru achiziționarea de echipamente digitale	GAL „Calea Ieșilor”	APL, biblioteci, companii
	R18: *Suport pentru digitalizarea afacerilor informale (activităților independente)*: Dezvoltarea de programe structurate de suport pentru digitalizarea afacerilor informale, obișnuite pentru femeile antreprenoare, utilizate pentru promovarea în SMM.	Crearea platformei online „Made in Ungheni”	Antreprenor social	Consiliul raional (departamentul economie), ODA, APL, OIM, CCI
		Program de informare cu privire la digitalizare și formalizare pentru afaceri informale	AO „Baștina”	FISC, ANSA, APL
	R19: *SDA digitale specializate*: Promovarea și susținerea dezvoltării serviciilor specializate digitale de dezvoltare a afacerilor pentru femei, în special a celor legate de comerțul electronic, marketingul digital avansat și automatizarea proceselor, asigurându-se că acestea sunt sensibile la gen.	Dezvoltarea de servicii digitale specializate în cadrul Hub-ului Femeilor de Afaceri (care urmează să fie creat)	AO „Pro-Femeia”	APL, CCI, Centrul TI (nou)
		Dezvoltarea de servicii digitale specializate	Consiliul raional (departamentul economie)	CCI, APL, ONG-uri, sindicate
		Servicii de evaluare pentru digitalizarea proceselor în companii	AO „Business InnoHUB”	CCI, Business House Ungheni, UNCALNIS
		Vizite de studiu pentru cele mai bune practici în digitalizare	AO „Business InnoHUB”	CCI, Business House Ungheni, UNCALNIS

Validarea recomandărilor pentru intervențiile OIM (Cahul)

Domeniul de intervenție	Recomandări și acțiuni specifice	Instrumente	Organizația principală	Parteneri
Servicii de dezvoltare a afacerilor (SDA)	R1: Dezvoltarea capacităților furnizorilor de servicii: Dezvoltarea sistematică a capacităților furnizorilor de SDA prin metodologii sensibile la gen și conceperea serviciilor, inclusiv suport psihosocial și scrierea de cereri de granturi. Aceasta ar trebui să includă instruire privind constrângerile specifice de gen în antreprenoriat.	Dezvoltarea în continuare a platformei online existente www.aioportunitate.md, axându-se pe femei	ECOU, INOTEC	CCC, Universitatea de Stat din Cahul
	R2: Instruire personalizată și accesibilă: Susținerea implementării unor cursuri de dezvoltare a afacerilor pe termen scurt, specifice pentru sectoare diferite (de exemplu, viticultură, cafenele). Promovarea unui program flexibil și susținerea îngrijirii copiilor în timpul sesiunilor de instruire, acolo unde este posibil. Elaborarea de ghiduri de aplicare simplificate și ateliere pentru antreprenorii rurali, pentru a face față „limbajului proiectelor”.	Cursuri de dezvoltare a afacerilor pe termen scurt în domeniul sănătății animalelor, zootehniei, hranei pentru animale, calității produselor de origine animală, HORECA, dezvoltării afacerilor etc.	Universitatea de Stat din Cahul (USC)	CCC, ANOFM, GAL-uri, clustere industriale, ECOU, CCI Cahul
	R3: Acces la informații și diseminarea informațiilor: Susținerea înființării și consolidării HUB-urilor regionale (inclusiv HUB-urilor mobile) care să servească drept centre de informare și instruire și puncte de acces digital. Cartografierea și partajarea informațiilor despre accesul la finanțare și modelele de afaceri de succes.	Consolidarea și susținerea centrului regional de inovații pentru dezvoltarea afacerilor rurale, inclusiv pentru femeile refugiate.	Centrul Comunitar Cahul	AFAM
		Centrul Regional de Instruire pentru educație formală și informală în agricultură.	Clusterul Zootehnic	APL, USC, CCJ, ASEM, altele
		Dezvoltarea unui centru informațional în baza ONG-ului „AFA FEMIDA” și suport pentru dezvoltare durabilă	ONG „AFA FEMIDA”	ANOFM Cahul, APL locale și regionale, incubator de afaceri
	R4: *Schimb internațional (interregional) și îndrumare/mentorat*: Facilitarea schimbului de experiență în afaceri din diferite țări și extinderea serviciilor sistematice de îndrumare/mentorat sensibile la gen, ținând cont de lacunele din zonele rurale. Susținerea unui program structurat de mentorat post-lansare pentru noii antreprenori, conectându-i cu femei de afaceri locale consacrate.	Promovarea celor mai bune practici internaționale pentru operarea afacerilor (program de schimb)	USC	Inotek
		Dezvoltarea culturii antreprenoriale în rândul studentelor și al afacerilor feminine existente	USC, asociații de femei	Centru pentru învățare continuă și dezvoltare profesională
		Start-up pas cu pas (pe baza experienței internaționale)	Clusterul Zootehnic	CCJ, GAL
		Forum internațional pentru femei de afaceri și program de schimb de experiență	AO „Contact Center Cahul” (CCC)	CBC, APL
		Proiect transfrontalier privind îmbunătățirea legislației pentru promovarea clusterelor turistice	Clusterul turistic „Lunca Prutului de Jos”	Clusterul turistic „VIA Cahul”

Servicii financiare	R5: Instruire personalizată în domeniul educației financiare: Dezvoltarea și furnizarea de instruire în domeniul educației financiare, integrată în activitățile din HUB-uri sau centre regionale, care să abordeze în mod specific barierele legate de aspecte de gen, cum ar fi lacunele de încredere, expunerea limitată la procesul decizional în domeniul finanțelor și barierele psihologice față de datorii.	Educație financiară pentru femei	OIM, bănci	
		Instruire pentru consolidarea capacităților în domeniul finanțelor la scară regională (hub regional)		Sucursalele băncilor
	R6: Proiectarea programelor de granturi (*Linii de credit revolving sau modele de împrumuturi preferențiale cu instituții financiare majore)* și acces: Promovarea creării programelor de granturi personalizate, bazate pe maturitatea sectorului și a întreprinderii. Susținerea înființării de departamente specializate în dezvoltarea de granturi în cadrul ministerelor/agențiilor. Asistență la proiectarea și pilotarea „mini-granturilor demonstrative cu raportare simplificată”. Abordarea cerințelor ridicate față de cofinanțare (de exemplu, 40%), care descurajează femeile din mediul rural.	Crearea de canale de comunicare între parteneri	ODA, donatori, bănci, beneficiari	ODA, APL
		Trecerea de la granturi, care creează dependență, la credite preferențiale	GOV, ODA, organizații de microfinanțare, altele	ODA, APL
		Promovarea platformelor private de finanțare	fagura.md	ODA, APL, sucursalele băncilor
	R7: Suport pentru planificarea afacerilor: Oferirea de suport cuprinzător pentru dezvoltarea planului de afaceri, inclusiv proiecții financiare și analize de piață, pentru a îmbunătăți pregătirea pentru finanțare. Accent pe planificarea adaptivă a afacerilor și strategii pentru situații neprevăzute.	Instruire pentru femei în conceperea planurilor de afaceri, planificarea afacerilor	ODA, CCJ, AIPA	APL, sucursalele băncilor
	R8: Parteneriate pentru modele „Credit Plus”: Facilitarea parteneriatelor între instituțiile financiare și furnizorii de SDA pentru a pilota programe „Credit Plus”, care integrează produsele financiare cu suport nefinanciar, cum ar fi instruirea și mentoratul.	Incorporarea costurilor de dezvoltare și consolidare a capacităților în costul creditului	ODA, AIPA	Sucursalele băncilor

Servicii de marketing	R9: *Suport pentru marketing digital*: Suport pentru creșterea granturilor pentru promovarea online și dezvoltarea comerțului electronic. Oferirea de instruire practică în domeniul marketingului digital, rețelelor sociale și platformelor de vânzări online, abordând barierele în calea alfabetizării digitale.	EcoCahul.md (platformă pentru vânzarea de produse lucrate manual și alte produse și servicii)		APL, clustere și asociații
		Program de inteligență artificială pentru afaceri (promovare, vânzări, informare, direcționare)	ECOU	CCC, APL Cahul, OIM, EEF, Delegația UE în Moldova
		Platformă online pentru femei antreprenoare „Inspire new”	AO „AFA FEMIDA”	Inotek, APL, centru de tineret
		Alfabetizare digitală	Inotek	USC, companii specializate
	R10: Inițiative de marketing colectiv: Susținerea creării de asociații **și participării în asociații pentru a facilita inițiative comune de marketing, schimbul de cunoștințe și exprimarea colectivă a femeilor antreprenoare.**	PIAȚĂ online și offline	Inotek, CCI	APL
	R11: *Locuri de vânzare dedicate*: Facilitarea creării de puncte de vânzare permanente sau rotative, cum ar fi piețele de weekend „eco-locale”. Susținerea dezvoltării magazinelor de artizanat, inclusiv a celor destinate turiștilor, în special în zonele de frontieră precum Cahul și Ungheni.	Eco Fair Cahul (săptămânal)	CCI Cahul	APL
		Târguri online pentru producătorii locali	CCI Cahul	APL, clustere și asociații
	R12*: Platforme online*: Susținerea creării de platforme online pentru femeile antreprenoare în scopuri de promovare, consolidare a comunităților și învățare.	Competențe digitale pentru femeile din regiunea de sud: Cahul, Leova, Vulcănești	AFAM, ODA	Consorțiu (USM, UTM, USC)
		Platformă digitală de vânzare-cumpărare	Inotek	CCC, Femida, Femei de Afaceri Active
		Crearea platformei online „Femei în afaceri”	CCJ	IAC, CCJ, clustere și asociații
		Instruire în marketing „Fii online”	AO „AFA FEMIDA”	Inotek, APL, CCC, CBC

Reprezentare	R13: *Promovarea participării în asociații*: Încurajarea femeilor antreprenoare să intre în asociații profesionale și de afaceri atât la nivel local, cât și regional, sau să creeze astfel de asociații. Susținerea diversificării acestor asociații în diverse sectoare (de exemplu, horticultură, alimentație, meșteșuguri).	Crearea sau dezvoltarea de asociații	Asociații patronale	USC, IACH, ONG-uri, Inotek, ODA, OIM, CCI Cahul, APL
		Crearea asociației „Camera Apicolă" și consolidarea Asociației „FEMIDA"	AO „Femida", CBC	Femei antreprenoare, Consiliul raional, consiliile locale, AFAM, ADR
		Crearea unei asociații destinate femeilor antreprenoare	AFA FEMIDA, CCI Cahul	AIPA APL, asociații patronale
		Consolidarea capacităților CCI Cahul pentru a atrage afaceri feminine (Crearea unei agende speciale de afaceri pentru femei)	AO „Active Women"	IACH, ODA, USC, Inotek, școli profesionale, ANOFM
		Crearea/dezvoltarea unei asociații pentru femeile din Cahul (luând în considerare diferite sectoare)	CCI Cahul, asociații de afaceri CCC	Asociații sectoriale, Femida, AO „Active Women", Inotek (dezvoltarea unui program dedicat)
	R14: *Platforme de dialog*: Crearea de platforme pentru un dialog structurat între femeile antreprenoare și autoritățile publice pentru a se asigura că vocile lor sunt auzite și luate în considerare **în elaborarea politicilor, inclusiv la nivel național și** de consiliu local.	Crearea de platforme pentru dialog	AO „Femida", sindicate	USC, IACH, ONG-uri, APL
		Crearea platformei de dialog „Clubul Femeilor de Afaceri"	Asociațiile patronale, CBC	ODA, bănci, BM, PNUD, programe UE
		Crearea platformei de dialog „Femei în afaceri" Platformă online	Inotek AFA FEMIDA, AFAM CCJ, AFA	OIM, FAO, Inotek APL, GAL-uri, donatori,
		Dialogul femeilor antreprenoare	Municipalitate, la nivel regional	ANOFM, ONG-uri, comerț
		Crearea unei platforme pentru dialog	Consiliu Inotek	Sindicate AFA, APL, sindicate și asociații patronale Asociații, APL, universități APL, CCI, asociații sectoriale, asociații de femei
	R15: *Leadership și abilitare*: Implementarea de programe de abilitare și leadership pentru femei pentru a le spori participarea și influența în structurile formale de reprezentare a afacerilor și în administrație Promovarea *culturii femeilor în afaceri:* Susținerea inițiativelor care abilitează în mod specific femeile antreprenoare, le celebrează realizările, creează rețele de suport și contestă barierele bazate pe gen din mediul de afaceri.	Crearea platformei de dialog „Clubul Femeilor de Afaceri"	Inotek, AFA FEMIDA	Programe UE, OIM, FAO, APL, GAL-uri
		Platformă online pentru dialogul femeilor antreprenoare	Municipalitate, consiliu raional	ONG-uri, sindicate AFA, APL, sindicate și asociații patronale
		Crearea unei platforme pentru dialog	AO „Femida", sindicate și asociații patronale, CBC Cahul	USC, IACH, ONG-uri, APL, ODA, bănci, BM, PNUD

Servicii sociale și de îngrijire	R16: *Modele de afaceri cu facilități de îngrijire integrate:* Promovarea și pilotarea modelelor precum spațiile de coworking cu facilități integrate de îngrijire a copiilor. Explorarea modelelor de antreprenoriat social în serviciile de îngrijire pentru a crea locuri de muncă pentru femeile vulnerabile.	Pilotarea unei cooperative pentru îngrijirea copiilor și a vârstnicilor	Organizații locale interesate	APL, diaspora, instituții de învățământ
		Servicii de îngrijire a copiilor de tip familial	(nespecificat)	OIM, parteneri de dezvoltare
		Activități de informare	Antreprenori, CCC, AO AZI	economic
		Spații ad-hoc pentru îngrijirea copiilor (pe oră/zi)	AO „AFA FEMIDA” Municipiul Cahul	Operatori, ONG-uri, grădinițe ONG-uri locale, universitate, lucrători independenți
		Asociația de bone și asistență socială	AO „AFA FEMIDA”	OIM, APL, parteneriate Informare
		Spații pentru copii la locul de muncă		Alianță, asociații
		Cursuri de îngrijire a copiilor și vârstnicilor pentru adulți		USC, colegii, grădinițe, APL, AO „Motivație”, AO „Sos Autism”
	R17: *Implicare și îndrumare (*Programe de formare profesională*):* Încurajarea implicării altor membri ai familiei și redistribuirea responsabilităților de îngrijire. Oferirea de îndrumare psihologică pentru a naviga și rezolva conflictele legate de roluri de gen în cadrul familiei, promovând o diviziune echitabilă a muncii.	Program de suport psihologic	Cabinetul de psihologi	Universitate, colegiu
		Identificarea politicilor angajatorilor pentru susținerea femeilor antreprenoare	Asociația părinților, sindicate	MMPS

Tehnologie și incluziune digitală	R18: *Instruire în domeniul competențelor digitale*: Oferirea de instruire în domeniul competențelor digitale de bază, în special pentru femeile fără cunoștințe în TI, abordând barierele de încredere și utilizând interfețe simplificate și perioade de orientare extinse. Alfabetizarea tehnologică este esențială pentru participarea femeilor antreprenoare pe piețele digitale.	Program de instruire	Inotek (atragerea de practicieni)	CBC, USCH, IACH
		Instruire pentru femeile cu vârsta de peste 35 de ani pentru a le consolida încrederea și capacitatea de a utiliza instrumente digitale	AO „Creative Women”	OIM, Millenium, donatori
	R19: *Acces la instrumente TI și conectivitate*: Susținerea granturilor sau inițiativelor pentru achiziționarea de dispozitive digitale esențiale și configurarea operațiunilor digitale. Utilizarea HUB-urilor ca puncte de acces digital, unde femeile (în special din zonele rurale) pot accesa instrumentele disponibile online și asistență tehnică.	Instruire privind instrumentele TI și conectivitate Granturi pentru achiziționarea de gadgeturi	Inotek ANOFM	OIM, donatori APL, operatori economici, donatori, operatori de telecomunicații
		Program de instruire pentru digitalizare	Inotek	CCC, CCI
	R20: *Design conform principiului „mobile first”*: Conceperea serviciilor și platformelor digitale de dezvoltare a afacerilor pe baza principiului „mobile first” (adică, inițial pentru dispozitive mobile), recunoscând faptul că majoritatea femeilor din mediul rural accesează internetul în principal prin intermediul smartphone-urilor.	Program de achiziționare de echipamente pentru femeile din zonele rurale și instruire privind utilizarea echipamentelor	Operatori de telecomunicații	ATIC, GOV
	R21: *SDA digitale specializate*: Promovarea și susținerea dezvoltării serviciilor digitale specializate de dezvoltare a afacerilor pentru femei, în special a celor legate de comerțul electronic, marketingul digital avansat și automatizarea proceselor, asigurându-se că acestea sunt sensibile la gen.	HUB digital – consolidarea capacităților în digitalizare pentru femeile antreprenoare (cursuri, cluburi, planuri de afaceri)	CCI Cahul, ANOFM	CCC, Inotek, ECOU, AO „Active Women”, APL
		Curs de instruire privind integrarea și utilizarea sistemelor CRM	Centrul Comunitar Cahul	OIM, donatori, programe de finanțare
		Curs de instruire privind crearea unui conținut media care se vinde	Centrul Comunitar Cahul	OIM, Inotek, ECOU
		Suport tehnic pentru utilizarea instrumentelor TI în diferite domenii de activitate	Companii specializate	Inotek
		Program pentru crearea de planuri de promovare în spațiul online pentru femeile antreprenoare și finanțare pentru începerea implementării	Inotek	OIM, donatori
		HUB digital – consolidarea capacităților în digitalizare pentru femeile antreprenoare (cursuri, cluburi, planuri de afaceri)	CCI Cahul, ANOFM	CCC, Inotek, ECOU, AO „Active Women”, APL

Contact:

Oficiul OIM pentru Europa Centrală și de Est

Strada Mozsár nr. 14
Budapesta H-1066
Ungaria

ilo.org