

Martie
2026



Moldova 2030: DRUMUL SPRE O ECONOMIE EUROPEANĂ

Autoare:
Mihaela Sirițanu

CUPRINS

Introducere.....	3
Diagnosticul UE: Moldova între Promisiuni Politice și Limite Structurale.....	3
Drumul Moldovei către Reziliență și Integrare Europeană.....	5
Dezvoltarea Industrială: Probleme Structurale și Provocări.....	5
Recomandări pentru Dezvoltare Durabilă.....	8
I. Transformarea Industrială prin Inovare.....	8
II. Specializarea și Modernizarea Parcurilor Industriale.....	9
III. Conectarea Educației, Inovării și Industriei.....	10
Întreprinderile Mici și Mijlocii: Obstacole în Calea Creșterii.....	11
Recomandări pentru Dezvoltare Durabilă.....	13
I. Recalibrarea Rolului Incubatoarelor.....	13
II. De la Granturi Fragmentate la Instrumente de Creștere.....	13
III. Integrarea IMM-urilor în Lanțuri Valorice.....	14
Capital Limitat, Creștere Limitată: Probleme Structurale în Sistemul Financiar.....	15
Recomandări pentru Dezvoltare Durabilă.....	17
I. Statul ca Motor al Pieței de Capital.....	17
II. Mobilizarea Capitalului Bancar.....	17
III. Dezvoltarea Capitalului Domestic: Asigurări, Pensii Ocupaționale și Investitori Instituționali.....	18
IV. Facilitarea Accesului la Capital pentru Companii.....	19

INTRODUCERE

Republica Moldova traversează una dintre cele mai importante etape ale istoriei sale economice și politice. Procesul de aderare la Uniunea Europeană, început odată cu obținerea statutului de țară candidată în 2022, a remodelat direcțiile strategice ale statului și a creat premise pentru o transformare structurală profundă. Sprijinul financiar fără precedent oferit de Uniunea Europeană - estimativ 1,9 miliarde de euro în granturi și investiții - funcționează ca un catalizator pentru modernizarea instituțiilor, infrastructurii și economiei. Totuși, acest efort necesită capacitate administrativă, stabilitate politică și o prioritizare rațională a investițiilor publice.

Pe fundalul acestei dinamici politice, economia Republicii Moldova rămâne vulnerabilă și expusă șocurilor. După un 2025 caracterizat de o revenire moderată, cu o [creștere economică de aproximativ 2,7%](#), economia intră în 2026 într-o fază de temperare, cu o creștere [estimată](#) a produsului intern brut (PIB) de circa 2,3%. Această evoluție indică o stabilizare fragilă, mai degrabă decât o redresare economică solidă și sustenabilă. Aceasta revenire se produce într-un context de volatilitate accentuată, cu o medie de +1,8% în ultimii șase ani, dar cu [variații extreme, de la -8% la +14%](#), cauzate de pandemie, secetă și crize energetice. Inflația s-a [stabilizat la 7%](#), după nivelurile record din perioada 2022–2023, iar datoria publică s-a [situat](#) în jurul valorii de 41,3% din PIB - nivel sustenabil, dar în creștere și dependentă de finanțările externe.

În plan european, Moldova se află în procesul de screening comparativ cu acquis-ul comunitar și a acumulat progrese recunoscute în domeniul justiției și al administrației, însă deschiderea clusterelor de negociere este întârziată din cauza blocajelor politice din Consiliul UE, în special veto-ul exprimat asupra dosarului moldovean prin corelarea cu Ucraina. Acest context geopolitic, combinat cu vulnerabilitățile economice interne, transformă perioada actuală într-un moment decisiv pentru alegerea direcțiilor de dezvoltare pe termen lung.

DIAGNOSTICUL UE: MOLDOVA ÎNTRE PROMISIUNI POLITICE ȘI LIMITE STRUCTURALE

[Programul guvernamental pentru perioada 2025–2028](#) cuprinde obiective relevante pentru modernizarea economică: finanțarea a 25.000 de întreprinderi, mobilizarea a până la 4 miliarde euro investiții, majorarea salariului minim la 10.000 lei, investiții extinse în infrastructură, digitalizare și irigații. Aceste orientări corespund direcțiilor europene de creștere, competitivitate și convergență. În plus, planul prevede sprijin pentru întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) și măsuri de stimulare a mediului de afaceri, ceea ce este esențial pentru crearea locurilor de muncă și diversificarea economică.

Cu toate acestea planul relevă o serie de lacune esențiale. În primul rând, lipsește o strategie reală de dezvoltare a industriilor cheie. Deși se vorbește despre „competitivitate” și „atragera investițiilor”, documentul nu identifică sectoare industriale prioritare, nu stabilește o politică industrială coerentă, de ex. pentru manufactură, industrie verde, prelucrare agricolă, tehnologie care să ofere reziliență economică pe termen mediu și lung.

Fără un astfel de focus, riscul este ca investițiile și sprijinul să fie dispersate, iar economia să rămână dependentă de finanțări externe și importuri. Acest gol strategic reduce semnificativ probabilitatea ca Moldova să construiască o structură economică robustă și durabilă.

Mai mult, persistă îngrijorări fundamentale privind capacitatea reală a Republicii Moldova de a absorbi eficient pachetul de 1,9 miliarde de euro pus la dispoziție de Uniunea Europeană. Deși volumul de resurse este considerabil, administrația publică rămâne marcată de slăbiciuni instituționale și capacitate redusă de implementare, iar succesul proiectelor de anvergură depinde în mod direct de funcționalitatea și integritatea sistemului de achiziții publice. În acest context, întârzierea reformelor structurale în domeniul achizițiilor - în ciuda existenței unor planuri și a unui [cadru normativ](#) intrat în vigoare în noiembrie 2025 - ridică semne serioase de întrebare cu privire la execuția achizițiilor publice și măsuri de protecție împotriva favoritismului sau capturării contractelor. Deși noul regulament privind planificarea achizițiilor publice aliniază formal procedurile la standardele europene, acesta rămâne în mare parte un instrument administrativ, fără a introduce mecanisme reale de priorizare strategică, analiză cost-beneficiu sau control riguros al estimărilor, așa cum se practică în mod curent în statele membre ale Uniunii Europene. În același timp, transparența rămâne mai degrabă formală, întrucât nu este susținută de publicarea sistematică a datelor în formate deschise, sau de posibilitatea urmăririi modificărilor în timp real. În absența acestor instrumente, precum și a unor verificări independente și a unei capacități administrative consolidate, cadrul actual riscă să perpetueze deficiențele existente, inclusiv riscurile de corupție, supraevaluare și întârzieri sistemice. Toate aceste vulnerabilități pun sub semnul întrebării capacitatea guvernului de a transforma sprijinul financiar european într-un progres tangibil și credibil pe termen mediu.

Aceste vulnerabilități interne sunt expuse și în [Raportul Comisiei Europene din 2025](#). Deși raportul recunoaște progrese în domeniul educației, politicii externe, energie etc., sunt subliniate în mod repetat limite structurale majore care contrazic ambiția accelerată a programului guvernamental. Documentul evidențiază probleme persistente de capacitate administrativă insuficientă, fragmentare instituțională și un nivel doar parțial de pregătire pentru asumarea acquis-ului, inclusiv pe capitole legate de piața internă, libera concurență, standarde economice și supraveghere financiară. Raportul notează explicit că Moldova este „pregătită moderat” în majoritatea capitolelor tehnice, iar în unele domenii precum piața bunurilor, piața serviciilor, politică fiscală sau protecția consumatorului, progresele sunt doar inițiale. Totodată, Comisia atrage atenția asupra vulnerabilităților structurale ale economiei: productivitate scăzută, dependență excesivă de agricultură, piață financiară subdezvoltată, investitori instituționali aproape inexistenți și expunere ridicată la șocuri externe. Această diagnoză tehnică contrastează direct cu promisiunile de creștere rapidă, investiții masive și convergență accelerată din planul guvernamental, care nu este însoțit de o strategie industrială clară sau de măsuri structurale capabile să reducă aceste vulnerabilități economice.

În plus, raportul UE arată că Moldova nu are încă administrația necesară pentru a gestiona reforme și investiții de amploarea celor promise de Guvern. Comisia cere reforme profunde în modul în care funcționează statul: un serviciu public profesionist, angajări pe bază de merit, evaluarea corectă a performanței funcționarilor și formarea continuă a acestora. Totodată, UE subliniază nevoia de a îmbunătăți modul în care sunt planificați și gestionați banii publici, bugete realiste, control financiar mai strict și audit eficient. La aceasta se adaugă cerința de a alinia regulile privind concurența, ajutoarele de stat și piața internă la standardele europene și de a întări supravegherea financiară. Raportul insistă și asupra unei administrări mai solide a proiectelor publice, cu proceduri clare, monitorizare constantă și transparență reală, mai ales în achizițiile publice. Toate aceste cerințe arată o diferență evidentă între ambițiile foarte mari ale Guvernului și capacitatea instituțiilor de a le pune în practică în mod credibil și eficient.

DRUMUL MOLDOVEI CĂTRE REZILIENȚĂ ȘI INTEGRARE EUROPEANĂ

Pentru ca Republica Moldova să avanseze credibil spre aderarea la Uniunea Europeană și să construiască o economie capabilă să reziste șocurilor, guvernul trebuie să depășească etapa obiectivelor declarative și să treacă la o agendă de reforme structurale. Aceasta trebuie să fie pragmatică, ancorată în realitățile instituționale și orientată către dezvoltarea unor capacități economice reale. În lumina acestor constatări, trei piloni devin esențiali pentru construcția unei economii europene moderne și reziliente: dezvoltarea industriilor cheie, accesul real la capital și consolidarea sectorului IMM-urilor - singurele căi prin care Republica Moldova poate transforma sprijinul european în convergență economică reală și în bunăstare sustenabilă.

DEZVOLTAREA INDUSTRIALĂ: PROBLEME STRUCTURALE ȘI PROVOCĂRI

Una dintre prioritățile majore pentru Guvern ar trebui să fie elaborarea unei politici industriale coerente, capabile să definească sectoarele strategice în jurul cărora poate fi construită o economie competitivă și rezilientă. Moldova rămâne încă dependentă de agricultură, iar industria este fragmentată și slab dezvoltată - două vulnerabilități care limitează ritmul de convergență economică și sporesc expunerea la riscuri externe, fie ele climatice, comerciale sau geopolitice. În ansamblu, economia este dominată de activități cu valoare adăugată scăzută, ceea ce reduce capacitatea țării de a genera creștere sustenabilă și de a se integra în lanțuri valorice europene.

Structura industrială reflectă această realitate: în ansamblu, sectorul industrial reprezintă aproximativ [16–19% din PIB](#), însă componenta centrală – industria prelucrătoare – rămâne limitată la circa [7,4% din PIB](#) în 2025, deși generează peste [83% din producția industrială totală](#). Această discrepanță indică o bază industrială relativ restrânsă, concentrată în activități de manufactură cu tehnologii simple și marje reduse, cu o contribuție limitată la valoarea adăugată. În paralel, agricultura contribuie cu aproximativ [7,1% din PIB](#), un nivel apropiat de industria prelucrătoare, ceea ce sugerează că economia rămâne dependentă de

sectoare tradiționale și vulnerabile, în lipsa unei industrializări solide capabile să absoarbă forța de muncă și să genereze creștere stabilă.

În același timp, sectorul serviciilor domină economia cu peste [60% din PIB](#), însă această structură reflectă mai degrabă o orientare spre servicii cu valoare adăugată redusă — precum comerțul, horeca, transportul intern și serviciile personale — spre deosebire de țări precum Germania sau Marea Britanie, unde serviciile sunt în proporție mare financiare, profesionale, tehnologice și de inginerie, cu valoare adăugată ridicată și orientate spre export. În interiorul acestui sector, IT-ul și telecomunicațiile reprezintă o excepție pozitivă, cu o pondere de circa [8% din PIB](#), demonstrând productivitate ridicată și orientare spre export. Totuși, acest segment rămâne insuficient pentru a compensa slăbiciunile structurale ale economiei. În absența unui nucleu industrial modern, capabil să genereze cerere pentru servicii specializate și să susțină lanțuri valorice complexe, economia Moldovei rămâne dominată de activități cu productivitate scăzută și potențial limitat de convergență europeană.

Slăbiciunile structurale ale acestor sectoare accentuează această situație. Industria prelucrătoare este concentrată în special pe procesare primară (asamblare, sortare, fasonare), ceea ce înseamnă că Moldova contribuie preponderent cu forță de muncă ieftină și operațiuni de valoare adăugată minimă, în timp ce tehnologia complexă, design-ul, branding-ul și marjele mari de profit sunt efectuate în străinătate. Agricultură rămâne vulnerabilă la climă și volatilitatea prețurilor, iar dependența de câteva piețe externe face ca o secetă severă sau o criză de prețuri să afecteze imediat PIB-ul și veniturile rurale. În sectorul IT&C, deși contribuția la PIB este impresionantă, modelul de business este dominat de outsourcing, cu foarte puține produse proprii scalabile și o dependență puternică de cererea din afara țării. De asemenea, faptul că administrația publică, companiile industriale și serviciile au un nivel scăzut de digitalizare, rezultă într-o cerere limitată pentru soluții moderne dezvoltate local.

La toate acestea se adaugă un nivel scăzut al investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovație: Moldova cheltuiește pe R&D în sectorul privat și pe inovație per angajat doar o fracțiune din media UE, iar scorurile țării în [European Innovation Scoreboard](#) confirmă o capacitate redusă de inovare și absorbție tehnologică. Rezultatul este o economie în care industriile cheie există, dar operează în segmente de jos ale lanțurilor valorice, cu vulnerabilitate ridicată și spațiu redus de manevră în fața șocurilor externe.

Guvernul a făcut, totuși, câțiva pași relevanți pentru sprijinirea industriei, însă aceștia rămân fragmentați și nu formează o politică industrială coerentă. Deși în 2024 a fost adoptat [Programul național de dezvoltare industrială pentru perioada 2024–2028](#), care identifică sectoare prioritare precum electronica, industria auto, agro-procesarea, textilele sau industria alimentară, această orientare strategică nu este încă transpusă consecvent în instrumente de implementare.

Exemplele de succes nu pot fi ignorate, în IT&C, crearea Moldova Innovation Technology Park (MITP) și regimul fiscal unic de 7% au accelerat creșterea sectorului digital, [atrăgând peste o mie de companii](#) și impulsionând exporturile de servicii IT. În industrie, autoritățile au extins zonele economice libere și parcurile industriale pentru a atrage producători orientați spre export, iar Guvernul promovează aceste zone ca instrumente principale de industrializare.

Cu toate acestea, măsurile sunt dispersate și adesea fără efect sistemic. În pofida existenței unei strategii industriale asumate, nu se observă un efect clar de tip „trickle-down” către economie: programele de granturi, activitățile Organizației pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (ODA) și dezvoltarea parcurilor industriale nu sunt aliniate explicit la sectoarele prioritare și nu generează o masă critică de investiții în industriile vizate. Multe parcuri industriale și zone economice libere [rămân](#) slab populate sau chiar aproape goale din cauza infrastructurii incomplete, a administrării slabe sau politizate, a plasării lor la distanță de rute logistice importante, precum și lipsei de legături cu universități și centre de inovare, rezultând un nivel foarte scăzut de inovare și modernizare tehnologică. În același timp, [studiile Băncii Mondiale](#) evidențiază faptul că zonele economice libere din Moldova funcționează adesea ca enclave, cu legături limitate cu economia locală și cu un impact redus asupra dezvoltării industriale mai largi. [Evaluările Comisiei Europene](#) confirmă, de asemenea, că aceste zone nu au reușit să atragă investiții majore și sunt dominate de activități cu valoare adăugată redusă, precum comerțul și logistica, în locul producției avansate.

Pentru ca aceste instrumente să genereze efecte structurale reale, ele nu trebuie tratate ca intervenții separate, ci ca etape ale unui lanț coerent de dezvoltare economică. Acest lanț ar trebui să pornească de la incubatoarele de afaceri, unde sunt formate și testate inițiativele antreprenoriale, să continue cu sprijin pentru scalare prin granturi și instrumente financiare gestionate de ODA, și să culmineze în integrarea firmelor în parcuri industriale și lanțuri valorice europene. În prezent, această logică secvențială lipsește: incubatoarele funcționează izolat, granturile sunt distribuite fragmentat, iar parcurile industriale nu sunt alimentate sistematic cu firme pregătite pentru producție la scară. În absența unei astfel de conexiuni, intervențiile publice riscă să rămână dispersate și să nu producă transformare structurală.

Mai mult decât atât, Moldova are nevoie de a-și alinia strategia industrială pe câteva direcții cu potențial european: industria energiei verzi și echipamente pentru tranziția energetică (panouri solare, baterii, cablaje, componente electronice), procesarea agroalimentară avansată, servicii digitale, precum și electronică și mecatronica, sectoare unde UE caută activ parteneri regionali. În același timp, este esențial ca această orientare să depășească logica actuală, concentrată preponderent pe sectoare tradiționale precum auto, textile sau procesare primară, unde lanțurile valorice sunt deja dominate de actori globali, iar rolul Moldovei riscă să rămână limitat la activități de execuție cu valoare adăugată redusă. Fără o poziționare strategică timpurie în industrii emergente - în special cele legate de tranziția

verde și digitală - Moldova pierde oportunitatea de a construi avantaje competitive proprii și de a urca în lanțurile valorice.

Conectarea parcurilor industriale la lanțurile valorice europene și la coridoarele logistice ale Rețelei transeuropene de transport (TEN-T) poate transforma Moldova într-o platformă de producție de proximitate pentru piața UE. Totuși, acest obiectiv nu trebuie limitat la rolul de hub de costuri reduse, ci trebuie orientat către atragerea de investiții în segmente cu valoare adăugată mai ridicată, capabile să genereze transfer tehnologic, inovare și dezvoltare industrială sustenabilă.

RECOMANDĂRI PENTRU DEZVOLTARE DURABILĂ

I. TRANSFORMAREA INDUSTRIALĂ PRIN INOVARE

Statul trebuie să ajute firmele să evolueze de la simpla asamblare pentru clienți străini la crearea propriilor produse, cu brand moldovenesc și valoare adăugată mai mare. Această tranziție poate fi susținută prin granturi dedicate dezvoltării de prototipuri și design de produs, finanțarea achiziției de utilaje moderne și [vouchere pentru inovare](#), după modele aplicare în mai multe state membre UE. Astfel de instrumente permit firmelor să acceseze competențe externe de design, inginerie sau testare fără a dezvolta intern capacități costisitoare de cercetare-dezvoltare, reducând riscul și costul inițial al inovării și accelerând trecerea de la idee la produs comercial.

Pentru ca granturile ODA să contribuie real la industrializare și creștere economică, este necesară o schimbare de accent de la sprijin fragmentat și micro-orientat către instrumente dedicate firmelor aflate în faza de creștere și modernizare industrială. [Grantul mediu actual este de circa 20.000 euro](#), este insuficient pentru inovare aplicată, re tehnologizare sau dezvoltarea de produse proprii în sectoarele productive, iar [peste 50% din granturi](#) sunt axate pe politici de incluziune, nu politici industriale. ODA ar trebui să implementeze clar programe cu obiective industriale și să dezvolte granturi mai puține, dar mai mari, cofinanțate, adresate IMM-urilor cu potențial de scalare, structurate pe logica „step-up”: firmele să poată accesa runde succesive de sprijin doar dacă demonstrează progres economic concret — creșterea productivității, lansarea de produse noi sau accesarea piețelor externe.

Nr.	Denumirea programului	Proiecte investiționale evaluate	Proiecte investiționale aprobate	Valoare granturilor, mii lei	Valoarea investițiilor, mii lei
1.	START pentru Tineri	100	75	12.688,30	24.472,47
2.	Programul de susținere a antreprenoriatului feminin	110	80	21.567,74	32.943,73
3.	„PARE 1+2”	97	75	23.853,52	55.090,00
4.	Ecologizare a IMM	58	40	13.076,79	25.280,05
5.	Program de sprijin a IMM din domeniul turismului	80	49	17.398,48	36.117,83
6.	Transformare Digitală a IMM	133	90	24.640,66	42.429,23
7.	Programul de susținere a Inovațiilor Digitale și Start-upurilor Tehnologice	57	20	8.785,89	18.727,63
8.	Retehnologizare și eficiență energetică a IMM	200	136	117.095,94	273.656,17
9.	Creșterea competitivității IMM și internaționalizare a acestora	25	21	7.813,23	18.315,20
10.	Programul de sprijin al micilor producători	13	10	3.642,90	6.257,94
	TOTAL	873	596	250.563,45	533.290,25

Figura 1. Programele de sprijin pentru IMM gestionate de ODA. Sursa: IP ODA, Raport de progres 2025.

În paralel, sprijinul public trebuie condiționat de rezultate măsurabile - creșterea productivității, produse noi, exporturi, integrare în lanțuri valorice - astfel încât granturile să devină un catalizator al transformării structurale, nu un mecanism de menținere a firmelor mici într-un stadiu de subzistență. În prezent, [rapoartele ODA nu includ analize de impact](#), astfel că nu știm câte dintre companiile finanțate au dezvoltat produse noi, au accesat piețe externe sau au reușit efectiv să treacă de la subcontractare la producție proprie. În viitor, granturile ar trebui să fie condiționate și monitorizate prin indicatori clari - prototipuri dezvoltate, produse certificate, exporturi realizate - astfel încât sprijinul public să genereze transformare reală, nu doar activitate administrativă.

II. SPECIALIZAREA ȘI MODERNIZAREA PARCURILOR INDUSTRIALE

Parcurile industriale trebuie transformate din simple spații de închiriat în platforme economice specializate, construite deliberat în jurul unor sectoare clare precum energia verde, agro-procesarea, electronică, IT sau mecatronica. Introducerea unui cadru național de specializare, care să atribuie fiecărui parc un profil economic explicit, este esențială pentru a depăși dezvoltarea ad-hoc a parcurilor existente. În acest context, intenția Guvernului de a crea încă [opt noi parcuri](#) industriale și modernizarea celor existente recunoaște implicit limitele modelului actual, însă, în lipsa unor criterii ferme de performanță, a depolitizării reale a managementului și a integrării explicite în lanțuri valorice europene și coridoare logistice majore, există riscul ca noile parcuri să reproducă aceleași vulnerabilități și să extindă un model cu impact economic limitat.

Pentru ca specializarea să producă efecte reale, ea trebuie susținută de investiții țintite în infrastructură sectorială și de servicii profesionale pentru investitori - de la facilități de prototipare, laboratoare și depozite specializate până la consultanță tehnologică, suport la export și certificări europene. În paralel, parcurile industriale trebuie conectate funcțional cu universitățile, colegiile tehnice și centrele de inovare, astfel încât formarea competențelor, cercetarea aplicată și prototiparea să fie integrate în activitatea industrială. Doar prin alinierea acestor elemente cu finanțările europene disponibile (CEF, InvestEU, programe de clusterizare) și prin monitorizarea anuală a performanței, parcurile pot deveni noduri economice strategice, nu simple platforme de închiriat fără impact structural.

III. CONECTAREA EDUCAȚIEI, INOVĂRII ȘI INDUSTRIEI

Moldova are nevoie de clustere industriale regionale bine definite, în care companiile, universitățile, colegiile tehnice și parcurile industriale lucrează împreună pentru a dezvolta produse, tehnologii și competențe specializate. În astfel de ecosisteme, firmele împart furnizori, logistică și infrastructură, universitățile oferă cercetare aplicată și expertiză tehnică, iar colegiile asigură formarea profesională în meseriile necesare fiecărui sector. Parcurile industriale devin spațiul fizic unde această cooperare se materializează: linii-pilot, laboratoare comune, spații pentru testare și prototipare. Acest model reduce costurile firmelor, crește inovația, stimulează transferul tehnologic și permite crearea unor lanțuri valorice locale, condiție esențială pentru a produce cu valoare adăugată mai mare și pentru a fi competitivi pe piața europeană.

În mod pozitiv, Moldova are deja câteva inițiative de învățământ dual, implementate în special în parteneriat cu companii din automotive, electronică, textile, construcții sau servicii. Colegii precum Centrul de Excelență în Construcții, Centrul de Excelență în Energetică și Electronică, colegii din Bălți și Cahul, dar și unele licee profesionale oferă programe duale unde elevii învață atât teorie, cât și practică direct în întreprinderi. Totuși, aceste programe sunt încă fragmentate și nu sunt integrate într-o strategie regională de dezvoltare industrială. Lipsesc programele duale concepute special pentru nevoile clusterelor potențiale - de exemplu, tehnologii agroalimentare, electronică avansată sau energie regenerabilă.

Pentru ca învățământul dual să sprijine formarea clusterelor, el trebuie extins și adaptat prin: curriculum construit împreună cu firmele din fiecare parc industrial; programe duale dedicate sectoarelor prioritare ale regiunii; stimulente pentru companii să participe activ la formare (subvenții, deduceri fiscale, facilități în parcurile industriale); introducerea stagiilor de practică în laboratoare comune din parcuri; și crearea de parteneriate formale universitate-industrie pentru cercetare aplicată și dezvoltare de prototipuri. Astfel, învățământul dual devine o componentă centrală a clusterelor regionale, furnizând exact competențele tehnice necesare pentru a dezvolta industrii competitive și a reduce deficitul cronic de forță de muncă calificată.

ÎNTEPRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII: OBSTACOLE ÎN CALEA CREȘTERII

IMM-urile reprezintă coloana vertebrală numerică a economiei Republicii Moldova, dar nu și motorul ei de creștere, fiind structural mult mai fragile și subdimensionate comparativ cu IMM-urile europene. La sfârșitul anului 2023, existau aproximativ 63,7 mii de agenți economici activi, dintre care circa 88% erau microîntreprinderi, cu cel mult 9 salariați și praguri foarte reduse de cifră de afaceri și active. Întreprinderile mici și mijlocii formează un strat subțire între micro și marile companii, iar ponderea firmelor mari, deși este de doar 0,8% ca număr, concentrează aproximativ 55% din volumul total al vânzărilor și circa 35% din totalul angajaților. Această structură indică o economie polarizată: foarte multe firme mici, cu capacitate redusă de acumulare și creștere, și un nucleu restrâns de companii mari care domină piața.

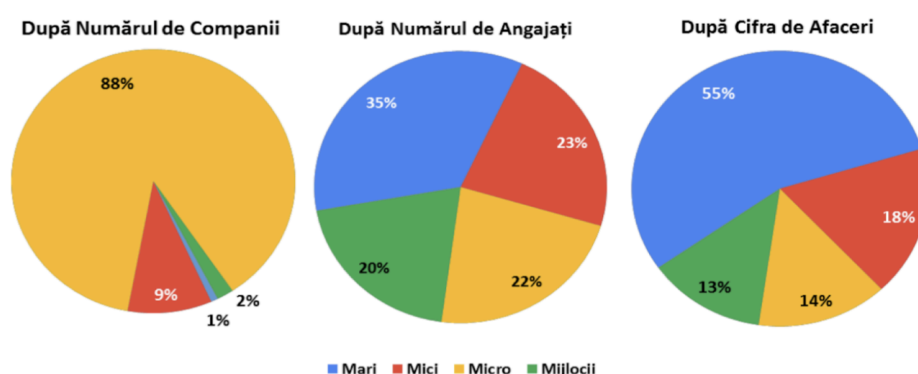
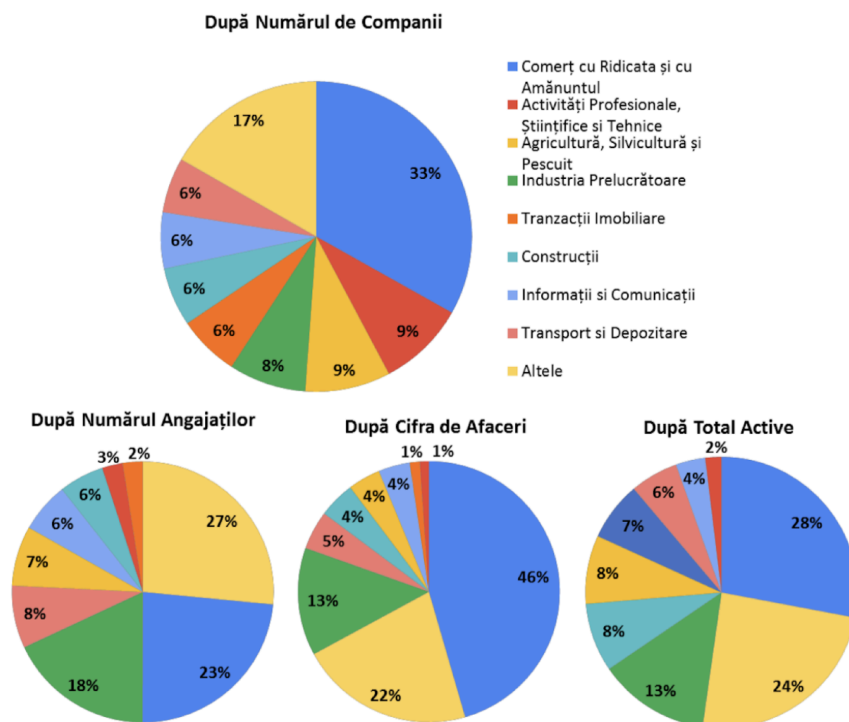


Figura 2. Distribuția agenților economici după dimensiunile întreprinderii, 2023. Sursa: BNS.

Comparativ cu Uniunea Europeană, ponderea firmelor mari în Republica Moldova este mai ridicată ca număr, însă această diferență este din cauza criteriilor de clarificare. Moldova a armonizat clasificarea IMM-urilor după numărul de salariați, dar a păstrat praguri mult mai joase pentru vânzări și active - de până la zece ori mai mici decât în UE. Cu alte cuvinte, ceea ce în UE este un IMM funcțional, cu capacitate de investiție și export, în Moldova rămâne adesea o firmă foarte mică, vulnerabilă și dependentă de piața internă.

Astfel, firme care în UE ar fi considerate mici sau chiar micro sunt clasificate drept „mari” în Moldova. Deși pragurile statistice diferă față de UE, distribuția reală a vânzărilor și a locurilor de muncă arată o concentrare similară în puține firme mari. Acest lucru indică faptul că slăbiciunea IMM-urilor în Moldova nu este doar o chestiune de definiție, ci o problemă structurală de capacitate și scalare.

Deși industria prelucrătoare și comerțul cumulează aproximativ 55% din totalul forței de muncă, structura cifrei de afaceri arată un dezechilibru semnificativ: peste jumătate din veniturile totale sunt generate de comerț. Aceasta indică o industrie intensivă în forță de muncă, dar cu productivitate redusă, și un sector comercial care rulează volume mari, bazate în mare parte pe importuri, fără a crea valoare adăugată semnificativă.



**Figura 3. Principalii indicatori ai activității întreprinderilor pe activități economice 2014-2023.
Sursa BNS.**

Guvernul recunoaște aceste vulnerabilități și, în ultimii ani, a încercat să răspundă printr-o combinație de programe de sprijin financiar și reforme structurale. Aceste programe – precum [Programul de Sprijin pentru Producători Mici](#) și [Programul pentru Creșterea Competitivității Producătorilor Locali și Integrarea în Lanțuri Valorice](#) – sunt concepute pentru a ajuta firmele să investească în echipamente, să își îmbunătățească procesele de producție, să obțină certificări și, teoretic, să facă tranziția de la activități de mică amploare către piețe mai competitive. În logica lor declarativă, aceste instrumente ar trebui să reducă decalajele de productivitate, să sprijine modernizarea IMM-urilor și să faciliteze integrarea acestora în lanțuri valorice regionale și europene. În practică însă, impactul rămâne limitat și concentrat aproape exclusiv asupra microîntreprinderilor și producătorilor foarte mici. Datele din rapoartele ODA arată că sprijinul financiar este distribuit către un număr mare de beneficiari, cu valori ale granturilor relativ reduse și prin programe dedicate preponderent microîntreprinderilor și startup-urilor. Această structură sugerează că majoritatea beneficiarilor sunt firme cu mai puțin de 10 angajați, în timp ce firmele mijlocii cu potențial de scalare, export și integrare în lanțuri valorice reprezintă o pondere limitată a sprijinului public. Practic, programele existente funcționează parțial în logica pentru care au fost create, ajutând microîntreprinderile să rămână active și să facă ajustări minore, dar nu reușesc să adreseze problema creșterii și rezilienței IMM-urilor. Fără o recalibrare explicită către firmele mici și mijlocii cu potențial de scalare – inclusiv prin instrumente financiare mai mari, criterii de selecție orientate spre export și productivitate și monitorizare riguroasă a

rezultatelor – sprijinul public va continua să atenueze vulnerabilitățile pe termen scurt, fără a schimba structura economică pe termen lung.

RECOMANDĂRI PENTRU DEZVOLTARE DURABILĂ

I. RECALIBRAREA ROLULUI INCUBATOARELOR

În forma actuală, majoritatea incubatoarelor de afaceri din Republica Moldova funcționează preponderent ca spații subvenționate de birouri sau ateliere, nu ca instrumente de creștere economică. Rolul lor este limitat la oferirea de chirii reduse și servicii administrative de bază, fără a produce un flux constant de firme care să iasă din incubare mai mari, mai productive și pregătite pentru piață. În lipsa unor criterii clare de selecție și a unor obiective de performanță, incubatoarele tind să găzduiască firme foarte mici, care rămân ani la rând în același stadiu, fără a scala, fără a investi și fără a se integra în lanțuri valorice.

Problema centrală nu este lipsa incubatoarelor, ci modelul lor de funcționare. Incubatoarele nu sunt concepute ca „linii de producție” pentru firme viabile, ci ca structuri pasive de găzduire. [Ele nu cer planuri clare de creștere, nu condiționează accesul de obiective economice și nu urmăresc sistematic rezultatele post-incubare.](#) În consecință, nu există o „ieșire pe bandă rulantă” a firmelor către etapa următoare de dezvoltare, fie către parcuri industriale, fie către piață. Incubarea devine astfel o zonă de confort, nu o etapă tranzitorie spre maturitate.

Recomandarea cheie este re poziționarea incubatoarelor ca platforme active de scalare, nu ca spații de chirie. Accesul în incubator trebuie condiționat de un plan de dezvoltare credibil, iar durata incubării limitată strict, cu obiective clare: creștere a cifrei de afaceri, investiții realizate, prime contracte comerciale, pregătirea pentru producție la scară. Incubatoarele trebuie specializate sectorial și conectate direct la companii mari, investitori și piețe, astfel încât firmele incubate să poată testa produse, obține comenzi pilot și învăța standardele reale ale industriei. Evaluarea și finanțarea incubatoarelor trebuie să se bazeze pe rezultate economice măsurabile - câte firme ies din incubator, câte supraviețuiesc, câte cresc - nu pe gradul de ocupare a spațiilor.

II. DE LA GRANTURI FRAGMENTATE LA INSTRUMENTE DE CREȘTERE

Granturile gestionate de ODA reprezintă principalul instrument public de sprijin financiar pentru IMM-uri, însă structura lor actuală este fragmentată și orientată preponderent spre microîntreprinderi și intervenții de mică amploare. Valorile granturilor sunt relativ reduse, numărul de beneficiari este mare, iar sprijinul este dispersat între mai multe programe cu obiective similare. Acest model contribuie la menținerea activității firmelor mici, dar nu oferă instrumente adecvate pentru firmele aflate în faza de scale-up, care au nevoie de capital mai consistent pentru creșterea tehnologică, extindere și acces la piețe externe. Deși există câteva inițiative precum '[Creștem IMM](#)', acestea nu sunt integrate într-un parcurs coerent de

dezvoltare a firmelor și nu diferențiază suficient sprijinul între etapele de inițiere, creștere și internaționalizare.

Pentru a deveni sustenabile, granturile ODA trebuie restructurate pe logica etapelor de dezvoltare ale firmelor, cu o delimitare clară între sprijinul pentru inițiere și instrumente dedicate firmelor mici și mijlocii cu potențial real de creștere. Pentru acest segment, granturile ar trebui să fie mai puține, dar mai mari, integrate cu cofinanțare privată și legate explicit de planuri de investiții, productivitate și integrare în lanțuri valorice. În paralel, este necesară introducerea unor indicatori de impact – creșterea cifrei de afaceri, exporturi, investiții suplimentare atrase – și comasarea sau eliminarea programelor cu performanță scăzută. Fără această schimbare, sprijinul public riscă să consolideze un ecosistem de firme mici dependente de granturi, nu un nucleu de IMM-uri competitive și scalabile.

III. INTEGRAREA IMM-URILOR ÎN LANȚURI VALORICE

Una dintre cele mai mari vulnerabilități ale IMM-urilor moldovenești este lipsa integrării în lanțuri valorice funcționale, atât interne, cât și regionale sau europene. Majoritatea IMM-urilor operează izolat, pe piața internă, în special în comerț și servicii, sau ca subcontractori cu valoare adăugată redusă. Deși documentele de politici publice menționează frecvent integrarea în lanțuri valorice, instrumentele concrete care să conecteze firmele mici cu cererea reală a companiilor mari, a exportatorilor sau a piețelor externe sunt limitate sau inexistente.

Pentru a corecta această slăbiciune, politicile pentru IMM-uri trebuie să se mute explicit de la sprijin generic la măsuri orientate spre cerere și contracte reale. Un prim instrument esențial este dezvoltarea de programe de tip [supplier development](#), prin care IMM-urile sunt selectate, evaluate și sprijinite pentru a deveni furnizori ai companiilor mari sau ai investitorilor străini existenți. Aceste programe ar trebui să includă audituri tehnice și de calitate, finanțare dedicată pentru îndeplinirea standardelor cerute (certificări, trasabilitate, digitalizare a proceselor) și contracte-pilot care să permită IMM-urilor să intre gradual în lanțuri de aprovizionare stabile.

În paralel, este necesară introducerea unor scheme țintite de sprijin pentru conformare și standardizare, în special pentru piețele UE, standarde de mediu și cerințe ESG. Aceste costuri reprezintă adesea o barieră majoră pentru IMM-uri și nu pot fi acoperite eficient prin granturi generale. Sprijinul ar trebui condiționat de existența unui potențial cumpărător sau partener comercial, pentru a evita finanțarea unor certificări fără utilizare economică reală.

Un alt instrument lipsă este crearea unor platforme funcționale de *matchmaking* care să conecteze IMM-urile locale cu companii mari, exportatori, investitori și proiecte publice relevante. Aceste platforme nu ar trebui să fie simple baze de date, ci mecanisme active de intermediere: liste de cerere din partea companiilor mari, apeluri concrete pentru furnizori locali, evenimente de tip *buyer-supplier days* și facilitarea contractelor inițiale.

Modele funcționale există deja în UE: în Germania, camerele de comerț și industrie operează programe de integrare a IMM-urilor în lanțurile valorice ale marilor producători industriali, pornind de la nevoi reale de achiziții și furnizori. În Danemarca, agenția publică *Business Denmark* implementează programe de tip *supplier development*, care combină pregătirea IMM-urilor cu matchmaking asistat către companii mari și proiecte publice. În ambele cazuri, accentul cade pe cerere reală, nu pe auto-prezentare, iar statul joacă un rol activ de intermediar economic. Pentru Moldova, aceste platforme ar trebui legate direct de parcurile industriale și programele ODA, iar achizițiile publice strategice pot fi folosite pentru a crea cerere predictibilă pentru IMM-uri - în special în agro-procesare, energie verde sau componente industriale - cu respectarea strictă a regulilor de concurență și transparență.

CAPITAL LIMITAT, CREȘTERE LIMITATĂ: PROBLEME STRUCTURALE ÎN SISTEMUL FINANCIAR

Accesul la capital este unul dintre cele mai mari blocaje ale economiei Republicii Moldova și principalul motiv pentru care investițiile rămân la un nivel insuficient. În 2024–2025, investițiile totale sunt [estimate](#) la doar 20–22% din PIB, mult sub nivelul necesar pentru convergența cu economiile europene (30–35%). Această sub-investiție cronică afectează modernizarea industriei prelucrătoare, adoptarea tehnologiilor noi, dezvoltarea infrastructurii și tranziția către energie verde – exact domeniile esențiale pentru pregătirea aderării la UE.

O parte importantă a problemei vine din accesul limitat al companiilor la finanțare bancară. Conform [World Bank Enterprise Survey](#) (2024), aproximativ 38% dintre firme din Moldova dispun de un credit sau o linie de credit, ceea ce înseamnă că mai bine de jumătate dintre companii nu pot accesa deloc finanțare formală. Spre deosebire de economiile UE unde firmele pot apela la o paletă largă de instrumente non-bancare - leasing, factoring, capital de risc sau piețe de capital, în Republica Moldova banca rămâne practic singura sursă de capital extern, indicând o capacitate redusă de finanțare a investițiilor. Situația este și mai dificilă pentru IMM-uri, care se confruntă cu cerințe ridicate de garanții, lipsa colateralului și un istoric financiar adesea insuficient pentru standardele bancare. Băncile, deși lichide și prudente, preferă finanțările pe termen scurt orientate către comerț și capital de lucru, nu către investiții pe termen lung. Astfel, multe firme ajung să depindă de economii proprii, remitențe sau surse informale, ceea ce limitează capacitatea lor de modernizare și creștere.

Rezultatul este că structura finanțării în Moldova rămâne dominată de surse tradiționale și înguste:

Canal de finanțare	Situația actuală
Credit bancar	✓ Dominant, dar scump și pe termen scurt
Capital propriu	✓ Există, dar se acumulează lent
Granturi publice	✓ Punctuale, fără efect structural

Investiții străine	✓ Limitate la sectoare low-value
Piața de capital	✗ Practic inexistentă

În paralel, capitalul străin rămâne volatil și orientat preponderent către activități cu valoare adăugată redusă. Deși investițiile străine directe au rămas stabile în ultimii ani, au o traiectorie în ușoară descreștere - [1.83% din PIB în 2024](#) - ceea ce nu s-a tradus într-o transformare structurală a economiei. Investițiile continuă să se [concentreze în sectoare cu marje mici și integrare redusă în lanțuri valorice complexe](#), în timp ce fluxurile către industrii avansate precum digitalizarea, agro-procesarea modernă sau energia verde rămân limitate. Principalele constrângeri sunt riscurile percepute de investitori: instabilitate politică, infrastructură slabă, piață internă redusă, birocrație și absența unei politici industriale coerente. Mai mult, chiar și în condiții macroeconomice favorabile, acest tip de capital rămâne oportunist și ușor relocabil către alte economii cu costuri mai reduse, ceea ce subliniază nevoia Moldovei nu de a atrage mai mult capital străin în general, ci de a atrage capital strategic, capabil să genereze transfer tehnologic, investiții durabile și valoare adăugată ridicată.

Pe partea capitalului domestic, Moldova dispune de un cadru legislativ care, în teorie, ar trebui să încurajeze acumularea internă: facilități pentru profitul reinvestit, [amortizare accelerată](#), scutiri pentru investiții și, mai recent, [programul „373”](#) care oferă dobânzi subvenționate pentru modernizarea afacerilor. Totuși, impactul acestor instrumente rămâne redus. Majoritatea firmelor au marje mici și nu generează suficient profit reinvestibil, în timp ce accesul la finanțare rămâne limitat din cauza criteriilor stricte impuse de bănci privind garanțiile și riscul. Astfel apare un paradox legislativ: stimulentele există, dar capitalul intern necesar pentru a le utiliza este insuficient.

Acest deficit structural este agravat de absența investitorilor instituționali. Republica Moldova nu are fonduri de pensii ocupaționale, iar piața asigurărilor rămâne slab dezvoltată, cu produse limitate și puțină capacitate de investiție. Deși BNM a modernizat regulamentele de guvernanță pentru companiile de asigurări, iar NCFM a emis în 2024 prima licență pentru un administrator de fonduri de pensii voluntare, în practică nu există încă fonduri private active care să acumuleze economisire pe termen lung și să o transforme în investiții productive. Recomandarea Comisiei Europene este clară: Moldova are nevoie de un efort serios de reformă în domeniul asigurărilor și pensiilor pentru a crea un bazin de capital intern capabil să susțină investițiile în sectoarele productive.

Pe segmentul pieței de capital, Moldova este doar parțial aliniată la normele UE și nu a înregistrat progrese semnificative în ultimii ani. Adoptarea [Strategiei de Dezvoltare a Pieței de Capital 2025–2030](#) reprezintă un prim pas important, ceea ce include diversificarea instrumentelor financiare (obligațiuni verzi, ipotecare, de proiect), modernizarea infrastructurii digitale și interconectarea cu piețele regionale, inclusiv prin memorandumurile cu Bursa de Valori București.

Totuși, între ambiția strategiei și realitatea pieței există o discrepanță majoră. Strategia nu clarifică sursa reală de lichiditate pentru aceste instrumente, nu definește stimulente pentru atragerea investitorilor instituționali, precum și regimul fiscal aplicabil noilor instrumente. De asemenea, riscurile esențiale ale unei piețe mici - lichiditate redusă, volatilitate, lipsa investitorilor de lungă durată - nu sunt abordate în mod sistemic.

Toate aceste limitări - dependența excesivă de creditul bancar, volatilitatea capitalului străin, slăbiciunea profiturilor interne și accesul dificil la programele guvernamentale - arată un lucru clar: Republica Moldova nu dispune de mecanisme interne de acumulare a capitalului pe termen lung. Aceasta nu este doar o problemă de acces la credit, ci o problemă structurală a arhitecturii financiare a țării.

RECOMANDĂRI PENTRU DEZVOLTARE DURABILĂ

I. STATUL CA MOTOR AL PIEȚEI DE CAPITAL

În ultimul deceniu, emisiunile statului au fost sporadice, cu prezență rară pe piață, fără un calendar anual predictibil publicat la început de an pentru 3-5 ani înainte, ci anunțate individual, și fără acoperirea simultană a maturităților cheie (3, 5, 7, 10 ani), ceea ce a împiedicat formarea unei curbe a randamentelor funcționale. Deși din 2024 apar semne de îmbunătățire, ritmul, volumele și lipsa sistematizării rămân insuficiente pentru a ancora piața și a oferi investitorilor instituționali – fonduri de pensii, companii de asigurări sau fonduri de investiții – active sigure, standardizate și lichide în care să plaseze capital pe termen lung. Fără acest reper de bază consolidat, emisiunile corporative sau municipale rămân dificil de evaluat și de vândut, iar piața continuă să fie fragmentată și dependentă de soluții ad-hoc.

De aceea, rolul statului ar trebui completat nu doar printr-o prezență mai activă ca emitent, ci și prin instrumente de derisking și atragere a capitalului privat pe termen lung. O soluție concretă este crearea unui fond public-privat de investiții, cu guvernare independentă, care să intre cu participații de equity de 20-30% în proiecte din energie, agro-procesare sau industrie – de exemplu, finanțează o fabrică nouă sau un parc fotovoltaic alături de investitori privați. Acest fond funcționează ca instrument de derisking temporar: reduce riscul inițial prin prezența statului, demonstrează viabilitatea proiectelor timp de 7-10 ani, apoi iese (vinde participația), atrăgând capital privat ulterior. Fără aceste mecanisme inteligente de catalizare, reformele din pensii și asigurări vor lipsi de suport investițional real, iar economisirea internă va rămâne blocată în depozite bancare sau dependentă de capital extern volatil.

II. MOBILIZAREA CAPITALULUI BANCAR

Sectorul bancar din Republica Moldova este stabil, bine capitalizat și supralichid, dar contribuția sa la finanțarea investițiilor productive rămâne redusă, problema cheie fiind

capacitatea redusă de canalizare a capitalului. Sectorul bancar domină aproape complet sistemul financiar, concentrând circa 90% din activele financiare, într-o economie în care funcționează doar 10 bănci, dintre care patru sunt și societăți de investiții. [Strategia Guvernului](#) recunoaște rolul central al sectorului bancar, dar tratează băncile preponderent ca intermediari tehnici ai pieței de capital, nu ca actori activi în mobilizarea capitalului pe termen lung. Strategia nu propune mecanisme prin care băncile să fie stimulate să își asume un rol investițional controlat și nici nu clarifică modul în care lichiditatea ridicată și economisirea concentrată în depozite pot fi transformate în finanțare pentru investiții productive.

Pentru a depăși acest blocaj, este justificată introducerea unui rol limitat al băncilor ca investitori ancoră - motor al dezvoltării capitalului - după bunele practici europene de *market building*. Această participare nu trebuie să fie generalizată sau permanentă, ci organizată în regim pilot, cu limite clare de expunere, criterii stricte de eligibilitate și obligații de transparență. Băncile pot participa ca investitori inițiali în emisiuni de obligațiuni corporative, verzi sau de proiect, exclusiv pentru finanțarea investițiilor productive, nu pentru refinanțări sau operațiuni speculative. Scopul acestui rol nu este substituirea pieței, ci crearea încrederii inițiale, a prețului și a lichidității necesare pentru atragerea altor investitori. Fără aceste corecții, sistemul bancar va rămâne bine capitalizat și foarte lichid, dar economia va continua să fie subinvestită - confirmând că problema Moldovei nu este lipsa banilor, ci incapacitatea sistemului financiar de a-i direcționa către dezvoltare.

III. DEZVOLTAREA CAPITALULUI DOMESTIC: ASIGURĂRI, PENSII OCUPAȚIONALE ȘI INVESTITORI INSTITUȚIONALI

Piața capitalului pe termen lung din Republica Moldova este blocată în mod structural, deoarece principalii investitori instituționali - fondurile de pensii, companiile de asigurări și fondurile de investiții - fie nu există, fie nu funcționează la capacitate. Deși legislația pentru pensii private a fost modernizată, cadrul actual nu creează condițiile necesare pentru funcționarea unei piețe reale.

Nu există stimulente fiscale care să facă atractive contribuțiile angajaților și angajatorilor, ceea ce elimină principalul motor de participare prezent în statele UE. Totodată, legea nu prevede un mecanism de înscriere automată (auto-enrollment), esențial pentru obținerea unei mase critice de participanți, și nici nu stabilește reguli clare privind politicile de investiții ale fondurilor, limitele de risc și activele eligibile.

În sectorul asigurărilor, una dintre principalele slăbiciuni este absența produselor de viață cu economisire – polițe care, în economiile europene, combină protecția financiară cu acumularea de capital pe termen lung. Aceste produse permit populației să economisească, iar companiilor de asigurări să investească fondurile colectate în obligațiuni, infrastructură sau alte active stabile. În Moldova, piața este dominată de polițe obligatorii precum *Răspunderea Civilă Auto*, fără componentă de economisire, ceea ce înseamnă că asiguratorii nu acumulează resurse investiționale și nu contribuie la finanțarea economiei

reale. Lipsa acestui tip de produse împiedică formarea capitalului domestic și menține rolul sectorului la nivel strict operațional, nu investițional.

Pentru ca acest cadru să devină operațional, este necesară introducerea unor stimulente fiscale reale, precum deducerea contribuțiilor pentru angajați și angajatori și scutirea câștigurilor fondului de impozitare pe durata acumulării. Implementarea unui sistem de înscriere automată pentru companiile cu un anumit număr de angajați ar asigura participarea largă și stabilitatea contribuțiilor. Sectorul asigurărilor trebuie reorientat prin crearea de produse investiționale și stabilirea unor reguli clare privind administrarea portofoliilor. În paralel, statul trebuie să emită instrumente financiare pe termen lung – obligațiuni de stat, municipale sau verzi – pentru a oferi active sigure fondurilor și companiilor de asigurări. O soluție suplimentară ar fi crearea unui fond public–privat de investiții, care să mobilizeze capital intern și extern pentru sectoare strategice precum energie, agro-procesare și industrie. Doar prin modernizarea reglajelor fiscale, instituționale și de piață, Moldova poate transforma economisirea internă în capital productiv și poate reduce dependența structurală de creditul bancar și de investițiile străine volatile.

IV. FACILITAREA ACCESULUI LA CAPITAL PENTRU COMPANII

Chiar și atunci când există actori și instrumente financiare, companiile din Republica Moldova se confruntă cu [bariere operaționale majore](#) în accesarea finanțării prin piața de capital. Tranzacțiile sunt complexe, costisitoare și lente, într-o piață cu volume reduse, iar procesele de tranzacționare, decontare și custodie sunt fragmentate și insuficient digitalizate. În lipsa unor proceduri standardizate și a interoperabilității cu infrastructuri regionale, instrumentele financiare rămân ilichide, iar companiile nu pot atrage capital la costuri predictibile.

O prioritate imediată este simplificarea infrastructurii de piață pentru a reduce costul și timpul necesar atragerii de finanțare. Digitalizarea completă a proceselor, introducerea fluxurilor automate de tip *straight-through processing* și integrarea funcțională cu sistemele de decontare și custodie din România ar permite companiilor să emită și să tranzacționeze instrumente financiare mai rapid și mai ieftin. Acest lucru ar crește lichiditatea, ar permite formarea unor prețuri de referință și ar face piața utilizabilă pentru finanțare, nu doar formal existentă.

Pentru IMM-uri, accesul la piață trebuie adaptat dimensiunii lor, după modelul [SME Growth Markets](#) din Uniunea Europeană. Acest cadru permite firmelor mici și mijlocii să se finanțeze prin piața de capital folosind reguli proporționale: documentație de ofertă standardizată, cerințe reduse de raportare periodică, costuri mai mici de listare și tranzacționare, precum și proceduri simplificate pentru investitori. Implementarea unui segment similar în Moldova ar permite IMM-urilor să emită obligațiuni sau acțiuni fără costuri prohibitive, menținând în același timp protecția investitorilor. Fără un astfel de mecanism adaptat, piața financiară va rămâne inaccesibilă pentru majoritatea companiilor și irelevantă pentru finanțarea investițiilor productive.



Disclaimer

Studiul a fost realizat cu sprijinul financiar din partea Fundației Naționale pentru Democrație (NED). Conținutul acestui material este responsabilitatea exclusivă a Comunității WatchDog.MD și nu poate fi în niciun caz considerat că reflectă opiniile Fundației Naționale pentru Democrație (NED).