

Annex to the Moldova Small Business Code of Ethics

Notes and Definitions by Section

Clause 1: Bribery, Facilitation Payments and Extortion

1A Definition Bribery - Bribery is defined as paying an unofficial and illegal payment to a public official in order to gain business advantage. This includes influencing public procurement, getting special treatment on controls and inspections, etc.

1B Definition Facilitation Payments - Facilitation payments are defined as small payments requested by public officials in order to speed up a routine process. Facilitation payments are “small bribes” often presented as “gifts” or “money for tea” (tips). Companies should default to saying “no” and avoid paying facilitation payments.

1C Definition Extortion - Extortion is the use of threats by public officials against a company or person to demand payment, gifts or in-kind services. Extortion is often not something companies can not simply say “no” to as they fear that the threat will be carried out, or there will be official retribution in some other form. Companies should resist extortion by utilizing “green line” reporting, local police, press and media coverage, or seeking help from business associations. The appropriate response will differ in each circumstance and options are covered in more depth in the Practical Guide.

Clause 2: Taxes

2A Definition Avoidance vs Evasion - It is the fiduciary responsibility of any business owner to “avoid” unnecessary taxes and to use any legal means to assure that the company pays its fair share but not more. “Tax Evasion” is not about optimization but about fraud. It represents a situation where a company does not pay the taxes that it owes in order to bolster profits for owners or shareholders - on or off the books.

2B “Gray Areas” - Moldova’s regulatory structure requires companies to conduct some number of business operations and financial transactions “outside the legal system.” These problems come in many forms but have their common element with the administrative fiscal system - simply put, it is too hard or even impossible to pay for something legally. Whether it is hiring a plumber, painter or independent contractor companies large and small know that there simply isn’t a practical way to hire self employed persons. Further, companies often cannot get facturas, especially for small sums or in rural areas, for every needed purchase. In both these cases companies need to spend “cash” that is off the books.



Gray area workarounds exist in many forms but usually involve legally removing taxed income from the company in order to pay an expense. For example, a company may sell products, pay VAT and profit tax on revenue, and then pay “rent” for a photographer’s camera in order to pay the individual for an event. In many cases, especially petty cash purchases without facturas, this means the company is paying more in taxes (VAT, etc) because they are not getting to write the payment off as an expense.

2C “Gray Areas” vs “Evasion” - Extra taxes in order to pay for services that antiquated laws never envisioned are undesirable for any company. At the same time, it is critical to guard against temptations to slip into tax evasion by finding unacceptable (illegal) workarounds such as not fiscalizing checks (evading VAT) or using similarly evasive methods to extract cash from the company.

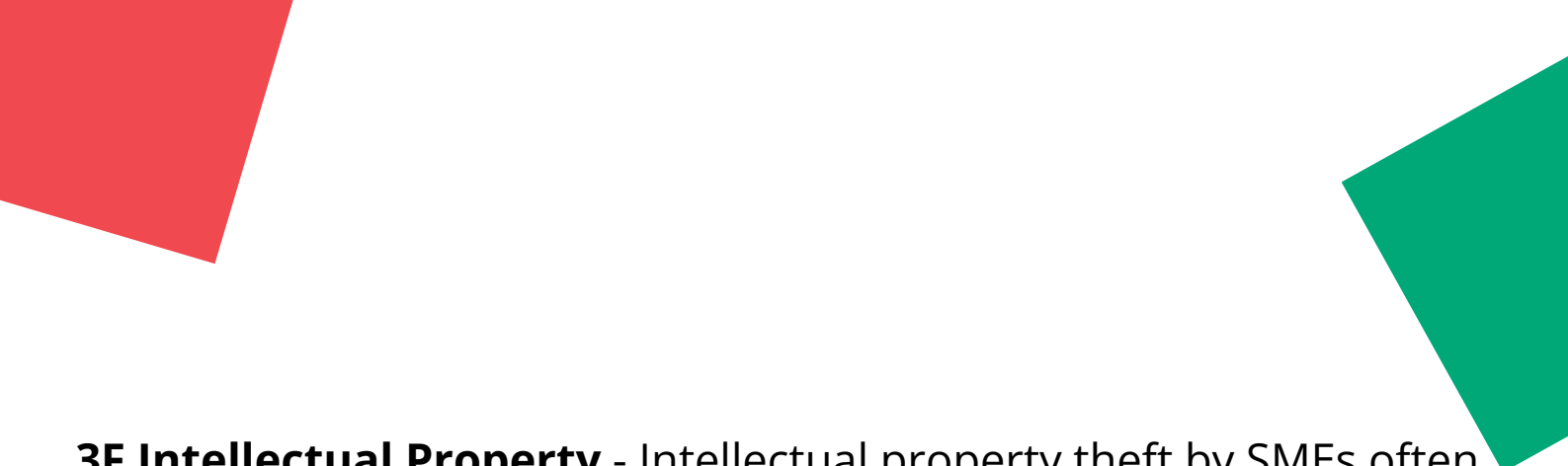


Clause 3: Unloyal Competition

3B “Kickbacks” - Illegal cash kickbacks for preferential business relationships occur at all levels of the economy - with big and small companies. Large companies might offer “discounts” paid in the form of a monthly or yearly % of purchases to their partners in off the books cash. This is done in exchange for a “lock in” contract that keeps competitors away. Small companies also can engage in this behavior, either as a direct agreement with a partner company, or in the form of providing kick-backs to employees of a partner company with purchasing responsibility. Kickbacks in any form are illegal and market distorting.

3C “Salaries in Envelopes” - Salaries in envelopes are unofficial salaries often paid as a supplement to an official salary in order to evade salary taxes.

3E Calling out Bad Behavior - Whether we are talking about kick-backs or monopoly arrangements nothing will change for the better if it isn't addressed and confronted. Few small companies have the ability to do this directly, but all companies when faced with unloyal competition should make their voices heard through business associations or other forums to help contribute to positive change.



3F Intellectual Property - Intellectual property theft by SMEs often involves hiring competitor's workers in order to gain access to inside information. Ethical companies should implement policies that assure that neither management nor employees engage in this behavior.

Clause 4: Conflicts of Interest

In Moldovan politics and economics "cumătrism" is a longstanding problem. Ethical companies should be on guard against real or perceived conflicts of interest and take action to properly declare them whenever required by law, or to avoid a perception of wrongdoing and reputational risk. Who you declare a conflict of interest to will depend on the circumstances. Please carefully understand the terms of your company's bid process to know what should be declared and to whom.

Clause 5: Selecting Partners with Integrity

Discuss fixers and the distorting role they play in reform (BMA, etc)

Discuss legal fixers aka mini-monopolies set up by "public servants"





5A “Fixers” - A fixer is someone who a company will hire to assist with a regulatory problem who promises to “fix” the issue by means of their internal connections or relationships. The title “fixer” implies impropriety with a person either leveraging *cumătrism* or paying bribes in order to complete a process. This is different from hiring an experienced consultant who assists your company in navigating a new process. The line between fixer and consultant is often intentionally obscured but the person fulfilling this role so companies should use their best judgment in evaluating whether the person or company is operating ethically.

5B Ethical Partners - Quality, mutually beneficial, B2B relationships between small companies are often the key to success and growth. Companies should prioritize partners who share their values when doing business. Shared values create more trust and better long term business relationships which accrue to the moral and financial benefit of all parties.





Clause 6: Spirit of the Law

6A “Gaps” - When companies encounter “gaps” in the law such as the inability to legally pay an independent contractor they should comply with the “spirit” of the law attempting to pay taxes and maintain all relevant regulatory compliance as much as possible. “Gray areas” to work around legislative gaps does not imply free rein to follow other shortcuts.

6B Innovation - The lack of regulatory frameworks cannot simply put a stop to innovation. If entrepreneurs waited for the government to “ok” a new product every time there simply would not be any new products ever. Companies should seek out legal and ethical workarounds while engaging through business associations and raising their voices individually to push the government to embrace innovative ideas and support the new economy.



Clause 7: Community Citizenship

Companies striving to operate an ethical business must recognize that it is not only about “not doing wrong” but also about doing good. Negative perceptions of businesspeople linger in Moldova, either coming from the Soviet past, or from the 1990’s perception that “business” and “banditry” are synonyms. This means that when compared to other countries entrepreneurs and business owners are more likely to walk softly in their communities and avoid taking positions of community leadership. Ethical companies should seek to challenge negative stereotypes and become leaders in their communities. Ideas on how companies can be good community members are discussed in the practical guide. But it is critical to understand that these ideas are not about how a company can spend money or donate without getting anything back - it’s about how companies can “do well by doing good” and realize the financial as well as ethical benefits of becoming a better member of their community.



This activity is supported by the
Center for International Private Enterprise



Anexă la Codul de Etică al Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Republica Moldova

Note și definiții pe secțiuni

Clauza 1: Mită, Plăți de Facilitare și Extorcare

1A Mită - Mita este definită ca achitarea unei plăți neoficiale și ilegale unui funcționar public pentru a obține un avantaj comercial. Aceasta include influențarea achizițiilor publice, obținerea unui tratament special în privința controalelor și inspecțiilor etc.

1B Plăți de Facilitare - Plățile de facilitare sunt definite ca plăți mici solicitate de funcționarii publici, pentru a accelera un proces de rutină. Plățile de facilitare sunt „miți mici” adesea prezentate ca „cadouri” sau „bani pentru ceai” (bacșiș). Întreprinderile ar trebui să spună în mod clar „nu” și să evite achitarea plăților de facilitare.

1C Extorcare - Extorcarea reprezintă amenințarea din partea funcționarilor publici a unei companii sau persoane, cu scopul de a obține plăți, cadouri sau servicii în natură. Deseori, extorcarea nu este ceva de la care antreprenorii pot pur și simplu refuza, deoarece se tem că amenințarea va fi îndeplinită sau că va exista o răsplată oficială sub o altă formă. Întreprinderile ar trebui să reziste extorcării, raportând la „linia verde”, poliție, mass-media sau apelând la ajutorul asociațiilor de afaceri. Răspunsul potrivit va fi diferit în fiecare circumstanță, iar opțiunile sunt expuse mai detaliat în „Ghidul Practic”.

Clauza 2: Impozite

2A Evitare vs Evaziune - Este responsabilitatea fiduciară a fiecărui antreprenor să „evite” impozitele inutile și să utilizeze orice mijloace legale, pentru a se asigura că întreprinderea își plătește cota echitabilă, dar nu mai mult decât atât. „Evaziunea fiscală” nu este despre optimizare, ci despre fraudă. Aceasta reprezintă o situație în care o companie nu plătește impozitele pe care le datorează, pentru a spori profiturile proprietarilor sau ale acționarilor - oficial sau neoficial.

2B „Zonele gri” - Cadrul de reglementare a Republicii Moldova cere companiilor să efectueze un anumit număr de operațiuni comerciale și tranzacții financiare „în afara cadrului juridic”. Aceste probleme există sub multe forme, dar au un factor comun legat de sistemul administrativ fiscal – simplu spus, este prea dificil sau chiar imposibil să plătești ceva legal. Indiferent dacă merge vorba de angajarea unui instalator sanitar, zugrav sau contractant independent, companiile mari și mici știu că pur și simplu nu există o modalitate practică de a angaja persoane, care desfășoară astfel de activități independente. Mai mult decât atât, companiile frecvent nu pot obține facturi fiscale, în special pentru sume mici sau în zonele rurale, pentru fiecare achiziție necesară. În ambele cazuri, companiile trebuie să achite în „numerar”, care nu este contabilizat.



Soluțiile alternative “gri” există sub multe forme, dar de obicei acestea semnifică eliminarea/retragerea legală a veniturilor impozitate din companie, pentru a achita ceva. De exemplu, o companie poate să vândă produse, să plătească TVA și impozitul pe venit, iar apoi să achite “locațiune” pentru o cameră de fotografiat, pentru a plăti fotografului pentru un eveniment. În multe cazuri, în special achizițiile de numerar mici fără facturi fiscale, înseamnă că compania plătește mai multe impozite (TVA, etc.), deoarece nu reușește să categorizeze plata ca pe o cheltuială.

2C „Zone gri” vs „Evaziune” - Nicio companie nu-și dorește să achite taxe suplimentare pentru serviciile, pe care legile depășite nu le-au anticipat. În același timp, este esențial să rezistăm tentațiilor de a comite evaziune fiscală, prin găsirea unor soluții inacceptabile (ilegale), cum ar fi nefiscalizarea plăților (evaziunea de la TVA), sau utilizarea unor metode similare evazive pentru a extrage numerar din companie.



Clauza 3: Competiție Neloială

3B „Plățile ilegale” - Plățile ilegale de numerar pentru relațiile de afaceri preferențiale există la toate nivelurile de economie - în companii mari sau mici. Companiile mari ar putea oferi partenerilor lor „reduceri” plătite sub forma unui procent lunar sau anual din achiziții în numerar neoficial. Acest lucru se face în schimbul unui contract restricționat”, care ține concurenții de o parte. Companiile mici pot proceda la fel, fie ca un acord direct cu o companie parteneră, fie acordând plăți ilegale angajaților unei companii partenere cu responsabilitate de cumpărare. Plățile neoficiale sub orice formă sunt ilegale și denaturează piața.

3C “Salarii în plicuri” - Salariile în plicuri sunt salarii neoficiale deseori plătite ca un adaos salariului oficial, cu scopul evaziunii de la impozite.

3E Atragerea atenției spre un comportament negativ - Fie merge vorba de plăți ilegale, fie de aranjamente de monopol, nimic nu se va schimba spre bine, dacă nu abordăm și nu confruntăm aceste probleme. Puține companii mici și mijlocii au abilitatea de a face acest lucru direct, însă toate companiile, atunci când se confruntă cu competiția neloială, ar trebui să se facă auzite prin asociații de business sau alte căi pentru a contribui la o schimbare pozitivă.

3F Proprietate Intelectuală - Furtul de proprietate intelectuală deseori semnifică angajarea lucrătorilor de la concurenți, cu scopul de a obține acces la informație din interiorul întreprinderilor. Companiile etice ar trebui să implementeze politici, care asigură faptul că nici conducerea, nici angajații nu vor întreprinde astfel de acțiuni/nu vor demonstra un astfel de comportament.

Clauza 4: Conflict de Interese

În politica și economia Republicii Moldova, "cumătrismul" este o problemă de lungă durată. Companiile etice ar trebui să fie prudente în fața conflictelor de interese reale sau percepute și să le declare în mod corespunzător oricând cere legea, sau să evite percepția comiterii unei infracțiuni sau a riscului reputațional. Va depinde de circumstanțe cui îi este declarat conflictul de interese. Este recomandat să se înțeleagă bine termenii ofertei companiei, pentru a ști ce și cui trebuie de declarat.

Clauza 5: Selectarea Partenerilor cu Integritate

Se va discuta despre intermediari și rolul distorsionat pe care îl joacă în reformă. Se va discuta despre intermediari legali sau mini monopolurile înființate de funcționarii publici.



5A “Intermediarii” - Intermediarul este un individ pe care o întreprindere îl angajează, pentru a asista cu o problemă de reglementare, care promite să soluționeze o problemă prin intermediul conexiunilor și relațiilor interne. Titlul de “intermediar” presupune relații cu caracter impropriu cu o persoană, sau prin cumătrism sau prin achitarea unei mite, cu scopul de a completa un proces. Aceasta diferă de angajarea unui consultant cu experiență, care să ofere suport companiei în navigarea unui nou proces. Diferența dintre intermediar și consultant este adesea ascunsă în mod intenționat de persoana care îndeplinește acest rol, de aceea întreprinderile ar trebui să opereze cât mai rațional, pentru a evalua dacă individul sau compania operează în mod etic.

5B Parteneri Etici - Calitatea, beneficiile reciproce, relațiile B2B dintre companiile mici sunt deseori cheia către succes și dezvoltare. Companiile trebuie să prioritizeze partenerii, care împărtășesc valorile lor în procesul de afaceri. Valorile comune stabilesc mai multă încredere și relații de afaceri mai bune de lungă durată, ceea ce creează beneficii pentru toate părțile din punct de vedere moral și financiar.



Clauza 6: Stat de drept

6A „Lacune” - Când întreprinderile întâmpină „lacune” în legislație, cum ar fi incapacitatea de a plăti în mod legal unui contractant independent, acestea ar trebui să respecte “statul de drept”, încercând să plătească taxe și să se conforme pe cât este de posibil cu toate reglementările relevante. Cu toate acestea, „zonele gri”, care există cu scopul de a găsi soluții alternative pentru unele lacune legislative, nu semnifică faptul că întreprinderile au frâu liber de a lua alte căi mai rapide.

6B Inovație - Lipsa unui cadru de reglementare nu poate pune capăt inovației. Dacă antreprenorii ar aștepta de fiecare dată ca statul să „aprobe” un produs nou, pur și simplu nu ar exista vreodată produse inovative. Companiile ar trebui să caute soluții legale și etice, implicându-se prin intermediul asociațiilor de afaceri, dar și făcându-se auzite individual, pentru a da imbold conducerii statului să adopte idei inovatoare și să susțină noua economie.

Clauza 7: Cetățenie Comunitară

Companiile care depun efort pentru a desfășura o activitate etică, trebuie să recunoască că nu este vorba doar de „a nu dăuna”, ci și de a îmbunătăți. Percepția negativă față de oamenii de afaceri încă persistă în Moldova, fie din trecutul sovietic, fie din percepția anilor 1990 că „afacerile” și „banditismul” sunt sinonime. Aceasta înseamnă că, în comparație cu alte țări, antreprenorii sunt mai predispuși să rămână în umbră în comunitățile lor și să evite ocuparea unor poziții de conducere comunitară. Companiile etice ar trebui să conteste stereotipurile negative și să devină lideri în comunitățile lor. În “Ghidul Practic” sunt expuse idei despre felul în care întreprinderile pot fi membri utili ai comunității. Totodată, este esențial să înțelegem că aceste idei nu se referă la modul în care o companie poate cheltui bani sau face donații, ci la modul în care afacerile pot să conștientizeze responsabilitatea de a face bine pentru societate și pot înțelege beneficiile financiare, precum și cele etice de a deveni un membru mai bun al comunității lor.



Această activitate este realizată cu suportul
Center for International Private Enterprise

