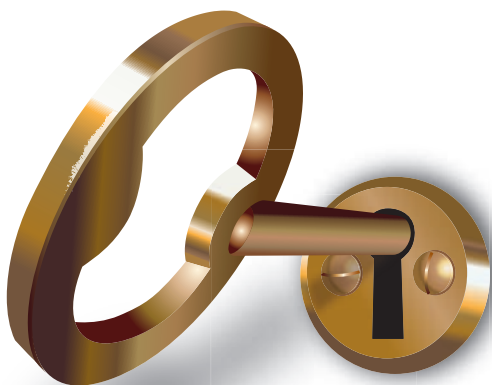


TINERII ÎN ACȚIUNE

ANTREPRENORIATUL ca opțiune de carieră
Istории de succes



CENTRUL PENTRU EDUCAȚIE ANTREPRENORIALĂ
ȘI ASISTENȚĂ ÎN AFACERI (CEDA)

LED LIECHTENSTEIN
DEVELOPMENT
SERVICE



Ministerul Educației
al Republicii Moldova



Activitatea de Instruire în Domeniul Antreprenoriatului
și Angajării în Câmpul Muncii în Moldova

TINERII ÎN ACȚIUNE

ANTREPRENORIATUL ca opțiune de carieră
Istории de succes



Editura ARC
Chișinău • 2017

CONTACTE CEDA:

str. Mihai Eminescu 35 of 7,
mun. Chișinău, MD – 2012 Republica Moldova
Tel: +373 22 88 54 25
Fax: +373 22 88 54 26
www.ceda.md
oficiu@ceda.md
www.facebook.com/ceda

Redactor: *Liliana Armașu*
Coperta: *Mihai Bacinschi*
Tehnoredactare: *Marian Motrescu*

Editura Arc, str. G. Meniuc nr. 3, Chișinău;
tel.: (3732) 73-36-19, 73-53-29; fax: (3732) 73-36-23;
e-mail: info.edituraarc@gmail.com
www.edituraarc.md

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

Tinerii în acțiune: Antreprenoriatul ca opțiune de carieră: Istории de succes / Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA), Min. Educației al Rep. Moldova. – Chișinău: Arc, 2017 (Combinatul Poligrafic). – 64 p.

Apare cu sprijinul financiar al al Fundației Servicii de Dezvoltare din Liechtenstein.
ISBN 978-9975-137-82-9.

334
T 62

Imprimat la Combinatul Poligrafic, Chișinău, str. P. Movilă nr. 35
Com. nr. 70178

ISBN 978-9975-137-82-9

Cuvânt introductiv

CENTRUL PENTRU EDUCAȚIE ANTREPRENORIALĂ ȘI ASISTENȚĂ ÎN AFACERI (CEDA), în parteneriat cu Ministerul Educației și cu suportul financiar al Fundației Servicii de Dezvoltare din Liechtenstein, implementează proiectul „ACTIVITATEA DE INSTRUIRE ÎN DOMENIUL ANTREPRENORIATULUI ȘI ANGAJĂRII ÎN CÂMPUL MUNCII (MEEETA)”. Proiectul promovează inițierea economică a tinerilor prin facilitarea dezvoltării abilităților de angajare și generare de venituri, cu accent special pe dezvoltarea competențelor antreprenoriale și a spiritului de inițiativă, inclusiv inițierea afacerilor.

În ultimele luni, CEDA a organizat câteva evenimente importante ce țin de educația antreprenorială a tinerilor, inclusiv continuarea formării profesorilor pentru educația antreprenorială, precum și ediția a doua a Forumului tinerilor antreprenori. Programele de instruire pentru profesorii implicați în predarea disciplinei „Bazele antreprenoriatului” au fost organizate în octombrie 2016 și ianuarie 2017. Scopul acestora a fost dezvoltarea competențelor profesionale a cadrelor didactice în baza prezentării exemplelor de bune practici. În cadrul activităților, profesorii au înșușit cum să facă schimb de idei, cum să învețe unii de la alții și să deschidă noi perspective pentru aplicarea creativă a materialelor didactice elaborate de către echipa și experții CEDA. La cele două evenimente au participat 58 de profesori din 49 de instituții de învățământ din țară.

Membrii echipei și experții CEDA implicați în programele de instruire menționate mai sus au prezentat conținuturile din curriculumul la „Bazele antreprenoriatului” și abordări metodologice de predare a acestora, iar profesorii din școli, la rândul lor, și-au expus metodele, programele și proiectele proprii. În cadrul sesiunilor de lucru în grup, s-au analizat și discutat diverse idei inovatoare privind predarea disciplinei „Bazele Antreprenoriatului” și evaluarea formării competențelor antreprenoriale. În ansamblu, au fost abordate o varietate largă de instrumente/ domenii de acțiune privind asigurarea calității educației antreprenoriale în instituțiile de învățământ profesional tehnic din țară.

În această broșură sunt prezentate unele din istoriile de succes ale beneficiarilor proiectului MEEETA, care pot constitui o sursă de inspirație atât pentru profesori, cât și pentru elevi și care au fost aduse în atenția unui public mai larg prin intermediul Forumului tinerilor antreprenori, care a avut loc pe 8-9 decembrie 2016 și la care au participat peste 150 de persoane. Scopul Forumului a fost promovarea **antreprenoriatului ca opțiune de carieră** prin diseminarea bunelor practici obținute de către tinerii antreprenori, cultivarea unui mod de

gândire constructiv, inovativ și creativ, consolidarea competențelor antreprenoriale și crearea unui mediu favorabil pentru inițierea și dezvoltarea afacerilor.

În istoriile expuse sunt evidențiate elementele determinante, precum și factorii care au condus la succesul afacerilor. Pornind de la aceste premise, vă propunem și câteva sugestii metodologice pentru utilizarea istoriilor de succes în procesul educațional, atât la disciplina „Bazele antreprenoriatului”, cât și la predarea modulului „Dezvoltarea personală și proiectarea carierei”.

Sprijinirea antreprenoriatului nu a fost niciodată mai importantă ca acum. Consolidarea educației antreprenoriale în școli, instituții de învățământ profesional tehnic va avea un impact pozitiv asupra întregii economii naționale și nu numai... Într-adevăr, pe lângă contribuția adusă la inițierea unor mici afaceri, crearea de întreprinderi noi, educația antreprenorială îi va ajuta pe tineri să-și dezvolte capacitatea de inserție profesională și să dea dovadă de un spirit de inițiativă mai accentuat în activitatea lor.

Noi suntem absolut convingși că investiția în educația antreprenorială este una dintre cele mai rentabile investiții pe care o putem face la momentul actual, iar un studiu realizat recent în cadrul proiectului MEEETA, cu suportul LED, ne demonstrează că după primii doi ani de absolvire a școlii profesionale, 32,9% din cei 90 de absolvenți ai școlilor profesionale intervievați în perioada noiembrie-decembrie 2016 în prezent sunt angajați pe cont propriu, iar 6,1% au inițiat activități antreprenoriale și au angajat persoane la lucru, ceea ce înseamnă că tinerii au contribuit și la crearea de noi locuri de muncă.

Sperăm că istoriile prezentate în această broșură, inclusiv sugestiile metodologice pentru utilizarea acestora în procesul educațional, vor fi de folos atât profesorilor, servindu-le ca material didactic pentru lecții, cât și elevilor, pentru care acestea vor fi adevărate exemple de succes în cariera lor profesională.

Textele și fotografiile au fost scrise și realizate de către expertul în comunicare Iurie Vârlan, fapt pentru care îi aducem sincere mulțumiri.

*Sofia Șuleanschi,
Director Executiv, CEDA*

SUGESTII METODOLOGICE pentru utilizarea istoriilor de succes în procesul educațional

Această broșură cu istoriile de succes prezentate în ea poate fi utilizată în procesul educațional în cadrul orelor de Bazele antreprenoriatului, Educație civică, dirigenție etc., la diferite etape ale activității de învățare, atât pentru obținerea unor cunoștințe despre antreprenoriat ca opțiune de carieră, cât și pentru formarea competențelor antreprenoriale și a spiritului de inițiativă; pentru formarea unei atitudini pozitive față de activitatea antreprenorială în general și pentru identificarea oportunităților reale de dezvoltare a carierei în domeniul preferat.

Sugestii generale

- În cadrul unei activități de învățare e bine să utilizați o singură istorie de succes. Astfel asigurați o mai bună înțelegere a situației descrise. Analiza concomitentă a două sau mai multor istorii va solicita un efort mai mare și timp suplimentar, ceea ce poate diminua eficiența învățării din partea elevilor.
- Selectați istoria în funcție de obiectivele de învățare, specificul grupului de elevi, tema lecției etc.
- Asigurați fiecărui elev posibilitatea de a interacționa cu textul. Distribuți câte o copie la fiecare pereche de elevi.
- Dacă nu aveți posibilitatea de a multiplica textul, aplicați tehnica „Lectură ghidată”, adică prezentați istoria pe fragmente, iar după fiecare fragment, inițiați o mică discuție în baza a 3-5 întrebări, proiectate în prealabil. Această tehnică este oportună în special pentru etapa „Realizarea sensului”.
- Selectați istorii care sunt mai aproape de interesele tinerilor. Dacă istoria conține unii termeni speciali (de exemplu, *strung cu funcție de rindeluire după șina de ghidare*), fiți gata să explicați acești termeni.

Sugestii pentru etapele cadrului de învățare și gândire

La etapa de *EVOCARÉ*, istoria este propusă pentru a crea contextul favorabil inițierii procesului de învățare privind diferite aspecte ale unei afaceri, cum ar fi:

- Alegerea ideii de afaceri.
- Analiza mediului de afaceri (cadrul regulatoriu, programe de suport etc.).
- Calitățile personale ale unui antreprenor.
- Planificarea unei activități antreprenoriale.
- Managementul financiar (aspecte legate de formarea și gestionarea unui buget, investiții într-o activitate proprie etc.).
- Managementul resurselor umane (aspecte generale de management, motivarea personalului și dezvoltarea competențelor profesionale, structuri organizaționale și elemente ale comportamentului organizațional în instituție/ întreprindere ...).
- Activități de marketing (strategii de promovare, de livrare, dezvoltare a serviciului/ produsului, formarea prețurilor etc.).

Profesorul adresează elevilor una-două întrebări pentru a intra în subiect și apoi propune să citească istoria. De exemplu, la subiectul „Dezvoltarea serviciului sau a produsului”, profesorul întreabă elevii:

- Ce trebuie să facă un antreprenor pentru a menține produsul/ serviciul pe piață?

După acumularea răspunsurilor (prin discuție implicată sau aplicând metoda „gândește/ perechi/ prezintă”), profesorul propune elevilor o sarcină nouă:

- **EXEMPLU DE SARCINĂ:** Citiți istoria lui Alexandru Pușca din Comrat și identificați ce a realizat Alexandru pentru a-și menține, ca om de afaceri, poziția pe piață? (Sarcina poate fi realizată individual sau în perechi.)

Realizarea acestor două sarcini va crea contextul favorabil pentru studierea textului/ ascultarea unei scurte prelegeri în care vor fi prezentate strategii importante de dezvoltare a produsului sau serviciului.

La etapa de *REALIZARE A SENSULUI*, istoriile se utilizează în calitate de informație nouă, care oferă posibilitatea de a iniția discuții despre anumite aspecte ale activității antreprenoriale. După ce elevii au studiat aspectele teoretice, ei vor analiza istoria, pentru a determina în ce măsură eroii cazului au respectat regulile studiate. Sarcinile vor fi formulate în felul următor:

- Studiați istoria și identificați factorii care ...
- Studiați istoria și identificați ce strategii din cele studiate au fost utilizate de către ...
- Studiați istoria și identificați ce calități, din cele prezentate anterior, are ...

La etapa de *REFLECȚIE*, istoriile se utilizează preponderent ca studii de caz. În funcție de obiectivele propuse pentru activitatea de învățare, profesorul elaborează un ghid pentru studierea cazului. Acest ghid trebuie să conțină atât sarcini/întrebări prin care să se urmărească cum au fost înțelese aspectele teoretice studiate, cât și sarcini/întrebări, prin care să se analizeze și aprecieze acțiunile antreprenorului, prezentate în cazul dat. Unele sarcini pot solicita reconstrucția situației – adică elevii trebuie să deducă unele aspecte care nu au fost prezentate direct în istoria de succes.

Exemplu de ghid:

- Studiați istoria utilizând ghidul prezentat.
- Ce surse de informare a utilizat personajul?
- Ce oportunități au fost valorificate pentru a iniția și dezvolta afacerea proprie?
- Ce activități a întreprins persoana dată pentru a diminua riscurile unei afaceri?
- Ce calități personale au ajutat personajul să atingă aceste rezultate?
- Imaginați-vă că sunteți în locul persoanei respective și propuneți câteva idei pentru dezvoltarea afacerii.
- Formulați două obiective de dezvoltare personală în baza cazului studiat.

*Lia Scifos și Serghei Lisenco,
experți în cadrul proiectului MEEETA.*

Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA)

este o asociație necomercială, apolitică, constituită prin libera manifestare a voinței persoanelor asociate în vederea realizării scopurilor determinate de Statutul organizației.

Scopurile CEDA sunt:

- Contribuirea la dezvoltarea socioeconomică a țării, eradicarea sărăciei prin promovarea, formarea și valorificarea competențelor profesionale, a inițiativei private și a spiritului antreprenorial.
- Promovarea antreprenoriatului și a spiritului antreprenorial prin instruire și educație antreprenorială, inițiere și dezvoltare a afacerilor.

Obiectivele CEDA:

- Contribuirea la dezvoltarea sistemului național de formare și dezvoltare a competențelor profesionale și antreprenoriale, promovarea educației antreprenoriale prin învățământul formal și non-formal, susținerea inițierii și dezvoltării afacerilor.
- Acordarea de sprijin și asistență diversă antreprenorilor la lansarea, creșterea și accelerarea afacerilor micro, mici și mijlocii.
- Promovarea unei imagini pozitive a antreprenoriatului și a spiritului antreprenorial în societate, facilitarea dialogului între mediul de afaceri și autoritățile publice.

La momentul actual echipa CEDA implementează două proiecte:

Activitatea de Instruire în Domeniul Antreprenoriatului și Angajării în Câmpul Muncii în Moldova (**MEEETA**), finanțat de **Fundația Servicii de Dezvoltare din Liechtenstein (LED)** și Reconceptualizarea orientării profesionale și consilierii în carieră (**REVOCC**) pentru asigurarea competitivității pieței muncii din Moldova, finanțat de către **Agencia Austriacă pentru Dezvoltare (ADA)**.

1. Proiectul MEEETA

Scopul proiectului:

Creșterea posibilităților de angajare și inițiere a unei afaceri în rândurile absolvenților școlilor profesionale (ȘP).

Obiectivele proiectului:

- Cadrele didactice de la disciplina „Bazele antreprenoriatului” se remarcă prin abilități sporite de predare pentru elevii din ȘP și colegii.
- Absolvenții ȘP dau dovadă de abilități antreprenoriale sporite.
- ȘP generează venituri prin dezvoltarea și implementarea planurilor de afaceri, servind drept modele **pentru studenți**.

2. Proiectul REVOCC

Scopul proiectului:

Dezvoltarea capacităților la nivel național de a furniza servicii calitative de orientare profesională și consiliere în carieră elevilor din instituțiile de învățământ secundar, în vederea facilitării integrării sociale și economice a acestora sau tranziției la nivelurile superioare de educație.

Obiectivele proiectului:

- Corelarea sistemului educațional cu cererea de pe piața forței de muncă, pentru a spori gradul de angajare și productivitatea muncii.
- Dezvoltarea capacității instituțiilor de învățământ secundar și profesional tehnic secundar și a Agenției Naționale pentru Ocuparea Forței de Muncă de a oferi servicii incluzive de orientare profesională și consiliere în carieră tinerilor, pentru a susține integrarea lor socioeconomică și educațională.

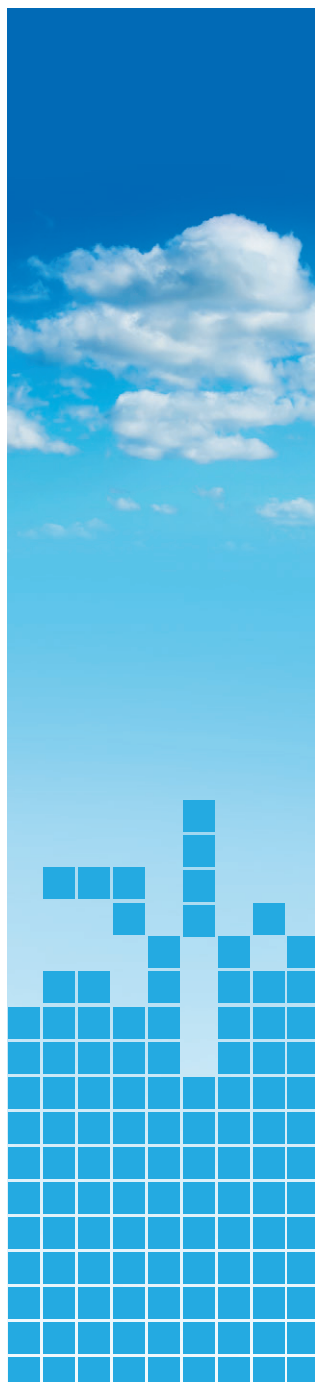


Sofia Șuleanschi, Director Executiv, CEDA:

„Începând cu anul 2009, ne-am propus să susținem tinerii de 18 -35 de ani în cadrul proiectului MEEETA. În cadrul programului, le-am oferit tinerilor posibilitatea de a se instrui în domeniul antreprenoriatului și angajării în câmpul muncii. Lucrând cu tinerii, ne-am dat seama că nu este suficient doar să-i instruiem, ci și să-i ajutăm să facă primul pas în afaceri. Am beneficiat de susținere din partea **Fundației Servicii de Dezvoltare din Liechtenstein (LED)**, pentru a pune la dispoziția tinerilor și un program de granturi. Susținerea cu un grant nu presupunea transferul de bani către beneficiari, ci procurarea unor utilaje și echipamente necesare pentru lansarea unei afaceri. Grație suportului Fundației LED, am ajuns la finele fazei a III-a a acestui proiect și în anul 2016 ne-am propus să monitorizăm cum au evoluat în afacerea pe care au inițiat-o tinerii antreprenori. Mare ne-a fost bucuria să constatăm că din cei peste 500 de tineri susținuți de noi de-a lungul anilor, circa 80 de procente au rămas acasă și își dezvoltă în continuare afacerile proprii. Evident, nu au devenit milionari, dar mai avem speranța că unii dintre ei vor ajunge să fie. Ceea ce putem spune cu siguranță acum este faptul că succesul acestor tineri poate încuraja următoarea generație de absolvenți în dezvoltarea unei cariere profesionale de succes”.

Activitatea de instruire
în domeniul antreprenoria-
tului și angajării în câmpul
muncii în Moldova

ISTORII DE SUCCES



În pofida dificultăților, am rămas acasă!

Rodion Fotescu, orașul Șoldănești:

„Am o mare problemă cu brațele de muncă. Specialiștii calificați au preferat să meargă să muncească în străinătate. Eu nu le pot oferi salarii ca în UE. În pofida faptului că plătesc salarii mai mari decât cel mediu achitat în zonă, nu am cu cine lucra. Încerc să mă descurc așa cum pot. Să vă spun sincer, nu am cu cine deschide vulcanizarea recent finalizată și spălătorii auto, situate în centrul orașului Șoldănești. Acum când suntem în plin sezon pentru spălătorie și, mai ales, vulcanizare, când toți șoferii își pun anvelope de iarnă, eu nu găsesc doi băieți dornici să învețe meseria măcar. Este foarte greu, dar să știți că nu mă las bătut, o să le rezolv pe toate, pentru că nu vreau să plec de acasă”.



Acum trei ani, Rodion Fotescu din Șoldănești ducea o luptă crâncenă cu gropile din orașul său natal, încercând să repare mașinile clienților săi, în așa fel ca acestea să reziste căilor de acces din oraș ce seamănă mai mult cu suprafața lunii. Un atelier de reparații auto părea a fi o afacere bună. După trei ani, lucrurile nu s-au schimbat foarte mult în zonă și drumurile, deși câmpite pe ici-colo, sunt totuși pline de crater. Rodion Fotescu ar fi trebuit să devină un prosper om de afaceri care câștigă binișor reparând mașinile sparte în atelierul său. Nu este nici pe departe așa. L-am găsit făcând, ca acum mai mulți ani, mai multe lucruri odată. Primea o comandă la telefon, livra un bon de casă pentru o piesă vândută și, între timp, a trebuit să mai consulte un client care avea o problemă la suspensia mașinii.

Într-adevăr, tânărul antreprenor se descurcă în orice situație. Mașina preferată, destinată curselor sport pe teren accidentat, pe care a vândut-o pentru a investi banii în extinderea afacerii, a fost înlocuită cu alta mai perfor-



mantă. Acum participă la toate competițiile de *offroad* organizate în Moldova. E o mare pasiune a lui, fără de care viața ar fi monocromă. Afacerea generează totuși venituri suficiente pentru a-și întreține familia care între timp s-a mărit. Bucuria cea mai mare este Bogdan, fiul de doi ani al antreprenorului, care deja se arată foarte interesat de mașini. Probabil e o predispoziție ereditară, Rodion Fotescu a reparat prima mașină la 16 ani. Antreprenorul planifică să deschidă o întreprindere specializată în reparații auto la Chișinău sau la Bălți, adică „la oraș, unde sunt clienți mai mulți”, spune antreprenorul. Este deocamdată un secret comercial al lui, care ține de tehnologia de reparații aplicată. Cert este faptul că planifică să întreprindă o vizită tocmai în Statele Unite ale Americii, pentru a se documenta referitor la oportunitatea investițiilor în noile tehnologii, ce-i vor permite să obțină un profit considerabil aici, acasă, pentru că în pofida tuturor dificultăților care apar, Rodion Fotescu a rămas acasă!



Puterea de a rezista

Alexei Levița, municipiul Bălți:

„Toți au o șansă. După ce mi s-a spus că sunt inapt de muncă, am încercat să demonstrez contrariul. Să-mi demonstrez în primul rând mie și după aceea și altor persoane. Nu-mi place să fiu compătimit. Am decis să deschid această întreprindere pentru a oferi locuri de muncă persoanelor cu dizabilități care vor să lucreze”.



Alexei Levița:

„Asociația Femeilor de Afaceri din Bălți m-a ajutat să obțin finanțarea pentru instrumentele cele mai bune prin intermediul proiectului MEEETA. Am optat pentru marca Makita, care este una consacrată pe piața mondială a sculelor pentru profesioniști. Am zis că nu sunt așa de bogat ca să cumpăr lucruri ieftine care să se defecteze peste două trei luni”.

Alexei Levița și-a lansat o afacere de succes în pofida dizabilității sale. Acum cinci ani el și-a deschis la Bălți un atelier de asamblare și reparație a mobilei. Alexei și-a antrenat în propria afacere persoane cu nevoi speciale. El a rămas invalid la numai 24 de ani, în urma unui accident rutier, dar nu s-a lăsat bătut și a luptat din răspuțeri să-și vadă împlinit visul. Antreprenorul a investit în dotarea atelierului de reparație și asamblare a mobilei 6 mii de euro. Banii însă nu erau suficienți și Alexei a apelat la suportul oferit de „Winrock Moldova”, care l-a ajutat cu peste 30 mii de lei pentru procurarea instrumentelor necesare.

Alexei Levița a încercat să-și diversifice gama de produse oferite clienților și, pe lângă mobilă, mai produce și articole decorative din lemn. L-a angajat în atelierul lui și pe un alt domn cu nevoi speciale, Andrei

Cosoi, care este țintuit de ani buni în scaunul cu roțile. Încercă să se descurce în tumultoasa lume a afacerilor în care nu rezistă nici chiar antreprenorii sănătoși tun. A făcut mai multe tentative de a pătrunde pe piața Chișinăului, unde este mai mare cererea pentru mobilier, dar și prețurile sunt cu peste 20 la sută mai mari decât în Bălți. Este mândru de primele piese de mobilier confecționate, își amintește cu drag de acele zile care l-au făcut mai puternic, pentru că devenise mai încrezător în forțele proprii. Este un om fericit, deoarece poate să-și întrețină familia – are o nevastă și o fiică de toată lauda și frumusețea. Recent, a fost naș pentru o pereche de tineri frumoși ce au decis să-și unească destinele. L-am întrebat, oarecum sfios, dacă nu a simțit niciodată că ar vrea să renunțe la această luptă pe care unii o numesc business... Mi-a răspuns, ezitând câteva clipe.



Alexei Levița:

„Desigur, este foarte greu să te descurci, e aproape imposibil să obții un credit de la bancă. Administrația publică locală promite să ne sprijine, dar nu o face – eu însă mă voi strădui să-mi mențin și să dezvolt afacerea, pentru că sunt sigur că am puterea de a rezista aici acasă”.

Destinul celor rămași să-și facă meseria acasă

Igor Golban, municipiul Chișinău:

„Ne-am început activitatea de antreprenori pornind chiar de la zero. Muncind, am reușit să obținem foarte multe. Le sunt recunoscător pentru sprijinul acordat la momentul oportun celor din cadrul proiectului MEEETA. Mesajul nostru către tinerii antreprenori care încearcă acum să-și lanseze o afacere, sprijiniți de CEDA, este: să fie perseverenți, să nu se descurajeze atunci când se confruntă cu diverse probleme ce par a nu avea o soluție. Noi nu am renunțat la visul nostru de fi împreună, de a ne asigura o sursă durabilă de venit aici, la noi acasă. Desigur, am fi putut pleca în străinătate să muncim, dar, dacă e să fiu sincer, și aici se pot câștiga bani cu o meserie ca a noastră.”



Corina și Igor Golban au absolvit Școala de Meserii Nr. 2 din municipiul Bălți, unde s-au și cunoscut, studiind la specialitatea Tencuitor zugrav. Au întemeiat o familie. La momentul oportun, au participat la cursurile de antreprenoriat. Au elaborat și un *business plan*, care a fost apreciat și sprijinit de „Winrock Moldova”. Cu suportul Fundației Argidius, junii antreprenori și-au cumpărat instrumentele necesare pentru prestarea serviciilor de reparație a locuințelor. I-am cunoscut acum trei ani, ei fiind deja stabiliți la Chișinău. Ne-am dat întâlnire pe strada Columna, unde recent au renovat un apartament. Familia lor frumoasă a înflorit de când li s-a născut dulceața de fetiță care se numește Rodica și care a împlinit deja doi ani și trei luni. Au reușit între timp să-și cumpere o mașină modestă, dar foarte utilă atunci când trebuie să transporte instrumentele pentru a începe o

nouă lucrare. Deocamdată mai stau în chirie, pentru că nu au reușit să adune bani pentru un apartament. Sunt optimiști însă și cred că în câțiva ani vor reuși să-și procure o locuință pe care să și-o facă așa cum visează.

Corina, după ce a ieșit din concediul de îngrijire a copilului, a decis să renunțe la Facultatea de Construcții și Inginerie Civilă. Totuși, s-a înscris în acest an la Academia de Studii Economice, specialitatea Business și Administrarea Afacerilor. Au zis că, odată ce Igor învață Inginerie Civilă, de ce nu ar fi Corina administratorul afacerii lor de familie, pe care doresc să o extindă? Comenzi au suficiente, de multe ori chiar nu pot face față volumului de lucrări solicitate. Speră ca în cinci ani să poată administra o afacere cu mai mulți angajați. Corina are și talentul de decorator. O bună parte din clienți acceptă sfaturile utile în alegerea culorii tencuiei, faianței, tapetelor sugerate de ea. Igor este priceput la proiectarea rețelelor ingineresti, întrucât studiază acest lucru la facultate. Sunt o familie care te face să crezi că meseria pe care o fac este una hărăzită pentru ei, și-i va ține împreună aici, acasă.



Aronia – tinerețe fără bătrânețe

Aronia, originară din America de Nord, a ajuns pe continentul european abia în secolul al XIX-lea. La noi a ajuns să fie cultivată ceva mai târziu. Este căutată pentru calitățile sale antioxidante și pentru beneficiile numeroase asupra sănătății. Unul din primii cultivatori de aronie de la noi este Vitalie Pintilei din satul Sofia, raionul Drochia. Acum trei ani, cu suportul „Winrock Moldova”, el a plantat o suprafață de 3 hectare cu această plantă. În timp, a reușit să extindă plantația la 5 hectare. Aronia este o plantă care se pretează cultivării bio. Antreprenorul nu utilizează substanțe chimice pentru tratarea aroniei. Din lipsa unei surse de apă pentru irigarea aroniei în perioada de înflorire și rod, antreprenorul a optat pentru metoda păstrării umidității în sol prin acoperirea solului cu plante uscate. Astfel reușește să mențină cantitatea de umiditate pentru a obține o roadă bună.

Vitalie Pintilei, satul Sofia, Drochia:

„Aronia era și încă mai este o pomușoară puțin cunoscută pentru consumatorul de la noi. Din acest motiv, mi-a venit mai greu să promovez produsul pe piața autohtonă. Am perseverat însă, cultivând, ambalând, procesând aronia și, totodată, încercând să promovez calitățile curative ale acestei pomușoare a zeilor. Aronia, pe lângă calitățile ei antioxidante, mai are și o influență extrem de benefică pentru detoxifierea organismului, previne bolile cardiovasculare, îmbunătățește activitatea vizuală, este și anticancerigenă. Beneficiile acestei plante sunt atât de multe, încât mi-ar lua două ore să le expun.”



La început, antreprenorul a optat pentru ambalarea aroniei în caserole și vânzarea prin rețelele de magazine. Deși avea un preț foarte atractiv, nefiind trecut cu vederea de cumpărători, produsul nu a devenit unul de succes. Cantitățile comercializate erau sub așteptările antreprenorului. De aceea a decis să proceseze pomușoarele, pentru a le putea stoca și comercializa pe tot parcursul anului. Soluția optimă pentru procesare era să producă suc de aronie, care păstrează toate calitățile curative ale pomușoarei. Antreprenorul a experimentat îndelung, încercând să studieze „alchimia” producerii unui



suc de calitate. Dar aparențele înșală. Nu este tocmai ușor să produci suc de aronie și să-l păstrezi în condiții inofensive pentru conținutul de substanțe benefice. La momentul actual sucul este ambalat în tetra pack industrial, utilizat de obicei pentru vinuri. Însă urmează să ajusteze tehnologia de ambalare în sticle mai mici, pentru a putea comercializa sucul de aronie inclusiv în farmacii, în calitate de medicament antioxidant. Antreprenorul nu crede în basme, nici măcar în cel despre tinerete fără bătrânețe, dar este sigur că produsul afacerii lui, aronia, amână cât se poate de mult îmbătrânirea organismului uman. Un lucru totuși e sigur: aronia l-a făcut pe antreprenor să rămână acasă.



**Tudor Pașchevici, satul
Negureni, Telenești:**

„Fântâna pe care am forat-o în livadă nu mi-a putut asigura în acest an secetos cantitatea suficientă de apă pentru a iriga livada. Consecințele ar fi fost catastrofale dacă nu diversificam activitatea. Apa râului Răut a fost pentru afacerea noastră apă vie, pentru că ne-a salvat de faliment și chiar ne-a asigurat un venit bun în acest an. Ce făceam eu cu cei 12 angajați dacă nu aveam grădina de zarzavaturi? Am câștigat suficienți bani în acest an, ca să pot investi 400 mii de lei în conectarea stației de pompare, amplasată în livadă, la rețeaua de energie electrică și a o face în așa fel rentabilă. Sper ca în anul următor să obțin veniturile scontate și din vânzarea de mere. Desigur, îmi doresc foarte mult ca împreună cu partenerii din grupul nostru de producători de mere să construiesc și un depozit frigorific pentru păstrarea merelor și vânzarea lor la un preț mai avantajos. Pentru frigider, avem nevoie de conexiune la rețelele electrice”.

Apa vie

Tudor Pașchevici a înființat o livadă de mere și s-a asociat cu câțiva gospodari din localitatea Negureni, Telenești, pentru a prelucra mai eficient cele 16 hectare de livadă cu pomi pitici. Livada a plantat-o cu buni câștigați în Irlanda. Are 12 angajați care primesc un salariu decent, lucrând în satul lor natal. În acest an, a decis să se asigure că va obține venituri diversificând activitatea antreprenorială. A amenajat o grădină pe o suprafață de 20 de hectare chiar în lunca râului Răut, pentru a o putea iriga. În 2016, peste bătătura Negureniului nu a căzut strop de ploaie 40 de zile. E și firesc că merele din livadă nu au putut să crească suficient de bine pentru a fi vândute la un preț convenabil. Au fost acceptate doar de o fabrică de procesare.

Antreprenorul a început să construiască și o casă a fermierului lângă livada de mere, unde intenționează să organizeze cursuri de instruire pentru fermierii din





partea locului. Tot în acest local și-a dorit să facă și o cramă, unde să practice turismul vitivinicol. Deține și o mică plantație de vie, care este deocamdată mai mult pentru suflet, un hobby mai mult decât o afacere. Din cauza condițiilor climaterice și a unor impedimente de ordin birocratic, în acest an nu a obținut profit din cultivarea merelor și a amânat finisarea lucrărilor de construcție. Tudor Pașchevici spune că, fără investiții în tehnologii de ultimă oră, în agricultură este foarte greu să obții un profit. Reabilitarea sistemelor de irigare la nivel de țară este un bun început care ar putea cataliza dezvoltarea sectorului. De rând cu plasele antigrindină, plantarea unor livezi superintensive, asigurarea suprafețelor arabile cu apă este una vitală pentru a dezvolta agricultura și, implicit, pentru a face tinerii să rămână acasă.

Vânzările *on-line* – un nou trend de succes

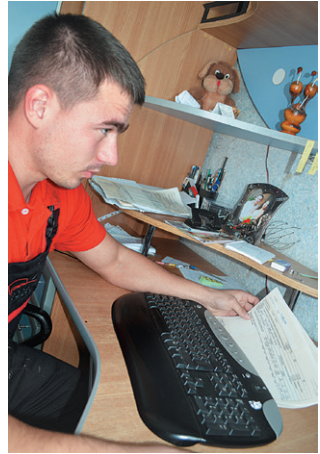
Stepan Untilov, orașul Cahul:

„Dezvoltăm o platformă *on-line* de vânzare a mobilei produse de noi și a electrocasnicelor incorporabile. La Cahul, avem 11 concurenți care produc mobilă. Din păcate, unii dintre ei nu sunt foarte onești și aplică instrumentul de demping în detrimentul calității produsului finit. Am zis că a venit timpul să valorificăm piața din Chișinău, care este la fel de mare ca și cea a întregii țări. Iarna trecută ne-am testat intențiile investiționale vânzând *on-line* brazi de Crăciun. Am remarcat o cerere bună pentru astfel de servicii. Platforma de vânzări *on-line* pentru mobilierul produs de noi și electrocasnice este aproape gata, suntem pe punctul de a o lansa. Am procurat, cu ajutorul tatălui, partenerul nostru de încredere în afaceri, și un microbuz, cu care să livrăm marfa în Chișinău, dar și în toate localitățile din țară. Pentru noi, suportul inițial din partea „Winrock Moldova” a fost un punct de sprijin care ne-a făcut să fim mai încrezători în forțele noastre”.



Pe Stepan Untilov din Cahul nu l-am găsit acasă. Era doar tatăl lui, Iurie Untilov, pe care Stepan și fratele lui, Octavian, l-au adus acasă după ce a muncit 16 ani în orașul Nijnevartovsk și într-o suburbie a Moscovei. Au inițiat o afacere încă atunci când Stepan era elev în clasa a XII-a. Confectionau mobilă în atelierul situat la demisolul casei lor. Mama lor e responsabilă pentru vânzări și lucrează în oficiul din centrul orașului. În atelier, meșter e doar tatăl băieților, care are har de la Dumnezeu pentru prelucrarea lemnului. Cu Stepan ne-am întâlnit la Chișinău, unde, împreună cu fratele său Octavian, își extind activitățile afacerii de familie prin valorificarea noilor tehnologii.

Tânărul antreprenor, care a reușit totuși să acumuleze suficientă experiență pentru a se lansa în afaceri la nivel de țară, regretă că imperfecțiunea cadrului legislativ sau, mai bine zis, nerespectarea unor legi bune, descurajează tinerii să-și inițieze propria afacere. Totuși, Stepan Untilov își amintește cu plăcere că a participat la cursurile de instruire de lungă durată în antreprenoriat și a beneficiat de un grant sub formă de echipament: o mașină de cusut performantă, un ciocan pneumatic și un ferăstrău electric de traforaj în valoare de 10 mii de lei. A reușit împreună cu tatăl său să exporte mobilă și în Franța. De ce nu ar reuși și în vânzările *on-line*, care sunt un nou trend de succes pentru cei ce au rămas acasă?



Investițiile inteligente dau roade

Andrei Mihalciuc, orașul Cahul:

„Îmi amintesc cu nostalgie de perioada când am participat la cursul de lungă durată în domeniul antreprenoriatului organizate de „Winrock Moldova”. Eram la început de cale, și când scriam planul de afaceri pentru a face investiții în utilaje de curățare a covoarelor, am avut multe îndoieli, mai ales că investiția inițială o făcusem din banii de la nunta noastră. Era riscant, dar suportul acordat m-a făcut mai încrezător în propriile puteri și aptitudini. Este adevărat că în acel moment nu prea aveam concurenți pe această nișă de piață. Acum însă concurența devine din ce în ce mai acerbă și, din acest motiv, încerc să fiu cât mai bun, să ofer servicii de calitate, astfel încât clienții să revină la noi.”



L-am regăsit pe Andrei Mihalciuc la Cahul. Ca și acum trei ani, e la fel de energic și ocupat. A reușit să semneze un contract de colaborare cu o rețea de curățătorii chimice din țară și a mai deschis un punct de vânzări în centru orașului Cahul. Acest lucru și-l dorea acum trei ani, când, cu banii adunați din darul oaspeților de la nuntă, a decis să-i investească în deschiderea unei afaceri. Soția și rudele nu erau foarte entuziasmate atunci de această idee, considerând-o una riscantă. Acum au recunoscut că a fost o alegere corectă, făcută de antreprenorul debutant de atunci. Între timp, a reușit să-și cumpere și automobil, așa cum își dorea soția, a mobilat și casa. Este adevărat că automobilul este, de fapt, un microbuz, care are destinație dublă. În primul rând este utilizat la livrarea covoarelor și a hainelor de la curățătorie, dar și pentru necesitățile familiei.

Antreprenorul își dorea acum trei ani ca știința investițiilor inteligente să fie altoită elevilor în școală, astfel încât aceștia să-și poată asigura un trai decent la ei

acasă. Acum, disciplina „Bazele antreprenoriatului” este predată în toate școlile profesionale și colegiile din Republica Moldova, urmând să fie predată chiar și în unele licee. Este o necesitate stringentă, un suflu al vremurilor noi, pentru ca oamenii care au capacități antreprenoriale, cum este Andrei Mihalciuc, să-și poată descoperi vocația încă în instituțiile educaționale, pentru a putea deschide propriul business, cel puțin la nivel de autoangajare. Și-ar mai dori antreprenorul ca organele fiscale să devină, în primul rând, unele consultative, care ar sprijini și consilia antreprenorii începători. Din păcate, la acest capitol nu au fost remarcate evoluții în ultimii trei ani.

Este adevărat, Andrei Mihalciuc nu a ajuns un om bogat în acești trei ani, dar este totuși unul avut, pentru că are o familie frumoasă și își educă copiii acasă, pentru că știe că poate să le asigure și aici un trai decent.



Inventivitatea l-a ajutat să rămână acasă

Alexandru Pușca, orașul Comrat:

„În trei ani, în oraș au apărut mai mulți concurenți care prestează același gen de servicii de reparații. Noi ne menținem pe piață, pentru că ne autoinstruim continuu. Nu mă simt locuind undeva la periferia țării. Grație internetului, simt pulsul inovațiilor de ultimă oră și pot ține pasul cu restul lumii. La începuturi, am investit foarte mult, 32 mii de dolari. De mare folos mi-a fost suportul acordat de „Winrock Moldova”, deoarece mi-am procurat un aparat de sudură cu infraroșu a plăcilor electronice pe care-l utilizez și acum. Investesc mai mult în autoinstruire. Acum lucrez la un strung de mare exactitate, ghidat de la computer, pe care o să-l folosesc la confecționarea unui nou produs. Despre acest lucru vă povestesc după lansare, în 6 luni...”



Alexandru Pușca din Comrat m-a întâlnit cu același zâmbet inocent și cu aceeași privire ageră de acum trei ani. O expresie a feței pe care o au oamenii pasionați de lucrurile pe care le fac. Ca și cum ar trăi în altă lume, în dimensiuni paralele. L-am întrebat dacă nu s-a însurat. Bunica lui îl tot cicălea cu întrebări despre căsătorie. A preferat să nu discutăm subiectul, pentru că sunt altele mai importante. A reușit în ultimii ani să diversifice serviciile de reparație pe care le prestează în atelierul său. Acum nu mai repară doar telefoane celulare și fixe. A însușit, de rând cu angajații săi, și tehnologia de ajustare a programelor de suport pentru computere și tablete. Mai nou, în atelier poate fi reparată cea mai sofisticată tehnică de calcul existentă pe piața de la noi. Deși lui Alexandru nu-i place să vorbească despre acest lucru, o face mama lui, care afirmă că a inventat și construit un



sistem de termoficare pentru oficiu și casă, ce se află în preajmă, și cu ajutorul căruia face economii de 30 la sută, pentru că utilizează dirijarea electronică a cazanului.

Alexandru a scăpat de datorii pentru un timp. Se gândește să mai contracteze un credit pentru dezvoltarea afacerii. Nu are regrete. A avut curajul să-și aplice invențiile în practică și acum simte că a realizat ceva important în viață. Propria afacere este pentru el o modalitate perfectă de a-și dezvolta inventivitatea. Acum nu se mai simte frustrat ca și atunci când era un simplu angajat. Ar fi făcut altă facultate, dacă era cineva care putea să-l ajute să-și descopere vocația de inventator-electronist. Acum trei ani, cursul „Bazele antreprenoriatului eficient”, organizat de Asociația Femeilor de Afaceri din Găgăuzia în parteneriat cu „Winrock Moldova”, i-au dat un imbold pentru a-și descoperi inventivitatea, care l-a ajutat să rămână acasă.

Portretul unei antreprenoare puternice

Vera Untilova, orașul Hâncești:

„Deși numărul de copii în școli scade în fiecare an din motivul reducerii natalității sau a imigrării masive a părinților, noi avem din ce în ce mai mulți discipoli. Am deschis recent încă două grupe pentru copiii pasionați de arta dansului la Hâncești. În satul Bobeica, am deschis alte trei grupe de copii. Sunt foarte talentați copiii din satele noastre, au nevoie doar de atenție. Trebuie să vină cineva ca să le descopere vocația. Nu insist să produc pe bandă rulantă dansatori, e o îndeletnicire care-i ajută să înțeleagă și să aprecieze arta, să învețe mai bine la școală. În trei ani, am evoluat și evoluat foarte mult. Am participat la mai multe festivaluri raionale, republicane. Am mers în mai multe turnee în Bulgaria, Ucraina, România. Ne-am întors acasă cu trofee de preț și diplome de gradul I și II. Sunt mândră de evoluțiile discipolilor mei.”

Vera Untilova făcea ore de balet cu niște copilași drăgălași în Casa de Cultură de la Hâncești încă acum trei ani. Grație caracterului său puternic a reușit să transforme această îndeletnicire într-o afacere de succes. A reușit să reziste tuturor provocărilor activității de antreprenor, dar și problemelor din viața de zi cu zi, zâmbind, ca altădată, vibrând în ritmul muzicii pe care o propagă și micilor săi discipoli, ca pe un freamăt de vânt ce-l șoptesc nufării din poezia lui Eminescu. Pasiunea nu poate fi mimată. La începuturi, instruia 7 grupuri de elevi din Hâncești, copii de vârste diferite, preșcolari, elevi din clasele primare, elevi de gimnaziu și chiar de liceu.

Antrenoarea face naveta ca și acum trei ani. Nu s-a stabilit la Hâncești, deși i-a plăcut nespun orașul. Locuiește în Chișinău și lucrează în Hâncești și, mai nou, la Bobeica. Studioul de dans „Premiera”, care a fost cu adevărat o premieră pentru orașul Hâncești, a ajuns un



nume notoriu. Primul loc ocupat la concursul „Dansez pentru localitatea mea” îi face pe toți membrii studioului deosebit de mândri. Au organizat deja și o serie de concerte de binefacere pentru o casă de copii și un azil de bătrâni. Antreprenoarea nu are venituri mari din această meserie, însă e mulțumită că îi aduce un profit decent din care poate trăi. Este o persoană norocoasă. Știți de ce? Pentru că este una din puținii oameni care își permit luxul de a avea o pasiune, un hobby pe care-l urmează cu dăruire și mai și câștigă bani din aceste activități. Acesta este portretul dansatoarei cu un caracter puternic, din tagma celor care au rămas să muncească acasă.



Afacere echilibrată – AutoBalans SRL

Oleg Furtună, orașul Bălți:

„Eu am inițiat propria afacere după ce m-am întors din străinătate. Cu suportul „Winrock Moldova”, am procurat un utilaj de reparație a jantelor. A fost un ajutor apreciazabil, pentru că, din cauza drumurilor proaste, aveam clienți foarte mulți ce-și deteriorau jantele mașinilor. Desigur, am contractat și un credit de la o bancă comercială, dar în acești ani am reușit să ajung să am o afacere de succes. Între timp, am deschis o a doua vulcanizare în cartierul BAM. Am avut un vis să inițiez o afacere la 25 de ani. L-am realizat. Acum, după patru ani, pot să vă spun că nu este ușor și nici foarte greu. E deranjant când achiți impozite exagerate și rate bancare prea mari pentru rentabilitatea afacerilor de la noi. În rest, trebuie să știi să te descurci!”

Oleg Furtună poate fi găsit la orice oră din zi și chiar seara târziu la una din cele două stații de vulcanizare pe care le deține în Bălți. Este un antreprenor dedicat muncii pe care o face. Rapiditatea cu care muncește este una de invidiat. Ai impresia că ar putea lipi un pneu sau ajusta o jantă cu ochii închiși. Este imposibil să-ți dai seama că este specialist IT de formație. Pare că a lucrat în vulcanizare zeci de ani. Deocamdată, are doar doi angajați. Ar avea nevoie de cel puțin șapte. Din păcate, deși le oferă un salariu peste media pe acest domeniu din Bălți, nu prea poate găsi brațe calificate de muncă. Nu intenționează să revină la domeniul tehnologiilor informaționale, pe care l-a studiat în colegiu. Planurile de dezvoltare a afacerii ar ține mai degrabă de extinde-



Omul care dorește să facă ceva destoinic izbutește!

Maxim Usatâi, orașul Glodeni:

„Noi am fost foarte săraci. Muncind, am reușit să dezvoltăm o afacere care ne asigură un trai decent. Avem doi copii, băiatul e în clasa întâi, iar fetița are 4 anișori. Eu zic că orice om, muncind, poate dezvolta o afacere similară, mai ales că la sat orice om deține un teren agricol. Eu am perseverat și am reușit, am învățat să și sudez. Aceste sere sunt făcute de mine. Este o muncă grea, istovitoare, dar când vezi roadele, e o mare bucurie. Primăvara, vara și toamna suntem aici, în câmp. Iarna lucrez acasă construind sere noi.”



Maxim Usatâi din Glodeni spune că sărăcia în care trăia l-a făcut să caute soluții pentru un trai decent. Are 30 de ani. Acum nouă ani, îndrumat de un prieten, s-a apucat de legumicultură. Nu a făcut studii de specialitate. Este autodidact. La un moment dat, a decis să cultive legume în sol protejat pentru a se feri de intemperii și a putea face o planificare viabilă a afacerii. Tocmai în acest moment, a beneficiat de suportul „Winrock Moldova”, care a sprijinit tânărul antreprenor cu 35 mii de lei pentru procurarea unui sistem de irigare prin picurare. Sistemul era unul vital pentru dezvoltarea afacerii. A pornit de la o seră, investind peste 140 mii de lei în acestea și 100 mii de lei pentru procurarea unor loturi de pământ în suburbia orașului Glodeni. Au fost investiții făcute an de an, din bani munciți, câștigați cu greu. Acum tânărul antreprenor este deținătorul a opt sere de toată frumusețea, ce sunt asigurate cu un sistem de ultimă generație. Cultivă roșii, castraveți, ardei în seră



și legume în câmp deschis. La îngrijirea serelor, se descurcă doar în doi cu soția, Tatiana. S-au căsătorit din dragoste, de tineri, și au ajuns să agonisească în acești ani toate cele trebuincioase unui om: o casă de toată frumusețea, o mașină, au plantat pomi, au săpat o fântână, își cresc în bună înțelegere copiii și toate acestea se întâmplă acasă.

Ar fi reușit mai multe dar, din cauza penuriei de apă, au pierdut o parte din recolta prețioasă. Serele sunt situate pe malul unui lac care sunt proprietatea primăriei locale, dar acum se află în gestiunea unui agent care l-a luat în arendă pe o perioadă de 50 de ani. Agentul economic a decis să evacueze apa din lac, contrar tuturor normelor juridice, pentru a prinde mai ușor peștele. Maxim s-a adresat tuturor persoanelor și organelor responsabile pentru a soluționa problema. Din nefericire, lacul așa și a rămas fără apă, iar Maxim a ratat o parte din venituri. A forat o fântână pentru irigare și utilizează o pompă alimentată cu benzină, apa însă este insuficientă. Antreprenorul este indignat de această stare a lucrurilor de la noi din țară, dar spune că nu se va lăsa păgubaș, pentru că omul care dorește să facă ceva destoinic izbutește!

În fiecare umbră există o rază de soare

Dragoș Dohotaru, satul Alexăndreni, Sângerei:

„Eu zic că în fiecare umbră există o rază de soare. Asta le-aș spune antreprenorilor debutanți. Am fost și eu un începător, cu frustrările mele, pe care însă am reușit să le depășesc. Muncind, am perseverat an de an ca să-mi extind afacerea. Desigur, am fost ajutat foarte mult de părinți, dar în prezent mă descurc pe cont propriu. Pot să spun că Republica Moldova nu este un mediu tocmai propice pentru dezvoltarea unei afaceri. A fost o idee bună instituirea moratoriului pentru controalele efectuate de către organele de stat asupra antreprenorilor. Oamenii de afaceri începători ar fi trebuit scutiți de aceste controale, cel puțin în primii trei ani.“

Dragoș Dohotaru din satul Alexăndreni, Sângerei este unul dintre primii beneficiari ai „Winrock Moldova“. Acum șapte ani a fost sprijinit pentru a-și procura un sistem de irigare prin picurare, care era la acel moment o noutate de ordin tehnologic pentru multă lume de la noi. A aplicat sistemul pe un teren al tatălui său, cultivând varză. Zice că în doi ani a reușit să-și cumpere cu banii câștigați din afacere prima mașină. Peste ani, a ajuns un adevărat om de afaceri, ce gestionează în Alexăndreni o vulcanizare auto, un magazin de piese auto și o frizerie. Are contracte de livrare a produselor agricole către mai multe școli și grădinițe din zonă. Planifică deschiderea unei spălătorii auto. De curând s-a și căsătorit. Soția Ecaterina este originară din Chișinău. Un caz mai rar întâlnit la noi, o fată să se mărite și să lase capitala pentru a locui în sat. Ecaterina spune că a



renunțat la Chișinău din dragoste pentru Dragoș. Tânăra soție este contabilă SRL-ului administrat de soț, mai e și maestra de manichiură în frizeria recent deschisă. Ea spune că și în sat se poate trăi la fel de bine ca la oraș. Este important ca oamenii să nu-și piardă speranța că viața poate fi mai bună în țara noastră.

Antreprenorul își dorește ca și la sate oamenii să beneficieze de aceleași condiții de trai ca orășenii: să circule pe drumuri asfaltate, să aibă acces la apă curentă și canalizare, să poată merge la o frizerie, la un concert etc. Partea lui de muncă o face, plătește impozite și dezvoltă infrastructura serviciilor în satul lui natal, Alexăndreni. Descoperim o evoluție spectaculoasă a unui antreprenor care a debutat în afaceri pornind de la cultivarea legumelor și a ajuns să gestioneze o întreprindere cu mai multe genuri de activități, o întreprindere ce generează venituri și îmbunătățește și infrastructura socială a unei localități rurale. Probabil, acest lucru îi reușește lui Dragoș pentru că are convingerea că în fiecare umbră există o rază de soare.



Natalia Calmăș, satul Pănășești, Strășeni:

„Se vede că nu suntem oameni bogați. Reușim să ne creștem copiii acasă cu banii câștigați din această afacere. Unii vor spune că este puțin, eu zic că e un dar de la Dumnezeu și că bogăția noastră este casa, copiii, mama, locul de baștină... Am adunat totul cu mâinile noastre. Vara trecută am reușit să mergem în vizită la niște rude stabilite în Franța. Am rămas impresionați de frumusețea țării, de felul cum își îngrijesc francezii satele, orașele. Ei parcă ar locui pe altă planetă, o duc foarte bine. Sunt sigură că și noi am putea să ne facem viața mai bună, doar că cei care decid ar trebui să facă diferența dintre noi, micii antreprenori, și marii businessmeni, care pot plăti impozite și taxe mai măricele.”

Florile vieții

Acum trei ani am surprins-o pe Natalia Calmăș, din satul Pănășești, lucrând la casa pe care o ridicau împreună cu soțul. După trei ani, i-am regăsit locuind în această casă, care nu este încă finisată pe exterior, dar mi s-a părut a fi una foarte caldă. Căldura vine din inimile soților Calmăș, care cultivă de ani buni flori în seră și mai cresc patru copii: Marin, Pavel, Victor și mult așteptata mezină, Emilia. Natalia nu a renunțat la activitatea ei de antreprenoare. A reușit să-și extindă suprafața serelor, în care cultivă flori ajutate de întreaga familie. A obținut și o autorizație pentru a vinde flori în orașul Strășeni. Recent, tinerii antreprenori au cununat pentru prima dată în viața lor o pereche de tineri. Cortul nașilor nu era încă dezasamblat când, într-o zi ploioasă de toamnă, am revenit în casa familiei Calmăș, primitoare ca a unor prieteni pe care-i cunosc de o viață.



Antreprenoarea regretă că Diana Corman din satul Ciolocani, Telenești, pe care a încercat să o învețe cum să facă o afacere din cultivarea florilor, a trebuit totuși să plece în străinătate. Nu a rezistat pe piața de la noi. Nu-l consideră un eșec acel început de parteneriat în cadrul „Winrock Moldova”, pentru că a fost o decizie asumată a Dianeii. De ce a plecat și câți vor mai pleca în căutarea unui trai mai bun este o întrebare la care trebuie să răspundă responsabilii acestei țări.

Natalia Calmăș se simte oarecum împlinită acasă. Băiatul mai mare, Marin, e deja student la Colegiul Național de Viticultură și Vinificație din Chișinău. Îi place meseria care este aproape de cea a mamei. Natalia își cultivă florile din seră pentru a putea trăi decent, își crește copiii, o îngrijește pe mama. Florile vieții sunt cele care o țin acasă. Este una dintre persoanele care au rămas să muncească acasă. Sper că nu va obosi să lupte și nu va renunța la vise și idei, indiferent de dificultățile cu care se confruntă zi de zi. Sper că-și va crește până la urmă florile vieții pe pământul Patriei.



Ipostazele unei afaceri cu... arte plastice

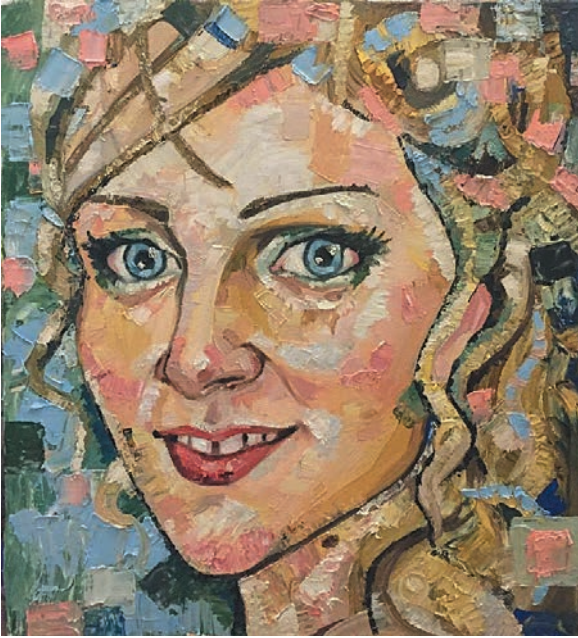
Alexandru Plăcintă, orașul Ungheni:

„Afacerea noastră este singura sursă de venit. Am încercat să valorificăm și piața din România. Deocamdată nu ne putem lăuda cu mari realizări, dar să știți că sunt perspective bune. Eu mă simt realizat, pentru că mă bucur în fiecare zi să fac ce-mi place cu adevărat. Pot să-mi văd fetele dragi, pe Olga și Milena, în fiecare zi. Trebuie să recunosc că ele au grijă de tati – când lucrez până târziu, merg singure la grădiniță, lăsându-mă să dorm.“

Alexandru și Olga Plăcintă sunt soț și soție, o apă și-un pământ. Un val de mare ce nu poate exista fără un mal de nisip. Căsătorii de patru ani, deși se cunoșteau de ceva vreme, au decis să se lanseze în afaceri valorificând harul lui Alexandru de a spune lucrurilor pe nume prin intermediul caricaturii, și talentul Olgăi de a organiza lucrurile cât se poate de bine. Au renunțat între timp la oficiul pe care-l închiriau pentru a lucra în atelierul de acasă. Oricum, majoritatea comenzilor se fac prin internet sau la telefon. Pagina *web* www.caricatura.md este un ghid pentru orice potențial client. Mai nou, Alexandru are o predilecție aparte pentru tablouri. Nu că ar fi renunțat la caricatură, dar simte nevoia să picteze și altceva. Primele personaje ale tablourilor sale au fost apropiații, ca și în cazul primelor „victime” ale caricaturilor. Când ne-am văzut, acum trei ani, tinerii soți așteptau o minune de barză. Acum, rodul iubirii lor, Milena, e deja fată mare și merge la grădiniță!

Antreprenorul se implică activ și în viața socioculturală a orașului Ungheni. Recent, Alexandru a fost desemnat chiar ambasador, unul special și plenipotențiar, al bibliotecilor, un titlu conferit de către Asociația Bibliotecarilor din Moldova pentru participarea la diverse activități educaționale pentru copii.

Alexandru Plăcintă nu are de gând să abandoneze caricatura. Ca un cavaler medieval, luptă cu viciele omeneshi, reflectând în lucrările sale situații și personaje cu totul deosebite. Are un spirit ironic bine dezvoltat!



Olga Plăcintă:

„Sunt mulțumită că ne putem asigura un trai decent acasă. Alexandru a muncit și în străinătate, știm cum e și acolo. Ne bucurăm de fiecare clipă petrecută împreună, pentru că putem să savurăm perlele Milenei și ne-am găsit rostul aici, acasă. Noi, cei care am inițiat o afacere, am putut să rămânem acasă. Vom face tot ce ne stă în puteri ca să nu decidă alții destinul nostru și să nu fim nevoiți să ne căutăm rostul în alte țări. Tocmai din acest motiv încerc să-l încurajez pe Alexandru să fie mai dur în caricatură cu unele personaje «sus puse».”

Noi, cei care am rămas acasă, suntem viitorul acestei țări

Dorin Prisăcaru, satul Chișcăreni, Sângerei:

„Le mulțumesc din suflet organizatorilor concursului pentru încrederea acordată. 30 mii de lei au fost un adevărat catalizator pentru mine în dificila activitate de antreprenariat. Am reușit să devin mai încrezător în propriile forțe și acum pot spune că sunt un om de afaceri împlinit, deși am doar 21 de ani.“

Dorin Prisăcaru, un tânăr de 21 de ani din satul Chișcăreni, Sângerei, a debutat în afaceri la o vârstă foarte fragedă. Avea 18 ani. Anterior, s-a implicat în numeroase proiecte în localitatea de baștină. Memorabil a fost cel cu amenajarea unui parc în satul Chișcăreni. Este un lider înnăscut și un antreprenor prin vocație. Acum trei ani a participat la concursul planurilor de afaceri, organizat de „Winrock Moldova” și, în ciuda tuturor dificultăților apărute, lipsei de experiență, a reușit să obțină un grant pentru a investi în înființarea unei ferme de creștere a prepelițelor. Bani au fost utilizați pentru procurarea unui incubator și a unui climatizator pentru asigurarea temperaturii constante în ferma de prepelițe și alte utilaje necesare.

Inițial, tânărul antreprenor a căutat piață de desfacere pentru ouăle de prepeliță. Constatând că oferta pe piață este prea mare, iar prețurile nu pot apropia afacerea de pragul de rentabilitate, a decis să crească prepelițe pentru carne. După ce a fost refuzat de majoritatea magazinelor din capitală, a reușit să obțină un contract cu magazinul „Metro”. Acum vinde carnea de prepeliță congelată și ambalată în vid cu 140 – 150 de lei per kilogram. Ferma lui Dorin Prisăcaru este dotată cu o instalație de generare a biogazului, de care antreprenorul este foarte mândru, pentru că reușește să-și asigure necesarul de energie. Fiind foarte activ și energic, a reușit să câștige o serie de concursuri pentru tinerii antreprenori și a putut dota ferma de prepelițe și cu baterii solare ce-i asigură necesarul de energie



electrică. Astfel, ferma tânărului antreprenor este una independentă din punct de vedere energetic, fapt ce influențează direct rentabilitatea afacerii.

Mai nou, constatând că pe piață există o cerere mare pentru cuștile de prepeliță, Dorin Prisacaru a început să le confecționeze. Fiind student, a inițiat producerea cuștilor chiar în Chișinău. Este ajutat de un asociat, prieten din copilărie. Cuștile pot fi utilizate pentru creșterea prepelițelor, dar și a altor păsări, fiind confecționate după un model special gândit de antreprenor.

Dorin Prisăcaru:

„Nu pot să spun că au fost trei ani ușori pentru mine. De multe ori credeam că nu voi rezista, dar am perseverat, pentru că perseverența este calitatea cea mai importantă pentru un antreprenor. Eu zic că trebuie să fim puternici, pentru că noi, cei care am rămas acasă, suntem viitorul.”



Mană cerească cu trudă pământescă

Lilian Versteac, satul Taraclia, Căușeni:

„Am procurat un strung la care pot executa 5 operații de prelucrare a lemnului: rindeluire după șina de ghidare, rindeluirea după dimensiunea grosimii, tăierea transversală și longitudinală, efectuarea unui șir de operațiuni de foraj și găuri de eșantionare pentru cuiburi, caneluri, nituri cu formă dreptunghiulară etc. Strungul este dotat cu unelte pentru ascuțirea cuțitelor de rindeluit, frezelor, burghiilor și altele. În acest fel pot produce stupi de calitate foarte bună și sper să am vânzări pe potrivă”.

Lilian și Oleg Versteac din satul Taraclia, Căușeni, au ajuns a fi apicultori din pură întâmplare. Albinari în familie, cum se obișnuiește de obicei în această breaslă, nu au avut niciodată. Primul stup pe care l-au confecționat de unii singuri a fost populat de un roi de albine care a venit din satul vecin. Se spune că albinele aleg să populeze doar locurile curate, îngrijite de oameni cu pasiune pentru acest domeniu. Frații au confecționat ulterior 35 de stupi. Lilian a renunțat la funcția de maestru la o școală profesională, pentru a se implica mai mult în afacere. Oricum nu avea un salariu motivant. Oleg a lucrat o perioadă la Moscova și nu a rămas deloc impresionat de condițiile de muncă și nici de veniturile pe care le-a obținut.

Făcând un simplu calcul, frații și-au zis că ar putea câștiga un ban producând stupi pentru albine. Este o marfă căutată în regiunea de sud, unde albinăritul este o îndeletnicire răspândită. Cu suportul CEDA, au





procurat o serie de instrumente și strunguri necesare pentru prelucrarea lemnului. Au achiziționat și materie primă chiar de la furnizorii din localitate.

Antreprenorul a făcut și un studiu de piață pentru a vedea care este capacitatea de absorbție a pieței locale. În satul Taraclia, la liceu și gimnaziu, învață în jur de 700 de elevi, la grădiniță sunt alți 200 de copii. Lilian Versteac își dorește să substituie zahărul din alimentația copiilor cu miere, un produs mai sănătos și chiar unul curativ. Astfel, tânărul antreprenor, ajutat de fratele său, își dorește să extindă afacerea prin creșterea numărului de stupi de albiși și prin prestarea serviciilor de confecționare a stupilor pentru comanditari din alte localități ale țării.

Aristotel, în lucrarea *Istoria naturală*, dedică cartea a IX-a acestei fascinante insecte, albișii, despre care se știa, chiar și acum două milenii, că este de mare ajutor omenirii. Le este de ajutor și fraților Versteac, care parcă urmează o credință mai veche ce afirmă că albișii nu se înmulțesc, dar sunt binecuvântate cu pui dăruți de către Dumnezeu. Mană cerească cu trudă pământescă!

Educația antreprenorială – disciplină care inspiră

Aurica Dragan, satul Onești, Hâncești:

„Inspirația de a deschide o afacere mi-a venit după anul doi de studii, când am făcut cursurile de Bazele antreprenoriatului. Am continuat cursul și în anul 3. Mi-am zis că meseria mea e chiar una bună pentru a câștiga bani. Pe parcurs ni s-a spus că am putea beneficia și de anumite utilaje sub formă de grant. Am prins ideea și am deschis afacerea. Am obținut de la CEDA un grant în echipament, în valoare de 16 mii 400 de lei. Cu acești bani mi-am cumpărat trei mașini de cusut. Mi-am luat o mașină de cusut industrială, un surfilator și o mașină de cusut la care pot executa decoruri”.

Aurica și-a deschis atelierul de croitorie în satul natal, Onești, raionul Hâncești. Primii clienți au fost rudele, care veneau să-și repare sau să-și coase o haină la comandă. Mai târziu, sătenii au cerut și ceva mai special, își doreau lenjerie de pat de o calitate bună, la un preț mai accesibil. Antreprenoarea a găsit o soluție și pentru astfel de cereri. Procura materia primă, stofa, din România sau de la Tiraspol și confecționa lenjeria de pat conform dimensiunilor solicitate. Acum a făcut o înțelegere cu un vânzător de la Chișinău care a preluat desfacerea acestui gen de produse. Aurica Dragan mai coase prosoape, șorțuri, chiar și pernuțe.

Ideea de a confecționa și vinde pernuțe decorative a venit de la o rudă, care are o afacere similară în Italia. După croirea confecțiilor, le rămăneau bucăți de stofă care se potriveau perfect pentru a face din ele pernuțe decorative, cu mare căutare la gospodinele din sat.

Tânăra antreprenoare a fost tentată de multe ori să plece să lucreze în Italia, acolo unde a fost ademenită de nenumărate ori de către rude. A preferat să rămână acasă, mai ales că s-a căsătorit, iar soțul Renato a și început să preia din competențele părinților lui în gestionarea unei afaceri în agricultură. Cresc legume, cereale și fructe. Aurica spune că ar fi o simbioză bună pentru o familie de antreprenori, care își poate asigura astfel un trai decent în localitatea natală.

Antreprenoarea, urmând învățămintele de la cursurile de antreprenariat, planifică să-și extindă afacerea, procurând o mașină de croșetat. Vrea să confecționeze hăinuțe pentru copii, chiar și pentru cei mai mici. În câteva luni va avea și un „model”, pe care să facă probele de haine. Aurica și Renato așteaptă cu nerăbdare apariția pe lume a copilului lor. Sunt siguri că vor avea cu ce-l crește, în ciuda condițiilor nu tocmai prielnice de activitate pentru micii antreprenori. Sunt optimiști, pentru că educația antreprenorială inspiră!



Adriana Ivașișin, municipiul Chișinău:

„Mai nou, din păcate, copiii preferă să-și consume timpul liber în spațiul virtual, cel al internetului. Noi, la clubul de dezvoltare pentru copii „Genius”, le oferim o alternativă, îi antrenăm în diverse activități interesante din lumea reală. Organizăm diverse jocuri distractive în aer liber, citim povești etc. Nu pot să le spun *clienți* copiilor care vin la noi și nici nu pot spune că sunt administratoarea unei afaceri. La momentul actual, pentru mine este foarte important că-mi place această activitate și că părinții copiilor sunt mulțumiți de faptul că odraslele lor sunt în siguranță după ore. După ce nu mai sunt grupele cu program prelungit pentru elevii claselor primare, centrul nostru vine să le substituie și chiar avem angajată o învățătoare care-i ajută pe copii să-și învețe temele.”

Zâna cea bună și Doamna Duminică!

Adriana Ivașișin nu a făcut o facultate de zâne sau una de magie, ci este absolventa Academiei de Studii Economice din Moldova. S-a regăsit în această meserie de poveste după ce a devenit mamă. A ales să fie animatoare pentru copii, întrucupând de ziua lor de naștere sau cu alte ocazii speciale personaje din poveștile preferate ale micuților și chiar îmbrăcând îndrăzneț costume de clovni și de pirăți. A fondat clubul de dezvoltare pentru copii „Genius”, care are sloganul „Lumea micilor genii”. În cadrul clubului, Adriana face ca temele pe care le au copiii pentru a doua zi să fie învățate cu plăcere. După școală, elevii claselor primare fac ore de meditație, dar și participă la diverse activități educaționale și distractive, care-i țin mai departe de lumea virtuală ce a pus stăpânire peste mințile micuților în ultima perioadă.





Învățătoarea care-i ajută pe copii cu temele pentru acasă aici se numește Doamna Duminică. Ea reușește, împreună cu Adriana Ivanișin, să prefacă, ca prin minune, orice zi a săptămânii în Duminică, pentru că învățăceii centrului beneficiază de un program special, care-i face să învețe jucându-se și să se joace învățând. Cu suportul CEDA, centrul a fost dotat cu mai multe materiale didactice, proiector, mobilier, astfel încât elevii claselor primare, dar și cei mai măricei, să poată învăța jucându-se cât se poate de bine. Când am ajuns la ei, în sala de studiu și joacă vizionau un film didactic despre cum ar trebui să se comporte în caz de cutremur. O temă de actualitate, pentru că, cu câteva zile în urmă, tocmai am fost nițel scuturați.

Antreprenoarea-zână spune că și în acest gen de afaceri sunt multe cutremure financiare și administrative, cresc chiriiile pentru spațiu, sunt o serie de limitări pentru activitatea în bază de patentă etc. Totuși, zice că în asemenea momente ridică bagheta magică, zâmbește, și copiii o urmează în lumea basmelor în care fiecare zi este o DUMINICĂ.

**Maria Guțanu, satul Țibirica,
Călărași:**

„Am participat cu entuziasm la cursurile organizate de Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri, pentru că aveam mai multe întrebări rămase fără răspuns la capitolul deschiderii unui business pe cont propriu. Mi-a părut incredibil, însă am fost ajutată nu doar cu învățăminte, dar și financiar, astfel încât am reușit să-mi procur utilajele necesare pentru deschiderea unui atelier de croitorie în sat. Clienți și cliențe am. Lucrez la rochii, cămăși pentru copii și maturi. Pot executa practic orice comandă, pentru că am și mașini de cusut, și fier de călcat profesionist, și chiar un mamechin ce poate fi potrivit pentru mai multe mărimi”.

Colecție de toamnă târzie, de colorat... viața

Maria Guțanu locuiește în satul Țibirica, Călărași. Când am ajuns în sat, peste dealul bisericii se lăsa o păclă densă orchestrată de o ploaie ce curgea ca din găleată peste gutuii din curtea casei părintești, unde Maria și-a amenajat un atelier de croitorie. Am găsit-o lucrând la un sacou pentru dame, de toamnă târzie. E mândră de ce face, îi place această meserie. A făcut școală la un Centru de Excelență în industria textilă, iar acum e studentă la Universitatea Tehnică din Moldova, la specialitatea pe care o intuieți, probabil. Să coși un sacou este un fel de bacalaureat pentru un croitor începător. Să coși un sacou care s-o și prindă bine pe o femeie și să o mai și facă să uite de mocirla toamnei zic că este deja teză de licență.

Maria îmi prezintă, mândră, o rochie pe care a cusut-o recent, și încearcă să-mi explice prin ce este deosebită și de ce este complicat să coși așa gen de obiecte vestimentare. Recunosc că nu mă pricep, dar înțeleg că oamenii din localitate au avut mare noroc de Maria, pentru că are gust, stil, în plus, este și muncitoare. O afacere mică, minusculă, putem spune, dar care aduce speranța unui trai mai bun.

Cu ceva timp în urmă, exista la Țibirica o secție de confecții unde lucrau cam cincizeci de femei din localitate. Maria visează să o poată redeschide într-o zi,



pentru a le oferi locuri de muncă în sat acelor doamne care vor să muncească, știe și de ce. Recent s-a căsătorit, dar soțul ei a trebuit să plece în străinătate pentru a agonisi bani ce vor putea fi investiți ulterior în această secție de producere și în alte afaceri. Din propria experiență, Maria a resimțit durerea despărțirii de omul drag, ea spune că este o tragedie a noastră plecarea masivă a celor apti de muncă în străinătate. Copiii rămași fără mame, fără tați, sunt niște copii crescuți într-o toamnă eternă, cu ploaie interminabilă și ceață, așa cum este cea care s-a lăsat astăzi peste Țibirica, ce pare că durează o viață și pe care nu o poate colora nicio colecție de toamnă târzie...

Cine plantează mai devreme are mai mult profit

**Cristian Mamonov, satul Frasin,
Dondușeni:**

„Am amenajat această seră respectând toate rigorile tehnologice și recomandările științifice din acest domeniu. Este important nu doar locul amplasării serei, ci chiar și orientarea ușii spre răsărit. Am preferat să investesc în semințe de calitate, pentru a avea o roadă pe potrivă. Fiind student la Colegiul Agricol, mă pot documenta, mă pot consulta cu profesorii mei în orice problemă ce poate influența calitatea și cantitatea castraveților cultivați în seră. Eu cred că voi putea să extind suprafața castraveților cultivați în sol protejat, pentru a-mi majora și veniturile. Analizez foarte atent posibilitatea cultivării pătrunjelului, mărarului, a cepei târzii, pentru cozi.”

Competiția pe piața legumelor timpurii și, în special, pe cea a castraveților, este una acerbă la Dondușeni, unde există de zeci de ani oameni gospodari care au experiență de cultivare a acestei legume încă din perioada URSS. Cristian Mamonov din satul Frasin, Dondușeni, descinde anume dintr-o astfel de familie cu tradiție în a munci pământul. Părinții lui au făcut agricultură de când se știu. Alegerea unei meserii pentru Cristian nu a fost o dilemă. După absolvirea școlii profesionale, a devenit student la Colegiul Agricol din satul Țaul.

Desigur, experiența părinților l-a ajutat foarte mult, dar tânărul s-a ambiționat să pornească o afacere pe cont propriu, ca să fie independent financiar de părinții săi. Cu suportul CEDA, a procurat o seră în care și-a propus să cultive inițial mai multe legume. Însă, după un studiu mai atent al pieței, așa cum a învățat la cursurile organizate de Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri, Cristian a decis că ar fi mult mai rentabil să se specializeze în cultivarea castraveților timpurii, astfel încât să poată ieși pe piață cât mai devreme, atunci când prețul castraveților este în jur de 20 de lei.

Întrebat despre veniturile pe care le are, tânărul antreprenor evită să vorbească despre kilogramele



vândute, însă ne spune că este o afacere rentabilă doar dacă știi să analizezi cu meticulozitate soiurile cele mai productive care pot fi cultivate în seră și să calculezi exact perioada optimă de plantare a castraveților, astfel încât să prinzi perioada când raportul *preț – cantitate* pe piață este unul optim. În breasla crescătorilor de castraveți în seră de obicei se spune: „Cine plantează mai devreme are mai mult profit“. Acest lucru depinde totuși și de condițiile climaterice ale anului.

Marin Roadideal, satul Găleşti, Strășeni:

„Am remarcat că există o cerere sporită pe piață pentru confecțiile din beton armat, în special, pentru tuburi din beton. Această cerere este condiționată de faptul că sistemele ingineresti de la noi sunt foarte vechi și necesită a fi reabilitate. Numeroasele proiecte europene ce susțin reabilitarea infrastructurii au catalizat această cerere.”

„Stăpânul inelelor“

Marin Roadideal din satul Găleşti, Strășeni, e un stăpân al inelelor, dar nu al inelului puterii făurit de lordul întunecat din romanul lui Tolkien. Este proprietarul unei întreprinderi care confecționează inele din beton armat utilizate la construcția fântânilor și a rețelelor de canalizare. A lucrat o perioadă îndelungată în străinătate și chiar dacă nu a fost o țară din Tărâmul de Mijloc, cum e cea din romanul sus-menționat, a preferat să se întoarcă acasă. Aici a decis să-și găsească un rost pentru a fi lângă nevastă și copii.

Antreprenorul a făcut studii de chelner-barman la o școală profesională, apoi a absolvit Facultatea de Silvicultură și Grădini Publice. Cu toate astea, Marin Roadideal spune că a acumulat mai multe informații utile în cadrul instruirilor CEDA, ce țineau de gestionarea unei afaceri. Cu peste două mii de dolari obținuți sub formă de grant pentru echipament și investiții proprii, a deschis o secție de confecționare a obiectelor din beton



armat în satul natal, Găleşti. Produce tuburi de beton cu lacăt de tip european, garduri și elemente de pavaj.

Pentru a eficientiza procesul de producție, antreprenorul a forat și o fântână în curtea întreprinderii. Acum are apa tehnică la îndemână, nu mai trebuie să o aducă de la o distanță de 2 km. Preferă să utilizeze materie primă de cea mai înaltă calitate – prundiș, ciment, aditivi – astfel încât clienții să fie mulțumiți de produse și să le recomande și altor persoane să le procure.

Deoarece secția de producere are o amplasare geografică avantajoasă, antreprenorul debutant a reușit să semneze o serie de contracte de livrare a produselor sale către mai multe întreprinderi din Chișinău, Ungheni, Nisporeni, Ialoveni și Hâncești, situate la o distanță nu foarte mare de afacerea sa. Vânzările bune îl fac încrezător pe Marin și planifică să mai angajeze alți muncitori pe lângă cei zece care câștigă o bucată de pâine la întreprinderea lui.

Astfel, Marin Roadideal, muncind, a devenit nu doar stăpânul inelelor, ci chiar stăpânul propriului destin, reușind să dezvolte o afacere viabilă, care-i asigură familia, adică soția cu cei doi copii.



Vadim Tolocica, satul Gherman, Ungheni:

„Îmi doresc foarte mult să-mi procur utilaje pentru extragerea și ambalarea mierii, pentru a putea vinde produsul la prețuri mai bune. Acum avem venituri mai mici decât intermediarii care câștigă și 40 de lei pentru 1 kg de miere. Vrem să ne asociem cu mai mulți colegi de la cursurile de instruire organizate de Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri, pentru a putea exporta mierea în Uniunea Europeană. În UE produsul ecologic recoltat de pe malul râului Prut este la mare căutare. Chiar și stupii pe care i-am procurat cu suportul CEDA sunt ecologici, pentru că sunt tratați cu parafină și nu vopșiți”.

Apicultura ecologică – o decizie logică



Vadim Tolocica din satul Gherman, Ungheni, a învățat apicultură de la tatăl său, care e pasionat de această îndeletnicire. Vadim a perseverat și, după absolvirea Colegiului Agricol din Ungheni, specialitatea Merceolog, s-a înscris și la o școală profesională, pentru a se specializa anume în apicultură. A ajuns să-i facă concurență tatălui său, încercând să facă albinărit fără a utiliza substanțe chimice și fără tratarea albinelor cu antibiotice. Este un lucru greu de realizat în condițiile noastre, dar nu și imposibil.

Tatăl lui Vadim a avut doar 5 stupi. Cu banii obținuți de la CEDA, tânărul antreprenor a mai achiziționat alți 28 de stupi, în valoare de 22 mii de lei. A mai investit și el, ajungând în această toamnă la 38 de stupi. Investiția totală în afacere a fost de circa 45 mii de lei. După absolvirea școlii profesionale, Vadim a devenit mai încrezut în forțele proprii și a resimțit impactul efortului său asupra



afacerii, pentru că în doi ani de zile a reușit să-și recupereze investițiile și speră să intre pe profit. Anul acesta a recoltat 500 de kg de miere polifloră și 200 de kg de miere de salcâm. Pentru că este student la Universitatea de Stat din Moldova, specialitatea Ecologie, nu reușește să vândă mierea la piața din Ungheni, unde sunt prețuri bune – 65 lei pentru 1 kg de miere polifloră și 85 lei pentru 1 kg de miere de salcâm. Astfel, vinde mierea intermediarilor cu prețuri aproape derizorii, doar 35 lei pentru 1 kg de miere polifloră...

Chiar dacă albinele au intrat deja în hibernare, Vadim Tolocica nu stă degeaba. Are de făcut multe lucruri, pentru a se pregăti de sezonul următor. Preferă să confecționeze de unul singur ramele care vor fi montate în stupi, pentru că astfel face o economie de trei lei la fiecare ramă. Când înmulțește acești trei lei la 1000 de rame necesare, antreprenorul deduce randamentul muncii lui. Noroc de tatăl lui, care a creat o masă cu ustensile speciale pentru confecționarea ramelor, astfel munca-i sporește. Vadim admiră familiile de albine, care au cele mai ingenioase și sofisticate forme de organizare, funcționând după legi uimitor de exacte. Își dorește o organizare similară și pentru afacerea lui – apicultura ecologică!

Dumitru Balan, satul Pelinei, Cahul:

„Am optat pentru cultivarea ecologică a roșiilor, pentru că există cerere în acest sens, inclusiv pe piața din Cahul. Mama, care merge de două ori pe săptămână la piața din Cahul, este așteptată de mai multă lume bună: medici, profesori, antreprenori, care apreciază calitatea și puritatea produselor noastre. Utilizăm doar produse bio pentru combaterea dăunătorilor, cum ar fi: piperul roșu și negru măcinat și dizolvat în lapte, zeamă de pelin etc. Vă spun un secret, mai mulți oameni de la noi din sat, cultivatori de legume, preferă să cumpere pentru consum roșii de la noi. Înțelegeți de ce?”

Legumicultura ecologică în seră – o afacere prosperă



Mihail și Dumitru Balan din satul Pelinei, Cahul, se ocupă de legumicultură de mici copii. Prima seră construită de tatăl lor încă în anul 1997 mai este și acum în grădină. Fiind elev la Școala Profesională Nr. 2, Dumitru a participat, anul trecut, la seminările de instruire organizate de Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri. Aceste seminare l-au orientat să transforme hobby-ul pe care-l aveau de mici într-o afacere. Cu suportul financiar de peste 17 mii lei acordat de CEDA, frații au construit o seră modernă ce corespunde standardelor de cultivare eficientă a roșiilor în teren protejat.

Pentru a diversifica spectrul produselor, antreprenorii cultivă în sol deschis cartofi, morcov, varză, ceapă etc. Aceleași tehnologii bio sunt aplicate pentru tratarea tuturor legumelor. În extrasezonul agricol, frații Ba-



Ian s-au gândit să inițieze o afacere obișnuită într-un loc cu totul surprinzător. Având cetățenia unei țări UE, Mihail și Dumitru au inițiat o afacere de prestare a serviciilor de logistică în Germania. Nu intenționează să rămână acolo, ci doar să câștige mai mulți bani pentru a investi în extinderea afacerii din satul natal, Pelinei.

Având experiența activității antreprenoriale într-o țară membră UE, Mihai și Dumitru spun că sunt lucruri incomparabile în climatul investițional din Germania și cel din Republica Moldova. Suportul acordat fermierilor nemți este unul mult mai mare, facilitățile fiscale pentru producătorii locali fiind stimulatoare pentru antreprenorii.

Cu toate că apreciază mult inovațiile tehnologice, asistența savanților la elaborarea unor produse agricole competitive în Germania, antreprenorii din Pelinei, Cahul, spun că nu ar renunța pentru nimic în lume la satul lor natal, la gustul adevărat al roșiei proaspete și netratate, la mahalaua lor, pe care sătenii au botezat-o Kamceatka, din motivul că este izolată pe trei laturi de un pârâu, pe care l-am traversat cu mare grijă, să nu împotmolesc mașina, când plecam din gospodăria familiei Balan, care a făcut din cultivarea legumelor ecologice în seră o afacere prosperă.



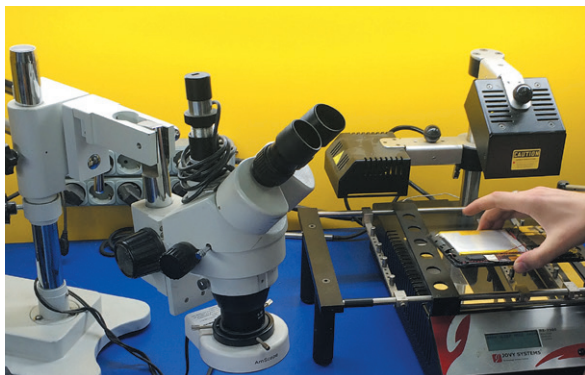
Puterea inovației

Ilia Zecico, municipiul Comrat:

„Am urmat cursurile de instruire în afaceri, organizate de CEDA. Am reușit să schițez un plan de afaceri. Din suportul financiar obținut, de 30 mii de lei, am procurat un microscop și o instalație pentru repararea prin tratarea termică a plăcuțelor electronice. Noi aveam doar un computer, așa că a trebuit să achiziționăm tot mobilierul, un fax și alte ustensile necesare pentru o bună funcționare a unei afaceri. Acum, utilizând echipamentele procurate, ne-am convins de puterea inovației tehnologice, ce ne-a permis să câștigăm cu patru mii de lei mai mult în fiecare lună și ne-a mai și scutit de drumurile oboșitoare la Chișinău”.

Ilia Zecico din Comrat a făcut, la școala profesională, cursurile de mecanic auto. Nu știe exact de ce, dar nu s-a regăsit în această meserie, lucrând doar câteva luni la un service auto. A renunțat, pentru a se angaja mai întâi la Universitatea din Comrat în calitate de responsabil pentru buna funcționare a imprimantelor, după care a lucrat hamal la un depozit. Noroc de un prieten pasionat de reparația electrocasnicilor. Din vorbă-n vorbă, tot vizitând atelierul acestuia, a deprins meseria de electronist, începând să repare playere auto.

Împreună cu prietenul său, au remarcat la un moment dat că cererea pentru astfel de servicii este în creștere. Pentru că nu aveau toate utilajele necesare pentru reparația playerelor auto, în special a plăcuțelor de memorie, erau nevoiți să facă săptămânal naveta la Chișinău. Aici, meșterii iscusiți, cu toate instrumentele necesare la îndemână, efectuau reparațiile complicate, doar că antreprenorii nu prea aveau profit din aceasta,



pentru că cheltuiau mulți bani pentru transport și achitarea serviciilor. Din cei 400 de lei pe care-i primeau de la comanditari rămâneau cu 50 – 80 de lei.

Pentru a-și lansa afacerea, Ilia a fost ajutat și de mama sa, care lucrează în Turcia. Antreprenorul spune că nu este tentat să plece și el în străinătate, pentru că activând chiar și în baza unei patente de întreprinzător la Comrat, reușește să obțină venituri suficiente pentru un trai decent. Pentru a crește aceste venituri, de circa 5 -8 mii lei pe lună, planifică să-și extindă afacerea prin prestarea serviciilor de reparație a telefoanelor celulare, tabletelor și a calculatoarelor. Ilia este sigur că, aplicând tehnologiile de ultimă oră și urmărind permanent noile apariții în materie de tehnică de calcul, va putea dezvolta o afacere durabilă, pentru că puterea stă în inovație!



Hobby-afacere sau afacere-hobby

**Mihail Surdu, satul Speia,
Anenii Noi:**

„Primul pas în dezvoltarea afacerii a fost cursul de instruire pe care l-am făcut la Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA), cu tema *Dezvoltarea abilităților antreprenoriale pentru inițierea afacerii proprii*. Am participat și la concursul planurilor de afaceri și am câștigat un grant oferit de CEDA. Iată-mă ajuns la momentul actual cu 60 de familii de albine, însă în acest an îmi doresc să ajung la 100. Vând mierea peste hotare. Este adevărat, deocamdată apelez la intermediari. Planific să o fac însă pe cont propriu.”

Mihail Surdu din satul Speia, Anenii Noi a îndrăgit albinăritul de mic copil. Mama și bunica lui sunt apiculatoare cu experiență. Se spune că surcica nu sare departe de trunchi și se mai spune că albinarii sunt oameni deosebiți. În această toamnă Mihail s-a căsătorit. Era și timpul. A făcut liceul, a urmat Facultatea de Economie, specialitatea Finanțe și Bănci. A luat și un master în economie și bănci. Este angajat. La cei 29 de ani ai săi, după ce a fost șef la Direcția Venituri a Casei Teritoriale de Asigurări Sociale din Anenii Noi, lucrează la Inspectoratul Fiscal din sectorul Botanica, municipiul Chișinău. Nu o să vă vină să credeți, dar cu atâtea studii, Mihail a ținut neapărat să facă și Școala de Meserii din Bubuieci. Specialitatea? Desigur, apicultură, pentru că albinăritul este un hobby la care ține mult. Un hobby din care poate face și o afacere.



Mihail se ocupă de afacere doar în timpul liber, fiind ajutat de membrii familiei. Intenționează să angajeze câteva persoane, pentru a ușura povara mamei sale, care este persoana de încredere a antreprenorului.

Tănărul și-a deschis o afacere fiind determinat de hobby-ul său, apicultura. Probabil, este un om împlinit, pentru că se spune că cei care fac ceva din pasiune, din dragoste, sunt oameni fericiți. Un hobby ce a ajuns a fi o afacere, care generează un produs de calitate, este o chestiune nobilă!



Mihail Surdu:

„Le-am spus și profesorilor de Educație civică, întruniți de CEDA la un curs de instruire, care îi pregătea să piloteze în școli un model de dezvoltare a competenței de proiectare a carierei, că un om de succes este cel care își pune în față scopuri și le realizează. După realizarea unui obiectiv, urmează altul. Este o ascensiune perpetuă. Fiecare persoană, care dorește să reușească în afaceri, trebuie să-și stabilească ierarhia priorităților și să nu cedeze în fața problemelor, chiar dacă acestea par imposibil de rezolvat. Întotdeauna există o soluție!”

Ilona Prozor, orașul Ialoveni:

„Am beneficiat de un grant de 1 200 de dolari SUA, din care am procurat surfilatorul, fierul de călcat, mașina pentru tricotațe, masa de călcat și scaunul. Sunt o debutantă în acest domeniu, dar visez să ajung să pot coase și sacouri, piesa vestimentară cea mai complicată din punct de vedere tehnologic. Anul viitor vreau să mă înscriu la Facultatea de Design vestimentar și Industrie ușoară de la Universitatea Tehnică a Moldovei, pentru că îmi doresc să-mi dezvolt afacerea și să rămân în acest domeniu de activitate. Eu am suficientă răbdare pentru a executa cu meticulozitate o rochie. Mai confecționez și bijuterii, pentru a le da pieselor vestimentare o stilistică aparte. Îmi plac foarte mult elementele de decorațiune confecționate manual din stofă, ele conferă originalitate produselor mele. Cred că mi-am găsit un stil al meu pe care să-l urmez, pentru a realiza, peste ceva timp, o colecție de îmbrăcăminte originală.”

Designer în devenire

Ilona Prozor din Ialoveni a făcut studii de drept. Nu s-a regăsit, însă în această meserie. A lucrat o perioadă în Italia și Spania, după care a decis să revină acasă. A avut norocul să participe la cursurile de instruire organizate de Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA), cu tema „Dezvoltarea abilităților antreprenoriale pentru inițierea afacerii proprii”. Pentru că Ilona e pasionată încă din adolescență de îndeletnicirea pe care o practica și mama sa, croitoria, ideea de business pe care a dezvoltat-o, scriind un plan de afaceri, era evidentă.

Tânăra antreprenoare consideră că este absolut necesară introducerea în toate școlile din Republica Moldova a disciplinei „Bazele antreprenoriatului”, care îi va ajuta pe elevi nu doar să se descurce în tumultoasa lume a afacerilor, dar și să-și poată descoperi abilitățile pentru un gen de activitate anume.



**Ilona Prozor:**

„Cred că nu am luat o decizie corectă la 18 ani, pentru că nu am avut aceste cursuri organizate de CEDA. Atunci am decis să aleg Facultatea de Drept. Abia mai târziu, după absolvire, am constatat că nu e pentru mine această meserie, pentru că mă sufocă munca de birou. Sunt o fire mai creativă, am talent pentru desen, schiță tehnică. Designul vestimentar este, probabil, vocația mea, cel puțin atunci când lucrez la o rochie, la un element de decor. Așa mă simt cu adevărat împlinită și parcă fac ceva fără a depune un efort prea mare.“

Cuprins

Cuvânt introductiv de <i>Sofia Șuleanschi, Director Executiv, CEDA</i>	3	
Sugestii metodologice pentru utilizarea istoriilor de succes în procesul educațional	5	
Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA)	8	
ACTIVITATEA DE INSTRUIRE ÎN DOMENIUL ANTREPRENORIATULUI ȘI ANGAJĂRII ÎN CÂMPUL MUNCII ÎN MOLDOVA. ISTORII DE SUCCES	11	
Rodion Fotescu, orașul Șoldănești:	În pofida dificultăților, am rămas acasă!	12
Alexei Levița, municipiul Bălți:	Puterea de a rezista	14
Igor Golban, municipiul Chișinău:	Destinul celor rămași să-și facă meseria acasă	16
Vitalie Pintelei, satul Sofia, Drochia:	Aronia – tinerete fără bătrânețe	18
Tudor Pașchevici, satul Negureni, Telenești:	Apa vie	20
Stepan Untilov, orașul Cahul:	Vânzările <i>on-line</i> – un nou trend de succes	22
Andrei Mihalciuc, orașul Cahul:	Investițiile inteligente dau roade	24
Alexandru Pușca, orașul Comrat:	Inventivitatea l-a ajutat să rămână acasă	26
Vera Untilova, orașul Hâncești:	Portretul unei antreprenoare puternice	28
Oleg Furtună, orașul Bălți:	Afacere echilibrată – AutoBalanS SRL	30
Maxim Usatâi, orașul Glodeni:	Omul care dorește să facă ceva destoinic izbutește!	32
Dragoș Dohotaru, satul Alexăndreni, Sângerei:	În fiecare umbră există o rază de soare	34
Natalia Calmăș, satul Pănășești, Strășeni:	Florile vieții	36
Alexandru Plăcintă, orașul Ungheni:	Ipostazele unei afaceri cu... arte plastice	38
Dorin Prisăcaru, satul Chișcăreni, Sângerei:	Noi, cei care am rămas acasă, suntem viitorul acestei țări	40
Lilian Versteac, satul Taraclia, Căușeni:	Mană cerească cu trudă pământescă	42
Aurica Dragan, satul Onești, Hâncești:	Educația antreprenorială – disciplină care inspiră	44
Adriana Ivanișin, municipiul Chișinău:	Zâna cea bună și Doamna Duminică!	46
Maria Guțanu, satul Țibirica, Călărași:	Colecție de toamnă târzie, de colorat... viața	48
Cristian Mamonov, satul Frasin, Dondușeni:	Cine plantează mai devreme are mai mult profit	50
Marin Roadideal, satul Gălești, Strășeni:	„Stăpânul inelelor“	52
Vadim Tolocica, satul Gherman, Ungheni:	Apicultura ecologică – o decizie logică	54
Dumitru Balan, satul Pelinei, Cahul:	Legumicultura ecologică în seră – o afacere prosperă	56
Ilia Zecico, municipiul Comrat:	Puterea inovației	58
Mihail Surdu, satul Speia, Anenii Noi:	Hobby-afacere sau afacere-hobby	60
Ilona Prozor, orașul Ialoveni:	Designer în devenire	62

TINERII ÎN ACȚIUNE



LED LIECHTENSTEIN
DEVELOPMENT
SERVICE



Ministerul Educației
al Republicii Moldova

Centrul pentru
Educație
Antreprenorială
și
Asistență
în Afaceri

