

TINERII ÎN ACȚIUNE

ANTREPRENORIATUL – o opțiune de carieră
Istorii de succes



CENTRUL PENTRU
EDUCAȚIE ANTREPRENORIALĂ
ȘI ASISTENȚĂ
ÎN AFACERI (CEDA)



LED LIECHTENSTEIN
DEVELOPMENT
SERVICE



Ministerul Educației,
Culturii și Cercetării
al Republicii Moldova



Activitatea de Instruire în Domeniul Antreprenoriatului
și Angajării în Câmpul Muncii în Republica Moldova
(MEEETA)

TINERII ÎN ACȚIUNE

Ediția a III-a

ANTREPRENORIATUL – o opțiune de carieră
Istории de succes



Editura ARC
Chișinău • 2019

CONTACTE CEDA:

str. Mihai Eminescu, nr. 35, bir. 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: *Inga Druță*
Corector: *Liliana Armașu*
Coperta: *Mihai Bacinschi*
Tehnoredactare: *Marian Motrescu*

Editura Arc, str. G. Meniuc nr. 3, Chișinău;
tel.: (373 22) 73-36-19, 73-53-29; fax: (373 22) 73-36-23;
e-mail: info.edituraarc@gmail.com
www.edituraarc.md

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

Tinerii în acțiune: Antreprenoriatul – o opțiune de carieră: Istории de succes / Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA), Min. Educației, Culturii și Cercet. al Rep. Moldova, Activitatea de Instruire în Domeniul Antreprenoriatului și Angajării în Câmpul Muncii în Moldova (MEEETA). – Ed. a 3-a. – Chișinău: Arc, 2019 (Combinatul Poligrafic). – 64 p.: fot. color.

ISBN 978-9975-0-0287-5.



TINERII ÎN ACȚIUNE

Ne bucurăm nespus de mult să vedem tinerii inspirați să realizeze ceva cu propriile forțe. Ei își doresc să schimbe lucrurile în bine și în propriile localități, la care vedem că țin foarte mult. Dezvoltarea socioeconomică a localităților este pe mâini bune, credem... De ce? Pentru că, atunci când tinerii vin să-și prezinte planurile de afaceri, vedem acea magică sclipire în ochi care ne spune că ei sunt cu adevărat inspirați să schimbe lucrurile. Desigur, insistăm să le amintim că dezvoltarea unei afaceri presupune neapărat și obținerea de profit. De cinci ani, în cadrul CEDA, anterior în formula proiectului MEEETA, am urmărit cu un interes deosebit evoluția acestor tineri, ce deveneau din ce în ce mai îndrăzneți, veneau cu idei de afaceri deosebite. Mai nou, ca urmare a introducerii, cu suportul Ministerului Educației, Culturii și Cercetării, a competenței antreprenoriale ca una din cele nouă competențe-cheie și a predării disciplinei „Bazele antreprenoriatului”, tinerilor le este facilitată intrarea în câmpul muncii. O bună parte dintre ei se autoangajează prin lansarea unei afaceri ce ține de domeniul studiat de ei la școala profesională, centrul de excelență sau colegiu. Sprijinul acordat din partea CEDA în cadrul proiectului MEEETA cu suportul financiar LED, care presupune diverse echipamente în valoare de 1000-1200 de euro, este doar un catalizator ce-i face pe antreprenorii debutanți să devină mai încrezători în propriile forțe.

Este plăcut să constatăm că aproximativ 80% din tinerii susținuți de CEDA își dezvoltă afacerile chiar și după 5-7 ani de la înființare. Avem suficiente exemple de acest fel și vă propun să le descoperiți în această broșură. Deloc surprinzător este că acești tineri și-au creat familii, au și copii, pe care-i cresc aici, acasă. Ar fi și acesta un indicator pe care, probabil, am putea să-l includem în monitorizările noastre. Au rămas acasă și-și dezvoltă afacerile, cu toate că se mai confruntă cu o serie de probleme, cum ar fi: lipsa forței de muncă, birocrația, accesul limitat la tehnologii moderne ș.a. Sunt mai dificil de depășit aceste obstacole, pentru că, de obicei, beneficiarii noștri gestionează afaceri foarte mici, care sunt mai vulnerabile... Sunt sigură că putem depăși aceste obstacole dacă mai mulți parteneri de dezvoltare se vor implica în sprijinul domeniului



businessului mic, care poate și cu certitudine va deveni constituentul principal al clasei de mijloc, care poate să contribuie la dezvoltarea țării nu numai prin achitarea unor impozite și taxe, ci și prin crearea unor noi locuri de muncă în cadrul întreprinderilor cu o orientare socială clară.

Am încercat o abordare sistemică a proiectelor pe care le implementăm și, de la fază la fază, am stăruit să îmbunătățim lucrurile. Am investit în crearea unui curriculum, elaborarea unor materiale didactice și formarea cadrelor didactice – trei elemente esențiale fără de care nu este posibilă o bună aplicare a disciplinei „Bazele antreprenoriatului” în instituțiile educaționale. Înțelegând perfect că aceste demersuri sunt inutile fără crearea unui mecanism viabil de formare, recalificare continuă pentru profesorii ce predau „Bazele antreprenoriatului”, am optat acum doi ani pentru formarea formatorilor care să le poată acorda o consiliere constantă de calitate dascălilor care predau această disciplină. Lucrăm cu centrele de excelență care au creat secții de formare continuă. În acest fel, dorim să creăm o concurență sănătoasă pe acest segment complicat al instruirilor continue. Sperăm ca, până la finele acestui an, să avem un grup de formatori care să poată elabora sau îmbunătăți în funcție de necesități conținuturile predate în cadrul disciplinei „Bazele antreprenoriatului”.

Avem în față mai multe provocări, pe care sunt sigură că le vom depăși în timp, așa cum le-am depășit pe cele anterioare. Siguranța derivă din valoarea echipei pe care am izbutit să o creăm. Am știut să convingem mai mulți experți care au și cunoștințe practice în domeniile vizate, în special în cel de afaceri, să se implice în activitățile de educație antreprenorială. Desigur, am avut nevoie și de sprijinul financiar pe care ni



I-a oferit Fundația de Dezvoltare Internațională din Liechtenstein (*Liechtenstein Development Service, LED*). De fapt, este mai mult decât un sprijin financiar, este un fel de susținere totală, care ne-a permis să ajutăm instituțiile profesional-tehnice să dezvolte și activități generatoare de venituri, care să contribuie la formarea temeinică, practică, a elevilor. Am reușit, în ultimă instanță, să ajutăm câteva sute de tineri care și-au deschis o afacere proprie, pe care o gestionează cu succes. Avem și câteva zeci de mii de tineri care au venit pe piața muncii cu o altă viziune, o altă abordare, ce le permite să-și cunoască propriile drepturi. Ei înțeleg importanța semnării unui contract de muncă, a achitării salariului în mod legal, înțeleg importanța achitării impozitelor și taxelor, știu să analizeze riscurile și au competența de a înțelege mecanismele contabile.

Sunt tinerii care au avut rațiunea și inspirația de a deschide o afacere proprie aici, acasă. Nu-mi rămâne decât să le doresc succese și multă poftă de muncă pentru ca să-și extindă întreprinderile și să-și poată asigura familiile cu o sursă durabilă de venit. Le doresc să profite de cât mai multe oportunități de finanțare și să se confrunte cu cât mai puține probleme administrative.

Rațiunea **INSPIRAȚIEI** este cea care i-a călăuzit de-a lungul timpului de la începuturi și până acum. Vă invit să-i cunoașteți și să le apreciați realizările pe care am reușit să le prezentăm în această broșură!

Sofia Șuleanschi, *director executiv,*
Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri

Eugenia Stahii, antreprenoare:

„Nu am avut pe nimeni în familie care să știe să coasă la mașină. Pentru mine a fost o adevărată provocare să merg la studii la această specialitate. La început a fost foarte greu, dar, pe parcursul a trei ani de studii, am început să îndrăgesc această meserie. Probabil, așa a fost să fie, să-mi găsesc vocația la insistența mamei.”

Eugenia Stahii:

„Fiind o fire mai timidă, a trebuit să mă autodepășesc de multe ori, să trec peste complexele pe care le aveam din varii motive adânc înrădăcinate. Mi-a fost de mare ajutor profesoara mea de la Centrul de Excelență, care m-a ajutat să scriu un plan de afaceri pe care intenționeam să-l prezint la concursul organizat de CEDA. Mare mi-a fost mirarea când am trecut de etapa regională și am ajuns să particip la cea națională cu planul meu de afaceri. Am fost foarte surprinsă când am învins și în etapa națională! În planul meu de afaceri am prezentat atelierul de confecții pe care-l vedeți acum, un vis realizat. Am fost apreciată de juriul CEDA și mi s-a oferit o mașină de croșetat, ultramodernă, în valoare de circa 2000 de euro. Era una din piesele de rezistență din planul meu de afaceri. Între timp, am reușit să mai procur unele echipamente și să încep să confecționez diverse obiecte pentru a le comercializa. Cea mai mare provocare pentru mine a fost o comandă care presupunea crearea a 40 de huse pentru scaune în foarte puțin timp. După ce am livrat lucrarea, mi-am zis că o să reușesc!”

Rochia de mireasă...

Eugenia Stahii este cunoscută în satul natal, Slobozia-Dușca din raionul Criuleni, mai mult după numele de fată, Eugenia Gârlea. Este o fire sensibilă și a fost una dintre cele mai timide eleve ale gimnaziului din localitate. La momentul când absolvea clasa a IX-a, nu prea știa ce meserie i-ar fi plăcut să învețe. A ezitat îndelung, se tot gândea că i-ar plăcea să se facă bucătăreasă. La insistența mamei, a decis să învețe la Centrul de Excelență în Industria Ușoară din Chișinău.

A fost dintotdeauna tentată să inițieze o afacere proprie. O primă idee de afacere a fost să crească pisici de rasă. Disciplina „Bazele antreprenoriatului”, predată la Centrul de Excelență în Industria Ușoară din Chișinău



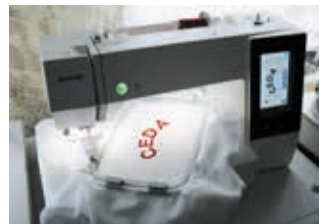
grație suportului acordat de Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA), a fost foarte utilă pentru viitoarea antreprenoare.

Tânăra antreprenoare a avut noroc să-și întâlnească viitorul soț când era studentă în anul trei. Se cunosc deja de doi ani și sunt căsătoriți de un an și jumătate. Au o fetiță drăgălașă și așteaptă încă un copil. Tinerii le fac pe toate împreună. Soțul o ajută foarte mult pe Eugenia și este persoana de legătură care livrează marfa la Chișinău și se îngrijește de marketing, caută noi clienți.

Eugenia Stahii, o tânără care a îndrăznit să vizeze și a muncit foarte mult pentru a-și vedea visurile realizate. Cu suportul CEDA, s-a autodepășit, și-a schimbat atitudinea și felul de a fi, devenind mai ambițioasă și mai încrezătoare în propriile forțe.

Eugenia Stahii:

„M-aș descurca foarte greu fără ajutor. Am noroc de mama și de soț. Trebuie să vă spun că de soțul meu este legată cea mai dragă manoperă pe care am făcut-o. Este vorba despre rochia de mireasă pe care mi-am cusut-o în anul trei, în calitate de lucrare de calificare la examenul de absolvire a Centrului de Excelență. Țin foarte mult la această rochie, pentru că mă reprezintă. Îmi doresc să mă axez mai mult pe confecții artistice, îmi place foarte mult produsul de design care fascinează prin originalitate și eleganță. Deși mi-am depășit oarecum timiditatea, am rămas aceeași fire visătoare... Îmi doresc foarte mult să devin un adevărat designer vestimentar!”



Sania

Nicolae Racu, antreprenor:

„Eu am decis să merg la școala profesională pentru că-mi era foarte dragă meseria de lemnar. Bunicul a fost cel care m-a inspirat. Aș fi putut să merg și la liceu, doar că în satul nostru nu aveam decât gimnaziu. La școala profesională am învățat lucruri de bază, mai târziu m-am convins că este adevărată vorba din bătrâni: *practica bate gramatica.*”



Nicolae Racu:

„După absolvirea cursurilor organizate de CEDA, am pus parcă ideile la locul lor... Am făcut și niște calcule riguroase, am prezentat un plan de afaceri. Am fost surprins să fiu și unul dintre învingători. De mare ajutor mi-a fost sprijinul acordat de CEDA în valoare de 1300 de euro, bani pe care i-am investit în procurarea unui strung multifuncțional pentru prelucrarea lemnului.”

Nicolae Racu are 28 de ani și locuiește în orașul Rezina. A absolvit școala profesională din localitate, specialitatea tâmplar. Pasiunea pentru prelucrarea lemnului a moștenit-o de la bunicul său, care era mare meșter în ale prelucrării lemnului. A avut și el un vis ca și personajul din nuvela lui Ion Druță: *„O sanie – atâta îi trebuie omului și iar e om. Numai să-i faci o sanie pe care au visat-o toți lemnarii de pe lume câți au fost, o sanie pentru care și cei de sama ta ți-ar zice bade; o sanie care ar plânge după drum și drumul după dânsa.*

Mare lucru-i o sanie.”

Nu zăbovise deloc după absolvirea celor nouă clase din sat și a decis să meargă la Școala Profesională din Rezina pentru a-și vedea visul împlinit.

Prima lucrare făcută în calitate de meșter începător a fost o poliță pentru depozitarea vinului, comandată de nașul său. Se însurase între timp Nicolae. A mai făcut



și un leagăn pentru copii. A fost angajat o perioadă la Chișinău, după care a decis să revină la Rezina pentru a fi mai aproape de familie. Decizia de a deschide o afacere proprie în domeniul prelucrării lemnului a fost parcă una firească și totuși a meditat îndelung înainte de a se decide. A fost invitat la instruirile organizate de CEDA pentru a-și testa abilitățile de antreprenor și pentru a încropi un plan de afaceri viabil. O afacere e un lucru serios, e ca și cum ai face o sanie. Trebuie gândită îndelung și asamblată mai întâi în minte pentru a o vedea realizată perfect la final.

Între timp, a fost invitat de reprezentanții Consiliului Raional Rezina să beneficieze de serviciile prestate de incubatorul de afaceri din localitate. I-a fost închiriat un spațiu unde putea să-și amenajeze atelierul contra unei chirii simbolice.

Încet, cu răbdare și migală, a reușit să-și facă un nume. Grăitoare și convingătoare erau lucrările lui Nicolae. A confecționat mobilier din lemn, diverse piese decorative, polițe etc. Rezidenții incubatorului de afa-

Nicolae Racu:

„Am avut noroc că în cadrul aceleiași program erau oferite și credite preferențiale pentru rezidenții incubatorului de afaceri. Deși puteam să iau și 60.000 de lei împrumut, am decis să nu mă aventurez și să urmez litera planului de afaceri realizat la cursurile CEDA. Am împrumutat doar 30 de mii. Investiția totală în echipamente a fost de circa 70 de mii de lei.”





ceri au fost primii clienți. Acum este cunoscut și de orășeni, de la care vin din ce în ce mai multe comenzi. E și normal că se gândește să-și extindă afacerea și ar avea nevoie de noi utilaje, mai performante. Între timp, în familia lui s-a născut o fetiță, care este deja măricică, a făcut un an și jumătate. Are omul pentru cine face o sanie!

Nu are Nicolae Racu o lucrare preferată..., totuși, ține foarte mult la prima sanie, pe care a făcut-o pentru fiica sa... deja se gândește la alta, mai frumoasă, cu forme mai line, „...pe care au visat-o toți lemnarii de pe lume câți au fost, o sanie pentru care și cei de sama ta țiar zice bade; o sanie care ar plânge după drum și drumul după dânsa”.

Nicolae Racu:

„Eu am decis să rămân acasă, lângă familie. Nu cred că este o idee bună să plec să muncesc în străinătate. Sunt sigur că muncind aici, acasă, o să-mi pot asigura familia cu cele necesare. Pe moment, mai lucrez și la un magazin câteva zile pe săptămână, dar intenționez să mă ocup doar de dezvoltarea afacerii. Planific să angajez pe cineva să mă ajute. Consider că dacă-ți place munca pe care o faci, îți sporesc toate!”



Apicultura – viitorul fraților Mihasiuta și al Republicii Moldova

Vă rog să-i cunoașteți: frații Mihasiuta, Daniel, Iosif și Andrei. Trei din patru frați au moștenit dragostea pentru albine de la tatăl lor, apicultor amator. Cel mai mare dintre frați, Daniel, a fost primul care și-a zis că apicultura ar putea oferi surse durabile de venit întregii familii și a decis să-și deschidă o afacere în acest domeniu. Pentru a gestiona eficient o afacere, avea nevoie de studii în domeniul apiculturii.

Daniel este mulțumit de prețul de piață oferit pentru produsele lor apicole, doar că este indignat de



Daniel Mihasiuta, antreprenor:

„Am 24 de ani și sunt din satul Coșcodeni, raionul Sângerei. Mi-am început activitatea în albinărit prin procurarea a 10 familii. Între timp, am absolvit Școala Profesională din Bubuieci, municipiul Chișinău, specialitatea apicultor. Am făcut stagiul de practică de la școala profesională la un apicultor renumit. Mi-a plăcut foarte mult acea întreprindere și am decis chiar să lucrez la el timp de un an pentru a acumula experiență. Am dezvoltat afacerea între timp, ca să ajung, pe moment, la 30 de familii de albine. Prefer să fac mai puține extrageri de miere pentru că încerc să extind numărul de familii și, în acest fel, sunt sigur că le pot menține mai sănătoase. Pentru mine a fost foarte importantă susținerea CEDA și chiar aș vrea să le mulțumesc pentru sprijin și pe această cale. Am obținut un grant de aproximativ 1500 de euro, bani care mi-au fost suficienți pentru a procura stupi și alt inventar apicol.”



Daniel Mihasiuta:

„Prețul mierii de albine pe piața de la Bălți este unul acceptabil: mierea de floarea-soarelui este vândută cu 60 de lei kilogramul, de salcâm cu circa 100-120 de lei, mierea de mai este cam 80 de lei. Observ o cerere constantă pe piața locală a mierii. Eu, deocamdată, nu pot livra cantități mari pentru că prefer să îmulțesc albinele și atunci nu extrag miere excesiv. Deocamdată, nu producem o cantitate de miere care ar putea fi exportată și nici nu dorim să stăm la cheremul intermediarilor, care oferă prețuri derizorii. Un exemplu relevant în acest sens: un kilogram de miere de salcâm pe piață poate fi vândut cu aproximativ 100 de lei per kg, intermediarii oferă doar 60 de lei. Cine muncește și cine profită?”

Să știți că mi-au fost de mare ajutor instruirile oferite de CEDA, pentru că noi eram mai avansați în cunoștințe decât alți colegi de la școala profesională. Predarea disciplinei «Bazele antreprenoriatului» a fost pentru mine o oportunitate de a învăța ABC-ul gestionării unei afaceri.

Noi nu avem șefi în afacerea noastră de familie. Muncim cot la cot și deciziile importante le luăm de comun acord.

Am muncit o perioadă în străinătate, dar, după ce am văzut că pot câștiga bani și acasă gestionând o afacere în apicultură, mi-am zis să mă concentrez pe acest domeniu. În timp, m-am convins că astfel pot câștiga mai mulți bani decât lucrând la Moscova. Pot spune, cu certitudine, că albinăritul asigură suficiente venituri pentru a avea un trai decent acasă. Încercăm în acest an să dublăm sau chiar să triplăm numărul familiilor de albine. Desigur, pentru a dezvolta o afacere viabilă în apicultură, trebuie să fim atenți la zona în care amplasăm stupii, care este potențialul ei melifer și specificul condițiilor climatice. Albinele trebuie să fie îngrijite minuțios și în perioada de iarnă, dar și în primăvară, când începe sezonul de recoltare a mierii.”

înțelegerea de cartel a intermediarilor, care încearcă să impună prețuri derizorii la achiziția angro a mierii.

Iosif Mihasiuta i-a călcat pe urme fratelui mai mare, inițiind și el o afacere susținută de CEDA prin oferirea unui grant și a unor cursuri de instruire, care l-au ajutat să deschidă afacerea.



Iosif Mihasiuta, antreprenor:

„La un an după ce Dan a absolvit Școala Profesională din Bubuieci, am decis să merg și eu să studiez acolo. Cele povestite de fratele meu și experiența de apicultor pe care a acumulat-o m-au făcut să cred că era o decizie bună. Am făcut stagiul de practică la același agent economic, apicultorul Iurie Turtureanu.

Sper să ajungem să ne dezvoltăm afacerea și în cinci ani de zile să avem 300-400 de familii de albine. Mai avem o idee pe care am vrea să o dezvoltăm: un serviciu de apiterapie. E o casă specială, în care persoanele sunt tratate cu înțepături de albine. Mai tatonăm terenul pentru a dezvolta o serie de produse cosmetice pe baza ingredientelor apicole. Idei avem multe, ca și puteri pentru a le realiza. Mierea ecologică este un trend de perspectivă pentru țara noastră. Este foarte dificil, dar nu și imposibil să producem astfel de miere, care să dețină și un certificat de calitate.”



Frații Mihasiuta sunt un exemplu demn de urmat, care demonstrează că asocierea membrilor unei familii într-o activitate de antreprenariat poate aduce rezultate bune. Sunt familia harnică de albinari, care seamănă oarecum cu comportamentul albinelor, ce știu să adune strop cu strop mierea din cele mai îndepărtate poieni.

Pe Andrei Mihasiuta, fratele cel mai mic al familiei, l-am găsit la Școala Profesională din Bubuieci, unde este elev din acest an. O școală care a reușit să-și facă un nume în domeniul instruirilor apicole grație investițiilor atrase de la diverși donatori internaționali, care au renovat și au dotat laboratorul de apicultură.

Andrei Mihasiuta, elev al Școlii Profesionale din Bubuieci:

„Am venit să studiez la această școală profesională apicultură, pentru că frații mei Daniel și Iosif au absolvit această instituție de învățământ și au rămas foarte mulțumiți. Eu îmi doresc să merg pe urmele fraților mei și să-mi dezvolt o afacere în domeniul apiculturii. Sunt doar la început de cale, dar îmi place foarte mult meseria de apicultor și sper că, fiind ajutat de frații mei, dar și învățând bine la școala profesională, să ajung un apicultor priceput și, de ce nu, un antreprenor de succes ca și frații mei. Deocamdată mă pricep mai mult la degustarea mierii, o prefer pe cea de mai și de salcâm pentru calitățile gustative deosebite.”



Iosif Mihasiuta, antreprenor:

„Cât se poate câștiga într-o afacere apicolă? Aritmetica este una simplă: dacă avem 120 de familii de albine, putem extrage anual 8-9 tone de miere. Dacă o vindem angro intermediarilor, putem avea un venit lunar de circa 1000 de euro.

Noi putem deveni o forță de temut, care ar stăvili monopolul intermediarilor. Când spun noi, mă refer la colegii mei de la școala profesională, care au fost și ei beneficiari CEDA: Vadim Tolocica, Mihail Surdu, mai sunt mulți... Împună am putea crea o asociație a producătorilor de miere ca să exportăm produsele la un preț rezonabil pentru noi, dar și pentru consumatorul european.”





Artur Rusu, antreprenor:

„Eu sunt din satul Dolna, raionul Strășeni, am 19 ani și am absolvit anul trecut Școala Profesională din Bubuieci. Am avut noroc de niște profesori extraordinari la specialitatea apicultură și bazele antreprenoriatului. Am ajuns în acest domeniu dulce grație tatălui meu, care era un apicultor amator, ce deținea 15 stupi. La orele de «Bazele antreprenoriatului» am fost îndrumați să concurăm pentru finanțare la CEDA. Ajutat de profesori, am elaborat un plan de afaceri pentru lansarea unui business în domeniul apicol. Nu mi-a reușit din prima. Am fost invitat la cursurile de instruire organizate de CEDA, am mai lucrat la planul de afaceri și, în final, am ajuns să beneficiaz de un grant. Le mulțumesc foarte mult pentru suport. Mi-am cumpărat cu banii primiți 60 de stupi. Eu mai aveam 40, procurați anterior. Desigur, mi-aș dori să ajung să am și 400 de stupi, dar pentru ca acest lucru să se întâmple, am de muncit foarte mult. Sunt ambițios și am învățat că dacă ești perseverent, e posibil, poți reuși! A fost necesar să-mi câștig singur banii pentru viață și am lucrat în calitate de chelner într-un local din Chișinău. Acum mă voi concentra doar pe domeniul apicol pentru a-mi vedea visul realizat.”

Eugen Golubaș, profesor,
specialitatea apicultură,
Școala Profesională din Bubuieci:

„Apicultura e o meserie de perspectivă, care poate asigura surse durabile de venit pentru a întreține familia. Avem elevi și de 40 de ani, care au decis să se reprofileze și să-și dezvolte o afacere în apicultură. Avem o cerere foarte mare din partea apicultorilor amatori pentru cursuri de instruire de scurtă durată. Domeniul apicol este foarte complex și necesită o pregătire teoretică temeinică. Noi oferim aceste cunoștințe tuturor doritorilor.”

La aceeași școală profesională l-am întâlnit și pe proaspătul absolvent Artur Rusu, unul dintre ultimii beneficiari ai asistenței CEDA pentru inițierea unei afaceri în domeniul apicol.

Oricât de bine ar fi dotată o școală profesională, fără un corp profesoral de calitate, șansele de a oferi studii bune sunt minime. La Școala Profesională din Bubuieci muncesc dascăli dedicați, care știu să le altoiască discipolilor dragostea pentru meseria de apicultor.

Surprinzător pentru mine a fost să constat că la această școală profesională își fac studiile nu numai juni cărora le mijește mustața, ci și oameni așezați, care au decis să studieze apicultura.



Petru Vicolăș, elev al Școlii Profesionale din Bubuieci:

„Sunt din comuna Băcioi, student în anul II. Am decis să vin la această școală profesională, deși am 40 de ani, deoarece dețin o seră pentru creșterea legumelor și am fost sfătuit să utilizez albinele pentru polenizare. Așa am ajuns să fiu pasionat de apicultură și să încerc să-mi dezvolt o afacere în domeniu. Sunt foarte mulțumit că am luat această decizie și sper să ajung un apicultor-antreprenor.”

„Bazele antreprenoriatului” este o disciplină foarte apreciată de către elevii apicultori, viitori antreprenori în acest domeniu.



Victoria Avtodov, profesoară,
specialitatea
„Bazele antreprenoriatului”,
Școala Profesională din Bubuieci:

„În urma observațiilor făcute la orele de «Bazele antreprenoriatului» pot să vă spun că, la început, elevii sunt neîncrezători în propriile aptitudini antreprenoriale. În timp, reușim să-i ajutăm să depășească această etapă a ezitărilor și să adopte o serie de abilități indispensabile în crearea unei afaceri sau pentru angajarea în câmpul muncii. Ne mândrim cu elevii noștri, care au ajuns să fie beneficiari CEDA și au dezvoltat afaceri de succes, în special pe filiera apicolă. Le zic permanent elevilor că antreprenoriatul este o știință, dar și o artă, o simbioză care nu are o formulă exactă a proporțiilor, dar care este deosebit de importantă pentru a reuși.”



Suportul metodic acordat de către CEDA este unul absolut necesar pentru a le oferi tinerilor elevi din școlile profesionale, centrele de excelență sau colegii o șansă de a se regăsi pe piața locală a muncii, în calitate de angajați, autoangajați sau chiar angajatori.

Veronica Ungureanu, director adjunct pentru instruire și educație,
Școala Profesională din Bubuieci:

„Elevilor le place foarte mult disciplina «Bazele antreprenoriatului», implementată cu sprijinul CEDA. Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri ne-a ajutat foarte mult elaborând o serie de materiale didactice și de suport pentru profesorii ce predau această disciplină: ghid pentru profesori, proiecte didactice etc. Am fost susținuți și în formarea cadrelor didactice. Mi se pare că este un parteneriat fructuos, de care beneficiază în ultimă instanță elevii noștri, viitorii antreprenori sau angajați. Avem o serie de absolvenți care au fost ajutați de CEDA nu numai cu granturi pentru inițierea unei afaceri, ci și cu instruirii suplimentare pentru scrierea unor planuri de afaceri viabile. Împreună vom putea oferi o șansă elevilor să se regăsească pe piața locală a muncii în detrimentul opțiunii de emigrare.”





Apicultura ca o provocare...

Dimitrie Croitor, UTAG, satul Tomai, are doar 21 de ani. A făcut o școală profesională, unde a învățat de mecanic auto. A susținut și bacalaureatul, dar încă nu a luat o decizie la ce facultate să meargă. Între timp, s-a angajat în calitate de asistent la un operator de telefonie mobilă din regiune și a făcut o serie de cursuri în domeniul microelectronicii.

Dimitrie Croitor este un tânăr ambițios, dar care mai e în căutarea propriei vocații, zici că e epigonul marelui romantic: „...Tu așază-te deoparte,/ Regăsindu-te pe tine...”. Probabil, o va regăsi în ocupația preferată a rudelor sale – apicultura. E la o vârstă când are toată viața în față și-și poate permite luxul de a greși și de a o lua de la capăt. Intuiția-mi spune însă că nu va renunța la albinărit, chiar dacă va alege să facă și altă meserie.

Dimitrie Croitor, antreprenor:

„De meserie sunt mecanic auto și atunci când am ajuns să particip la instruirile organizate de CEDA, am cugetat îndelung ce domeniu aș prefera pentru a-mi deschide o afacere proprie. Am luat o decizie în favoarea apiculturii, pentru că părinții mei erau albinari amatori, un moș de-al meu este și el apicultor. Pentru că am niște probleme de sănătate, am constatat că atunci când sunt înțepat de albine, mă simt mai bine și ligamentele nu mă supără așa de mult.”



Probabil, tineri ca Dimitrie, omul care-și caută încă vocația, sunt mulți. Important este să li se ofere oportunitatea de a se regăsi acasă, pentru că, în aceste circumstanțe, opțiunea de a pleca la muncă peste hotare le pare junilor cea mai potrivită.

Am discutat îndelung cu Dimitrie Croitor și aveam senzația că-l cunosc deja de foarte mult timp, de ani de zile. Nu știu de ce, tind să cred că dacă acești tineri pasionați de apicultură ar crea o asociație, ar putea schimba multe lucruri în bine nu numai în propria lor viață, afacere, ci și în comunitățile lor. Oportunități de finanțare există, ei pot obține granturi și ca urmare a creării unor cooperative de întreprinzători agricoli. O întrebare la care mai aștept un răspuns. Accepți provocarea, Dimitrie?

Dimitrie Croitor:

„După ce tatăl meu a suferit un accident, a trebuit să fiu eu cel care avea grijă de albine. În așa fel, am deprins mai multe abilități necesare pe care trebuie să le posede un adevărat apicultor. Scriind planul pe care urma să-l depun la concursul organizat de CEDA, m-am gândit mult la oportunitățile de a investi în utilaje de ambalare și procesare a mierii și a altor produse. Utilajele însă sunt prea scumpe și am preferat să mă axez pe extinderea numărului de familii de albine din prisaca tatălui meu, în care mai erau doar 10 familii de albine.”

Dimitrie Croitor:

„Noile familii de albine le-am cumpărat din grantul oferit de CEDA de la un apicultor din raionul Strășeni, care deține pe moment 1000 de familii de albine și o secție de producere a stupilor ecologici. El m-a inspirat la fel de mult ca și angajații CEDA care, în cadrul instruirilor oferite, mi-au schimbat nu numai viziunea, ci și viața propriu-zisă. Am devenit mai sigur de propriile capacități de administra o afacere. Intenționez să adun totuși bani pentru procurarea unor utilaje de procesare și ambalare a produselor melifere. Costul acestora se ridică la 20 de mii de euro, plus 3 mii de euro pentru transport, asamblare și calibrare. Nu știu de ce, dar sunt sigur că voi reuși să-mi văd visul împlinit.”





Elena Damaschin, antreprenoare:

„Soțul meu a moștenit pasiunea pentru albinărit de la o mătușă a sa. După 10 ani lucrați în străinătate, am decis să revenim acasă. Am avut mare noroc să fiu invitată la cursurile organizate de CEDA la Soroca. Pentru mine aceste instruirii au fost foarte utile, pentru că am învățat multe lucruri necesare. Am început de la cele mai elementare lucruri: cum să-ți deschizi un SRL, care sunt noțiunile de bază în contabilitate și am ajuns să ne descurcăm în întortocheatele domenii ale managementului și marketingului. Cu suportul CEDA, am putut procura 25 de stupi verticali și 60 de colectoare de polen, care ne sunt foarte folositoare. Este singurul proiect la care am participat și suntem foarte mulțumiți. Ne-am dori foarte mult să extindem afacerea și să avem 300-400 de stupi. Mierea pe care am obținut-o anul trecut a fost comercializată prietenilor, rudelor, cunoștințelor din oraș, care, la rândul lor, o expediau rudelor care lucrează în străinătate. Am vândut kilogramul de miere cu 70-80 de lei. Dacă nu am fi avut vânzări directe, ar fi trebuit să vindem mierea intermediarilor la prețuri derizorii.”

Lumi paralele

Când ajungi la prisaca familiei Damaschin din Rublenița, Soroca, ai senzația că intri într-o lume paralelă. Zgomotul și vâltoarea orașului cu umbrele lui grăbite, amalgamul de mașini claxonând, pungi de plastic și praf ce, deopotrivă cu gazele de eșapament, îți îngreunează respirația rămân undeva departe. La poalele pădurii, zâmbesc stinghere primele flori de primăvară, ce parcă le-ar face șăgalnic din ochi albinelor pentru a le ademeni cu albăstrimea lor pe potriva cerului înalt. Înțeleg că într-un asemenea cadru natural a scris Lucian Blaga: *Atâta liniște-i în jur de-mi pare că aud cum se izbesc de geamuri razele de lună.*

Elena și Iulian Damaschin sunt oarecum obișnuiți cu această tihnă ancestrală. Le pare un lucru firesc și preferă să se concentreze pe lucruri mai prozaice, mai



pământești. Apicultura este văzută de familia Damaschin ca o alternativă plecării la muncă peste hotare.

Iulian Damaschin este responsabil de buna desfășurare a procesului tehnologic și îngrijește albinele așa cum știe el mai bine.

Aș fi rămas acolo, la prisaca familiei Damaschin. Nu știu cum, această liniște ancestrală te vrăjește, te imobilizează preț de câteva clipe și te face să te gândești că ar fi frumos să te faci pădurar ori apicultor pentru a rămâne să savurezi tihna acestei lumi paralele. Admirând familia Damaschin: Elena, Iulian și fiul lor Nicolae, trebăluind prin prisacă, cu drag de ei mă gândesc că sunt fericiți, pentru că și-au găsit un rost acasă. Nicolae urmează să meargă la școală în acest an. Ce frumos e să ai părinții acasă! Ce bine e să vezi în sat familii tinere care fac această palmă de pământ mai frumoasă și dureros de dulce.



Iulian Damaschin, antreprenor:

„Am procurat albine de rasa Carpatină, care se pretează cel mai bine pentru zona noastră climaterică. Am început cu 60 de stupi de albine pentru a vedea care ar fi profiturile. Anul trecut am extras pentru prima dată miere. Cu 300-400 de familii de albine am putea să ne asigurăm suficienți bani pentru a trăi acasă fără să mergem la muncă în Federația Rusă.

Am optat din start pentru stupii de tip vertical, pentru că mi se pare că au o serie de avantaje: poți obține o cantitate mai mare de miere și de o calitate mai bună. Reziuurile sunt depozitate la baza stupilor și în așa fel putem obține miere mai curată și mai puțin afectată de impurități chimice. Este mult mai ușor să lucrezi cu stupii verticali decât cu cei orizontali. Acest lucru înseamnă că putem deservi mai mulți stupi într-o perioadă de timp mai mică. Acest lucru ne eficientizează afacerea.”



Păsările tinereții noastre

Alexandru Belinschii, din satul Verejeni, raionul Telenești, a inițiat o afacere în domeniul confecționării obiectelor artistice din fier forjat înainte de anul 2010. În 2012, a devenit câștigător al concursului planurilor de afaceri organizat atunci în cadrul proiectului MEEETA. La acel moment confecționa porți, scări, uși și alte obiecte din fier forjat.

Fiind o fire artistică, Alexandru s-a regăsit totuși și în dimensiunea antreprenorială. Nu poți trăi doar din artă, mai sunt necesare și strategii de promovare, planificări de vânzări, procurări de materie primă etc., pentru a câștiga un ban din care să-ți întreții familia. Obiectele din fier forjat, care prin definiție sunt unice, sunt din ce în ce mai căutate de clienții care nu mai vor să procure obiecte confecționate industrial și produse

Alexandru Belinschii, antreprenor:

„Cu suportul MEEETA, mi-am procurat un compresor, două șlefuitoare unghiulare, unul mare și unul mai mic, un aparat de sudură și un perforator. Eram la momentul în care îmi extindeam afacerea și aveam mare nevoie de aceste scule. De obicei, instrumentele utilizate în meseria mea sunt foarte scumpe. Eu sunt de meserie pictor-monumentalist și trebuie să vă spun că mă regăsesc în această activitate de confecționare a obiectelor din metal forjat.”



undeva în China. Lucrurile cu „personalitate” sunt la mare căutare.

Prelucrarea metalului prin sudură, forjare la rece sau la cald a fost, este și va fi, probabil, un domeniu de activitate profitabil. Tinerii care studiază această meserie la școlile profesionale au perspective deosebit de bune de a se angaja sau de a-și deschide o afacere în acest domeniu.

Antreprenorul Alexandru Belinschii ține foarte mult să transmită abilitățile sale noii generații de meșteri în domeniul prelucrării forjate a fierului. Un prim discipol al lui este fratele cel mai mic. Sunt cinci frați Belinschii. Alexandru Belinschii ar putea prelua câțiva elevi de la o instituție de învățământ pentru a-i instrui în cadrul formulei învățământului dual. Ar fi o soluție pentru perpetuarea tradițiilor seculare ale poporului nostru în domeniul prelucrării fierului.

Alexandru Belinschii:

„Mai nou, prefer să fac lucrări mai mici în detrimentul celor mai voluminoase, să-i spunem așa. De exemplu, aceste păsări forjate din metal inoxidabil zic că sunt păsările tinereții noastre. Urmează a fi un element constituent al unei lucrări mai de amploare, la care lucrez pe moment. Am descoperit plăcerea de a remodela lucruri obișnuite și inutile la prima vedere, de multe ori aruncate de proprietari. Mă refer la furculițe, linguri și alte obiecte din metal inoxidabil.”

Alexandru Belinschii:

„Deși am mai fost sporadic și prin străinătate, am preferat, de fiecare dată, să mă întorc acasă. Am decis să extind atelierul, acum este de patru ori mai mare decât cel inițial. Mi-am cumpărat mai multe utilaje performante și îmi dezvolt afacerea. Comparativ cu ce am văzut în fierăriile din Israel, vă spun că și noi putem produce obiecte de o valoare artistică extraordinară. Eu, fiind membru al Uniunii Meșterilor Populari din Republica Moldova, țin foarte mult la originalitatea și valoarea artistică a obiectelor pe care le confecționez. Am activat ca restaurator în cadrul unui proiect inițiat de Institutul Cultural Român la un conac boieresc din România și trebuie să vă spun că nu m-am descurcat mai rău decât colegii mei.”



Adrian Dumitraș, antreprenor:

„De mic copil mi-a plăcut această activitate și am știut că voi dezvolta și eu o afacere în domeniul zootehnic. Tatăl meu este cel care m-a inspirat. Surprinzător pentru mulți, dar să știți că mie chiar îmi place să gestionez această fermă de vaci, ce produc suficient lapte pentru a ne putea întreține familia. Spun familia, pentru că m-am căsătorit recent. Pentru mine susținerea CEDA a fost ca o gură de aer, pentru că aveam mare nevoie de o stropitoare și de o greblă mecanizată, pe care să le utilizez la recoltarea furajelor pentru vaci. În domeniul zootehnic investițiile sunt foarte mari, sunt mari și cheltuielile. Pentru a suplini lipsa forței de muncă încerc să automatizez pe cât se poate procesul tehnologic.”

Adrian Dumitraș:

„Consider că nu numai eu, toți tinerii de la noi, muncind, își pot realiza visurile. Nu este ușor, dar e posibil. Am această experiență și o spun cu mâna pe inimă. Eu sunt la etapa de certificare a fermei în calitate de fermă ecologică. Este un obiectiv al meu, pe care țin să-l ating neapărat. E și normal că studiez oportunitățile de a investi într-o secție de procesare a laptelui și a cărnii, aici văd plusvaloarea afacerii. Mai e mult de muncit și nu mi-e frică să muncesc. Pe piața locală, ca un economist, vă spun că se resimte o lipsă acută a cărnii de bovină de calitate. Consumatorii de lactate vor și ei un produs ecologic, cu un gust de altădată. Dacă există cererea, noi, tinerii antreprenori, putem să venim cu oferta.”

Fermă de vaci *off-line*

Probabilitatea de a cunoaște un tânăr de 24 de ani în mediul *on-line* este mult mai mare decât în *off-line*. Am fost surprins să-l cunosc pe Adrian Dumitraș la ferma de vaci situată în vecinătatea orașului Soroca. Este o afacere de familie, pe care o gestionează tânărul antreprenor, student la masterat la Academia de Studii Economice din Chișinău.

Adrian Dumitraș este un antreprenor cu experiență. Preferă să nu dea numărul de vaci pe care le îngrijește și cantitatea de lapte pe care îl livrează o dată la două zile către un procesator local. E un secret comercial pe care-l respectăm pentru că, în *off-line*-ul nostru economic, nu e ca în mediul virtual al bitcoinilor. Procesatorul de lapte le-a oferit în concesiune un tanc de răcire și păstrare a laptelui, astfel încât produsul preluat spre



procesare să fie de o calitate impecabilă. Mai nou, antreprenorul a inițiat și creșterea vițelilor pentru carne. Preferă să reinvestească profiturile pentru a dezvolta afacerea.

Adrian a lucrat o perioadă în străinătate, dar a decis să revină și să investească acasă, unde-i este familia și rudele apropiate. Ar fi fost mult mai dificil să se afirme printre străini. Aflu surprins că înainte de facultate, a făcut și Colegiul Tehnic Agricol din Soroca. Putem spune că este specialist cu certificat și în domeniul agricol. Se descurcă în a conduce toate utilajele agricole și cele care automatizează munca în fermă.

Adrian Dumitraș, un tânăr de 24 de ani, vorbește ca o persoană cu experiență de o viață. Nu pot decât să-i dau dreptate și să mă bucur că mai avem astfel de tineri ambițioși, pe care-i putem cunoaște *off-line* aici, acasă!



Adrian Dumitraș:

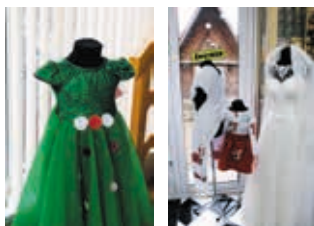
„Le recomand tinerilor să studieze la un colegiu, o școală profesională pentru a-și descoperi adevărata vocație. Eu așa am făcut și nu regret, pentru că studiile de la Colegiul Tehnic Agricol mi-au fost și-mi sunt de folos în activitatea mea de antreprenor. Apreciez faptul că s-a introdus noua disciplină «Bazele antreprenoriatului». Este una foarte necesară tinerilor care se pregătesc să intre în câmpul muncii. Nu este important dacă sunt angajați sau antreprenori, e important să posedे cunoștințele necesare și să se regăsească în domeniul pe care-l profesază. Eu consider că statul ar trebui să ajute mai mult tinerii, chiar vă rog să transmiteți acest mesaj. Dacă ar exista mai multe programe de suport ca și cele oferite de CEDA, am avea mai mulți tineri acasă, am avea mai multe locuri de muncă și, implicit, mai puțini copii nefericiți, care copilăresc doar cu bunicii sau alte rude. Vă rog, motivați-i pe tineri, ajutați-i și o să vedeți că nu veți regreta, ei vor rămâne acasă.”





Angela Chihai, antreprenoare:

„În Telenești, avem o școală profesională, unde este studiat domeniul confecțiilor, potențiale brațe de muncă, croitorese, teoretic, aveam. Desigur, când am făcut primele angajări, a trebuit să instruim absolvențele școlii profesionale, pentru a putea utiliza mașinile de cusut moderne pe care le deținem. Păstrez și acum planul de afaceri pe care l-am depus pentru concursul din cadrul proiectului MEEETA, deoarece am muncit mult la el și mi-am dorit mult să obținem grantul pentru procurarea utilajelor. Am achiziționat o mașină de cusut ultraperformantă, dotată cu funcția de tăiere automată a aței. Este o mașină care ne permite să creștem calitatea produsului finit, dar să și executăm comanda mai rapid. De exemplu, coaserea unui buzunar cu această mașină ne ia doar 15 minute, în comparație cu 30-35 de minute necesare pentru aceeași operație executată la o mașină de generație mai veche.”



În iureș de carnaval

Angela Chihai a deschis un prim atelier de croitorie în orașul Telenești încă în 2017. De meserie este tehnolog în industria ușoară. A lucrat la începuturi pentru o întreprindere italiană, care confecționa haine în sistem lohn. Decizia de a deschide atelierul de croitorie a fost una firească. Nu a făcut un studiu de piață pentru a vedea care ar fi perspectivele afacerii, dar, intuitiv, a dedus că lipsa concurenței era un atu pentru un *start-up*.

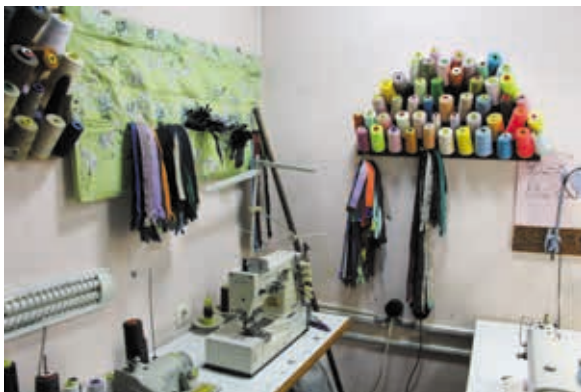
Angela Chihai a debutat în afaceri cu un mic atelier de confecții, în care avea o singură angajată. După o jumătate de an, a mai angajat o croitoreasă. Îi era foarte greu, pentru că plătea chirie și nu era prea cunoscută în localitate. Mai târziu, a decis să procure și o mașină



de brodat, pentru că aveau mai multe solicitări pentru lucrări de acest fel. Pe piața din Telenești, exista o cerere mare pentru **costumele de carnaval** și nimeni nu producea așa ceva. A fost pentru antreprenoare o oportunitate pe care a știut să o valorifice.

În acel moment, a decis că ar fi bine să ofere și servicii de curățare chimică a hainelor. Soțul Angelei Chihai a venit cu ideea de a deschide și o mică secție de curățare a pernelor. Au procurat o mașină specializată și au inițiat și acest gen de activitate. Au suficienți clienți, pentru că locația atelierului este una foarte bună, chiar în clădirea autogării din Telenești, lângă piață, unde vin foarte mulți oameni din localitățile învecinate.

Angela Chihai este antreprenoare de 11 ani. Știe exact și ziua în care a debutat în afaceri, pentru că tot atunci a născut și primul copil, Cezar: 24 martie. Pentru



Angela Chihai:

„Cu mașina de brodat am început să confecționez costume de carnaval. Primele trei rochițe pentru fetețe de grădiniță le-am făcut din rochia mea de mireasă. Am făcut și câteva costume naționale. Erau la mare căutare și costumele pentru matinee, cum ar fi cele de iepuraș, vulpe, veveriță etc. Am început să le și închiriem, nu doar să le comercializăm. Ca urmare a acestor comenzi, am mai închiriat o cameră în vechiul nostru sediu, ce se află în clădirea autogării. Aveam o cerere mare, în special, de revelion, de 8 Martie și toamna. La un an și jumătate, a venit și o cerere pentru o rochie de mireasă. Așa am început să coasem și rochiile de mireasă.”

Angela Chihai:

„Pentru a ne extinde afacerea, am decis să construim un atelier și un magazin chiar în incinta pieței din Telenești. Cum vedeți, am reușit să facem și acest lucru. Acum, spațiul generos al magazinului permite o bună prezentare a rochiilor de mireasă și, implicit, a celorlalte confecții. Avem deja șapte angajați care, din câte înțeleg eu, sunt mulțumiți de salariul pe care-l ridică. Eu țin foarte mult la angajatele mele și încerc să le ajut în toate. Nu-mi place fluctuația cadrelor, pentru că țin la calitatea produselor noastre.”



Angela Chihai:

„Vreau ca oamenii plecați la muncă în străinătate să se întoarcă acasă. În așa fel, am avea mai mulți clienți și s-ar revigora și economia. Mă doare foarte mult că în fiecare zi aud că oamenii pleacă, pleacă... Mi-i frică să nu ajungem și noi să încuiem ușa și să plecăm. Vrem să muncim acasă și le sugerez și tinerilor să fie mai încrezători în propriile forțe și să nu le fie frică să riște rațional. Cel mai important lucru e să fie dedicați afacerii pe care o inițiază. Le doresc debutanților, noilor beneficiari CEDA, să persevereze, pentru că, dacă am reușit noi în afaceri, o pot face și ei!”

ea această activitate este ca un iureș de carnaval, care te ia pe neprins de veste în vâltoarea lui fără a-ți lăsa răgazul să te dumirești. Au trecut 11 ani ca o clipă. Acum antreprenoria își face alte planuri și nu obosește să viseze.



Spălătorie auto ecologică

Ion Vendereu a decis să se lanseze în tumultuoasa lume a afacerilor în 2013, când avea 23 de ani, prin deschiderea unei spălătorii auto. Fiind ecolog de meserie, s-a gândit cum să aplice cunoștințele acumulate în acest domeniu de activitate, afectând cât mai puțin mediul ambiant. Experiența gestionării unui astfel de business o avea, tatăl lui a administrat o spălătorie auto pentru camioane.

Pe moment, spălătoria auto gestionată de Ion Vendereu pune la dispoziția clienților trei posturi de spălare și curățare a habitaculului automobilelor, dar și o vulcanizare ultramodernă, dotată conform celor mai bune standarde de calitate. A creat șapte locuri de muncă în această perioadă de activitate. Salariile sunt acceptabile pentru piața muncii din municipiul Bălți. Antreprenorul are circa 200-300 de clienți lunar, numărul mașinilor spălate, cum e și firesc, este variabil de la



Ion Vendereu, antreprenor:

„Pentru aplicarea ideii de spălătorie auto ecologică aveam nevoie de un aparat special, dotat cu un jet de aburi pentru curățarea habitaculului automobilelor. Avantajul ecologic al acestuia este că nu necesită utilizarea unor compuși chimici agresivi, care, odată ajunși în mediul ambiant, pot cauza prejudicii grave. CEDA, în cadrul proiectului MEEETA, a fost dispus să-mi acorde un grant pentru acest utilaj și le sunt foarte recunoscător că au avut încredere în capacitățile mele de a implementa această tehnologie prietenoasă mediului.”





un anotimp la altul. Prețul pentru serviciile de spălare a automobilului pe interior și exterior pornește de la 90 de lei. În funcție de mărimea automobilului, crește și prețul serviciului.

Trebuie să recunoaștem că prețurile fixate de antreprenor sunt mai mult decât rezonabile. De exemplu, la Chișinău, prețurile pentru prestarea serviciului de spălare a automobilului pe interior și exterior pornesc de la 120 de lei. La Bălți, în spălătoria auto gestionată de Ion Vendereu, același serviciu costă doar 90 de lei. Nu am putut să nu profit de această discrepanță favorabilă de prețuri și mi-am spălat și eu autovehiculul. Trebuie să recunosc că am rămas mulțumit de calitatea serviciului prestat. Mare păcat că nu am avut timp și pentru o curățare ecologică a habitaculului, poate cu altă ocazie, căci noroi mai avem destul pe drumurile noastre.

Ion Vendereu:

„Nu pot spune că spălătoria auto este o idee inedită de business. Pentru mine este important faptul că această afacere îmi conferă siguranță financiară și nu a trebuit să plec la muncă undeva în străinătate. Nu poți spera că o astfel de activitate te va face milionar, însă, cu investiții cumpătate, poți obține profituri destul de bune. Desigur, mi-aș dori ca noi, tinerii, să fim susținuți de mai multe programe de suport ca să ne putem dezvolta afacerile și să creăm noi locuri de muncă.”



| Tip Mașină | Microvan | Minivan | Sedan | SUV |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Servicii | | | | |
| Spălare exterior | 50 | 55 | 60 | 70 |
| 1. Spălare interior exterior | 30 | 35 | 40 | 50 |
| 2. Alinaj | 40 | 45 | 50 | 60 |
| Spălare interior | 25 | 35 | 30 | 40 |
| Spălare exterior | 50 | 50 | 50 | 50 |
| În aer condiționat | 80 | 90 | 100 | 100 |
| Spălare cu aer condiționat | 500 | 600 | 600 | 700 |
| Spălare interior exterior | 100/200/500 | 100/200/500 | 100/200/500 | 100/200/700 |
| Expres | 20 | 25 | 30 | 40 |
| Expres cu aer condiționat | 50-200 | 50-200 | 50-200 | 50-200 |
| Expres interior | 20 | 20 | 30 | 30 |
| Expres exterior | 50 | 70 | 80 | 100 |

Dulce de Colibași

Ana Cucu, din satul Colibași, raionul Cahul, este absolventă a Academiei de Studii Economice din Chișinău, specialitatea contabilitate. Pasiunea ei dintotdeauna însă au fost dulciurile.

Antreprenoarea a profitat din plin de locația bună a afacerii. La 200 de metri se află școala, grădinița și câteva centre comerciale. În timp, au reușit să cucerească toată zona dintre Cahul și Giurgiulești, pentru că traseul național trece chiar prin preajma întreprinderii.

Mare păcat că nu ați gustat din dulciurile produse la „Casa Dulce Colibași”. Vă recomand insistent să nu ezitați să opriți la Colibași, dacă mergeți pe traseul Cahul – Giurgiulești. Vă asigur că nu o să regretați. Deși nu sunt un mare amator de dulciuri, am fost surprins de gustul și calitatea prăjiturilor făcute de mâna Anei Cucu.



Ana Cucu, antreprenoare:

„Dintotdeauna mi-a plăcut să-mi alint familia cu tot felul de bunătați dulci: torturi, prăjituri etc. Le făceam doar din ingrediente naturale. O întâmplare fericită din anul 2012 a fost să fiu invitată la niște cursuri de instruire organizate de echipa CEDA, în cadrul proiectului MEEETA. Acolo, am realizat că pasiunea mea ar putea deveni o afacere. Începusem deja să coc dulciuri pentru rudele din localitate și ei le apreciau foarte mult. Cu suportul de la CEDA mi-am cumpărat câteva ustensile necesare pentru o activitate de patiser. Am evoluat de la mic la mare. Acum, desigur, avem dotări mai profesionale, am reușit să ne procurăm un mixer industrial, cuptoare, frigider etc. Am început să coacem și produse de panificație.”



Ana Cucu:

„Specializarea noastră sunt torturile de autor cu un decor exclusivist. Ingredientele pe care le utilizăm sunt doar naturale. Chiar dacă am face mari economii la producere, nu utilizăm aditivi artificiali. Clienții noștri apreciază acest lucru. Am pe moment doi angajați, dar mă ajută și copiii, și soțul. Soțul meu este responsabil de livrările pe care le facem în zona Cahul – Giurgiulești, iar fiica mea, Veronica, fiind o fire mai artistică, mă ajută cu designul prăjiturilor și torturilor. Fiecare tort pe care îl facem este diferit de cele precedente. Executăm practic orice idee a clientului și, în acest fel, le facem pe plac și-i surprindem chiar cu produse originale.”

Ana Cucu:

„Trebuie să recunosc că cea mai mare problemă pentru mine, ca antreprenoare, a fost lipsa cadrelor calificate în domeniul patiseriei. Instruirea angajatelor am făcut-o eu. Consider că școlile profesionale ar trebui să aplece urechea la nevoile reale ale sectorului, astfel încât să-i învețe pe elevi exact tehnologiile pe care le utilizăm noi.”



Recent, antreprenoarea a beneficiat de suportul unui proiect transfrontalier, care i-a permis să extindă volumul produselor procesate. Consideră că există suficiente oportunități de dezvoltare a unei afaceri și aici, acasă, în satul Colibași, o localitate cu oameni harnici, gospodari, care parcă au în sânge spiritul antreprenorial pe lângă ritmurile celebrei hore de la Colibași.



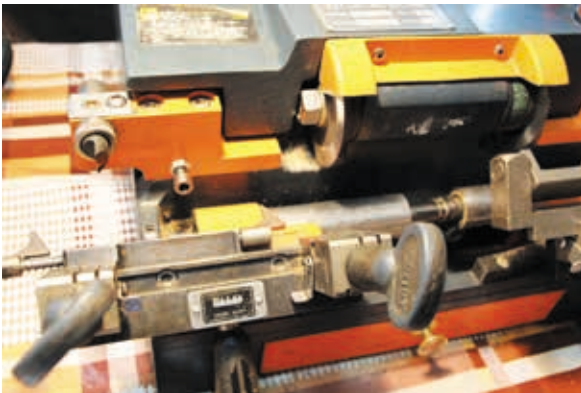
Cheia potrivită

Vitalie Bîrliga a găsit cheia potrivită pentru deschiderea unei afaceri în localitatea sa natală, Glodeni, în anul 2012. Deși făcuse Facultatea de Drept, a simțit o chemare mai mare pentru domeniul antreprenorial, în special, pentru marketing. Tocmai din motivul că în Glodeni nu exista un atelier pentru confecționarea cheilor, și-a zis că ar fi o oportunitate de a investi. Cu ceva bani pe care-i avea adunați la chimir a decis să deschidă atelierul, doar că mai avea nevoie de câteva strunguri de confecționare a cheilor, destul de costisitoare.

După ce s-a căsătorit, Vitalie și-a zis că ar fi cazul să extindă afacerea pentru a avea suficienți bani ca să întrețină familia extinsă. O idee potrivită a fost confecționarea și comercializarea jaluzelelor.



Vitalie Bîrliga, antreprenor:



„Investițiile inițiale în această afacere erau destul de mari pentru mine. Pentru două strunguri de confecționare a cheilor orizontale și verticale a trebuit să scot din buzunar 3000 de euro. Prețul materiei prime, adică a cheilor brute, s-a ridicat la 500 de euro. Tocmai din acest motiv, suportul sub formă de grant, acordat prin intermediul proiectului MEEETA, implementat de CEDA, a fost unul potrivit. Eu zic că a fost ca și uleiul pe care-l utilizăm atunci când facem duplicatul unei chei. Școlarizarea oferită m-a făcut să depășesc anumite frici ce țineau de evidența contabilă și de alte aspecte importante pentru gestionarea unei afaceri legale, care presupune achitarea tuturor taxelor și impozitelor.”



Vitalie Bîrliga:

„Am observat că exista pe piața locală o cerere foarte mare pentru jaluzele. În urma unei analize, am constatat că am fi avut un singur concurent pe acest segment. Am decis să procurăm utilajele necesare confecționării jaluzelelor. După cum vedeți, am deschis și un mic magazin, unde ne vindem produsele. Fiind o afacere de familie, angajații suntem noi. Eu mă ocup de partea de marketing, tatăl meu este lăcătuș și confecționează chei, soția și mama ei sunt cele care lucrează la utilajele de confecționare a lamelelor pentru jaluzele. În plin sezon, mai angajăm câțiva montori, care sunt cei ce instalează jaluzelele la solicitarea clienților. Oferim prețuri bune și suntem foarte atenți la solicitările clienților pentru a-i fideliza și pentru a ne extinde baza de clienți. Veniturile noastre, pot să spun, sunt suficiente pentru a duce un trai decent și pentru a investi în dezvoltarea afacerilor. Fiind o activitate sezonieră, atât la chei, cât și la jaluzele, încercăm să fim mai cumpătați în cheltuieli în favoarea unor investiții.”

Vitalie Bîrliga:

„Am preferat să mă descurc de unul singur în acest domeniu complicat al confecționării cipurilor de la cheile pentru automobile. Am studiat îndelung subiectul din sursele accesibile pe internet. În ultimă instanță, m-am descurcat. Am așteptări mari de la acest gen de activitate.”

O nouă oportunitate identificată de Vitalie este confecționarea cheilor și cipurilor pentru automobile. Reproducerea unei chei cu cip pentru automobil costă cam 700 de lei. Cerere există în localitate, pentru că mai mulți automobiliști preferă să aibă două chei în eventualitatea pierderii sau utilizării automobilului de către doi membri ai familiei.

Între timp, în familia Bîrliga au apărut trei copii: Artur acum are șase ani și gemenele, doar opt luni. Antreprenorul este mulțumit că a reușit să-și găsească un rost acasă. Eu zic că e un lucru mare!



O afacere care arată bine

Ecaterina Bucătaru din satul Hiliuți, raionul Fălești, era angajată în calitate de maistru frizer la Școala Profesională nr. 3 din Bălți în momentul în care a fost invitată la o sesiune de instruire organizată în cadrul proiectului MEEETA. A frecventat cursul de instruire, care a ajutat-o să scrie planul de afaceri pentru deschiderea unei frizerii în localitatea natală. A închiriat un spațiu comercial de la primăria locală și a deschis propria afacere.

Antreprenoarea a deschis în același spațiu comercial și un mic magazin, unde vinde produse cosmetice și de uz casnic. Astfel, consătenele nu fac un ditamai drumul până la Bălți ca să-și procure o vopsea de păr sau alte lucruri necesare pentru a se face frumoase sau a-și deretica casa.

Ecaterina Bucătaru, antreprenoare:

„Pentru mine deschiderea afacerii a fost foarte ușoară, așa a fost să fie, probabil. Am închiriat spațiul pentru frizerie. Cu banii obținuți sub formă de grant de la CEDA mi-am cumpărat mobilierul necesar. Banii pe care-i aveam i-am investit în alte echipamente necesare. Câștig suficient ca să duc un trai decent. Eu cred că noi ar fi trebuit să ne numărăm banii la sfârșit de an, nu în fiecare lună. Spun acest lucru pentru că un om care pleacă să muncească în străinătate nu câștigă mai mult decât mine. El lucrează trei luni și revine acasă, unde risipește banii. Eu, muncind tot anul acasă, câștig suficient pentru a mă întreține.”





Ca frizer, Ecaterina activează în baza patentei de întreprinzător. Este o formă organizatorico-juridică foarte simplă, care permite deschiderea unor afaceri similare în toate localitățile rurale. Deși pare o afacere minusculă la prima vedere, se pot câștiga bani suficienți pentru un trai decent. Ecaterina Bucătaru a avansat în ale afacerilor, deoarece a trebuit să-și deschidă și un SRL pentru a putea desfășura legal activitatea de comercializare a produselor cosmetice. Nu intenționează să facă schimbări radicale în viața ei. Despre plecarea la muncă în străinătate nici nu vrea să audă, pentru că are ferma convingere că oamenii își pot găsi un rost și în satul lor. Important e să dorească cu adevărat.

Ecaterina Bucătaru:

„Lucrez de una singură, nu am angajate. Închiriez un spațiu de muncă pentru manichiuristă și mai invit, la solicitarea clientelor, o machieuză. Aceasta vine, de obicei, când clientele mele au un eveniment special, o nuntă, o cimetrie, o zi de naștere. Nu am preferințe pentru coafura pe care o fac femeilor sau frizura pentru bărbați. Îmi place foarte mult meseria mea și mă bucur că le pot oferi consătenilor acest serviciu. Dacă nu deschideam frizeria în sat, ei trebuiau să meargă să se tundă tocmai la Bălți, la peste 15 km.”



Un antreprenor inventator

Alexandru Pușca din Comrat m-a întâmpinat, ca și acum șase ani, cu deschidere și căldură. E ca și cum ar trăi în altă lume, într-o dimensiune paralelă. L-am întrebat dacă s-a însurat. Bunica lui îl tot cicălea cu întrebări despre căsătorie încă atunci când iniția afacerea.

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, alături de angajații săi, și tehnologia de ajustare a programelor de suport pentru computere și tablete. Mai nou, poate repara cea mai sofisticată tehnică de calcul exis-



Alexandru Pușca, antreprenor:

„Da, m-am căsătorit, am și o fetiță, la care țin foarte mult.

Dar e mai bine să vorbim despre afacere. Am beneficiat de un grant și acum lucrez la un string ghidat de computer, care poate decupa cu un fascicul laser. Ar fi o oportunitate pentru mine de a produce tot felul de suvenire cu specific național și local. Stringul permite inscripționarea, personalizarea tuturor bunurilor pentru a face un cadou original. Pot fi produse și jucării din placaj de lemn. Putem inscripționa și logouri pe orice tip de material, lemn, metal, plastic.”





Alexandru Pușca:

„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 de mii de dolari. De mare folos mi-a fost suportul acordat în cadrul proiectului MEEETA, deoarece mi-am procurat un aparat de sudură cu infraroșu a plăcilor electronice, pe care-l utilizez și acum.”

tență pe piața de la noi. Alexandru a inventat și a construit un sistem de ventilare-termoficare pentru birou și casă. Face economii de 30%, pentru că utilizează comanda electronică a centralei. Acum este în așteptarea oferirii dreptului de autor pentru această invenție.

Se gândește să mai contracteze un credit pentru dezvoltarea afacerii. Nu are regrete. A avut curajul să aplice inventivitatea și acum simte că a realizat ceva important în viață. Propria afacere este pentru el o modalitate perfectă de a-și aplica inventivitatea. Acum nu se mai simte frustrat ca atunci când muncea în calitate de angajat. Ar fi făcut o altă facultate, dacă era cineva care-l putea ajuta să-și descopere vocația de inventator-electronist. Acum, când are și o familie atât de frumoasă, nu are decât să-și valorifice inventivitatea și spiritul antreprenorial pentru a câștiga suficient aici, acasă.



Destinul meseriei

I-am cunoscut pe Igor și Corina Golban în 2012. Parcă a trecut atât de mult timp, dar i-am regăsit aceiași, lucrând la o casă de locuit din Trușeni. De parcă am întâlnit doi vechi prieteni, cu care am stat la taclale îndelung. Am discutat nu numai despre afacerea lor, ci și despre vacanțe, activitățile copiilor, despre toate. Îmi aduc aminte cu plăcere de povestea lor: Igor și Corina s-au cunoscut la Școala Profesională nr. 2 din municipiul Bălți, unde au studiat la specialitatea tencuitor-zugrav. El e din Volovița, Soroca, ea e din părțile Floreștiului. Au avut norocul să participe, la momentul oportun, la cursurile de antreprenoriat organizate de Asociația Femeilor de Afaceri din municipiul Bălți. Ambii meșteri talentați au decis să lanseze o afacere proprie oferind

Igor Golban, antreprenor:

„Simt că după atâția ani de activitate, am devenit mai calificat în meseria mea. Avem deja mai mulți clienți. Ne merge destul de bine. Ne-am luat o mașină mai bună. Muncim și încercăm să o facem bine. Eu cred că dacă nu ne plăcea această meserie, ne lăsăm demult de ea. Ne-am cumpărat mai multe echipamente și scule care ne ușurează munca.”

Corina Golban, antreprenoare:

„Cu mare greu, dar am reușit să plătim prima rată de ipotecă. Sper ca, până în toamnă, să ne mutăm în apartamentul nostru, pe care urmează să-l plătim în următorii 10 ani. Știu că ne va fi greu și va trebui să renunțăm la vacanțe, dar ne-am dorit de atâția ani să avem un colțisor al nostru.”



Igor Golban:

„Le doresc tinerilor care inițiază o afacere să fie mai perseverenți, să creadă în propriile puteri și să se dedice întru totul activităților pe care le fac. Și eu la începuturi eram neîncrezător în propriile puteri. Mi se părea că nu voi reuși. Viața însă ne arată că totul este posibil!”



servicii de renovare a apartamentelor. Igor este un bun tencuitor și meșter la montat gresie și faianță, Corina este pricepută la lucrările de finisare: răzuit, zugrăvit, lipit tapete. De ce să lucreze pentru angajatori dacă se descurcau pe cont propriu și puteau câștiga mai bine fără intermediari?

Au învățat la cursurile de antreprenoriat să-și promoveze serviciile pentru a avea mai mulți clienți. Au elaborat și un business-plan, care a fost apreciat și sprijinit în realizare în cadrul proiectului MEEETA. Cu suportul fundației „Argidius”, junii antreprenori și-au cumpărat uneltele necesare pentru prestarea serviciilor de renovare a locuințelor. Au primit 10 mii de lei, mai aveau ceva agonisit din realizarea lucrărilor anterioare și au achiziționat o bormașină, un fierăstrău electric, un perforator, o mașină de tăiere a gresiei.

Corina este mai vorbărească și destăinuie mai multe realizări.

Igor Golban a fost invitat de către reprezentanții CEDA să facă parte din comisia de evaluare a planurilor de afaceri ale tinerilor antreprenori. Acum, după o experiență de ani de zile în domeniul administrării afacerii sale, are și o urare pentru noua generație.



O familie de succes

Dragoș Dohotaru din satul Alexăndreni, Sângerei este unul dintre primii beneficiari în cadrul proiectului MEEETA. Acum zece ani, a fost sprijinit în procurarea unui 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 și o frizerie. Are contracte de livrare a produselor agricole către mai multe școli și grădinițe din zonă. Acum trei ani s-a căsătorit. Soția sa, 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 Capitală din dragoste pentru Dragoș. Tânăra soție a fost angajată în calitate de contabilă a SRL-ului administrat de soț. Tot ea se ocupă de manichiură în salonul de coafură recent deschis. Ecaterina spune că și în sat se poate trăi la fel de bine ca și la oraș. Este



Dragoș Dohotaru, antreprenor:

„Eu am extins afacerea prin deschiderea unui magazin de piese auto, ustensile, anvelope etc. Pentru că dețin un SRL, care are ca gen de activitate vânzarea pieselor auto și având și spațiu potrivit pentru magazin, am zis că ar fi o oportunitate. Am contractat un credit și am semnat o serie de contracte cu distribuitorii și acum vând piese auto. Din fericire, nu prea am concurenți în Alexăndreni și sper să rambursez creditul în termen. Soția mea a născut un copil și acum este în concediu de maternitate. De un an și jumătate, la salonul de coafură avem o angajată. Avem suficienți clienți. Se descurcă foarte bine cât soția este în concediu de îngrijire a copilului. Mi-e frică să-mi fac planuri ambițioase pentru dezvoltarea afacerii. Totuși, câteva gânduri în acest sens îmi mai dau târcoale. Fratele meu intenționează să se întoarcă de la muncă din Germania. Am putea deschide un *service auto* împreună. În așa fel, am putea crește numărul locurilor de muncă de la 4 la 9. Am vrea să avem mai multă susținere din partea statului, susținere cum o au tinerii din Uniunea Europeană.”



important ca oamenii să nu-și piardă speranța că viața poate deveni 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 apeduct 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, Ale-xândreni. Descoperim o evoluție spectaculoasă a unui



antreprenor, care a debutat în afaceri la vârsta de 19 ani, pornind de la cultivarea legumelor, și a ajuns să gestioneze o întreprindere cu mai multe genuri de activități, o întreprindere ce generează venituri, îmbunătățind și infrastructura socială a unei localități rurale.

Fata cu tractorul

Elena Rotaru din satul Cușmirca, raionul Șoldănești, este o fire energică și întreprinzătoare. Interesată de toate noutățile, participă la instruirile ce țin de administrarea afacerilor din interes, pentru a cunoaște cât mai multe lucruri noi.

Dacă o vedeți pe Elena Rotaru în alt anturaj decât cel agricol, nu vă puteți da seama că o fire atât de gingașă știe să fie la „per tu” cu businessul agricol.



Elena Rotaru, antreprenoare:

„Niciodată nu m-am gândit să plec din Moldova. Pentru că am decis să rămân să locuiesc aici, mi-am zis că n-ar fi rău să înființez o plantație de nuci. Nu prea cunoșteam specificul cultivării nucilor, aveam doar cunoștințe generale pe care le are toată lumea. Am citit mai multe cărți. M-am documentat din sursele accesibile pe internet, am discutat cu reprezentanții pepinierelor și așa am reușit să adun informațiile necesare. Consider că pentru a începe o afacere, nu sunt necesari doar bani. În primul rând, trebuie să te documentezi foarte bine, să acumulezi cunoștințe, să planifici bine toate lucrurile. Țin să mulțumesc echipei CEDA pentru faptul că am fost ajutată să cresc și, desigur, pentru faptul că am primit finanțare pentru a procura tractorul atât de necesar în dezvoltarea unei astfel de afaceri.”





Elena Rotaru:

„Oamenii au reacționat diferit când am decis să inițiez o afacere în agricultură. Unii apreciau decizia mea și se bucurau că am reușit, la vârsta mea fragedă, în acest tip de afaceri. Alții au fost mai mult mirați. Cum poate o fată să facă așa afaceri, mai ales în domeniul agricol, considerat a priori unul «bărbătesc» prin excelență? Unele femei chiar mă întrebau: «Ce ți-a venit să te urci pe tractor? Tu trebuie să stai acasă, cu familia.»

Tânăra antreprenoare a depășit toate obstacolele ce țin de lansarea unei afaceri în domeniul agricol, în ciuda tuturor prejudecăților. A fost desemnată, în cadrul concursului CEDA, autoare a celui mai bun plan de afaceri.

Elena Rotaru:

„După lansarea în afaceri am mers la un salon de coafură. Acolo am întâlnit o cunoștință. Ea m-a întrebat ce ar putea face pentru a participa la o sesiune de formare în domeniul afacerilor organizată de CEDA și cum ar putea beneficia de un suport financiar sub formă de grant. Își dorea să deschidă un salon propriu, să inițieze o afacere. I-am povestit totul pe îndelete, care sunt procedurile de participare și cum am ajuns să reușesc în afaceri. Chiar în acel moment, o domnișoară care era și ea la coafura a făcut o remarcă tăioasă din sală: «Am auzit de o fată care și-a cumpărat tractor și-l conduce. La ce bun îi trebuie unei fete un tractor?». Domnișoara nu știa că eu sunt fata cu tractorul. I-am spus că sunt eu cea care conduce un tractor. Respectiva domnișoară a roșit și nu a mai avut comentarii. Nu am fost supărată, mi s-a părut o întâmplare hazlie și atât.»



Drumurile noastre toate

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. Ar putea lipi un pneu sau ajusta o jantă cu ochii închiși. Este imposibil să-ți dai seama că este specialist IT de formație. Face impresia 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 medie în acest domeniu din Bălți, nu prea poate găsi brațe calificate de muncă.



Oleg Furtună, antreprenor:

„Eu am inițiat propria afacere după ce m-am întors din străinătate. Cu suportul oferit în cadrul proiectului MEEETA, 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 a doua vulcanizare în cartierul căruia bălțenii îi spun 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 achiziții impozite exagerate și rate bancare prea mari pentru rentabilitatea afacerilor de la noi.”





Oleg Furtună:

„Deși drumurile noastre nu s-au făcut mai bune din momentul în care mi-am deschis această afacere și clienții cu pneurile sparte și jantele îndoite sunt suficienți, din lipsa brațelor de muncă calificate, a trebuit să închid o vulcanizare. Foarte multă lume alege să plece în străinătate să muncească, chiar dacă eu ofer un salariu de 600 de dolari pe lună. O bună parte din forța de muncă preferă să migreze și către Chișinău, acolo unde există o activitate economică mai viaie. Mă tot gândesc și eu, poate ar fi o soluție să deschid o afacere la Chișinău? Am doi copii. Pentru ei am rămas acasă. Am rămas pentru că am prieteni.”



Oleg Furtună încearcă să găsească soluții pentru a dezvolta afacerea proprie sau pentru a o menține pe linia de plutire. Înțelege că e un serviciu necesar, de care vor avea întotdeauna nevoie automobiliștii. Cât timp drumurile noastre se vor repara așa cum se repară, clienții vor fi. De-ar fi și brațe de muncă care să vrea să se angajeze acasă.



Tatiana Puga,
președintele Asociației Femeilor de Afaceri din municipiul Bălți:

„Orice program de instruire este benefic pentru un tânăr care dorește să inițieze propria afacere. Aș spune că este o condiție indispensabilă reușitei unei afaceri. În cadrul instruirilor, tinerii pot vedea de ce au nevoie pentru a iniția o afacere, care sunt punctele tari și slabe ale afacerii. În acest context, predarea disciplinei «Bazele antreprenoriatului» își face resimțit impactul, pentru că avem mai mulți tineri absolvenți de

școli profesionale și colegii care doresc să înceapă o afacere în profilul pe care l-au studiat. Nu vorbim neapărat de afaceri de proporții. În primul rând, ne orientăm spre domenii care presupun autoangajarea, cum ar fi: frizerii, apicultură etc. Noi, după ce ei absolvă o instituție de învățământ tehnic, le organizăm cursuri mai apropiate de practica antreprenorială. Ei nu fac un plan de afaceri virtual, ci axat pe o activitate concretă. Le punem sarcina de a face mici studii de piață spre a evalua cererea pentru produsul sau serviciul ce constituie obiectul afacerii.

O oportunitate deosebită sunt granturile oferite de CEDA tinerilor antreprenori. Aproximativ 35% din cei instruiți reușesc să obțină un suport financiar pentru a-și dezvolta afacerea. Cu sprijinul Fundației *Liechtenstein Development Service* (LED), antreprenorii începători primesc acești bani nerambursabili pentru a procura bunurile necesare dezvoltării afacerii. Suntem o țară agrară. Evident că și cele mai multe afaceri deschise de tineri sunt din domeniul agricol. Noi nu avem preferințe pentru un anumit domeniu, pentru noi este important ca tânărul să fie motivat să lanseze afacerea. Ținem legătura cu beneficiarii noștri și după instruire și acordarea de finanțări nerambursabile. Le stăm la dispoziție pentru consultații curente.

Regret, dar trebuie să spun că, ca urmare a unui studiu efectuat pe un eșantion de 300 de tineri, am constatat că cea mai mare problemă cu care se confruntă țara este lipsa brațelor de muncă în localitățile rurale. Din acest motiv, tinerii optează pentru mecanizarea maximă a proceselor tehnologice.

Suntem optimiști. Vom sta alături de tineri pentru a-i sprijini în demersul lor dificil de a-și deschide și a-și dezvolta o afacere aici, acasă!”



AofA
Asociația Familiei de Afacere

În sprijinul tăcutului succes se află
noi cuimi care ajungă să fie cucerite.
Melindrei Cuzna



Și betonul face fisuri...



Marin Roadideal, antreprenor:

„Am o mare problemă, ca și mulți alți antreprenori, probabil. Din ce în ce mai mulți oameni pleacă în străinătate să muncească și noi rămânem fără brațe de muncă. E și normal că nu ne putem dezvolta afacerile. Am făcut foarte multe investiții chiar și anul trecut. Am mai deschis o secție de producere a gardurilor din beton armat, unde putem asigura 15 locuri de muncă. Din păcate, nu am avut altă soluție decât să închid secția din lipsă de brațe de muncă.”

Marin Roadideal și-a inițiat afacerea în 2011. În primii ani afacerea se dezvolta promițător, antreprenorul era optimist și avea planuri mari de dezvoltare a afacerii. În ultima perioadă, din păcate, unele „fisuri” ale afacerii l-au făcut chiar să-și vândă propriul automobil pentru a evita falimentul.

Acum câțiva ani, pentru a eficientiza procesul de producție, antreprenorul a forat și o fântână în curtea întreprinderii. Are apă tehnică la îndemână, nu mai trebuie să o aducă de la 2 km. Preferă să utilizeze materia 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. La câțiva ani după deschiderea întreprinderii, nu mai este așa de optimist, încearcă totuși să găsească soluții.



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 cu investiții proprii, a deschis o secție de producere a obiectelor din beton armat în satul natal Gălești. Produce tuburi de beton cu lacăt de tip european, garduri și elemente de pavaj.

Sper foarte mult că Marin Roadideal va reuși să depășească, și de această dată, problemele cu care se confruntă în dezvoltarea afacerii. Este poate mult mai important pentru noi toți să o facă pentru că avem nevoie de oameni ca el, aici, acasă. Avem nevoie de oameni cu inițiativă, care știu să dezvolte o afacere chiar și în condițiile noastre nu tocmai prielnice pentru micii întreprinzători.



Marin Roadideal:

„Este foarte greu să gestionezi o afacere. Cunosc foarte mulți antreprenori care vor să plece, renunțând la afaceri. Eu mai încerc să văd cum o să evolueze lucrurile până în toamnă. Am angajat mai mulți muncitori, cărora le-am făcut toate actele, i-am înregistrat oficial, am plătit impozitele. M-am trezit într-o dimineață fără câțiva muncitori, care au plecat să muncească în Franța. Vă zic, mai încerc să mențin afacerea, să văd cum o fi în toamnă. Normal că nu-mi doresc aceeași soartă pentru cei trei copii ai mei, aș vrea parcă să-i cresc acasă, să nu umble prin străini, cum mi s-a întâmplat mie.”

Marin Roadideal:

„La început, am remarcat o cerere sporită pe piață pentru produsele din beton armat, în special, pentru tuburi din beton. Această cerere era condiționată de faptul că sistemele inginerești de la noi sunt foarte vechi și necesită a fi reabilitate. Numeroasele proiecte europene, ce susțin reabilitarea infrastructurii, au catalizat această cerere. Acum, din păcate, cererea scade foarte mult pentru că oamenii pleacă în străinătate. O să încerc să automatizez cât se poate procesul de producție, dar mi-e teamă că nu voi avea cui vinde produsele.”

Moara cu noroc

Maria Vatamaniuc, antreprenoare:

„Absolvind Universitatea Tehnică, la specialitatea *Ingineria produselor textile și din piele*, revenind la baștină, am fost invitată la niște cursuri de formare a tinerilor antreprenori, organizate în cadrul proiectului MEEETA. La aceste cursuri am fost ajutată să scriu un plan de afaceri viabil. La început, mă gândeam să deschid un atelier de croitorie în sat. După o analiză minuțioasă, care m-a făcut să mă conving că nu este o idee de afacere cu bătaie lungă, am decis să creăm o rețea de mori. În cadrul proiectului MEEETA am obținut un grant pentru procurarea unei oloinițe. La acel moment, în sat nu exista o oloiniță. Administrez această oloiniță, dar mă ocup și de procesul tehnologic. La început, a fost foarte greu, pentru că nu aveam suficiente cunoștințe în domeniul administrării unei afaceri. Acum mă simt mai versată.”

Maria Vatamaniuc:

„Un an mai târziu, am mai beneficiat de o asistență nerambursabilă din partea unui proiect și am reușit să procurăm un separator de cereale. Prestăm servicii de oloit, fărâmițăm cerealele pentru hrana animalelor. Producem făină și crupe de porumb. Mai prestăm și serviciul de separare a cerealelor de impuritățile de la recoltare.”



Maria Vatamaniuc a inițiat o afacere în 2012, pornind de la înființarea unei mori, unde tot satul își poate măcina grânela și stoarce ulei din semințele de floarea-soarelui.



Maria Vatamaniuc împreună cu soțul ei a extins afacerea. Au mai procurat o sită mecanică pentru cereale și un zdrobitor de producere a furajelor pentru animale. Au extins și hala în care era amplasată oloinița.

Moara de porumb a fost procurată de familia Vatamaniuc din banii proprii. Utilajul fiind foarte scump, au decis să procure unul la mâna a doua. Serviciile de morărit sunt foarte apreciate de locuitorii satului, pentru că ei pot aduce materia primă, floarea-soarelui, porumb și iau produsul finit, ulei, făină de porumb sau hrană combinată pentru animale.

Antreprenoarea nu comercializează încă ulei sau făină de porumb, preferând doar să presteze servicii de morărit. În viitor, se gândește că ar fi o oportunitate de dezvoltare a afacerii. Familia Vatamaniuc mai deține o fermă de vaci și prelucrează și o plantație de pomi fructiferi.

Maria Vatamaniuc:

„Noi practicăm metoda de stoarcere directă a uleiului din semințele de floarea-soarelui, fără a le trata anterior termic. În așa fel, obținem un produs virgin, care are calități gustative deosebite. Tocmai din acest motiv, clienții noștri sunt și locuitorii din satele vecine. Pentru că ne dorim să nu piardă foarte mult timp stând la cozi, preferăm să prestăm serviciile cu o programare anterioară.”



Un antreprenor trebuie să caute soluții...

Tudor Pașchevici, antreprenor:

„Am avut un an agricol bun. Am cultivat pătrunjel, mărar, țelină și ardei dulce. Am observat că sunt culturi căutate de consumator și că avem foarte multe importuri de astfel de produse și am zis că ar fi o soluție pentru a-mi dezvolta afacerea. Am constatat că, dacă investim în calitatea produselor, putem să suplinim importurile. Am renunțat la livadă, pentru că nu aveam rentabilitate. Pentru plantarea unui hectar de livadă superintensivă sunt necesare investiții de peste 30 de mii de euro. Am preferat să fac legumicultură, pentru că investițiile sunt mai mici și veniturile mai mari.”



Tudor Pașchevici a înființat o livadă de mere și s-a asociat cu câțiva gospodari din localitatea Negurenii, Telenești pentru a prelucra mai eficient cele 16 hectare de livadă cu pomi pitici. Livada a plantat-o cu banii câștigați în Irlanda. Avea 12 angajați, care primeau un salariu decent lucrând în satul lor natal. Din cauza condițiilor climatice nefaste, livada nu avea

Tudor Pașchevici:

„Cultiv legume pe o suprafață de 10 hectare: 4 sunt rezervate pentru ardei. Pe un hectar cultiv morcov, pe unul ceapă și restul sunt pentru verdețuri, pătrunjel, mărar, rădăcini de țelină etc. Eu zic că am găsit soluția potrivită pentru a-mi dezvolta afacerea. Câștig suficienți bani nu numai pentru a supraviețui, dar și pentru a-mi dezvolta afacerea și a pune ceva deoparte pentru copii. Am doi copii la școală și unul la grădiniță.”



suficientă umiditate pentru a cultiva mere de calitate. Antreprenorul nu reușea să obțină veniturile scontate, deși muncea mult. A forat o fântână și a procurat cu suportul CEDA un sistem de irigare. 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. A mai construit și niște sere, unde cultivă zarzavaturi.

L-am găsit pe Tudor în satul de baștină, Negureni, raionul Telenești. Revenise de câteva zile din Italia, unde a fost în vizită la niște rude. Era foarte impresionat de modul în care trăiesc oamenii acolo, dar și entuziasmat de faptul că a reușit să procure semințe de calitate de ardei dulce și țelină pentru rădăcini la prețuri foarte bune. A „ochit” în Italia și niște utilaje care i-ar prinde foarte bine în grădina lui de legume.

Antreprenorul a mai procurat un hectar de teren pe malul râului Răut pentru a construi sere în care să cultive legume ecologice. La cei 11 angajați pe care-i are ar putea angaja alți 10. În sezon, de obicei, angajează până la 35 de oameni, care ridică un salariu lunar de circa 7000 de lei.



Tudor Pașchevici:

„Sera este o necesitate, pentru că ploii avem din ce în ce mai puține, iar apă pentru irigare nu este suficientă. Voi încerca să cultiv legume fără a utiliza produse chimice de tratare și stimularea a creșterii. Știu că este o provocare, dar mi-o asum, pentru că un antreprenor întotdeauna trebuie să caute soluții, să nu se descurajeze, altfel nu mai e antreprenor. Cred că mă voi descurca bine și în anii următori.”

Legumicultura e o afacere viabilă!



Maxim Usatâi, antreprenor:

„Noi am fost foarte săraci. Muncind, am reușit să dezvoltăm o afacere care ne asigură un trai foarte bun. 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 confecționând noi sere.”

Maxim Usatâi din Glodeni spune că sărăcia în care trăia l-a făcut să caute soluții. 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, în cadrul proiectului MEEETA, Maxim a fost ajutat cu 35 de 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 de mii de lei în aceasta și 100 de mii de lei pentru procurarea unor loturi de pământ în suburbia orașului Glodeni. Au fost investiții făcute an de an, din bani munciiți, câștigați cu greu. Acum este deținătorul a opt sere de toată frumusețea, ce sunt asigurate cu un sistem de ultimă generație. Cultivă în sere roșii, castraveți, ardei, dar și legume în câmp deschis.



La îngrijirea serelor se descurcă doar în doi cu soția sa, Tatiana. S-au căsătorit din dragoste, de tineri și au ajuns să agonisească în acești ani toate cele trebuincioase unui om: o casă de o frumusețe rară, o mașină. Au plantat pomi. Au săpat o fântână. Cresc copiii acasă.

Ar fi reușit mai multe și mai bine, dar, din cauza penuriei de apă, au pierdut o parte din recolta prețioasă. Serele sunt situate pe malul unui lac, care se află în proprietatea primăriei locale, dar în gestiunea unui agent care l-a luat în arendă pe 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 la toate persoanele și organele responsabile pentru a soluționa problema. Din nefericire, lacul 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 la noi în țară, dar spune că nu se va lăsa păgubaș, pentru că omul care dorește, izbutește!





Alexandru Plăcintă, antreprenor:

„Afacerea noastră este singura sursă de venit. Mai nou, valorificăm piața din România. Este o piață de perspectivă, care ne asigură o creștere de 100% în fiecare an. Eu mă simt realizat, mă bucur în fiecare zi pentru că fac ce-mi place cu adevărat. Îmi aduc aminte că la începuturi, am fost ajutat, în cadrul proiectului MEEETA, să-mi procur o planșetă grafică pentru a face caricaturi digitale, care a costat 800 de dolari. Acum, pentru a menține profitabilitatea afacerii, trebuie să investesc în echipamente cam 20 000 de euro. O dată la doi ani, când tehnologiile evoluează, trebuie să-mi înlocuiesc toate ustensilele necesare.”

O lume mai bună, în care zâmbetul să fie la el acasă

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. Căsătoriți ceva ani în urmă, prin 2012 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. Cartierul lor general este la Ungheni, pentru că acolo le este casa și pentru că au arie de acoperire pentru rețelele de telefonie mobilă din România și Republica Moldova. Înființată în octombrie 2013, afacerea a ajuns a fi una internațională. Circa 90% din clienți locuiesc în România sau în alte țări



ale lumii: America, Austria, Germania etc. Doar 10% de comenzi pentru caricaturi sunt preluate din Moldova. Antreprenorii s-au orientat către piața românească, pentru că există mai multă cerere. De fapt, patru zile din săptămână sunt în România, unde călătoresc foarte mult participând la diverse evenimente corporative sau organizând munca partenerilor de afaceri, pictori portrețiști talentați. Colaborează cu opt parteneri de încredere, care-i ajută să mulțumească clienții oferindu-le caricaturi de cea mai înaltă calitate.

Majoritatea comenzilor sunt preluate pe internet sau la telefon. Pagina web www.caricatura.md este un ghid pentru orice potențial client. Antreprenorii investesc foarte mult și în promovarea produsului, se axează, în special, pe marketingul *on-line*, care, deși costă mult, e și eficient.



Olga Plăcintă, antreprenoare:

„Am reușit, cu ajutorul partenerilor noștri, să ne integrăm armonios în piața caricaturii pentru evenimente din România. Este o ocazie plăcută pentru noi să călătorim mult și să vedem locuri frumoase. Avem o slăbi-ciune aparte pentru Brașov și Cluj-Napoca. Suntem acolo unde sunt clienții noștri. Mai avem doi ani «liber» la călătorii până fiica noastră, Milena, va merge la școală. Apropo, Milena a moștenit talentul lui Alexandru și, din câte se pare, o să ajungă o pictoriță bună. Unele desene de la grădiniță le face mai bine decât educatoarele. Îmi place că adoră să deseneze și-l tachinează pe Alexandru cu întrebări referitoare la pictură.”



Alexandru s-a lăsat de caricatura politică pentru a scăpa de „dureri de cap”. Din păcate, unii oameni din anumite domenii vor să arate în caricatură mai bine ca în buletin. Alexandru, ca un cavaler medieval, luptă cu viciile omenești desenând reflecții în oglinda artei ale unor situații și personaje cu totul deosebite, dar absolut recognoscibile. Are spiritul ironic încrustat în ADN, ca și marii fabuliști ai lumii.

Alexandru și Olga Plăcintă ar fi putut pleca să locuiască în România, pentru că acolo sunt majoritatea beneficiarilor și partenerilor de afaceri. Nu o fac însă, preferând să revină la „cartierul general”, la Ungheni, unde le este casa și de unde încearcă să facă o lume mai bună, în care zâmbetul să fie la el acasă!



Alexandru Plăcintă, antreprenor:

„Eu nu regret că am lansat această afacere. De multe ori pictez întrucât am o comandă pentru o lucrare anume, dar să știți că-mi fac timp și pentru a picta de plăcere lucrări la care țin foarte mult. Suntem invitați la evenimente corporative organizate de marile rețele comerciale și bănci din România. Există o cerere constant crescândă pentru lucrările de artă. Mă bucură nespuse de mult acest fapt nu numai pentru că sunt antreprenor, ci și pentru că fără artă un popor nu are identitate. Îmi place să admir oamenii autoironici, oamenii care apreciază o caricatură de calitate.”



Pomușoarele – un trend în ascendență

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 pentru sănătate. Unul dintre primii cultivatori de aronia este Vitalie Pintilei din Sofia, raionul Drochia. Acum șase ani, în cadrul proiectului MEEETA, a inițiat plantarea unei suprafețe de trei hectare cu această pomușoară. A reușit să extindă plantația la cinci hectare. Aronia este o plantă care se pretează cultivării bio.



Vitalie Pintilei nu utilizează substanțe chimice pentru tratarea plantei. Din lipsa unei surse de apă pentru irigare în perioada de înflorire și de rod, antreprenorul a optat pentru metoda conservativă de păstrare a umidității în sol. Prin acoperirea solului cu plante uscate, reușește să mențină cantitatea de umiditate pentru a obține o recoltă bună.

La început, Vitalie a optat pentru ambalarea fructelor de aronia în caserole și vânzarea prin rețelele



Vitalie Pintilei, antreprenor:

„Aronia 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 zeliilor. Aronia, pe lângă calitățile antioxidante, are și o influență extrem de benefică pentru detoxifierea organismului, previne bolile cardiovasculare, îmbunătățește activitatea vizuală, este și anticancerigenă. Beneficiile sunt atât de multe, încât mi-ar lua două ore să le expun.”



de magazine. Deși a fost procurat, având un preț foarte atractiv, produsul nu a devenit unul de succes. Cantitățile comercializate erau sub așteptările lui Vitalie. 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 aronia, care păstrează toate calitățile curative ale pomușoarei. A experimentat îndelung, încercând să studieze alchimia producerii unui suc de calitate. Aparențele înșală. Nu este tocmai ușor să produci suc de aronia și să-l păstrezi în condiții inofensive pentru conținutul de substanțe benefice. Ambaleză sucul în tetrapac industrial, utilizat, de obicei, pentru vinuri. Vitalie Pintilei nu crede în basme, nici măcar în cel despre tinerețe fără bătrânețe, dar este sigur că produsul afacerii lui, aronia, amână cât se poate de mult îmbătrânirea organismului uman.



Am deschis această afacere pentru a-mi aduce părinții acasă

Irina Revenco din Soroca este absolventă a unui colegiu tehnologic în domeniul industriei ușoare. A absolvit și specialitatea Inginerie și management în industria ușoară, Universitatea Tehnică din Moldova. A visat din copilărie să-și deschidă o afacere anume în acest domeniu.

Irina Revenco este o fire energică, care ar putea să vorbească doar în frământări de limbă, tempoul ei verbal este dezarmant de convingător. Energia pe care o emană îi inspiră pe alți oameni.



Irina Revenco, antreprenoare:

„Deschiderea atelierului de confecționare a draperiilor a fost pentru mine o adevărată provocare. La început, am avut echipamente vechi. Investiția inițială a fost de 3000 de euro, peste 1300 au fost un grant oferit de CEDA. A trebuit să investim foarte mult și în renovare. Noroc că nu plătim mult pentru chirie. Ca să fiu sinceră, mi-am dorit foarte mult să deschid această afacere pentru a-mi aduce părinții acasă. Mama este pricepută în ale croitoriei, pentru că a lucrat la o fabrică de confecții. Tata este un foarte bun montor de draperii, pentru că are experiență în domeniul construcției. Ei au muncit mulți ani la Moscova și acum mă bucur că am reușit să-i implic în activitatea atelierului și pot sta acasă, lângă nepoți.”





Irina Revenco speră că, odată cu deschiderea atelierului din centrul orașului Soroca, vânzările vor crește spre a asigura întreaga familie cu suficiente venituri pentru un trai decent acasă. Are doi copii, pe care vrea să-i vadă crescând, vrea să fie alături de ei. Părinții Irinei au fost tot timpul departe de ea, pentru că au lucrat la Moscova. Își doreau să le asigure copiilor un viitor mai bun. Acum, grație deschiderii atelierului de confecționare a draperiilor, pot munci toți acasă și pot savura plăcerea de a fi împreună.

Irina Revenco:

„Cu cei 1355 de euro obținuți sub formă de grant de la CEDA am procurat două mașini de cusut, un surfilator cu fire, un fier de călcat industrial și instrumentele necesare pentru montarea draperiilor. Mult mai importante pentru mine au fost instruirile de care am beneficiat. Consider că o afacere care nu este bine gândită, fără a analiza punctele tari și cele slabe, nu are sorți de izbândă. Am preferat să planific foarte minuțios fiecare investiție. Acum am ajuns să le fac concurență atelierelor din oraș, deoarece prefer să produc draperii de calitate la un preț accesibil pentru clienții mei. Am învățat la aceste cursuri cum să promovez produsele cusute de noi, cum să fac bilanțul contabil etc.

Înainte de a deschide afacerea, am lucrat un an la un atelier similar în orașul Moscova. A fost pentru mine o experiență foarte bună. Prefer să cos draperii. Predau și la o școală de meserii, unde învăț elevii să coasă haine. Eu sunt așa, mai casnică, și draperiile fac parte din universul casnic, pe care prefer să-l fac cât mai confortabil.”



Aritmetica unei afaceri cu CĂPȘUNI...

Dorin Panas din satul Trifăuți, raionul Soroca, a absolvit Colegiul Agroindustrial din Soroca și Universitatea de Stat din Moldova, specialitatea profesor de fizică și matematică, o altă specializare fiind informatica. Din cauza salariului foarte mic, nu s-a angajat în calitate de profesor, deși a avut mai multe oferte de muncă, inclusiv de la instituții educaționale din Soroca.



Dorin Panas, antreprenor:

„Am început activitatea mea de antreprenor cultivând căpșuni pe o suprafață de 20 de ari. Era un mic lot lângă casă, pe care am testat mai multe soiuri de căpșuni. Acum am ajuns să cultiv căpșuni pe o suprafață de un hectar. Am decis să cultiv căpșuni pentru că în zona noastră sunt condiții foarte prielnice. Avem soluri fertile și apă suficientă pentru irigare, doar satul nostru e situat chiar pe malul râului Nistru. Plantez soiuri timpurii, în special «Honey», acest fapt îmi permite să comercializez kilogramul de căpșuni cu 60-80 de lei. Am decis să valorific această nișă comercială pentru că aceste pomușoare sunt foarte căutate la începutul verii.”





Dorin Panas:

„Doar cu sursele proprii este foarte greu să achiziționezi utilajele de care ai nevoie pentru mecanizarea cultivării căpșunilor. Prietenii mi-au recomandat să depun dosarul pentru o finanțare nerambursabilă la CEDA. Am fost plăcut surprins și de calitatea cursurilor de instruire care mi-au fost oferite. La aceste cursuri am deslușit aritmetica unei afaceri viabile. Fiind matematician de meserie, eram totuși mai puțin versat în ale afacerilor. Am ajuns să beneficiaz de un grant în valoare de circa 1300 de euro, bani din care mi-am procurat un motocultor și țevile, robinetele, alte componente ale sistemului de irigare pe care l-am instalat în plantația de căpșuni.

Împreună cu mai mulți producători din zonă am importat un nou soi de căpșuni, pe care-l plantăm în acest an. Asocierea ne va permite să comercializăm la prețuri mai bune și mult mai rapid căpșunile. Îndrăznim să ne gândim și la eventuale exporturi de căpșuni pentru că putem obține pomușoare de calitate foarte bună și cu niște calități gustative excepționale.”

Cultivarea căpșunilor în sol deschis implică foarte multă muncă. Primăvara devreme, plantele trebuie protejate de înghețuri cu o folie specială, care asigură și dezvoltarea mai rapidă a căpșunilor, deoarece, grație efectului de seră, se încălzește mai bine solul. Pentru a-și ușura munca, antreprenorul a decis să mecanizeze o serie de procese tehnologice aplicate la cultivarea căpșunilor.

Antreprenorul Dorin Panas planifică să cultive și soiuri remontante, pentru a putea să-și asigure vânzări pe parcursul întregului sezon agricol. O perspectivă tentantă ar fi să semneze o serie de contracte anuale cu marile rețele de magazine.



| | |
|---|----|
| TINERII ÎN ACȚIUNE <i>de Sofia Șuleanschi, director executiv, Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri</i> | 3 |
| ■ Eugenia Stahii, antreprenoare: Rochia de mireasă... | 6 |
| ■ Nicolae Racu, antreprenor: Sania | 8 |
| ■ Frații Mihasiuta, antreprenori: Apicultura – viitorul fraților Mihasiuta și al Republicii Moldova | 11 |
| ■ Dimitrie Croitor, antreprenor: Apicultura ca o provocare... | 16 |
| ■ Elena Damaschin, antreprenoare: Lumi paralele | 18 |
| ■ Alexandru Belinschii, antreprenor: Păsările tinereții noastre | 20 |
| ■ Adrian Dumitraș, antreprenor: Fermă de vaci off-line | 22 |
| ■ Angela Chihai, antreprenoare: În iureș de carnaval | 24 |
| ■ Ion Vendereu, antreprenor: Spălătorie auto ecologică | 27 |
| ■ Ana Cucu, antreprenoare: Dulce de Colibași | 29 |
| ■ Vitalie Bîrliga, antreprenor: Cheia potrivită | 31 |
| ■ Ecaterina Bucătaru, antreprenoare: O afacere care arată bine | 33 |
| ■ Alexandru Pușca, antreprenor: Un antreprenor inventator | 35 |
| ■ Igor Golban, antreprenor: Destinul meseriei | 37 |
| ■ Dragoș Dohotaru, antreprenor: O familie de succes | 39 |
| ■ Elena Rotaru, antreprenoare: Fata cu tractorul | 41 |
| ■ Oleg Furtună, antreprenor: Drumurile noastre toate | 43 |
| ■ Marin Roadideal, antreprenor: Și betonul face fisuri... | 46 |
| ■ Maria Vatamaniuc, antreprenoare: Moara cu noroc | 48 |
| ■ Tudor Pașchevici, antreprenor: Un antreprenor trebuie să caute soluții... | 50 |
| ■ Maxim Usatâi, antreprenor: Legumicultura e o afacere viabilă! | 52 |
| ■ Alexandru Plăcintă, antreprenor: O lume mai bună, în care zâmbetul să fie la el acasă | 54 |
| ■ Vitalie Pintelei, antreprenor: Pomoșoarele – un trend în ascendență | 57 |
| ■ Irina Revenco, antreprenoare: Am deschis această afacere pentru a-mi aduce părinții acasă | 59 |
| ■ Dorin Panas, antreprenor: Aritmetica unei afaceri cu CĂPȘUNI... | 61 |

TINERII ÎN ACȚIUNE



CONTACTE CEDA:

str. Mihai Eminescu, nr. 35, bir. 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

LED LIECHTENSTEIN
DEVELOPMENT
SERVICE



Ministerul Educației,
Culturii și Cercetării
al Republicii Moldova

Centrul pentru
Educație
Antreprenorială
și
Asistență
în Afaceri

