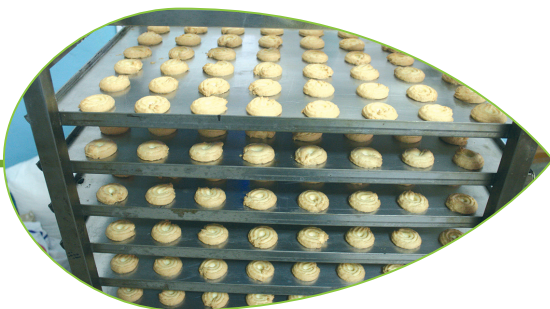


ISTORII DE SUCCES ALE TINERILOR ANTREPRENORI 2016

Programul Rural de Reziliență
Economico-Climatică Incluzivă (IFAD VI)



Investing in rural people

DANIDA



Această publicație a fost realizată în cadrul componentei de finanțare a tinerilor antreprenori a Programului Rural de Reziliență Economico-Climatică Incluzivă (IFAD VI), finanțat din sursele Fondului Internațional pentru Dezvoltare Agricolă (IFAD) și Guvernul Regatului Danemarcei, și implementat de Unitatea Consolidată pentru Implementarea Programelor IFAD (UCIP-IFAD).

Publicația a fost elaborată de Asociația Jurnaliștilor de Mediu și Turism Ecologic din Republica Moldova (AJMTEM), la inițiativa UCIP-IFAD.

Opiniile exprimate în prezenta publicație nu reflectă neapărat opinia oficială a IFAD.

Istории de succes ale tinerilor antreprenori 2016 /
Progr. Rural de Reziliență Economico-Climatică Incluzivă (IFAD VI). –
Chișinău : S. n., 2016 (F.E.-P. "Tipografia Centrală"). – 52 p.
Indice de nume : p. 52. – 500 ex.
ISBN 978-9975-53-773-5.

334

I-87

ISTORII DE SUCCES ALE TINERILOR ANTREPRENORI 2016

PROGRAMUL RURAL DE REZILIENȚĂ
ECONOMICO-CLIMATICĂ INCLUZIVĂ (IFAD VI)



Cuprins

CUVÂNT ÎNAINTE. DEZVOLTĂ O AFACERE LA TINE ACASĂ!	3
Vasile Portevschi. CĂPȘUNILE, UN HOBBY DEVENIT AFACERE	4
Valentina Usatii. FAMILIA CARE A GĂSIT TĂRÂMUL MIERII	6
Anatoli Gogu. FRAȚII GOGU ȘI AFACEREA CU MIROS DE LUCERNĂ	8
Vadim Roșca. LA CARAHASANI CREȘTE O LIVADĂ CU CIREȘE CÂT PRUNELE	10
Marina Vatamaniuc. MORĂRIT, AGRICULTURĂ ȘI... VISE CU FLORI ÎN LIMBENII NOI	12
Andrei Cebotari. FLORILE, PASIUNEA DIN CARE A „MUȘCAT” O FAMILIE ÎNTREAGĂ	14
Valentin Gusacinschi. ÎN AGRICULTURĂ RANDAMENTUL CONTEAZĂ	16
Vadim Neicovcen. AFACERE INSPIRATĂ DIN STRĂMOȘI	18
Dorin Moroșanu. DORIM SĂ CREĂM O REȚEA A CRESCĂTORILOR DE CHINCHILA	20
Svetlana Senin-Oprea. DIN PASIUNE PENTRU CULTIVAREA ROȘIILOR	22
Dumitru Chicu. FERMA DE PORCI – AFACEREA UNUI SPECIALIST IT DE LA HORODIȘTE	24
Eduard Dragan. AROME DE BISCUIȚI DIN SATUL FUNDURII VECHI	26
Victor Mătrăgună. PLĂCEREA DE A MUNCI PE PĂMÂNTURILE BAȘTINEI	28
Petru Sacara. ANTREPRENORUL FASCINAT DE PRODUCEREA APICOLĂ MODERNĂ	30
Serghei Harevschii. FABRICA DE BANI A FAMILIEI HAREVSCII	32
Anatolie Maidan. MUNCĂ ASIDUĂ PENTRU ATINGEREA REZULTATELOR DORITE	34
Diana Jignea. VITICULTURĂ DE FAMILIE LA ȘIȘCANI	35
Radu Olărescu. BRICHETAREA ȘI CURAJUL DE A FI DESCHIZĂTOR DE DRUMURI.....	36
Ion Cherdivară. ARONIA – SĂNĂTATE ȘI PROFIT	38
Daniela Stanila. CULTIVAREA DE GERMENI ȘI VLĂSTARI – O AFACERE INEDITĂ LA STĂUCENI.....	40
Alin Ciortan. ȘASE ANI DE MUNCĂ ȘI INVESTIȚII ÎN SATUL NATAL	42
Alexandru Gaidarji. MIERE ECOLOGICĂ DE LA GAIDAR	44
Andrei Adam. SERELE DIN VALEA NÂRNOVEI	46
Victor Tăbârță. FERMA VITELOR DE LAPTE DE LA ZĂICANI	48
Mihail Serghiev. UN TÂNĂR INSPIRAT DE SUCCESUL TATĂLUI	50
INDICE DE NUME	52

Cuvânt înainte

Dezvoltă o afacere la tine acasă!

Programul Rural de Reziliență Economico-Climatică Incluzivă (PRRECI), al șaselea program finanțat de Fondul Internațional pentru Dezvoltare Agricolă în Moldova (IFAD), a demarat în anul 2014 și va fi implementat până în anul 2020. Obiectivul general al PRRECI este de a mări veniturile și reziliența la schimbările climatice ale antreprenorilor săraci din mediul rural, acest lucru fiind în deplină concordanță cu celelalte programe IFAD de reducere a sărăciei rurale implementate în Republica Moldova, precum și cu eforturile Guvernului Republicii Moldova de a atrage investitori străini. Programul își propune creșterea investițiilor în economia rurală și consolidarea capacității de adaptare climatică pentru categoriile defavorizate ale societății.

Unul din domeniile prioritare de intervenție în cadrul PRRECI este finanțarea tinerilor antreprenori. Scopul activităților adresate tinerilor este de a reduce migrația acestora din mediul rural și de a contribui la creșterea și diversificarea veniturilor generate în localitățile rurale. Astfel, în cadrul programului se preconizează finanțarea a 470 de proiecte investiționale pentru tinerii antreprenori și crearea a 1170 de locuri de muncă. Totodată, 300 de tineri întreprinzători vor primi asistență în elaborarea planurilor de afaceri, iar peste 900 de tineri vor fi instruiți în domeniul lansării și gestionării afacerilor.

În perioada 2014-2016, grație PRRECI, 216 tineri antreprenori din localitățile rurale ale republicii, dintre care 33% femei, au beneficiat de finanțare, împrumut cu porțiuni de grant, ultimul fiind acordat de Guvernul Regatului Danemarcei prin intermediul IFAD.

Această ediție a istoriilor de succes, a doua la număr, vine să prezinte experiența tinerilor antreprenori finanțați de IFAD. Este plăcut să constatăm că în pofida numeroaselor impedimente ce au apărut în calea acestor tineri, au izbutit să le depășească și să le transforme în lecții învățate, reușind să creeze afaceri de succes.

Vrem ca istoriile prezentate să reușească să inspire și să transmită încredere și altor tineri, care prin implicare, perseverență și devotament să dea viață ideilor pe care le au și să-și asigure un viitor prosper în localitatea de baștină.

Tinerii sunt viitorul acestei țări și ne dorim să reușim a le acorda tot sprijinul necesar pentru a-i determina să rămână acasă. De aceea, în cadrul componentei de finanțare a tinerilor antreprenori venim cu îndemnul: „Dezvoltă o afacere la tine acasă!”

Echipa IFAD



Căpșunile, un hobby devenit afacere

Vasile Portevschi este un tânăr profesor de matematică din satul Boldurești, raionul Nisporeni, care a avut curajul să pună pe roate o mică afacere cu căpșuni, pornind de la zero.

„Ideea de a crește căpșuni mi-a venit din dorința de a deschide o afacere aici, la țară. Aflând despre proiectele de la IFAD, am participat în 2012 la un seminar organizat la etapa de prefinanțare ca să văd cum se scrie un proiect, ce alte idei de activități mai sunt. Dar, nu am avut curajul să apelez la fonduri, așa că am decis să-mi pornesc afacerea din bani proprii. Inițial, pe 5 ari, cu 16 mii de lei, am sădit 2 mii de plante”, susține antreprenorul.

Primii ani au fost mai mult de tatonare a pieței, tehnologiei și a propriilor posibilități. După 2 ani de experimente, Vasile a decis să aplice la programul IFAD-VI, pentru procurarea unui material săditor performant, de la un producător certificat. După ce a primit finanțarea necesară pentru a-și extinde afacerea (un credit bancar în valoare de 46 850 lei și un grant IFAD în sumă de 27 938 lei), a mizat pe optimizarea aceluiași spațiu de 5 ari, proiectând și punând în aplicare un sistem supraetajat de cultivare a căpșunilor.

„Din experiența anterioară am înțeles că dacă nu folosești un răsad de calitate, nu ai cum să obții rezultatele așteptate. De aceea, am optat pentru material săditor importat din România.



Datorită faptului că am procurat 11 mii de plante, reprezentanții companiei românești mi-au oferit gratis o serie de consultații despre plantare, irigare, îngrijire etc.”, ne-a relatat Vasile Portevschi.

A ales să cultive soiul „Albion”, care, după părerea lui, este unul dintre cele mai bune, datorită transportabilității fructelor și rezistenței la căldură. Un alt avantaj este fertilitatea, soiul rodind practic tot sezonul (în condiții de seră poate rodi anul împrejur).

După cum afirmă agricultorul, căpșunile pe care le crește sunt perfect ecologice, însă acesta nu poate obține certificatul pentru producția eco din cauza prevederilor legale. „Plantele cultivate de mine sunt certificate pentru utilizarea în agricultura ecologică, ele nu sunt plantate în pământ, ci într-un amestec de turbă și nucă de cocos, care, la rândul lor, sunt substraturi ecologice certificate. Sistemul de irigare, la fel, corespunde tuturor normelor. Aș fi vrut să beneficiaz de acest certificat din primul an, dar mi s-a zis că nu se poate, căci trebuie să treacă 3 ani de la plantare înainte de a depune cererea”, susține tânărul.

Primele rezultate ale investiției nu s-au lăsat așteptate. Fiind plantate pe 9 și 10 mai 2016, căpșunile au dat prima roadă la 20 iunie, într-un volum de 1,2 tone din cele 2 tone planificate. Vasile susține că rezultatele ar fi fost mult mai mari dacă punea la timp o plasă de umbrire deasupra plantației sale, care a avut de suferit de pe urma arșiței. Anul viitor antreprenorul planifică să culeagă prima recoltă, deja, în aprilie. Majoritatea producției o vinde în piețele din Nisporeni și Ungheni.

„Avem în Moldova destul loc pentru dezvoltarea afacerii în acest domeniu. Nu mă tem de concurență, pentru că fiecare agent economic își gândește afacerea în felul său, iar dacă vom fi mai mulți, fiecare va trebui să găsească modalități cât mai sănătoase de producere și promovare a produsului”, ne relatează antreprenorul.

Printre planurile lui Vasile Portevschi se numără cumpărarea unei sere performante și a unui nou sistem de irigare, care ar determina rentabilitatea plantației până la 100%. De asemenea, planifică creșterea și vânzarea materialului săditor propriu, pentru ridicarea afacerii la un alt nivel.





Familia care a găsit tărâmul mierii

Valentina și Gheorghe Usatii au revenit de la studii din România cu gândul de a iniția o afacere de familie. Proaspăt căsătoriți, tinerii erau dornici de a-și încerca puterile într-o activitate economică care să le asigure un venit stabil. Nu au stat mult pe gânduri în privința domeniului, alegând ceea ce ambilor le era drag și cunoscut din familie – apicultura.

Afacerile cu albinele sunt foarte lipicioase, astfel că mulți sunt cei atrași de înființarea unei stupine, fără a înțelege că ocupația necesită multe cunoștințe specifice, dar și multă dedicație și pasiune. Valentina și Gheorghe au început activitatea după documentări îndelungi și aprofundate, conștientizând că în creșterea albinelor totul trebuie să fie realizat impecabil, căci și cea mai mică greșală poate afecta întreg efectivul, până la pierderea acestuia. Astfel, după ce au simțit că sunt pregătiți teoretic, au ales un nume atractiv – Honey Land, iar în ianuarie 2014 Valentina a înregistrat întreprinderea. La scurt timp, au pregătit dosarul pentru a beneficia de sprijinul acordat de către IFAD tinerilor pentru inițierea unei afaceri. Spre bucuria lor, au fost selectați drept beneficiari și au obținut 81 408 lei sub formă de grant și un credit bancar de 122 112 lei, bani pe care i-au investit în procurarea echipamentului și a familiilor de albine.

„Ne ocupăm al treilea sezon cu apicultura și ne-am convins că această meserie trebuie practică cu multă răbdare, atenție și calm. Noi considerăm că albinele sunt colegele noastre de lucru, datorită străduinței lor putem să ne bucurăm de succes. De aceea, le tratăm cu respect



și le iubim. Albinele nu au calități negative, iar produsul lor face adevărate minuni”, ne spune Valentina Usatii, enumerând beneficiile mierii - calitățile nutritive și acțiunea terapeutică eficientă asupra diverselor afecțiuni.

Din dragostea mare pentru albine, familia Usatii a ales ca să își ambaleză singură mierea și alte produse ale stupului și să participe la diferite târguri și expoziții, vorbind cu multă pasiune despre beneficiile produsului lor și formându-și o rețea de clienți fideli.

O găselniță a tinerilor este pregătirea măturiiilor dulci – câte un borcănaș cu miere, frumos ornamentat, care să fie oferit în dar la evenimente deosebite – nunți și cumetrii. Pentru a-și promova produsele, au creat și pagini pe rețelele de socializare, unde se bucură de comentarii pozitive de la cumpărători.

Vorbind despre provocările întâmpinate ca tineri antreprenori, Valentina Usatii afirmă că birocrăția este primul impediment cu care s-au confruntat, urmat apoi de scepticismul cu care sunt tratați tinerii când vor să obțină creditare pentru afacerea demarată.

„Ne bucurăm că am depășit cu succes orice impediment, având alături părinții, care ne sprijină atât moral, cât și material. Am demonstrat că tocmai pentru că suntem tineri avem timpul, puterea și curajul de a obține ce ne dorim”, afirmă cu încredere Valentina. Ea crede că novicii din domeniu au nevoie de instruire, însă acestea practic lipsesc. De real folos pentru reușita afacerii sunt cursurile organizate de IFAD, nu uită să remarce Valentina.

Deși este o afacere care nu necesită investiție inițială substanțială, apicultura nu aduce profit imediat, iar cei care își doresc câștiguri rapide mai bine să își schimbe ocupația. Urmând exemplul părinților, familia Usatii muncește din greu, pentru a reuși. Întrebați de planurile de viitor, tinerii își doresc extinderea afacerii, exportul produsului final și atingerea de standarde înalte în producerea mierii.

„Un sfat le-aș da celor care doresc să înceapă o afacere, dar ezită: fiți încrezători, nu cedați gândurilor pesimiste, nu vă lăsați influențați de persoane negativiste – orice activitate este grea, însă dacă te dedici muncii, rezultatele merită efortul”, conchide cu optimism Valentina Usatii.





Frații Gogu și afacerea cu miros de lucernă

Producerea de furaje ecologice și, respectiv, oferirea pe piață a unor produse calitative, este scopul întreprinderii administrate de Anatoli Gogu din Căușeni. Absolvent al Facultății de Inginerie Mecanică, Industrială și Transporturi a Universității Tehnice din Moldova, specialitatea Design Industrial și de Produs, Anatoli Gogu a inițiat în 2015 o afacere care să îi aducă succes. „După finalizarea studiilor am dorit să inițiez o activitate potrivită formării mele, dar apoi am renunțat și nu regret”, spune Anatoli Gogu, care, ajutat de frații mai mici, Viorel și Cornel, a inițiat o afacere în domeniul fabricării furajelor în granule și extrudat.

„Pregătim furaje pentru vite, porcine, păsări, iepuri, capre, câini, pești – toate au la bază materie primă de origine locală, de pe câmpurile de la Căușeni, Ștefan Vodă și Anenii Noi. Aditivii nutriționali îi aducem de la Chișinău. Reușim să producem furaje calitative, care sunt recomandate din client în client. Reclama vie este printre cele mai eficiente metode de promovare și asigurare a clientelei”, zice Anatoli.

Alături de fratele Viorel, cu care l-am găsit muncind în spațiul arendat pentru pregătirea furajelor, Anatoli ne explică modul în care are loc fabricarea granulelor și a extrudatelor. În încăperea se simte miros de lucernă uscată și alte ierburi de câmp – baloții stau în așteptarea prelucrării. Sacii cu extrudat și granule, de asemenea, sunt în așteptarea clienților. Rând pe rând aflăm despre toate utilajele cu care este dotată întreprinderea: un tocător de lucernă și fân, un



tocător de cereale, un mixer cu capacitatea de 2 tone, un granulator și altele. Toate sunt nou-nouțe și în 10 luni de utilizare de către frații Gogu au prelucrat 150 tone de produse, care au ajuns pe piața locală și națională. „Am procurat utilajele prin intermediul Programului de sprijin pentru tineri oferit de IFAD. Timp de vreo 3-4 luni am pregătit documentele, am adus utilajele și din ianuarie 2016 am început să producem. Am ales aceste aparate semi-profesionale, din Europa, cu capacitate de a funcționa zi și noapte. Astfel, dacă vom avea o cerere mai mare, vom putea face față. Ne bucurăm că am demarat afacerea într-un domeniu care poate fi dezvoltat, sunt multe nișe, iar concurența este mică. Din păcate, acum pe piață sunt și unele produse de calitate proastă, altele chiar lipsesc. Cu o investiție suplimentară în alte câteva utilaje vom fi mai competitivi. Peste vreo câteva luni planificăm să deschidem un magazin în Chișinău”, vorbește cu speranță Anatoli.

Investiția în utilaje performante și materia primă atent selecționată le oferă posibilitatea de a propune clienților produse de foarte bună calitate. Cu toate acestea, pe piață concurează cu prețul. „La început este greu, trebuie să cucerești cumpărătorul, astfel încât să aleagă un produs calitativ, nu unul ieftin. Ne-am propus să investim în crearea unui brand, în curând vom avea și site. Or, dacă investești în produsul tău, ai și vânzări și nu trebuie să concurezi cu prețul, concurezi cu brandul. Am simțit pe propriul exemplu cât este de importantă publicitatea, pentru care, de asemenea, trebuie resurse suplimentare”, menționează tânărul antreprenor.

Chiar dacă muncesc de dimineață până seara, uneori fără zile de odihnă, chiar dacă, deocamdată, nu prea au reușit să cheltuiască după bunul plac banii câștigați, dar i-au reinvestit, frații Gogu sunt mulțumiți de rezultatele pe care le obțin și privesc cu încredere în viitor. La fel ca și părinții lor, de la care au deprins spiritul de antreprenor, de gestiune a unei afaceri în mediul rural. La ai săi 26 de ani, Anatol Gogu, alături de fratele Viorel de 22 de ani și Cornel de 19 ani, își creează viitorul la locul de baștină.

„Îmi amintesc anul 2014, când am deschis întreprinderea cu doar cinci mii de lei investiție, apoi am atras suportul financiar de la IFAD. Am pornit o afacere cu potențial de dezvoltare, acum facem pași mai mici, dar siguri. Muncim pentru a rambursa creditul, apoi, cu afacerea pusă pe picioare ne vom dezvolta în continuare. Suntem siguri că la fel pot începe și alți tineri ca noi, important este să vrei să muncești și să crezi în izbândă”, susțin cu tărie frații Gogu.





La Carahasani crește o livadă cu cireșe cât prunele

O afacere care să-i aducă profit și să nu necesite efort în mod continuu – la aceasta s-a gândit tânărul antreprenor Vadim Roșca de la Carahasani, Ștefan Vodă, când a decis să înființeze patru hectare de livadă de cireși cu cele mai solicitate soiuri - Regina și Kordia. Pentru a reuși să facă totul ca la carte, Vadim a apelat la oportunitățile de sprijin financiar oferite pentru tineri – un grant în sumă de 114 810 lei de la Programul rural de reziliență economico-climatică incluzivă (IFAD), la un credit bancar în valoare de 172 215 lei, cu achitare eșalonată pe o perioadă de cinci ani și o dobândă convenabilă de 11%.

Investiția în materialul săditor reprezintă chintesența lucrului demarat, deloc de neglijat fiind apoi sistemul de susținere a pomilor, asigurarea irigației prin picurare – ne spune Vadim Roșca. Efortul va fi răsplătit din primii ani de rod, este convins antreprenorul, căci cererea de fructe de calitate este mare, iar dacă te mai și asociezi pentru a realiza exportul, ai asigurat un loc de desfacere stabil și permanent.

Deși a absolvit o facultate de drept, Vadim a ales să facă agricultură în satul natal,



unde tatăl său are activitate în domeniul viticol. Pentru a reuși, apelează la sfaturile celor cu experiență – a procurat puieții din străinătate, de la un producător specializat, beneficiază de sprijinul logistic, agricol și tehnic al tatălui, dar și al fratelui care și-a susținut masteratul în științe agricole. Susținere morală îi oferă soția și fiica de doar 2 anișori jumătate.

Vadim ne face o excursie prin livada care a atins vârsta de un an, pe marginea căreia a plantat trandafiri de toate culorile – florile preferate ale soției -, dar și indicator biologic contra dăunătorilor. „Mă uit la pomiiăștia cu mari emoții și așteptări. Și mă doare inima când au de suferit din cauza capriciilor naturii – au trecut de două ori prin grindină, dar am reușit să-i restabilesc, prin tratament corect și îngrijire”, susține Vadim Roșca. Intemperiiile vremii sunt cel mai mare risc pentru investiția făcută, generând dezechilibre de ordin financiar, ceea ce tânărul antreprenor deja a reușit să simtă pe propriul exemplu. Pentru că a suportat cheltuieli mari în primăvara 2016, când grindina a afectat masiv pomii, antreprenorul se gândește să își asigure livada. Dar cel mai bine, spune el, ar fi ca statul să reabiliteze stația antigrindină de la Ștefan Vodă, or, toți fermierii au avut de pierdut din cauza condițiilor meteo, unii fiind puși în situația de a nu-și mai putea continua activitatea.

În speranța că va ieși învingător în lupta cu natura Vadim Roșca vorbește cu entuziasm despre livadă. „Peste doi ani pomii vor intra parțial în rod, iar la anul șase livada va fi sută la sută în rod. Soiurile pe care le-am ales sunt deosebite – intră timpuriu în rod, fructele sunt mari de culoare roșie – Kordia e de mărimea unei prune -, au pulpă pietroasă, succulentă, gust dulce. Au și o bună productivitate - literatura zice că recolta medie e de 15-18 tone la ha”, ne spune tânărul.

Vadim Roșca visează să își extindă livada de cireșe pe noi suprafețe. „Din cele 16 ha de teren pe care le am în gestiune, patru ha sunt actualmente sub livadă, restul le cultiv cu cereale – porumb și grâu. Îmi doresc să plantez mai multă livadă, doar să văd primul rod. Sunt optimist că va fi bine și voi izbuti în tot ce am planificat”, susține cu încredere tânărul pomicultor Vadim Roșca, care are și o sursă de inspirație și optimism – familia.





Morărit, agricultură și... vise cu flori în Limbenii Noi

Printre tinerii care au ales să-și găsească rostul acasă, deschizându-și o afacere care să le asigure viitorul o găsim și pe Marina Vatamaniuc din satul Limbenii Noi, raionul Glodeni. De mai bine de 4 ani tânăra desfășoară o activitate economică în morărit și agricultură.

Istoria afacerii Marinei Vatamaniuc a început din 2012, când, absolvind Universitatea, a încercat fără succes să-și găsească un loc de muncă în capitală. Consultând zeci de site-uri cu oferte de angajare, întâmplător a observat un anunț privind desfășurarea unor cursuri de administrare a afacerilor. A pornit cu ideea de a deschide un atelier de cusătorie, dar cu timpul a decis să renunțe, înțelegând că o astfel de afacere ar fi mai greu de dezvoltat într-un sat. Atunci s-a gândit ca ar fi bine să deschidă o moară în localitatea natală.

Cu ajutorul unui grant, în 2012, și-a achiziționat prima presă de ulei. În 2013 a participat la un alt program, cu ajutorul căruia a putut să-și cumpere o moară de porumb și un fărâmițător universal destinat preparării de furaje. Următorul utilaj a fost un separator de cereale. După instalarea acestor 3 utilaje Marina a început să presteze servicii de morărit consătenilor. Toate utilajele folosite la moara familiei Vatamaniuc sunt produse în Moldova, principalul argument la momentul cumpărării lor fiind prețul convenabil și accesibilitatea pieselor de schimb. De altfel, acestea s-au dovedit a fi și foarte rezistente la uzură. Cu timpul, antreprenoarea s-a orientat și spre agricultură, cumpărând și luând în arendă terenuri de la localnici. Acum, administrează 12 hectare de teren propriu și 35 hectare arendate.



Cu cât suprafața terenurilor devenea mai mare, cu atât era mai evidentă necesitatea de a cumpăra un tractor performant pentru prelucrarea lor. De mai mult timp urmărea facilitățile acordate tinerilor de către IFAD, mai ales prin prisma colegilor antreprenori care aplicase la acest program. Astfel, în dorința de a-și dezvolta afacerea, Marina a decis să aplice business-planul său la programul de finanțare IFAD. Cererea a fost aprobată ușor, iar tânăra a devenit posesoarea unui tractor „Belarus 1221”. Cu ajutorul acestuia își prelucrează atât terenurile proprii, cât și ale sătenilor care au nevoie de astfel de servicii.

Pe terenurile sale Marina Vatamaniuc cultivă grâu, porumb, floarea-soarelui, dar și soia și lucernă. Anul 2016 s-a dovedit mai puțin roditor, productivitatea la floarea-soarelui fiind în jur de 1,7 tone, iar la grâu - 2 tone la hectar, pe când în 2015 recoltele au fost mai bune.

Printre greutățile pe care e nevoită să le înfrunte, tânăra antreprenoare evidențiază două: insuficiența brațelor de muncă în localitate și concurența neloială cu antreprenorii care dețin suprafețe mai mari de terenuri. „Lipsa forței de muncă este problema numărul unu. Toți doresc salarii foarte mari, pe care noi nu le putem da din morărit. Pe de altă parte te „îngroapă” alți antreprenori, cărora nu le place să simtă concurența noastră alături. Un alt impediment în dezvoltarea afacerii sunt și prețurile mari la motorină”, a menționat antreprenoarea.

Planurile tinerei sunt numeroase și țin de dezvoltarea și extinderea afacerii. La fel, Marina ar vrea să mai procure câteva utilaje noi, cum ar fi un plug mai performant, o presă de balotat și multe altele. O altă dorință a antreprenoarei, la care visează din copilărie, este de a cultiva flori.

Recent, ca beneficiară a Programului Rural de Reziliență Economico-Climatică Incluzivă (IFAD VI), Marina Vatamaniuc, alături de alți zece tineri antreprenori, a participat la o vizită de studiu în Danemarca, din contul IFAD. Astfel, a avut ocazia să cunoască din experiența fermierilor danezi, care folosesc tehnici noi de muncă, eficientizând timpul și ridicând productivitatea produsului finit. „Noi, tinerii din R. Moldova care am rămas acasă și vrem să dezvoltăm o afacere, suntem foarte curajoși. Uneori avem unele impedimente din partea instituțiilor, sau a agenților economici mari, dar această vizită în Danemarca ne-a făcut să fim mai puternici și să afirmăm cu fermitate că ne putem crea viitorul acasă”, spune cu încredere Marina Vatamaniuc.





Florile, pasiunea din care a „mușcat” o familie întreagă

Primula, petunia, hortensia, cyclamenul, begonia și alte vreo 50 de specii de flori formează o adevărată împărăție la Chetrosu, Anenii Noi, în sera tânărului antreprenor Andrei Cebotari. La 30 de ani administrează SRL-ul „Cibos Prim”, este căsătorit, are două fete. Își face studiile la Facultatea de drept a Universității de Stat din Moldova și iubește la nebunie florile – visul născut într-o dimineață de iarnă.

Ideea unei afaceri cu flori i-a venit în gând acum opt ani, când cu o mie de dolari ai fratelui mai mic a cumpărat cinci tone de țeavă metalică. Intenția inițială fusese de a salva banii de la o irosire irațională – fratele îi câștigase la muncă peste hotare. „Am luat banii din casă și cu toți cei o mie de dolari am cumpărat doar țeavă metalică cu lungimea de 5 metri. Era iarnă și am descărcat țeava după casă. Gânduri erau mai multe – să vopsesc țeavă și să o vând mai scump, să mai aștept scumpirea produsului și apoi să vând, doar să scot banii înapoi, cu oarecare câștig. Într-o dimineață, privind spre harman, mi-a venit ideea de a face o seră și a crește flori”, își amintește Andrei Cebotari.

La marginea satului părinții aveau o cotă cu suprafața de 25 de ari – aici s-a gândit împreună cu fratele să construiască o seră și să își realizeze visul. Totuși, primele culturi cultivate în seră au fost castraveții și roșiile, urmate de ardei, vinete, ceapă verde, pătrunjel și tot ce se



putea crește. Cumpărătorii intrau direct în seră și își alegeau produsul dorit, fapt ce le plăcea, iar frații puteau solicita un preț mai mare decât cel de pe piață. Pentru a asigura venituri din vânzarea legumelor pe durata anului întreg, au decis construcția unui magazin la marginea moșiei, chiar la traseu. Venitul încet depășea cheltuielile, dar visul lui Andrei rămâneau florile.

Pentru cultivarea lor, însă, era nevoie de sere noi, care costau „o grămadă de bani”, cum spune tânărul antreprenor. „Am stat la sfat cu fratele și am decis că trebuie să riscăm, să scoatem serele vechi. Am căutat pe internet informații despre diferite tipuri de sere, am citit despre experiențele din alte țări, dar, până la urmă, am ales un furnizor din Peresecina, specializat în construcția de sere moderne și echipate cu tehnologii de ultimă generație”, povestește Andrei.

„Când am semnat contractul în valoare de 66 mii euro pentru achiziționarea serelor noi, în buzunar nu aveam nici un leu. Partea bună era că banii urma să-i transfer în rate, pe durata a șase luni. Nu puteam dormi nopțile, am făcut drumuri la toate băncile, dar am primit refuz peste tot”, ne spune Andrei Cebotari.

Primul ajutor a fost un împrumut oferit de un prieten care muncea în Italia, apoi a procurat pe datorie cartofi de la nord și i-a vândut la magazinul de la traseu. Lunar, toți banii erau direcționați spre achitarea contractului pentru seră. Pentru a achita definitiv contractul, ultimii 300 de mii de lei i-a obținut prin programul IFAD V – 180 mii lei credit și 120 mii lei grant. „Sprijinul financiar obținut de la IFAD mi-a dat posibilitatea de a isprăvi lucrul cu bine și a avea această minunată seră pe care o vedeți. Trebuie să recunosc că am avut noroc și mare ajutor de la Dumnezeu, care mi-a trimis oamenii potriviți în cale”, zice Andrei Cebotari.

Investițiile în seră sunt foarte mari, dar și mai mare este satisfacția unei afaceri făcute cu drag, în care se implică toată familia. Andrei planifică în viitorul apropiat să își dezvolte afacerea și să construiască noi sere.

„Am observat că în business trebuie să ai duh, să nu te temi. Important este să ai și logică, rațiune, să gândești corect, să faci analiză la orice lucru pe care-l întreprinzi. Dar să nu ai frică. Dacă începi ceva cu ezitare, cu neîncredere, gata, nu mai poți atrage Cosmosul. Poate nu ai bani - cu bani toți pot, dar trebuie să vrei cu adevărat, să te dedici până la măduva oaselor și vei reuși”, este sfatul lui Andrei Cebotari către tinerii care își doresc să înceapă o afacere.





În agricultură randamentul contează

Cu multă trudă și îndrăzneală – așa a pornit afacerea Valentin Gusacinschi din Popeștii de Jos, Drochia. Urmând exemplul fratelui, care îi este prieten, bun sfătuitor și mentor, Valentin a

inițiat o afacere în sat, cumpărând 12 ha de teren agricol și arendând altele 70.

„Este încă prea devreme să mă laud, sunt începător în ale agriculturii, dar sunt convins că fiecare reușită începe cu decizia de a încerca. Am început activitatea acum câțiva ani, cu tehnică veche, iar în 2015 lucrurile au luat întorsătura potrivită, căci am apelat la oportunitățile Programului IFAD, de la care am obținut un sprijin nerambursabil în valoare de 120 mii lei. Acești bani, cumulați la creditul bancar avantajos în mărime de 380 mii lei, mi-au permis achiziționarea unui prim lot de utilaj agricol – semănătoare, două stropitori, două cultivatoare și un plug”, ne spune Valentin Gusacinschi.

Tânărul antreprenor folosește echipamentul pentru munca la livezile de nuc și prun, dar și la culturile de câmp. Deși 2016 este primul an de utilizare a tehnicii, Valentin este mulțumit de beneficiul obținut. „Este foarte greu când deții tractoare și mașini agricole vechi, căci în lipsa posibilităților financiare de înlocuire a utilajului vechi lucrările agricole sunt efectuate necalitativ.



Noi, tinerii, avem acum posibilități de a beneficia de granturi și credite și de a activa în domeniul agricol cu mașini eficiente, perfect funcționale, economice, durabile, or, în agricultură randamentul contează. Acestea sunt și caracteristicile tehnicii cu care lucrez de un an, obținând rezultate pe măsura așteptărilor”, afirmă agricultorul.



De la părinți, care s-au ocupat tot timpul cu prelucrarea solului, a învățat că pentru a păstra rodnicia pământului trebuie să îl îngrijești pe potrivă. Astfel, gospodărirea durabilă și alegerea îngrășămintelor calitative sunt esențiale, ne spune Valentin. Și fratele, care deține 400 ha de teren agricol, îl îndrumă și îl ajută.

„Ne sprijinim reciproc, mult ajutor am de la familie. Cât suntem tineri vrem să reușim cât mai multe. Pentru viitorul apropiat ne-am propus să mărim suprafața terenurilor arendate, să construim un depozit, să cultivăm culturi avantajoase economic. Pentru a avea succes, ne informăm continuu, preluăm experiență de la alți antreprenori”, spune Valentin Gusacinschi, amintindu-și neapărat și de instruirile oferite de echipa de la IFAD.

La doar 1500 metri de terenurile pe care le deține tânărul, curge râul Căinari, afluent de stânga al Răutului. Valentin își dorește să utilizeze apa acestuia la irigare, ceea ce i-ar permite obținerea unor roade mai bogate. Alte planuri mărețe ale tânărului țin de procurarea unor echipamente mai moderne, cu care să poată aplica tehnologiile conservative de prelucrare durabilă a solului.





Afacere inspirată din strămoși

Din cele mai vechi timpuri, în stepa Bugeacului oieritul a fost ramura principală a creșterii animalelor. Mai mult, întotdeauna s-a considerat că este o ocupație prestigioasă și profitabilă, și, cel mai important, o bază solidă a economiei regionale. Ghidat de aceste motive, acum trei ani, Vadim Neicovcen din Chirsova, Unitatea Teritorial Administrativă Găgăuzia, a decis să inițieze în satul natal o afacere de creștere a oilor de rasă, conform cerințelor moderne.

Pentru a-și realiza planurile, și-a propus să apeleze la programe de susținere a tinerilor antreprenori. Despre oferta din partea IFAD-ului a aflat de la profesorul său, în timpul studiilor în cadrul Universității Agrare, pe care a absolvit-o cu succes în 2012. A revenit în sat și s-a gândit să inițieze o afacere, amintindu-și de vorbele profesorului universitar. Pentru obținerea unui sprijin financiar a pregătit toate actele necesare, a scris un business-plan, iar în scurt timp a fost selectat ca beneficiar al componentei IFAD de finanțare a tinerilor antreprenori. Astfel, în martie 2014, a început activitatea cu 300 mii lei prin programul IFAD, dintre care 120 mii reprezintă porțiunea de grant nerambursabil, și alți 200 mii lei i-a luat împrumut bancar obișnuit. „Pentru a beneficia de bani de la bancă am fost nevoit să gajez cea mai mare parte a proprietății”,



spune cu regret Vadim, fiind convins că instituțiile bancare ar trebui să aibă programe de creditare mai avantajoase pentru tineri.

Cu sprijinul financiar obținut, tânărul a procurat animale și a investit, parțial, în achiziționarea unui tractor performant, pentru pregătirea nutrețurilor. „În doi ani de activitate am crescut oi spre vânzare, dar am lăsat și spre iernare. Deși dețin certificat de reproducție a ovinelor, beneficiind de consultanță specializată, mă confrunt cu situația că cererea pe piață a oilor aproape că nu mai există. Anul acesta, de exemplu, ne-au rămas la fermă 70 de ovine. Vom vedea după gestație cu ce câștig ne alegem”, ne zice Vadim Neicovcen. Dintre problemele întâmpinate, tânărul menționează și lipsa forței de muncă, și deficitul bănesc.



Deși odinioară era o ocupație importantă în stepa Bugeacului, astăzi tânărul antreprenor este singurul din Găgăuzia care deține o fermă de ovine. Pentru prelucrarea necesarului de furaje, a investit și în procurarea unui tractor performant, nutrețurile fiind adunate de pe cele 10 ha de teren agricol pe care le deține. În sezonul cald scoate oile la păscut pe pășunile satului, pentru care plătește arenda la primăria locală.

În pofida tuturor greutăților, Vadim Neicovcen este încrezător în viitor. Participă la diverse instruirii și întâlniri cu fermierii, află noutățile și tendințele din domeniu. Pentru a-și extinde afacerea, tânărul vrea să investească în reparația spațiilor adiacente fermei, fapt pentru care mizează pe susținerea statului.





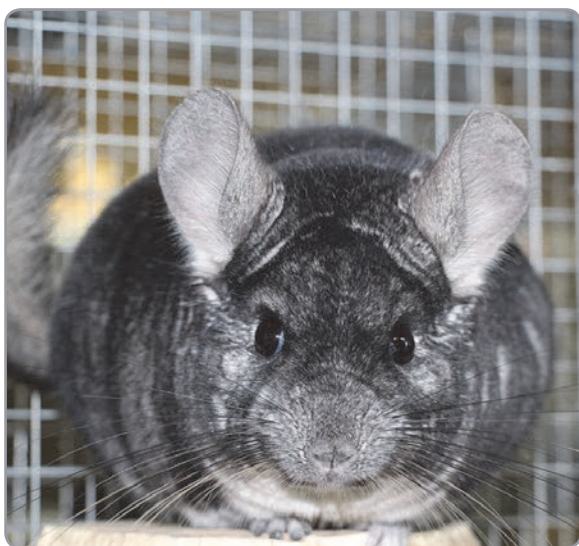
Dorin să creăm o rețea a crescătorilor de chinchila

La Feteasca, sat din comuna Leușeni, Hâncești, familia Moroșanu a revenit din străinătate pentru a iniția o afacere deosebită - creșterea chinchilelor, animalele cu cea mai scumpă blană din lume.

„Chinchila este un animal din familia rozătoarelor, un amestec dintre iepure și veveriță. Ele dorm ziua și sunt active pe durata nopții. Acum noi vom interveni în timpul odihnei lor”, ne spune Nicoleta Moroșanu, în timp ce îl așteptam și pe Dorin, și pe mama lui – dna Tamara, pentru ca împreună să intrăm în spațiul fermei. Dintre membrii familiei doar Dorian, piciul, care acum câteva luni a văzut lumina zilei, nu este implicat în afacere.

„Timp de un an am reușit de toate – să deschidem afacerea, să facem nunta și să aducem pe lume copilul. Acum trebuie să le creștem pe toate odată”, spun cu mândrie soții Moroșanu.

La început se gândeau la o afacere cu iepuri, iar ideea de creștere a chinchilei le-a fost sugerată de niște prieteni. Pentru prima dată auziseră de astfel de animale, dar le-a părut interesant și au decis să se documenteze de pe internet. Au urmat jumătate de an de informare continuă, vizite în Polonia, România, Ungaria – pentru a studia piața și a vedea cum activează fermele de chinchila. Dna Tamara o săptămână întregă a urmărit tot procesul de îngrijire a animalelor la una din fermele din România. Dincolo de beneficiul economic al activității și recuperarea treptată a investiției după primul an de activitate, un factor important în alegerea definitivă a fost faptul că întreținerea acestor animale este simplă, chiar pe potriva unei singure persoane, ceea ce este



foarte important pentru startul unei afaceri, când resursele disponibile sunt limitate.

Nu au construit un spațiu nou, ci au utilizat o anexă care deja era lângă casă. Totuși, pentru amenajarea și pregătirea corespunzătoare au fost investiți 15 mii euro. Apoi, au apelat la sprijinul IFAD, obținând un grant de 120 mii lei și un împrumut bancar de 200 mii lei – bani cu care au procurat familii de chinchila din România, Polonia și Danemarca, precum și echipament. Pentru a economisi resursele, au început confecționarea cuștilor pentru puii născuți la fermă și pregătirea nutrețurilor. „Pentru accesarea banilor am scris un business plan și îl urmărim cu fidelitate. Primele rezultate au apărut așa cum ne-am planificat, fapt ce ne ambiționează și motivează”, spune Nicoleta. „Acum știm cum se cresc și îi putem îndruma și pe alții care doresc să inițieze astfel de afaceri. Inițial, evident, ne-a fost greu, am învățat pe propriile greșeli, dar nu ne-am oprit, investiția este mare. Am început cu 34 de familii, acum avem vreo 400 de indivizi. Am și vândut deja, iar toți banii i-am reinvestit”, continuă să ne povestească tânărul antreprenor Dorin Moroșanu. O familie de chinchila (șase membri – 5 femele și 1 mascul), cu tot cu echipament, i-a costat 500 euro. Cheltuielile anuale sunt destul de mici - cam 80 euro per familie, aici fiind incluse toate costurile de întreținere. Profitul obținut într-un an este de peste 400 euro.

Importanța economică a chinchilei rezidă din faptul că are o blană extrem de fină, foarte căutată și apreciată pe piața de specialitate. „Blănurile de chinchila sunt foarte prețioase și foarte solicitate pe piață. Din păcate, nu este o ofertă pe măsura cererii. În Moldova sunt câțiva crescători, dar problema este în calitatea proastă a blănurilor – rezultat al unei creșteri necorespunzătoare a animalelor. Sunt niște parametri stricți solicitați de cumpărători – culoarea, lungimea, densitatea blănii. La fel, contează și cu ce număr de familii începi afacerea”, ne spune Nicoleta.

Pentru diseminarea informației și încurajarea altor tineri, familia Moroșanu a investit în crearea unui site specializat. Aici ei descriu întregul proces de creștere a animalelor.

„Suntem deja vreo patru în raion care ne ocupăm cu creșterea chinchilelor. Cu cât mai mulți – cu atât mai bine, or astfel adunăm un lot mai mare de blănuri și suntem competitivi pe piață, atragem cumpărătorii”, spune Dorin Moroșanu, care este deschis să inițieze în creșterea chinchilei pe cei dornici de a se alătura acestei afaceri.

„Sfatul nostru către tineri este să se informeze bine înainte de a porni la drum, oricare ar fi afacerea. Și să nu renunțe, să nu se oprească la jumătate de drum, să meargă înainte. Să se dedice activității începute, să se informeze continuu. Doar astfel succesul este garantat”, spun din proprie experiență tinerii antreprenori Dorin și Nicoleta Moroșanu.





Din pasiune pentru cultivarea roșiilor

Un gust a provocat luarea deciziei de a iniția o afacere – este vorba de apetisantele, rotundele și micuțele roșii Cherry. Încântată de savoarea acestora, o tânără familie de la Butuceni, Orhei, a hotărât să-și încerce norocul în ale legumiculturii. „Nu ne-am dorit să mergem în străinătăți, iar prin activitatea economică pe care am început-o vrem să-i întoarcem acasă și pe părinții noștri, aflați la munci peste hotare. Ideea afacerii noastre a pornit de la roșiile Cherry”, își începe povestea Svetlana Senin-Oprea.

Pentru a-și vedea visul împlinit, Svetlana Senin-Oprea, ajutată de soțul ei, Victor Oprea, în ianuarie 2015 a înregistrat un SRL, a făcut un business-plan și a depus o cerere de finanțare la programul IFAD. La puțin timp, dosarul a fost declarat eligibil și în septembrie 2015 tânăra familie a primit 300 mii lei pentru construcția serelor și procurarea unui motocultor Kipor KDT 910E (Disel) pentru lucrarea solului în sere. „Atât creditul – 180 mii lei, cât și grantul IFAD de 120 mii lei, au fost investiți pentru construcția celor două sere cu o suprafață de 7 ari și pentru procurarea utilajului. Una dintre sere este de tip bloc, acoperită cu peliculă dublă. Avantajul este că noi câștigăm din timp vreo 20 de zile, adică avem roadă mai devreme. Totuși, în primul an nu prea ne-a reușit, pentru că am întârziat cu instalarea serei”, ne spune Svetlana.



Pentru că produsele eco sunt la mare căutare, un scop de bază al tinerilor legumicultori a fost creșterea roșiilor fără să folosească erbicide. „Am decis de la bun început să nu stropim cu nimic răsadul, să creștem producție sută la sută eco. Pentru că nu suntem agricultori, ne-am confruntat cu multiple probleme, plantele ne-au fost atacate de diferite boli. Deși am consultat mai mulți specialiști în agricultură, nu toți ne-au îndrumat corect. Astfel că în primul an de activitate am obținut mai puțin profit, dar multă experiență, și asta e foarte important”, menționează tânăra.

Svetlana ne spune că rezultatele au fost mai mici pentru că, din start, au admis câteva greșeli, în special fiindcă răsadul l-au procurat de la furnizori neonești, iar soiul nu a fost cel promis. Așa s-a întâmplat că în primul an nu au crescut roșii Cherry, dar un soi simplu, hibrid. În plus, deși erau siguri că soiul produce două roade, au obținut doar una. Învățând din această experiență, soții Oprea au decis că își vor crește singuri răsadul și deja au instalat o seră micuță pentru obținerea acestuia.

În ciuda obstacolelor, tinerii continuă să muncească cu determinare și optimism, ținându-se de principiile stabilite. Chiar dacă pe piață sunt multe roșii, familia Oprea consideră că în viitorul apropiat vor da lovitură, căci vor propune cumpărătorilor legume de calitate, cu plus de valoare energetică.

Actualmente în mica activitate economică este implicată întreaga familie – tinerii antreprenori Svetlana și Victor, părinții lor, iar ajutori în devenire sunt fetița de 4 ani și bebelușul care în curând va vedea lumina zilei. Pentru a face față diferitelor greutăți iminente unui start în afaceri, de real folos le-au fost cursurile organizate de IFAD, unde Svetlana și-a îmbogățit cunoștințele cu privire la gestionarea micului business, a aflat despre modificările în legislație privind ținerea evidenței contabile unei întreprinderi, dar și despre administrarea unei activități economice în domeniul agriculturii. Absolventă la finanțe și bănci, Svetlana Senin-Oprea, care în curând va deveni și magistră în economie și politică de dezvoltare rurală, ne spune la finalul discuției: „Le-aș da un sfat viitorilor antreprenori - să citească mult, să se informeze, să fie perseverenți și să nu cedeze greutăților”.





Ferma de porci – afacerea unui specialist IT de la Horodiște

La Horodiște, Călărași, Dumitru Chicu, tânăr specialist în tehnologii informaționale (IT), găsește refugiu într-o activitate care nu are nici o tangență cu digitalul – creșterea porcinelor. Dacă în timpul săptămânii este la oficiu în capitală, prins în mrejele internetului, dezvoltând și testând diferite produse IT, sfârșitul de săptămână îl petrece la Horodiște, lucrând la fermă.

Absolvent al Academiei de Studii Economice, Dumitru a decis să pună bazele unei afaceri în satul natal, fiind sprijinit de părinți. Deși nici unul dintre membrii familiei nu activează în vreun domeniu apropiat tematic afacerii alese, la fermă muncesc cot la cot, învățând din propriile greșeli. „Activitatea mea de bază ține de tehnologiile informaționale. Am început afacerea în 2014, practic de la zero, investind în reparația fostei ferme a colhozului, care era într-o stare deplorabilă. La fel, am conectat spațiul la sursa de energie și am construit canalizarea. Pentru procurarea animalelor - scroafe de prăsilă -, precum și a utilajului de pregătire a amestecului furajer, am decis să aplic la suportul oferit de programul IFAD, despre care auzisem de la alți tineri”, ne spune Dumitru



Chicu. Valoarea proiectului a fost de 290 mii lei - în urma prezentării planului de afaceri și a gajului, de la bancă i-au fost acordate 174 mii lei, sub formă de credit bancar, iar porțiunea de grant de la IFAD a constituit 116 mii lei.

Cu banii primiți a procurat scroafe de rasa Landrace, care au fost însămânțate la aprox. 2-3 luni de la procurare. A ales această rasă pentru că una dintre cele mai mari și reprezentative, un avantaj competitiv fiind furnizarea cărnii pentru obținerea de bacon de calitate superioară. În rezultatul

primei gestații, s-a ales cu 35 de purci, pe care i-a comercializat pe piața locală, fie sub formă de carne, fie masă vie. Acum se laudă cu rezultate tot mai bune – în al doilea sezon a obținut 56 de purci, iar în cel din urmă, al treilea – 64. Dumitru a ținut să menționeze că deși a încercat atât înșămânțarea naturală a scroafelor (prin vier), cât și înșămânțarea artificială, rezultate mai bune au fost obținute în cazul celei naturale.

Hrana este pregătită din recolta de pe cele aproximativ 1,2 ha pe care le cultivă cu porumb și orz. O altă cantitate de produse cerealiere le obține de pe cele 2,4 ha de teren deținute de părinți. „Cu toate acestea, spune Dumitru, procurăm furaje pentru că recolta nu acoperă necesitățile de alimentare ale porcinelor”. Pentru menținerea sănătății animalelor, colaborează cu un veterinar. Dar și studiile anterioare în zootehnie ale tatălui sunt de real folos.

„În prima perioada investiția a fost destul de ridicată, din resursele proprii doar pentru lumină și sistemul de aprovizionare cu apă am cheltuit peste 50 mii lei. Multe costuri și situații neprevăzute au apărut în procesul activității, astfel că unele planuri au fost date peste cap. Din păcate, după jumătate de an de activitate, când așteptam primele venituri, prețul la carnea de porc scăzuse cu aproape 30%, din cauza embargoului impus de către Rusia și Belarus, și a surplusului de carne pe piața internă. Pentru producătorii care aveau mii de capete de porcine, pierderile s-au cifrat la milioane de lei. Noi am suferit mai puțin, pentru că avem număr mai mic de porcine. Totuși, deocamdată avem multe investiții, câștiguri mai modeste”, afirmă tânărul.

Cu toate acestea, Dumitru este optimist, menționând că nicio activitate nu este scutită de risc, iar câștigurile, de regulă, vin după multe cheltuieli și enormă dedicație. „Mergem mai departe, compensăm cu venitul din alte activități cu care ne ocupăm fiecare în familie. Ca să menții ceva trebuie să muncești și să investești. Vin sărbătorile, când cererea de carne este mai mare, astfel că sperăm la redresarea temporară a lucrurilor. Suntem pregătiți să facem față tuturor cerințelor și greutăților”, remarcă tânărul.

Chiar dacă în afacerea începută a întâmpinat multe greutăți, Dumitru nu regretă nimic din ce a făcut până acum. „Este o experiență de viață și dacă m-ați întreba: „cu ea sau fără ea”, aș răspunde că mai bine cu ea, pentru că în situații complicate reușim să ne mobilizăm. Nu cedăm pentru că suntem cu familia, ne susținem împreună. Dar este nevoie și de sprijinul statului, prin diferite programe, pentru ca tinerii să aibă curaj să deschidă afaceri în acest domeniu, plin de riscuri”, conchide Dumitru.

Tânărul și-a propus ca în viitor să își promoveze afacerea prin intermediul on-line, pentru consumatorii de la oraș, care apreciază produsele naturale.





Arome de biscuiți în satul Fundurii Vechi

Un tânăr din satul Fundurii Vechi, raionul Glodeni, a reușit să transforme pasiunea sa pentru dulciuri, pe care o are din copilărie, într-o afacere de succes. De mai bine de un an, Eduard Dragan produce diverse sortimente de biscuiți pe care le vinde sub formă de

semifabricate unei alte întreprinderi din sat. Acolo, biscuiții sunt copti și trimiși spre vânzare în magazinele din nordul țării.

Ideea de a se lansa în afaceri i-a venit lui Eduard imediat după finalizarea studiilor la Facultatea de economie, extensiunea din Bălți a Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași.

„M-am gândit atunci: ce-ar fi să fac și eu un nou pas spre dezvoltarea afacerii inițiate de familia mea, care deja de mai mulți ani produce torturi și prăjituri. Și pentru că de copil îmi plăceau dulciurile, mai ales biscuiții, am decis să mă ocup de producerea lor”, susține tânărul.

Astfel, a ajuns să-și înființeze o întreprindere proprie, specializată în produse de cofetărie, în același sediu în care au activitatea și părinții săi. Pentru ca afacerea să aibă un start mai bun, Eduard Dragan a decis să aplice la programul IFAD.

„Am aflat despre acest program de pe internet. Punând pe balanță toate argumentele pro și contra, am decis să aplic pentru finanțare oferită tinerilor în cadrul Programului Rural de Reziliență Economico-Climatică Incluzivă (IFAD VI) și am fost ales ca unul dintre beneficiari. Am primit un sprijin nerambursabil în valoare de 120 mii lei și am luat un credit bancar de 344 mii lei”, povestește Eduard. Cu ajutorul acestor bani, tânărul antreprenor și-a procurat utilaj italian de producere a biscuiților, matrice pentru fabricarea



diferitor sortimente și materie primă, ceea ce i-a oferit eficiență și rapiditate în activitate.

L-am găsit pe Eduard în toiul pregătirii biscuiților, fiind maestru neîntrecut în lucrul său – sub ochii lui tone de făină, zahăr și lapte sunt transformate în biscuiți. În procesul de producție, urmărește cu strictețe să fie respectată calitatea materiei prime și auxiliare pentru fabricarea biscuiților, or, precum ne spune, biscuiții pe care-i fabrică sunt un aliment calitativ și o sursă energetică importantă pentru consumatori, fie copii, fie adulți.

Actualmente, Eduard produce nouă tipuri de biscuiți, de la binecunoscutele „Zi-noapte” și „Romanița”, la tradiționalii biscuiți de casă. Pe zi, producția ajunge la 40-50 de kilograme, în funcție de comenzile existente. Pe viitor, sortimentul s-ar putea lărgi, pentru asta, însă, este nevoie de achiziționarea unor noi forme pentru utilajul de producere.

Marfa finită este repartizată conform comenzilor venite de la diferite magazine din raioanele Glodeni, Edineț și municipiul Bălți. Alt grup țintă al întreprinderii sunt și consăteni, care solicită dulciuri pentru diferite sărbători, nunți, botezuri etc.

„Sunt magazine care comandă biscuiții și prăjiturile produse de noi, iar noi le livrăm. Afacerea este, actualmente, puțin profitabilă, comenzile nefiind foarte mari. Dar, suntem dispuși să depunem eforturi în continuare pentru ca producția noastră să devină mai cunoscută și, astfel, comenzile vor fi mai mari”, afirmă antreprenorul.

După spusele lui Eduard Dragan, gestionarea unei mici afaceri de patiserie implică mai multe greutăți - concurența cu producătorii cunoscuți din domeniu; prezența pe piață a unei cantități mare de produse importate. Pentru a putea face față greutăților, Eduard se gândește să atragă mai multă atenție componentei de marketing, pentru a facilita promovarea produselor sale.

Pe viitor tânărul planifică să-și procure un cuptor propriu de coacere a biscuiților, fapt care îl va ajuta să-și dezvolte afacerea separat de cea a părinților. Însă cel mai mare vis al lui Eduard este de a-și deschide propriul magazin de dulciuri în care să poată comercializa tot timpul produsele pregătite cu dragoste.





Plăcerea de a munci pe pământurile baștinei

După mai bine de un deceniu de muncă peste hotare, Victor Mătrăgună de la Piatra, Orhei, a decis să revină la baștină și să inițieze o activitate economică proprie. În Italia, unde avea un loc stabil de muncă – la început în

industria metalurgică, ulterior în calitate de șofer paramedic -, a lăsat, după cum spune, o viață liniștită și asigurată, pentru a-și găsi rostul lângă părinți. Și nu regretă, îndemnându-i și pe alți conaționali să revină acasă, iar capitalul acumulat să îl investească în mediul rural, să contribuie la dezvoltarea spiritului antreprenorial la sat.

Întoarcerea la tradiționala ocupație – agricultura -, i-a părut cea mai atractivă și mai simplă de organizat, căci de copil a participat alături de părinți la muncile câmpului și cunoștea cum se mănâncă pâinea de agricultor. „În 2014 am perfectat actele, am cercetat piața, tipurile de utilaj și am înființat întreprinderea. În 2015, din banii proprii, am procurat primul tractor – Belarus 95.2, cu care am început prelucrarea terenurilor, având în grijă doar 4,5 ha – 1,5 ha dăruite de părinți, 1,5 ha încredințate spre folosință de către sora mea și alte 1,5 ha cumpărate. Tot în 2015, prin intermediul unei bănci comerciale, am aflat despre granturile acordate de către Programele IFAD pentru tinerii antreprenori din mediul rural și am decis să aplic. Am pregătit tot pachetul de documente și în luna mai 2015 am depus dosarul spre examinare”, ne povestește Victor.

Pe parcursul perfectării tuturor actelor, tânărul a reușit să mai semneze contracte de arendă și vânzare-cumpărare, astfel că după o serie de verificări ale eligibilității, a fost selectat ca beneficiar IFAD, obținând un grant în valoare de 120 mii lei, iar de la bancă un credit în sumă de 400 mii lei, la o rată de 11% anual, cu o perioadă de vacanță creditară de 1 an.

„În august 2015 am cumpărat toată tehnica indispensabilă pentru a începe o afacere în agricultura ecologică: semănătoare, grapă cu discuri, cultivator, presă de balotat, greblă de răvășit, cositoare, aruncător de îngrășăminte. La livrarea tehnicii, anul agricol deja se termina, astfel că am început efectiv să lucrăm în 2016, având spre cultivare 23 ha de teren

agricol, exclusiv cu cereale – grâu, orz, porumb, floarea soarelui, lucernă. Deși folosim tehnică tradițională, în prelucrarea câmpurilor aplicăm norme europene, metode inovative, folosim lucrarea conservativă a solului, iar în viitorul apropiat vrem să trecem la o agricultură modernă și o tehnică mai performantă”, continuă să ne relateze în detalii tânărul antreprenor.

Determinarea și dorința lui Victor de a reuși au convins administrația unei ferme avicole să încheie un contract de prestări servicii pe o sumă de 80 mii lei, care a inclus cultivarea a 9 ha de teren, precum și lucrări de balotare, transport și alte munci tehnice necesare. La fel, deși în sat sunt destul de mulți deținători de tehnică agricolă, tot mai des localnicii apelează la serviciile noii întreprinderi, bucurându-se de avantajele utilajului performant.

Având ajutorul necondiționat al tatălui, Victor a reușit să se descurce fără implicarea forței de muncă suplimentare. Dar deja se gândește cum să ofere locuri de muncă sătenilor, pentru a putea să se dedice administrării și extinderii afacerii.

„În Moldova o afacere se construiește foarte încet, dar noi vom munci în continuare - dacă vom avea ajutoare de la stat va fi mai ușor. Deși inițierea afacerii costă, cine are curajul să se dedice și să muncească va ajunge și la ziua în care va fi mulțumit. Așa a fost și în Uniunea Europeană, mi-au confirmat și agricultori italieni cu care am discutat. E greu, dar trebuie să avem curaj - și în R. Moldova vom ajunge la standardul european”, ne spune Victor Mătrăgună.

Tânărul afirmă că nu-i pare rău că a revenit acasă, lângă părinți. În scurt timp va lansa la Piatra și o activitate în domeniul comerțului și alimentației publice. În plus, după o pauză de 11 ani de la absolvirea liceului, face studii universitare, fiind actualmente anul trei la drept.

„Poate cuiva îi va părea banal, dar am o enormă plăcere să muncesc pe pământurile baștinei, să admir frumusețile dăruite de Dumnezeu locului natal, cu Răutul la picioare și vârfurile de stâncă la creștet, să contribui la prosperarea satului”, conchide plin de emoții, Victor Mătrăgună.





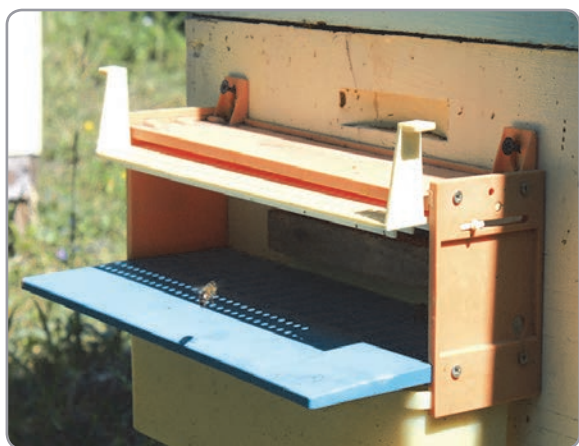
Antreprenorul fascinat de producerea apicolă modernă

Primul apicultor din familia Sacara a fost bunelul, care a prins pasiunea prin 1950. Peste ani, tradiția și dragostea de albine a ajuns până la nepoți. Astăzi, Petru Sacara, descendent din apicultori cu vechime, vrea să introducă în Moldova un nou concept de dezvoltare a familiilor de albine.

La ai săi 28 de ani, tânărul antreprenor Petru Sacara a venit în apicultura profesionistă cu diplomă de medic stomatolog – este absolvent al Universității de Medicină și Farmacie „Nicolae Testemițanu” din Chișinău. După trei ani de rezidențiat și practicare a meseriei, a înțeles că dragostea din copilărie – albinele -, nu poate fi uitată și s-a dedat activității care îi aduce plăcere maximă. „În 2006 am avut o situație atât de grea, încât familia noastră vroia să renunțe la activitatea în apicultură. Atunci am intrat la medicină. Pe parcurs, lucrurile s-au redresat, iar tata mi-a dăruit mie și fratelui 30 de familii de albine, ca să le îngrijim în timpul liber. Cu încetul adăugam câte 2-3-10 stupi. În 2013, un an istoric pentru toată apicultura din R. Moldova, ne-am decis să practicăm albinăritul la cel mai înalt nivel”, ne spune Petru Sacara.

Tot în 2013, cu sprijinul IFAD a procurat 250 de stupi, beneficiind de sprijin financiar nerambursabil de 120 mii lei și un credit bancar de 180 mii lei. „Dacă nu câștigam proiectul de la IFAD nu eram unde sunt acum. Dincolo de extinderea numărului de familii, am obținut experiență de lucru cu documentația, cu banca, am avut întâlniri cu diferite persoane de succes din țară. Am cumpărat stupi noi și am schimbat totul. Ne-am setat un plan ambițios și muncim pentru a-l realiza, investim în managementul cunoștințelor”, continuă tânărul antreprenor.

Prisaca lui Petru Sacara este una modernă, cu stupi fabricați în R. Moldova, printre caracteristicile de bază fiind fundul detașabil, rame pe patru caturi, două brâie, capac, fixarea pe soclu.



Dincolo de respectarea cu strictețe a tuturor regulilor de producere, un aspect important este și stabilitatea financiară al producătorului. În acest sens, tânărul îndeamnă apicultorii să se asocieze, pentru a obține un preț mai bun la mierea angro.

Petru ne spune că în activitatea de apicultor studiile continue în domeniu sunt o necesitate. Tânărul interacționează cu apicultori cu renume și este preocupat de genetica apiculturii, vorbind cu pasiune despre creșterea de măci. „Vreau să fac ceea ce în republică încă nu este – un sistem de a produce miere la maximum, bazat pe productivitatea familiilor, începând cu materialul biologic. Am urmat niște cursuri în România privind reproducția selectivă apicolă modernă, apoi am efectuat o vizită de documentare în Italia, discut cu profesioniști de marcă din lume privind genetica apiculturii. În primăvara 2017 voi face împerecherea la albine în cel mai riguros mod, prin însămânțări dirijate, formări de linii, vreau să corectez genetica familiilor pe care le dețin. După fiecare ieșire peste hotare, schimb câte o lucrare. Față de 2013, diferența e la 180 grade”, menționează Petru Sacara.



Scopul antreprenorului fascinat de dezvoltarea economică a apiculturii este de a ajunge la 1500 familii de albine, dintre care o treime destinate pentru situațiile excepționale și de vânzare. Cât ține de producerea mierii, ținta este de 100 kg per familie indiferent de an. Actualmente, circa 80% din venit este reinvestit, afirmă Petru, care și-a propus și achiziționarea unei linii de producere a mierii. Pentru promovarea muncii și tehnicii aplicate, Petru Saraca menține un canal pe youtube dedicat apiculturii pe care o face la Răzeni. Lecțiile video oferite de Petru sunt populare, mulți tineri schimbându-și atitudinea față de apicultură grație acestor videoclipuri practice.

Vorbind de mentori, Petru ține să mulțumească apicultorilor din România, cu care colaborează intens. Totuși, încurajarea și sfaturile cele mai prețioase vin din America, unde trăiește un unchi de-al său, care, de asemenea, practică apicultura.

„Orice afacere pornită din dragoste aduce succes. Dar, pentru a obține ceva mare și frumos trebuie să fii gata să jertfești – timp și bani. Doar astfel, munca va da rezultate pe potrivă așteptărilor”, spune Petru Sacara.





Fabrica de bani a familiei Harevschii

Istoria afacerii lui Serghei Harevschii începe de pe băncile liceului, când avea pasiunea de a colinda pe bicicletă toate împrejurimile, a admira peisajul și a simți vântul în față. După fiecare escapadă în natură, povestea familiei cu entuziasm despre dealurile și colinele care îl fermecau, dar și cu regret despre livezile părăsite pe care le vedea peste tot. Astfel că, după îndelungi discuții în familie și cercetări ale cererii de fructe pe piață, părinții au decis să-l ajute în plantarea unei livezi, ca să fie împăcat că a contribuit la redresarea lucrurilor care-l întristau. Împreună cu tatăl său au studiat piața, cererea de fructe și fluctuația prețurilor și au ales să planteze nuci. Pentru că nu aveau niciun lot pentru plantarea livezii, după îndelungi căutări, au procurat un teren în apropiere de Soroca, în satul Zastânca – l-au ales să fie consolidat, cu o bonitate înaltă și umiditate potrivită pentru creșterea nucilor. În primăvara anului 2006, după analiza calității solului, pe o suprafață de 9,7 ha, au plantat 870 de copaci de nuc de soi autohton – Costiujeni și Schinoasa -, cu respectarea tuturor cerințelor.

„Am ales soiuri rezistente, care se polenizează reciproc, cu fruct mășcat, cu miez care ocupă 50% și se separă ușor. Recunosc că am pornit cu gândul că nucii se cresc ușor, fără mari cheltuieli și îngrijire, ceea ce s-a dovedit a fi un mit. Am întâmpinat o serie de greutăți, în special din lipsă de experiență – de la plantare la îngrijire și strângerea recoltei, dar toate dificultățile au fost depășite, iar livada este acum ca un membru al familiei”, ne spune Serghei.



Primii ani au udat cu găleata fiecare pom, apoi au lucrat la livadă cu un tractor vechi, refăcut și reparat de nenumărate ori. Copacii creșteau, iar pentru îngrijire erau necesare tot mai multe resurse financiare. Colac peste pupăză, tractorul se defecta tot mai des și banii pentru alte lucrări erau direcționați spre reparația tehnicii.

„De vreo opt luni căutam un tractor nou, astfel că atunci când am aflat despre oportunitățile de finanțare a tinerilor disponibile în cadrul programul IFAD, nu am stat pe gânduri deloc – era șansa noastră. După ce am depus dosarul, în iulie 2015 am obținut un grant în sumă de 120 mii lei și un credit pentru cinci ani în valoare de 400 mii lei și în condiții foarte bune – 11% anual, cu o vacanță de credit de 1,4 ani. Impactul grantului a fost chiar mai mare decât așteptările. Au scăzut cheltuielile pentru combustibil, iar cele pentru întreținere se limitează la deservirea tehnică planificată. Astfel, sursele financiare economisite sunt folosite pentru îngrijirea livezii și ridicarea nivelului de sănătate a pomilor”, afirmă cu mulțumire tânărul antreprenor.

Afacerea cu nuci este investiție curată în primii 7-9 ani – doar pomii au costat opt euro bucata, astfel că Serghei și familia nici nu mai țin socoteala banilor cheltuiți. Acum livada familiei are deja 10 ani și încet-încet intră pe profit, iar în viitorul apropiat ar trebui să devină o adevărată fabrică de bani.

„Anul acesta a fost a doua roadă după proiect, și am așteptat o recoltă mai bună – cam 9 tone, dar pomii au suferit din cauza unor dăunători, astfel că am strâns doar aproape 4 tone de nucă. În 2017 sperăm să obținem 11-12 tone. Anual productivitatea crește cu 15-20% cu condiția că pomii sunt feriți de boli. Când ajung pe deplin în rod, fiecare copac ar trebui să dea 35 kg de nucă fără coaja verde”, ne spune Serghei.

Dorința familiei Harevschii este de a procura utilaj pentru strângerea mecanizată a nucilor, dar acesta este mult prea costisitor. Astfel, deocamdată, folosesc metoda tradițională – bat nucii. „Aici trebuie să fim cu mare atenție – să batem direct nucile, nu și crengile, care dacă sunt vătămate, nu mai intră în rod la anul și avem pierderi”, afirmă Serghei.

După ce sunt strânse, nucile sunt spălate, uscate (aici de mare ajutor este bunica, care amestecă de două ori pe zi fiecare ladă cu nuci) și apoi comercializate pe piața locală – dacă inițial le spărgeau, acum vând nuca întregă. Cu fiecare ocazie, tânărul merge în vizite de studiu la alți crescători de nuci, caută răspunsuri la specialiști și din sursele on-line.

La ai săi 26 de ani, Serghei Harevschii, specialist în relații internaționale, este convins că își poate crea un viitor luminos acasă, pe pământul strămoșesc, alături de părinți, care îl susțin în toate. Tânărul îi îndeamnă pe semenii lui să aibă curaj și să inițieze afaceri în mediul rural. Chiar dacă este dificil, „acasă și aerul te ajută”, afirmă Serghei.



Muncă asiduă pentru atingerea rezultatelor dorite

Creșterea de ovine, porcine și bovine este cunoscută ca fiind o activitate tradițională, al cărei produs are mare importanță pentru consumul întregii populații. Pornind din aceste considerente, familia Maidan de la Cania, Cantemir a decis să facă afacere în acest sector. Lui Anatolie și tatălui său, Constantin, le revine partea cea mai grea a muncii, dar, pentru că sunt pasionați de creșterea animalelor, se dedică în totalitate. În 2014 Anatolie a decis să înființeze o Gospodărie Țărănească și a pornit o nouă etapă a activității de mic antreprenor în mediul rural.



Pentru a-și mai ușura din poveri, s-a gândit că ar fi oportun să investească în utilaje moderne. Despre posibilitățile oferite tinerilor de programul IFAD cunoștea de la alți antreprenori, dar pentru a se convinge definitiv s-a informat suplimentar de pe internet. Astfel, după mai multe cercetări ale pieței, a decis să depună dosarul pentru a beneficia de finanțare, credit cu porțiuni de grant pentru procurarea unui tractor de tip nou. A urmat cursurile antreprenoriale gratuite, finanțate și organizate de către IFAD, a căutat banca ale cărei condiții de obținere a creditării i-au părut mai facile și a procurat tehnică nouă – un tractor de tip Dong Feng 904 cu plug.

Tehnica este de real folos, ne spune Anatolie: are avantajul consumului econom de combustibil, operare ușoară, construcție compactă și întreținere simplă.

„Am procurat tractorul în august 2015 și până acum (noiembrie 2016 – n.r.) am muncit cu satisfacție mare. Tehnica nouă are și funcții multiple, poate fi folosită în mai multe lucrări agricole - arat, grăpat, semănat, cultivarea între rânduri, recoltare, transportare. Ne-a ușurat munca și pe hectarul de lucernă pe care îl cultivăm pentru furaje”, menționează Anatolie Maidan.

Tânărul a participat și la cursurile de instruire organizate de UCIP-IFAD în cadrul componentei de finanțare a tinerilor antreprenori. Își amintește că la cursuri era printre puținii care aveau mai multe tipuri de activități rurale – creșterea de bovine, porcine, ovine, cultivarea culturilor furajere. „Așa am fost învățați - să muncim mult, ca să fim pregătiți de orice - dacă nu se vinde una, se vinde alta și așa una se îmbracă pe alta”, conchide Anatolie.

Antreprenorul spune că este foarte greu să consolidezi o afacere de succes în mediul rural, mai ales când susținerea din partea statului este foarte mică sau chiar lipsește. „Nu am beneficiat de subvenții, primul ajutor sub formă de grant l-am primit la procurarea acestui utilaj, iar acum tot ce muncim din



greu este direcționat spre achitarea creditului bancar. Este foarte complicat să te pui pe picioare în condițiile în care agricultura nu este susținută de stat”, spune cu regret Anatolie Maidan.

Tehnologiile moderne îl ademenesc pe tânărul antreprenor și speră că va reuși să își modernizeze activitatea și să o ridice la standarde europene.



Viticultură de familie la Șișcani

Pământul e o valoare oricând. Acest lucru, însă, e înțeles doar de cei care-l iubesc, de cei care au prins drag de muncă de la bunici și părinți. Diana Jignea, originară de la Drojdieni, Nisporeni, a simțit că trebuie să urmeze chemarea strămoșilor. A făcut studii în capitală și a devenit specialist în finanțe și contabilitate. Dar a lăsat larma Chișinăului și a venit la Șișcani, pentru a trăi povestea vieții alături de soț, dar și pentru a gusta dintr-o poveste de succes în domeniul agriculturii.

Împreună cu soțul au început să administreze plantații de viță de vie, în special, soiul „Moldova”. Soții Jignea au înțeles că munca pământului e parte din viața lor, astfel, pe lângă cele 2 ha, au hotărât să mai arendeze terenuri, pentru a planta mai multă viță de vie. Suprafețe mărite, dar și cheltuieli pe potrivă. Luau în arendă tractoare și plăteau destul mult. Diana, cea care se pricepe de minune la numărul banilor, a hotărât să salveze bugetul familiei și a aplicat la programul IFAD. A câștigat un grant în valoare de 120 de mii de lei și a luat un credit bancar de 281 mii lei. Astfel, tânăra familie de viticultori și-a permis să facă o nouă achiziție - un tractor LS model U 60, de producție coreeană. Diana spune că acesta este unul de o performanță sporită, ușor de manevrat, iar costurile de întreținere sunt minime. Tractorul poate fi folosit și la munci pe terenuri accidentate. În scurt timp, familia Jignea a observat că s-au redus considerabil cheltuielile.

Tinerii viticultorii se arată încântați de faptul că au putut beneficia de sprijin, astfel reușind să-și dezvolte afacerea. Ei urmăresc cu mare atenție noutățile din domeniu și afirmă că-și doresc să fie în pas cu noile tehnologii. Au înțeles perfect că doar un om informat poate face față cerințelor pieței. Se mândresc că producția lor este de calitate și se bucură de un real interes din partea cumpărătorilor.

Diana Jignea îndeamnă și alți tineri să inițieze afaceri în domeniul agriculturii. Dar, zice ea, agricultura necesită multă dăruire de sine, de fapt ca oricare altă afacere. Orice pas trebuie urmat cu mare atenție, iar succesul este garantat numai acolo unde este multă muncă și pasiune. Importanță e și susținerea celor dragi. Familia Jignea merge mai departe pe calea aleasă, sprijinindu-se în toate, fiind încrezută că va reuși să obțină succesul dorit.



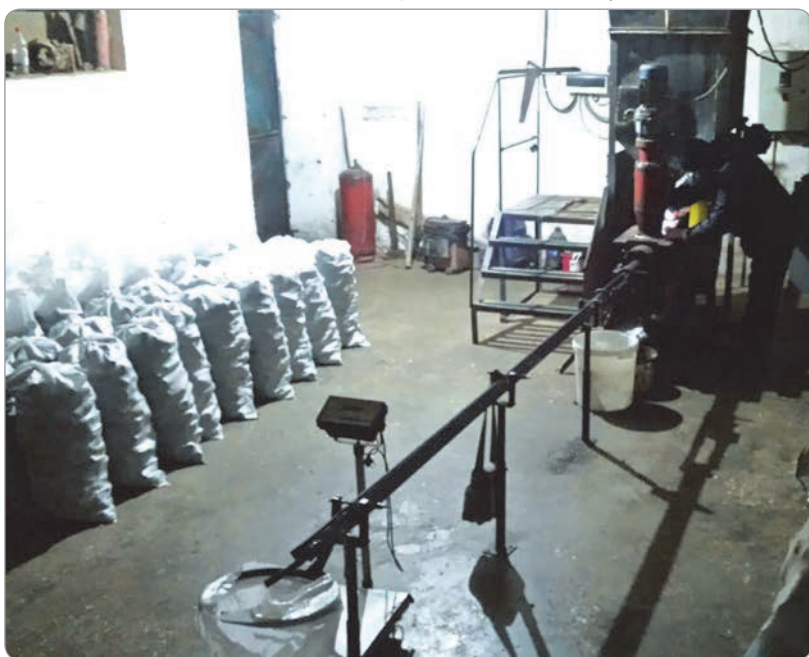


Brichetarea și curajul de a fi deschizător de drumuri

Acum patru ani, Radu Olărescu din satul Fetița, Cimișlia, un tânăr de 26 de ani, jucător de fotbal

semiprofesional, s-a sfătuit cu familia, a cercetat multiple surse pe internet și a decis să inițieze un business mai puțin răspândit – brichetarea. „În 2012 eram al treilea producător de brichete din R. Moldova, acum sunt peste 100 de astfel de afaceri. Cel mai mare sprijin îl am de la părinți, împreună am fost deschizători de drumuri – multe necunoscute am înfruntat, dar prin voință, perseverență, curaj, am reușit. Ne mândrim că și prin rezultatele noastre am contribuit la schimbarea percepției oamenilor asupra tipurilor de combustibili și am încurajat trecerea la combustibilii din biomasă”, ne spune tânărul antreprenor.

Afacerea cu brichete a început-o de la zero, datorită sprijinului financiar al programului IFAD. În iulie 2012, după ce anterior a scris un business-plan și a depus tot setul de documente la bancă, a beneficiat de finanțare din partea IFAD – 180 mii lei credit și 120 mii lei sprijin nerambursabil. Pentru desfășurarea activității a folosit un depozit cu o suprafață de 350 m²,



amplasat în satul Albina, Cimișlia, și deținut de tatăl său. Bani i-a folosit exclusiv pentru procurarea echipamentului pentru brichetare, dar fondurile fiind limitate, a ales unul mai ieftin, produs în Ucraina. Abia ulterior avea să înțeleagă că trebuia să investească în tehnică de o calitate verificată și performantă, cu grad înalt de rezistență. „După câteva luni de utilizare, ne-am pomenit că s-a uzat ciocanul, o piesă de bază a mecanismului.

Și așa de mai multe ori, până am înțeles că sunt mai mulți factori care influențau negativ, iar reparația genera cheltuieli neplanificate”, își amintește Radu.

În depozit diferite tipuri de materie primă își așteaptă rândul spre prelucrare – resturi vegetale, stuf, rumeguș de lemn. Acestea trebuie să aibă o umiditate maximă de 14%, pentru ca brichetele să fie de o calitate înaltă. Câte 250 tone de brichete sunt produse pe sezon aici și livrate, în special, persoanelor juridice. „Puțini gospodari din sate înțeleg că eficiența energetică a brichetelor este superioară cărbunelui sau lemnului. De aceea, un program național de informare privind avantajele acestor tipuri de combustibili din resturi vegetale este absolut necesar”, crede Radu Olărescu.

Deși inițial banii din afacere erau direcționați exclusiv spre achitarea creditului, acum activitatea aduce profit, chiar dacă pe piață sunt mulți concurenți. Din 2014, antreprenorul a reușit să presteze servicii de asigurare cu brichete pentru foc, inclusiv prin contracte de achiziții publice cu instituțiile școlare și preșcolare din raioanele Hâncești și Cimișlia. Mai mult, în patru ani de activitate, antreprenorul a procurat un tocător mai performant, pentru a putea prelucra cantități mari de materie primă. Următoarea achiziție planificată este uscătorul, care va eficientiza lucrul efectuat. „Doar având utilaje performante putem reuși să facem față concurenței mari care este acum în acest domeniu”, ne spune Radu. Acum, în cadrul întreprinderii activează patru persoane, responsabile de gestionarea întregului proces de producție.

Radu Olărescu este convins că fără finanțarea IFAD nu ar fi început această activitate, iar pe tinerii care doresc să lanseze afaceri în mediul rural îi încurajează să se informeze și să studieze fiecare etapă de muncă. „Din proprie experiență am înțeles că trebuie să faci totul cu rezervă pentru lucruri neprevăzute sau să te asiguri de consultanța unui profesionist în domeniu. Sunt o fire conservatoare, cred că „veșnicia s-a născut la sat”, precum spunea Lucian Blaga, cred că în mediul rural tinerii perseverenți pot avea succes”, conchide Radu Olărescu.





Aronia – sănătate și profit

O plantație din care va fi cules fructul astronautilor a apărut în noiembrie 2015 pe moșia satului Recea, Strășeni, pe o pantă unde toată ziua soarele este generos. Afacerea aparține tinerilor Ion Cherdivară și Dumitru Bălățel din Strășeni, care au procurat șapte ha de teren, pe cinci dintre care au sădit 11 mii puiți de aronie.

Totul a început în 2012, precum ne spune Ion Cherdivară, cel care se ocupă mai mult de partea administrativă a activității economice. Ajutați de părinți, dar având și ceva bani agonisiți din munca anterioară, tinerii au decis să cumpere un lot de teren la câțiva km de Recea. Aici, în primii doi ani au plantat 7 ha de fasole, urmărind un dublu scop – obținerea profitului din vânzarea boboaselor (recolta fiind de aproximativ 2 tone la ha) și, deloc de neglijat, îmbogățirea



terenului cu azot. În al treilea an și-au propus să schimbe radical lucrurile, oscilând între a crea o plantație de aronie sau de cătină albă. Ambele specii sunt puțin răspândite în R. Moldova, dar foarte apreciate pe plan extern datorită calităților lor. „Am ales să plantăm aronie pentru că nu este pretențioasă la condițiile climaterice, suportă seceta, chiar dacă ideal este să fie irigată, nu este atacată de dăunători, nu necesită cheltuieli suplimentare pe parcursul exploatării. Spre deosebire de vii sau livezi, unde sunt multe lucrări și cheltuieli mari, cultivarea aroniei necesită costuri minime și asigură productivitate înaltă. Temporar am renunțat la ideea de a crește cătina albă, singurul impediment fiind faptul că aceasta din urmă se culege greu”, ne spune Ion Cherdivară.

Absolvent al Academiei de Studii Economice din Moldova, tânărul activează în calitate de contabil, iar în paralel administrează plantația de aronie. „Înainte de a începe am studiat foarte bine domeniul plantațiilor multianuale, cererea și oferta pe piață, riscurile, gradul de profitabilitate”, menționează tânărul.

Ion spune că fără programul IFAD nu ar fi reușit să înființeze plantația. „În vara anul 2015 am scris un business-plan și am depus dosarul la o bancă comercială, iar în noiembrie 2015 am plantat cei 11 mii de puieții aduși din Polonia, achiziția fiind posibilă în exclusivitate datorită Programului Rural de Reziliență Economico-Climatică Incluzivă (IFAD VI)”, ne spune Ion. Investiția a fost de 300 mii lei, dintre care 120 mii lei sprijin financiar nerambursabil din partea IFAD.

După ce a procurat un tractor pentru cultivarea între rânduri, Ion afirmă că următorul pas va fi excluderea muncii manuale din procesul de întreținere. „Nu avem brațe de muncă, cei din sat preferă să lucreze în capitală, nu pe dealurile baștinei. După achiziționarea utilajului, în loc de 10 oameni pe care să-i aduc cu mașina, în zori, la prășit, va fi nevoie de maxim două persoane care să manipuleze tehnica”.

Plantația are abia un an, iar prima roadă este așteptată în scurt timp. „Fructul de aronie este bogat în vitamine, antioxidanți, fiind folosit în industria alimentară, în vinificație, panificație. Inițial planificăm să vindem pomușoarele la fabricile de suc de la noi, apoi vom ieși pe piața externă, unde cererea de consum este foarte ridicată”, ne spune Ion.

O altă investiție la care deja se gândește împreună cu partenerul de afaceri este achiziționarea unei combine de culegere mecanizată a pomușoarelor de care vor avea nevoie începând cu anul patru de rod. Investiția necesară este de circa 15 mii euro. Soluția pe care o văd este procurarea utilajului în asociere cu alți producători, idee cu care vor merge către Asociația producătorilor de pomușoare.

„Planificăm să mai plantăm câteva ha cu aronie. Ne bucurăm că nu avem probleme cu vătămătorii, cu înghețurile. Dacă excludem forța de muncă, provocările sunt irigarea și comercializarea recoltei”, afirmă Ion Cherdivară.

Tânărul este convins că afacerea va fi de succes, în ultimul timp tot mai mare fiind interesul consumatorilor dornici să-și diversifice alimentația, iar aronia este tocmai fructul potrivit.





Cultivarea de germeni și vlăstari – o afacere inedită la Stăuceni

Creșterea de germeni și vlăstari ca aliment nutritiv a devenit o afacere la modă în epoca în care toată lumea caută produse eco. Convinși pe propriul exemplu de beneficiile unei alimentații

sănătoase, soții Daniela și Victor Stanila de la Stăuceni au demarat o afacere de familie - germinarea semințelor în scop de comercializare. Daniela este absolventă a Universității de Stat din Moldova, facultatea Limbi și Literaturi Străine, iar Victor a făcut studii superioare la Universitatea Agrară de Stat din Moldova, Facultatea de Drept. De câțiva ani, Daniela conduce și o școală de limbi străine în Stăuceni.

În 2015, după o vizită în România, Daniela a rămas încântată de un nou produs – germenii și lăstarii. Tânăra a remarcat că în restaurantele din România bucatele sunt ornamentate cu semințe germinate și vlăstari. Revenind acasă, a decis să dea start unei noi activități.

Inițial, Daniela și Victor au încercat să crească germenii în condiții de casă, reușind să lanseze activitatea cu numele de EcoVerde. Germenii și vlăstarii erau nelipsiți la orice masă, cei doi copii fiind primii consumatori. Deja participau pe la târguri și expoziții, dar le devenise clar că nu vor putea face față mult timp, pentru că nu se ocupă profesionist de activitatea lor. Din sursele on-line aflau suficientă informație despre beneficiile consumului de lăstari și germeni - surse excelente de vitamina K, vitamina



C, fibre, dar și alte minerale esențiale. Doar că nu prea găseau nimic clar despre procesul de creștere, temperatura care trebuie respectată în funcție de semințe, nivelul de umiditate și frecvența udării.

„Ne-a fost foarte greu la început, pentru că aveam foarte puțină informație. În Republica Moldova mai sunt persoane care cresc și comercializează astfel de produse. Noi am încercat să ne întâlnim cu ele, să discutăm, să le spunem ce idei avem, care este intenția noastră. Credeam că vom obține unele sugestii, un pic de încurajare, un secret de îngrijire a germenilor. Dar prea puțini au scos cărțile pe masă. Așa că am învățat greșind, zi după zi”, povestește Daniela.

Totuși, pentru că activau în condiții de domiciliu, produsele nu atingeau standardul superior de calitate pe care și-l doreau, își amintesc antreprenorii. „Am început să ne documentăm mai temeinic. Am aflat că pentru a crește corect germenii și vlăstarii este nevoie de anumite utilaje - germinatoare”, spune antreprenoarea.

La scurt timp, familia Stanila a aflat despre programul IFAD și despre oportunitățile de finanțare ale acestuia. „După ce am citit condițiile și am constatat că ne încadrăm perfect, am decis să aplicăm la concurs”, își amintește Daniela. La scurt timp a venit și răspunsul – aprobarea finanțării pentru procurarea echipamentului necesar activității de creștere a germenilor și lăstarilor. „Ne bucurăm că am reușit să accesăm aceste fonduri și din august 2016 am început să pregătim germenii și vlăstarii la nivel profesionist, economisind timp, resurse umane. De asemenea, datorită IFAD, am beneficiat de o serie de instruirii gratuite, extrem de necesare”, ne spune Victor Stanila. În afacere, el este responsabil de întreg procesul de producere.

Patru tipuri de micro-verdeață sunt produse acum la EcoVerde: floarea-soarelui, lucernă, grâu, ridichi. Acestea sunt comercializate în câteva rețele de magazine din capitală, dar și la diverse târguri și expoziții. Țelul familiei Stanila este de a dezvolta ideea afacerii lor până la perfecțiune și a oferi posibilitate oamenilor de a se alimenta sănătos.

„Dacă ai un vis trebuie să îl urmezi, indiferent de circumstanțe și greutăți. Bariere apar mereu, dar dacă omul își urmează visul, totul se rezolvă și acesta este cel mai minunat lucru”, ne spun Daniela și Victor Stanila.





Șase ani de muncă și investiții în satul natal

În timp ce mulți tineri pleacă din țară în căutarea unui trai mai bun, alții aleg să-și găsească rostul la ei acasă, deschizându-și propria afacere. Este și cazul lui Alin Ciortan, un tânăr de 26 de ani, agricultor și crescător de vite din satul labloana, raionul Glodeni.

Alin și-a început activitatea de antreprenor în 2010, când și-a deschis un magazin mixt în satul natal, pentru ca la scurt timp să se lanseze și în achiziționarea laptelui de la localnici, cu vânzarea ulterioară unei fabrici de brânzeturi din Soroca. Acum a ajuns să predea până la 58-60 tone de lapte lunar, aducând consătenilor un venit de 1,3 - 1,5 milioane de lei anual, sumă echivalentă cu bugetul primăriei satului.

După doi ani, antreprenorul a decis să-și extindă afacerea. A privatizat un hangar de pe teritoriul fostei ferme de vite din labloana, l-a recondiționat, și-a cumpărat 10 vaci și a început activitatea de producere a laptelui. Cu timpul, numărul de bovine a ajuns la 35 de capete.

Dezvoltarea fermei proprii devenea tot mai dificilă fără utilajele agricole necesare pentru cultivarea nutrețurilor, astfel că Alin a decis să ia un prim credit, la care a beneficiat și de un grant, pentru a-și cumpăra primul tractor, pe care-l folosește atât la prelucrarea pământului propriu, cât și la prestarea de servicii consătenilor. Ulterior, din resurse proprii, a mai procurat



diverse utilaje de primă necesitate: cositoare, semănătoare, remorcă, cultivator, butoi pentru transportarea lichidelor etc.

La un moment, a devenit imperioasă achiziționarea unei prese de balotat și a unei combine de recoltare a știuleților de porumb, tehnică care costa mai bine de 500 de mii de lei. Neavând destule resurse pentru a cumpăra astfel de utilaje costisitoare, Alin s-a adresat pentru un sfat Federației Fermierilor din Republica Moldova, aflând că poate deveni beneficiarul programului IFAD-VI, finanțarea tinerilor antreprenori.

A aplicat la proiect prin intermediul unei bănci din Bălți. Din spusele lui, pachetul de documente a fost acceptat imediat, dată fiind istoria pozitivă de creditare și nivelul de venit al întreprinderii. În urma proiectului, antreprenorul a obținut o sumă de 520 de mii de lei, dintre care 120 de mii erau grant din partea IFAD și restul credit pe o durată de 5 ani și o perioadă de grație de 1,5 ani.

Astăzi, combina și presa de balotat achiziționate cu ajutorul programului IFAD sunt folosite pentru prelucrarea celor 10 hectare de teren, pe care le are în administrare și pentru prestarea de servicii altor proprietari de terenuri.

Antreprenorul spune că principala greutate cu care se confruntă este lipsa brațelor de muncă. „La noi lumea preferă să stea și să se plângă că n-are de muncă, iar când le propui să vină să lucreze, nu prea acceptă să vină”, susține Alin Ciortan. Astfel, la moment, toate lucrările din fermă Alin le face cu ajutorul familiei și a unui singur muncitor sezonier.

O altă problemă majoră pentru activitatea lui s-a dovedit a fi seceta severă din anul trecut, în urma căreia a fost nevoit să reducă numărul vitelor de la fermă. Din această cauză, Alin a diversificat activitatea spre producția de carne: achiziționează viței de la populație, îi crește și ulterior vinde carnea rezultată din sacrificarea lor.

Întrebat de planurile sale, Alin spune că ar vrea să își extindă suprafețele de pământ, pentru a cultiva mai multe nutrețuri. „Analizând situația în ultimii ani putem observa că prețul terenurilor e în continuă creștere, de aceea trebuie să investim acum, contribuind la dezvoltarea afacerii”, susține antreprenorul.

Printre planurile lui Alin găsim și dorința de a-și întemeia o familie. „Degeaba muncești și agonisești toată viața, dacă n-ai cui lăsa toate cele obținute”, concluzionează Alin Ciortan.





Miere ecologică de la Gaidar

Alexandr Gaidarji din satul Gaidar, Unitatea Teritorial Administrativă Găgăuzia, este unul dintre puținii tineri din țară care a demonstrat că mica prisacă a familiei se poate transforma într-o afacere profitabilă.

Atracția pentru apicultură Alexandru a moștenit-o de la bunicul său, el însuși copilărend cu albinele de la cea mai fragedă vârstă. Bunicul era responsabil de toate procesele legate de hrana, dezvoltarea și divizarea/înmulțirea familiilor de albine, iar lui Alexandru îi revenea o sarcină mult mai simplă - stoarcerea mierii din faguri.

După ce bunicul a plecat din viață, Alexandru a rămas cu 30 de familii de albine. Prima iarnă s-a dovedit a fi foarte grea, la sfârșitul ei rămânându-i doar 16 familii. După cum și-a dat seama mai târziu, greșeala lui a fost că s-a aventurat să deschidă stupii mai târziu de luna octombrie.

Învățând din propriile greșeli, apicultorul a mai cumpărat câteva familii, le-a înmulțit pe parcursul verii, intrând în iarna anului 2013 deja cu 32 familii. A continuat în același ritm, extinzându-și prisaca până la 50 de familii.

Marea schimbare în afacerea lui Alexandru a intervenit în 2015, când a aflat despre oportunitățile din cadrul programului de granturi IFAD. Fără a sta mult pe gânduri, antreprenorul a adunat toate actele necesare, a aplicat, iar după un control riguros din partea organizatorilor, a fost ales să fie unul dintre beneficiari.

Cu ajutorul resurselor primite - 120 mii lei porțiunea de grant, la un credit de 180 mii lei -, Alexandru a achiziționat stupi performanți, care i-au permis să-și crească numărul familiilor de albine până la 125.

Deși investește destul de mult în dezvoltarea afacerii sale, prisăcarul susține că și veniturile îi sunt pe măsură. Deși, continuă tânărul, câștigurile ar fi fost și mai



mari, având în vedere cererea continuă de miere pe piața europeană, dar firmele exportatoare mențin prețurile de piață la un nivel destul de scăzut.

Alexandr este de părere că în Moldova mierea este utilizată mai mult de către oamenii în vârstă, pe când tinerii nu prea dau atenție consumului de miere și alimentației sănătoase, în general. Pe de altă parte, în Europa mierea este mai solicitată, datorită unei culturi mai dezvoltate a consumului produselor melifere. Cu toate acestea, apicultorul vine cu oferte diverse și pe piața locală oferind câteva sortimente de miere, de la cele clasice la cele cu diferite amestecuri - nuci și alune. Cea mai solicitată este mierea de salcâm, fiind și cea mai scumpă, spune Alexandr.

Potrivit apicultorului, un alt domeniu al apiculturii care poate genera venituri substanțiale este înmulțirea și vânzarea ulterioară a familiilor de albine. Începând cu anul viitor, Alexandr vrea să-și împartă prisaca în două: o parte s-o dezvolte pentru producerea mierii, cealaltă să fie destinată creșterii de noi familii pentru vânzare. În ajunul recoltării mierii de salcâm prețul unei familii puternice poate ajunge și la 2,5 mii lei, afirmă Alexandr.

O problemă cu care se confruntă tânărul apicultor, și nu numai, este faptul că mulți fermieri își stropesc livezile și lanurile cu produse chimice, fără să avertizeze apicultorii, ceea ce deseori provoacă pierderea în masă a familiilor de albine. „Ar trebui să existe o mai bună comunicare dintre apicultori și fermieri”, crede Alexandr.

În timpul apropiat apicultorul planifică să-și instaleze o linie de ambalare a mierii, ca să poată exporta independent pe piața europeană.

„Nu e nevoie de plecat nicăieri, căci și acasă sunt bani. Trebuie doar să știi și să vrei să lucrezi. Nu pot să zic de alte domenii, dar din apicultură chiar se pot face bani”, susține cu încredere tânărul care a transformat pasiunea pentru albi în afacere de succes.





Serele din valea Nârnovei

Au absolvit împreună Liceul de la Vărzărești, Nisporeni, iar acum administrează în comun o afacere de creștere a legumelor în seră. Este vorba de Andrei Adam și Denis Cojocaru, în vârstă de 27

de ani, care în anul 2016 au strâns prima roadă din propriile sere. Vestea tinerilor antreprenori s-a răspândit rapid, astfel încât nici roșiile, nici castraveții crescuți cu grijă nu ajungeau până la piață, dar erau vânduți direct din ușa serei. Mai mult, uneori nici nu ajungea marfă pentru toți doritorii.

Până a demara afacerea au chibzuit bine, au făcut calcule și planuri. Este prima lor activitate antreprenorială, prima afacere serioasă în agricultură. Chiar dacă nu au studii în domeniu, se bazează pe sfaturile rudelor implicate în activitate agrară, citesc multă informație pe internet, dar, și mai mult, se conduc de propria intuiție de agricultori înnașcuți. Fiecare dintre ei, anterior, a avut câte o seră mică în propria grădină. „Prin greutate, spre stele”, aceasta pare să fie deviza tinerilor.

„Avem aici, în valea Nârnovei, 1 ha de pământ, jumătate l-am primit donație de la părinți, jumătate l-am procurat. Ne-am gândit că ar fi bine să inițiem o afacere, să lucrăm pentru noi, nu pentru alții. Aflând de ajutorul acordat tinerilor antreprenori de către IFAD, am decis să depunem și noi dosarul. Astfel, am înregistrat un SRL în luna martie 2015, am pregătit toate





actele necesare și am semnat acordul la sfârșit de iulie 2015. În august aveam deja creditul în valoare de 400 mii lei și grantul de 120 mii lei și am purces la construcția acestor două sere - de 7 ari și 6 ari. Investiția este destul de mare, iar noi aveam resurse proprii foarte puține și fără acest sprijin financiar nu ne-am fi decis să pornim la drum”, susține Andrei Adam.

Creșterea legumelor în seră necesită multă muncă, dar dacă ai determinare, reușești să faci față tuturor provocărilor. Andrei și Denis afirmă că primul lor an de muncă s-a soldat cu rezultate bune – au vândut toată producția. „Când am început unii mai mult ne descurajau, erau sceptici că va „merge” afacerea. Dar noi nu am avut de ce ne teme – legumele s-au consumat tot timpul. Am avut și un contract cu un market din Nisporeni, dar cel mai mult am vândut direct din sere, căci oamenilor le plac produsele proaspete și calitative”, spune Denis Cojocar.

Pentru dezvoltarea afacerii, tinerii au nevoie de noi investiții - nu au conectare la rețeaua de curent electric, iar „ca să aducă lumina” sunt necesari circa 100 mii lei. Lipsa energiei electrice și a căldurii îi lasă în voia naturii, astfel că dacă vine vreun val de înghețuri riscul de a pierde legumele este mare. Astfel, ei au improvisat „burjuici” în care fac focul la început de sezon și la sfârșitul acestuia.

Pe terenul alăturat serelor, tinerii au cultivat harbuji. Chiar dacă productivitatea a fost mai mică decât cea prognozată, din cauza condițiilor climaterice, totuși au reușit să obțină ceva profit și din această activitate adițională.

„Peste 2-3 ani așteptăm succesul, acum muncim din greu pentru rambursarea creditului. Dar orice început e greu, iar noi suntem dispuși să depășim toate greutățile și să fim învingători”, afirmă cu tărie tinerii antreprenori de la Vărzărești.





Ferma vitelor de lapte de la Zăicani

La Zăicani, o localitate din raionul Râșcani, tânărul antreprenor Victor Tăbârță a ales să își dezvolte afacerea în satul de baștină, vatră de care i se ține tot neamul, din moși-

strămoși. Și-a ales nevastă dintr-o familie de gospodari, au jucat o nuntă frumoasă, au sădit un pom la poartă, apoi, pentru a avea cu ce se mândri, au început și o activitate economică – o fermă cu vite de lapte.

Inspirația pentru afacere a venit în discuții cu apropiații – acasă au crescut animale tot timpul, tatăl-socru are experiență în lucrul cu vitele mari cornute. Încurajat de familie, Victor Tăbârță, absolvent al Colegiului de Construcții din Chișinău, a decis să se lanseze într-un domeniu nou și a înființat o fermă. Investiția a fost mare – circa 500 de mii lei în repararea și dotarea fostei ferme din sat, pe care a procurat-o, bani pe care i-a luat în credit de la bancă, ca persoană fizică. Abia ulterior a înțeles că ar fi fost mai rezonabil să ia creditul ca persoană juridică – acum îi sfătuiește pe alții, ca să nu greșescă. În 2014 a procurat 20 de vite – vaci bune, moldovenești, dătătoare de lapte. Muncea din greu, dar cu ajutorul familiei toate erau cu putință.

Observând că este mai rezonabil de a cultiva furaje, decât de a le procura, tânărul antreprenor a obținut acordul de



a valorifica terenurile rudelor apropiate. Astfel s-au adunat vreo 14 ha de teren agricol, pe care a cultivat lucerna, siloz, fân ș.a. „Pentru ca vacile să dea mult lapte, materialul hrănitore trebuie să fie de cea mai bună calitate”, susține Victor Tăbârță. Acum, un nou beneficiu va fi în utilizarea bălegarului pe post de îngrășământ natural pentru sol, fapt ce va asigura o recoltă mai bună la culturile furajere, fără a cheltui bani pe îngrășăminte chimice.

„Având în grijă și câmpurile, trebuia neapărat de achiziționat un tractor – și pentru munca la câmp, și la fermă. Îmi doream un tractor universal, simplu în utilizare și întreținere”, continuă tânărul. Ca o gură de oxigen i-a venit oportunitatea programului IFAD – 120 mii lei le-a primit sub formă de grant și 190 de mii de lei i-a luat sub formă de credit bancar, cu dobândă avantajoasă. Cu o perioadă de grație de un an la achitarea creditului pentru tractor, a putut să mai aranjeze lucrurile, pentru dezvoltarea afacerii.

„Dețin acum la fermă 35 de vaci mulgătoare, 18 tauri pentru carne și 5 junci. Toți banii obținuți din comercializarea laptelui merg la achitarea creditului, dar important este că activitatea aduce profit și sperăm așa să fie în continuare”, ne spune Victor Tăbârță. Tânărul speră că după 2 ani și jumătate va reuși să treacă la altă etapă de dezvoltare a afacerii.

Fiecare vacă mulgătoare dă câte 11 litri de lapte pe zi – cam puțin, zice Victor Tăbârță, or, calculele inițiale erau la 15 litri per zi/per vacă. Fermierul încearcă să asigure toate condițiile necesare pentru a obține rezultatele dorite - respectarea normelor de igienă a adăposturilor, de igienă corporală a bovinelor și de mișcare zilnică.

Investiția într-o fermă de vaci este costisitoare și complicată, dar rezultatul merită tot efortul – de acest lucru s-a convins deja tânărul fermier. Întrebat ce sfaturi ar da tinerilor, Victor spune că în orice activitate ai succes dacă muncești cu dăruire și dacă ai alături oameni care să te susțină. Victor este norocos în acest sens, or, familia îi este de mare ajutor. Cu încredere în viitor, el planifică să își crească efectivul de animale și, desigur, să facă modernizări.





Un tânăr inspirat de succesul tatălui

La doar 19 ani, Mihail Sergheev din Păhârniceni, Orhei, a inițiat propria afacere în agricultură. Era student în primul an la Universitatea Agrară, Facultatea Inginerie Agrară și Transport Auto, dar avea idei mărețe – să pășească rapid pe urmele tatălui, care este agricultor sadea, și să își

încerce puterile ca tânăr antreprenor. La sfârșit de 2016, când Mihail își va lua diploma de magistru în agroinginerie, va avea la activ deja cinci ani de activitate economică proprie - pe durata studiilor a aplicat continuu cunoștințele teoretice, dezvoltându-și întreprinderea creată.

Totul a început în copilărie, când era pasionat de tehnica agricolă deținută de tatăl lui. „Părinții se ocupă cu prelucrarea pământului, iar eu de mic eram tare interesat de tot utilajul din ogradă și îl ajutam pe tata în toate – așa am învățat să repar tehnica, să conduc tractorul. De la tata am învățat cum se fac toate lucrările agricole. Și, drept urmare, am ales să-mi fac studiile universitare tot în domeniul agricol, pentru a avea și un bagaj de cunoștințe de specialitate”, ne spune Mihail.

Când a atins majoratul, Mihail a început a se gândi serios cum își poate agonisi singur pâinea. La 19 ani a înregistrat Gospodăria Țărănească, iar la 20 de ani a devenit beneficiar al Programului IFAD. Se întâmpla în luna martie 2012, când avea contracte de arendă pe o suprafață de 25 ha, iar pentru dezvoltarea afacerii a obținut un sprijin financiar de 300 de mii de lei, dintre care 180 mii lei sub formă de credit bancar, cu o perioadă de grație de 2 ani și o dobândă de 8%, iar restul 120 mii lei sub formă de grant din partea IFAD. „Toți banii au fost direcționați spre procurarea unui tractor marca Belarus - utilaj universal, destinat pentru diverse lucrări agricole de la arat la recoltare și alte operațiuni de transport. Cu tehnica nouă

mi-a fost ușor să prelucrez terenurile, să economisesc combustibil și forță de muncă”, afirmă tânărul. Pentru că un singur tractor era puțin pentru gama de lucrări agricole, a investit vreo 60 mii lei în ceva tehnică la mâna a doua – cultivator, grapă cu discuri, semănătoare.

Astăzi Mihail deține 8 ha de teren propriu și 52 de ha arendate de la localnici, cultivând, în principal, culturi cerealiere. A reușit să achite cu succes creditul bancar, astfel că acum se gândește la un nou proiect investițional. Evident, tot în agricultură – achiziționarea tehnicii moderne, cu care să poată aplica metode conservative de prelucrare a solului, pentru obținerea unor roade stabile și pentru păstrarea fertilității solului. În special, este atras de aplicarea tehnologiei no-till, despre care a studiat în detaliu la masterat, cunoaște cum poate fi asigurată reducerea consumului de combustibil și lubrifianți în exploatarea tehnicii agricole prin implementarea acestei tehnologii, precum și a altor metode inovative de prelucrare a solului.

„Vreau să implementez tehnologiile noi, să aplic metodele conservative de lucrare a solului, să îmi ridic afacerea la alt standard”, ne spune cu speranță Mihail. Pentru realizarea planurilor, este în căutarea noilor fonduri de finanțare.

Mihail Sergheev ne vorbește cu drag despre viața la țară, unde se simte în largul său. Are toată convingerea că tinerii perseverenți pot reuși să se afirme în mediul rural. Pe semenii pasionați de agricultură îi îndeamnă să se orienteze spre comunitățile mai îndepărtate, unde nu prea sunt arendași, iar pământul stă pârloagă, ca o mină de aur uitată.



Indice de nume

Agricultură 5, 10, 12, 16, 23, 28, 29, 34, 35, 42, 46, 50, 51
Apicultură 6, 7, 30, 31, 44, 45
Brichetare 36, 37
Bovine 34, 42, 49
Căpșunărit 4, 5
Chinchila 20, 21
Creșterea animalelor 18, 19, 20, 21, 24, 25, 34
Culturi nucifere 16, 32, 33
Culturi de câmp 8, 16
Echipament 6, 16, 17, 21, 36, 49
Florărit 14
Germinare 40, 41
Legumicultură 15, 22, 23, 46, 47
Morărit 12, 13
Oierit 18, 19
Cofetărie 26
Producție de carne 25, 43, 49
Producție de lapte 42, 49, 49
Pomicultură 10, 11, 33
Porcine 8, 24, 25, 34
Sere 5, 14, 15, 22, 23, 46, 47
Viticultură 11, 35
Zootehnie 25



Fondul Internațional pentru Dezvoltarea Agricolă (www.ifad.org) este o agenție specializată a Națiunilor Unite, fondată în 1977 ca un organism internațional financiar multilateral, conform deciziei Conferinței Mondiale pentru Alimentație din anul 1974 și este dedicat eradicării foametei și a sărăciei din mediul rural în țările în curs de dezvoltare.

IFAD mobilizează resursele, acordând posibilități celor săraci din mediul rural de a îmbunătăți alimentația, de a spori producerea produselor agricole, precum și veniturile. Cca 75 la sută din populația rurală, în special femeile și persoanele de vârstă a treia, trăiesc în sărăcie și depind de agricultură și activități legate de agricultură.

IFAD efectuează finanțare directă prin acordarea granturilor și a împrumuturilor la condiții avantajoase, precum și atrage resursele de co-finanțare întru realizarea proiectelor și programelor inițiate de IFAD. Termenii și condițiile de finanțare variază în dependență de PIB per capita al fiecărui stat-membru.

IFAD conlucrează cu mai multe organisme, inclusiv cu Banca Mondială, băncile regionale de dezvoltare, alte instituții regionale financiare, precum și cu agențiile din familia ONU, mai multe dintre care în comun acordă co-finanțare a proiectelor IFAD.

IFAD este finanțat din donațiile benevole ale celor 165 țări-membre, contribuțiile speciale, intrările provenite din rambursările împrumuturilor eliberate anterior și veniturilor investiționale. Volumul angajamentelor anuale pentru finanțarea proiectelor și a granturilor constituie cca 450 mln dolari SUA.

Organul suprem decisiv al IFAD este Consiliul de Guvernare în care fiecare stat-membru este reprezentat de un guvernator și 18 Guvernatori Alternativi. Consiliul se întrunește anual și este responsabil pentru gestionarea generală a operațiunilor IFAD și pentru aprobarea programului de lucru al acestuia. Președintele actual al IFAD este Dl. Kanayo F. Nwanze.

La nivel național, Unitatea Consolidată pentru Implementarea Programelor IFAD (www.ifad.md) este responsabilă pentru administrarea, implementarea și monitorizarea activităților programelor, precum și coordonarea activităților cu instituțiile și organizațiile participante în procesul de implementare a Programelor IFAD în Moldova.

Adresa UCIP – IFAD:
Republica Moldova, MD-2004, Chișinău,
bd. Ștefan cel Mare și Sfânt 162, of. 1301-1305, 1312
Tel.: (+373 22) 22 50 46; 21 00 56
Fax: (+373 22) 87 16 59
E-mail: office@ifad.md
Pagina web: www.ifad.md