



Содержание предпринимательской деятельности

1. Малые и средние предприятия (МСП) Республики Молдова – основа предпринимательства
2. Программы поддержки малых и средних предприятий в Республики Молдова

Литература:

1. **Закон о предпринимательстве и предприятиях** nr. 845-XII din 03.01.92.
În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.2 din 28.02.1994.
2. Л.Билаш, Е.Хрищев. **Как завоевать рынок.** – Кишинев: Догос, 1992 г.
3. А.О.Блинов, И.И.Санин. **Менеджмент предпринимательских структур.** – Подольск: Сатурн-С, 1999 г.
4. Дитер Борман, Менеджмент. **Предпринимательская деятельность в рыночной экономике** Киев, 1992 г.
5. I.Sârbu, «**Основы предпринимательской деятельности**», Кишинев, 2002, МЭА.
6. <http://www.odimm.md/>
7. <http://cis.md/>
8. <http://www.statistica.md/>
9. <http://mec.gov.md/>

Тема для индивидуального курса (самообучение)

1. Анализ предпринимательской среды в Молдове

Навыки:

- Правильная интерпретация и определение малых и средних предприятий;

Значение малого бизнеса

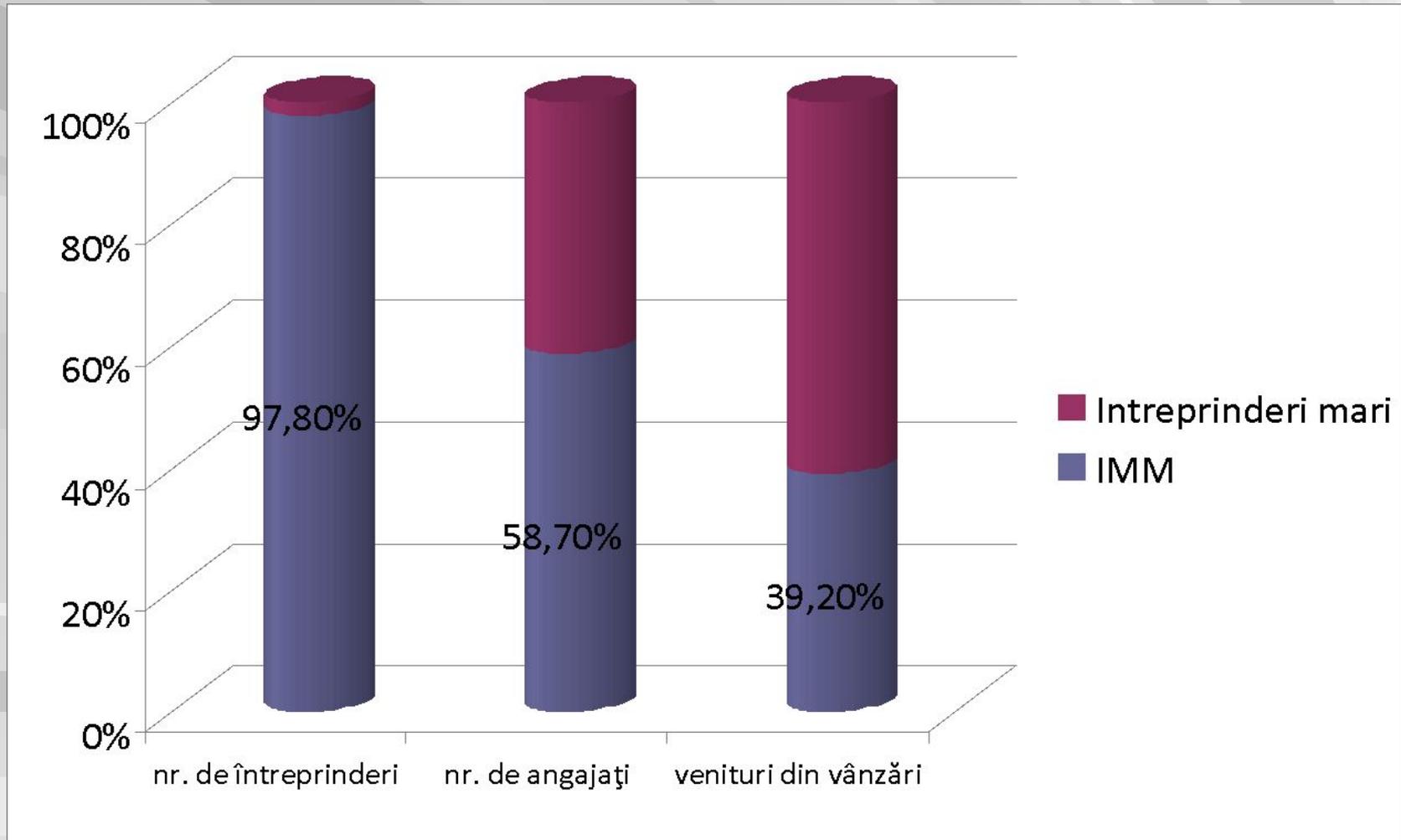
В разных странах деятельность малых фирм является фактором повышения гибкости экономики. По уровню развития малого бизнеса специалисты судят о способности страны приспособливаться к меняющейся экономической обстановке.

Для Республики Молдова создание и развитие сектора малого бизнеса должны стать основой социальной реструктуризации общества, обеспечить подготовку населения и всего хозяйства страны к рыночной экономике.

МСП Республики Молдова – основа предпринимательства

предприятие	Количество служащих	Годовой объем продаж, mln. lei	Стоимость активов, mln. lei
Микро	тах. 9	тах. 3	тах. 3
Малые	тах. 49	тах. 25	тах. 25
Средние	тах. 249	тах. 50	тах. 50

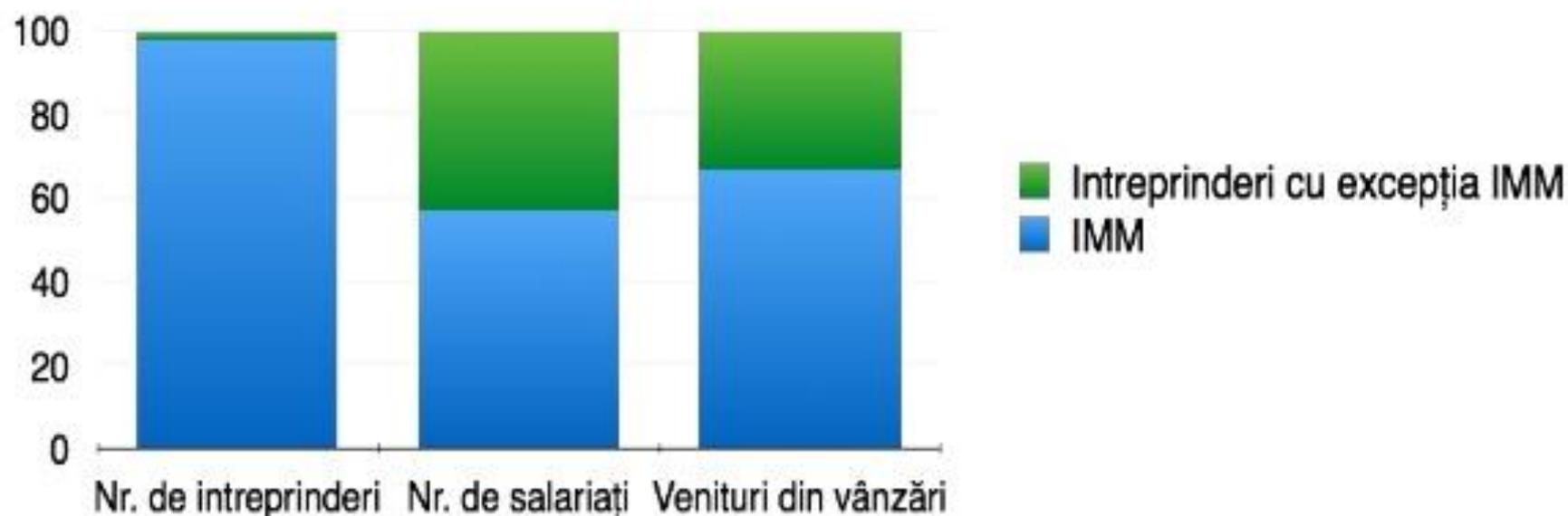
МСП и большие предприятия



IMM-urile din Republica Moldova

Componenta cea mai importantă a ECONOMIEI !

- **97,4 %** din totalul Întreprinderilor
- 56,9 % din numărul total de angajați
- 97,4 % din totalul Întreprinderilor
- 33,4% venituri din vânzări
- 14 întreprinderi la 1000 de locuitori



Развитие малого бизнеса является фактором успешного решения следующих проблем:

- **Формирование конкурентных цивилизованных рыночных отношений**, которые способствуют лучшему удовлетворению потребностей населения в товарах и услугах.
- **Расширение ассортимента и повышение качества товаров, услуг** (можно быстро перенастраивать производство или завозить товары малыми партиями).
- **Приближение товаров и услуг к конкретным потребителям.**
- **Привлечение личных средств населения для развития производства.**
- **Создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы.**

- **Эффективное использование творческих способностей людей.**
- **Включение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определённые ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся).**
- **Освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств.**
- **Содействие деятельности крупных предприятий путём изготовления и поставки комплектующих изделий.**
- **Освобождение государства от низко-рентабельных и убыточных предприятий за счёт их аренды и выкупа.**

Преимущества малого бизнеса

- Более **быстрая адаптация** к местным условиям хозяйства.
- Большая **независимость** действий субъектов малого бизнеса.
- **Гибкость и оперативность** в принятии и выполнении принимаемых решений.
- Относительно **невысокие расходы** при осуществлении деятельности (затраты на управление).
- Большая **возможность реализовать идеи** и проявить свои способности.
- Более **низкая потребность в первоначальном капитале** и **быстрая способность изменять производство** по требованию местных рынков.
- Относительно **более высокая оборачиваемость** собственного капитала.

Недостатки малого бизнеса

- Трудности в вовлечении **дополнительных средств** и в получении кредитов.
- Более **высокий уровень риска**, поэтому высокая степень неустойчивости в положении на рынке.
- **Зависимость** от крупных компаний.
- **Недостатки** в управлении делом.
- **Слабая компетентность** руководителей и **повышенная чувствительность** к изменениям в хозяйстве.
- **Неуверенность и осторожность** хозяйствующих партнёров при заключении договоров.

Исследования показывают, что большинство неудач связано с менеджерской неопытностью и профессиональной некомпетентностью собственников предприятий.

Основные проблемы МСП

1. Низкий уровень предпринимательских навыков;
2. Ограниченный доступ к финансовым ресурсам;
3. Недостаточность информационных ресурсов;
4. Слабая инфраструктура поддержки бизнеса.

- Невысокая эффективность реализации законодательной базы.
- Несбалансированное развитие сектора МСП в территориальном аспекте.
- Отсутствие инструментов для финансовой поддержки инновационных проектов.
- Недостаточные знания в отношении технологий экспорта /доступа к внешним рынкам и незначительная доля МСП, занимающихся экспортом.
- Низкий уровень конкурентоспособности МСП.

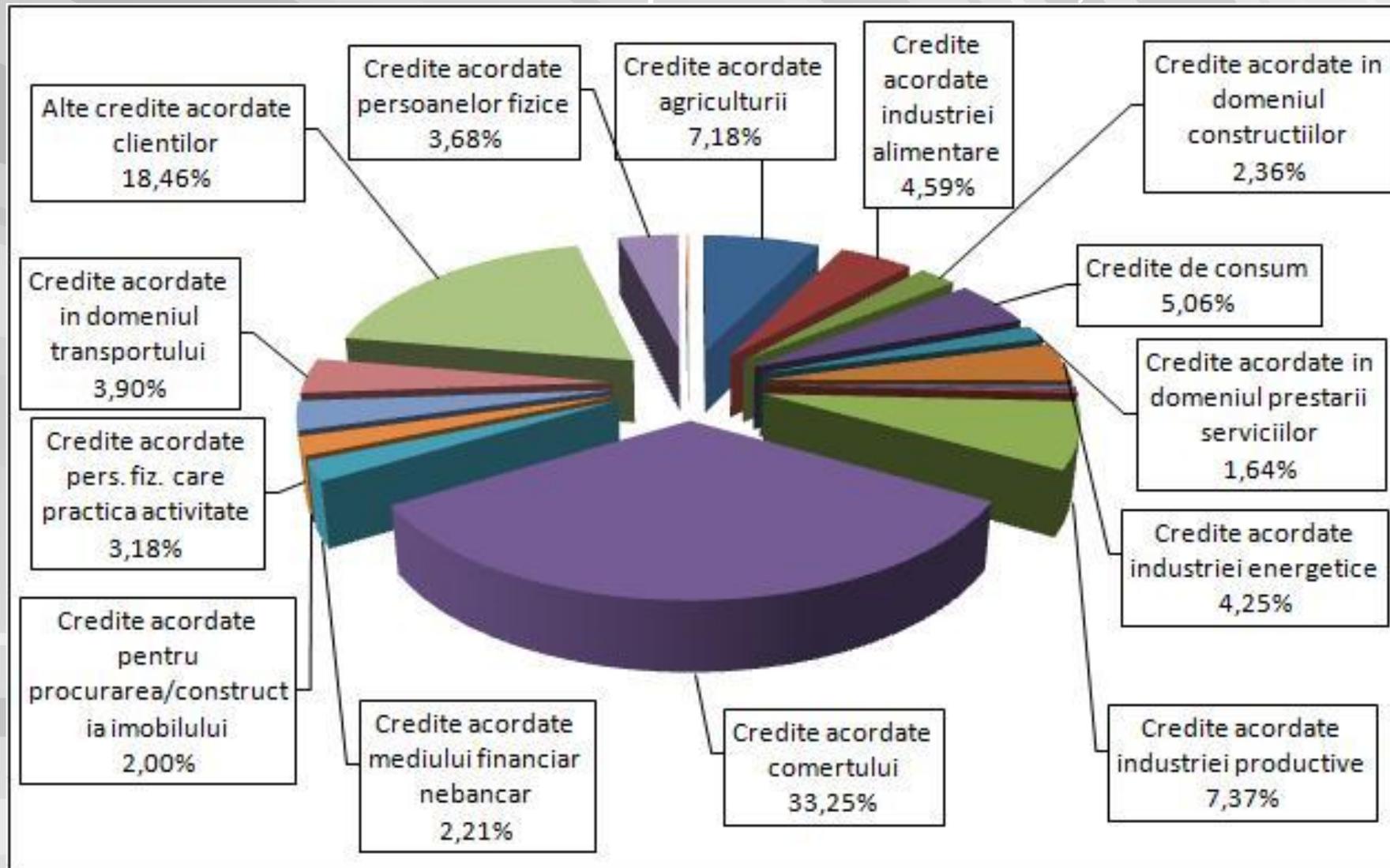
часто отмечаемые проблемы в финансировании МСП

- отсутствие залога;
- низкий уровень подготовки предпринимателей, которые не могут составлять обоснованные и понятные бизнес-планы;
- невысокий интерес со стороны финансовых организаций к сегментам национальной экономики с высокой степенью риска, например, сельскому хозяйству.

В Молдове существуют следующие возможности внешнего финансирования МСП:

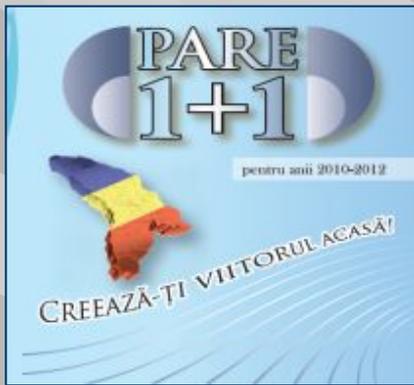
1. Кредиты коммерческих банков;
2. Микро-финансовые организации;
3. Специальный государственный Фонд гарантирования кредитов (работающий в рамках ODIMM);
4. Средства национальных и иностранных проектов/программ, направляемые на финансовую поддержку определенных групп предпринимателей;
5. Лизинговые компании;
6. Государственные субсидии.

Analiza activității de creditare a băncilor comerciale din Republica Moldova, 2013





Национальная программа экономической поддержки молодежи (**PNAET**) - молодым лицам в возрасте от **18 до 30 лет**, желающие развить предпринимательскую деятельность в сельском хозяйстве или в производственном секторе.



(PARE 1+1)

ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА:

Работники-мигранты и/или их родственники первой степени родства, имеющие предприятие в начальной фазе или в последующих фазах развития, целиком с частным уставным капиталом

Махимально 200.000 лей



Программа PARE 1+1 состоит из 4 компонентов:

- **COMPONENTA I – „Информирование и извещение”**
- **COMPONENTA II – „Обучение и поддержка предпринимательства”**
- **COMPONENTA III – „Финансирование бизнеса /Правило 1+1”**
- **COMPONENTA IV – “Пост-финансовый мониторинг и оценка Программы”**



- Посредством Программы финансовых услуг в сельской местности IFAD расширился доступ к финансовым услугам фермеров в сельской местности и др.

Fondul Internațional de Dezvoltare a Agriculturii



- IFAD I** - Programul de Finanțare Rurală și Dezvoltare a Întreprinderilor Mici; 2001-2005-
18,8 mln. USD
- IFAD II** - Programul de Revitalizare a Agriculturii; 2006-2013 - **19,1 mln USD**
- IFAD III** - Programul de Dezvoltare a Afacerilor Rurale; 2006-2011- **32 mln USD**
- IFAD IV** - Programul Servicii Financiare Rurale și Marketing; 2009-2014 - **18,9 mln.USD**
- IFAD V** - Programul Servicii Financiare Rurale și Dezvoltare a Businessului Agricol; 2011-2016
-34,8 mln.USD



ВСЕМИРНЫЙ БАНК - ПРОЕКТ ПО УЛУЧШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ (РАС II)

- кредитная линия для частного сектора,
- развитие институционального потенциала Организации по привлечению инвестиций и продвижению экспорта Молдовы (МІЕРО) и организации по развитию сектора МСП (ODIMM),
- предоставление консультационных услуг и
Т.д.



Другие проекты для поддержки МСП



**Программа поддержки и развития сектора
МСП (Япония)**



Programul Business Advisory Service



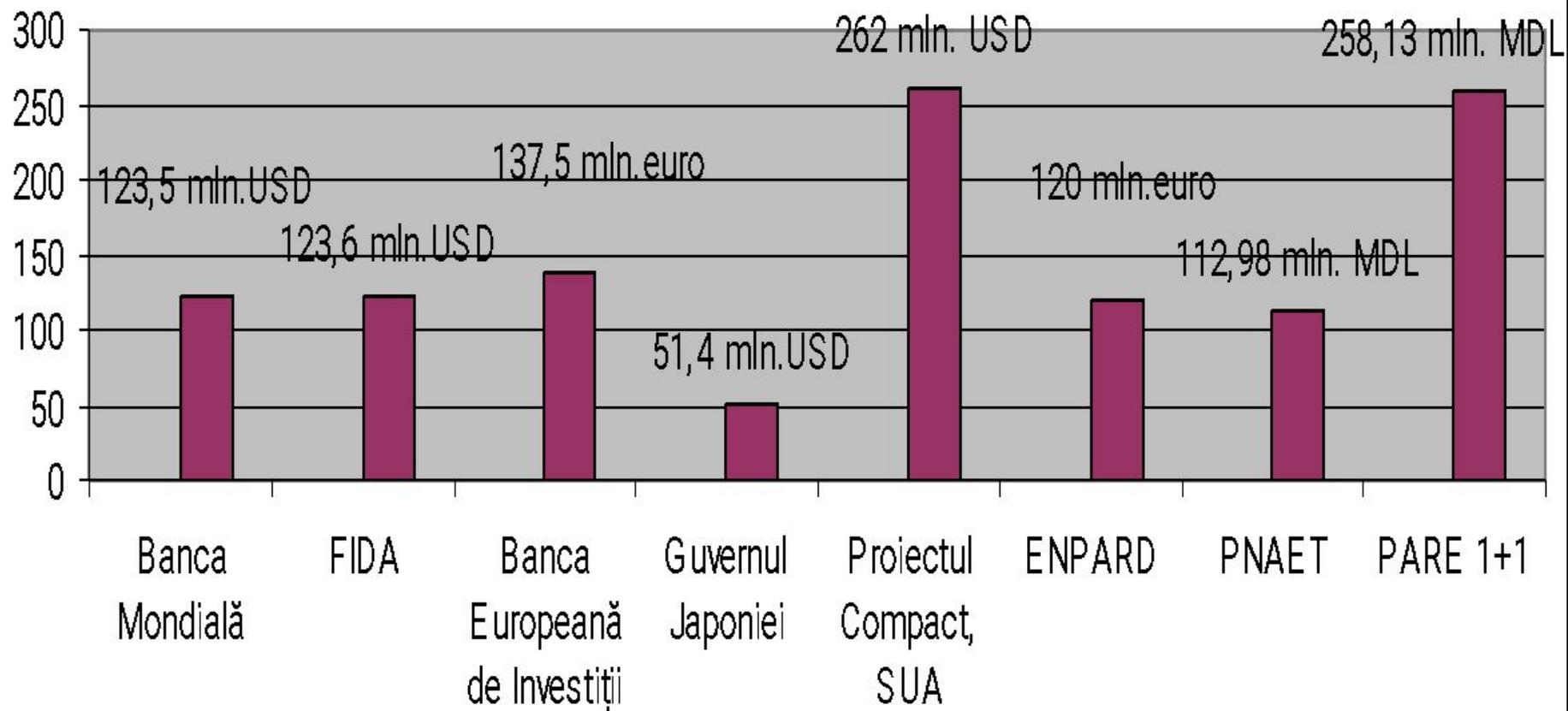
**2KR: Проект развития сельского хозяйства ;
(Япония)**

«Безвозмездная помощь малоимущим фермерам»

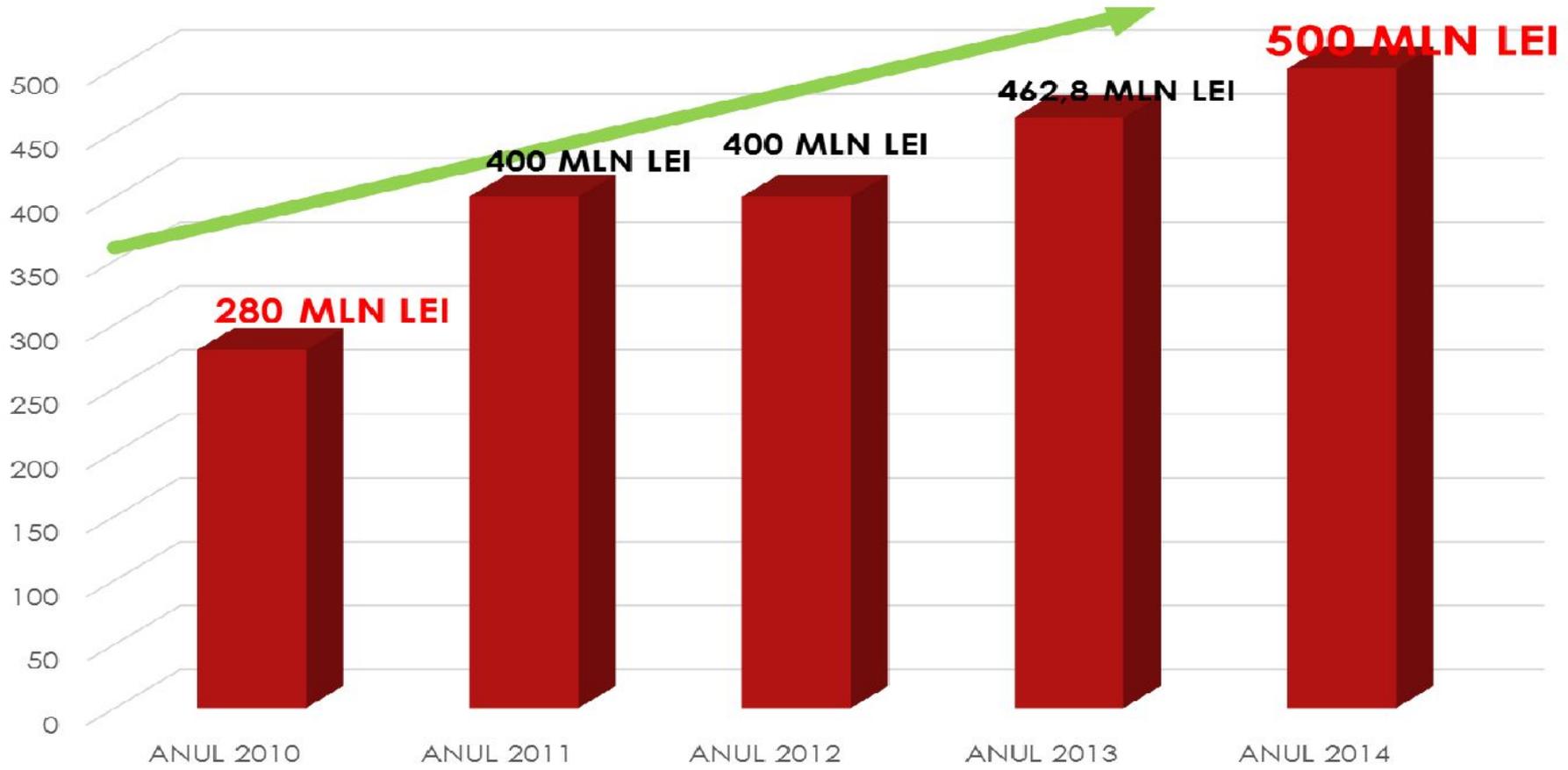


PSI: Инвестиции в частном секторе

Proiecte investiționale în sectorul agrar al Republicii Moldova, administrare de DLC în perioada 2000-2014



Evoluția fondului de subveționare a producătorilor agricoli



Александр Бостан



- первый раз пришел в ODIMM в 2010 году с идеей открытия бизнеса надувных батутов.
- К сожалению, её не приняли, что не помешало Александру найти инвесторов в другом месте. И на сегодняшний день значительная часть этих «прыгалок» для детей в столице принадлежит ему.
- Попутно у Александра родилась другая мысль – сдавать в эксплуатацию холодильную камеру для хранения овощей и фруктов, в особенности винограда и яблок.
- «Принцип очень прост – сдаешь на хранение за 1 лей, а продаешь с «зимней» наценкой в 2 или 3 лея, - объясняет он. – Я сумел вернуть потраченные на открытие бизнеса деньги за 3 года, из которых 40% (мои собственные инвестиции) - в первый год, а остальные 60%, предоставленные ODIMM - в следующие два. Поначалу было очень сложно. Присутствовали и страх, и незнание, и риск. Но дело очень быстро пошло в гору. Сейчас ищу другие виды европейского финансирования, чтобы открыть уже другой бизнес – сортировка и упаковка овощей и фруктов».