

МАЛОЕ СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ: СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Елена Акулай, др. хаб., конф.исслед., INCE¹
Наталья Виноградова, др., конф.исслед., INCE

В экономически развитых странах, как и государствах, формирующих рыночную экономику, значимость семейного бизнеса сложно переоценить. В большинстве стран Европейского Союза доля семейных предприятий составляет 70-90% в общем количестве фирм. В Молдове семейные предприятия также вносят вклад в экономическое развитие страны, хотя их деятельность законодательно не регламентирована и статистикой не учитывается.

Цель данной статьи - доказать принадлежность семейного бизнеса преимущественно к сектору малых и средних предприятий (МСП) в Республике Молдова; рассмотреть барьеры малых семейных предприятий, обусловленные доступом к отдельным видам ресурсов и другими ограничивающими факторами внешней среды; выявить возможности семейных МСП, которые позволяют увеличить активы семейных предприятий и частично компенсировать недостатки деятельности институтов поддержки бизнеса.

Методической основой для написания статьи послужили, прежде всего, результаты опросов и интервью с предпринимателями, проведенные авторами в ходе выполнения международных проектов и исследований, реализованных в Национальном Институте Экономических Исследований в период 2011-2013 гг.; данные Национального Бюро Статистики Республики Молдова, результаты других исследований.

В результате исследования сделан вывод, что особенности семейного предпринимательства не только создают барьеры, но и предоставляют дополнительные возможности для развития бизнеса, отчасти компенсируя недостаток ресурсов предприятий, прежде всего, финансовых и кадровых.

Ключевые слова: семейный бизнес, семейное предприятие, Республика Молдова.

Both in developed countries, as well as in countries with emerging economies, the importance of the family business may be hardly overestimated. In most European Union countries the share of family enterprises is 70-90% of the total number of firms. In Moldova, family businesses also contribute to the economic development of the country, although their activities are not regulated by the legislation and are not taken into account by statistics.

The purpose of this article is to prove the prevalent belonging of the family business to the small and medium-sized enterprises sector (SMEs) in the Republic of Moldova; to consider the barriers of small family businesses, due to access to certain types of resources, and other limiting factors of the environment; to identify the opportunities of family SMEs, which allow to increase the assets of family businesses and partially offset the disadvantages of activity of business support institutions.

Methodological basis for writing the article cover, above all, the results of surveys and interviews with the entrepreneurs, carried out by the authors in the course of implementation of international projects, as well as studies conducted in the National Institute of Economic in the period of 2001-2013; data of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova, the results of other studies.

As a result, it was concluded that the characteristics of family entrepreneurship not only create barriers, but also provide additional opportunities for business development, partly compensating for the lack of resources of enterprises, especially financial and personnel ones.

Key words: family business, family enterprise, Republic of Moldova.

Преимущественное развитие семейного бизнеса в Молдове в рамках микро- и малых предприятий

Законодательство Республики Молдова, направленное на регламентирование предпринимательской деятельности, не рассматривает семейные предприятия в качестве особой организационно-правовой формы предпринимательства и не дает дефиниции семейного бизнеса. Соответственно, отсутствует какая-либо статистика, позволяющая выявить и проанализировать группу семейных предприятий.

По оценкам авторов, семейный бизнес в Республике Молдова развивается преимущественно в рамках микро- и малых предприятий. Такой вывод обусловлен следующими обстоятельствами:

Во-первых, необходимо учитывать особенности становления частного бизнеса в Молдове в 90-е гг, когда государственные предприятия переходили в частную собственность в процессе приватизации либо создавались «с нуля» новые частные микропредприятия. В первом случае использовавшийся метод приватизации препятствовал аккумулярованию капиталов крупных предприятий в руках одной семьи. Во втором случае предприятия создавались зачастую вынужденно, для получения минимально необходимого дохода; они характеризовались ограниченными ресурсами и низким потенциалом. Как свидетельствуют интервью с предпринимателями, проводившиеся авторами в течение ряда лет в рамках международных проектов, определенная часть этих

¹ © Акулай Елена, eaculai@yandex.com
Виноградова Наталья, natalia.vinogradova01@gmail.com

предприятий создана в результате объединения усилий и средств членов семьи. Одна из типичных историй создания и деятельности семейного предприятия, относящегося к «вынужденному» бизнесу, представлена во Вставке 1.

Вставка 1. Вынужденный бизнес на склоне лет

Двух пенсионеров - мужа и жену - организовать семейный бизнес в 1996 г. заставила нужда. Сумма их пенсий была в два раза ниже, чем ежемесячные счета за коммунальные услуги. По совету родственницы, супруги арендовали торговое место на рынке и стали торговать одеждой second hand, ввозимой в виде гуманитарной помощи из-за рубежа. Предыдущая деятельность супругов никак не была связана с торговлей, поэтому им пришлось в пожилом возрасте впервые учиться навыкам торговли.

Бизнес официально не был зарегистрирован. Первоначальные расходы были покрыты из собственных скромных накоплений.

Основной целью бизнеса на всех этапах было «выживание», никаких амбиций и нацеленности на рост. Оба супруга, будучи пожилыми людьми, были готовы с радостью оставить этот тяжелый (и физически, и морально) для них бизнес, если бы появился другой источник дохода.

Источник: [7, Интервью 18].

Во-вторых, определенную роль в сохранении небольшого размера семейных предприятий играют некоторые характеристики семейных отношений в Молдове. В традиционной модели молдавской семьи доминирующая роль принадлежит мужчине. Это подтверждается результатами обследования домашних хозяйств, в соответствии с которыми в 62,7% домохозяйств в городской местности и 74,5% домохозяйств в сельской местности роль главы семьи принадлежит мужчине [4]. Кроме того, в Р.Молдова до сих пор сохраняется неравномерное распределение обязанностей по ведению домашнего хозяйства между работающими мужчинами и женщинами. Приготовление пищи, стирка, уборка, осуществление хозяйственных покупок и уход за детьми остаются преимущественно обязанностью женщин. Так, по расчетам, проведенным Т.Колесниковой в 2008 году, женщины в городской местности тратили в сутки в 2,2 раз больше времени на ведение домашнего хозяйства, чем мужчины. В сельской местности это разрыв был еще значительнее - в 3,3 раза [5].

Различные роли женщин и мужчин в семейной жизни отражаются на их участии в бизнесе: 72,5% всех предпринимателей Молдовы – это мужчины, несмотря на то, что доля мужчин в экономически активном населении намного ниже и составляет 50,6% (Таблица 1).

Таблица 1. Гендерное распределение различных групп населения, %

	Предприниматели	Экономически активное население	Всего население
Всего, в том числе:	100,0	100,0	100,0
Мужчины	72,5	50,6	48,1
Женщины	27,5	49,4	51,9

Источник: Рассчитано авторами на основе [1, с.13].

Наличие гендерных различий в обществе, семье и бизнесе подтверждают в интервью предприниматели, особенно женщины. Например, женщина-предприниматель, имеющая свое маленькое торговое предприятие, отметила, что «такие качества, необходимые в бизнесе, как ответственность, способность принимать решения, рисковать, присущи больше мужчинам. Женщины не привыкли быть лидерами, потому что их с детства не готовили к этому» [7, Интервью 4]. Другая предпринимательница, ведущая бизнес вместе с мужем, рассказывала о становлении своей предпринимательской карьеры так: «Женщине сложнее найти финансы для начала своей деятельности. Тяжело перебороть стереотипы общества. Поначалу меня спрашивали, чья я дочка. У нас принято думать, что за женщиной-предпринимателем стоит мужчина» [9].

Указанные обстоятельства позволяют предположить, что только на микро- или малом предприятии предприниматель-мужчина воспользуется помощью жены; в случае же среднего/крупного предприятия, учитывая традиционное распределение супружеских ролей в семье, он скорее предпочтет, чтобы его жена не работала, а занималась домашним хозяйством и воспитывала детей. Такие взгляды относятся в большей степени к людям старшего поколения, но необходимо учитывать, что средний возраст предпринимателя в Молдове достаточно высок и составляет 45 лет [1]. В противоположной ситуации, когда женщина выступает в качестве владельца и менеджера среднего/крупного бизнеса, более вероятно, что она привлечет в бизнес своего супруга. Но такая ситуация наблюдается относительно реже, поскольку, согласно данным Национального Бюро Статистики, доля женщин-предпринимателей на средних предприятиях в 2,3 раза ниже доли мужчин, а на крупных предприятиях указанные показатели различаются в 3 раза (Таблица 2).

Таблица 2. Распределение предприятий по размеру и полу предпринимателей, %

	Всего	В том числе	
		Мужчины	Женщины
Всего, в том числе по количеству занятых:	100,0	100,0	100,0
0-9 человек (микро-)	71,5	67,8	79,4
10-49 человек (малые)	22,1	24,5	17,2
50-249 человек (средние)	5,4	6,6	2,9
250 + (крупные)	1,0	1,2	0,4

Источник: [1, с.31].

В-третьих, важно отметить неблагоприятные условия бизнес-среды в Молдове, которые сохраняются на протяжении всего периода экономических реформ. Неблагоприятный деловой климат при низком уровне ВВП на душу населения создает предпосылки для воспроизводства и расширения группы предпринимателей, создающих свой бизнес вынужденно, в условиях жесткой ограниченности ресурсов. В подобной ситуации предприниматели считают важным использовать в бизнесе помощь членов семьи – жен, родителей, особенно на начальном этапе становления бизнеса.

Таким образом, отмеченные выше обстоятельства позволяют утверждать, что большая часть семейных предприятий в Молдове относится к сектору МСП.

Несмотря на наличие в Молдове законодательства, регулирующего сектор МСП, реализацию ряда целевых государственных программ и работу институтов, предоставляющих услуги сектору МСП, бизнес-среда в Молдове не является благоприятной. Для предприятий небольших размеров, в том числе семейных, обладающих ограниченными ресурсами, негативное влияние бизнес-среды подчас оказывается относительно более значимым, чем для крупных фирм. С другой стороны, возникает вопрос: *можно ли считать, что тип взаимоотношений, обусловленный семейными предприятиями, является дополнительным шансом для их выживания и развития?*

Ограниченный доступ МСП к ресурсам и возможности семейных предприятий.

Серьезной проблемой молдавских МСП является ограниченный доступ к ресурсам. Результаты опроса предпринимателей, выполненного в 2012 г., показали, что наиболее значимыми являются барьеры, связанные с источниками финансирования (73,3% респондентов) и с персоналом (45,9%). Полный перечень проблем МСП, обусловленных доступом к ресурсам, представлен в Таблице 3.

Таблица 3. Проблемы предприятий, связанные с доступом к ресурсам

Проблемы	% респондентов, указавших на проблему, *
Финансовые ресурсы	73,3
Персонал	45,9
Оборудование, технологии	33,3
Сырье, материалы	19,3
Недвижимость	11,1
Информация	6,7
Другие	3,7
Проблемы отсутствуют	4,4

*Респонденты имели возможность отмечать любое количество проблем

Источник: [2].

Преодолевать указанные проблемы зачастую помогают именно родственные отношения, которые традиционно тесны в молдавском обществе, особенно в сельской местности. Характерный пример: *39-летний предприниматель, имеющий семью, в том числе двух детей, сохраняет тесные дружественные отношения с живущими неподалеку родителями, братьями и сестрами, считая их частью своей семьи. Хотя у него достаточно успешный бизнес (производство молока и молочных продуктов), но при необходимости всегда обращается за поддержкой к родственникам и получает ее – в виде их труда, денег или советов. Если бы не их помощь, предприниматель уверен, что самостоятельно бы не справился* [7, Интервью 11].

Сложность доступа к источникам финансирования во всех опросах, проводимых авторами начиная с 1997 г, устойчиво и с большим отрывом занимает первое место. На это указывает от 70% до 95% респондентов (при условии, что они имеют возможность отмечать все имеющиеся проблемы). Конкретизируя причины сложного доступа к финансовым ресурсам [2], предприниматели отмечают высокий процент за кредит и значительную стоимость его оформления (82,8% опрошенных); сложность процедуры получения кредитов (38,3%) и отсутствие залога (31,3%). Недостаток финансирования усугубляется низким уровнем дохода граждан, а также небольшими суммами депозитов в расчете на 1 гражданина Молдовы.

Проблема доступа к источникам финансирования является особенно значимой для микро предприятий, владельцы которых не имели ранее опыта ведения бизнеса. В таких условиях собственные средства

предпринимателей и их семей часто становятся основным источником финансовых ресурсов, которые могут быть предоставлены в виде кредита либо участия в уставном капитале предприятия. В результате, объединение капиталов членов семьи является реальной возможностью аккумулирования дополнительных финансовых активов для создания и развития бизнеса. В частности, ближайшие родственники (супруги, родители) предпринимателя часто помогают безвозмездно [7, *Интервью 4, 11, 13*]. Более дальние родственники могут предоставить деньги в качестве беспроцентного займа [7, *Интервью 11*], либо - под процент [7, *Интервью 4*]. Кредит родственников, как правило, является более предпочтительным для предпринимателей, чем банковский кредит, требующий залога, который отсутствует на этапе становления бизнеса [7, *Интервью 4*]. Кроме того, кредит родственников предоставляется на более приемлемых и гибких условиях, например, можно перенести сроки возврата кредита при необходимости без взимания штрафных санкций.

Дополнительными преимуществами объединения финансовых ресурсов на семейных предприятиях является то, что члены семьи, вовлеченные в бизнес, вместе обдумывают целесообразность и направления вложения средств, соответственно, возрастает общая заинтересованность и ответственность за результаты предпринимательской деятельности.

Вторая по значимости проблема молдавских МСП, обусловленная ограниченным доступом к ресурсам, связана с персоналом. В 2012 г. на ее важность указали 45,9% опрошенных предпринимателей и этот показатель в последние годы возрастает. Предприятия сталкиваются, прежде всего, с недостатком профессиональной квалификации работников (57,8% указавших на наличие проблемы) и со сложностью поиска работников необходимых специальностей (37,8%). Сложность с подбором кадров вызвана оттоком квалифицированных рабочих и специалистов, и в целом наиболее активных людей за пределы страны, поскольку в Молдове им сложно найти рабочие места с желаемым уровнем оплаты труда. Еще одной причиной, обуславливающей сложность поиска персонала, может служить недостаток институтов, работающих на рынке труда. С другой стороны, многие молдавские предприниматели, особенно мелкие, для поиска и найма персонала используют в основном неформальные источники (родственники, друзья, бывшие коллеги), не обращаясь в центры занятости и агентства по подбору кадров.

Отчасти решением кадровой проблемы является возможность использования труда членов семьи в интересах бизнеса. При этом, *«одни члены семьи работают на семейном предприятии постоянно, а другие помогают по необходимости»* [7, *Интервью 11*]. Например, одной опрошенной предпринимательнице на этапе становления бизнеса очень помогал супруг – доктор наук, сотрудник АНМ, работая ее персональным водителем [7, *Интервью 12*]. Преимущества использования в бизнесе членов семьи достаточно очевидны: участники семейного бизнеса более мотивированы, они могут работать за меньшую зарплату, подчас без оплаты. К ним больше доверия, поскольку, как правило, члены семьи не создадут альтернативный бизнес.

Негативными характеристиками использования в бизнесе труда членов семьи (независимо от того, являются ли они совладельцами или нет) может быть неофициальная трудовая занятость, в результате чего отсутствуют отчисления в социальный фонд, медицинская страховка, а впоследствии – и пенсия.

Взаимопомощь в рамках семейного бизнеса отчасти компенсирует сложности во взаимоотношениях с различными государственными институтами. Например, в одном из интервью предприниматель признался, что *не знает подробностей регистрации своего предприятия, так как этим занимался «один из родственников» и сделал это быстро* [7, *Интервью 11*].

Важной особенностью семейного предприятия является возможность его передачи по наследству. Например, один из опрошенных предпринимателей, занимающийся языковым репетиторством, оплачивает образование своей внучки в сфере иностранных языков, рассчитывая со временем привлечь девочку в бизнес, а потом – передать ей его по наследству [7, *Интервью 9*].

Сопутствующими условиями, благоприятствующими развитию семейного бизнеса, является поддержка со стороны тех членов семьи, которые берут на себя основную долю домашних забот. Это особенно важно, если главную роль в бизнесе играет женщина. Например, одна опрошенная предпринимательница специально подчеркнула, что *помощь мамы-пенсионерки в уходе за детьми – очень важный фактор, который дает уверенность в здоровье детей и освобождает время для бизнеса* [7, *Интервью 10*].

Внешние условия среды и их влияние на семейные предприятия.

Наличие неблагоприятной бизнес-среды и негативные тенденции ее изменения являются серьезным барьером, вызывая необходимость теневых финансовых потоков и тем самым способствуя поддержанию неформальной экономики. Это увеличивает и так чрезмерно высокую нагрузку предпринимателя и стресс, связанный с ведением бизнеса, в результате чего все меньше времени остается на поддержание своего здоровья и развитие, а также на общение с членами семьи и друзьями. В результате у предпринимателя подчас отсутствует желание передавать бизнес, отягощенный серьезными проблемами, своим наследникам. Одновременно, часть молодых людей предпочитает уезжать за рубеж с целью поиска занятости или эмиграции. Не удивительно, что средний возраст молдавского предпринимателя составляет 45 лет [1].

Одновременно неблагоприятная бизнес-среда (прежде всего, ограниченный доступ к финансовым ресурсам, нехватка кадров нужной специализации) может отчасти способствовать становлению семейных предприятий, но лишь в тех случаях, когда речь идет о «вынужденных» предпринимателях. Например, *пожилой отец двух дочерей, оставшихся без работы, предложил им идею бизнеса по пошиву текстильных изделий для домов и офисов, вложил часть денег в уставный капитал предприятия, оплатил его регистрацию и ремонт*

помещения. Сам он стал работать на предприятии бухгалтером, но даже когда бизнес «подрос», продолжал помогать дочерям-предпринимательницам в финансировании оборотных средств. В результате дочери смогли не только финансово обеспечить свои семьи, но и почувствовать вкус к предпринимательской деятельности [7, Интервью 16].

Трудовая миграция, которая является характерной особенностью современной экономики Молдовы, хотя в большей степени негативно влияет на перспективы развития экономики страны (разрушение семей; отъезд молодых людей; маленькие дети, оставшиеся без родителей на попечении других родственников), но в определенном смысле способна позитивно воздействовать на развитие семейных предприятий. Финансовые средства, заработанные за рубежом, могут быть вложены в развитие собственного бизнеса в своей стране. Такие бизнесы начали создаваться еще в начале 2000-х в видах деятельности, не требующих значительных финансовых вложений и сложных управленческих решений. Например, *в сфере транспортных услуг, когда на заработанные за границей деньги покупался микроавтобус для перевозок пассажиров внутри страны* [7, Интервью 17, 29]. Но поскольку дух предпринимательства у граждан Молдовы развит недостаточно, относительно большая часть заработанных за рубежом денег до недавнего времени вкладывается в покупку недвижимости или расходуется на потребление. Из 700 тыс. наших граждан, которые по статистике работают за границей, только 7% инвестируют свои деньги в бизнес в Молдове и пока лишь 2% открывают его здесь «с нуля» [8].

Для стимулирования процесса инвестирования средств трудовыми мигрантами в частный бизнес в своей стране, реализуется программа “PARE 1+1”. В рамках этой программы государство предоставляет обучение возвратившимся трудовым мигрантам или членам их семей, а затем – безвозвратное финансирование в сумме до 200 тыс. леев с условием, что каждый вложенный лей, полученный из средств, заработанных за рубежом, будет дополнен 1 леем в виде гранта из бюджета Программы. Например, *молодые предприниматели Валентина и Василий Михайловы в рамках этой государственной программы в 2011 году получили грант на производство изделий из овечьей шерсти на основе трикотажа. Начали с производства шерстяных тапочек, а с 2012 года, помимо комнатной обуви, супруги стали шить изделия из искусственного меха: жилетки, шубки, пледы, пояса и многое другое. Сегодня в производственном ассортименте предприятия уже 17 позиций* [8].

Изменение института семьи, по крайней мере, традиционной для Молдовы модели семьи – снижение числа браков, более позднее вступление в брак как мужчин, так и женщин, а также большое количество разводов (которые составляют 44% от числа браков в 2012 г. по сравнению с 32% - в 1990 г.) снижают уверенность в партнере, что может ограничивать развитие семейного бизнеса.

Иллюстрацией может служить пример, когда развод супругов-владельцев бизнеса поставил достаточное успешное развитие семейного бизнеса под угрозу банкротства (Вставка 2).

Вставка 2. Кризис супружеских отношений как угроза семейному бизнесу

В 1994 году супруги Жанна и Петр, оставшиеся без работы при сокращении персонала на государственном заводе, основали маленькое семейное предприятие по пошиву трикотажных изделий. Побудительным мотивом для создания бизнеса стал поиск доходов, чтобы прокормить себя и своих детей. Вначале оба супруга вносили равный вклад в бизнес, иногда обращаясь за помощью к детям или другим родственникам. По мере роста предприятия Жанна выполняла все больше управленческих функций, и через пять лет она стала генеральным директором. Предприятие росло, достигнув размеров средней фирмы, торговая марка стала узнаваемой в стране. Петр, еще продолжая работать на предприятии, основал с друзьями другой бизнес, который не приносил дохода в семью.

Через несколько лет отношения супругов испортились и во время развода требования мужа по разделу имущества поставили предприятие на грань банкротства. Жанне все же удалось поправить дела на предприятии, были открыты новые магазины по продаже продукции, но время было упущено и новые сильные конкуренты успели занять значительную долю рынка.

Источник: основано на [3, с.93-94].

Некоторые семейные предприятия, работающие в Молдове, созданы в рамках трансграничного сотрудничества с соседними странами - Румынией и Украиной. Налаживанию таких связей во многом способствуют наличие общей истории, культуры, языка граждан Молдовы с приграничным населением соседних стран. Важно учитывать и относительную легкость пересечения границы: с Украиной (благодаря наличию безвизового режима) и с Румынией. Особенностью семейных предприятий, участвующих в трансграничном сотрудничестве, становится расширение границ семьи за пределы страны. Например, *при регулярных поездках в Румынию с целью навестить проживающую там дочь-студентку, молдавский предприниматель смог начать бизнес, связанный с импортом товаров из Румынии* [6, Интервью 16]. Другой предприниматель *s-a căsătorit cu o cetățeană română* и получил ajutorul de bază de la rudele din România – familia soției sale, care de fapt, стала un fel de reprezentant al бизнеса respondentului în România [6, Интервью 08]. Расширение географии деятельности семейных предприятий расширяет возможности для их развития, тем более, что внутренний рынок Румынии и Украины намного шире, а экономический потенциал – выше, чем в Республике Молдова.

Выводы

- Несмотря на то, что юридически создание семейного бизнеса в Молдове не регламентировано, семейный бизнес развивается уже на протяжении более чем 20 лет.
- Становление семейного бизнеса происходит преимущественно в рамках микро и малых предприятий,

прежде всего, среди «вынужденных» предпринимателей.

- Характерные черты семейного бизнеса Молдовы в настоящее время обусловлены: относительно недолгим сроком, прошедшим с момента возрождения частного предпринимательства в конце 80-х гг. XX века; сохранением элементов традиционной модели семьи и переносом семейных отношений на отношения внутри бизнеса; неблагоприятной бизнес-средой.

- Барьеры семейного бизнеса обусловлены как общими проблемами МСП, так и специфическими особенностями семейных предприятий.

- Одновременно семейный бизнес не только создает барьеры, но и предоставляет дополнительные возможности для его развития, отчасти компенсируя недостаток их ресурсов, прежде всего, финансовых и кадровых.

- Развитие семейных предприятий облегчает им получение необходимых бизнес-услуг при недостатке институтов инфраструктуры.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. ACULAI, E. Conditions for Enterprise Creation and Development: Gender Analysis. [Online] UNDP, UNIFEM. Chisinau: Nova Imprim SRL, 2009. [Accesat 17.06.2015], Disponibil: http://undp.md/presscentre/2009/Statistics_24Dec/block_Bussines_ENG_29-03-2010_NEW.pdf.
2. ACULAI, E., conducăt. Evaluarea posibilităților și formelor preferențiale de parteneriat social între IMM și organele administrației publice, dezvoltarea responsabilității sociale a întreprinderilor. Proiect de cercetare aplicată AȘM № 11.817.08.29A. Chișinău:IEFS, 2012.155 p.
3. ACULAI, E., VINOGRADOVA, N., WELTER F. How to be successful in an adverse business environment: Knitwear Factory in Moldova. In: Aidis, R. & Welter, F. (eds.). *Innovation and entrepreneurship: Successful Start-ups and Businesses in Emerging Economies*. Edward Elgar Publishing Limited. Cornwall: MPG Books Ltd. 2008, p.89-104.
4. Cercetarea Bugetelor Gospodăriilor Casnice în Republica Moldova, 2012. Biroul Național de Statistică, 2013. [Accesat 17.06.2015], Disponibil: <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=350&nod=1&>
5. COLESNICOVA, T. *Gender equality regulation in the sphere of employment in the Republic of Moldova*. Chisinau: Ed. Complex of IEFS. 2012, 175 p. ISBN 978-9975-4326-5-8.
6. Cross-border Cooperation and Partnership in selected NIS countries and the Consequences of EU-Enlargement: Fostering Entrepreneurship in the Ukraine, Belarus and Moldova // INTAS research project, 2005-2007. (contract no. INTAS 04-79-6991).
7. Female Entrepreneurship in Transition Economies: the Example of Ukraine, Moldova and Uzbekistan // INTAS research project, 2001-2003. (contract no. INTAS 00-0843).
8. Vasilini - популяризатор австралийского мериноса в Молдове. În: MyBusiness.md, 2014. [Accesat 17.06.2015], Disponibil: <http://mybusiness.md/categories/item/1348-vasilini-popularizator-avstralijskogo-merinosa-v-moldove>.
9. Арина Даниска: опытом и достижениями нужно делиться. În: MyBusiness.md, 2013. [Accesat 17.06.2015], Disponibil: <http://mybusiness.md/categories/item/1098-arina-daniska-opytom-i-dostizhenijami-nuzhno-delitsja>.
10. Полмира вышивает по-молдавски... În: MyBusiness.md, 2013. [Accesat 17.06.2015], Disponibil: <http://mybusiness.md/categories/item/1207-polmira-vyshivaet-po-moldavski>.