

UNIVERSITATEA „POLITEHNICA” din TIMIȘOARA

**FACULTATEA DE MANAGEMENT ÎN
PRODUCȚIE ȘI TRANSPORTURI**

TEZĂ DE DOCTORAT

UNIV. „POLITEHNICA”
TIMIȘOARA
BIBLIOTECA CENTRALĂ
Nr. volum _____
Dulap _____ Lit. _____

Conducător științific

Prof. univ. dr. ing. Constantin DUMITRESCU

Doctorand

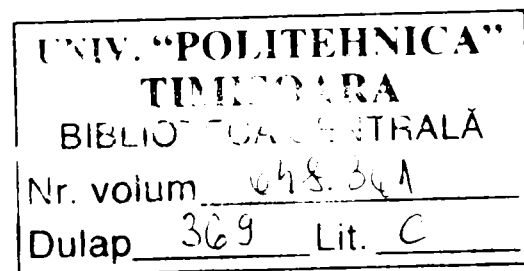
As.ing.drd. Victoria CIOINAC

Timișoara
2006

UNIVERSITATEA „POLITEHNICA” din TIMIȘOARA

**FACULTATEA DE MANAGEMENT ÎN
PRODUCȚIE ȘI TRANSPORTURI**

**CONTRIBUȚII PRIVIND STIMULAREA
DEZVOLTĂRII ÎNTREPRINDERILOR
MICI ȘI MIJLOCI ÎN
REPUBLICII MOLDOVA**



Conducător științific

Prof. univ. dr. ing. Constantin DUMITRESCU

Doctorand

As.ing.drd. Victoria CIOINAC

Timișoara
2006

INTRODUCERE..... 4

CAPITOLUL I. ECONOMIA DE PIAȚĂ, CONCEPTE, STRATEGII SPECIFICE PERIOADEI DE TRANZIȚIE..... 6

1.1. Particularități și contradicții în procesul de tranziție către economia de piață	6
1.1.1. Conceptul de economie de piață și tipurile ei	6
1.1.2. Bazele conceptuale ale privatizării.....	8
1.1.3. Instituirea și dezvoltarea sectorului privat – premisa fundamentală în tranziție la economia de piață.....	14
1.2. Dezvoltarea conceptului reformei economice și a mecanismului economic în Republica Moldova.....	17
1.3. Stadiul actual al structurii de proprietate în economia Republicii Moldova.....	19
1.4. Abordările și performanțele întreprinderilor mici și mijlocii în experiența economiilor mondiale și în Republica Moldova.....	22
1.4.1. Întreprinderile mici și mijlocii -- delimitări metodologice și conceptuale	22
1.4.2. Locul și rolul întreprinderilor mici și mijlocii în structurile economice și în ascensiunea economică	36
1.4.3. Întreprinderile mici și mijlocii în Uniunea Europeană.....	42

CAPITOLUL II. MANAGEMENTUL PRIVATIZĂRII – PREMISA CREERII ÎNTEPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII..... 55

2.1. Metode și tehnici de privatizare.....	55
2.1.1. Metode ale privatizării materiale	56
2.1.2. Privatizarea managementului	58
2.2. Experiența și calitatea privatizării în țările Europei de Est	59
2.2.1. Experiențe ale privatizării în țările Europei de Est	59
2.2.2. Sinteza calității privatizărilor	62
2.3. Managementul privatizării în Republica Moldova și direcțiile lui principale.....	65
2.4. Privatizarea în Republica Moldova și schimbările în economia națională.....	70
2.5. Unele aspecte ale perioadei postprivatizare în Republica Moldova.....	84
2.5.1. Constrângerile bugetare asupra întreprinderilor.....	85
2.5.2. Reconfigurarea structurii de proprietate și gestiunea întreprinderilor privatizate	86
2.5.3. Repartizarea puterii în cadrul întreprinderii	88
2.5.4. Controlul întreprinderilor privatizate de către stat.....	89
2.5.5. Ameliorarea gestiunii întreprinderilor privatizate prin Fonduri de investiții	90
2.6. Aspecte privind atragerea investițiilor străine	92

CAPITOLUL III. CREAREA ȘI DEZVOLTAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII – FACTORI OPTIMI ÎN ASCENSIUNEA ECONOMIEI 104

3.1. Mediul antreprenorial – definierea și caracteristicile lui ca factor al creșterii economice.....	104
3.1.1. Definierea antreprenoriatului și caracteristicile mediului antreprenorial	104
3.1.2. Politica de stat în susținerea antreprenoriatului în Republica Moldova.....	108
3.1.3. Considerații privind particularitățile antreprenoriatului în Republica Moldova	112
3.1.4. Procesul de reformă și dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii.....	115
3.2. Restricții și bariere în crearea și dezvoltarea întreprinderilor mici în Moldova.....	118
3.3. Abordări privind cauzele și consecințele eșecului în mediul întreprinderilor mici și mijlocii	129
3.3.1. Consecințele eșecului în afaceri	129
3.3.2. Evoluții ale ratei de eșec	131
3.3.3. Abordări privind modalitățile de evitare a eșecului întreprinderilor mici și mijlocii.....	134
3.4. Riscul – atribut inevitabil al activității antreprenoriale	135
3.4.1. Esența și rolul riscului antreprenorial. Studiu de caz.....	135
3.4.2. Unele criterii de clasificare ale riscului antreprenorial	141

CAPITOLUL IV. PERFORMANȚA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA 148

4.1. Locul și importanța întreprinderilor din sectorul mic în economia Republicii Moldova	148
4.2. Analiza structurală a situației întreprinderilor pe clase de mărime	161
4.3. Analiza repartiției numărului mediu de angajați pe clase de mărime a întreprinderilor.....	169
4.4. Analiza salariului mediu lunar al unui lucrător	173
4.5. Analiza repartiției cifrei de afaceri	193
4.6. Performanțele economico - financiare ale întreprinderilor pe clase de mărime.....	206
4.7. Estimarea economiei subterane în sectorul întreprinderilor din sectorul mic a impactului ei asupra produsului intern brut în Republica Moldova	210
4.7.1. Economia subterană și metodele de estimare. Unele noțiuni privind economia subterană	210
4.7.2. Economia subterană în sectorul neformal.....	214
4.7.3. Economia subterană în sectorul formal.....	223
4.7.4. Estimarea muncii „la negru” și a valorii ei adăugate brute.....	227
4.7.5. Sinteza elementelor economiei subterane.....	230
4.8. Concluzii.....	234

CAPITOLUL V. PARTICULARITĂȚILE ȘI TIPURILE DE STRATEGII ABORDATE DE ÎNTREPRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII	235
5.1. Particularitățile strategiilor întreprinderilor mici și mijlocii.....	235
5.2. Tipologia strategiilor abordate de întreprinderile mici și mijlocii.....	240
5.2.1. Clasificarea strategiilor	240
5.2.2. Conceptul de strategii antreprenoriale și tipologia lor	241
5.3. Studiu de caz privind elaborarea și implementarea strategiei antreprenoriale la S.A. "HIDROPOMPA" Bălți	246
5.3.1. Prezentarea S.A. "HIDROPOMPA" Bălți.....	246
5.3.2. Premisele elaborării strategiei	246
5.3.3. Bazele metodologice ale modificării strategiei S.A. „HIDROPOMPA” Bălți.....	247
5.3.4. Sinteza principalilor indici la S.A. „Hidropompa” Bălți.....	249
5.3.5. Punctele forte și slabe în activitatea întreprinderii și unele premise și riscuri ale S.C. „Hidropompa” Bălți	254
5.3.6. Unele direcții de revigorare ale S.A. „Hidropompa” Bălți	257
5.3.7. Strategia de ansamblu a S.A. "HIDROPOMPA" Bălți	258
5.4. Unele direcții de acțiune în vederea deblocării și relansării întreprinderilor mici și mijlocii.....	263
5.4.1. Cadrul instituțional.....	263
5.4.2. Cadrul legislativ	264
5.4.3. Cadrul fiscal	264
5.4.4. Cadrul financiar – bancar	265
5.4.5. Cadrul informațional	266
5.4.6. Cadrul managerial.....	267
CONTRIBUȚII PERSONALE.....	268
INDEX DE TABELE.....	269
INDEX DE FIGURI.....	272
INDEX DE TRIMITERI DIN TEXT.....	275
BIBLIOGRAFIE	256

Introducere

Reajustările ce au loc la ora actuală la nivel macroeconomic, în general pe plan mondial și în special în Republica Moldova, determină și sunt determinate de modificările radicale la nivel macroeconomic.

Mutațiile în sistemele socio-economice se produc pe fondul unor puternice dezechilibre economice și sociale și cu antrenarea unui volum mare de resurse. Relansarea și dezvoltarea întreprinderilor aflate în stare de dificultate în acest context ar putea fi condiționată de existența unui program de susținere bine elaborat, implementat, monitorizat și revizuit continuu, și de un management bazat pe folosirea tuturor pârghiilor din sistem care pot conduce la atingerea obiectivelor programului de relansare.

În altă ordine de idei, înainte de a prezenta caracteristicile întreprinderilor mici și mijlocii, avantajele acestora, am abordat criteriile utilizate pentru aprecierea dimensiunii întreprinderilor. Concluzia principală care am desprins-o, referitoare la dimensiunea întreprinderii, constă în aceea că este o noțiune relativă. O clasificare a întreprinderilor după dimensiunea lor, folosind numai criteriile calitative și cantitative, fără a le conjuga cu ramura și domeniul în care ele își desfășoară activitatea precum și cu caracteristicile lor specifice, nu ar reflecta o situație reală. În plus, după domeniul de activitate considerat, la un număr de angajați aproximativ egal, o întreprindere va putea fi clasificată ca mare sau mică după caz, în funcție de dimensiunea „medie” a întreprinderilor din sectorul respectiv.

Plecând de la premisa că în majoritatea cazurilor, chiar și a întreprinderilor viabile, există rezerve de creștere a eficienței activității atât la nivel de ansamblu cât mai ales la nivelul componentelor portofoliului de afaceri sau că menținerea în această stare necesită anumite eforturi, noțiunile de „dificultate” sau „vulnerabilitate” dobândesc un pronunțat caracter de relativitate. Pe lângă aceasta, componenta dinamică a acestor noțiuni face ca aria întreprinderilor „în dificultate” și implicit a celor mici și mijlocii aflate în sfera noastră de interes să se extindă semnificativ.

Desigur că, în această viziune, aria și amploarea schimbării strategiei, conținutul și etapele acestui proces și modalitățile de realizare și de implementare, vor diferi în funcție de gradul de vulnerabilitate. De aceea vom aborda procesul de elaborare a strategiilor cu referiri pentru cazul întreprinderilor mici și mijlocii.

Abordarea integrată prin combinarea eforturilor de schimbare într-o viziune strategică de dezvoltare este unul din elementele cele mai importante care stau la baza elaborării și implementării unui program de revigorare a întreprinderilor mici și mijlocii. Fundamentul elaborării programului de revigorare îl constituie viziunea strategică și stabilirea strategiilor de dezvoltare. Aceste strategii au la bază identificarea și valorificarea oportunităților oferite de mediul de afaceri și de componentele economice, politice și juridice acestuia la nivel micro, macro și monoeconomie.

Stabilirea situației economice ale întreprinderilor mici și mijlocii se va face în baza reconfigurării drepturilor de proprietate în rezultatul privatizării, analizei politicii de stat în susținerea întreprinderilor în republică, a procesului de reformă și dezvoltare, restricțiilor și obstacolelor majore în crearea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii, precum și al cauzelor și consecințelor eșecului în mediul întreprinderilor mici și mijlocii. Un loc aparte îi va aparține analizei performanțelor întreprinderilor mici și mijlocii pe domenii de activitate, forme de proprietate a capitalului și forma organizatorico-juridică.

Esența dezvoltării constă în inovare și schimbare continuă. Este absolut cert faptul că practica va descoperi tot mai bune căi de abordare a dezvoltării, iar procesul învățării va continua.

Utilizarea metodologiilor, instrumentelor și tehnicilor interdisciplinare cu soliditate asigură elaborarea și implementarea sistematică și corectă a strategiilor de dezvoltare. Cheia de folosire în elaborarea și implementarea strategiilor de dezvoltare o constituie în viziunea noastră gradul de dificultate / vulnerabilitate al întreprinderii, momentul în care se declanșează procesul de schimbare, natura mutațiilor endogene / exogene ce au loc odată

declanșat procesul de schimbare, factorii de risc ce pot apărea în mediul de afaceri. Intenția noastră nu este să generalizăm tehnicile folosite odată cu consacrarea acestor concepte pe plan mondial sub aria de referință a unui singur proces – cel de schimbare strategică, ci să le adaptăm la specificul întreprinderilor mici și mijlocii și la dinamica mediului specifice economiilor în tranziție.

Soluția la care vom recurge pentru schimbarea oportună a proceselor existente într-o întreprindere este elaborarea și implementarea strategiei care permite o regândire a proceselor și activităților la nivel de întreprindere, ratarea celor ineficiente sau lipsite de perspectivă, proiectarea și atașarea altora noi pe structură flexibilă, în conformitate cu cerințele actuale ale factorilor mediului economic dinamic. Odată strategia regândită aceasta va putea fi, prin procesul de control, monitorizată și reglată pe toate componentele ei, și chiar revizuite acolo unde premisele de la care s-a plecat nu s-au adeverit, unde au apărut efecte nedorite sau oportunități mai eficiente.

În sintetizarea acestei lucrări am încercat să redăm concepțiile și aspectele sugestive pe care le-am considerat esențiale în procesul de revigorare ale întreprinderilor mici și mijlocii de reorientare strategică a lor. Aplicația practică confirmă rolul managementului întreprinderii în toate fazele ciclului de viață ale ei de la analiza vulnerabilităților și oportunităților la conceperea și elaborarea strategiilor, de la implementarea la monitorizarea și revizuirea acesteia.

Credem că pe lângă studiile de caz, o bună parte din fundamentele teoretice ale acestei lucrări vor putea oferi soluții viabile, unele chiar general aplicabile, și că această lucrare va constitui un bun suport pentru teoreticienii și practicienii în domeniul restructurării și un teren fertil dezvoltării acestui domeniu în știința și practica managerială moldovenească.

CAPITOLUL I. ECONOMIA DE PIAȚĂ, CONCEPTE, STRATEGII SPECIFICE PERIOADEI DE TRANZIȚIE.

1.1. PARTICULARITĂȚI ȘI CONTRADICȚII ÎN PROCESUL DE TRANZIȚIE CĂTRE ECONOMIA DE PIAȚĂ

1.1.1. Conceptul de economie de piață și tipurile ei

Economia de piață, ca formă modernă de organizare a activității economice a apărut pe o anumită treaptă de dezvoltare a societății – când au fost create condițiile tehnice, economice și social-politice. Având istorie relativ îndelungată, în prezent doar circa un sfert din populația planetei locuiește în țări care pot fi considerate cu o economie de piață.

Amploarea și viteza procesului de transformări economice din ultimii ani pe arena mondială confirmă concluzia că economia de piață are rezerve considerabile de existență.

Esența economiei de piață contemporană, ca economie concurențială autentică, se bazează pe următoarele trăsături definitorii:

1. Dezvoltarea tehnicii și structurii tehnologice cu scopul majorării cantității bunurilor, să asigure calitate performantă și reducerea costului de producție și obținerea profitului optimal;
2. Libertatea economică a întreprinzătorului, protejată și susținută prin lege;
3. Predominarea în economie a proprietății private, declarată și protejată prin lege. Fără proprietatea privată, venitul nu se transformă în capital, de altfel întreprinderile private au demonstrat că valorifică cel mai bine capitalul.

O analiză efectuată de către Banca Mondială asupra circa a 6.300 de firme industriale din șase țări (Bulgaria, Cehia, Polonia, România, Slovacia și Slovenia), în perioada 1992 – 1995 confirmă aceste afirmații [1]:

1. Intervenția limitată a statului în economie. Cota sectorului public în economia națională a țărilor Uniunii Europene atinge 10-24 %:
 - Anglia și Luxemburg – 8%,
 - Olanda – 10%,
 - Irlanda – 14%,
 - Italia și Franța – 18%,
 - Portugalia – 24 %.

Statul este garantul funcționării instituțiilor economice și de drept, specifice economiei de piață;

2. Lupta în condiții de concurență loială se dă între agenții economici pentru obținerea profitului maximal;
3. Piața cu mecanismele sale de reglementare prezintă factorul esențial în stabilirea raportului dintre cererea și oferta globală.

Cu largi implicații naționale, economia de piață s-a manifestat sub diferite tipuri concrete, particularitățile cărora sunt bine expuse în literatura de specialitate: economia de piață liberă, economia de piață cu concurență perfectă, economia de piață cu concurență imperfectă, economia de piață dirijată de stat, economia de piață planificată.

Momentul principal care ne interesează este evoluția producției agregate în perioada de tranziție. În funcție de adâncimea și durata restrângerii produsului care au fost foarte diferite, în rândul economiilor în tranziție pot fi identificate trei tipuri de evoluție a producției agregate și respectiv de economii de piață [2].

Tipul 1, (figura 1) specific țărilor în tranziție avansate (Polonia, Slovenia, Cehia, Ungaria, Slovacia). Durata declinului economic a fost cuprins între 2 și 4 ani în funcție de politica aplicată (doi ani în Polonia care a recurs la terapia de șoc, 4 ani în Ungaria care este un caz tipic de gradualism).

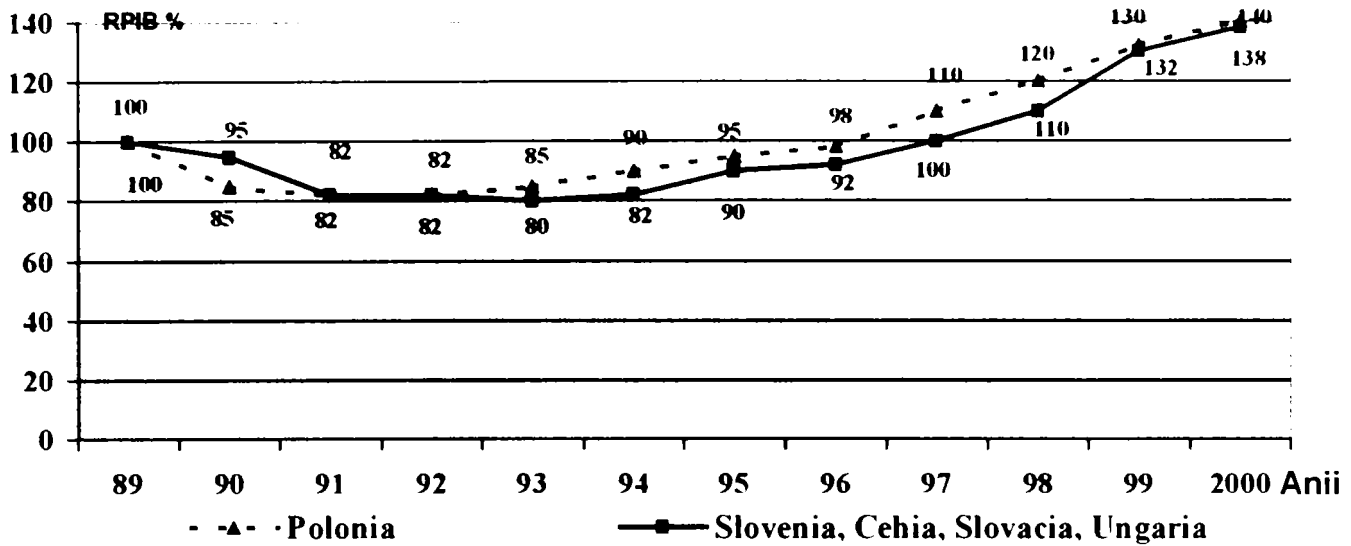


Figura 1. Tipul 1 de evoluție a produsului intern brut în țările în tranziție

Adâncimea maximă a scăderii produsului intern brut nu a depășit 20% din produsul intern brut al anului 1989.

După depășirea punctului critic (1991 în Polonia și 1993 în celelalte țări), aceste economii au înregistrat an de an ritmuri pozitive ale creșterii economice, performanțe atribuite atât revigorării cererii interne, dar mai ales realizărilor deosebite la export; este foarte important de remarcat faptul că declinul producției agregate odată stopat, nu a mai revenit.

Tipul 2, este specific, în general, țărilor în tranziție din spațiul ex-sovietic și are o evoluție, care într-o formă grafică se prezintă în figura 2.

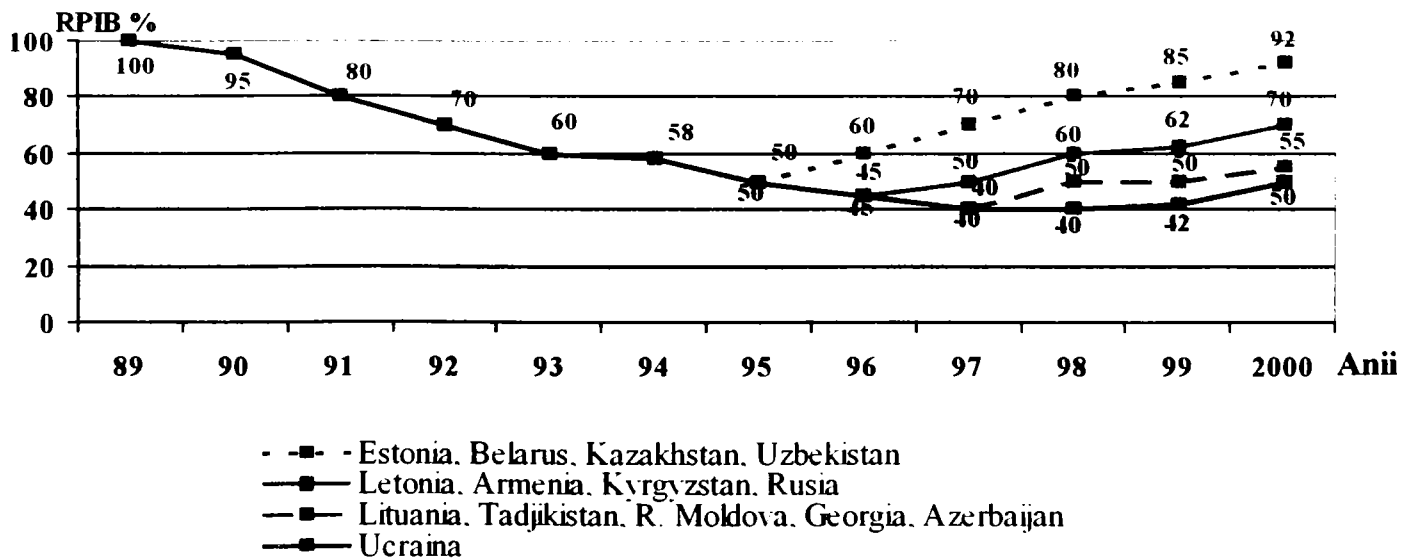


Figura 2. Tipul 2 de evoluție a produsului intern brut în țările în tranziție.

Caracteristicile acestui tip de evoluție se manifestă prin următoarele:

- durata declinului economic este de 5-8 ani și se explică, în deosebi, prin rămânerea în urma performanțelor înregistrate pe planul reformelor economice.

- adâncimea restrângerii producției se plasează între 30-65% din nivelul înregistrat în 1989. Recuperarea economică a început târziu, în 1995 – 1996; un caz aparte îl reprezintă Ucraina, singura țară în tranziție care timp de 8 ani a înregistrat un declin permanent.
- tulburări valutare din Rusia în august 1998 au avut repercusiuni grave asupra țărilor ce dețineau o pondere substanțială în importul ei.

Tipul 3, întâlnit în România, Bulgaria și Albania prezintă câteva elemente specifice (figura 3):

- declinul producției a fost stopat în anii 1993 – 1994, aceasta a revenit în 1997 provocând o nouă reducere.
- adâncimea restrângerii producției a fost maximum 30 %.
- succesele înregistrate în aceste țări în perioada 1993 – 1996 au fost doar aparente, dovedind din plin vulnerabilitatea unor economii în care stabilizarea macroeconomică nu este susținută de reforme structurale ferme. Economiiile acestor țări par să alunece, din nou, spre recesiune.

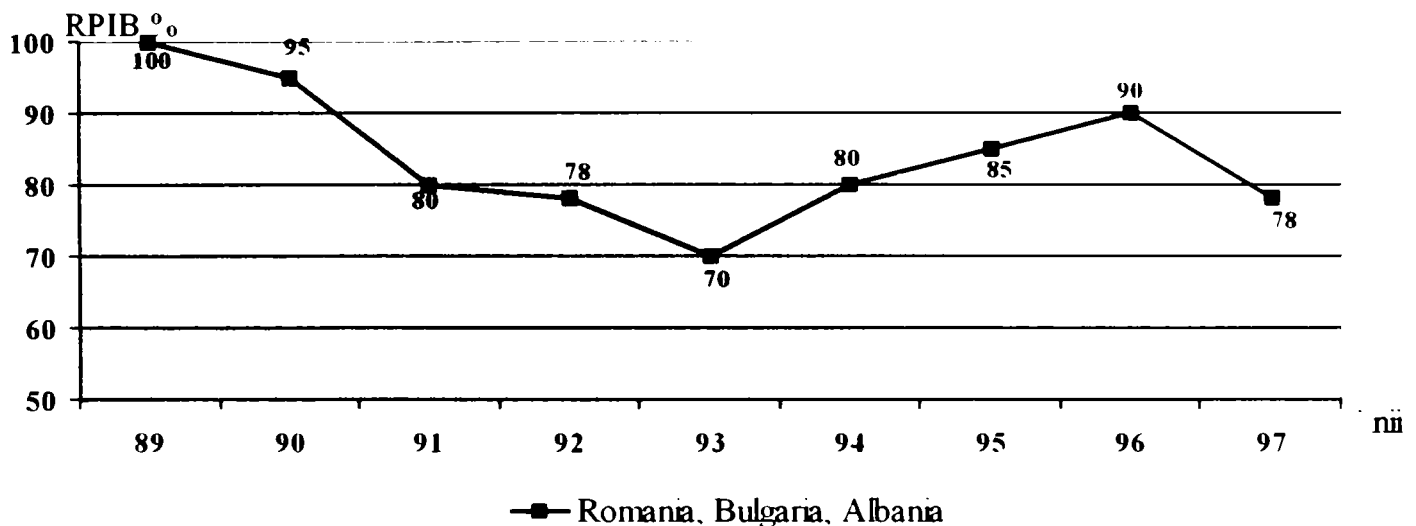


Figura 3. Tipul 3 de evoluție a produsului intern brut în țările în tranziție.

1.1.2. Bazele conceptuale ale privatizării

Specialiștii în materie nu au reușit să se pună de acord comun asupra unei definiții exacte a privatizării. În general, prin privatizare se înțelege orice transfer al unor activități ale statului către sectorul privat. În sens larg, privatizarea este privită ca schimbare formală a formei juridice a întreprinderilor publice în întreprinderi private. Într-un sens mai restrâns, „*privatizarea* înseamnă mobilizarea resurselor cu caracter particular (de energie, materii prime, capital financiar, cunoștințe și capacități) în scopul satisfacerii mai eficiente a cerințelor economice și sociale” [3].

Conceptul de privatizare în Republica Moldova ca și în România înseamnă „*transferul dreptului de proprietate al statului către sectorul privat, reorientarea către profituri, stimularea concurenței în sectorul privat, înlăturarea monopolului statului etc. Privatizarea desemnează o trecere în proprietatea privată a unor bunuri și activități aflate în proprietatea publică și în administrația statului; este un obiectiv strategic, care trebuie să genereze componente responsabile din partea noilor proprietari și apariția unor entități economice eficiente competitive, mai dinamice, cu o capacitate sporită de adaptabilitate la mediul concurențial intern și internațional*” [4].

Atât în țările occidentale industrializate, cât și în țările în curs de dezvoltare/tranziție măsurile de privatizare au fost determinate aproape întotdeauna de crize economice și/sau politice și la rândul sau ele însăși au creat crize economice și politice, dar de alt ordin.

Privatizarea, componentă esențială a reformei economice, poate avea ca premisă, incapacitatea proprietății publice de a asigura eficiența economică, socială și cea ecologică a funcționării producției de bunuri materiale și servicii. În acest caz criteriul privatizării trebuie să fie socio-economic. Motivația sa trebuie să fie economică. De aici, semnalul primit este cerința de a privatiza, în primul rând, întreprinderile cu pierderi sau cu o rentabilitate mică și aplicarea strategiei de susținerea lor, în continuare de către stat, prin stimulente economice.

Conceptul de privatizare presupune existența și a altor forme de proprietate – publică, mixtă – care împreună alcătuiesc o structură eficientă a proprietății, vizând înlăturarea monopolului unei forme de proprietate.

Elementul central al dezvoltării economiei și recompensării imperfecțiunilor pieței erau întreprinderile publice, invocându-se argumentele, prezentate în figura 4. În multe țări expansiunea sectoarelor publice și-a dovedit însă ineficiența, ele nu au contribuit decât în mică măsură la înlăturarea subdezvoltării. Numeroase studii au arătat că întreprinderile publice sunt mai puțin eficiente decât întreprinderile private.

Astfel, un studiu, efectuat în 1992 de către Banca Mondială, a relevat creșterea prosperității în 10 din 12 cazuri de privatizare studiate [5]:

1. În opt cazuri după privatizare a crescut productivitatea muncii, iar în patru cazuri a putut fi menținută la același nivel;
2. Rata șomajului nu a crescut, concedierile izolate au fost compensate prin crearea de noi locuri de muncă;
3. În nouă cazuri s-au constatat efecte pozitive asupra întregului nivel de ocupare a forței de muncă în urma privatizării;
4. Reducerea barierelor din calea investițiilor și deregularizarea piețelor au condus la o expansiune masivă a întreprinderilor;
5. În nouă cazuri, stimulați de sporirea competitivității pieței bunurilor au reușit să-și sporească nivelul de trai [6].

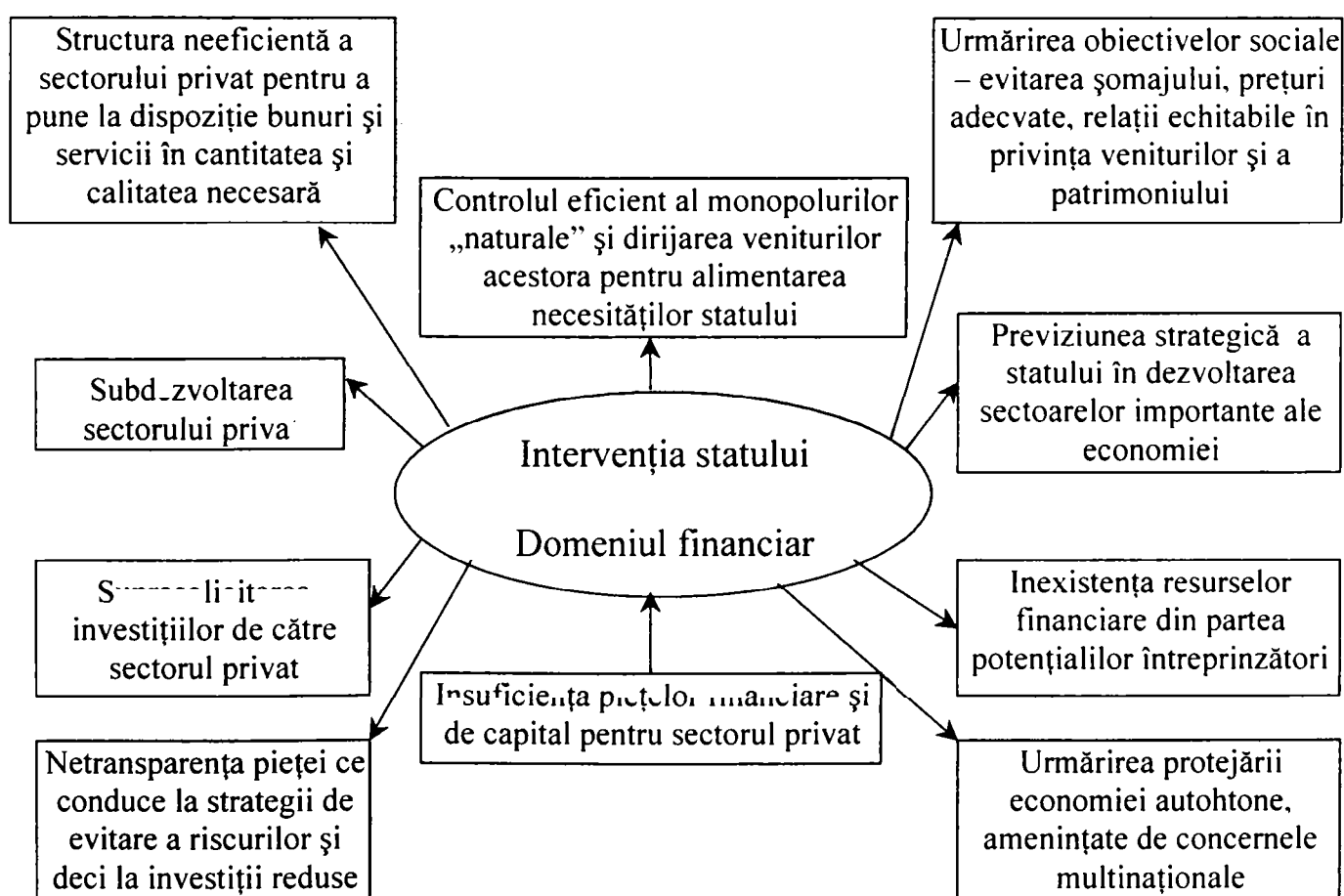


Figura 4. Avantajele întreprinderilor din sectorul public

Întreprinderile publice cu proprietate de stat și municipală prezintă un șir de dezavantaje, prezentate în figura nr. 5.

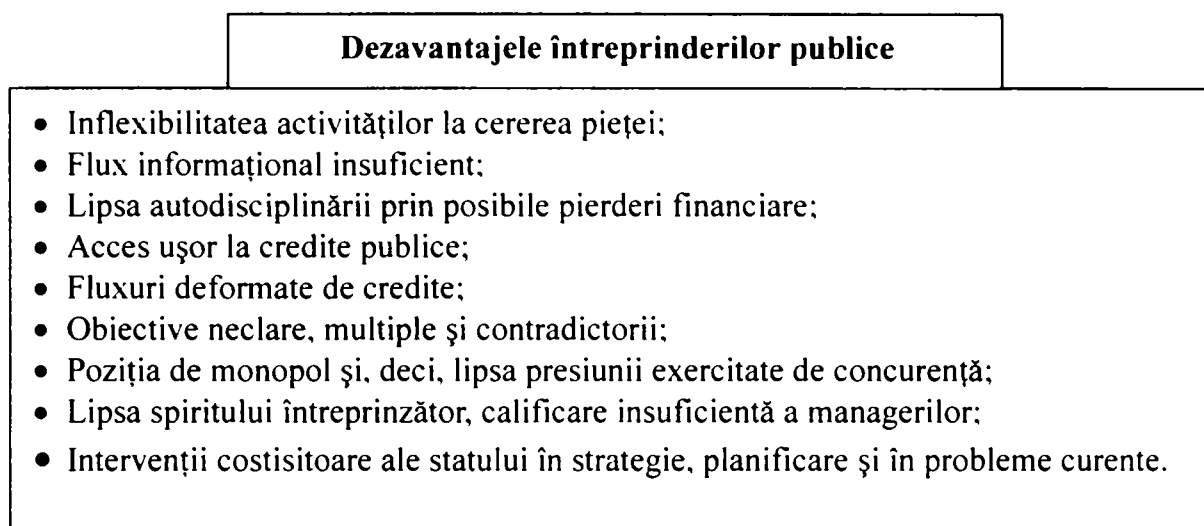


Figura 5. Dezavantajele întreprinderilor din sectorul public

Prin privatizare se înțelege nu numai schimbarea formei juridice a întreprinderilor publice, ci în special de descentralizarea economiei. *Aceasta reprezintă o separare a sferei statului de cea a întreprinderilor și introducerea unor mecanisme de reglementare descentralizate și a unor structuri de stimulare care nu produc doar efecte economice pozitive în întreprinderi, ci asigură, de asemenea, controale eficiente ale managerilor, salariilor și proprietarilor.*

Programele de privatizare se desfășoară, în general, conform următorului algoritm:

1. Transformarea întreprinderilor publice în forme juridice de drept privat (privatizarea formală ca bază juridică a procesului de privatizare în curs);
2. Transmiterea drepturilor de proprietate asupra întreprinderilor către persoane particulare interesate;
3. Transferarea integrală a riscului către proprietari, obligându-i în felul acesta la o conducere eficientă (de exemplu: prin desființarea subvențiilor, promovarea concurenței etc.).

În acest context, trebuie luat în considerare faptul că privatizarea se poate desfășura și prin dezvoltarea unor întreprinderi private, deja existente sau abia înființate („privatizarea de jos”). În India, de exemplu, s-a optat pentru promovarea în exclusivitate a societăților particulare nou înființate, renunțându-se la privatizarea întreprinderilor publice existente. Programele de privatizare nu trebuie, așadar, privite în mod izolat, ci dimpotrivă, ca și o componentă a unei reforme ample a sectorului public, sub aspectul corelațiilor din figura nr. 6.

PRIVATIZAREA – COMPONENTĂ A UNEI REFORME COMPLEXE

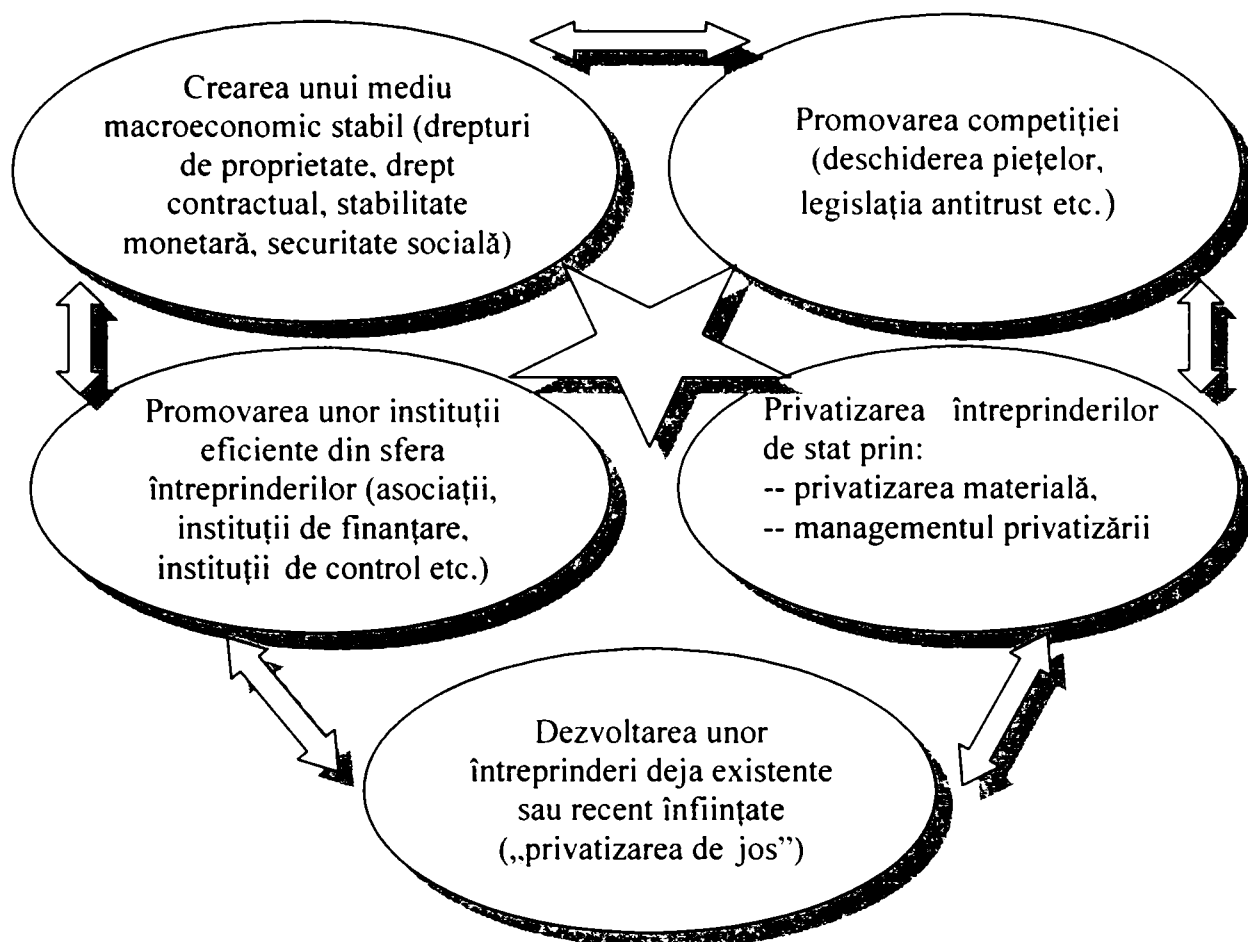


Figura 6. Privatizarea, componentă esențială a reformei complexe

Programele de privatizare nu constituie un scop în sine. Din punct de vedere al strategiei de dezvoltare obiectivul urmărit prin privatizare este de a obține un efect global pozitiv pentru populația unei țări prin realizarea de circuite economice eficiente și competitive și printr-o antrenare sporită a populației în procesul economic.

A. Creșteri de eficiență prin crearea relațiilor de proprietate clare ca scop suprem, pornind de la ipoteza superiorității producției private față de cea publică. În acest sens, se diferențiază trei forme ale unor astfel de creșteri:

1. Creșteri prin eficiența alocărilor.

Datorită implementării de structuri stimulative, fapt ce depinde, în primul rând, de structura pieței și numai în parte de structura de proprietate. De exemplu, privatizarea nici pe piețele concurențiale nu va duce la o creștere importantă a eficienței alocărilor, dacă întreprinderea respectivă este protejată prin măsuri politice (cum ar fi subvenționarea, păstrarea monopolului etc.). Drept exemplu poate servi uzina „Vismos”: domeniul de activitate este producția vinului și îmbutelierea acestuia, căreia i-au fost anulate arieratele bancare și cele față de stat. În plus, uzina a primit subvenții în sumă de 2,7 mil. lei. Dar nefiind schimbată politica de marketing uzina nu a supraviețuit și în 1999 a fost privatizată. Investitorii au alocat încă 11,3 mil. lei pentru restructurarea uzinei și în prezent uzina este una din cele mai eficiente în această ramură.

2. Creșteri prin eficiența producției.

Datorită eficienței interne sporită a fiecărei întreprinderi. Conform celor prezentate mai sus, în cazul ineficienței întreprinderilor publice există posibilitatea de a redresa situația prin privatizare. Spre exemplu, în fostele țări membre ale Uniunii Sovietice după destrămarea ei

toate relațiile din ansamblul economic au fost rupte (prăbușite) astfel încât întreprinderile de toate clasele de mărime au fost lipsite de materie primă, de surse financiare și de comenzi. În Republica Moldova în 1992 circa 72% din întreprinderi au încetat să funcționeze.

3. Creșteri prin coordonarea de către piață a activităților economice.

Se ia în considerare faptul că o instituție publică nu are capacitatea de a înlocui mecanismul descentralizat de coordonare al pieței. De exemplu, fără o astfel de măsură tradițională și decisivă ca liberalizarea prețurilor, demararea relațiilor de piață a fost imposibilă, cu toate consecințele sociale negative.

Acest lucru trebuie remediat prin privatizare și prin introducerea unor mecanisme de coordonare descentralizate.

B. Obiective economico-financiare:

1. Revigorarea și prosperitatea întreprinderilor post-privatizare.
2. Restructurarea întreprinderilor post-privatizare, în mod special celor de interes strategic pentru stat.
3. Ameliorarea și menținerea stabilității economice și sociale la nivele de diferite planuri: micro și macroeconomic, ramural și teritorial.
4. Echilibrarea bugetului național și accentuarea funcției lui de dezvoltare conform priorităților țării.
5. Promovarea unei politici structurale active a economiei.
6. Dezvoltarea educației economice generale, și în special manageriale, și adaptarea ei la regulile economiei de piață.
7. Încurajarea și dezvoltarea investițiilor.
8. Recapitalizarea, eliminarea blocajului financiar și a indisciplinei financiare.
9. Compensarea creanțelor financiare, și tehnologice.
10. Atragerea capitalului străin.
11. Ajustarea economiei naționale la condițiile impuse de conjunctura economică mondială profund modificată (mediul economic turbulent și eterogen, piețe saturate și globalizate).

C. Obiective sociale:

1. Redistribuirea drepturilor de proprietate.
2. Împroprietărea membrilor societății.
3. Dezvoltarea pieței forței de muncă în condiții de protecție socială maxim posibilă.
4. Ridicarea nivelului de trai al populației.

D. Obiective fiscale:

1. Reducerea deficitelor bugetare.
2. Restructurarea veniturilor fiscale ale bugetului în favoarea impozitelor directe.
3. Deminuarea presiunii fiscale a agenților economici.

E. Obiective instituționale:

1. Constituirea sistemului juridic.
2. Instituirea administrației moderne.
3. Instituirea unei infrastructuri eficiente a societății.

Experiența mai multor țări (Cehia, Slovacia, Polonia, Ungaria) ne arată posibilitatea atingerii obiectivelor descrise în cazul soluționării unei game vaste de probleme înaintea privatizării. Această problemă întocmită după o documentare minuțioasă este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1 Problematice ce trebuie soluționate înainte de privatizare

Problematice	
Țări dezvoltate [7]	Țări în curs de dezvoltare [8]
1. Motivația privatizării	
Management mai dinamic. Procurarea de fonduri pentru investiții și acoperirea datoriilor acumulate de stat.	Procurarea de fonduri pentru investiții. Eliminarea funcționării în pierderi suportate de stat.
2. Modalitățile de privatizare	
Vânzarea activelor prezintă doar o problemă financiară: <ul style="list-style-type: none"> • evaluarea corectă a activelor; • stabilirea unui preț corespunzător; • scoaterea la vânzare pe o piață de capital. 	Vânzarea are multe necunoscuturi: <ul style="list-style-type: none"> • restricții interne existente (Constituție, legi, tradiții); • restructurarea la scară națională pe sectoare sau regiuni, a tuturor agenților economici, prin: <ul style="list-style-type: none"> – întreprinderi în străinătate; – reproiectarea unor fluxuri; – separarea în entități pe obiective, în scopul privatizării, menținerii, lichidării; – reproiectarea detaliată a costurilor de producție a tuturor întreprinderilor. • evaluarea activelor de privatizat; • stabilirea corectă a prețului de vânzare; • cine se oferă să cumpere activele în condițiile lipsei de capital sau a unui număr limitat de cumpărători; • cum se face vânzarea în condițiile unei piețe de capital inexistente sau slabe.
3. Mediu politico-economic	
Favorabil, deoarece există: <ul style="list-style-type: none"> • sistem legislativ bine structurat; • legislație unică; • piață de capital dezvoltată; • piață internă competitivă; • fără controale excesive ale prețurilor și ale veniturilor; • schimburi comerciale libere. • nu are importanță cine va fi cumpărătorul activelor; 	Parțial favorabil, deoarece există: <ul style="list-style-type: none"> • structură legislativă intolerantă și instabilă; • legi restrictive privind angajarea; • disponibilizarea forței de muncă; • regim de protecție a unor sectoare; • piață de capital nedezvoltată; • acces greu la credite; • consum mic și piață internă redusă; • salarii și prețuri controlate; • lipsa unor facilități fiscale; • birocrație de stat excesivă; • sindicate organizatoare de greve; • corupție.
4. Adezina la privatizare a populației	
State caracterizate prin coeziune socială, stabilitate politică și potențial economic: <ul style="list-style-type: none"> • adepții privatizării sunt majoritari; • opoziția sindicatelor. 	State lipsite de coeziune socială, instabile politic cu potențial economic redus: <ul style="list-style-type: none"> • adepții privatizării reprezintă o minoritate; • se împotrivesc privatizării, în general, intelectualii, cadre de comandă din armată (industria de apărare), salariații (de frica disponibilizării), aparatul birocratic al statului

	(care își vede diminuate atribuțiile) și sindicatele (care-și doresc un stat părinte). • asigurarea sprijinului necesită eforturi organizate de durată.
5. Organele de control a corectitudinii actului de privatizare	
• Curtea de conturi. • Procuratura. • Fiscul.	• Curtea de conturi. • Garda financiară.
6. Instituțiile statului ce sesizează dubiile asupra vânzării	
• Fiscul. • Procuratura. • Serviciile secrete.	• Fiscul. • Procuratura.
7. Utilizarea surselor bănești obținute din vânzarea de active ale statului	
• Investirea în noi obiective care să asigure creșterea locurilor de muncă. • Pentru achitarea datoriilor statului și dezafectarea bugetului de dobânzi.	• Investirea în capacități de producție. • Investirea în infrastructuri. • Consum bugetar, în Republica Moldova.
8. Gradul de corupție - % din preț pentru comisioane, mită și altele	
0÷3 % din preț pentru comisioane.	3÷50 % din preț pentru comisioane și mită.

1.1.3. Instituirea și dezvoltarea sectorului privat – premisa fundamentală în tranziție la economia de piață.

Drepturile de proprietate se află în centrul structurii de stimulare a economiilor de piață, determinând subiectele ce își asumă riscul, care obțin venituri sau suportă pierderi.

Fragilitatea sistemului economic în construcție într-o măsură anumită este întreținută de ineficiența economiei de stat, care este pusă pe seama reformei și nu a blocării acesteia, cu costuri mari, generată de conservarea structurilor de proprietate de stat. Acest efect se manifestă în pierderile întreprinderilor de stat, care ajung să fie mai mare decât valoarea capitalului lor și să depășească posibilitățile de acoperire a lor prin subvenții bugetare și fiscale. Pierderile au determinat intrarea în acțiune a unui ciclu mare de factori inflaționisti: incapacitatea de plată a sectorului de stat, deficite bugetare mari, credite neperformante și declin economic. Multiplicarea rezultatelor negative ale sectorului economic de stat limitează posibilitățile de a-l stăpâni.

În opinia lui S.I. Bailey, un economist cu renume din Anglia, bunurile și serviciile pot fi clasificate în patru mari categorii: *pur private*, *pur publice*, *mixte* și *de merit*, după cum este prezentat în tabelul 2 [9].

Clasificarea are la bază criteriile bunurilor și serviciilor precum și anumite instituții predominante existente în societate. În tabel sunt prezentate caracteristicile definitorii pentru categoriile de bunuri. Noțiunea de bunuri private și cea de bunuri publice vizează atât caracteristicile lor tehnice și funcționale cât și dreptul lor de proprietate codificat și încorporat în structurile instituționale ale societății.

Bunul privat este expresia drepturilor pe care le are un individ de a exclude alți indivizi de la folosirea unui oarecare produs. Dacă asupra unor categorii de bunuri nu există atare drepturi, ele sunt considerate bunuri publice.

Bunurile publice pure se caracterizează prin imposibilitatea de a împiedica folosirea unui bun sau serviciu de mai mulți indivizi și prin imposibilitatea ca un consum efectuat de o persoană dintr-un bun să afecteze consumul efectuat de altă persoană din acel bun.

În realitate, bunurile nu se polarizează în pur private și pur publice, ci în *bunuri mixte*. Există forme intermediare la care caracteristicile lor se atenuază cu grade sau ponderi diferite. De aceea, în viața reală majoritatea bunurilor publice se întâlnesc în forme mixte rezultate din combinarea caracteristicilor bunurilor private și publice.

Bunurile pot fi analizate și după *preferințele consumatorului* individual, în raporturile lor cu aprobarea sau dezaprobarea socială, numite *bunuri de merit*, de exemplu, subvențiile acordate de guvern în scopul suplinirii slăbiciunilor pieței.

Clasificarea și realizarea unor delimitări cât mai riguroase, după criteriile obiective, ale bunurilor publice și cele private sunt astăzi mai necesare ca oricând, întrucât ele pot constitui un *sprijin dat privatizării*.

Tabelul 2 Caracteristici comparative ale categoriilor de bunuri

Caracteristici	Categoriile de bunuri			
	Pur private	Pur publice	Mixte	De merit
Beneficiarul	Consumatorul individual	Toți membrii societății	Consumatorul individual și parțial, societatea	Consumatorii individuali
Rivalitatea în consum	Fezabilă	Nefezabilă	Parțială	Parțială
Excluderea celor ce nu plătesc	Fezabilă	Tehnic imposibilă	Dificilă sau imposibilă	Fezabilă
Fezabilitatea stabilirii prețurilor	Fezabilă	Nefezabilă	Fezabilă	Fezabilă
Opțiunea conform preferinței consumatorului	Deplină	Nici una	Parțială	Afectată parțial
Impactul folosirii bunurilor asupra ofertei	Epuizarea ofertei	Nici unul	Epuizarea ofertei	Epuizarea ofertei
Cine plătește prețul alocării eficiente	Consumatorii plătesc costul total	Numai contribuabilul	Consumatorii plătesc prețuri ajustate prin impozite și servicii	Consumatorii plătesc prețuri subvenționate de contribuabili
Relația dintre plată și folosirea bunurilor	Deplină	Nici una	Strânsă	Strânsă
Cine hotărăște să se producă	Numai piața	Numai guvernul	Piața modificată	Piața modificată prin intervenția guvernamentală

În argumentarea teoretică a superiorității proprietății private asupra mijloacelor de producție față de proprietatea publică se poate porni de la analiza drepturilor de proprietate (property rights).

În cadrul acestei analize se disting diferite dimensiuni ale drepturilor de proprietate:

1. În primul rând ele pot să cuprindă:

- dreptul de a folosi un bun sau o resursă (dreptul de folosință/uzufruct);
- dreptul de a-i schimba forma (dreptul de transformare);
- dreptul de a-l încredința unei terțe persoane (dreptul de transmisiune).

2. În al doilea rând, ele se pot referi la dreptul asupra venitului rezultat din folosință sau transmitere (dreptul la beneficiu).

În cazul proprietății private, toate drepturile de folosință, la beneficiu și de transmitere, îi aparțin proprietarului particular. În cazul întreprinderilor publice, există o separare între proprietarul abstract (colectiv, societate sau stat) și utilizator. Deci se face o diferență între dreptul la beneficiu și dreptul de folosință. Deoarece beneficiul nu revine utilizatorilor, aceștia nu sunt motivați să utilizeze eficient proprietatea și nu folosesc toate posibilitățile de producție. Însă sunt situații când se nasc tentații negative de exploatare a proprietății colective.

În cazul separării între proprietar și utilizatorul real apare conflictul proprietar – utilizator. Deoarece în cazul întreprinderilor publice lipsesc stimulentele interne disciplinare și deoarece, de regulă, în condițiile unei concurențe inexistente, mecanismele de control nu conduc la adaptări corespunzătoare, se cer instituite controale administrative. Astfel de aparat administrativ provoacă costuri suplimentare și ridică probleme ca inflexibilitatea și dependența de factorii politici de decizie.

În cazul proprietății private pot apărea probleme în relația dintre proprietar (principal) și managerul său (agent), atunci când întreprinderile private nu sunt conduse sau controlate direct de proprietar. Astfel, există problema felului în care poate fi controlat managementul din societățile pe acțiuni care nu sunt subordonate controlului direct al proprietarilor lor. În special micii acționari au posibilități reduse de a influența conducerea întreprinderilor din cauza numărului limitat de voturi pe care îl dețin.

Societățile pe acțiuni sunt supuse însă controlului indirect al pieței de capital: realizările managementului sunt evaluate de piața acțiunilor. În cazul unei întreprinderi conduse ineficient, cursul acționarilor scade și există pericolul ca întreprinderea să fie cumpărată, iar conducerea – concediată. Managerii sunt astfel interesați să conducă întreprinderea spre succes. În afară de aceasta ei pot fi cointeresați, prin asociere la societatea respectivă, să contribuie în interes propriu la succesul întreprinderii. Așadar, problema proprietar-utilizator poate fi soluționată în sistemele economiei de piață prin intermediul proprietății private, în sistemele centralizate acest lucru nefiind posibil.

Proprietatea privată asupra mijloacelor de producție îndeplinește alături de piața liberă funcții economice fundamentale:

1. Atribuirea persoanelor particulare drepturile de proprietate, componentă și răspundere, rezolvând conflictele provocate de utilizarea ineficientă a unor resurse.
2. Concentrarea costurilor și beneficiilor rezultate din utilizarea resurselor la proprietari. Proprietarul are atât un stimulent personal, cât și un control propriu asupra utilizării raționale a resurselor investite (funcția de stimulare și de control asupra proprietății).
3. Îndeplinirea funcției de coordonare și alocare. Deoarece proprietarul mijloacelor de producție poate realiza cele mai mari profituri, producând bunurile cele mai solicitate, pe piețele concurențiale se ajunge la utilizarea resurselor cu maximă eficiență în raport cu cererea existentă.
4. Stimularea inovației, deoarece inovatorul are, cel puțin în prima fază a lansării produsului, o poziție de monopol. În cazul unei concurențe eficiente permanente inovație este necesară, deoarece orice slăbiciune competițională poate duce la eliminarea companiei de pe piață. Proprietatea privată sporește astfel capacitatea inovatoare a unei economii naționale.

În mod general, dar nu întotdeauna, sectorul privat realizează o mai înaltă productivitate și o mai bună performanță decât cele publice. Analizele recente ale Băncii Mondiale asupra unui eșantion de circa a 6.300 de firme industriale din șase țări (Bulgaria, Cehia, Polonia, România, Slovacia și Slovenia) privind performanța înainte și după privatizare în țările industrializate și în curs de dezvoltare, pledează vehement în favoarea proprietății private [10].

Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare ajunge de asemenea la concluzii similare: fără proprietate privată, venitul nu se capitalizează.

Programele de privatizare în masă au condus în general, cel puțin la momentul inițial, la dobândirea proprietății. De aceea investitorii străini doreau în prealabil să vadă semne de privatizare înainte de intrarea lor pe piață.

Așa se explică de ce giganții industriali Boeing (SUA), Airbus (Germania, Franța, Anglia, Spania) sunt societăți pe acțiuni cu participație majoritară de stat. La fel sunt și societățile de cale ferată, societățile de telefonie națională. În Germania s-a reușit transformarea giganților în societăți pe acțiuni numai cu 5-6 ani în urmă când PNB depășise 24.000 \$/an, iar cele mai multe acțiuni le deține tot statul [11].

1.2. DEZVOLTAREA CONCEPTULUI REFORMEI ECONOMICE ȘI A MECANISMULUI ECONOMIC ÎN REPUBLICA MOLDOVA

În fostele țări socialiste și republici sovietice ideea reformelor economice a fost concepută ca ideea modificării instrumentelor mecanismului economic, cum sunt prețurile, salariile, rata dobânzii, fără a revedea esența ideologiei totalitare care subordona integral viața economică prin elementul politic.

Mecanismul economic este definit în literatura de specialitate în mod diferit, însă în toate aceste definiții sunt dominante următoarele elemente comune [12]:

- forma de organizare a producției;
- structura și metodele de dirijare a economiei;
- forma relațiilor economice;
- stimulenții economici și pârghiile economice;
- formele juridice de reglare.

Dacă sistemul economiei de piață își are stabilitatea și legitimarea într-o dimensiune naturalistică a evoluției, sistemul socialist s-a dezvoltat pe baza unor teze teoretice pe care le genera el însuși și pe care le rezolva și materializa prin intermediul mecanismului său economic. Particularitatea specifică a acestui mecanism economic era modul administrativ de dirijare, în care resursele erau distribuite conform unor priorități de obiective subiectiv determinate.

Ca rezultat, în economia socialistă se acumulau dezechilibre structurale colosale bazate pe teze de tipul: egalitatea șanselor, ocuparea integrală a forței de muncă, ridicarea rapidă și generală a nivelului de trai, etc. Sistemul socialist și mecanismul său economic avea ca vector o dezvoltare extensivă bazată pe principii administrative, centralizate. În perioada de tranziție schimbarea de optică este necesară în privința reformei economice și mecanismului economic adecvate economiei de piață.

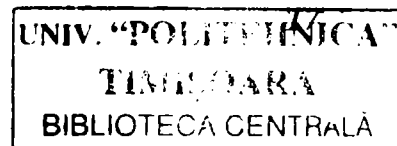
Prin prisma acestor considerente poate fi definit mecanismul economic. El reprezintă modalitățile concrete de fundamentare, adoptare, aplicare și urmărire a deciziilor impuse de realitatea economică.

Sistemul economiei de piață este un astfel de tip de organizare a economiei în care raportul dintre cerere și ofertă determină principiile de prioritate în producerea bunurilor în crearea metodelor de organizare și de combinare a factorilor de producție [13].

Ceea ce trebuie de reținut, este că în perioada de tranziție crearea mecanismului economic adecvat economiei de piață necesită schimbarea de paradigmă social-economică, o schimbare de orientare, de poziționare de activități economice cotidiene. Această schimbare de optică se poate rezuma la: primatul, dominația consumatorului, ce este pe o orbită foarte îndepărtată de dogma economiei centralizate, care susține primatul producției și al producătorului.

Pe măsură ce pârghiile economice își vor găsi locul convenit în mecanismul economic și se vor consolida, producătorul va avea și funcție nouă: cultivarea clientelei. În condițiile actuale activitatea lui va fi axată pe:

648.361
369 C



- modelarea atributelor produsului – o ofertă în aspectul consumatorului;
- efectuarea proiecției demografice, sociologice, psihologice și ecologice;
- crearea de noi produse.

Prin astfel de mijloace producătorul se transformă în edificator activ al unui nou univers social economic.

Ținând cont de funcțiile sale, mecanismul economic poate fi prezentat ca un sistem după cum este prezentat în figura 7 [14].

Mecanismul economic ca realitate obiectivă prezintă mecanismul de funcționare a legilor economice și este fondul pe care se creează mecanismul economic subiectiv.

Mecanismul economic subiectiv prezintă acel mecanism pe care l-a creat societatea, și care reflectă cerințele legilor economice. În condițiile Republica Moldova crearea mecanismului economic subiectiv este foarte dificilă prin manifestarea legilor economice indirect și foarte modificat.

Crearea mecanismului economic subiectiv are ca suport:

- gradul la care știința cunoaște și reflectă esența legilor economice. Din aceste considerente mecanismul economic se manifestă drept categorie economică. Acest mecanism reflectă modul în care știința percepe realitatea obiectivă;
- gradul de însușire de către membrii societății a legilor economice și modul de utilizare a lor.

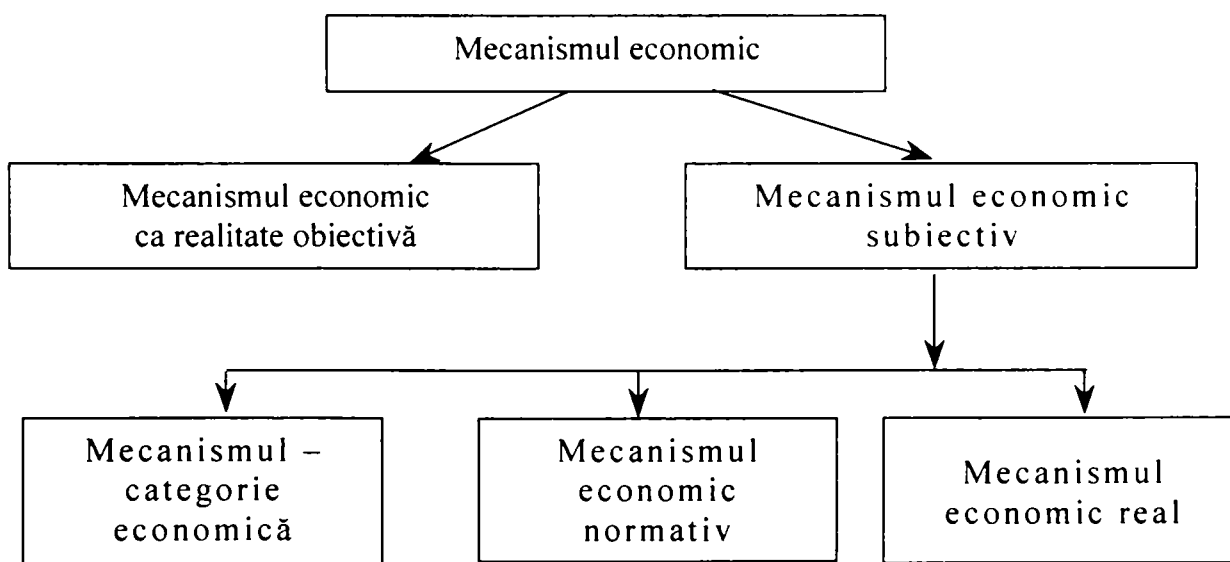


Figura 7. Mecanismul economic în tranziția la economia de piață

Numeroase cercetări din practică confirmă cunoașterea și aplicarea foarte diferită a legilor economice.

În consecință se creează mecanismul economic normativ reflectat în cadrul juridic al societății, adică gradul de reflectare în legi a mecanismului economic ca realitate obiectivă [15]. Activitatea economică a țării cu largi implicații naționale și specifice nu poate fi înscrisă strict în perimetrul normativ. El necesită corectări, ajustări, flexibilitate, astfel transformându-se în mecanism economic real.

Viabilitatea mecanismului economic actual din Republica Moldova se caracterizează prin predominarea economiei așa zise „speculative”: consumurile energetice, de materie primă, de materiale și de combustibil exagerate în raport cu rezultatele financiare. Aceste resurse sunt alocate fără o fundamentare și urmărire riguroasă. Cheltuielile generale sunt supradimensionate. Se consumă fonduri valutare inoportune și cu eficiență economică discutabilă.

Eficiența mecanismului economic e reprezentată de reforma, care în Republica Moldova nu este definită clar în conținut, obiective, mijloace. Un impediment în calea

reformei este întârzierea creării cadrului legislativ adecvat perioadei de tranziție. Ca rezultat nu se remarcă efectul scontat de la acordarea ajutorului și obiectivelor financiar-bancare și valutare ale organismelor internaționale.

În numele reformei s-au creat organisme macroeconomice ca agenții de privatizare, diferite fonduri situate în afara sau în cadrul ministerelor, departamentelor. Performanțele muncii lor nu sunt încă concretizate în rezultatele economico-financiare.

La nivelul macroeconomic mecanismul economic trebuie să se manifeste nemijlocit prin obiective financiar-bancare. Previziunea macroeconomică este încă lipsită de consistență și putere de penetrare, influențare și orientare activă. Paradoxal este faptul că, în timp ce în economiile dezvoltate o asemenea componentă a mecanismului economic este pe deplin funcțională, în Republica Moldova pare inexistentă. În consecință și planificarea financiară, monetară și socială este mult prea probabilistică, preponderent tendențială.

Printre consecințele cele mai semnificative ale implementării mecanismului economic trebuie să-și ocupe locul și modificările care au loc la nivelul microeconomic, de exemplu modificările întreprinderilor industriale. Talia agenților economici, care activează în perimetrul industriei este un rezultat nu numai al tehnologiilor utilizate, ci și al caracteristicilor sistemelor de reglaj a activității economice. În economia centralizată există tendința de a se mări dimensiunea întreprinderilor prin integrarea a cât mai multe faze tehnologice sau preluarea în cadrul obiectului de activitate a unor servicii de producție în parte. În economia de piață în condițiile actualelor schimbări tehnologice se conturează puternic tendințe spre descentralizarea activității.

1.3. STADIUL ACTUAL AL STRUCTURII DE PROPRIETATE ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA

Analiza științifică a problemelor privind structura de proprietate cu cel public este importantă și actuală din cel puțin trei motive: de a explica principalele cauze ale extinderii sectorului privat în economiile de piață; de a contura sectorul public pe baza unor criterii obiective, științifice; de a releva efectele pozitive sectorului privat.

Teoria economică în scopul determinării celor două tipuri de sectoare a adoptat următoarele ipoteze globale [16]:

1. **sectorul privat** prezintă sistemul de alocare a resurselor prin mecanismele pieței concurențiale, asigurând eficiența economică maximă;
2. **sectorul public** prezintă sistemul de alocare a resurselor prin intervenția statului, asigurând echitatea și egalitatea socială.

Succesul economiei de piață depinde în mod special de constituirea și stabilitatea structurii de proprietate.

Reconfigurarea structurii de proprietate se realizează în principal prin privatizare, care a demarat relativ târziu dar la cote suficiente, mai exact după patru ani de la opțiunea pentru pluralism politic și economie de piață. În anul 1989 acest proces se afla în fața proprietății de stat atotcuprinzătoare.

Însă în conformitate cu Programul de Activitate al Guvernului Republicii Moldova pentru anii 1998 – 2000 de proprietate în raport cu cerințele economiei de piață.

Acest curs triumfător al transformărilor structurale, susținut prin manifestările voinței politice, a făcut ca în anul 2002 proprietatea privată să devină dominantă în economia națională după cum este prezentat în tabelul 3 [17].

Tabelul 3 Distribuția agenților economici pe forme de proprietate (%)

Forma de proprietate	Anii								
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total, inclusiv: publică	90,4	63,2	41,2	14,4	6,1	5,6	2,3	3,9	3,2
Privată	1,2	28,7	54,5	83,2	93,0	93,2	96,5	93,3	93,7
Mixtă (publică și privată)	8,4	7,8	3,9	1,8	0,2	0,3	0,3	0,6	0,6
Străină	-	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,8	1,0
Mixtă	-	0,1	0,2	0,3	0,5	0,6	0,6	1,4	1,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Examinarea datelor din tabelul 3 pune în evidență un aspect pozitiv, privind instituirea proprietății private în Republica Moldova. Din momentul declanșării privatizării în anul 1994 a avut loc o deteriorare vertiginoasă a proprietății publice și instituirea celei private. Începând cu anul 1998 ponderea proprietății private este de circa 93% din proprietatea totală a statului.

Tabelul 4 Produsul intern brut pe forme de proprietate (%)

Forma de proprietate	Anii								
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Publică	68	42	38	30	28	25	23	20	15
Privată	28	52	50	54	53	56	59	62	65
Mixtă (publică și privată)	4	4	8	10	11	9	9	9	9
Străină	-	1	2	3	2	2	2	2	3
Mixtă	-	1	2	3	6	8	7	7	8

Această concluzie este confirmată și prin ponderea produsului intern brut obținut din proprietatea privată. După cum este prezentat în tabelul 4, ponderea a avut o creștere în termenii studiați de 34 de puncte, respectiv ponderea produsului intern brut din producția publică a scăzut cu 35 puncte.

Un loc aparte în analiza structurii de proprietate îl ocupă agricultura. Principalele schimbări ale modului de proprietate asupra pământului au demarat în 1992 cu intrarea în vigoare a Codului funciar. Astfel, multe întreprinderi agricole s-au transformat în societăți pe acțiuni cu distribuirea acțiunilor între membrii colectivului și pensionarilor. Programul Național "Pământ" a avut drept scop împroprietărirea țăranilor cu cota de teren agricol echivalentă și autentificarea juridică a dreptului de proprietate privată, prin înmânarea titlurilor de proprietate corespunzătoare. Exprimate în date concrete, ele se cifrează la circa 2.599 mii de Titluri de Autentificare a Dreptului Deținătorului.

În realitate, până în 1989 politica agrară s-a concentrat asupra sectorului de stat, care a contribuit cu 95% din producția globală agricolă, deținând 85% din suprafețe. Prin obiectivele acestei politici s-a urmărit promovarea producției de scară, de tip fabrică în industrie, în întreprinderi foarte mari, pe suprafețe de 1.000 hectare și în mod deosebit alocarea de subvenții în creștere pentru acoperirea pierderilor în producție, întârziind procesul privatizării. S-a ignorat faptul că, în țările cu agricultură dezvoltată domină ferma familială, pe suprafețe de 20-40 hectare. În Suedia numai 2% din suprafața agricolă a țării aparține exploatărilor cu terenuri mai mari de 500 hectare.

Această politică, susținută de reprezentanții sectorului agricol de stat, în clasa politică, s-a bucurat de sprijin. Dar cota parte a proprietății private a rămas la un nivel extrem de mic, încât, în anul 2001 producția globală agricolă de stat a atins doar 1,6%, după cum este prezentat în tabelul 5 [18].

Tabelul 5 Producția globală agricolă pe forme de proprietate

Forma de proprietate	Anii								
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100	100
- de stat	38,1	10,2	7,1	5,0	3,6	2,2	1,2	1,6	1,7
- privată	61,9	89,8	92,9	95,0	96,4	97,8	98,8	98,4	98,3

După cum rezultă din analiza datelor statistice, în Republica Moldova, Guvernul a reușit să depășească multe țări aflate în tranziție la capitolul reconfigurării proprietății, deoarece sectorul privat acoperă circa 93% din activitatea economică.

1.4. ABORDĂRILE ȘI PERFORMANȚELE ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN EXPERIENȚA ECONOMIILOR MONDIALE ȘI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

1.4.1. Întreprinderile mici și mijlocii – delimitări metodologice și conceptuale

A. Definirea întreprinderilor mici și mijlocii

Plecând de la concepția clasică, și continuând cu neoclasicismul și până la evoluționism, întreprinderea poate fi privită ca o celulă socială, ca o organizație sau instituție, ca un nucleu de decizie economică sau ca un ansamblu de competențe umană.

Conturarea unei definiții a întreprinderii mici s-a pronunțat cu circa două decenii în urmă, acumulând circa 50 de definiții [19]. În literatura de specialitate se regăsesc atât definiții, cât și opinii privind conceptul de întreprindere mică și mijlocie, rezervându-le locul de entitate specifică, de vector ale unei noii politici industriale, în scopul instituirii economii viabile. Conceptual, *întreprinderea mică și mijlocie* poate fi definită în același mod, ca oricare alt tip de întreprindere, *ca unitate angajată în producție, distribuție și vânzarea produselor și serviciilor, în care factorii de producție sunt combinați pentru a realiza produse și servicii*.

Nu există o singură definiție în sens statistic, universal acceptată, referitoare la întreprinderea mică și mijlocie. Încercările de creare a unei unități de măsură generală pentru caracterizarea mărimii întreprinderii nu au condus la rezultate satisfăcătoare, neputând acoperi sectoare fundamentale diferite ca, de exemplu, industria și serviciile.

La baza unor definiții privind întreprinderile mici și mijlocii ca entități economice stau diferite criterii. Urmărirea statisticilor din țări diferite a ramurilor economice relevă diferențe mari de la o ramură la alta și de la o țară la alta.

În literatura de specialitate se întâlnește părerea că întreprinderile mici și mijlocii reprezintă entități economice care pot să difere și după branșa de activitate, după nivelul de dotare tehnologică. De exemplu, în Marea Britanie întreprinderile mici industriale au până la 200 de salariați, iar țările nonindustriale (în servicii) au de la 5 până la 50 de salariați.

Așa cum însă majoritatea specialiștilor în macro sau microeconomie consideră pe bună dreptate, întreprinderea ca fiind ea însăși un sistem economic complex, considerăm că dimensionarea întreprinderii, precum și modalitățile de exprimare a întreprinderilor mici și mijlocii pornesc de la accepțiuni parțial diferite. În plus, dimensionarea întreprinderii nu poate fi definită decât în funcție de ramura și contextul economic național.

B. Criteriile cantitative și calitative de definire

Analizând experiența unor țări dezvoltate se poate desprinde ușor concluzia, că există ramuri în care dimensiunea întreprinderii este considerată decisivă pentru desfășurarea unei activități eficiente cum ar fi: industria autovehiculelor, chimică, extractivă, metalurgică. În funcție de structura producției, de piața căreia îi este adresată, pot să apară și aici excepții.

De exemplu, cazul Suediei care dispune de o structură de unități mici în domeniul metalurgiei, care reușesc să realizeze performanțe economice înalte demonstrându-și viabilitatea. O bună parte a literaturii economice a considerat că *mărimea producției* constituie o măsură reală care ar trebui să fie folosită pentru a studia mărimea întreprinderii. Faptul că nu există un indicator al outputului, care să poată fi aplicat uniform la toate tipurile de activități, a condus la folosirea altor indicatori utilizați în majoritatea țărilor lumii cum ar fi: *numărul de angajați, cifra de afaceri, capitalul (definit în cele mai variate moduri) precum și combinații ale acestor trei tipuri de indicatori.*

Plecând de la faptul, că aria țărilor care pun accentul în dezvoltarea economiei pe întreprinderile mici și mijlocii se lărgeste, putem afirma, că apar și alți indicatori, dar mai puțin utilizați în practica statistică: valoarea adăugată, capacitatea de producție, valoarea producției, consumul de capital, cota de piață etc.

O parte din problemele privind indicatorii definatorii se regăsesc și în statisticile referitoare la întreprinderile mici și mijlocii:

1. În statisticile unor țări se remarcă lipsa informațiilor referitoare la întreprinderile mici și mijlocii;
2. Statisticile țărilor cu economie în tranziție dispun de informații extrem de limitate;
3. Unele statistici definesc doar două grupuri de întreprinderi: mici și mari. În aceste statistici informațiile pentru stabilimente sunt date separat, provocând probleme de comparabilitate a datelor [20];
4. În statisticile unor țări întreprinderile sau stabilimentele sub un anumit număr de angajați sunt excluse din statistici:
 - în Australia – întreprinderile sub patru persoane;
 - în Norvegia – cele cu o persoană;
 - în Franța și Olanda – cele sub zece persoane;
 - în Suedia – cele sub cinci persoane.
5. Unele întreprinderi mici și mijlocii angajează o cantitate mare de muncă sezonieră și pentru o mai bună cuantificare se recomandă utilizarea indicatorului ore-muncă;
6. La nivelul economiilor în tranziție, dar și într-o măsură și al economiilor de piață, statisticile nu sunt relevante în totalitate deoarece unii întreprinzători folosesc forța de muncă neînregistrată, numărul de angajați declarați fiind cel real.

Diversificarea largă a criteriilor de dimensionare a întreprinderilor și lipsa de consistență și omogenitate a datelor referitoare la întreprinderile mici și mijlocii în statisticile internaționale fac analizele comparative între țări foarte dificile.

În urma estimării a unui eșantion de 54 de țări ale lumii criteriile, definatorii acestora conform datelor expuse de P. Sandu [21] au aria de acoperire expusă în tabelul 6.

Tabelul 6 Criteriile definitorii pentru întreprinderile mici și mijlocii

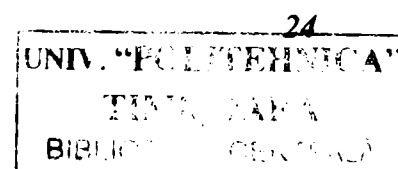
Nr. crt.	Criteriu	Țări dezvoltate	Țări în curs de dezvoltare
1.	Număr de angajați	9	6
2.	Capital	1	10
3.	Cifra de afaceri	-	1
4.	Număr de angajați și cifra de afaceri	2	1
5.	Număr de angajați și capital	3	16
6.	Cifra de afaceri și capital	-	1
7.	Număr de angajați, cifra de afaceri și capital	-	4
	Total eșantion	15	39

La o privire mai atentă aceste date prezintă câteva aspecte interesante expuse în tabelul 7.

Tabelul 7 Sinteza criteriilor definitorii

Nr. crt.	Obiectivul de referință	Importanța criteriului
1.	Pentru țările dezvoltate	Predomină criteriul număr de angajați (9 țări) urmat de cel combinat între numărul de angajați și capital (3 țări).
2.	Pentru țările în curs de dezvoltare	Principalul criteriu este cel combinat între numărul de angajați și capital (16 țări) urmat de capital (10 țări) și numărul de angajați (6 țări).
3.	Pentru criteriile unidimensionale privind întregul eșantion	Predomină numărul de angajați (15 țări) urmat de capital (11 țări).
4.	Pentru criteriile multidimensionale	Predomină numărul de angajați și capitalul (19 țări), urmate de numărul de angajați, cifra de afaceri și capital (4 țări) și numărul de angajați și cifra de afaceri (3 țări).

Un alt cercetător, Peter Drucker, analizând și el un eșantion de întreprinderi, remarcă faptul că în toate țările criteriul principal în definirea întreprinderilor mici și mijlocii rămâne numărul de angajați fie de sine stătător, fie în combinație cu alte criterii precum este arătat în tabelul 8.



Tabelul 8 Criteriile utilizate la definirea întreprinderilor mici și mijlocii aplicate în diferite țări

Nr.	Țara	Numărul angajaților	Cifra de afaceri	Domeniul de activitate	Mărimea activelor
1.	Albania	x			
2.	Australia	x			
3.	Azerbaidjan	x			
4.	Belgia**	x	x		
5.	Brunei	x			
6.	Bulgaria	x			
7.	Canada	x	x		
8.	Cehia	x			
9.	China		x		x
10.	Coreea de Sud		x		
11.	Danemarca	x			
12.	Elveția	x			
13.	Estonia	x	x		x
14.	Filipine	x			
15.	Finlanda	x			x
16.	Franța	x		x	
17.	Germania	x	x		
18.	Grecia	x			
19.	Hong Kong	x			
20.	Indonezia	x			
21.	Italia	x			
22.	Japonia	x		x	x
23.	Lituania	x			
24.	Malaezia				x
25.	Marea Britanie	x	x		x
26.	Mexic	x	x		
27.	R. Moldova	x	x		
28.	Norvegia	x			x
29.	Olanda	x			
30.	Pachistan				
31.	Polonia	x			
32.	România	x			
33.	Rusia	x		x	
34.	Singapore	x			
35.	Slovenia				
36.	Spania	x	x		
37.	SUA	x	x	x	
38.	Suedia	x	x		
39.	Thailanda	x			x
40.	Ucraina	x	x		
41.	Ungaria	x			

Mulți cercetători, printre care și Peter Drucker, consideră că *pentru a determina mărimea companiei se impune studiul unor mulțimi de factori, cei mai importanți fiind:* numărul angajaților, volumul vânzărilor, valoarea adăugată (unde este aplicabilă), complexitatea și diversitatea produselor, numărul piețelor, complexitatea tehnologiilor, structura ramurii industriale, cota întreprinderii de piață.

Din studiul efectuat s-a observat că nici unul din acești factori nu poate fi decisiv în mod independent [22].

Într-una din lucrările românești [23] care abordează tema managementului performant, întreprinderile mici și mijlocii sunt definite, în opinia noastră mai complicat, însă mai complex. Ele sunt considerate entități economice, în care **criteriul de bază**, de definire și de clasificare, în accepțiunea globală **este cel al numărului de angajați** :

- 1-50 sau 1-100 pentru întreprinderi mici
- 101-500 pentru întreprinderi mijlocii

Comparațiile performanțelor întreprinderilor la nivel de ramură internațională pe o bază unitară ar putea fi realizate mai operativ, cercetarea economică putând astfel să conducă la modificări viabile pentru relansarea economiei.

Abordarea problemei definirii întreprinderilor mici și mijlocii impune realizarea următoarei clasificări a criteriilor de definire expuse în tabelul 9.

Tabelul 9 Criterii cantitative și calitative de definire a întreprinderilor mici și mijlocii

Criterii		
Cantitative		Calitative
Principale	Secundare	
1. Număr de angajați	1. Valoarea producției	1. Conducerea unică
2. Capitalul social	2. Volumul factorilor de producție	2. Aria de activitate
3. Cifra de afaceri	3. Capacitatea de producție	3. Introducerea inovațiilor
4. Număr de angajați și capital	4. Productivitatea muncii	4. Relațiile cu clienții
5. Număr de angajați și cifra de afaceri	5. Cota de piață	5. Criteriul de independență [24]
6. Capital și cifra de afaceri	6. Rata profitului	6. Branșa de activitate
7. Număr de angajați, capital și cifra de afaceri		7. Independența față de noile întreprinderi
		8. Procese intensive manuale
		9. Disponibilitatea limitată de surse financiare proprii
		10. Nivelul scăzut de pregătire al personalului
		11. Caracter puternic personalizat al relațiilor cu clienții
		12. Utilaj tehnologic de vârf

Studiul privind conținutul și esența, avantajele criteriilor expuse în tabelul nr. 10 reconfirmă în opinia noastră concluzia, că un singur criteriu de definire este insuficient, iar abordarea multidimensională este mult dificilă.

Tabelul 10 Particularitățile criteriilor cantitative pentru definirea întreprinderilor mici și mijlocii

Nr. crt.	Denumirea criteriului	Avantaje	Dezavantaje
Cantitative principale			
1.	Numărul de angajați	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ușurința exprimării dimensiunii și înțelegerii criteriului. 2. Raportarea periodică în statisticile oficiale. 3. Comparabilitatea ușoară a dimensiunilor întreprinderilor. 4. Permite efectuarea comparațiilor în dinamică. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nu este suficient de riguros. 2. În statisticile oficiale nu figurează numărul real de angajați. 3. Apar contradicții în cazul beneficierii de programele preferențiale de asistență întreprinderilor mici și mijlocii – întreprinderile mari să fie excluse precum și cele prea mici în ideea diminuării cererii de tratament preferențial. Excluderea micro-întreprinderilor și a celor mari din programele preferențiale nu este un procedeu normal, în condițiile în care scopul asistenței este creșterea locurilor de muncă.
2.	Valoarea capitalului	<ol style="list-style-type: none"> 1. Este larg utilizat în combinație cu numărul de angajați și cifra de afaceri. 2. Prezintă potențialul real productiv al întreprinderii. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Există probleme în delimitarea proprietății personale și cea a întreprinderii. 2. Capitalul fix este supus uzurii morale și fizice, permanent apărând necesitatea evaluării și actualizării valorii lui. 3. Clădirile sunt utilizate ca locuințe, birouri, ateliere. 4. Există dificultăți în evaluarea terenurilor.
3.	Cifra de afaceri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Este ușor aplicabil. 2. Este larg utilizat în combinație cu numărul de angajați și valoarea capitalului. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Compararea întreprinderilor din diferite ramuri pot da rezultate eronate. 2. Actualizarea criteriului și utilizarea lui în cadrul comparațiilor internaționale conduc la unele probleme. 3. Este mult influențat de domeniul de activitate.
Cantitative secundare			
4.	Valoarea producției	Poate fi utilizat pentru întreprinderi cu același tip de activitate.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Este direct dependent de domeniul de activitate. 2. Creșterea indicatorului nu întotdeauna indică o creștere a dimensiunii întreprinderii, ultima fiind influențată de combinarea eficientă a numărului de angajați și a capitalului folosit.

5.	Capacitatea de producție	Poate fi utilizat pentru întreprinderi de aceeași dimensiune	1. La aceleași capacități de producție pot interveni combinații diferite ale factorilor de producție, în realitate întreprinderile putând fi de diferite dimensiuni.
6.	Cota de piață	Poate fi utilizat pentru întreprinderi de aceeași dimensiune	1. Utilizarea criteriului depinde de tipul de piață – locală, națională, internațională, unde întreprinderea poate avea cote mari, ea însă fiind mică, ce conduce la simplificare și o falsă omogenitate între unitățile economice.

Definițiile cantitative, în condițiile în care nu sunt riguros fundamentale, conduc la o simplificare și la o falsă omogenitate între unitățile economice.

Analiza întreprinderilor mici și mijlocii trebuie realizată dintr-o perspectivă mai largă, calitativă, incluzând influențele ariei de activitate, a tehnologiei folosite, a modului de integrare în mediul economic, a criteriului de independență, a frecvenței inovațiilor, a concepțiilor organizatorice și manageriale și al mediului economic în care aceste funcționează.

Ovidiu Nicolescu, președintele Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România într-una din lucrările sale [25] a sistematizat diferitele abordări ale definirii acestor întreprinderi în maniera prezentată în tabelul 11.

Tabelul 11 Principalele tipuri de abordări ale definirii întreprinderilor mici și mijlocii

Nr. crt.	Categorii de abordări		
	Criterii	Denumire	Caracteristică dominantă
1.	Sfera de cuprindere a economiei	Generalizatoare	Stabilesc același sau aceleași criterii de definire a întreprinderilor mici și mijlocii pentru toate ramurile economiei
		Diferențiate	Stabilesc diferite criterii de definire a întreprinderilor mici și mijlocii, în funcție de domeniul lor de activitate (industrie, comerț, transporturi etc.)
2.	Numărul indicatorilor utilizați	Unidimensionale	Definesc dimensionarea întreprinderilor mici și mijlocii pe baza unui singur indicator, cel mai adesea numărul de salariați.
		Multidimensionale	Definesc dimensiunea întreprinderilor mici și mijlocii pe baza mai multor indicatori; cei mai frecvent utilizați sunt numărul de salariați, cifra de afaceri și capitalul social

Un interes deosebit prezintă experiența mondială în alegerea criteriilor de definire a întreprinderilor (tabelul 12).

În experiența caracteristicilor comparative și definatorii pentru întreprinderile mici și mijlocii se conturează ca o necesitate de caracter pragmatic, în toate țările lumii tendința la abordări generalizatoare și unidimensionale din dorința de a realiza o definire mai ușoară a dimensiunii întreprinderii.

Tabelul 12 Criteriile de definire a întreprinderilor mici și mijlocii în experiența mondială

Nr.	Țara	Criteriile de definire și parametrii lor
1.	Australia	Managementul (întreprinderea este independentă), numărul de angajați și sectorul de activitate – întreprindere mică – 100 angajați în industrie, – 50 angajați în comerț, construcții și servicii. – întreprindere mijlocie – lipsește ca noțiune.
2.	Austria	Numărul de angajați: – întreprinderile mici < 9 angajați – întreprinderile mijlocii < 100 angajați
3.	Belgia	Numărul de angajați, cifra de afaceri, profitul – întreprinderea mică: • numărul de angajați - 49 • cifra de afaceri < 50 mil BF • profit < 10 mil BF – întreprinderea mijlocie: • numărul de angajați < 499 • cifra de afaceri < 100 mil BF • profit < 50 mil BF
4.	Danemarca	Numărul de angajați – întreprinderea mică – 1 - 49 angajați – întreprinderea mijlocie – 50 - 199 angajați
5.	Elveția	Numărul de angajați – întreprinderea mică – 1-49 angajați – întreprinderea mijlocie – 50-199 angajați
6.	Federația Rusă	Numărul de angajați pe domenii de activitate ²⁶ – industrie, construcții și transport: 100 angajați; – agricultură și domeniul științifico-tehnic: 60 angajați – comerțul cu ridicata: 50 angajați; – comerțul cu amănuntul și prestarea serviciilor populației: 30 angajați. Un alt criteriu este cota de participare, în capitalul statutar, a statului, societăților obștești sau religioase, a întreprinderilor mari ce nu trebuie să depășească 25% din mărimea totală.
7.	Filipine	Numărul de angajați – întreprinderea mică – 1-9 angajați – întreprinderea mijlocie – 10-99 angajați
8.	Finlanda	Numărul de angajați: – întreprinderile mici < 50 angajați – întreprinderile mijlocii < 200 angajați
9.	Franța	Numărul de angajați: – microîntreprinderea – până la 10 angajați – întreprinderea mică – 10-49 angajați – întreprinderea mijlocie – 50-499 angajați Termenul „angajat” în statisticile franceze exclude proprietarul și membrii imediați ai familiei.
10.	Germania	Numărul de angajați și cifra de afaceri: – întreprinderea mică – 1-49 angajați și cifra de afaceri până la 500 mii EURO – întreprinderea mijlocie – 50-499 angajați și cifra de afaceri până la 50 mln EURO
11.	Grecia	Numărul de angajați – întreprinderea mică – < 200 angajați – întreprinderea mijlocie – < 500 angajați
12.	Indonezia	Numărul de angajați – întreprinderi mici – 1-49 angajați – întreprinderi medii – 50-99 angajați

13.	Italia	Numărul de angajați – întreprinderea mică – 20-49 angajați – întreprinderea mijlocie – 50-99 angajați
14.	Japonia	Mărimea capitalului, numărul angajaților și apartenența de ramură – întreprinderea mică – 5 angajați în comerț și servicii 20 angajați în celelalte domenii – întreprinderea mijlocie: • industria prelucrătoare, capital ≤ 100 mil yeni • transport, comunicații, angajați < 300 angajați • construcții vânzări cu ridicata capital ≤ 30 mil yeni • angajați < 100 angajați • comerțul cu amănuntul capital ≤ 10 mil yeni • servicii angajați < 50 angajați
15.	Marea Britanie	1. Cota relativ mică pe piață, astfel nu poate influența prețurile și dimensiunile pieței. 2. Criteriul de independență – micile filiale ale companiilor mari nu sunt abordate ca întreprinderi mici. 3. Proprietarul întreprinderii este și conducătorul ei (comerțul cu amănuntul și cu ridicata). 4. Pentru industria prelucrătoare și construcții criteriul este numărul de angajați ≤ 200 5. Pentru alte activități – cifra de afaceri < 50 mii lire sterline
16.	Malaiesia	Numărul de angajați – întreprinderea mică – 1-9 angajați – întreprinderea mijlocie – 10-49 angajați
17.	Moldova	Numărul de angajați și suma vânzărilor – microîntreprinderile – numărul de (inclusiv microîntre - angajați 1-9 angajați prinderile cu 1-9 angajați) – suma vânzărilor 3 mil lei – întreprinderi mici – numărul de angajați 10-50 suma vânzărilor 10 mil lei Nu se referă la micul business întreprinderile care dețin poziția dominantă pe piața internă de bunuri și/sau la care cota asociaților, <u>ce nu sunt subiecți ai micului business</u> , depășește 35% din capitalul social al întreprinderii.
18.	Norvegia	Numărul de angajați: – întreprinderea mică – < 20 angajați – întreprinderea mijlocie – < 100 angajați
19.	Olanda	Numărul de angajați: – întreprinderea mică – 5 angajați – întreprinderea mijlocie < 250 angajați
20.	România	Numărul de angajați: – microîntreprinderi – < 10 angajați – întreprinderi mici – 10-49 angajați – întreprinderi medii – 50-249 angajați
21.	Singapore	Numărul de angajați – întreprinderea mică – 1-49 angajați – întreprinderea mijlocie – 50-199 angajați
22.	Spania	Numărul de angajați și cifra de afaceri – întreprinderea mică – numărul de angajați < 50 cifra de afaceri < 10 mil pessos – întreprinderea mijlocie - numărul de angajați < 499 cifra de afaceri < 50 mil pessos

23.	Statele Unite ale Americii	<p>O afacere este determinată ca mic business dacă îndeplinește 2 din 4 criterii calitative:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Management independent (proprietarii întreprinderilor gestionează afacerea). 2. Capitalul aparține unei persoane sau unui grup mic (proprietarii afacerii). 3. Aria de activitate este locală, proprietarul și angajații fiind din aceeași localitate. 4. Valoarea vânzărilor este mică în comparație cu cea mai mare întreprindere din ramură. <p>Mai frecvent se utilizează definiția cantitativă aplicată de Small Business Administration – SBA bazată pe următoarele criterii:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Numărul angajaților; 2. Volumul vânzărilor pe domenii de activitate. <p>Numărul de angajați:</p> <ul style="list-style-type: none"> – întreprinderea mică-familială 1-4 angajați; – întreprinderea mică-mică 5-19 angajați; – întreprinderea mică-mijlocie 20-99 angajați; – întreprinderea mică-mare 100-499 angajați; – întreprinderea mare mică 500-999 angajați; – întreprinderea mare-mijlocie 1000-4999 angajați; – întreprinderea mare peste 5000 angajați. <p>Volumul vânzărilor și domeniul de activitate</p> <p>Domeniul de activitate - valoarea vânzărilor anuale, mil. dolari sau angajați</p> <p>Comerțul cu amănuntul - 3,5-13,5 (în dependență de ramură)</p> <p>Comerțul en gros - 9,5-22 (în dependență de ramură)</p> <p>Servicii - 2,5-14,5 (în dependență de ramură)</p> <p>Construcții generale - 17,0</p> <p>Construcții comerciale - 7,0</p> <p>Comerț cu ridicata - numărul de angajați</p> <p>Industria extractivă - numărul de angajați</p> <p>Industrie - numărul de angajați</p> <p>Agricultură - 0,1-3,5 (în dependență de specificul ramural)</p>
24.	Suedia	<p>Numărul de angajați și cifra de afaceri:</p> <ul style="list-style-type: none"> – întreprinderea mică – numărul de angajați – 1- 49, cifra de afaceri – 10 mil crone – întreprinderea mijlocie – numărul de angajați < 500, cifra de afaceri – 50 mil crone
25.	Tailanda	<p>Numărul de angajați:</p> <ul style="list-style-type: none"> – întreprinderea mică – 1-9 angajați – întreprinderea mijlocie – 10-99 angajați
26.	Ucraina	<p>Fără delimitări pe mici și mijlocii:</p> <ul style="list-style-type: none"> – numărul mediu scriptic al angajaților ≤ 50 angajați – suma vânzărilor ≤ 10 mil grivne
27.	Ungaria	<p>Numărul de angajați:</p> <ul style="list-style-type: none"> – microîntreprinderi 1-10 angajați; – întreprinderi mici 11-50 angajați; – întreprinderi mijlocii 51-300 angajați.

Pornind de la opinia unui număr considerabil de specialiști, în unele țări europene inclusiv și în România se utilizează cu precădere definiția întreprinderilor mici și mijlocii în funcție de numărul de salariați, același pentru toate domeniile de activitate. O. Nicolescu în aceeași lucrare abordează întreprinderile mici și mijlocii în următorul mod:

- întreprinderea mică dispune de 1-49 angajați; în cadrul ei se delimitează microîntreprinderea ce dispune de 1-9 salariați;

- întreprinderea mijlocie – dispune de 50-249 salariați;
- întreprinderea mare – dispune de 250 salariați;
- întreprinderea foarte mare – cu 1000-2000 angajați în unele țări.

În viziunea noastră vulnerabilitatea acestui criteriu pentru dimensionarea întreprinderii constă în existența pentru același număr de angajați a diferențelor în ce privește:

- | | | |
|--------------------------------|---|--|
| 1. Profilul activității; | } | <i>se află sub impactul factorilor economici (inflația, cursul de schimb valutar etc.)</i> |
| 2. Cifra de afaceri; | | |
| 3. Capitalul social; | | |
| 4. Profitul; | | |
| 5. Gradul de informatizare; | | |
| 6. Înzestrarea tehnică; | | |
| 7. Concepția managerială; | | |
| 8. Vârsta firmei; | | |
| 9. Tipul de proprietate; | | |
| 10. Structura organizațională. | | |

Ansamblul economic, social și politic fiind într-o accelerată schimbare, poate crea condiții pentru o economie modernă prin coexistența întreprinderilor mici, mijlocii, mari și foarte mari, stabilind un echilibru rațional al proporțiilor, prin mecanisme economice reglate de piață, strategii de schimbare, programe naționale de dezvoltare.

Analiza și predicția exprimării dimensiunii întreprinderii prin numărul de angajați confirmă evitarea modificării aparente al ei sub impactul factorilor economici. În plan teoretic și practic unidimensionarea întreprinderii în baza numărului de angajați permite comparabilitatea ușoară în plan geografic și al ramurii industriale.

C. Tipologia întreprinderilor mici și mijlocii

Pentru caracterizarea economiei se poate apela la anumite tipologii ale întreprinderilor mici și mijlocii constituite de anumite criterii, care fiecare în parte evidențiază anumite elemente definitorii ale acesteia.

În economia contemporană, întreprinderile mari determină unele competente esențiale ale mediului extern cu care se confruntă întreprinderea mică și mijlocie, ele contribuind în mare măsură la formarea caracteristicilor pieței. Totuși, relațiile dintre întreprinderile mici și mijlocii și mediul extern variază, creînd astfel noi tipuri de întreprinderi mici și mijlocii. Ca atare, e necesar un nou criteriu de clasificare în care întreprinderile mici și mijlocii sunt caracterizate în termeni de legătură cu mediul economic și cu firmele mari. Conform acestei abordări, se pot deosebi patru tipuri principale de întreprinderi mici și mijlocii.

Fără a avea pretenția relevării tuturor criteriilor semnificative menționăm unele tipuri de întreprinderi mici și mijlocii, la care se apleacă și părerea profesorului O.Nicolescu, sintetizate din mai multe surse în figura 8.

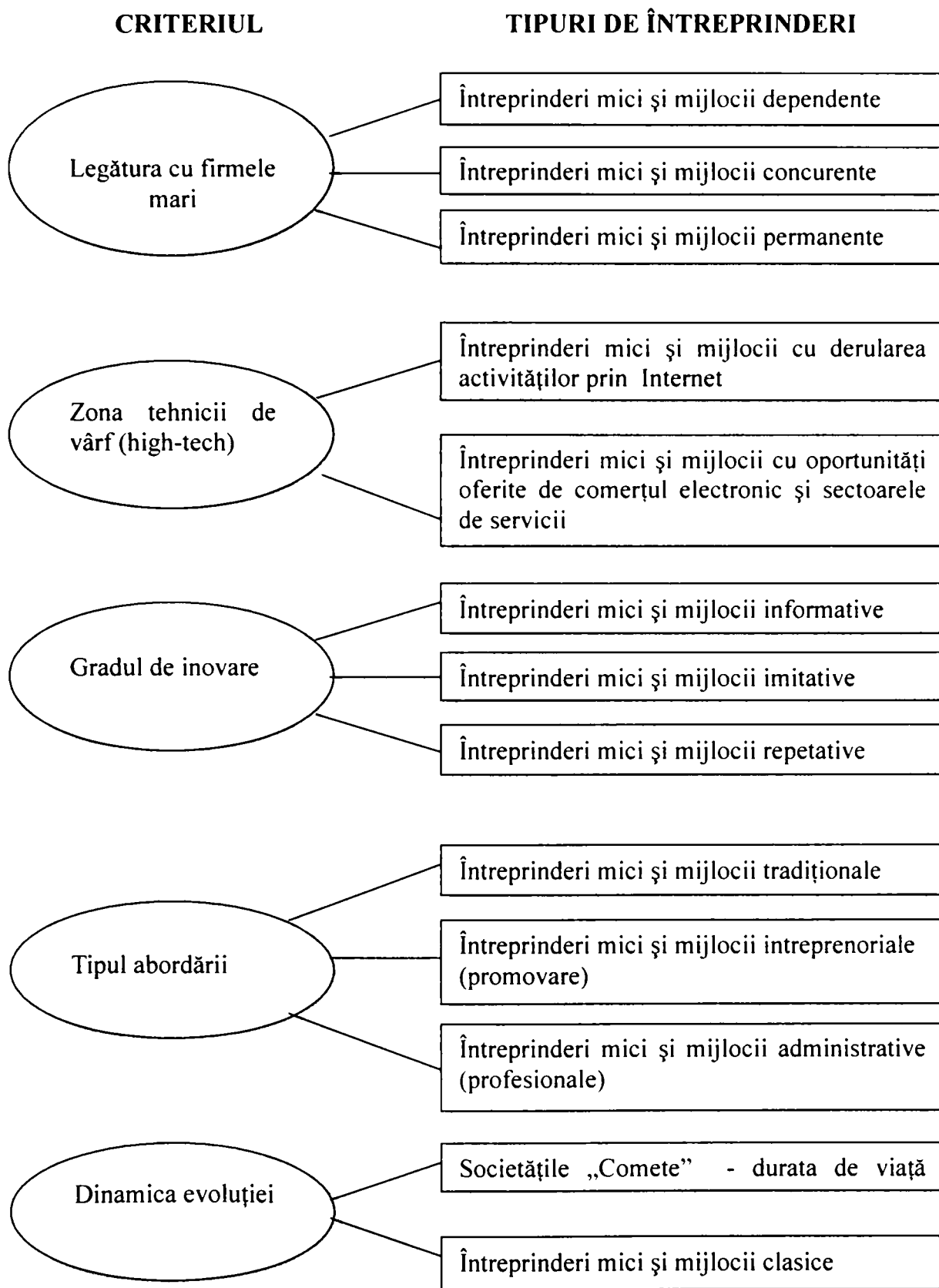


Figura 8. Tipologia întreprinderilor mici și mijlocii

Pentru viitor se prefigurează rolul determinat pe care cunoștințele au început să se mențină în economia modernă.

În ultimele decenii a crescut importanța factorilor organici legați de cunoștințe:

- tehnologiile;
- informațiile;
- procesele economice;
- capitalul uman;
- capabilitățile și competențele întreprinderilor.

Dezvoltarea economiei în secolul XXI se va baza cu prioritate pe resursele intelectuale intangibile, din capitalul de cunoștințe. Prin revoluția cunoștințelor desemnăm schimbarea fundamentală a economiei bazată predominant pe resurse fizice în economie bazată pe cunoștințe, care are următoarele caracteristici:

- primordialitatea cunoștințelor în toate componentele economiei;
- concentrarea activităților economice asupra producerii de bunuri-cunoștințe;
- demasificarea producției;
- amplificarea conceperii și importanței tehnologiilor;
- dezvoltarea exporturilor;
- multiplicarea rapidă a firmelor mici, care vor predomina relativ și absolut în economie.

Evoluția spre economia bazată pe cunoștințe, care antrenează multiple schimbări în toate componentele economice, induce modificări și în sectorul întreprinderilor mici și mijlocii. Cunoscuta firmă de consultanță Artur și Little a stabilit recent o nouă tipologie a întreprinderilor mici și mijlocii în raport cu domeniile de activitate derulate și cerințele vizavi de inovare și cunoștințe, precum se prezintă în figura 9. [78]

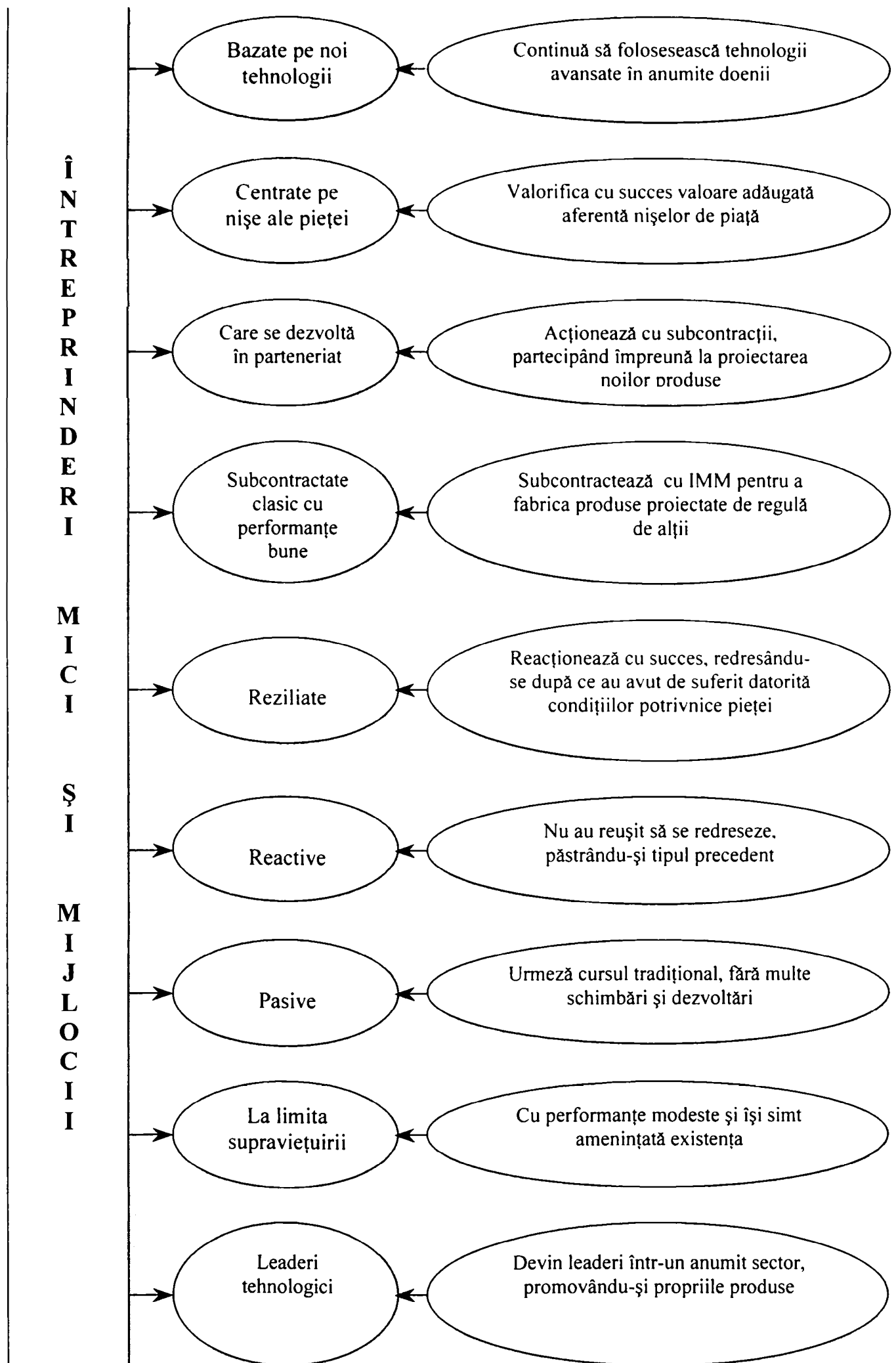


Figura 9. Tipologia întreprinderilor mici și mijlocii în economia bazată pe cunoștințe.

În ultima perioadă o deosebită atenție, conform unui studiu recent [27] se acordă întreprinderilor mici și mijlocii din ramurile de vârf (high-tech), care se divid în trei categorii:

- întreprinderile mici și mijlocii caracterizate printr-o ridicată afinitate pentru derularea activităților prin Internet, luând în considerare ultimele dezvoltări în domeniu;
- întreprinderile mici și mijlocii nou înființate de către „liberi-întreprinzători”, care se focalizează asupra exploatării oportunităților oferite de comerțul electronic și sectoarele de servicii;
- întreprinderile mici și mijlocii integrate în marile firme care generează inovații și comercializează sub presiunea principalelor clienți.

Ele sunt axate pe cunoștințe, având caracteristicile principale:

1. Încorporarea de activități ce implică o puternică densitate a cunoștințelor;
2. Durata scurtă de viață a produselor și serviciilor [28];
3. Dezvoltarea intensă a activităților de cercetare-dezvoltare, de produse și servicii deosebit de inovative;
4. Preponderența activelor intangibile;
5. Folosirea tehnologiilor de vârf;
6. Utilizarea unei forțe de muncă pronunțat specializată;
7. Oferirea de produse și servicii susceptibile de a fi exportate.

1.4.2. Locul și rolul întreprinderilor mici și mijlocii în structurile economice și în ascensiunea economică

Experiența acumulată în plan mondial reconfirmă faptul că întreprinderile mici și mijlocii joacă un rol important în dezvoltarea economică, socială a unei țări, în folosirea capacităților creative, utilizarea resurselor și crearea veniturilor generale. Guvernele din majoritatea țărilor cu o economie care are un grad ridicat de industrializare, alături de utilizarea tehnicilor de vârf au ca obiective și dezvoltarea întreprinderilor mai mici, deoarece acestea contribuie la ascensiunea economiei. Industria mică și mijlocie a creat noi locuri de muncă și a făcut investiții, chiar și în perioade marcate de recesiune, în care se manifestau disparități între ramuri prospere și mai puțin prospere, regiuni dinamice și regiuni rămase în urmă, întreprinderi rentabile și nerentabile, angajați și șomeri.

Plecând de la premisa, că întreprinderile mari funcționează cel mai bine în interacțiune cu întreprinderile mici, se poate afirma că ele stimulează dinamizarea acestora prin creșterea flexibilității și capacității de inovație. În plus, întreprinderile mici și mijlocii recente se creează și se dezvoltă într-un climat în care procesul de globalizare are repercusiuni asupra lor, determinându-le la adaptări strategice de tipul mutațiilor producției în alte locuri, revizuirea completă a sistemului relațional cu furnizorii și clienții.

Permanentele schimbări tehnologice, în special prin apariția noilor tehnologii ale informației, impun numeroase schimbări organizatorice, ajustări structurale, conducând la modificări ale producției și exportului în funcție de înalta tehnologie. Cererea enormă de calculatoare în SUA conduce la crearea unui număr mare de firme mici, care produc și vând la un preț redus, copii ieftine ale calculatoarelor inventate și produse de firmele mari. Astfel, firma Gateway 2000 din Nart-Syti a produs și a realizat în 2001 la un preț cu o reducere de 60% peste 600 mii calculatoare. Succesul a fost asigurat de alegerea corectă a strategiei în producere și realizarea tehnologiilor de vârf:

- în condițiile când uzura morală a calculatoarelor apare la 2-3 ani;
- consumatorii preferă să achiziționeze cele mai ieftine modele.

Criteriul de bază pentru majoritatea consumatorilor în alegerea calculatorului, dintre numeroasele oferte existente pe piață este *prețul mic*. Pe parcursul primului an după achiziționarea, în baza unui contract *gateway 2000*, servirea tehnică a calculatorului este

efectuată de firma TRW.

Firma franceză Trophy Radiologie înființată în anul 1946 și specializată în utilaje stomatologice pentru X-ray, în decurs de circa 60 de ani dispune de comenzi stabile în 90 țări ale lumii. Succesul firmei este asigurat de schimbările și ajustările organizaționale și structurale:

- asocierea în sfera de producție sau comerț cu unii furnizori care pe parcurs au fost în relații de subcontractare;
- diminuarea maximală a cheltuielilor post-cumpărare ale cumpărătorului;
- politica de inovare cu un accent puternic pe securitatea patentelor;
- reacția promptă la luarea deciziilor privind modificarea producției;
- producerea de către firmă a celor blocuri care prezintă secretul firmei și repartizarea comenzilor pentru restul pieselor întreprinderilor în bază de subcontract.

Etapă finală în activitatea întreprinderii o prezintă sistemul de realizare prin 6 firme comerciale, specialiștii cărora se deplasează la necesitate în țara importatoare.

În continuare, țările dezvoltate au susținut tendințele în dezvoltarea de tehnologii generice, prin politicile de încurajare ale inovației, prin promovarea unui sistem nou de învățământ și instruire adaptat noilor tehnologii.

Spre exemplu firmele americane „XEROX”, „ATT”, „Burr-Brown” au format secții speciale – incubatoare – pentru susținerea firmelor mici, prin acordarea împrumuturilor, create de angajații firmelor care aveau scopul de a înfăptui proiectele personale. Asumându-și un risc înalt, firmele obțineau o rată înaltă de profit în cazul succesului firmei mici.

Firma „ERICSSON” consumă pentru elaborarea noilor tehnologii până la 22% din manopera totală a firmei, fără să desfășoare cercetări științifice. Din 66 mii de angajați 14,4 mii sunt implicați în cercetări tehnice. Cercetările fundamentale sunt efectuate de 40 firme – parteneri din 20 de țări.

Firma „SONY” timp de 45 ani a dus o politică inovativă, aducând pe piață tehnică principală nouă – circa 200 de produse noi pe an, adică aproximativ un produs nou în fiecare zi lucrătoare. Lucrările de cercetare-dezvoltare sunt dirijate de organizația SONY Corporate Research, care conduce cu 23 de grupuri și sute de echipe ce elaborează tehnică nouă.

Remarcăm că progresul tehnic, cu consecințele sale contradictorii, determină necesitatea coexistenței întreprinderilor mari cu cele mici și mijlocii.

Existența întreprinderilor mari și foarte mari este condiționată de existența unui număr mare de întreprinderi mici și mijlocii, care pot executa la comandă și sub control tehnic o gamă largă de piese, componente și subansamble necesare fabricării produselor finale în condiții de cooperare și nu intermitente, în raport de împrejurări [29].

Din punctul nostru de vedere pe care îl considerăm esențial în abordarea problematicii întreprinderilor mici și mijlocii, mediul acestor întreprinderi reprezintă un factor complementar necesar și nu o alternativă pentru economiile de scală ale firmelor mari.

Astfel, prin prisma procesului de căutare a locului și rolului întreprinderilor mici și mijlocii în structurile economice pot fi sintetizate două tipuri principale de structuri de întreprinderi mici și mijlocii:

- „regatele”, care leagă micii furnizori de întreprinderile mari într-un lanț de aprovizionare vertical sub direcția strategică a companiei mari;
- „republicile”, care unesc companiile mici, înalt specializate într-o structură orizontală, în care nici o întreprindere nu domină. Aceste modele prezintă o mare flexibilitate, o companie putându-se muta de la o grupă la alta într-o perioadă de timp sau putând să aparțină ambelor grupuri.

Cel mai ilustrativ exemplu de „regat” se referă la grupul de întreprinderi mici și mijlocii care lucrează pe bază de subcontractare din economia țărilor dezvoltate în care micii furnizori au un rol central în asigurarea flexibilității și a calității marilor corporații. În industriile cheie japoneze, americane, engleze (autovehicole, electronică) rata de subcontractare este în limitele de 55-75 %.

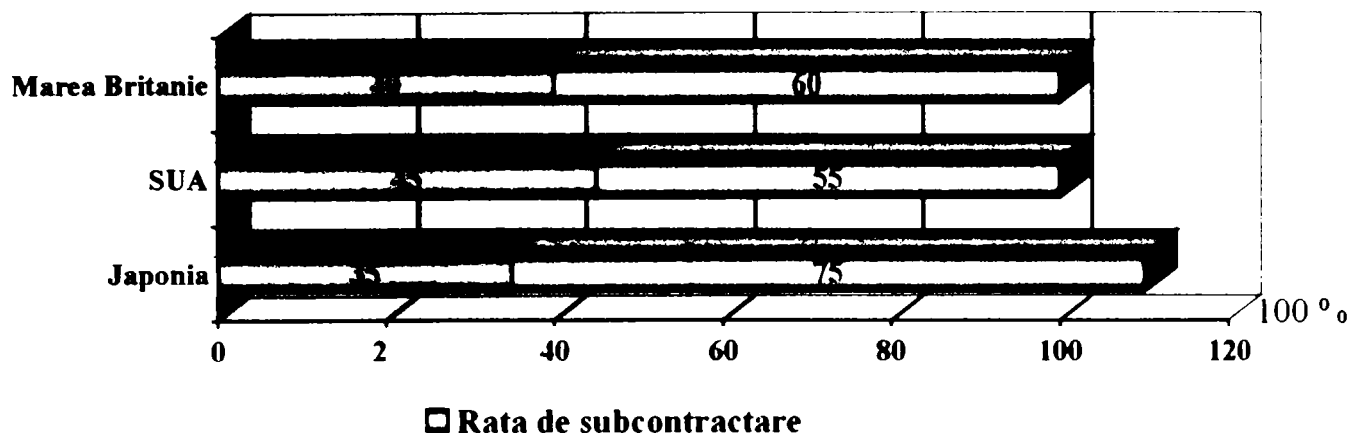


Figura 10. Rata de subcontractare în unele țări dezvoltate ale lumii

Producția este organizată în sistemul grupurilor de furnizori, adică o rețea de firme mici și mari sub forma unei piramide. În vârf, o companie mare este responsabilă pentru asamblarea finală. Aceasta lucrează direct cu un prim grup de companii mai mici situate în partea de sus a piramidei, care realizează componentele și subansamblurile majore. Acest prim grup are numeroase relații cu firme specializate din etajul al II-lea. Aceste companii, la rândul lor, lucrează cu un al treilea și uneori cu al patrulea nivel de companii tot mai mici, care realizează sarcini tot mai specializate.[30] Relațiile care există în cadrul piramidei sunt relații pe termen lung care durează uneori multe decenii.

O distincție mai clară asupra problemei de subcontractare a fost efectuată datorită analizei realizate pe un eșantion considerabil de contractanți japonezi [31]:

- contractanți ce nu au schimbat niciodată partenerii de afaceri – 68% din cei chestionați;
- contractanți ce au afaceri cu același client de mai mult de 15 ani – 53%% din cei chestionați;
- furnizorii și clienții japonezi schimbă în mod constant informații referitoare la producție, costuri și tehnologii.

Întreprinderile mici și-au păstrat importanța și în condițiile în care procentul deținut de personal și cifra de afaceri au scăzut, justificând în timp viabilitate, iar prin ideile valorificate au realizat mult mai mult decât simple reușite, indiferent dacă au folosit tehnologii de vârf sau ateliere tradiționale.

Întreprinderea mică și cea mijlocie sunt două ramuri din același arbore care reprezintă cheia transformărilor economice din toată lumea. Încă din anul 1970 și până în prezent scopul lor a constat în restructurarea economiilor prin *descentralizarea și dezintegrarea întreprinderilor mari, formarea de unități productive în toate regiunile țării din RM, astfel încât să se folosească toate resursele materiale existente în acea zonă și să se absoarbă forța de muncă disponibilă, valorificând inteligența tehnică, dar și spiritul de întreprinzător al tuturor celor care dispun de anumite calități*. Alte scopuri se referă la ritmul de înnoire a producției și calificarea ridicată a forței de muncă.

Credibilitatea întreprinderilor mici și mijlocii este argumentată de ponderea acestora în totalul întreprinderilor, precum este sintetizat în tabelul 13.

**Tabelul 13 Ponderea întreprinderilor mici și mijlocii în totalul
întreprinderilor în unele țări ale lumii**

Nr.	Țara	Ponderea, %	Nr.	Țara	Ponderea, %
1.	Austria	97,50	15.	Luxemburg	99,38
2.	Belgia	99,76	16.	Malaiezia	76,10
3.	Canada	98,00	17.	Marea Britanie	96,70
4.	Danemarca	99,00	18.	Moldova	98,90
5.	Elveția	99,00	19.	Norvegia	99,10
6.	Federația Rusă	73,00	20.	Portugalia	99,84
7.	Franța	96,00	21.	Olanda	99,53
8.	Filipine	91,40	22.	România	98,50
9.	Finlanda	99,63	23.	Singapore	84,00
10.	Irlanda	99,80	24.	Spania	99,88
11.	Indonezia	88,90	25.	Suedia	99,40
12.	Italia	99,90	26.	SUA	99,70
13.	Japonia	99,30	27.	Tailanda	89,30
14.	Germania	94,00	28.	UE	99,80

Sursa: E. Crasovscaia. Teoria perihadnoi ecanomichi. TENC, Moscva. 1998.

Alfred Marshall la începutul secolului XX definește forma de concentrare a activității întreprinderilor mici și mijlocii ca un district industrial, ca o regrupare, a întreprinderilor ce realizează diferite faze din producția unui subsector determinat, funcționând alături de organisme de asistență, centre de cercetare.

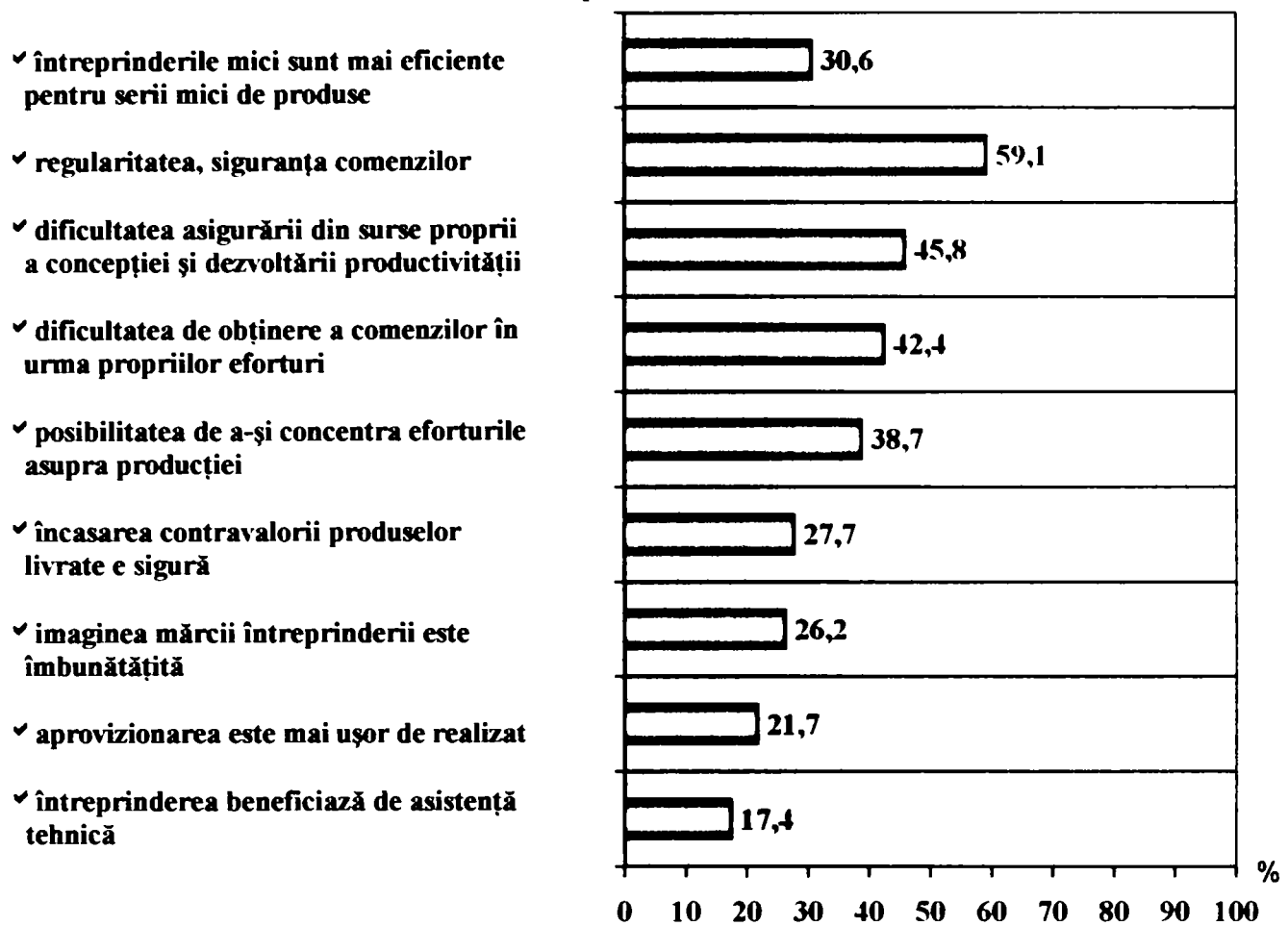
Un district industrial, ce corespunde unei culturi, unei istorii, tradiții și ocupații este o grupare localizată de mici unități nedeterminate de o mare unitate, fiecare din aceste unități fiind specializată pe câteva operații bine precizate. Succesul acestor districte industriale se regăsește și în cazul micilor întreprinderi din Italia, prin dezvoltarea segmentului de piață deținut de acestea, atât pe piața internă, cât și pe cea externă. Toate întreprinderile mici și mijlocii în Italia beneficiază ajutorul de stat de suportul regional, de înlesniri fiscale (cota impozitului pe beneficiu este scăzută de 3 ori în comparare cu cea stabilită, TVA – variază de la 4 la 39% în funcție de produse și servicii). În timp ce întreprinderile mari au anumite dificultăți pentru a se menține pe piața mondială, micile întreprinderi își dovedesc dinamismul combinând avantajele producției și vânzării cu cele ale organizării suple și ale flexibilității de care dau dovadă [32].

Însă din experiența mondială se pot desprinde dificultățile legate de colaborarea întreprinderilor mici și mijlocii cu firmele mari. Ele sunt determinate de abuzurile întreprinderilor mari în procesul de subcontractare cu întreprinderile mici și mijlocii (în special în sectorul auto), ca, de exemplu:

- plăți întârziate;
- penalizări economice pentru întâzieri de livrare;
- imposibilitatea renegocierii prețurilor fixe, întreprinderile mici și mijlocii fiind considerate de firmele mari „tampoane de urgență” împotriva fluctuațiilor pieței.

O anchetă (Bucailles și Beauregard, 1987) efectuată pe un eșantion de circa 200 de întreprinderi mari și 1500 furnizori (întreprinderi mici) referitoare la rațiunile existenței sistemului de subcontractare în Japonia, a condus la identificarea următoarelor răspunsuri, supuse în figura nr. 11 [33]:

Întreprinderi mici



Întreprinderi mari

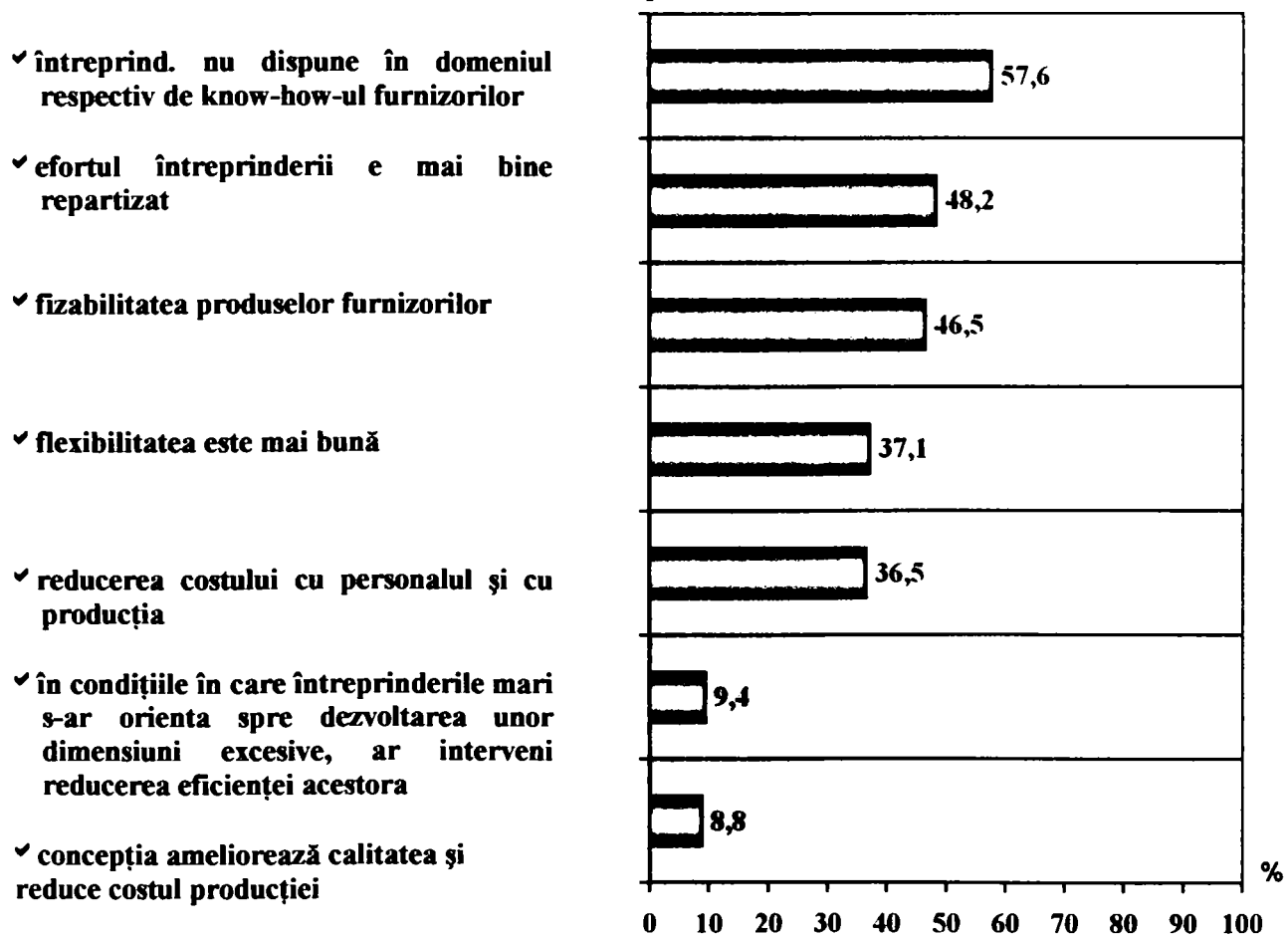


Figura 11. Problemele în subcontractarea întreprinderilor în Japonia

Din acest studiu observăm că pentru întreprinderile mici motivația principală o reprezintă faptul că piețele de desfacere sunt asigurate prin certitudinea comenzilor, cele mari recunosc că know-how-ul de care dispun cele mici în domeniul produselor și serviciilor care fac obiectul subcontractării, este superior.

Începând cu mijlocul secolului XX în economia mondială începe o reechilibrare a dimensiunilor întreprinderilor:

În peisajul economic, politic și social au survenit modificări decizionale care au afectat stabilitatea structurilor economice fundamentale ale întreprinderilor mari: crize de materii prime; crize de energie; crize financiar-valutare; crize de producție; criza de desfacere (piața); amplificarea costurilor de producție.

Modificările intervenite au amplificat punctele slabe ale întreprinderilor mari:

- lipsă de flexibilitate și adaptabilitate la cerințele pieței, problemă parțial;
- birocrație, lipsa de dialog și cooperare între compartimente, șefi și subordonați;
- posibilitatea de a-și menține poziția de monopol pe piață ceea ce afectează concurența și implicit progresul tehnic, stopat prin respingerea unor posibili competitori;
- mai mare pierdere și vulnerabilitate, în cazul avarierii unor agregate sau compartimente;
- dificultăți în renunțarea și formarea inițială a personalului și în renunțarea la el;
- decalajul enorm dintre veniturile personalului de conducere și a subordonaților.

Necesitatea de flexibilitate a pus întreprinderile mari în fața unor reconsiderări esențiale ale conceptelor economice. Răspunsul radical la presiunile economice competitiv puternic s-a exprimat prin:

- recurgerea la subcontractare în favoarea activității de bază, lucrările de cercetare-dezvoltare, de asamblare fiind îndeplinite de întreprinderi mici prin subcontractare;
- afirmarea întreprinderilor mici și mijlocii, flexibile și inovatoare.

Studiile privind situația economiei mondiale arată că problemele ei nu pot fi rezolvate numai de o rețea largă de întreprinderi mici. Complexitatea acestor probleme stimulează mărirea firmelor prin comasarea lor, prin captarea firmelor și mai mici, crearea întreprinderilor mixte și consorțiilor.

Experiența mondială a utilizat cu succes astfel de tactici:

- absorbția în SUA a firmei de semiconductoare „NCR” de către firma mijloacelor de comunicații „ATT”;
- acordul de comun între concurenții tradiționali – firmele „IBM” și „EPLL” - privind cercetările în domeniul microcalculatoarelor; crearea consorțiului US Memories în cercetare-dezvoltare în domeniul semiconductoarelor etc.

Caracterul inovativ al întreprinderilor mici au impus companiilor mari strategia de „cooptare” a tehnologiilor noi, create de întreprinderile mici. Multe companii mari în dezvoltarea lor preferă abordarea strategiei „de așteptare”: la stadia inițială se acumulează informații privind tehnologia nouă și instruirea personalului, perspectivele ramurii (profitul și potențialul de creștere), apoi se estimează avantajele proprii. La momentul în care perspectivele domeniului de activitate și factorii de succes se realizează, firma își determină tactica de integrare în ea prin:

1. Relansarea propriei activități în baza tehnologiilor noi;
2. Procurarea licenței de know-how;
3. Relansarea întreprinderii mixte cu întreprinderea inovatoare [34].

Și totuși, remarcăm că întreprinderile mari și foarte mari rămân epicentrul ascensiunii economice în ramurile de scală privind capitalul și cercetarea, cu preponderență în domeniul electrotehnicii și electronicii [35].

Între întreprinderile mari și întreprinderile mici și mijlocii există un raport de condiționare și interdependență, cooperare și complementaritate, fapt confirmat de experiența

țărilor dezvoltate. În orice economie modernă pot și trebuie să existe întreprinderi mici și mijlocii, strategie preluată și pentru țara noastră.

Cercetările întreprinse până acum confirmă constatarea că indiferent de mărime și tip, întreprinderile mari și mici au coexistat și vor continua să coexiste, în raport de posibilitățile fiecărei țări, de strategia ramurilor și subramurilor economiei, într-un anumit grad de complementaritate [36].

1.4.3. Întreprinderile mici și mijlocii în Uniunea Europeană

Investigațiile consacrate asupra structurilor economice în țările dezvoltate ale Europei Occidentale permit evidențierea performanțelor istorice ale întreprinderilor mici și mijlocii prezentate în figura 12.

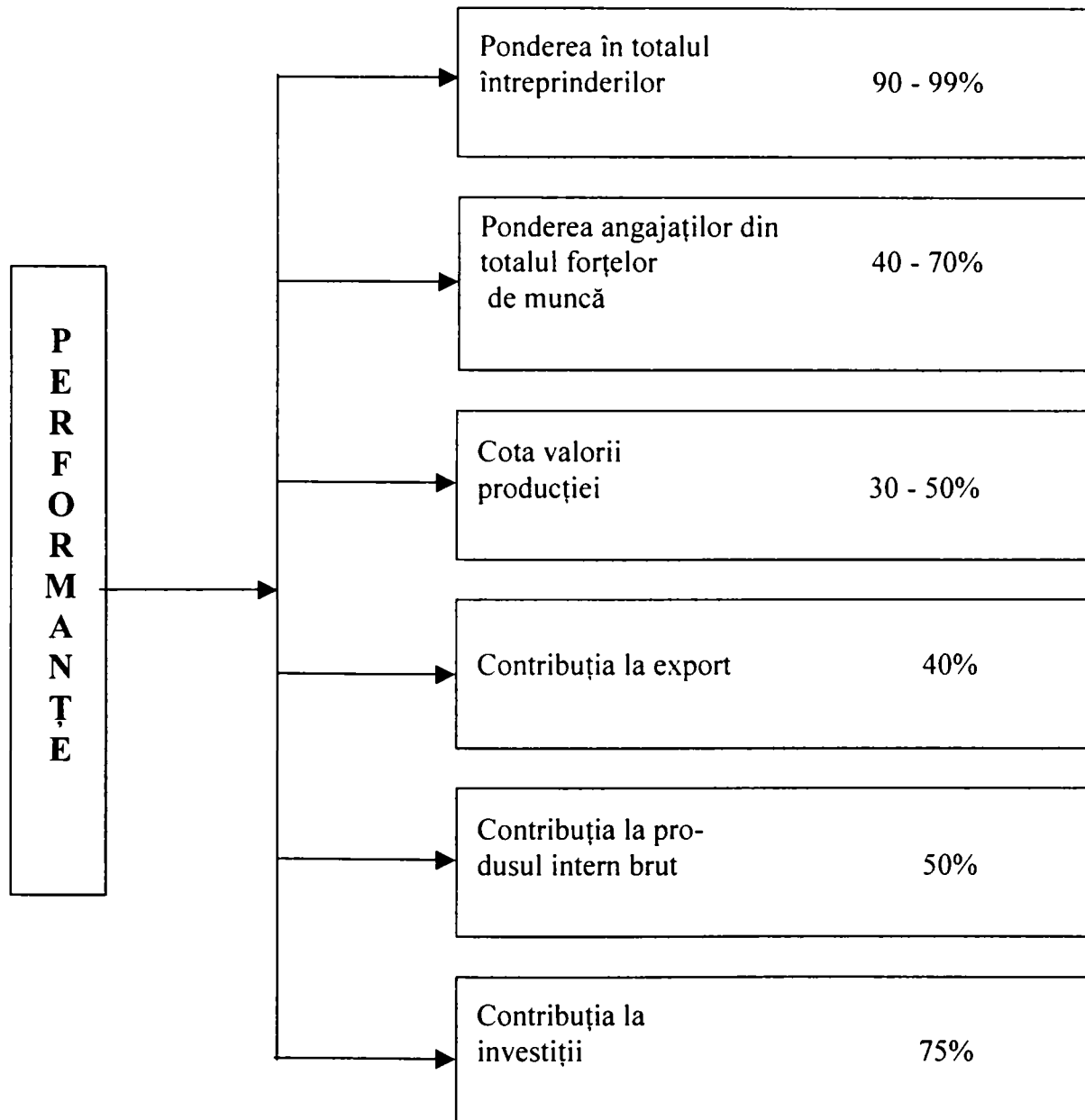


Figura 12. Performanțele întreprinderilor mici și mijlocii din Europa Occidentală

Importanța unor estimări obiective și realiste a întreprinderilor mici și mijlocii decurge din faptul că situația lor prezintă interes pentru Moldova, în mod deosebit, în perioada de tranziție. În această perioadă procesul de reformă cu restructurări, reconfigurări de proprietate și modificări în structurile economice, trebuie să ia în considerare tendințele corespunzătoare pe plan mondial. De aceea, este bine să fie preluată cu prudență, această experiență, mai ales privind întreprinderile mici și mijlocii, ce nu-și pot permite experimentări și soluții care nu conduc la rezultate economice eficiente și în care este angrenată o parte importantă a capitalului autohton.

Uniunea Europeană.

Comisia Europeană a adoptat în 1996 o nouă definiție a acestor întreprinderi, bazată pe patru criterii:

- numărul de angajați - < 250
- cifra de afaceri - ≤ 40 mil ECU
- balanța globală anuală - ≤ 27 mil ECU
- cota de participare a unei sau mai multor firme mari la capitalul agentului economic - ≤ 25%

În prezent, limitele de încadrare a firmelor ocupate în UE sunt următoarele:

- microîntreprinderi - 1-9 angajați;
- întreprinderi mici - 10-49 angajați;
- întreprinderi mijlocii - 50-249 angajați;
- întreprinderi mari - peste 250 angajați.

Ne vom limita la abordarea întreprinderilor mici și mijlocii în UE prin prisma indicatorilor publicați în raportul pe anul 2000 în „Policy on Small and medium – sized enterprises in countries of the European Community, ETM – Netherlands, 1997 [37].

1. Numărul și structura întreprinderilor. În prezent în Uniunea Europeană funcționează 1.9370 mii de întreprinderi mici și mijlocii. Analiza distribuției și a ponderii, în total firme relevă o similitudine remarcabilă între țări. Întreprinderile mici și mijlocii reprezintă în medie 99,8% din totalul firmelor din UE, așa cum este prezentat în tabelul 14.

Tabelul 14 Pondere pe categorii a întreprinderilor mici și mijlocii în totalul firmelor pe anul 2000

Nr.	Țara	Total întreprinderi	Micro<9 [38]	Mici (10-49)	Mijlocii (50-249)	Total IMM (<250)
1.	Uniunea Europeană	1.937.000	93,10	5,90	0,80	99,80
2.	Austria	284.000	n.a.	n.a.	n.a.	97,50
3.	Belgia	554.000	94,35	4,82	0,59	99,76
4.	Danemarca	208.000	86,45	11,41	1,14	99,00
5.	Franța	2.466.000	87,75	7,04	1,21	96,00
6.	Finlanda	241.000	93,47	5,25	0,92	99,64
7.	Germania	2.910.000	80,28	12,00	1,72	94,00
8.	Grecia	1.163.000	n.a.	n.a.	n.a.	99,80
9.	Irlanda	97.000	n.a.	n.a.	n.a.	99,80
10.	Italia	3.761.000	93,64	5,64	0,62	99,90
11.	Luxemburg	18.000	84,42	12,84	2,12	99,38
12.	Marea Britanie	2.905.000	76,58	17,00	3,12	96,70
13.	Olanda	421.000	87,50	10,41	1,62	99,53
14.	Portugalia	641.000	93,08	6,04	0,72	99,84
15.	Spania	2.684.000	94,75	4,62	0,51	99,88
16.	Suedia	453.000	94,08	4,72	0,60	99,40
17.	Norvegia	564.000	84,98	13,18	0,94	99,10

-%-

Analiza distribuției și a ponderii întreprinderilor mici și mijlocii în total firme relevă o similitudine remarcabilă între țări. Întreprinderile mici și mijlocii reprezintă în medie 99,8% din totalul firmelor din UE. Procentul cel mai mic se întâlnește în Germania (94,00 %), Franța (96,00 %) și Austria (97,50%). Cel mai mare procent se află în Italia (99,9 la sută), Spania (99,88 %), Grecia și Irlanda (99,80%).

Examinarea datelor din tabelul precedent pune în evidență categorii diferite ce intră în componența întreprinderilor mici și mijlocii.

Astfel, microîntreprinderile (0-9 salariați) dețin o pondere mare în totalul întreprinderilor din Spania (94,75 %), Suedia (94,08 %), din Belgia (94,35%); în unele țări mult mai mică - Marea Britanie (17,00 %), Norvegia (13,18 %), Luxemburg (12,84 %).

Structura întreprinderilor pe clase de mărime în Uniunea Europeană pe anul 2000 prezentată în figura nr. 13, denotă un înalt nivel de dezvoltare al întreprinderilor mici și mijlocii.

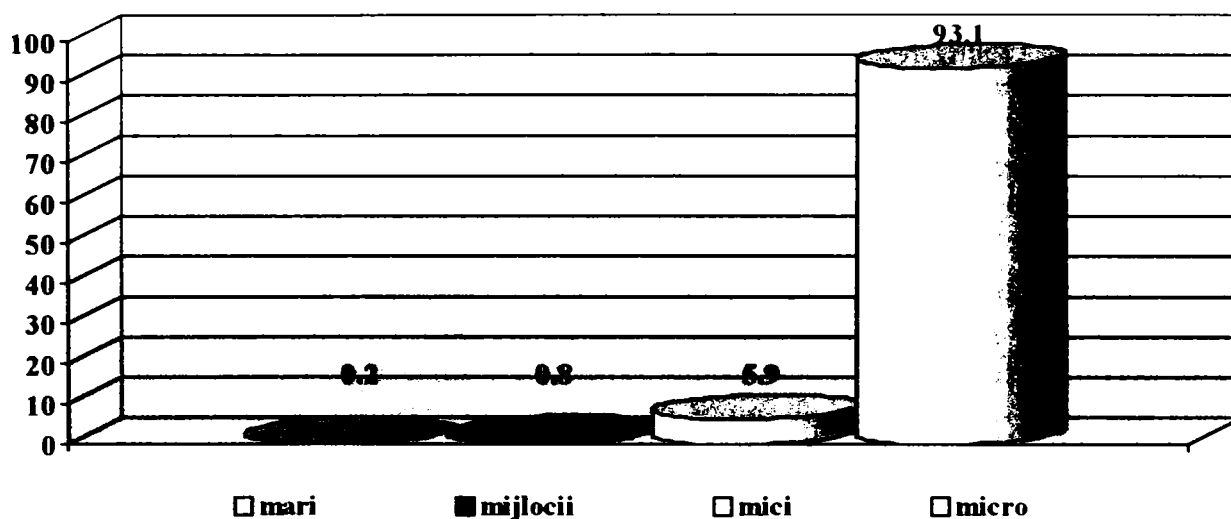


Figura 13. Structura întreprinderilor în Uniunea Europeană în funcție de dimensiunea lor

Cwazitotalitatea întreprinderilor – 93,1% sunt de tip micro, tip care nu necesită investiții mari, condiție favorabilă pentru investitori.

2. Forța de muncă. Un aspect demn de menționat este faptul că întreprinderile mici și mijlocii, își atrag cea mai mare parte din forța de muncă din segmentul de pe piața muncii cu rata de șomaj cea mai înaltă (figura 14).

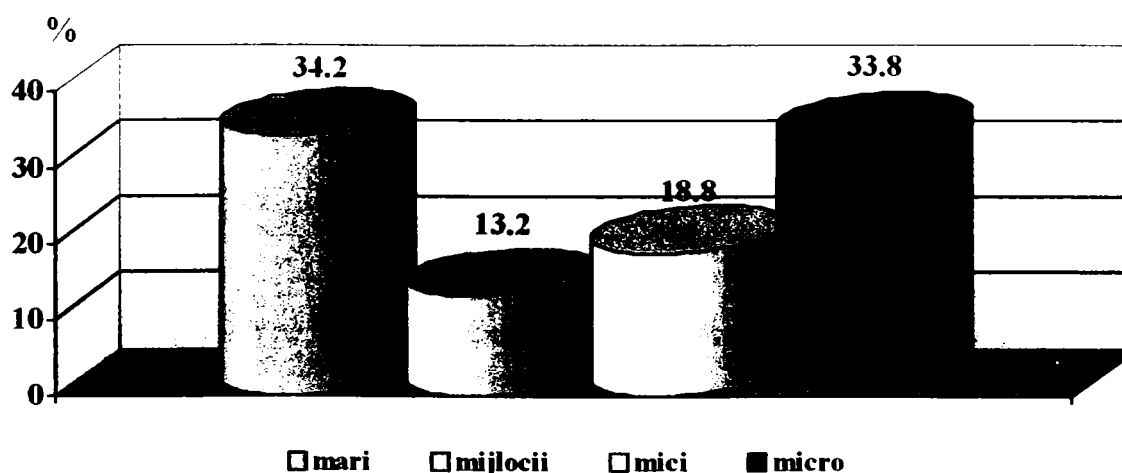


Figura 14. Forța de muncă utilizată pe tipuri de întreprinderi (%)

Considerăm că este suficient de elocventă în problema vizată și distribuția procentuală a numărului de angajați în economia țărilor membre ale Uniunii Europene (tabelul nr. 15). Această statistică confirmă, în mod restrâns, că majoritatea populației UE este angajată în întreprinderi mici și mijlocii.

Tabelul 15 Cota de participare a forței de muncă în întreprinderile mici și mijlocii în economia țărilor Uniunii Europene

Cota de participare, %	Țara				
>80	Danemarca				
70-80	Suedia	Portugalia	Norvegia	Finlanda	Marea Britanie
60-70	Olanda Irlanda	Austria Luxemburg	Germania	Franța	Belgia
<60	Spania	Italia			

Sursa: The State of Small Business in the Netherlands 1995, EIMI International, Zoetermeer, September 1995, p. 26.

Datele statistice analizate și cele care vor fi în continuare prezentate dau o imagine suficient de bine conturată asupra sectorului de întreprinderi mici și mijlocii, care poate fi numit ca *determinant în economia Uniunii Europene*. Acest sector generează o valoare adăugată mică pe un salariat, însă el este deosebit de necesar și competitiv prin alte efecte economice și sociale. Această sugestie al specialiștilor în materie este susținută de O. Nicolescu [39].

„Pe acest plan un argument major suplimentar este dinamica contribuției diferitelor categorii de firme la generarea de noi locuri de muncă în țările europene dezvoltate. Din 1991 și până în prezent, microîntreprinderile, și din 1997 și firmele mici, au creat locuri de muncă mai multe decât celelalte categorii de firme.” Sub formă de grafic aceste date sunt prezentate în figura 15.

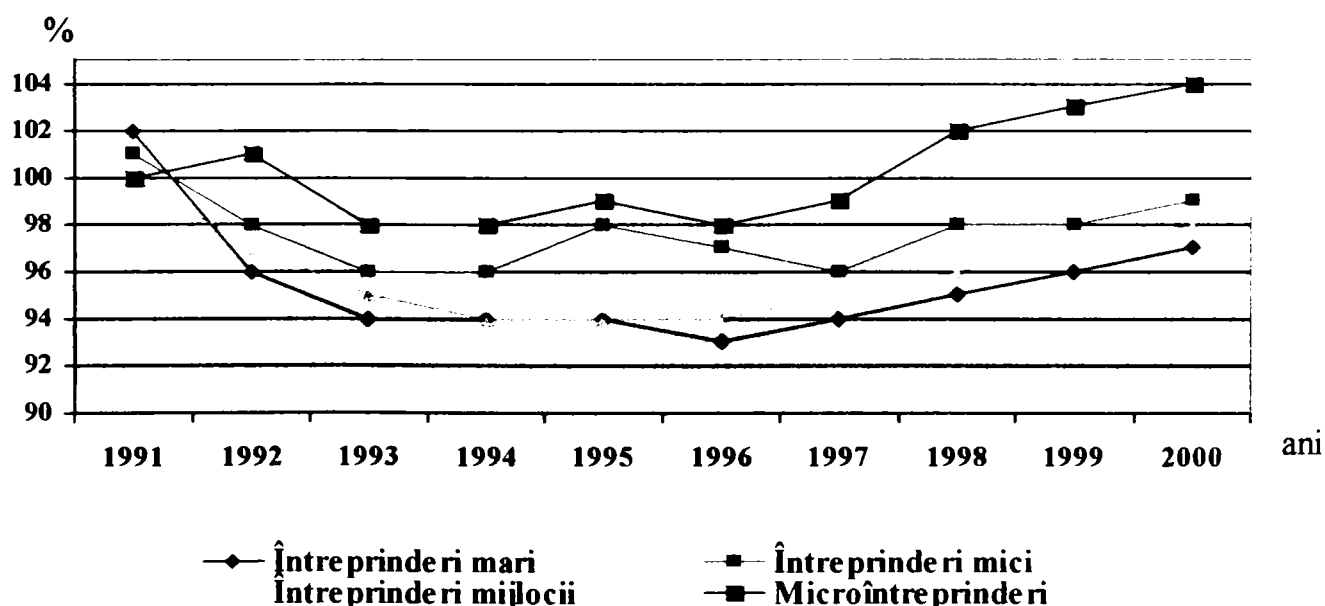


Figura 15. Evoluția generării de noi locuri de muncă [40]

Pentru cuantificarea ponderii angajaților pe tipuri de întreprinderi fără stabilirea unor diferențe sectoriale, pentru țările membre ale Uniunii Europene sunt sintetizate datele statistice în tabelul 16.

Tabelul 16 Distribuirea numărului total de angajați în întreprinderile mici și mijlocii din Uniunea Europeană la nivelul anului 2000

Nr.	Țara	Total salariați	Micro <9 %	Mici (10-49) %	Mijlocii (50-249) %	Total IMM (<250) %
1.	Uniunea Europeană, total	74.550.000	n.a.	n.a.	n.a.	65,80
2.	Austria	2.160.000	n.a.	n.a.	n.a.	70,00
3.	Belgia	1.950.000	35,10	20,30	10,70	66,10
4.	Danemarca	1.000.000	35,20	24,60	18,40	68,20
5.	Franța	12.400.000	36,10	18,30	15,40	69,80
6.	Finlanda	10.460.000	31,75	22,64	16,81	71,20
7.	Germania	19.021.600	33,20	20,30	14,60	68,10
8.	Grecia	1.250.000	n.a.	n.a.	n.a.	69,80
9.	Italia	7.206.400	n.a.	n.a.	n.a.	51,20
10.	Irlanda	63.200	n.a.	n.a.	n.a.	60,20
11.	Luxemburg	160.000	22,10	20,80	23,50	66,40
12.	Marea Britanie	16.850.000	32,11	24,36	22,93	79,40
13.	Norvegia	8.528.000	29,20	28,00	18,00	75,20
14.	Olanda	270.000	35,40	18,12	12,88	66,40
15.	Portugalia	2.730.000	43,86	20,22	10,22	74,30
16.	Spania	7.102.600	34,85	12,65	12,70	59,20
17.	Suedia	486.400	46,80	18,20	6,20	71,20

n.a. – date neactualizate

Analizând datele acestui tabel se poate desprinde ușor concluzia că după numărul de salariați, structura întreprinderilor mici și mijlocii este diferită în țările membre. [41] Astfel, microîntreprinderile (1-9 salariați) dețin o pondere în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii din Suedia de 46,8% din 71,20% total întreprinderi mici și mijlocii, în Portugalia de 43,86 din 74,30% total întreprinderi mici și mijlocii, iar în Germania de 33,20% din 68,10%.

3. Distribuția sectorială. Studiul privind distribuția sectorială a întreprinderilor mici și mijlocii relevă faptul că importanța întreprinderilor mici și mijlocii, deși remarcabilă, este diferită în cadrul sectoarelor economice.

Fără a avea pretenția relevării tuturor aspectelor semnificative, menționăm câteva referitoare la distribuția sectorială a întreprinderilor mici și mijlocii care pot fi reliefate din figura 16.

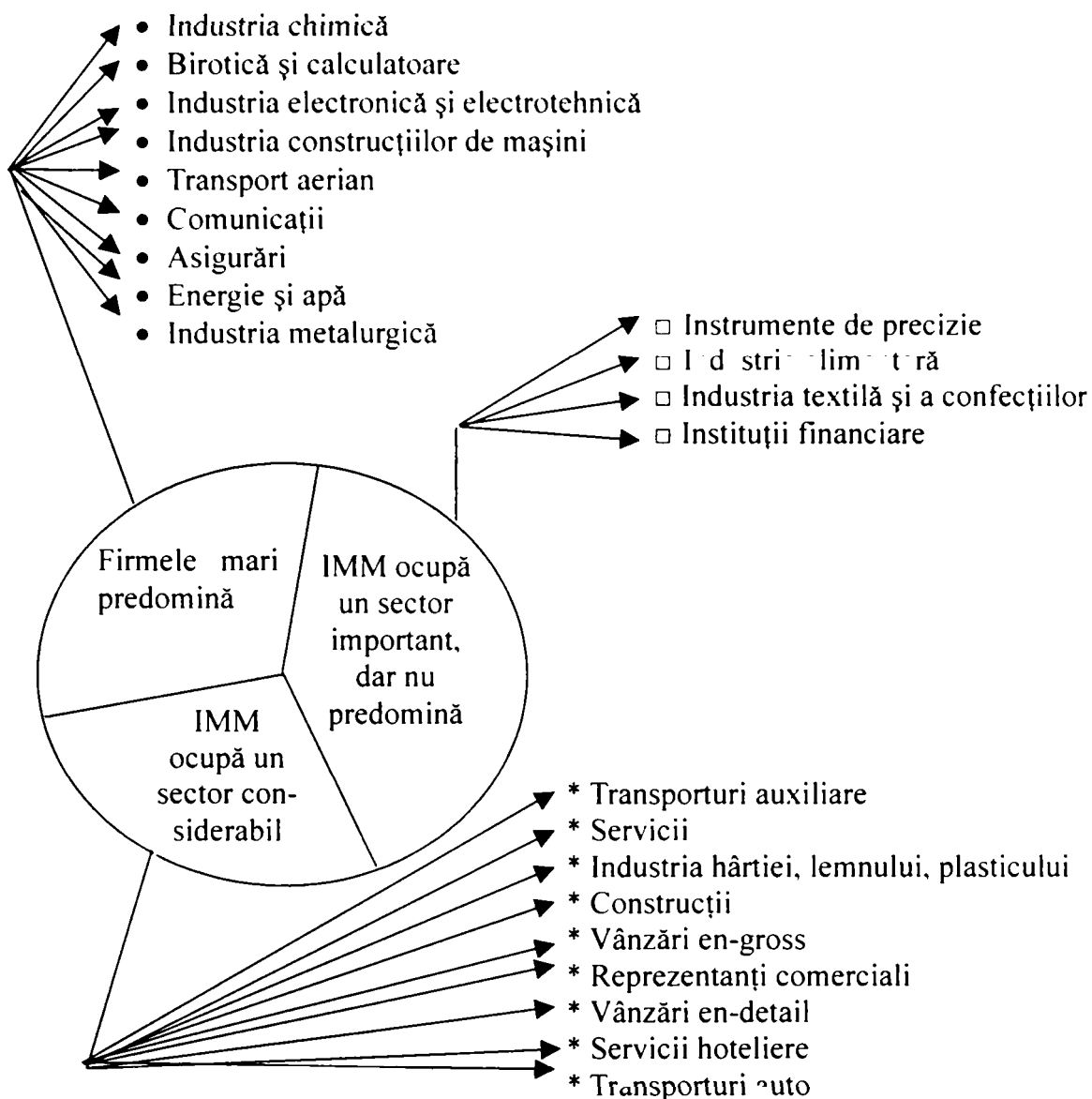


Figura 16. Locul întreprinderilor mici și mijlocii în sectoarele economice din punct de vedere a ocupării forței de muncă

Experiența pe plan internațional și, în special în Uniunea Europeană, reconfirmă faptul că întreprinderile mici și mijlocii predomină în special în sectoarele importante, iar capitalul necesar pentru desfășurarea activităților este mai redus – comerțul cu amănuntul, servicii hoteliere, turism etc. Statistica confirmă că 75% din personalul acestor domenii activează în întreprinderi mici și mijlocii.

Referitor la întreprinderile mici și mijlocii din domeniile industriale, factorii decisivi în apariția și dezvoltarea acestora prezintă situația în zona geografică a unor firme industriale mari, precum și dezvoltarea economică regională – infrastructură, comunicații etc. Ele acționează, în special, complementar firmelor mari. În schimb, întreprinderile mici și mijlocii din comerț și servicii sunt mult mai puțin influențate sau condiționate de existența în zonă a unor firme mari.

Un aspect demn de menționat este faptul că întreprinderile mici și mijlocii (cu 2/3 din angajații sectorului de întreprinderi mici și mijlocii) își atrag cea mai mare parte din forța de muncă din segmentul de pe piața muncii cu rata de șomaj cea mai înaltă. Aceasta se datorează și particularității întreprinderilor mici și mijlocii de a angaja personal cu calificare redusă și respectiv cu salarii mai mici decât în firmele mari. În cazul industriei, procentul angajaților din întreprinderi mici și mijlocii constituie peste 40% din totalul angajaților din sectorul industrial, ajungând chiar la 70% în Italia, Spania și Portugalia.

În domeniul construcțiilor, ponderea angajaților din întreprinderile mici și mijlocii este de circa 70%, în Italia atinge ponderea cea mai mare – 90 %. Cu privire la sectorul de servicii, datorită importanței pe care o au subsectoarele comerț, servicii de alimentație, servicii hoteliere și turism, întreprinderile mici și mijlocii cuprind circa 70% dintre angajații care activează în întreprinderile din aceste domenii. Aici se evidențiază Italia cu 95,1 %, Portugalia cu 92,91 %. Un procent mai mic remarcăm în Marea Britanie – 55,1 %.

4. Performanțe economice. O abordare mai completă a sectorului de întreprinderi mici și mijlocii pornește de la caracteristicile economice esențiale ale funcționării lor.

Situația veniturilor realizate din vânzări pe ansamblul țărilor din Uniunea Europeană este sintetizată în figurile 17 și 18. [45]

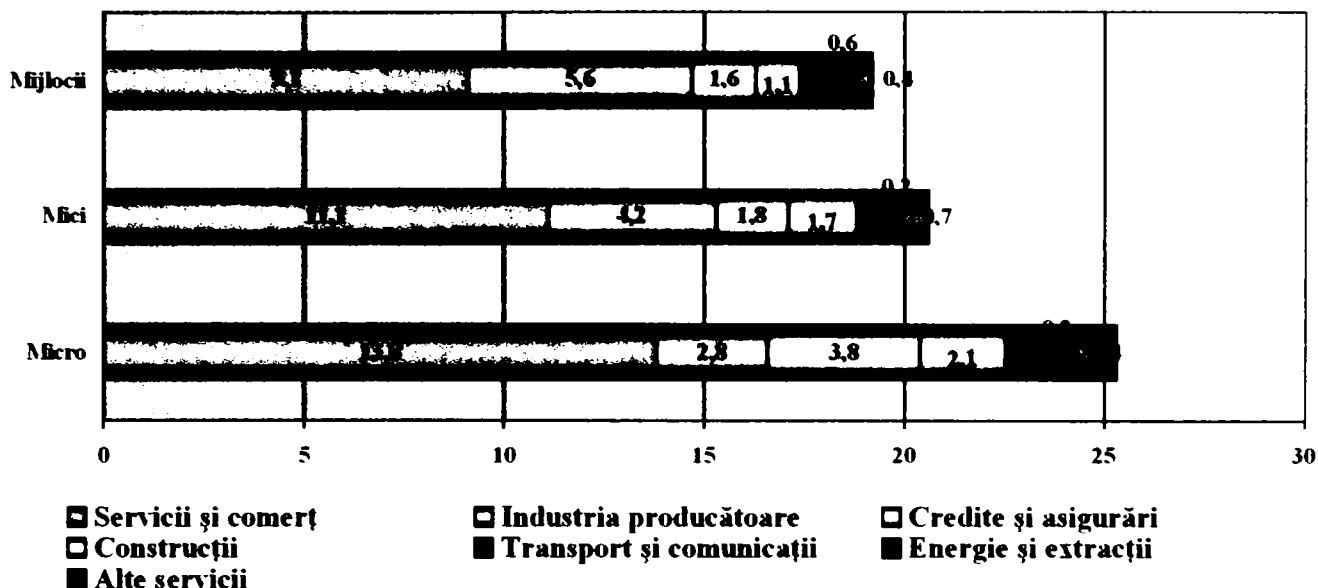


Figura 17. Distribuția vânzărilor înregistrate pe tipuri de întreprinderi mici și mijlocii și sectoare de activitate

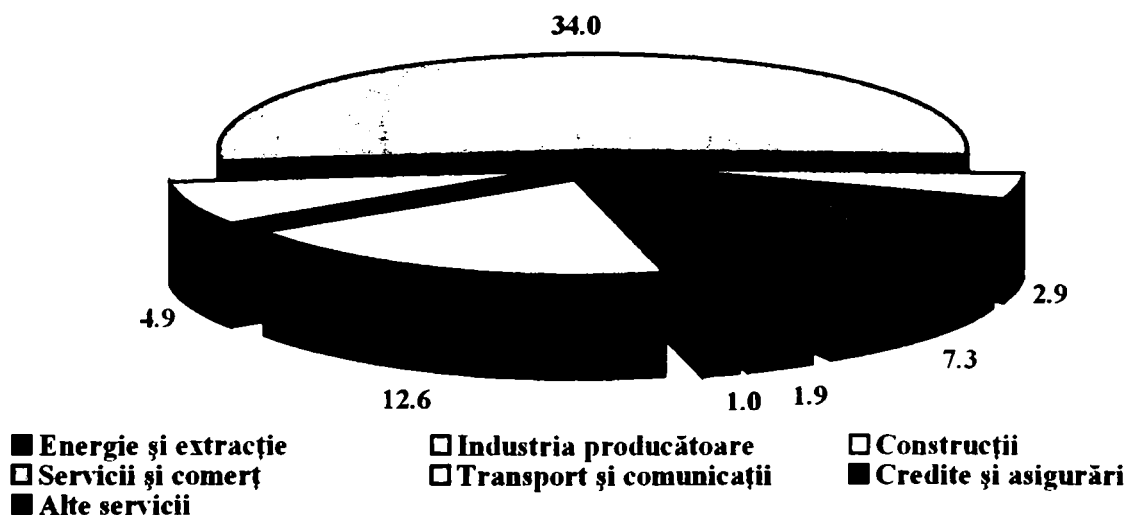


Figura 18. Vânzările înregistrate pe întreprinderile mici și mijlocii pe sectoare de activitate

În diagramele prezentate pentru vânzările înregistrate procentele au fost calculate din totalul vânzărilor al tuturor firmelor europene, incluzând firmele mari. Există doar un sector – comerț și servicii în sfera alimentară – cu un nivel semnificativ de vânzări, ce determină cifra totală să aibă o pondere așa de însemnată. Mai mult, grupul de firme cu un nivel mai mare al cifrei de afaceri este reprezentat de microîntreprinderi – 13,0 din 34,0 %. O altă arie de acoperire de către întreprinderile mici și mijlocii este sectorul industriei producătoare –

12,6%, din care 4,2% este acoperită de cele mici și 5,6% – de cele mijlocii. Succint pe această ramură și altele două dominante în sectorul de întreprinderi mici și mijlocii sunt expuse în figura 19.

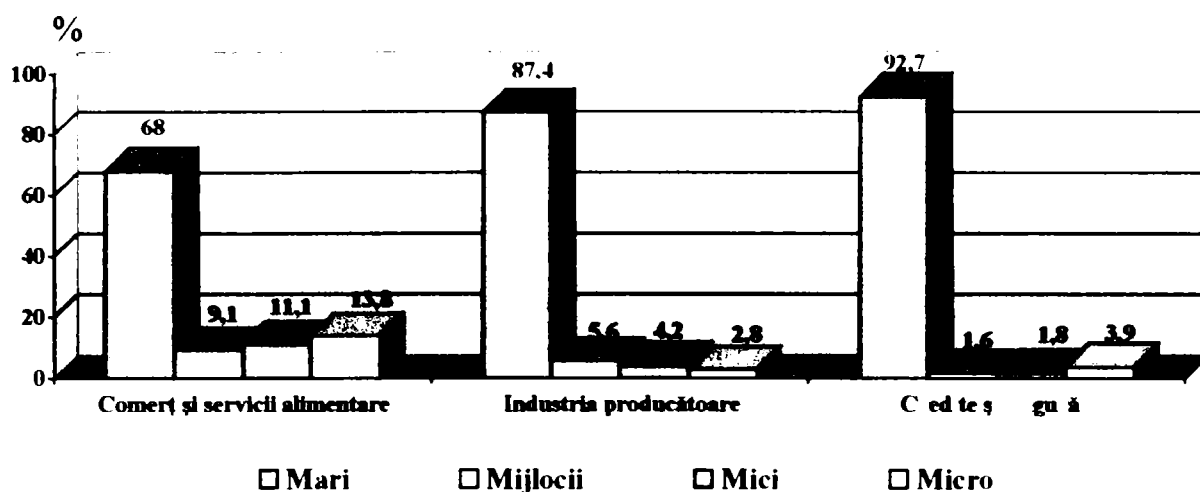


Figura 19. Ponderea vânzărilor pe tipuri de întreprinderi și unele sectoare de activitate

Alți indici care caracterizează sectorul de întreprinderi mici și mijlocii sunt prezentați în figura 20 [42].

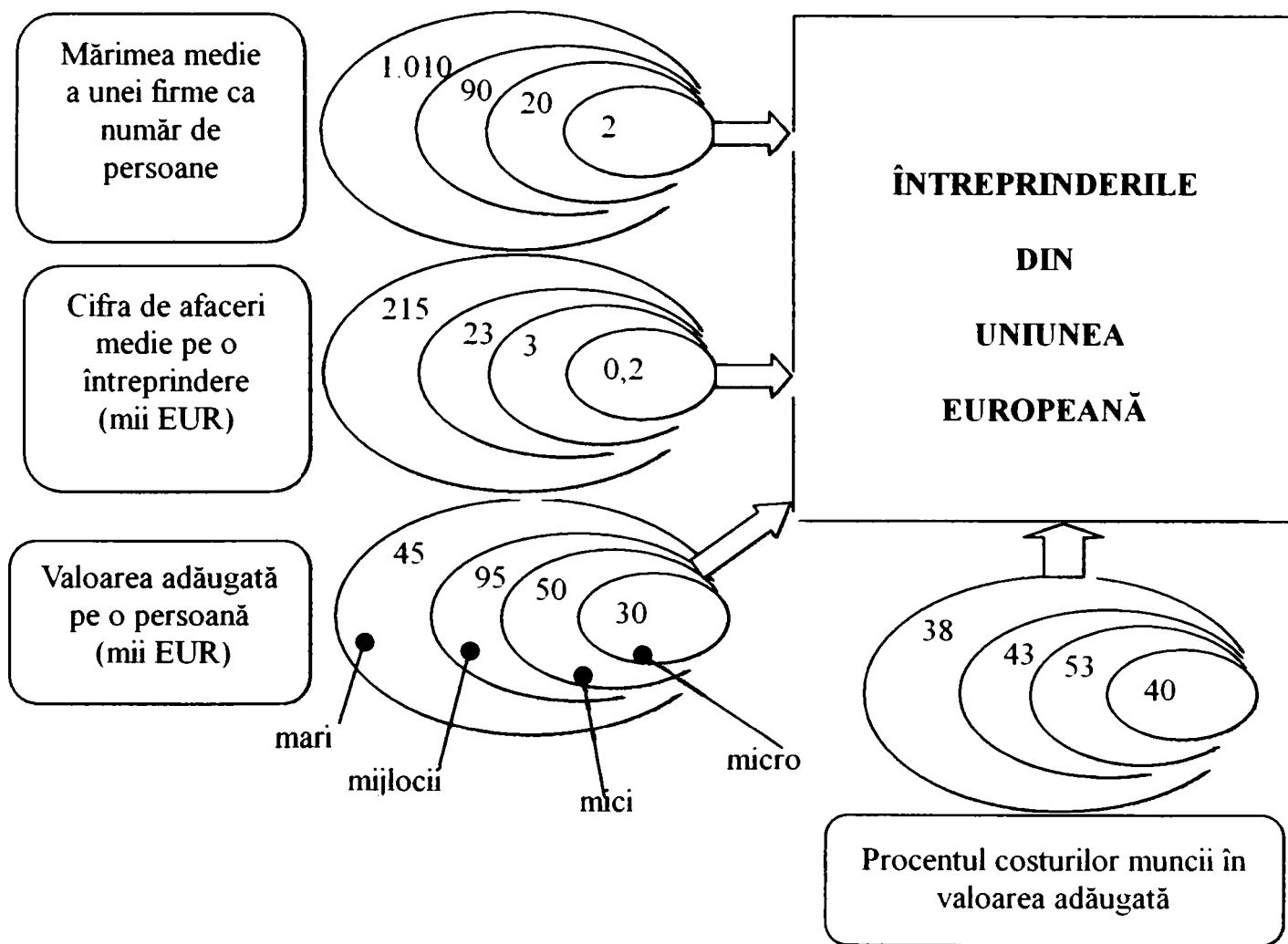


Figura 20. Statistica sintetică a tipurilor de întreprinderi pe cele patru tipuri de indicatori de clasificare

Procentul costurilor salariale în total valoare nou creată variază sensibil de la o categorie la alta – 40% microîntreprinderi, 53% firme mici, 43% întreprinderi medii, 38% mari companii – cu o medie pentru ansamblul întreprinderilor tot de 42%.

Valoarea medie adăugată pe un angajat este de 40.000 EUR: valoarea maximă la firmele mari 90.000 EUR, iar cea minimă la – microîntreprinderi – 30.000 EUR. Diferențele mari constatate reflectă deosebirile dintre acestea în ceea ce privește în special gradul de înzestrare tehnică, precum și avantajul realizării economiilor de scală odată cu sporirea dimensiunii.

Cifra de afaceri medie pe o întreprindere este de 500 000 EUR, însă are valori diferite în funcție de mărimea acestora:

- pentru micro 200 000 ECU;
- pentru mică – 3 000 000 ECU;
- pentru mijlocie – 23 000 000 ECU;
- pentru mari – 215 000 000 ECU.

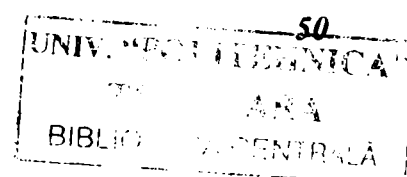
5. Politici de susținere.

Politicile macroeconomice pot fi modalități directe sau indirecte de influență și control al evoluției unei economii. Prin impunerea de impozite și taxe, prin influențarea ofertei de bani sau a pieței financiare, prin cumpărările de bunuri și servicii destinate unor scopuri publice, dar și prin introducerea unor măsuri de reglementare a activității economice private, guvernul exercită un efect direct, deosebit de puternic asupra evoluției economice. Dimensiunea managerială a politicilor macroeconomice este dependentă de deciziile de politică macroeconomică, ce trebuie să îndeplinească următoarele proprietăți: credibilitate, consistență, certitudine.

Din sinteza performanțelor economice pentru întreprinderile mici și mijlocii se conturează clar creșterea economică, validată de rezultatele țărilor Uniunii Europene, ale căror politici economice pentru acest sector, sunt realizate prin măsurile expuse în tabelul 17.

Tabelul 17 Politici economice în țările Uniunii Europene

	Țările															
	NL	DK	B	L	GB	IRL	F	D	I	E	P	GR	A	S	SE	N
Politici fiscale	+	0	+	0	0	+	0	+	0	0	+	0	+	0	+	++
Politici regionale	++	+	+	0	++	0	+	++	++	+	+	++	++	+	+	++
Politica educațională	++	+	+	+	+	+	++	+	+	+	+	+	++	++	+	+++
Autorizarea afacerilor	++	+	++	++ +	0	0	+	+++	+	0	0	0	++	+	+	++
Politica de finanțare	+	0	++	+	+	++	+	+	+	++	+	+	++	0	0	+
Informare, consiliere	++	+	+	+	++	+	+	++	0	+	+	+	++	+	+	+
Tehnologie, cercetare și dezvoltare	++	++	++	+	++	++	++	++	+	+	+	++	++	++	++	++
Furnizori, contracte	++	0	0	0	0	++	0	0	0	0	+	0	+	0	0	+
Politica de export	++	++	++	+	++	++	++	++	++	++	++	++	+	+	+	0
Resurse umane	+	+	++	0	0	+	+	0	0	0	+	0	++	+	+	+



Legenda

1.

NL	Olanda	GB	Marea Britanie	I	Italia	N	Norvegia
DK	Danemarca	IRL	Irlanda	E	Spania	A	Austria
B	Belgia	F	Franța	P	Portugalia	S	Suedia
L	Luxemburg	D	Germania	GR	Grecia	SF	Finlanda

Sursa: Policy in Small and medium – sized enterprises in countries of the European Community, ETM – Netherlands, 1997

2.

0	Extrem de puține măsuri sau lipsă totală	+	Număr redus de măsuri	++	Număr relativ important de măsuri	+++	Număr foarte mare de măsuri
---	--	---	-----------------------	----	-----------------------------------	-----	-----------------------------

Din studiul realizat de ETM se desprind o serie de aspecte semnificative asupra caracterului și dezvoltării diferitelor măsuri care vizează sectorul întreprinderilor mici și mijlocii în țările membre Uniunea Europeană:

1. O diversitate mare în ceea ce privește structura, caracterul organizațiilor care reprezintă interesele întreprinderilor mici și mijlocii în țările membre ale Uniunii Europene.
2. În țările cu suprafață geografică mare sunt următoarele particularități:
 - este mai dificil să se elaboreze măsuri specifice pentru întreprinderi mici și mijlocii la nivel central;
 - gradul de descentralizare a puterii, de decizie referitor la întreprinderile mici și mijlocii este mai mic;
 - mare parte a politicii pentru întreprinderile mici și mijlocii este implementată de autoritățile locale.
3. Gradul de concentrare asupra climatului mai favorabil pentru acest sector este mai mare în țările bogate, care își asumă un rol mai mare în crearea politicilor de acest gen, decât cele mai puțin bogate.
4. Cu cât țara e mai slab dezvoltată, cu atât mai mult politica ei în domeniul întreprinderilor mici și mijlocii se concentrează pe susținerea activităților productive, în primul rând din punct de vedere financiar, astfel că frecvent măsurile de susținere a întreprinderilor mici și mijlocii în cazul lor îmbracă forma împrumuturilor acordate pentru investiții.
5. În ceea ce privește exportul, o importanță deosebită o prezintă competitivitatea firmelor care au sau își doresc o activitate de export. Sub acest aspect, în comparație cu firmele mari, firmele mici se confruntă cu probleme specifice, probleme care se leagă de tehnologie, cercetare-dezvoltare și care necesită măsuri de susținere specifice în cazul întreprinderilor mici și mijlocii.

În continuare se vor examina două țări din Uniunea Europeană care au cel mai mare număr de întreprinderi mici și mijlocii.

Marea Britanie este țară vest-europeană cu cel mai mare număr de întreprinderi mici și mijlocii – 3.760.000. Dimensiunea medie a unei întreprinderi mici și mijlocii este de 5 persoane, fiind deci inferioară mediei europene de 6 persoane.

Ciclul de viață a întreprinderilor mici și mijlocii este foarte scurt. Imaginea este foarte clară din următoarea statistică: în perioada 1990-2000 au fost înregistrate 2,2 milioane companii noi și au fost desființate 1,6 milioane. Nivelul de desființare constituie 73 %, iar creșterea a alcătuit pe această perioadă doar 27 % [43].

Reieșind din criteriile de definire în Marea Britanie sunt trei tipuri de întreprinderi mici și mijlocii în următorul raport:

1. Individuale – 41,1%;
2. Colective (cu 2 și mai mulți salariați) – 29,9%;
3. Societăți pe acțiuni – 27,1%.

Nivelul de productivitate relativă a muncii este superior atât mediei pe UE, cât și mediei Europei, Marea Britanie situându-se pe locul 3 în UE, fiind depășită de Germania și de Luxemburg.

Performanțele deosebite în anii '90 se explică în bună măsură prin restructurările tehnologice în economie precum și prin dezvoltarea ascendentă a economiei „bazate pe cunoștințe”, adică pe pregătire profesionistă de nivel înalt. Schimbările substanțiale în structurile organizaționale a marilor companii au fost axate pe direcția independenței filialelor, relațiilor de subcontractare cu întreprinderile din sectorul întreprinderilor mici și mijlocii (figura 21.)

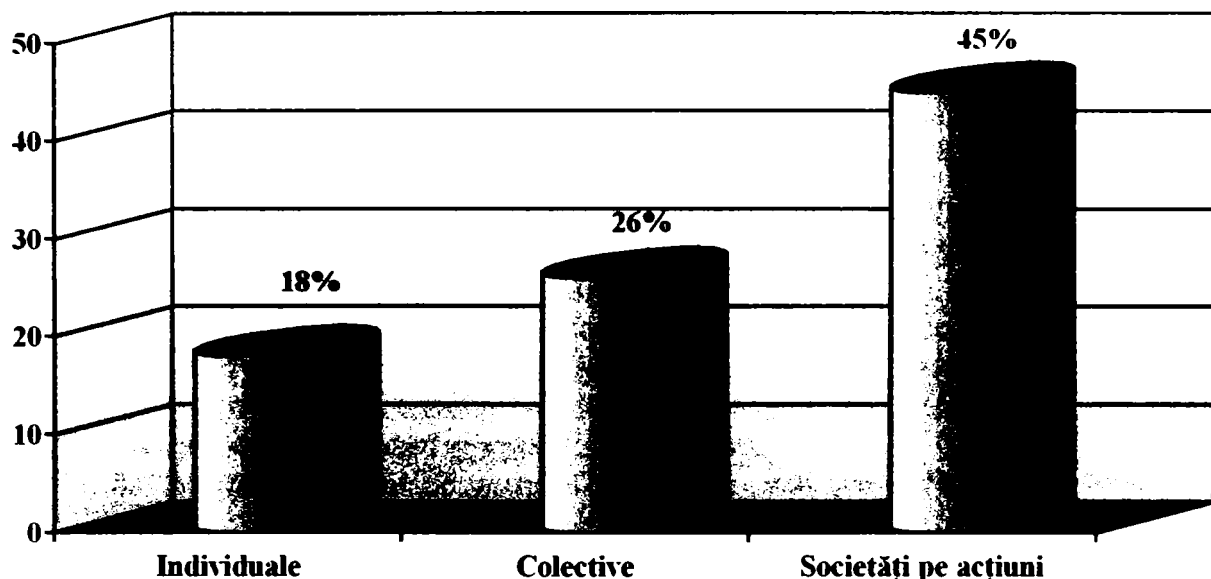


Figura 21. Ponderea relațiilor de subcontractare cu întreprinderile mari

Politicile consacrate întreprinderilor mici și mijlocii au axat dezvoltarea acestor întreprinderi după trei modele:

1. Conservarea nivelului de dezvoltare cu păstrarea clasei de mărime;
2. Dezvoltarea lentă a activităților;
3. Expansiă microîntreprinderilor cu transformarea lor în medii și apoi în continuare în companii mari.

Însă multe cercetări au demonstrat convingător faptul, că cwaiztotalitatea microîntreprinderilor nu tind spre creștere, dorind păstrarea „*proprietății pe munca sa*”.

Suportul statului englez pentru acest sector se manifestă prin:

1. Politicile de dereglementare și simplificate.
2. Politicile de simplificare în transformarea diferitor companii în întreprinderi mici și mijlocii și invers.
3. Accesul la surse de finanțare special proiectate pentru întreprinderile mici și mijlocii. Spre exemplu, schema Garantării Creditelor prevede pentru întreprinderile cu cifra de afaceri sub 100 mii \$:
 - oferirea de garanții pentru credite între 50.000-100.000 \$ pentru perioade de 2-7 ani;
 - garantarea creditului în proporție de 70%;
 - plata de dobânzi de 1,5% de către firmă.

Peste 45 mii de întreprinderi mici și mijlocii au beneficiat de această schemă de garantare a creditelor.

4. Asistența în domeniul social: oferirea alocațiilor șomerilor ce doresc să creeze o afacere proprie.
5. Schema de investiții în întreprinderi, introdusă în 1993, prin care se încurajează diverși investitori să investească în întreprinderi mici și mijlocii: investitorilor li se acordă scutiri de 20% la impozitul pe venituri, dacă investesc până la 100.000 \$ pe an într-un IMM necotat la bursă, cu condiția să-și mențină investiția cel puțin 5 ani. Veniturile realizate din investiție după 5 ani nu mai sunt supuse impozitării.
6. Asistența în domeniul informațiilor, trainingului și consultanței în zonele în care întreprinderile mici și mijlocii prezintă dezavantajele comparative în raport cu firmele mari. Dintre modalitățile utilizate se pot menționa:
 - consiliile de întreprindere și training introduse în 1990, axate asupra pregătirii profesionale a personalului;
 - serviciile de consultații pe cadre, spre exemplu, Q-Tab, acordate în următorul mod: un consultant de la firma specializată în materie are în aria sa de servire 5-6 întreprinderi pe un termen de 1 an. Remunerarea muncii consultantului este parțial efectuată de întreprinderi (35 la sută), iar altă parte – din sursele organizațiilor de susținere a întreprinderilor mici și mijlocii.

Însă există o particularitate negativă specifică pentru Marea Britanie: situația vulnerabilă a angajaților în acest domeniu: instabilitatea salariilor, ziua de muncă instabilă, posibilități reduse în promovarea profesională, încălcarea securității muncii.

7. Strategii complexe de stimulare a exportului. Guvernul achită 50% din cheltuielile totale ale întreprinderilor mici și mijlocii pentru deschiderea reprezentanțelor peste hotare și inițierea contactelor cu noii consumatori, creditul fiind restituit numai dacă activitatea dată de export a avut succes.
8. Programe speciale de instruire și informare atât pentru firmele mici inițiale, cât și pentru cele ce intră în afaceri: de exemplu, „Serviciul pentru micile firme”, ce operează prin 11 oficii și o rețea de aproape 300 birouri de consultanță, numai în 1989 a dat răspunsuri la 28 1000 întrebări, a ajutat 3000 de mici afaceri prin consultații și a ținut 43000 de sesiuni de consultare.

În **Germania**, care se situează pe locul doi ca număr de firme în Europa își desfășoară activitatea circa 68% din totalul forței de muncă, acestea contribuind cu 60% la crearea P.N.B. Ponderea ocupată de întreprinderile mici și mijlocii în cifra de afaceri este de – 50%, în produsul social – 46%, iar în investiții – 41%.

Statul german susține în toate fazele viața întreprinderilor mici și mijlocii. La începutul anilor 1990 accentul a fost pus pe încurajarea înființării de noi întreprinderi: în numai opt zile, orice întreprindere se creează și poate funcționa, existând un sistem legislativ complet, coerent și cu o coordonare fermă.

În deceniul actual prioritatea este promovarea cercetării-dezvoltării pentru întreprinderile mici și mijlocii, stimularea consultanței externe pentru acestea, asigurarea protecției mediului și simplificarea birocratiei. În ultimii ani se acordă o atenție majoră climatului de afaceri.

Guvernul Federal al Germaniei se implică foarte intens în asistarea cercetării-dezvoltării în întreprinderi mici și mijlocii prin următoarea schemă:

1. Orice întreprindere mică și mijlocie cu o activitate mai mare de doi ani, beneficiază de un program special pentru ajutor, în elaborarea prototipului, testarea și dezvoltarea noilor produse prin intermediul capitalului de risc. În Berlin se oferă prime de 10% din valoarea investițiilor, pentru construirea de clădiri pentru producție, cercetare și dezvoltare.
2. Sunt elaborate programe de cercetare-dezvoltare pe bază contractuală.

3. Funcționează centre de demonstrare, cercetare-dezvoltare, servicii de consultanță și programe de transfer tehnologic.

În toate programele și tipurile de asistență pentru cercetare-dezvoltare înscrise în schemă, statul german contribuie cu finanțări între 40% și 100%.

În Germania, statul a acordat întreprinderilor mici și mijlocii diverse tipuri de înlesniri fiscale, cum ar fi: micșorarea impozitului pe venit, scutirea de impozitul pe corporație, reducerea impozitului pe patrimoniu și a impozitului pe moștenire etc. În urma reformei fiscale realizate în perioada 1986-1990 de guvernul german, suma totală a venitului neimpozabil s-a mărit de 17 ori. Ca rezultat, sectorul privat a obținut 25 mld \$ pentru autofinanțare [44].

O altă înlesnire fiscală importantă este permisiunea aplicării de către întreprinderile mici și mijlocii a sistemului accelerat de amortizare. Aceasta face posibilă reducerea termenului de servire a echipamentului, care poate fi lichidat timp de 2-5 ani, ceea ce conduce la majorarea cheltuielilor pentru amortizare și reducerea respectiv a venitului impozabil. În Germania, întreprinderile mici și mijlocii din ținuturile din est au posibilitatea să calculeze amortizarea pe o perioadă de 3 ani în modul următor: în primul an norma de amortizare constituie 50%, în al doilea – 30% și al treilea – 20%. Astfel, pe o perioadă de 3 ani întreprinderile mici și mijlocii au posibilitatea să-și creeze noi surse pentru dezvoltarea tehnică [45].

Odată cu mondializarea relațiilor economice și crearea pieței unice europene, de o reală susținere financiară au început să se bucure întreprinderile mici și mijlocii exportatoare. Majoritatea guvernelor țărilor occidentale au elaborat strategii complexe și au lansat programe de stimulare a exportului ca „Euro-fitness” în Germania. Programele date prevăd o serie de măsuri financiare de stimulare a exportului: asigurarea întreprinderilor mici și mijlocii de riscurile posibile, oferirea unor subvenții sau credite preferențiale etc.

Rezultatele obținute în economia germană și engleză de întreprinderile mici și mijlocii sunt cele mai convingătoare dovadă a raționalității și eficacității lor.

CAPITOLUL II. MANAGEMENTUL PRIVATIZĂRII – PREMISA CREERII ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII

2.1. METODEDE ȘI TEHNICI DE PRIVATIZARE

Există două aspecte ale privatizării: privatizarea materială și privatizarea managementului. În cazul privatizării managementului, întreprinderea rămâne în proprietatea statului. În cazul privatizării materiale se reconfigurează raporturile de proprietate, ceea ce înseamnă că întreprinderea devine proprietate privată. În cazul când din anumite motive nu este posibilă o privatizare materială, dar trebuie realizată cel puțin o creștere a eficienței, privatizarea managementului adesea constituie primul pas în vederea unei privatizări totale.

Figura 22 oferă o privire de ansamblu asupra metodelor de privatizare care vor fi expuse în acest capitol.

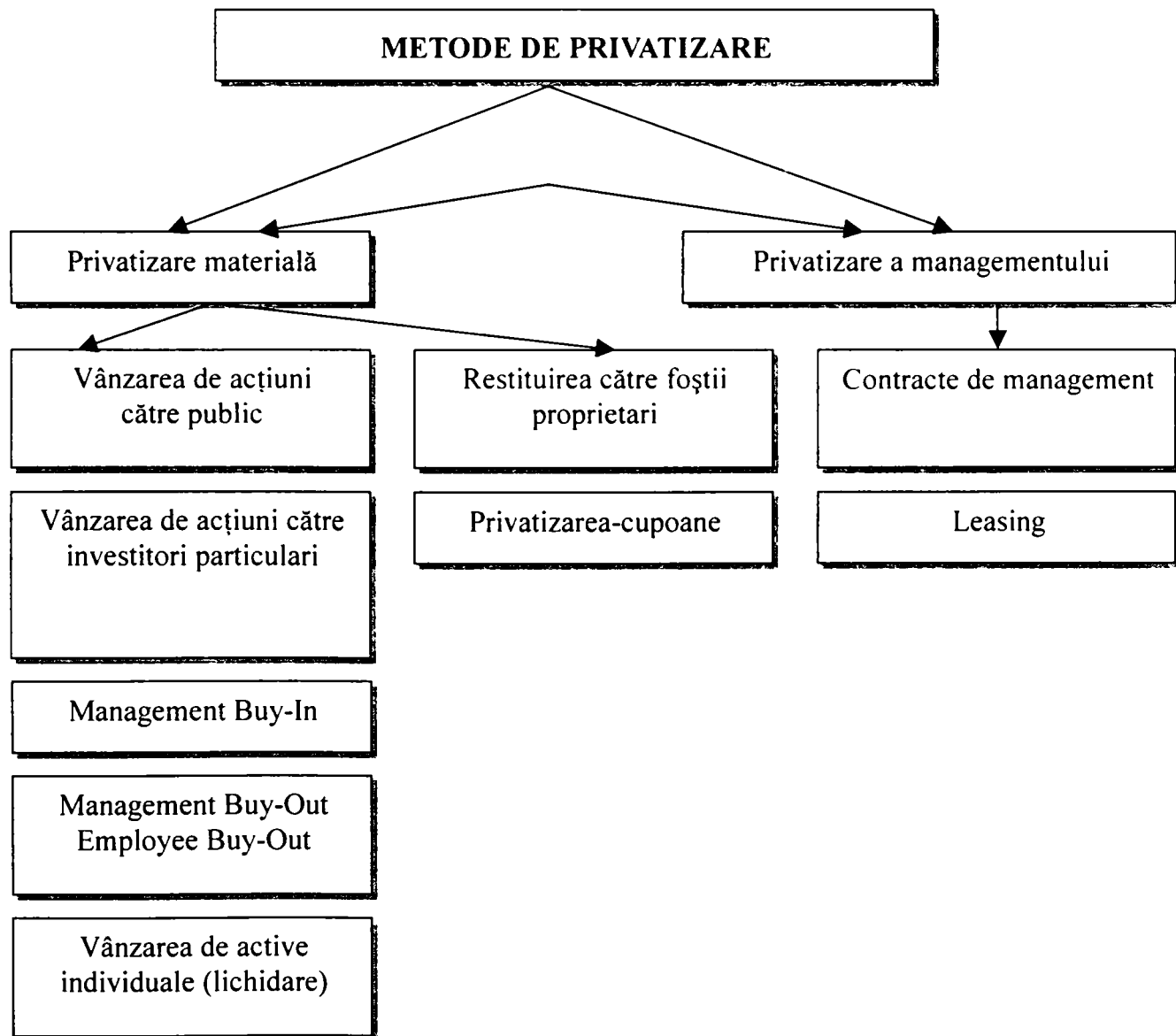


Figura 22. Metode de privatizare

În cadrul deciziei asupra formei de privatizare adecvate se prezintă următoarele metode de privatizare:

1. **Privatizarea întregii întreprinderi sau numai a anumitor părți.** Particularitatea privatizării numai anumitor părți ale întreprinderii constă, în special, în posibilitatea intervenției statului în continuare în gestiunea întreprinderii respective. Metoda privatizării parțiale se practică în cazul întreprinderilor importante din punct de vedere strategic. În plus, se urmărește deseori, prin amânarea vânzării întreprinderilor, obținerea în continuare a unor prețuri de cumpărare mai mari. Totuși, experiența a demonstrat că privatizarea parțială a întreprinderilor publice aduce cu sine numeroase probleme. Partea privatizată devine mai eficientă, are un management perfect, un nivel de organizare mai înalt, dar cele neprivatizate nu sunt la nivel performant ceea ce face ca ciclul întreg de producție să fie compromis și să rămână la același nivel de dezvoltare.

De exemplu, din Petrocorp, cea mai mare companie de petrol și gaze din Noua Zeelandă, s-au vândut numai anumite părți pentru a se asigura menținerea în continuare a influenței hotărâtoare a statului. Cu toate acestea, s-a constatat că sectorul privat a fost apt, chiar și ca acționar minoritar, să „cucerească” managementul, în continuare asumându-și chiar riscuri mai mari decât ar fi fost cazul în condițiile unei privatizări totale.

2. **Vânzarea către investitori din țară sau din străinătate.** Pornind de la evitarea vânzării întregii economii naționale către investitorii străini în multe țări există restricții privind participarea investitorilor străini la privatizare. Unele guverne se autoprotejează de prezența prea mare a străinilor fie vânzând doar părți ale întreprinderilor, fie reținându-și așa-numitele „golden shares” („părți ale leului”) care asigură guvernului dreptul de a participa la luarea deciziilor. Această poziție ridică însă aceleași probleme ca și vânzările parțiale.

În general, investitorii străini nu trebuie prea tare descurajați, deoarece investițiile lor nu aduc numai capital necesar în țară, ci facilitează și accesul la tehnologii și piețe noi. Investițiile străine aduc impulsuri de modernizare absolut necesare.

2.1.1. Metode ale privatizării materiale

A. VÂNZAREA DE ACȚIUNI CĂTRE PUBLIC

În cadrul acestei metode se emit acțiuni pentru întreprinderea (societate pe acțiuni) ce urmează a fi privatizată pentru vânzare publicului larg. Există diferite posibilități în acest sens: emisiuni de acțiuni naționale sau internaționale; prevederi calitative sau cantitative (ca numărul de acțiuni pe persoană sau grup de persoane).

Experiența a confirmat faptul că privatizarea sub forma vânzării de acțiuni către public nu funcționează decât în măsura în care există interes pentru deținerea respectivelor acțiuni. În afară de aceasta, trebuie să existe piețe de capital suficient de mari și bine dezvoltate care să pună la dispoziție mijloacele financiare necesare.

Avantajele vânzării publice sunt:

1. Împiedică o concentrare a acțiunilor la un proprietar sau grup de proprietari,
2. Oferă posibilitatea de a participa la privatizare și micilor investitori,
3. Asigură un mai mare grad de transparență a procesului de privatizare.

Dezavantajele vânzării publice sunt:

1. Procedura relativ complexă a emisiunii de acțiuni, necesită mult timp și determină costuri de tranzacție foarte mari;
2. Existența piețelor de capital slab dezvoltate în țările în curs de tranziție. În cazul în care resursele financiare disponibile nu cresc, se ajunge la îndepărtarea altor investitori particulari, la așa-numitele efecte de „crowding-out” (efecte de „îngrădire”);
3. Dispersarea prea mare a acțiunilor. Există pericolul unui control ineficient al managerilor de către proprietari deocamdată lipsit de experiență. În felul acesta controlul ineficient al întreprinderilor de către stat nu este înlocuit printr-un

control eficient al acționarilor. În cazul proprietarilor competenți controlul managerilor ar fi eficient.

Un exemplu foarte concludent este cazul fabricii de bomboane „*Bucuria*”, una din cele zece renumite fabrici de bomboane de pe teritoriul fostei Uniunii Sovietice. În 2001 managerii au asigurat prin averea fabricii prin scrisoare de garanție un împrumut de 2,5 mil. \$ fără acordul a 3670 de acționari în favoarea unei firme, care avea indicii de falimentare. În urma intervenției acționarilor, activele firmei „*Bucuria*” în valoare de 2,5 mil \$ au rămas în posesia firmei.

B. VÂNZAREA DE ACȚIUNI CĂTRE INVESTITORI PARTICULARI

Prin această metodă de privatizare (în special în țările mici) acțiunile se transferă unui anumit investitor, care poate fi ales, conform unor criterii de selecții, prin diferite tipuri de licitație sau prin negocieri cu investitorii selectați.

În acest caz nu este exclus avantajul concentrării proprietății și a veniturilor și, astfel, al intensificării controlului prin persoane individuale, grupe de firme sau instituții privind selecția investitorilor și prețurile ce urmează a fi plătite.

Un caz special al vânzării către investitori particulari îl constituie așa-numitul „management buy-in” (MBI), în cadrul căreia managerii cumpără acțiuni la o întreprindere, devenind, astfel, întreprinzători. Această metodă prezintă un avantaj deosebit atunci când întreprinderea respectivă are nevoie nu numai de capital, ci și de cunoștințe profunde despre metode noi, provenite în special din alte țări, în domeniul desfacerii și al marketingului sau al planificării eficiente a costurilor.

C. MANAGEMENT ȘI EMPLOYEE BUY-OUT

Prin așa-numitul „management și employee buy-out” conducerea sau întregul personal cumpără întreprinderea ce urmează a fi privatizată. Această metodă se aplică îndeosebi atunci când:

- întreprinderea publică prezintă o situație financiar-economică dificilă, dar dispune de o conducere calificată, care poate lichida cauzele acestei situații;
- există speranța justificată că întreprinderea va avea șanse bune pe piață, după efectuarea restructurării. Prezintă interes experiența din fosta Germanie de Est – mai mult de 1/5 din întreprinderile privatizate au fost vândute prin această metodă.

D. VÂNZAREA DE ACTIVE INDIVIDUALE

În cazul vânzării directe de bunuri patrimoniale, poate fi vorba de active individuale ale unei întreprinderi, cu sau fără legătură între ele. De regulă, vânzarea bunurilor patrimoniale individuale se efectuează odată cu lichidarea, deci atunci când privatizarea materială a întreprinderilor nu mai poate fi realizată din lipsa criteriilor financiare și economice.

În unele cazuri sunt vândute numai părți izolate, nucleul întreprinderii rămânând intact. Un interes aparte prezintă uzina de producție a utilajului militar „*Topaz*”, unde au fost vândute 37,2% din activele individuale. În baza patrimoniului rămas au fost create 11 microîntreprinderi și întreprinderi mici, 7 din ele fiind cu capital străin.

E. RESTITUIREA CĂTRE FOȘTII PROPRIETARI

În țările din fostul lagăr socialist, restituirea averii confiscate către vechii proprietari este legată de dificultăți. Conflictele sunt de natură juridică în vederea identificării și departajării foștilor proprietari, ce necesită mult timp și eforturi mari, lucru confirmat de experiența Germaniei și a României.

Alte țări au mers pe calea proprie: în Polonia se acordă, de regulă, prioritate reglementărilor referitoare la despăgubiri, în Republica Moldova ca și în Ungaria s-a renunțat chiar definitiv la restituiri.

F. PRIVATIZAREA PRIN CUPOANE

Vânzările directe ca mijloc de privatizare, în special în Europa de Est, sunt limitate. Astfel s-au dezvoltat în aceste țări diferite forme de donație pentru a se asigura un transfer rapid al dreptului de proprietate corelat cu un anumit grad de echitate socială. Pentru toate sistemele de privatizare prin cupoane este în comun faptul că fiecare cetățean major al țării primește gratuit sau la prețuri foarte mici un număr egal de cupoane/certificate (vouchers) pe care mai târziu le poate schimba la liberă sa alegere pe titluri de proprietate asupra unei întreprinderi publice sau asupra unor terenuri.

Unul din avantajele acestei metode este privatizarea rapidă, cu costuri de tranzacție scăzute. Deoarece întreaga populație participă la privatizare, se așteaptă o acceptare politică mai mare. Alt avantaj prezintă faptul că în felul acesta este compensată lipsa mijloacelor financiare interne. Primele experiențe demonstrează deja că privatizările în masă contribuie chiar pozitiv la dezvoltarea piețelor de capital. Numărul de certificate schimbate pe fiecare întreprindere arată totodată valoarea pe care o acordă cetățenii diferitelor întreprinderi, ceea ce constituie un punct de plecare în stabilirea prețurilor acțiunilor reținute, în vederea vânzărilor ulterioare pe piețe de capital interne și externe.

Dezavantajele acestei metode de privatizare constau în următoarele:

1. Statul nu beneficiază de venituri importante din vânzări, iar întreprinderile nu dobândesc mijloacele financiare stringente necesare măsurilor de restructurare;
2. Se ajunge la o dispersare relativ mare a drepturilor de proprietate, ce nu permite controlul eficient asupra întreprinderilor de către deținătorii de acțiuni.

Rezultatul ar putea fi lipsa creșterii de eficiență economică așteptată în urma privatizării. Multe întreprinderi din Republica Cehă au avut încredere în această metodă și au pledat pentru privatizarea cât mai multor active, prin sistem voucher. Întreprinderile au mizat pe controlul ineficient al micilor acționari care le permitea fostei conduceri realizarea propriilor interese. Astfel la mijlocul anului 1995 Republica Cehă . avea cea mai mare arie de privatizare dar nu a avut cel mai înalt indice de dezvoltare (PIB).

Având în vedere aceste dezavantaje, privatizarea prin cupoane nu ar trebui să constituie metoda centrală a unui concept de privatizare. Ea este indicată în cazul vânzării altor părți ale patrimoniului public – locuințe și terenuri, mici magazine, întreprinderi meșteșugărești și de servicii – deoarece majoritatea cetățenilor estimează mai bine valoarea acestor bunuri și nu există pericolul unei dispersări prea mari a proprietății.

2.1.2. Privatizarea managementului

Momentul cheie în privatizarea managementului constă în faptul că raporturile de proprietate din întreprinderile publice nu se modifică. Această formă de privatizare reprezintă, adesea, o etapă ce precede o privatizare materială, cu cele mai puține controverse politice. Ea este aplicată deseori în domeniile în care este dificilă atragerea investitorilor particulari. Implementarea rapidă a acestui tip de privatizare și, deci, posibilitatea realizării, în scurt timp, a creșterilor economice, prezintă un alt avantaj valoros.

CONTRACTE DE MANAGEMENT

În cadrul acestei metode de privatizare conducerea este efectuată de unul sau mai mulți manageri angajați de către stat pentru o anumită perioadă de timp. Managerul obține o anumită retribuție pentru conducerea întreprinderii, riscul afacerilor aparținând în continuare proprietarului de până atunci. Aplicarea de contracte de management (*management contracts*) se obișnuiește în special, în domeniul serviciilor, regăsindu-se însă din ce în ce mai frecvent și în domeniul industrial.

Prin contracte de management se așteaptă o creștere a eficienței și a performanțelor întregii întreprinderi și mai ales o îmbunătățire a principalelor obiective ale managementului, condiția fiind ca managerul angajat să fie înzestrat cu competența și responsabilitatea necesară pentru realizarea schimbărilor necesare în întreprindere. Probleme rezultă în special din faptul

că managerul nu preia riscuri financiare, pierderile apărute fiind preluate public. În acest caz devine necesară stipularea în contractele de management a unor condiții de stimulare a creșterii eficienței, cum ar fi retribuția în funcție de realizări.

LEASING-ul (locația de gestiune)

Conceptul acestei metode de privatizare constă în faptul că statul, ca proprietar, încheie un contract cu beneficiarul particular, privind folosirea unei întreprinderi publice pe o perioadă de timp stabilită pentru o taxă fixă. Riscul în afaceri aparține beneficiarului de leasing (locație de gestiune). În funcție de condițiile contractuale, activitatea beneficiarului de leasing se află în perimetru anumitor obligații și drepturi, cum ar fi întreținerea bunurilor patrimoniale sau preluarea unei părți a managementului personalului. În contracte, taxele de leasing sunt prevăzute în funcție de rentabilitatea întreprinderii, astfel încât managementul să fie stimulat în funcție de costul producției.

Contractele de leasing exclud unele dezavantaje ale contractelor de management, cum ar fi apariția riscului proprietarului, preluarea pierderilor publice. Astfel, beneficiarul leasingului posedă un control mai mare asupra întreprinderii și preia, de asemenea, și riscuri financiare. Dezavantajul constă în faptul că aceste contracte de leasing să nu constituie decât o soluție provizorie, deoarece statul revendică adesea o influență mai mare, atunci când întreprinderea a devenit din nou rentabilă. În afară de aceasta, investițiile necesare sunt adesea neglijate.

2.2. EXPERIENȚA ȘI CALITATEA PRIVATIZĂRII ÎN ȚĂRILE EUROPEI DE EST

2.2.1. Experiințe ale privatizării în țările Europei de Est

Privatizarea în țările estice diferă de transferurile de întreprinderi către sectoarele private care se practică în Europa Occidentală atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ. Diferențele calitative provin din natura entităților din țările dezvoltate ale Europei Occidentale și derulează într-un context ce caracterizează economia de piață: definirea clară a drepturilor de proprietate; deținerea de mijloace financiare suficiente, de către agenți, pentru achiziționarea de activele privatizate; evaluarea activelor fără dificultate; existența piețelor financiare etc.

Utilizarea termenului „privatizare” în legătură cu țările estice se face în cel puțin trei sensuri diferite, care, de la cel mai restrâns la cel mai larg, pot fi prezentate astfel: transferul către sectorul privat al unor unități ce anterior au fost publice; dezvoltarea activităților private în cadrul economiei și dezvoltarea de noi întreprinderi private; aplicarea controlului proprietății din partea agenților privați. În acest cadru, termenul de privatizare este utilizat într-un sens mult mai larg, respectiv ca „dezangajare a statului, care renunță la influența sa directă asupra alocării resurselor în capital”.

Practic, în țările din zona de est a Europei, acțiunile de restructurare a economiei înregistrează grade diferite de intensitate, care sunt puse în aplicare diferit, în funcție de modalitățile alese:

- restructurarea financiară prin eșalonarea datoriilor anterioare;
- restructurarea juridică;
- crearea de unități economice viabile prin dezmembrarea structurilor anterioare și demonopolizare.

Acțiunile mai sus amintite urmăresc:

- *obiective pe termen lung* – eliberarea unor planuri de dezvoltare;
- *obiective pe termen scurt* – stabilizarea întreprinderii pentru supraviețuire.

În experiența Europei de Est pot fi distinse:

- **strategii pasive**, caracterizate prin instaurarea unor constrângeri dure, expunerea întreprinderii în fața unei concurențe puternice și a riscului de faliment;
- **strategii active**, definite prin elaborarea de programe de modificare a structurilor și de investiții.

Referitor la modelele dintr-o țară sau alta și la justificarea deosebirilor care intervin în acest sens, este necesar a se arăta că facilitatea de a privatiza o întreprindere depinde de două criterii: talia (dimensionarea) și calitatea (performanța) acestora.

În funcție de astfel de criterii, întreprinderile pentru privatizare pot fi clasificate conform schemei din figura 23 [46].

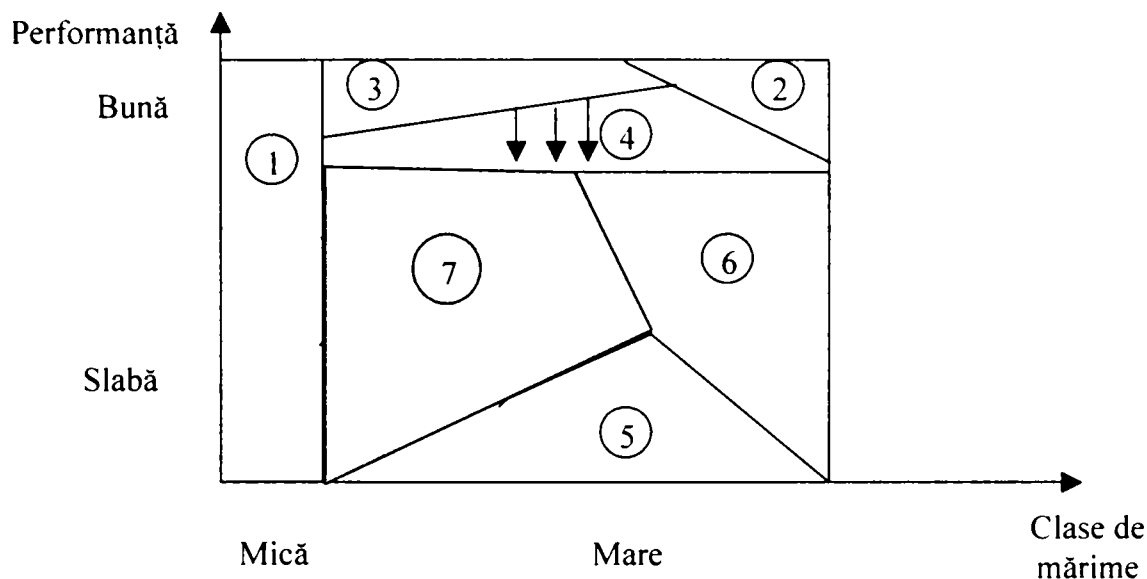


Figura 23. Privatizarea întreprinderilor în funcție de clasa de mărime și performanță [49]

Potrivit schemei prezentate, clasificarea acestor întreprinderi este efectuată pe zone în funcție de clasa de mărime și performanțele lor, care vor determina cererile de privatizare:

- Zona 1** – întreprinderile mici care sunt cele mai privatizabile, întrucât prețul lor scăzut permite cedarea către cetățeni;
- Zona 2** – întreprinderile mari de bună calitate, care reușesc să atragă investitori străini;
- Zona 3** – întreprinderile de bună calitate de mărime intermediară lesne de privatizat prin metode clasice – locație de gestiune, care însă, necesită un efort mare pe termen lung;
- Zona 4** – întreprinderi de calitate mai puțin bună ce pot fi privatizate prin metode specifice ca privatizarea în masă;
- Zona 5** – întreprinderi de calitate slabă și cu lipsă de perspective, destinate lichidării;
- Zona 6** – întreprinderi de mari dimensiuni considerate ca „strategice”, ce pot fi restructurate pentru privatizare eficientă;
- Zona 7** – întreprinderile dintre frontiere nu au decât o valoare indicativă, iar aria suprafeței acestei zone este relativă în funcție de specificul țării. Prin diverse tehnici de privatizare (privatizarea în masă) pot permite o reducere a „zonei gri”.

În derularea procesului de privatizare, organismele publice au un rol și o responsabilitate deosebită, cu atât mai mult cu cât și înainte de privatizare aveau o implicare deosebită.

În țările dezvoltate privatizările sunt anticipate sau acompaniate de o restructurare prealabilă a întreprinderii, ceea ce devine o necesitate și pentru țările estice. Aici, însă, numărul mare de întreprinderi de privatizat împiedică realizarea procesului de restructurare în

mod sistematic. Costul acestui proces este foarte mare, ceea ce influențează costul cesiunii întreprinderii destinate privatizării.

Deși se speră că prin privatizare să se producă o creștere a eficienței economice generale, totuși nivelul acesteia depinde de structurile pieței și de participarea țării respective la comerțul exterior, de unde rezultă că privatizarea privită ca operație tehnică, nu rezolvă probleme economice majore cu care se confruntă țările estice.

Combinarea factorilor de producție se realizează într-o nouă structură. Constrângerile și limitele impuse acestei combinări se relaxează, existând și situații în care devin mai dure: jocul pieței, intențiile autorității publice, raporturile de forțe sociale, relațiile personale între administratorii diferitelor întreprinderi, posibilitățile inegale de acces la credit.

Întreprinderile de stat, care fiind mari, în funcție de utilaj și cost, sunt destinate de a exista pe termen mediu, deoarece cumpărătorii nu oferă prețul inițial cerut. Ei sunt interesați numai de terenurile sau clădirile deținute de acestea. Astfel, privatizarea întreprinderilor mari nu a fost posibilă imediat, deoarece astfel s-ar fi pus capăt activității productive în cel mai scurt timp posibil.

Indispensabil legate de privatizare sunt investițiile străine reclamate de economiile reduse ale agenților economici naționali, cuprinse între 10 și 20% din activele de privatizare. De altfel, investițiile străine apar și ca o sursă de tehnologie și de management, iar rolul capitalului străin s-a dovedit decisiv în privatizarea marilor întreprinderi, cum a fost și cazul Ungariei. În această țară proporția capitalului străin a atins 80% în 1991 din toate resursele privatizate, 55% în 1992 și 66% în 1993. Pentru cazul României, ca și pentru Republica Moldova, implicarea redusă a investițiilor străine în derularea procesului de privatizare se explică și prin aceea că sunt plasate într-un grup de țări avidе de capital străin. Nivelul de dezvoltare economică mai ridicat al unor țări – Cehia și Polonia, sau avantajele de altă natură – cazul Rusiei (bogățiile naturale), ca și situația legislativă în domeniul de interes au generat o participare diferențiată a investițiilor străine în partea de est a Europei.

Expresia „întreprinderi privatizate” utilizate în economiile aflate în tranziție, acoperă o realitate hidridă, ca urmare a ritmului lent de derulare a procesului de privatizare, precum și a ineficienței acestui proces referitor la modificarea comportamentelor de gestiune a întreprinderilor. Unele întreprinderi privatizate nu sunt controlate decât în primele etape care vor conduce ulterior la o privatizare efectivă: transformarea întreprinderilor de stat în societăți pe acțiuni, orientate spre criterii de gestiune bazate pe rentabilitate sau lichidarea unor întreprinderi. Alte întreprinderi sunt deja „formal” privatizate – acțiunile lor sunt deținute de fonduri de investiții, agenții de privatizare sau de alte organisme publice. Există și cazuri în care acțiunile au fost distribuite gratuit, în cadrul programelor de privatizare în masă.

În majoritatea acestor situații nu se poate afirma cu certitudine că firma privatizată este, în întregime, sub controlul proprietarilor privați. Într-o firmă recent privatizată, controlul poate fi încă al statului, al organismelor publice (bănci, agenții, fonduri), al vechilor gestionari ai acestora (directori, manageri) sau a salariaților – gestionari. Gradul real de privatizare al unei întreprinderi va fi cu atât mai ridicat, cu cât aceste forme de control sunt predominante.

Referitor la controlul unei întreprinderi privatizate poate fi distins un control extern și un control intern.

1. **Controlul intern** desemnează situațiile în care deciziile strategice sunt controlate de către director, manager sau personal în colaborare cu întreprinderile. Controlul intern este, în general, prezumat, se admite că anumite grupuri externe ar putea submina deciziile strategice ale întreprinderii.
2. **Controlul extern** este realizat de proprietarii întreprinderii, fiind vorba de un grup de acționari majoritari, de bănci, de investitori instituționali participanți la capital sau de o coaliție a anumitor grupuri de interes, constituite din cele precedente.

Schemele generale de privatizare în țările Europei de Est au multe elemente comune.

Unitățile comerciale mici au fost în general vândute la licitație, iar această soluție s-a dovedit unul dintre elementele cele mai constructive ale privatizării. Vânzarea prin licitație este cu atât mai des folosită, cu cât mărimea întreprinderii este mai mică, datorită penuriei de

capital și a cererii insuficiente pentru întreprinderile care înregistrează pierderi. Statul transformă în general marile întreprinderi în societăți pe acțiuni, posedând nominal o nouă societate pe acțiuni. Aceasta conferă „proprietarului” unele puteri de control, permițând în final transferul activelor, în parte sau în totalitate, către operatorii privați.

Atunci când acțiunile unei întreprinderi de stat sunt puse pe piață, alegerea potențialilor cumpărători poate fi expresia unui interes pe termen lung. Cumpărătorii pot fi marele public, fondurile de privatizare, personalul și conducerea întreprinderilor sau „investitorii strategici”, reprezentând adesea întreprinderi sau instituții financiare străine.

Deseori economiile în tranziție permit investitorilor străini intervenția în piața unei ramuri a economiei. Acești investitori pot deține partea mare a industriei autohtone devenind monopoluri. Experiența acumulată în țările Europei de Est, elucidează mecanismul de cucerire a unor ramuri ale economiei în țările învecinate, creând monopoluri ce depășesc hotarele unei țări. Investitorii străini sunt dispuși să achite un preț foarte bun, așa cum s-a procedat la privatizarea întreprinderilor ungare „NOMOV”, „Pamgas” și altele.[49]

Gradul de concentrare al societății este de asemenea foarte important. Structurile de proprietate difuze sau „de masă”, prezente îndeosebi în Republica Cehă, dar și în Polonia, favorizează un tip de capitalist popular (adică toți devin capitaliști) și doresc să compenseze penuria de capitaluri. Totuși, această metodă nu generează noi capitaluri, iar multiplicarea „proprietarilor” poate contribui la o supraveghere pasivă a gestiunii, blocând orice restructurare. Apariția unei asemenea situații depinde în parte de rolul jucat de intermediarii financiari, precum fondurile de investiții, care trebuie să constituie o legătură între acționari și întreprinderi. Privatizarea de masă se dovedește costisitoare și dificil de administrat.

O altă serie de probleme este legată de ritmul privatizării. Privatizarea necesită, inevitabil, timp. Plasarea bruscă pe piață a unui număr mare de active diminuează natural valoarea lor obiectivă. În consecință, statul trebuie să țină foarte atent seama de condițiile pieței înainte de a preceda la oferte publice. Mai mult, în acest fel, pierderile de locuri de muncă pot fi eşalonate în timp. Cu câteva excepții, toate politicile de tranziție economică au dus la scăderi radicale ale PIB-ului, dar aceste scăderi ar fi putut fi mult mai grave dacă statele din Europa Centrală și de Est ar fi căutat să privatizeze toate întreprinderile lor publice, într-un ritm accelerat.

Trebuie, de asemenea, stabilit raportul dintre ritmul privatizării și ritmul ajustării macro-economice. Polonia de exemplu, a adoptat rapid politici macro-economice dure, pentru a jugula inflația și deficitele bugetare, dar a declanșat într-un ritm foarte lent privatizarea marilor întreprinderi. Din contră, liderii cehi au avut intenții să privatizeze cât mai rapid posibil, în timp ce omologii lor unguri, după mai mulți ani de analiză, au accelerat procesul în 1995, în paralel cu adoptarea unei riguroase politici de austeritate [47].

2.2.2. Sinteza calității privatizărilor

Estimat din punct de vedere strict cantitativ, bilanțul privatizărilor, în țările în tranziție din Europa de Est, este diferit în funcție de țară și suficient de impresionant în cele mai multe dintre acestea. Astfel, dacă se măsoară rezultatele privatizărilor prin ponderea producției sectorului privat în PIB, prezentate în tabelul 19, în Republica Cehă aceasta era la sfârșitul anului 1995 de 69%, iar în Ungaria de 60%.

Micile privatizări au fost, în cea mai mare parte a țărilor în tranziție din Europa de Est, mult mai rapide decât marile privatizări. Punerea lor în practică este mai simplă, sub forma vânzărilor cupoanelor sau a vânzărilor prin licitație a activelor statului, în special pentru comerț, mici întreprinderi de construcții și de servicii. În Albania, Ungaria, Polonia, Republica Cehă și Slovacia, 90% sau mai mult din totalul întreprinderilor mici au fost deja privatizate. Micile privatizări au permis dezvoltarea spontană a unui sector privat de servicii și comerț. În micile întreprinderi privatizate controlul exercitat de către noii proprietari privați a declanșat mecanisme stimulative favorabile unei mai puternice intensități a muncii și unor majorări

rapide de productivitate. Micul sector privat se caracterizează printr-o creștere economică susținută, peste media economiei naționale, dar și printr-o puternică rată de creare și de radiere a întreprinderilor.

Bilanțul marilor privatizări este diferit. Promotorii privatizărilor rapide pun în evidență cazul Republicii Ceha unde cea mai mare parte (71%) a întreprinderilor de stat, mari și mijlocii, a fost transferată în proprietatea unor entități economice diferite de stat [48]. Din țările în tranziție din Europa de Est numai Republica Cehă, Slovacia, Ungaria și Republica Moldova au transferat mai mult de jumătate din marile lor întreprinderi altor proprietari decât statul, așa cum rezultă din tabelul nr. 18 [49].

Tabelul 18 Numărul întreprinderilor supuse mării privatizări la 1.07.1995

Nr.	Țări	Întreprinderi de stat	Întreprinderi privatizate prin							Ponderea privatizărilor, %
			Vânzători de active	Privatizare în masă	Achiziții de către salariați	Oferte publice	Alte modalități	Lichidări	Total privatizări	
1.	Albania	1.018	40	46	318	-	.	n.d	404	40
2.	Bulgaria	3.500	286	n.d	109	n.d	-	n.d	395	11
3.	Cehia	4.319	898	1.622	n.d	n.d	310	260	3.090	71
4.	Croația	902	18	n.d	16	n.d	-	n.d	34	4
5.	Macedonia	2.116	81	1.100	n.d	n.d	n.d	n.d	1.181	56
6.	R. Moldova	3.000	22	800	210	68	n.d	27	1.127	37
7.	Polonia	8.200	142	n.d	806	22	165	1.400	2.535	31
8.	România	7.100	10	n.d	981	9	n.d	n.d	1.000	14
9.	Slovacia	1.265	361	392	n.d	n.d	135	n.d	888	70
10.	Slovenia	1.280	60		25			20	105	9
11.	Ungaria	4.848	866	2	787		262	536	245	50
	Total	37.548	2.784	3.962	3.252	99	872	2.243	15.212	-

n.d. – nu sunt date.

Din totalul întreprinderilor prezentate în acest tabel, numai 2.784 sau 28,6% din total, au fost realizate prin vânzarea activelor întreprinderilor de stat. În plus, până la jumătatea anului 1995, nu au existat decât 99 de cazuri de ofertă publică de vânzare pe piețele bursiere emergente ale țărilor în tranziție. Acest fapt nu este deloc neglijabil având în vedere că insuficiența relativă a privatizărilor prin vânzare se află la originea problemelor calitative ale privatizării.

Sunt nouă țări în tranziție în care această pondere reprezintă mai mult de jumătate din PIB. Progresele cele mai însemnate ale sectorului privat, între 1990 și 1995, sunt înregistrate în Republica Cehă, Ungaria și Slovacia. Estimările Băncii Mondiale explică un fenomen mult mai vast decât privatizările la propriu. În realitate, efectul privatizării întreprinderilor de stat nu prezintă singurul factor ce influențează creșterea producției în sectorul privat. Alți factori importanți sunt și crearea întreprinderilor noi private, precum și diferența între ritmurile de creștere ale sectorului privat nou creat și ale sectorului public.

Chiar dacă se definește mult mai strict și mai exact, privatizarea ca un transfer de proprietate a statului către alți proprietari, bilanțul cantitativ rămâne suficient de relevant: 16 țări din 25 au asigurat creșterea PIB în 1995 față de 1990, după cum este prezentat în tabelul nr. 19.

**Tabelul 19 Indicii de creștere a PIB și ponderea
sectorului privat în PIB în țările în tranziție**

Nr.	Țările	Indicii de creștere a PIB		Ponderea sectorului privat în PIB în %	
		1990	1995	1990	1995
1.	Albania*	86,9	113,4	5	59
2.	Armenia *	91,8	105,2	12	44
3.	Azerbaidjan*	88,7	82,8	10	25
4.	Belarus *	96,8	90,0	5	12
5.	Bulgaria	90,9	102,5	9	35
6.	Cehia	98,8	105,2	5	69
7.	Croația**	91,5	98,5	10	47
8.	Estonia	91,9	102,5	10	60
9.	Georgia*	95,7	102,4	26	30
10.	Kârgâzstan *	104,8	93,8	7	40
11.	Kazakhstan *	99,1	91,1	7	25
12.	Letonia *	97,3	98,4	10	57
13.	Lituania	93,1	102,0	11	55
14.	Macedonia **	89,8	97,0	14	40
15.	R.Moldova *	98,5	97,0	10	30
16.	Polonia	88,4	107,0	27	58
17.	România	91,8	106,9	17	37
18.	Rusia	96,0	96,0	6	58
19.	Slovacia	97,5	107,4	6	59
20.	Slovenia	95,3	104,8	11	37
21.	Tadjikistan*	100,2	87,6	10	15
22.	Turkmenistan*	101,8	92,5	10	15
23.	Ucraina	96,4	88,0	10	36
24.	Ungaria	96,7	102,0	19	60
25.	Uzbekistan*	104,3	99,0	10	30

* Produs material net în 1990;

** Produs material brut în 1990.

Surse: UNECE (1996) pentru indicii de creștere și Banca Mondială (1996) pentru ponderea sectorului privat în PIB.

La începutul tranziției, în 1990, partea sectorului privat în PIB este încă scăzută în toate țările în tranziție din Europa de Est, nedepășind 27%. W. Andreff a recurs la o corelație de regresie între indicii de creștere a PIB și partea sectorului privat în PIB, considerată ca indicator al gradului de privatizare a economiei [50]. Ipoteza testată constă în următoarele: participă partea din sectorul privat în economie (Psp) la explicarea ritmului creșterii (Ic)? Sau cel puțin în ce proporție, deoarece creșterea se explică, după cum s-a menționat, și prin alți factori.

Menționăm că în ansamblul țărilor în tranziție în care creșterea a fost deja reluată, faptul de a avea un sector privat cu o arie de acoperire mai mare nu explică o puternică rată de creștere economică: Republica Cehă, țara cu aria de privatizare cea mai mare, nu are în 1995 decât a cincea rată de creștere, în timp ce Slovacia, Polonia și România, țări cu cea mai puternică creștere, sunt pe poziția a treia, a patra și respectiv a șaptea în ceea ce privește gradul lor de privatizare.

În concluzie, esența privatizării în țările în tranziție poate fi:

1. Privatizarea în masă prin distribuirea gratuită de cupoane;
2. Prin remiterea, în unele cazuri chiar gratuită, de titluri ale întreprinderii către salariații săi;

3. Prin restituire, compensare;
4. Prin transfer gratuit de titluri altor agenți de stat – municipalități și fonduri de investiții, descentralizarea fiind mai convenabilă decât privatizarea.
5. Combinația între aceste 4 variante.

2.3. MANAGEMENTUL PRIVATIZĂRII ÎN REPUBLICA MOLDOVA ȘI DIRECȚIILE LUI PRINCIPALE

Pentru Republica Moldova în perioada de tranziție de la sistemul economiei centralizate la cel al economiei de piață liberă, privatizarea reprezintă componenta principală a reformei economice, fără de care nu se poate forma și dezvolta mecanismul specific de reglare a activităților economice prin intermediul pieței libere.

Mai există și păreri alternative privind rolul privatizării [51]. O parte considerabilă a economiștilor sprijină ideea că pentru crearea economiei de piață nu a fost necesară privatizarea rapidă și în masă, suficient fiind crearea de noi întreprinderi în condițiile antreprenoriatului liber.

Condițiile actuale de relansare ale economiei în Republica Moldova impun ca prioritate a unui management microeconomic și macroeconomic creșterea eficienței economico-sociale. În managementul macroeconomic procesul de privatizare, deja desfășurat în țară, ocupă un loc important. Acest fapt important se reflectă în obiectivele managementului privatizării, prezentate în figura nr. 24.

Specific Republicii Moldova, principalele obiective ale managementului privatizării sunt următoarele:

1. Determinarea limitelor privatizării impuse de dreptul de transferare a proprietății către sectorul privat pentru realizarea de schimbări majore și quazicontinue în dimensiunea și starea economiei naționale. În Legea cu privire la privatizare nr. 672-XII din 04.07.1991 se prevede că „... patrimoniul va fi transferat de la sectorul public la cel privat...”, conform listelor anexate la prezenta lege. De aici rezultă o primă limită a privatizărilor.

Drept urmare, alte unități, sectoare din serviciile publice etc., care n-au statut de întreprindere nu pot fi privatizate (unitățile financiare, armata, poliția etc.). O a doua limită are în vedere așa numitele „monopolurile naturale”. Acestea pot să reprezinte întreprinderi care prin activitatea lor dețin în realitate monopolul asupra întregii piețe interne (apă, electricitate, gaz, transporturile pe cale ferată etc.). Însă, printr-o hotărâre specială, rețelele electrice au fost privatizate.

O altă limită a privatizării este impusă și de existența unor activități non-profit–serviciile de ajutor social, sau a unor unități cu o slabă rentabilitate. Se poate identifica, de asemenea, încă o limită a privatizării, cea legată de situația economică dintr-o anumită etapă, la nivel de țară.

2. Sustragerea intenționată a întreprinderilor din aria de control nemijlocit a statului și impunerea trecerii în mod gratuit în proprietatea privată a cetățenilor. Acest act constituie prima și cea mai importantă schimbare din punct de vedere economic și managerial, deoarece apare cea mai importantă categorie socio-profesională, proprietarul privat, profund interesat în eficiența activităților economice. Faptul că în prezent, în toate ramurile economiei naționale cea mai mare parte a proprietății este gestionată de proprietarii privați, creează premisa că interesul, motivația și responsabilitatea pentru starea și modul de gestionare a patrimoniului firmei să fie sensibil mai mari.

Întreprinderea privată, pentru a se dezvolta și a fi competitivă, necesită implementarea unui nou tip de management, radical diferit față de cel practicat în întreprinderile din perioadele anterioare.

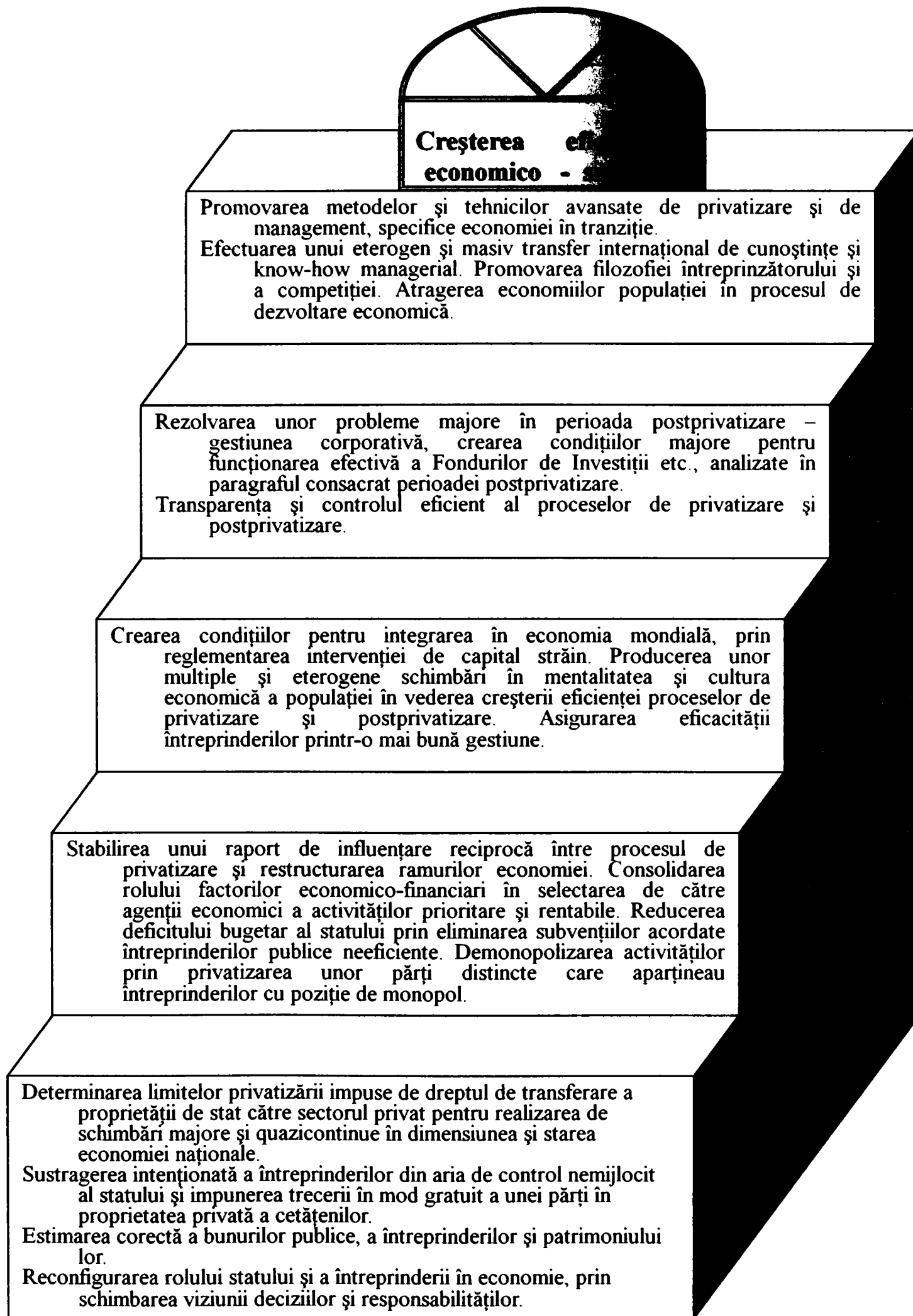


Figura 24. Obiectivele principale ale managementului privatizării

3. *Estimarea corectă a bunurilor publice, a întreprinderilor și patrimoniului lor.* Dorința de supra sau subevaluare are efecte deosebit de pronunțate asupra patrimoniului public, a utilizării resurselor, a evoluției producției, a eficienței. Experiența mondială reconfirmă faptul că în aria evoluției în scopul accelerării privatizării, a intensificării ritmului ei, apar, deseori, controverse în privatizare, se promovează corupția sub toate aspectele. Ritmul de privatizare nu trebuie să fie dictat de comandamente administrative sau ideologice, ci de criterii economice de eficiență, ținându-se seama de necesitatea relansării și dezvoltării economiei naționale pe termen scurt, mediu și lung.

4. *Reconfigurarea rolului statului și a întreprinderii în economie prin schimbarea vectorului deciziilor și responsabilităților spre întreprindere.*

Descentralizarea managerială abordată în profil de ramură și în profil teritorial, precum și în aria subsistemului socio-economic se manifestă prin lărgirea vastă a drepturilor și responsabilităților agenților economici.

Începând cu 1990 s-a renunțat la sistemul de planificare națională de tip comunist, piața devenind treptat regulatorul principal al activităților economice. Previzionarea activităților economice se transferă de la nivel macroeconomic la nivel microeconomic, iar principalele decizii se fundamentează pe luarea în considerare a raporturilor cerere-ofertă. În consecință întreprinderea trebuie să se doteze cu noi mecanisme economice și manageriale capabile să-i ofere posibilitatea de a cunoaște și a se racorda rapid și eficace la evoluțiile pieței.

Reconfigurarea drepturilor de proprietate se va manifesta prin realizarea de schimbări majore și quasicontinue în dimensiunea și starea economiei naționale și a principalelor sale ramuri.

5. *Stabilirea unui raport de influențare reciprocă între procesul de privatizare și restructurarea ramurilor economiei și a întreprinderilor.*

Într-una din lucrările românești, restructurarea economiei este definită ca un proces de durată, de schimbare a structurilor fundamentale ale activității economice, de schimbare a relațiilor dintre ele în concordanță cu exigențele tehnico-științifice și prin mecanisme care să dezvolte inițiativa agenților economici, în vederea creșterii eficienței economice și a stimulării progresului social [52].

Conform altei opinii, restructurarea economiei „presupune o reorientare a sectorului productiv, eliminarea verigilor artificiale, modernizarea fluxurilor tehnologice, reamplasarea teritorială, schimbarea ordinii de prioritate a diferitelor domenii” [53].

Reconfigurarea structurii de proprietate, structurii capitalului social tinde să aibă ca efect relansarea activității economice, creșterea gradului de profitabilitate și competitivitate. **Între restructurare și privatizare** există un raport de condiționare și influențare reciprocă. Într-un aspect mai constrâns restructurarea cuprinde și reconfigurarea proprietății, respectiv și prin privatizare, iar privatizarea conduce la apariția factorilor și modalităților noi de îndeplinire a restructurării. Privatizarea realizată într-o economie de piață dezvoltată, precede restructurarea, noul proprietar urmând să concretizeze și să consolideze în conformitate cu posibilitățile și prevederile sale, direcțiile de restructurare a proprietății în posesie.

Pornind într-o perioadă de manifestare a unor dezechilibre în economie, de declin al standardului de viață al populației, privatizarea are scopul de a contribui la revitalizarea și menținerea stabilității macroeconomice. În acest scop, statul concomitent cu privatizarea trebuie să sprijine întreprinderile, în relansarea strategiilor de restructurare.

Schimbarea peisajului managerial prin implementarea noilor structuri organizatorice ale economiei ca premisă esențială a succesului economiei de piață. Acest obiectiv al managementului privatizării vizează întreg sistemul structural, de la organele din vârful piramidei la întreprindere și se răsfrânge în mod separat, de la o ramură la alta, în funcție de scopuri și precondiții specifice. Tendința aceasta se manifestă prin instituirea în sistemul organizatoric al Consiliilor de Administrație al Întreprinderilor, prin stipularea clauzelor speciale în statuturile acestora, a obligațiilor și drepturilor proprietarului-patron și a

managerilor.

6. *Crearea condițiilor pentru integrarea în economia mondială.* Această direcție constituie un vector important în crearea unei economii de piață. Amplificarea și ameliorarea relațiilor cu țările dezvoltate este condiționată de cunoașterea și luarea în considerare a regulilor și mecanismelor economice și manageriale pe care le folosesc. O componentă majoră a acestui proces o reprezintă înnoirea instrumentariului managerial al întreprinderilor privatizate, aliniindu-l la standardele internaționale, reflectând specificul național și organizațional [54].

Aceste elemente oferă suficiente repere pentru a înțelege necesitatea stringentă a modernizării sistemelor, metodelor și tehnicilor manageriale, ținând însă cont în mod plener de stadiul în care se află tranziția în Republica Moldova și de specificul național din perspectiva intensificării internaționalizării.

Managementul privatizării trebuie să stimuleze atragerea investițiilor străine în forme și modalități variate, având în vedere specificul geo-politic al țării noastre precum și progresul tehnico-științific în economia aflată în recesiune.

7. *Transparența și controlul eficient al proceselor de privatizare și postprivatizare.* În mecanismul privatizării se impun, în primul rând, evaluarea cât mai corectă a costului și a activității, precum și a perspectivelor de dezvoltare a întreprinderilor din toate domeniile de activitate ale economiei și delimitarea celor performante de cele insolubile.

Prin toate mijloacele posibile de informare se impune o veritabilă informare a populației asupra unităților supuse privatizării, a alternativelor lor de dezvoltare și stăpânirea de către populație a unui minim de cunoștințe economice necesare înțelegerii procesului de privatizare și a mecanismului său.

8. *Producerea unor multiple și eterogene schimbări în mentalitatea și cultura economică a populației, în vederea creșterii eficienței procesului de privatizare și a activităților economice postprivatizare.* În contextul evoluțiilor în economie se trece la utilizarea unui nou tip de management în toate domeniile de activitate, inclusiv în economie. Noua abordare managerială se bazează pe un nou sistem de valori – asociat societății democratice și economiei de piață – pe situarea în prim plan a altor obiective fundamentale și în apelarea la resurse, mecanisme, metode și tehnici radical deosebite față de cele utilizate înainte de 1990. Se simte nevoia acută și a început să se promoveze un nou tip de management în administrația publică, în economie, în învățământ, știință, politică, cultură, în perioada de privatizare și postprivatizare. Operaționalizarea sa la nivelul organizațiilor impune schimbări radicale în gama metodelor și tehnicilor manageriale și în modul lor de folosire.

O problemă actuală cu care se confruntă societățile privatizate o reprezintă *relația dintre manageri și acționari*, problemă care va fi expusă în următorul paragraf al acestui capitol. Problema ține de diferența intereselor ale celor două părți, astfel:

1. Managerul tinde spre maximizarea utilității sale, având ca scop obținerea de profituri cât mai mari, manifestând o repulsie față de risc;
2. Acționarii tind spre maximizarea valorii firmei în care dețin o avere, fiind neutri față de risc.

9. *Promovarea metodelor și tehnicilor avansate de privatizare și de management, specifice economiei în tranziție.* Această direcție ar permite adaptarea personalului întreprinderii la noile modificări în economie și la reconfigurarea granițelor piețelor interne și externe de desfacere. În aria managementului microeconomic este necesar să se înscrie și alte sisteme moderne de management – prin bugete, prin proiecte, prin obiective – ca o modalitate optimală de creștere a eficienței activităților gestionate. La aceasta se pot adăuga noi metode de estimare a riscurilor, metode avansate de previziune precum și metode noi de stimulare a eficienței angajaților.

10. *Efectuarea unui eterogen și masiv transfer internațional de cunoștințe și know-how managerial.* Trecerea la construirea unui nou tip de societate și economie, după modelul occidental și dispariția multiplelor bariere (fizice, politice, militare etc.) necesită accesul la

cunoștințele științifice și practicile economice din țările dezvoltate.

Începând cu 1990 se constată o infuzie puternică de cunoștințe și know-how occidental în țară, în toate domeniile de activitate, inclusiv în management.

Pe bază de transfer internațional susținut de Banca Mondială, de agenții speciale, de fundații internaționale se poate asigura un fundament quasiologic și metodologic net superior pentru proliferarea elementelor manageriale performante la toate eşaloanele și în toate domeniile de activitate.

În fiecare etapă a reformei economice trebuie luată în considerare importanța tuturor obstacolelor în calea privatizării și trebuie să se tindă spre o înțelegere cu oponenții privatizării pentru a se concepe o reformă care să realizeze consens social.

Un factor important în calea succesului îl constituie sprijinirea de către populație a programelor de reformă, precum și sprijinirea populației de către stat (în cazul lipsei de surse financiare pentru privatizare). Adesea nu există, însă, în interiorul societății un consens în ceea ce privește rolul statului și măsurile ce urmează a fi aplicate.

Probleme speciale se ivesc atunci când programele de privatizare și reformă sunt „dictate” din afară și, atunci când nu se ia în considerare faptul că situația locală este rezultatul unui proces istoric.

Privatizările sunt procese complexe și dinamice. De aceea, managementul acestui proces impune luarea în considerare a structurii interdependente a procesului de reformă din fiecare țară în tranziție.

În concluzie, managementul privatizării prevede aplicarea concomitentă a măsurilor adecvate la toate nivelele, astfel încât să se asigure premisele pentru crearea și dezvoltarea unor întreprinderi dinamice și eficiente.

2.4. PRIVATIZAREA ÎN REPUBLICA MOLDOVA ȘI SCHIMBĂRILE ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ

Sensul noțiunii de privatizare trebuie înțeles nu prin efectele economice imediate care rezultă prin reconfigurarea dreptului de proprietate și a formelor organizatorico-juridice, ci prin impactul privatizării asupra constituirii economiei de piață.

Astfel, abordarea efectului economico-social al privatizării se referă la studierea posibilităților de creștere a economiei.

Privatizarea este necesară în cazurile când proprietatea publică nu poate asigura eficiența economică, socială și ecologică a funcționării producției de bunuri materiale și servicii.

Astfel, *criteriul privatizării trebuie să fie social-economic și nu ideologic-administrativ*. Motivația sa trebuie să fie economică. În Republica Moldova însă au fost privatizate, în primul rând, întreprinderile nerentabile sau cu o rentabilitate mică care nu au fost susținute în continuare, prin stimulente economice în scopul rentabilizării acestora.

De la bun început, trebuie să subliniem faptul că privatizarea în Republica Moldova a fost pusă în fața unor obstacole prezentate în figura nr. 25.

Privatizarea în Republica Moldova a demarat în iulie 1994, adică la trei ani după adoptarea Legii cu privire la privatizare, urmărind următoarele obiective, expuse în figura 26.

Republica Moldova de la bun început a determinat direcțiile principale: a ales participarea cetățenilor la privatizarea în masă, fără plată; a creat condiții favorabile pentru privatizarea către colectivele de salariați, în paralel cu privatizarea în masă și a promovat pe parcurs privatizările prin vânzarea pachetelor de acțiuni deținute de către stat în societățile de acțiuni și prin concursuri investiționale.

Mecanismul privatizării prezentat în figura 27, în Republica Moldova, nu s-a deosebit prin elementele sale de cel din Cehia și Rusia.

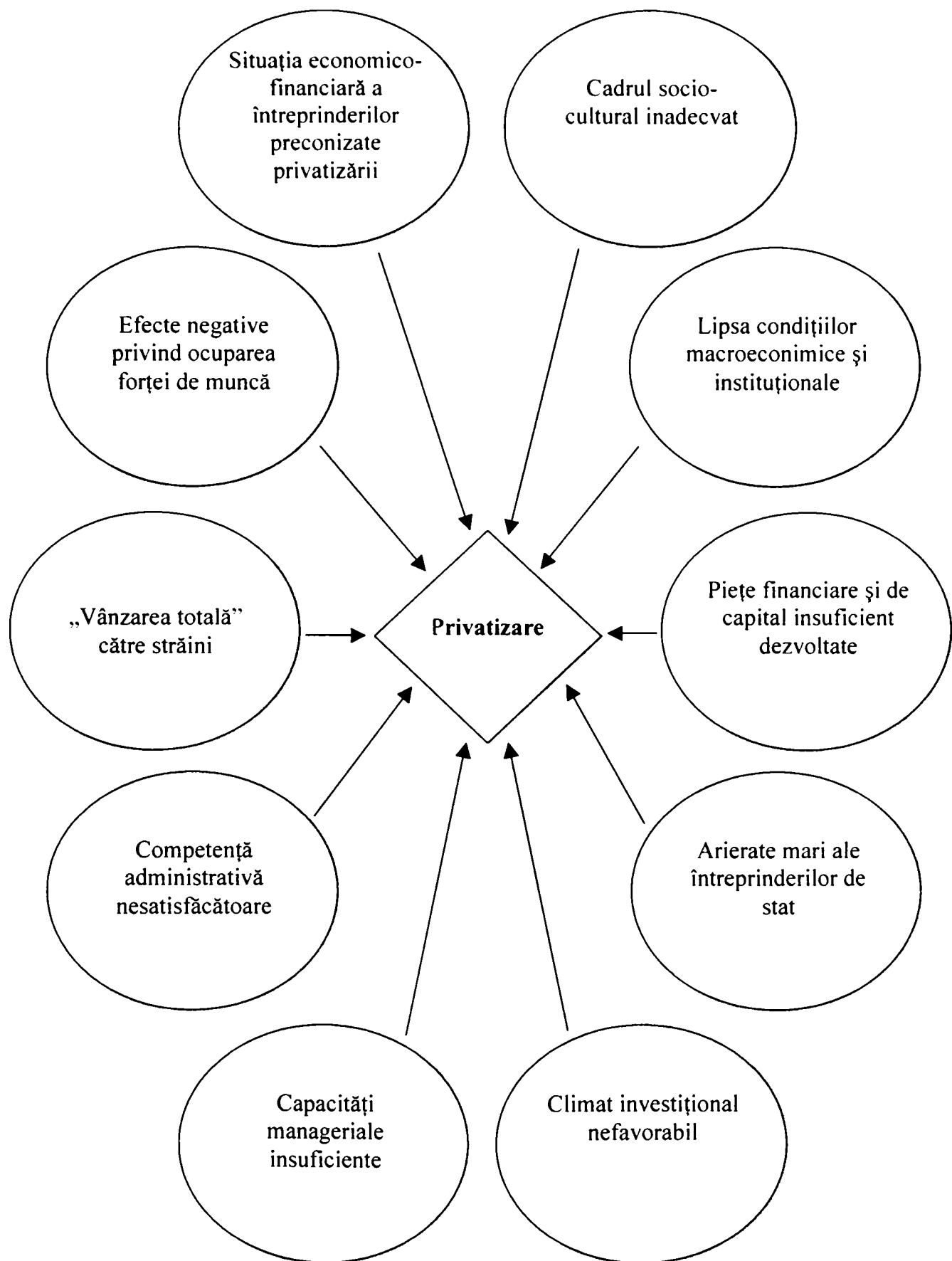


Figura 25. Obstacolele în calea privatizării în Republica Moldova

PRIVATIZARE

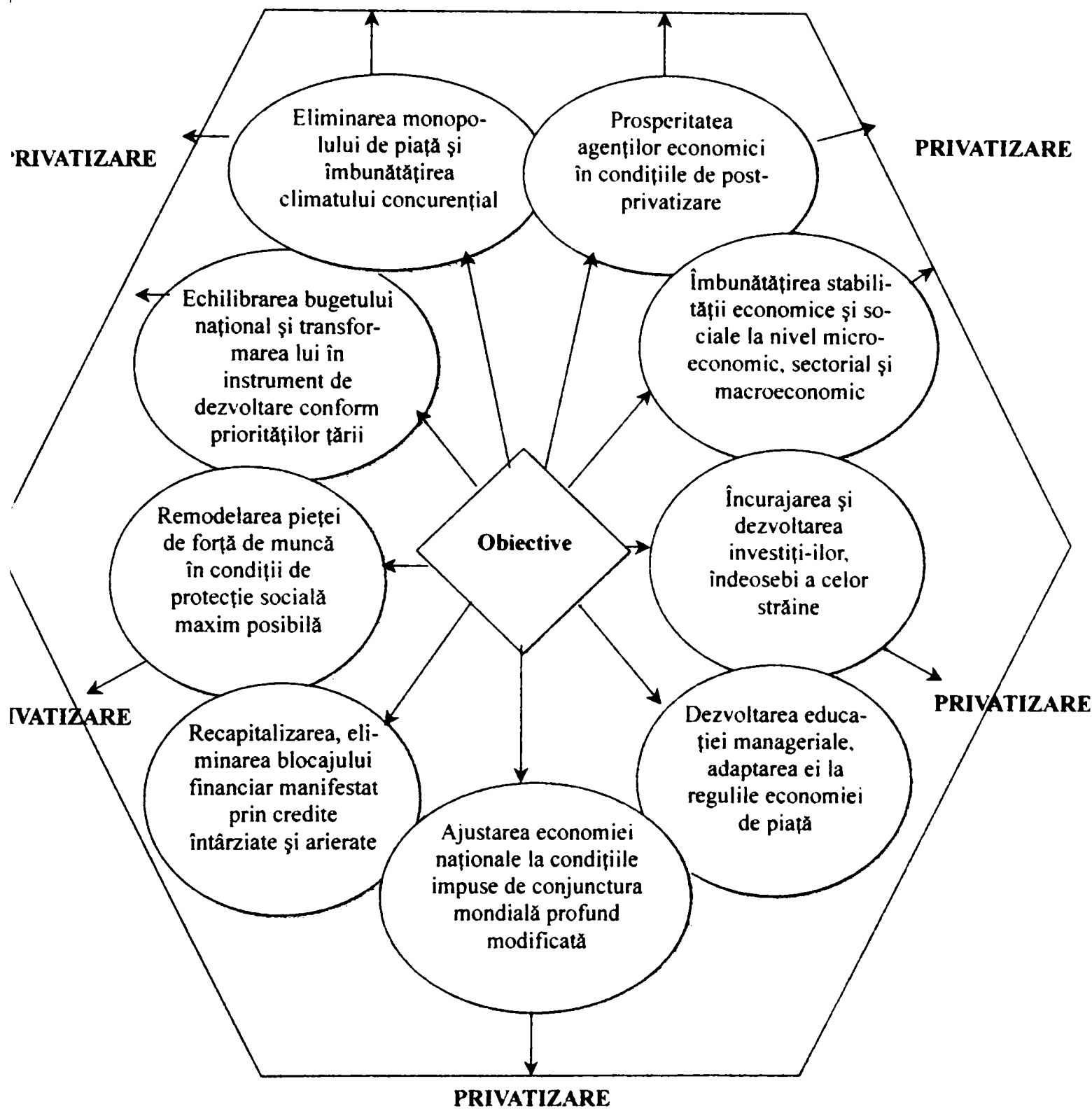


Figura 26. Obiectivele privatizării în Republica Moldova

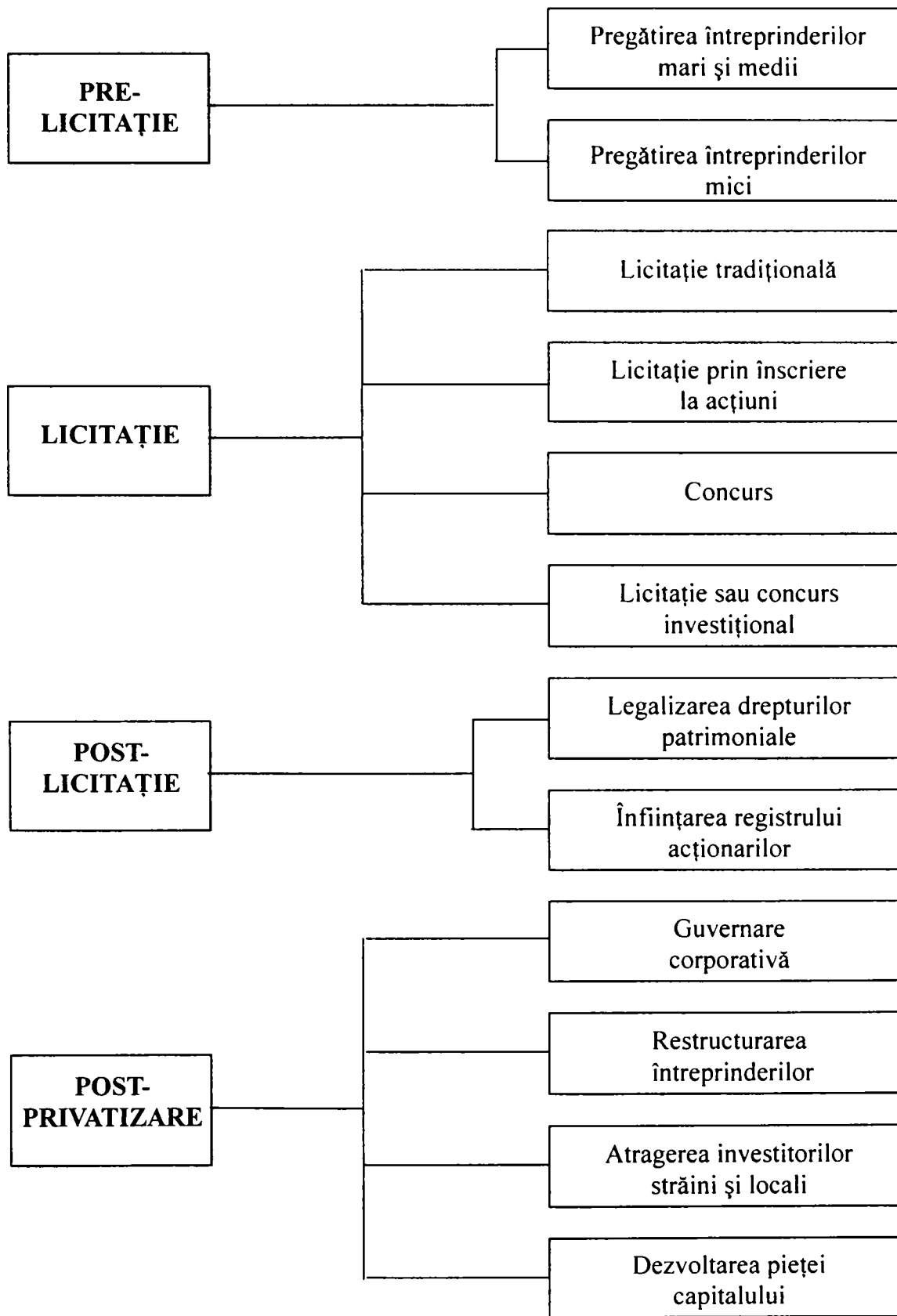


Figura 27. Mecanismul general al privatizării în Republica Moldova

Privatizarea în masă contra bonuri patrimoniale a avut o *orientare în exclusivitate socială*, având drept scop schimbarea fundamentală a structurii relațiilor de proprietate în condiții de transparență și fără tensiuni sociale, crearea sectorului privat al economiei și a unei păături sociale noi – cea a proprietarilor privați. Experiența țărilor în tranziție confirmă în mod elocvent că aceste două principii, distribuirea gratuită și comercializarea contra bani, au fost cele mai accesibile pentru o parte din țările post socialiste, în pofida unor fenomene negative ce le însoțesc, devenind cele mai frecvente în întreg spațiul post socialist.

Convențional, procesul privatizării în perioada anilor 1993-2002 poate fi împărțit în patru etape.

Etapa I. 1993-1994. [53]

Obiectivele programului de privatizare:

- privatizarea contra bonuri patrimoniale – 1.555 întreprinderi mari, mijlocii și mici;
- privatizarea parțială contra bonuri patrimoniale – 19 întreprinderi;
- privatizarea contra mijloacelor bănești – 44 obiective nefinalizate;
- privatizarea spațiului locativ.

Executarea programului de privatizare:

- privatizarea contra bonuri patrimoniale – 637 întreprinderi;
- privatizarea contra mijloacelor bănești – 18 obiecte nefinalizate în valoare de 4,95 mil. lei;
- privatizarea a 102 mii apartamente (46% din fondul de locuințe de stat).

Cauzele neîndeplinirii programului de privatizare:

- lipsa mecanismelor și metodelor de reorganizare a întreprinderilor de stat și a metodelor dearendă în societăți pe acțiuni, de estimare a patrimoniului de stat, a produsului dearendă, de determinare a prețului inițial al complexelor patrimoniale, precum și al acțiunilor, de licitare în masă a întreprinderilor mari și medii;
- lipsa contribuțiilor bănești ale colectivelor la formarea capitalului statutar al societăților pe acțiuni, a băncilor comerciale și a inițiativei private;
- imperfecția legislației cu privire la privatizare.

Etapa II. 1995-1996.[53]

Obiectivele programului de privatizare:

- modificarea și perfecționarea legislației în vigoare, precum și elaborarea și adoptarea de noi acte normative privind privatizarea;
- privatizarea contra bonuri patrimoniale – 1303 întreprinderi;
- privatizarea contra mijloacelor bănești – 231 întreprinderi și 99 obiective nefinalizate;
- privatizarea spațiului locativ;
- obținerea din privatizare la această etapă a venitului în sumă de 185 mil. lei.

Executarea programului de privatizare:

- elaborarea și adoptarea a 110 acte normative de diferit nivel (27 legi și hotărâri ale Parlamentului, 13 decrete prezidențiale, 37 hotărâri și regulamente ale Guvernului, 33 instrucțiuni, metodologii și recomandări ale Ministerului Privatizării). În nici un alt domeniu n-a fost elaborat un număr atât de mare de acte normative într-o perioadă de timp atât de scurtă;
- privatizarea contra bonuri patrimoniale – 1.175 întreprinderi;
- privatizarea contra mijloacelor bănești – 107 întreprinderi și 29 obiective nefinalizate;
- crearea sectorului preponderent privat în economie, fiind privatizate 74% din numărul total de întreprinderi;

- obținerea din privatizarea contra mijloacelor bănești a venitului în sumă de 86 milioane lei, ce constituia numai 46,5% din suma scontată.

Cauzele neîndeplinirii programului de privatizare:

- solvabilitatea redusă a populației;
- lipsa de surse financiare la agenții economici pentru participarea la privatizare;
- prețurile inițiale majorate la limită ale obiectelor preconizate privatizării;
- situația economico-financiară deplorabilă a obiectelor preconizate privatizării.

Etapa III. 1997-1998. [53]

Obiectivele programului de privatizare:

- privatizarea contra mijloacelor bănești: 762 întreprinderi, 702 imobile închiriate, 822 terenuri aferente, 62 construcții nefinalizate;
- implementarea unei noi modalități de privatizare - concursuri investiționale, privatizarea terenurilor aferente întreprinderilor privatizate;
- privatizarea încăperilor arendate;
- expunerea și comercializarea masivă a întreprinderilor prin intermediul bursei de valori a pachetelor de acțiuni ale statului;
- atragerea investitorilor locali și străini, strategici în activitatea de producție;
- relansarea și consolidarea creșterii economice, generarea de noi locuri de muncă,
- dezvoltarea pieței de capital;
- creșterea veniturilor statului;
- reducerea cerințelor de subvenționare a întreprinderilor de stat;
- constituirea conducerii corporative eficiente în întreprinderile privatizate.

Realizarea programului de privatizare:

- privatizarea contra mijloace bănești: întreprinderi – 536, încăperi arendate – 541, terenuri aferente – 718, construcții nefinalizate – 10;
- implementarea în practică a Registrului patrimoniului public.

Etapa IV. 1999-2000. (prelungit pentru anii 2001-2002). [53]

Obiectivele programului de privatizare:

- crearea condițiilor pentru formarea sectorului privat în ramurile cu caracter de monopol ale infrastructurii - complexul energetic și sistemul de comunicații;
- privatizarea unor obiecte la un preț simbolic;
- finalizarea programului național „Pământ”;
- privatizarea contra mijloacelor bănești: 822 întreprinderi, 971 încăperi arendate și 2.218 terenuri aferente.

Programul Național „Pământ” a fost lansat în primăvara anului 1998, acesta fiind o succesiune a proiectului pilot care a început în 1996. Obiectivele majore ale proiectului prevedeau: împrăștierea (în natură) a beneficiarilor cu cote de teren echivalent și eliberarea gratuită a Titlurilor de autentificare a dreptului deținătorului de teren, calcularea și eliberarea în natură a cotelor-parte valorice din cadrul patrimoniului întreprinderii agricole; crearea întreprinderilor agricole noi, bazate pe proprietatea privată asupra pământului și patrimoniului și formate în baza relațiilor de arendă.

Realizarea programului de privatizare:

- privatizarea contra mijloace bănești: întreprinderi – 889, spații închiriate – 848, terenuri aferente – 1.549;
- finalizarea programului „Pământ”: către anul 2003 circa 5.106 lideri, participanți la concursurile de distribuire în natură a pământului și patrimoniului, au înregistrat întreprinderi agricole private, 106.112 persoane au înregistrat gospodării țărănești (de fermier), peste 617 mii de persoane au dat

terenurile în arendă noilor agenți economici. Până la 1 noiembrie 2000, 967.422 persoane au intrat în posesia titlurilor de proprietate.

De la începutul privatizării au fost privatizate 3.362 întreprinderi, din ele contra mijloace bănești 1.550 sau 46% din total întreprinderi privatizate, precum este concretizat în tabelul 20.

Tabelul 20 Numărul întreprinderilor privatizate în perioada 1993-2002

Nr. crt.	Etapile privatizării	Mijloace ce privatizare			
		contra bonuri patrimoniale	contra mijloace bănești	Total	
				numărul	%
1.	Etapa I (1993-1994)	637	18	655	19,5
2.	Etapa II (1995-1996)	1.175	107	1.282	38,1
3.	Etapa III (1997-1998)	-	536	536	15,9
4.	Etapa IV (1999-2000) prelungită pentru 2001-2002	-	889	889	26,5
5.	Total	1.812	1.550	3.362	100

Sursa: Date prelucrate după „Экономическая газета” nr. 3 și 4/1995 și 5/2003.

De la începutul procesului de privatizare contra mijloace bănești până la finele anului 2002 din totalul de obiective incluse în programul de privatizare, au fost privatizate 47%. Majoritatea tranzacțiilor s-au încheiat în anii 1999-2001, grație unor modificări și completări în legislație, care au deblocat într-o anumită măsură procesul de privatizare, accelerând ritmul ei. În experiența mondială, privatizarea presupune reconfigurarea drepturilor de proprietate, relansarea industriei în sensul eficienței, și nu se pune accentul pe venituri din privatizare. În Republica Moldova, fiind situația economică precară, privatizarea presupune nu numai modernizări, tehnologizări, atragere de investiții, locuri de muncă, ci și o sursă sigură de acumulare a veniturii în buget.

Veniturile în buget obținute ca rezultat al privatizării la finele anului 2002 au constituit 1.299,2 mil. lei, circa 25% din bugetul pe anul 2002. Acumularea acestora pe ani este prezentată în figura 28 [55].

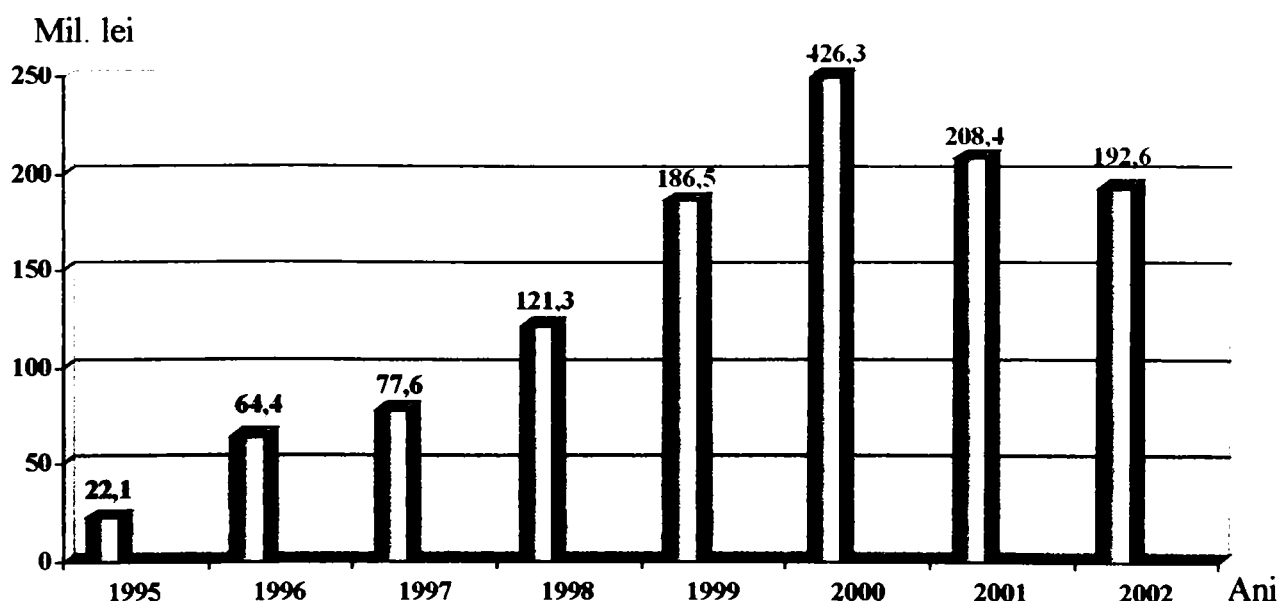


Figura 28. Veniturile obținute în rezultatul tranzacțiilor efectuate de Departamentul Privatizării în anii 1995-2002

Investițiile atrase prin procesul de privatizare către finele anului 2002 au constituit

doar 31,7% din cele prognozate, din care 72,0% au fost acumulate în etapele trei și patru.

Particularitățile privatizării pe domenii de activitate. Transferul de proprietate, realizat prin vânzarea acțiunilor deținute de întreprinderile acționare, a determinat diminuarea rolului statului în economie și a influențat redimensionarea sistemului economiei naționale, sporind crearea de noi întreprinderi private.

La sfârșitul *etapei I* de privatizare, în anul 1994, modificările în ramurile economiei aveau un caracter negativ. Cu toate că întreprinderile din industria alimentară și ușoară au avut cel mai mare număr de întreprinderi privatizate, *volumul producției acestor domenii a scăzut de două ori*. Altă particularitate constă în faptul că în *domeniul comerțului și serviciilor, volumul vânzărilor nete a avut cea mai mare creștere – 65% față de 1993. Brusc a scăzut aria și volumul producției utilajului de vârf, s-a diminuat cota investițiilor în domeniul cercetare-dezvoltare, precum și a lucrărilor în acest domeniu.*

Liberalizarea prețurilor și deflația au lăsat amprente în primul rând, în ramurile de produse finite, deci a celor care aveau ieșire direct la consumator și care s-au confruntat primele cu reducerea cererii. Mai puțin au fost afectate ramurile de producție intermediară, însă către 1998, în rezultatul declanșării în lanț a crizei în ramurile de producție finită, a redus cererea din partea lor, astfel adâncind criza și în ramurile intermediare.

Procesul de descentralizare, liberalizarea prețurilor au destabilizat ramurile industriei, indicii cărora sunt prezentați în tabelul 21.

Tabelul 21 Indicii volumului producției industriale pe tipuri de activități

(%)

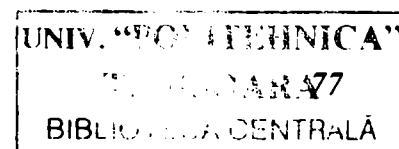
Nr. crt.	Ramurile industriei	1992 = 100			1995 = 100					
		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1.	Total	73	70	65	94	79	70	70	86	95
2.	inclusiv: Exploatarea carierilor	60	48	40	88	76	65	64	70	86
3.	Industria alimentară	80	84	76	89	71	58	65	77	91
4.	Fabricarea produselor din tutun	95	71	79	106	98	123	115	112	75
5.	Fabricarea produselor textile	47	24	24	84	66	78	104	133	153
6.	Fabricarea articolelor de vestimentație	46	40	39	91	94	108	137	154	161
7.	Prelucrarea lemnului	85	66	54	72	59	52	90	130	132
8.	Fabricarea de mașini și echipamente	71	55	44	63	55	44	51	57	65
9.	Energie electrică și apă	69	64	67	104	95	81	58	63	62

Sursa: * Moldova '98. Culegere succintă de informații statistice. Culegere succintă de informații statistice, Departamentul Analize Statistice și Sociologice al Republicii Moldova, Chișinău 1999, p. 176.

**Moldova în cifre. Culegere succintă de informații statistice. Departamentul Statistică și Sociologie. Chișinău 2003, p. 157.

Precum reiese din tabelul 21, numai trei ramuri importante ale industriei au depășit volumul anului 1995: fabricarea produselor textile, articolelor de vestimentație și de prelucrare a lemnului, ceea ce a fost influențat și de conjunctura pieței mondiale.

Din punct de vedere calitativ, procesul de privatizare a cunoscut o dinamică ascendentă a numărului de societăți privatizate, precum și a capitalului privatizat. La o privire mai atentă a datelor din tabelul 22 observăm că în domeniul industriei sunt diferențe în ritmurile privatizării în funcție de tipul activității.



Tabelul 22 Privatizarea întreprinderilor în industrie pe tipuri de activități (finele anului 2002)

- % din întreprinderile expuse privatizării -

Nr. crt.	Principalele tipuri de activități în industrie	Ponderea întreprinderilor privatizate	Ponderea capitalului social
1.	Industria alimentară	77,6	69,7
2.	Fabricarea produselor din tutun	17,1	26,7
3.	Fabricarea produselor textile	88,4	94,2
4.	Fabricarea de articole de vestimentație	70,7	87,3
5.	Prelucrarea lemnului	61,4	95,6
6.	Fabricarea de mașini și echipamente și prelucrarea metalelor	36,4	59,5
7.	Energie electrică, gaze și apă	24,6	72,5

Sursa: Date selectate din „Capital”, Chișinău, nr. 1, 17, 15, 22, 2003.

Din analiza simultană a celor două coordonate semnificative ale procesului de privatizare – număr de societăți privatizate și valoarea capitalului social privatizat – se poate aprecia că, în evoluție, accentul s-a deplasat de la numărul de societăți privatizate către volumul de capital privatizat.

Astfel, ponderea capitalului social privatizat depășește în toate domeniile industriei ponderea întreprinderilor, ce se justifică prin faptul că au fost privatizate întreprinderile cele mari și profitabile.

Examinarea rezultatelor privatizării, expuse în tabelul 23, arată clar că există un decalaj în ritmurile privatizării pe domenii de activitate.

Ritmurile privatizării au fost mai avansate în domeniile mai profitabile – comerțul, serviciile și industria, iar domeniile care cer un capital mai intens – construcții și transport – au avut ritmuri mai lente.

Tabelul 23 Ponderea întreprinderilor privatizate pe domenii de activitate către finele anului 2002

-% din sectorul privat-

Nr. crt.	Domenii de activitate	Sectorul întreprinderilor privatizate	
		numărul întreprinderilor	volumul producției
1.	Industrie	24,3	28,7
2.	Construcții	12,2	34,8
3.	Comerț și servicii	38,1	38,6
4.	Transport	13,4	27,7

Sursa: Date prelucrate după „Privatizarea în Republica Moldova”, Departamentul de privatizare nr. 2/2003, p. 6 și nr. 4/2003, p. 8.

Problemele economice generale, percepția externă negativă în ce privește capacitatea de plată a datoriei publice externe, instabilitatea legislativă au determinat către 2002 o structură a proprietății privatizate malefice creării sectorului privat. Datele sunt prezentate în tabelul 24. La această situație se adaugă și selecția negativă în ceea ce privește oferta în sensul că în portofoliu de privatizare au rămas întreprinderi mai greu vandabile.

Tabelul 24 Evoluția structurii proprietății privatizate pe forme de proprietate în Republica Moldova

-%-

Numărul întreprinderilor							
Nr. crt.	Domenii de activitate	publică		privată		mixtă	
		1994	2002	1994	2002	1994	2002
1.	Industria	46,3	3,4	12,3	64,3	48,6	28,4
2.	Construcții	72,2	21,7	4,8	62,2	31,4	9,3
3.	Comerțul și servicii	42,1	1,6	50,7	92,1	5,4	4,4
4.	Transportul	58,1	10,9	18,6	62,4	26,3	9,8
5.	Alte activități	56,1	9,7	20,2	58,9	20,4	16,2
Volumul de producție							
Nr. crt.	Domenii de activitate	publică		privată		mixtă	
		1994	2002	1994	2002	1994	2002
1.	Industria	78,3	40,0	14,3	28,7	7,9	21,2
2.	Construcții	81,2	50,2	11,3	34,8	7,3	2,2
3.	Comerțul și servicii	79,4	11,2	29,6	68,6	14,9	5,9
4.	Transportul	80,2	50,0	12,8	37,7	3,1	1,4
5.	Alte activități	78,6	47,2	21,4	38,8	14,2	6,1

Sursa: Datele Ministerului Privatizării și Administrării proprietății de Stat.

Principala concluzie din datele tabelului 24 constă în faptul că ritmul de creștere a numărului de întreprinderi private în toate domeniile de activitate depășește ritmurile producției lor: numărul mare de întreprinderi privatizate produc un volum comparativ mic de producție, nefiind eficiente din mai multe motive (managementul, marketingul, legislația imperfectă, resursele financiare).

În al doilea rând, industria, construcțiile și transportul nu-și ocupă locul cuvenit în economia țării, sectorul privat al lor constituind aproximativ câte 1/3 din domeniile respective, iar comerțul a ocupat o arie de aproximativ 69%. Aceasta conduce la erodarea nivelului profesionist a foștilor specialiști din țară, la reducerea investițiilor în cercetare-dezvoltare, necesare dezvoltării unei economii avansate.

În al treilea rând, se reconfirmă faptul că la început de privatizare multe întreprinderi au trecut în proprietate mixtă – a colectivelor de muncă și a organelor publice, apoi spre sfârșitul procesului de privatizare se difuză în proprietatea privată. În sfârșit, indiferent de numărul acțiunilor deținute, întreprinderile private în cele mai multe cazuri nu rămân sub gestiunea și controlul adevăratului proprietar – problemă examinată în paragraful următor.

La momentul actual gestiunea întreprinderilor privatizate se caracterizează printr-o îmbinare sofisticată a drepturilor de proprietate – a statului, managerilor, colectivelor de muncă, băncilor, societăților de asigurare, firmelor private și care nu a creat noi mecanisme de motivare care să influențeze benefic creșterea economiei, dar le-a distrus pe cele vechi.

Situația reală a micilor acționari. Angajații, devenind mici acționari, ca regulă, sunt neorganizați, izolați și nu au posibilități de a-și manifesta dreptul de proprietar, chiar și în cazurile când dețin controlul asupra întreprinderii.

Este evident, că ei devin o captură ușoară pentru pretenții la proprietate mai bogăți și mai insistenți, personificate în cele mai multe cazuri prin administrația aceleiași întreprinderi privatizate. Acțiunile acestor întreprinderi, ca regulă, nu aduc dividende, nu promet creșterea prețului la bursa de valori și deci nu atrag cumpărători. Vânzarea lor este posibilă numai prin intermediari, care efectuează aceste tranzacții la o comandă specială (a unui cumpărător extern sau a administrației) sau cumpără un pachet de acțiuni pentru vânzarea lui la Bursa de Valori, dar la un preț mult diferit.

Privatizarea întreprinderilor mici. Ritmurile privatizării obiectelor din patrimoniul municipal au fost înalte din start și de acum la finele etapei întâi, 1994, ritmurile de privatizare a întreprinderilor mici din sfera comerțului și serviciilor au depășit cele din alte ramuri, ponderea întreprinderilor privatizate în aceste domenii constituind peste 80% (tabelul 25).

Tabelul 25 Evoluția privatizării întreprinderilor mici
-% din întreprinderile mici expuse privatizării-

Nr. crt.	Domenii de activitate	1994		2002	
		numărul	capitalul social	numărul	capitalul social
1.	Industria	11,6	29,9	68,4	34,2
2.	Construcții	10,4	30,4	61,2	32,6
3.	Comerțul	16,7	22,7	88,9	46,2
4.	Alimentarea publică	15,1	24,4	89,7	43,8
5.	Servicii	12,6	28,4	87,8	44,7
6.	Transport	1,4	4,2	78,6	27,3

Sursa: Datele din sondajul „Strategia de dezvoltare”. Centrul de Investigații Strategice și Reforme.

Cu toate rezultatele încurajatoare obținute, spre finele anului 2002, în procesul de privatizare, acestea nu sunt încă suficiente pentru dezvoltarea sectorului privat mic. La sfârșitul anului 2002, numărul de întreprinderi mici se ridică la 68-89% din totalul întreprinderilor mici în care statul deținea acțiuni, însă capitalul social privatizat nu deține decât o pondere de 27-46%. Aceasta confirmă concluzia că, în procesul de privatizare derulat până în 2002, a fost pus accentul mai mult pe aspectul cantitativ al privatizării, respectiv creșterea numărului întreprinderilor privatizate, neglijându-se aspectul calitativ, de creștere a ponderii capitalului social privatizat. Sub aspect calitativ, evoluția este favorabilă, având în vedere că volumul de investiții angajat prin privatizare a crescut în perioada 1993-1994 față de anul 2002, de aproape 14 ori în valoarea absolută, iar capitalul social privatizat a crescut, de asemenea, cu circa 81% față de perioada 1993-1994.

La aceasta și-a adus aportul și faptul că în ultimele două etape, abordarea privatizării s-a făcut cu prioritate în domeniul cu activitate mare pentru investitorii străini și la care gradul de profitabilitate era mare sau se prefigura un potențial profitabil sigur, cu dinamică a creșterii mult mai accelerată decât celelalte ramuri ale economiei: industria construcțiilor și a materialelor de construcții, industria textilă și de confecții, industria alimentară, industria de prelucrare a lemnului.

Metodele de privatizare a întreprinderilor mici a acoperit ariile, precum sunt expuse în tabelul 26.

Tabelul 26 Metode de privatizare a întreprinderilor mici

Nr. crt.	Metode de privatizare	Ponderea, %
1.	Licitații	9,4
2.	Concursuri	46,3
3.	Vinderea averii pe arendă	36,8
4.	Vinderea de active	3,2
5.	Vinderea activelor întreprinderilor insolvente	4,3

Sursa: Datele Ministerului Privatizării și Administrării de Stat.

Datele din tabel relevă pregnant faptul că în averea municipală arenda era foarte răspândită (ceea ce de fapt, face neclară interzicerea ei în 1992). Vinderea de active, ca metodă de privatizare, a avut ponderea foarte mică, iar concursurile – cea mai mare. *Aceasta se poate explica prin tendința municipalităților de a expune „condiții deosebite” privatizării, pentru a evita schimbarea profilului de activitate a întreprinderilor, precum și în scopul ca organele publice să-și păstreze cât mai multe posibilități de intervenție în procesul privatizării.*

În procesul privatizării, mai cu seamă contra bonuri patrimoniale, au fost privatizate întreprinderile mici și nerentabile, fapt ce a influențat puternic rata radierii lor în perioada postprivatizare (tabelul 27). În 1998 rata radierii întreprinderilor privatizate a fost amplificată de criza valutară din august 1998 din Rusia, cota parte a cărei în exportul Republicii Moldova constituie 37,9% [56].

Tabelul 27 Crearea sectorului privat prin privatizare și rata radierii întreprinderilor privatizate

Nr. crt.	Indicatorii	Evoluția sectorului privat prin privatizare							
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	Numărul întreprinderilor privatizate	665	1947	2218	2473	2691	2985	3225	3362
1.1	din care: radiate	114	193	214	310	1240	1294	1308	1310
2	Rata radierii întreprinderilor privatizate, %	17,14	9,91	9,64	32,91	46,08	43,35	40,56	36,96

Sursa: Departamentul de Privatizare a Republicii Moldova

La o privire mai atentă asupra datelor din tabelul 27 putem concluziona, că mai mult de 1/3 din întreprinderile privatizate în ultimii cinci ani sunt radiate. Controversele din perioada postprivatizare care au condus la nivelul jos de vitalitate a întreprinderilor privatizate sunt studiate în paragraful ce urmează.

Acțiunea și vinderea întreprinderilor publice, dar de diferite niveluri de proprietate, a avut tendințe mult diferite, precum este vizualizat în tabelul 28.

Tabelul 28 Evoluția descentralizării proprietății publice

Nr. crt.	Forma de proprietate	Ponderea în proprietatea publică de nivelul respectiv		
		a întreprinderilor	a patrimoniului	
		1993-1994	1993-1994	2002
1	De stat	17,2	24,3	62,2
2	Municipală	70,8	21,8	96,6

Sursa: Datele Centrului de Investigații Strategice și Reforme. Privire economică. „Moldova în tranziție”. nr. 1, 1998, p. 12.

Cu toate că spre finele primei etape de privatizare, anul 1994, a fost acționată mai puțin de 1/5 din proprietatea gestionată de stat, iar a celei municipale – 70,8 %, ponderea patrimoniului întreprinderilor care au fost proprietate de stat a depășit 1/2. *Aceasta reconfirmă concluzia că la momentul declanșării privatizării „în masă” nu s-a efectuat suficient de transparent delimitarea proprietății municipale de cea de stat încât proprietatea municipală inițial s-a determinat greșit mică.* Către finele privatizării ponderea proprietății municipale neprivatizate rămâne foarte mică – 3,4 %, fiind privatizate 96,6% din patrimoniul acestor întreprinderi, iar cota patrimoniului întreprinderilor gestionate de stat neprivatizate – 37,8 %, având privatizate numai 62,2% din patrimoniul său.

Reconfigurarea drepturilor de proprietate Pentru a surprinde creșterea ritmului procesului de privatizare, precum și reconfigurarea drepturilor de proprietate din anul 2002, este necesară analiza rezultatelor înregistrate la sfârșitul etapei întâi, anul 1994, comparativ cu cele înregistrate în anul 2002 (tabelul 29).

Neținând cont de ritmurile avansate ale privatizării în masă, la finele etapei întâi (1994), sectorul privat instituit în urma privatizării nu ocupă o arie mare. Procesul de privatizare a creat în prim plan nu proprietate privată, ci proprietate mixtă, ponderea ei fiind în numărul de întreprinderi de 3 ori mai mare decât cea privată, iar în capitalul social respectiv de două ori mai mare.

La prima etapă de privatizare, ponderea proprietății de stat s-a micșorat, iar a celei private și mixte a crescut, constituind 12,9 și respectiv 24,2% din capitalul social privatizat.

Tabelul 29 Evoluția procesului de privatizare pe forme de proprietate

Nr. crt.	Forma de proprietate	Ponderea în total întreprinderi privatizate			
		1994		2002	
		numărul	capitalul social	numărul	capitalul social
1.	De stat	40,8	44,7	37,6	31,2
2.	Municipală	15,2	18,2	1,1	4,1
3.	Privată	10,6	12,9	48,9	50,3
4.	Mixtă (fără capital străin)	33,4	24,2	11,2	6,2
5.	Mixtă (cu capital străin) și proprietate străină	-	-	1,2	8,2

În procesul de privatizare au continuat modificările în proprietăți, astfel, ca după vinderea pachetelor de acțiuni structura proprietății să capete alte dimensiuni: proprietatea privată acoperă o arie de 50% din capitalul social privatizat. În cea mai mare parte această mișcare s-a datorat tranzacției proprietății mixte în cea privată. Astfel, proprietatea publică spre finele anului 2002 constituie 35,3%. Însă neluând în seamă această cotă parte de 1/3 din proprietatea privatizată, ca și în alte țări în tranziție, în Republica Moldova, foarte transparent se manifestă tendința de control quazitotal din partea statului.

În anii '95-96 s-au efectuat încercări de a atrage în procesul de privatizare creditele bancare sub formă de licitații cu ipotecare: băncile puteau acorda surse necesare pentru restructurare, dezvoltare, sub formă de credit prin ipotecarea acțiunilor întreprinderilor aflate în gestiunea statului, primind aceste acțiuni în proprietate în cazul când creditele nu erau rambursate. Însă, așa tip de licitații nu au avut sorti de izbândă, astfel micșorând ritmurile de privatizare, de restructurare a întreprinderilor și, în final, de creștere a economiei.

Unele subiecte controversate ale privatizării în Republica Moldova. În activitatea de privatizare s-au urmărit și unele subiecte contraversate:

1. Privatizarea întreprinderilor insolubile fără restructurarea prealabilă sau pe parcursul privatizării.

2. Decalajul dintre valoarea patrimoniului, inclus în Programul de Privatizare și suma bonurilor distribuite populației, cauza fiind inoportunitatea indexării fondurilor fixe.

Evidența incorectă a valorii patrimoniului de stat, în rezultatul căreia înaintea declanșării procesului de privatizare a fost schimbată intenționat structura fondurilor fixe în așa mod încât 213 din ele reveneau sferei sociale, precum se concretizează în figura 29 [57].

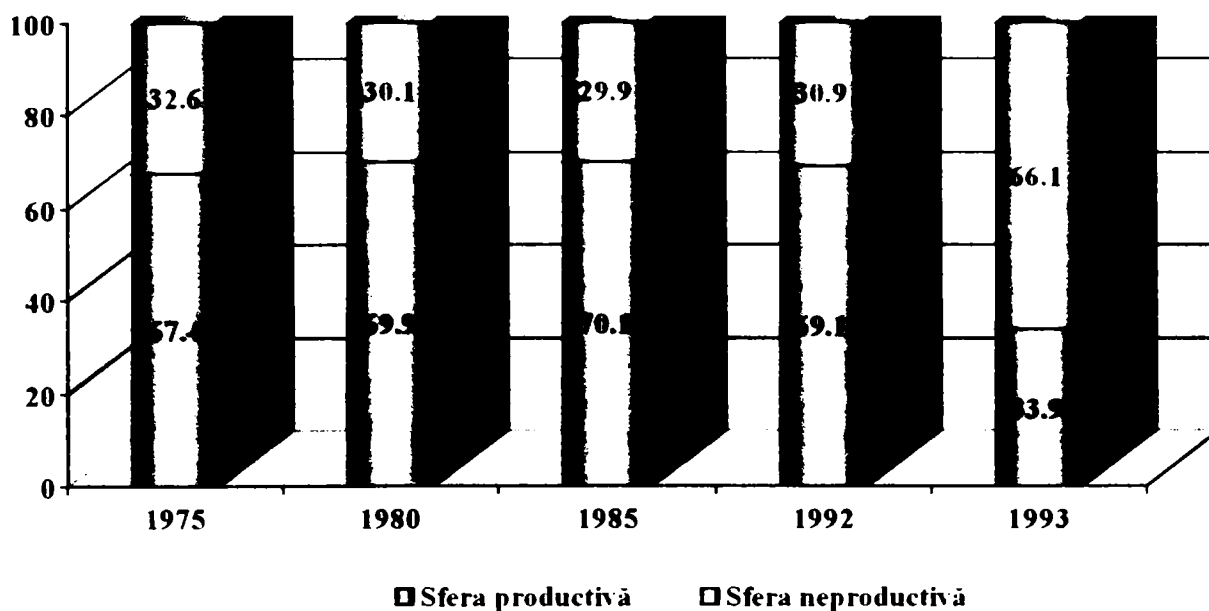


Figura 29. Structura fondurilor fixe în economia Republicii Moldova

4. Nivelul inferior de calitate, amplasarea nefavorabilă a obiectelor nefinisate, conservarea lor fără respectarea condițiilor tehnice ce a condus la erodarea lor și la imposibilitatea de a le privatiza.

5. Imposibilitatea privatizării din motive de diferite origini a proprietății Republicii Moldova amplasate în alte țări:

- în Rusia – 11 fabrici de vinuri, trust de construcție, întreprinderi forestiere;
- în Ucraina – 185 de obiecte, inclusiv 3 fabrici de vinuri, 3 cariere, 156 obiecte de menire socială.

Ambele țări nu au semnat acordul de la Bișkek despre recunoașterea reciprocă a drepturilor patrimoniale.

6. Nerespectarea principiului echității sociale. Cei mai favorizați au fost locuitorii satelor, cărora li s-a distribuit pământul, și în plus, au participat prin bunuri patrimoniale la privatizarea obiectivelor industriale și ale comerțului. În situație privilegiată au fost și lucrătorii cooperăției de consum – 50 mii oameni. Ei au privatizat o cotă considerabilă din patrimoniul bogat al acestei organizații și au primit în plus și bunuri patrimoniale.

7. Fărâmițarea loturilor funciare în rezultatul împrumutării conform cotelor. Cota proprietarului a fost divizată în 3-4 loturi pe diferite terenuri, astfel creând dificultăți în utilizarea mecanismelor.

Totuși, ca rezultat al privatizării s-au consolidat procesele de liberalizare în economie, a început creșterea economiei în sectorul privat, s-a creat baza pentru dezvoltarea pieței de capital, a pieței funciare, a pieței de imobil.[65]

2.5. UNELE ASPECTE ALE PERIOADEI POSTPRIVATIZARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

La începutul procesului de tranziție economică, majoritatea instituțiilor financiare internaționale și a economiilor occidentale dezvoltate, considerau privatizarea drept cheia spre tranziție. Liberalizarea introdusă aproape imediat și total, a exercitat efectele largi în expunerea întreprinderilor la competiție.

O opinie larg împărtășită de elita universitară și politică în fazele timpurii ale procesului de tranziție a fost că industriile aflate în proprietatea statului nu pot funcționa eficient și efectiv dacă nu sunt transferate în proprietate privată. Cu toate acestea, pe măsură ce tranziția economică a progresat, punctul de vedere respectiv s-a schimbat.

Există acum o mai mare înțelegere a faptului că privatizarea este un pas semnificativ spre o economie de piață, dar nu unul suficient de mare.

Drepturile de proprietate se află în centrul structurii de stimulare a economiilor de piață fără să conteze dacă proprietatea este publică, privată sau intermediară.

În mod general, dar nu întotdeauna, întreprinderile private realizează o mai înaltă productivitate și o mai bună performanță decât cele publice. Analize mai recente privind performanța înainte și după privatizare în țările industrializate și în curs de dezvoltare, pledează ferm în favoarea proprietății private.

Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare ajunge de asemenea la concluzii similare. O analiză asupra primelor rezultate ale privatizării și restructurării unor foste întreprinderi de stat din Republica Cehă, Ungaria și Polonia a confirmat existența unor probleme în perioada postprivatizare. Transferul de proprietate constituie doar o parte a programului de tranziție la economia de piață și în Republica Moldova [80].

Abordarea unitară a tuturor întreprinderilor, indiferent de anul de privatizare, a impus alegerea unei metode de evoluție postprivatizare comună. A rezultat o sinteză care prezintă evoluția în anii 1993-2002, din care s-a selectat ultima perioadă (1998-2002) în care situația întreprinderilor celor mai viabile a remarcat o stabilitate (tabelul 30).

Tabelul 30 Evoluția indicatorilor financiari în întreprinderile postprivatizate

(în prețuri comparabile către 1995)- mii lei -

Nr. crt.	Indicatorii	Evoluția în ani				
		1998	1999	2000	2001	2002
1.	Capitalul social	554,8	1246,7	964,8	1002,5	1111,2
2.	Numărul salariaților	947211	64247	58992	67816	71917
3.	Vânzări nete (Cifra de afaceri)	3916,18	4812,62	4979,74	5484,13	58090,77
4.	Profitul net	105,73	118,41	114,39	171,25	190,83
5.	Rentabilitatea economică	2,69	2,46	2,27	3,12	3,28
6.	Datoriile debitoare	647,63	1276,18	1789,14	2144,62	2411,71
7.	Investițiile în capital fix	11,44	7,23	8,93	18,64	29,71

Sinteza autorului din datele Departamentului de Privatizare al Republicii Moldova

În cadrul acestei analize se regăsesc unele aspecte puțin satisfăcătoare ale situației economico-financiare a întreprinderilor privatizate, confirmate prin datele tabelului 29.

- decalajul mare dintre ritmurile de creștere ale capitalului social și ale numărului de angajați: deși capitalul social a avut o evoluție crescătoare – cu 200% față de 1998 – numărul angajaților în întreprinderile privatizate spre finele anului 2002 a constituit 76% din numărul lor în 1998;
- creșterea lentă a vânzărilor nete – numai cu 48% spre finele anului 2002;
- creșterea lentă a ratei rentabilității economice;

- s-a marcat o creștere a rentabilității în 5 ani de numai 5,9 puncte;
- capacitatea globală de plată deficitară a întreprinderilor – datoriile debitoare spre finele lui 2002 au marcat o creștere de 400% față de anul 1998.

Ceea ce era cu adevărat necesar în continuare în Moldova, era un management competent și o conducere eficientă a întreprinderilor, precum și un cadru legal care să asigure condiții echitabile pentru toți participanții. Fără a avea pretenția relevării tuturor aspectelor semnificative, menționăm cele mai importante în perioada postprivatizare în Republica Moldova, pe care le considerăm deosebit de importante.

2.5.1. Constrângerile bugetare asupra întreprinderilor

Privatizarea în Moldova nu a reușit încă să întărească constrângerile bugetare asupra întreprinderilor, garanție a creșterii eficienței lor economice. Cu toate că subvențiile bugetare în Moldova au fost restrânse de la 5,2 în 1995 la 1,4% din PIB în 2002 – subvențiile publice extrabugetare pentru întreprinderi au contribuit la relaxarea constrângerilor bugetare și la atenuarea rigorii gestiunii corporative.

Dezvoltarea arieratelor unor întreprinderi, a arieratelor către salariați sau bugetul statului sunt alte indicii ale faptului că procesul de privatizare nu a întărit puternic constrângerea bugetară a întreprinderilor.

Arieratele fiind în esența lor creanțe (și credite) între întreprinderi, o intervenție financiară (injecție de credite sau scutire de plăți) a statului pentru a le resorbi, devine o sursă de relaxare pentru constrângerea bugetară a întreprinderilor. Stocul arieratelor către buget a crescut de la 2,1 la 28,4% din PIB între 1990 și 1996 (EBRP 1997). În acumularea arieratelor către creditori un rol însemnat îi aparține nivelului înalt de inflație care în această perioadă a atins circa 2000%.

În cazul, când constrângerea bugetară este percepută ca „blândă”, cum menționează W.Andreff, managerii întreprinderilor privatizate sunt foarte puțin dispuși să ramburseze creditele bancare. Astfel că bilanțul băncilor se încarcă cu împrumuturi neperformante, precum este expus în tabelul 31 [58].

Tabelul 31 Creanțele îndoielnice în bilanțurile băncilor
-(finele a. 1996) % din creanțele totale-

Nr.	Țara	Creanțele îndoielnice
1.	Bulgaria	16
2.	Cehia	35
3.	Moldova	3
4.	Polonia	13
5.	România	12*
6.	Slovacia	32
7.	Slovenia	10*
8.	Ungaria	13

* finele anului 1995

Ignorând programele de lichidare și de recapitalizare a băncilor, volumul creanțelor îndoielnice rămâne important în toate țările în tranziție, deși este în reducere nu numai în Moldova, ci și în Ungaria, Polonia și Slovenia, fiind adesea rezultatul unui transfer de creanțe îndoielnice către agenții de stat specializați din afara sistemului bancar.

Dificultatea transformării constrângerii bugetare slabe a întreprinderilor moștenite de la vechiul sistem într-o constrângere bugetară forte arată că inerțiile instituționale și comportamentale, în situația privatizărilor insuficiente și a metodelor neadecvate, vin să atenueze însăși eficiența procesului de privatizare [59].

2.5.2. Reconfigurarea structurii de proprietate și gestiunea întreprinderilor privatizate

În Moldova, la etapa a IV a procesului de privatizare, au existat unele condiții cerute pentru a putea privatiza prin găsirea unor investitori locali sau străini și anume prin *concursuri investiționale*. Dar numai 11 întreprinderi au fost privatizate prin concursuri investiționale, deoarece au fost și unele condiții nefavorabile acestei metode: existența unei industrii prea intensive în capital și în întreprinderi de mari dimensiuni, în parte învechite și nerentabile, absența antreprenorilor și a unei clase mijlocii de unde aceștia ar putea proveni.

Desfășurând privatizarea prin alte metode de privatizare, numite substituite (ersatzs), nu rezultă în mod obișnuit proprietari privați clar identificabili, cum ar fi un „nucleu dur” al acționarilor cu control majoritar, investitori străini sau instituții financiare private, privatizarea *conducând astfel la întreprinderi privatizate, dar nu private* [60]. În așa caz proprietarul nu este identificabil deoarece, în general, nu există cu adevărat.

Gestiunea întreprinderilor privatizate *este cunoscută în literatura de specialitate ca cea de corporate governance sau de gestiune a întreprinderii privatizate*. Managerii întreprinderilor, eschivându-și funcțiile, administrează metodele caracteristice vechiului sistem:

- eliminarea accentului de pe valoarea activelor și profit, ca obiective prioritare;
- menținerea prestațiilor sociale de către întreprindere pentru angajați;
- supraviețuirea întreprinderii prin dezvoltarea rețelelor stabile cu foștii lor clienți și furnizori planificați, cu administrația guvernamentală și persoanele politice;
- crearea condițiilor favorabile nedisponibilizării de personal.

Aceste politici sunt remarcate și în experiența altor țări cu economia în tranziție [61].

Privatizarea în masă în Republica Moldova, contra bonuri, a creat o structură de proprietate în întreprinderile privatizate foarte dispersată. „Rezultatul major al acesteia este o împărțire a proprietății și controlului între (vechii) manageri și personalul întreprinderii. Nici un alt acționar din exteriorul întreprinderii nu păstrează controlul întreprinderii și puterea de gestiune pentru vechile echipe de conducere, uneori reînnoite parțial, mai mult sau mai puțin în coliziune cu personalul, remarcă” W.Andreff [62].

Privatizarea în masă, păstrând vechile poziții și avantajele de situație într-o proprietate nouă, legală, menține, în majoritatea cazurilor, drepturile de proprietate, astfel încât managerii le utilizează pentru a achiziționa acțiunile personalului.

Întreprinderile privatizate, cu un capital dispersat între mai multe Fonduri de Investiții (Privatizare), nu sunt supuse nici controlului fondurilor, nici celui al acționarilor externi, făcând-o neguvernabilă. În tabelul 32 este prezentată repartizarea capitalului total al întreprinderilor mari privatizate, din Republica Moldova [63].

Tabelul 32 **Repartizarea capitalului total al întreprinderilor mari privatizate**

Anii	Deținătorii de acțiuni		
	Angajații și managerii	Acționarii externi	Statul
1997	53	19	28
2002	37	47	16

Partea controlată de acționarii externi a crescut până la 47 %, fiind constituită în special de către bănci și companii de asigurare. Aceste grupuri industrial-financiare obțin privilegii speciale, preferințe fiscale, de reșalonare ale datoriilor, de transformare a datoriilor în capital sau intervin în crearea legislației (spre exemplu, blocarea Legii cu privire la faliment). Pe viitor, totuși, este strict necesară concentrarea capitalului în posesia adevăraților proprietari privați – acționarii de control, precum s-a stabilit în țările dezvoltate.

Experiența țărilor dezvoltate industrial evidențiază faptul că în ceea ce privește relația dintre proprietari (acționari) și conducerea întreprinderii (manageri) se manifestă următoarele situații:

A. Existența unui număr foarte mic de acționari, care posedă marea majoritate a acțiunilor și, ca urmare a acestui fapt, dețin controlul de jure corespunzător a 50% din totalul acțiunilor cu drept de vot, și deci de facto al întreprinderii. Însă această categorie de acționari în practică nu este suficient de solidară pentru a impune controlul asupra consiliului de administrație. Această situație este tipică pentru întreprinderile ale căror acțiuni nu sunt vândute/cumpărate pe piața financiară.

B. Existența unui număr mare de acționari care posedă peste 50% din totalul acțiunilor precum și a unui număr restrâns de acționari care dețin o pondere însemnată (30-40%) din capitalul unei întreprinderi. A doua grupă de acționari are de facto controlul asupra consiliului de administrație. Această situație este caracteristică pentru întreprinderile devenite publice: acțiunile aparțin unui număr relativ mare de persoane care nu participă la conducere atâta timp, cât întreprinderea obține profituri.

C. Existența unui număr foarte mare de acționari, care posedă aproape în întregime acțiunile, care prezintă o pondere extrem de mică din capitalul total, însă fiecare dintre acționarii din acest grup posedă un număr de acțiuni mai mare decât fiecare din acționarii din prima grupă și dețin activ controlul asupra societății comerciale. Această situație este tipică pentru marile întreprinderi cu mii sau milioane de acționari, care în mod teoretic, deținând controlul de jure, ar putea deține și controlul de facto, dacă s-ar putea pune de acord în ceea ce privește alegerea membrilor consiliului de administrație. În practică, acest lucru nu se întâmplă și de aceea un rol hotărâtor revine conducerii întreprinderii care elaborează și alege strategia de dezvoltare și își stabilește proprii succesori.

După cum este știut, în literatura de specialitate economică, conform teoriei controlului conducerii, formulată în 1929 de către Berle și Means, conducerea întreprinderilor este asigurată de manageri care nu au nici o legătură cu proprietatea capitalului, datorându-și poziția de conducător numai competenței lor (separarea conducerii de proprietate). Planificarea asimilării unor noi produse, conceperea strategiilor de dezvoltare, de prețuri și de piață, elaborarea politicilor de vânzare și de publicitate, asigurarea relațiilor cu publicul și cu administrația de stat, presupun existența unor specialiști în domeniile menționate mai sus, a unei „tehnstructuri” care are un rol hotărâtor în luarea deciziilor. Ca urmare, se manifestă tendința de „îndepărtare” a acționarilor de activitatea de conducere și control, care revine astfel tehnstructurii întreprinderii, „capitalul” jucând într-o tot mai mică măsură un rol de conducere.

D. Existența unui număr de acționari – bănci care dețin cca. 40% din acțiunile emise de societăți, restul capitalului fiind deținut de acționari individuali în proporție de cca. 30% și de alte instituții circa 30%. Această situație este caracteristică unor societăți comerciale din Japonia, în cadrul cărora o bancă îndeplinește rolul de principal acționar – împrumutător – gestionar – calitate în care poate sesiza imediat principalele probleme cu care se confruntă întreprinderea respectivă. Acționarii de regulă sunt bine retribuiți prin dividende, dar ei nu controlează societatea și nu participă la conducerea societății.

Se cuvine evidențiat faptul că în țările dezvoltate industrial se manifestă o nouă tendință bazată pe sporirea rolului acționariatului salariaților, cadre de conducere, personal tehnic-economic, muncitori. *Experiența țărilor dezvoltate industrial a dovedit că acționariatul salariaților poate să constituie un element esențial al strategiei economice și sociale a întreprinderilor moderne.* Un exemplu ilustrativ în ceea ce privește participarea salariaților la formarea capitalului îl reprezintă firma Essilor înființată în anul 1972, în urma fuzionării societății Essel aflată în întregime în proprietatea personalului cu societatea Silor. În fiecare an, adunarea generală a societății care grupează membrii personalului acționar adoptă prin vot politica de dezvoltare și desemnează reprezentanții personalului în consiliul de administrație al Essilor. Mai mult de 60% din personal participă voluntar la planul de economii al întreprinderii, ceea ce face ca în prezent să posede 27% din acțiuni și grație

sistemului de vot dublu, să aibă 40% din voturile Adunării generale a Essilor. Cei 10000 de salariați (din care 6000 în Franța) sunt din această cauză foarte atrași de întreprinderea lor care este cotată la bursă începând cu anul 1975. Național Freight Consortium, cea mai mare întreprindere de traf rutier în Europa, a fost cumpărată de salariații ei pentru suma de 53,5 milioane de lire la data de 19 februarie 1982 cu un aport total al celor 9000 salariați (cca 35% din efectivele totale) de mai mult de 7 milioane de lire și a unui împrumut bancar pentru restul sumei. În urma unei a doua emisiuni de acțiuni în 1983, societatea cuprinde 13000 acționari, mai mult de 55% din salariații proprii [64].

2.5.3. Repartizarea puterii în cadrul întreprinderii.

O problemă deosebit de importantă, care condiționează în mod hotărâtor funcționarea eficientă a întreprinderii într-un mediu concurențial, este cea a modalităților de desfășurare a relațiilor dintre proprietarii (acționari) și manageri, dintre aceștia din urmă și grupurile de salariați aflați în subordine.

Literatura de specialitate și practica țărilor dezvoltate evidențiază faptul că rezultatele economico-financiare ale întreprinderilor depind de comportamentul următoarelor grupuri de persoane care intervin în activitatea acestora: *persoane din mediul exterior întreprinderii (funcționarii publici, personalul bancar, etc.); patronul, directorul sau comitetul de direcție atunci când conducerea este colectivă; acționarii; cadrele de conducere pe linie ierarhică; personalul de execuție.*

Stabilirea obiectivelor întreprinderii presupune luarea în considerare a preferințelor grupurilor de persoane menționate, a modului de repartizare a puterii între acestea, a naturii activității desfășurate de întreprindere și a caracteristicilor mediului exterior. În aceste condiții, întreprinderea trebuie considerată ca un ansamblu de centre de decizie aferente tuturor grupurilor de persoane. Modul de repartizare a puterii între grupurile de persoane poate fi caracterizat prin:

- independența întreprinderii față de controlul extern;
- distribuția ierarhică a competențelor decizionale;
- gradul de participare a salariaților la luarea deciziilor;
- ponderea diferitelor funcțiuni în cadrul întreprinderii.

Grupurile de persoane stabilesc între ele relații directe sau indirecte, dispun de mijloace de acțiune și urmăresc realizarea obiectivelor proprii, precum ar fi:

Referitor la rolul jucat de diferite grupuri de persoane din cadrul întreprinderii în literatura de specialitate se disting două modalități de abordare a problematicii:

1. Teoria financiară modernă, care acordă un rol central mediului exterior;
2. Teoria modernă a firmei, care acordă un rol central organizării interne.[65]

Teoria financiară modernă, ca și teoria neoclasică, consideră întreprinderea ca un tot unitar (nefăcându-se distincție între rolul îndeplinit de diferitele grupuri de persoane din interiorul acesteia), care se comportă ca un întreprinzător pe piețele bunurilor și serviciilor, muncii și capitalului considerate ca fiind concurențiale perfecte. Conform teoriei financiare moderne întreprinzătorul este însă considerat ca fiind totalitatea acționarilor apreciați ca formând un grup omogen. În aceste condiții, acționarii îndeplinesc un rol central și ca urmare a riscului pe care-l acceptă să și-l asume au drept obiectiv realizarea unui nivel maxim al dividendelor.

Însă, modul real de funcționare a întreprinderii și a piețelor a dovedit că ipotezele acestei teorii nu se regăsesc în practică.

Teoria modernă a firmei, cu dezvoltările sale cele mai recente – teoria drepturilor de proprietate și teoria mandatului (teoria combinării), explică modul de funcționare și comportamentul societăților private, abordându-le într-o viziune contractualistă. Această

teorie accentuează rolul principiului selecției naturale între diferitele forme organizatorice, a căror perenitate depinde de capacitatea de a minimiza costurile funcționării organizației, care devin o variabilă fundamentală a aprecierii măsurii în care structura organizatorică adoptată permite supraviețuirea sau dezvoltarea firmei într-un mediu puternic concurențial. Încă din anul 1932, A.Berle și G.Means au semnalat fenomenul de separare în cadrul marii întreprinderi dintre putere și proprietate. *Dispersarea proprietății între un număr mare de acționari și apariția puterii tehnocrate a managerilor au condus la slăbirea eficienței întreprinderilor ca urmare a disocierii dintre funcțiile de proprietate și de conducere, aceasta din urmă fiind asumată de grupul conducătorilor care sunt puțin sau deloc implicați în formarea capitalului.* Divergențele de interese dintre acționari și manageri explică diferența de eficiență dintre firma managerială și cea antreprenorială în care întreprinzătorul reunește funcțiile de proprietate și de conducere. În practică, rolul majorității acționarilor, chiar și al celor care dețin ponderi neînsemnate din valoarea capitalului nu este de neglijat, întrucât aceștia, în condițiile unei cointeresări reduse, își pot vinde acțiunile răspunzând favorabil unei oferte publice de cumpărare, fapt de natură să pericliteze puterea managerilor.

2.5.4. Controlul întreprinderilor privatizate de către stat

În acest sens, sunt utilizate diferite metode care asigură guvernului puterea de decizie în problemele majore ale unei întreprinderi chiar dacă statul deține o minoritate a acțiunilor sau în cazul unei complete privatizări. *Una dintre aceste metode* o reprezintă emiterea unor acțiuni speciale numite „de aur” care dau dreptul de „veto” asupra unor aspecte fundamentale cum ar fi dezvoltarea întreprinderii, modificarea, anularea, completarea articolelor din statutul acesteia, emiterea unor acțiuni sau modificările capitalului în vederea influențării controlului votului.

În Republica Moldova nu a fost acceptată de Parlament propunerea privind introducerea „*acțiunilor de aur*” ale statului la cele mai importante întreprinderi. Timpul și realitatea au demonstrat că participarea statului cu o cotă simbolică în societățile pe acțiuni și cu drept de „veto” asupra deciziilor acestora ar fi fost binevenită.

O altă metodă de control utilizată este a înființării societăților mixte, în cadrul cărora consiliile de administrație pot avea un „comisar al guvernului” care, fără drept de a se putea amesteca în derularea activității de bază are totuși un drept de veto asupra acelor decizii pe care le consideră contrare intereselor statului.

În acest context prezintă interes experiența unor țări cu economia dezvoltată. Spre exemplu, în Germania pe de o parte se practică sistemul „minorității de blocaj” conform căruia statul deține cca. 30% din acțiunile societății respective iar pe de altă parte, comitetele de întreprindere formate din salariați aprobă schimbarea profilului de activitate a acesteia. În Franța, societățile privatizate, timp de 5 ani trebuie să supună aprobării Ministerului Economiei orice luare de participare care depășește 10% din capitalul întreprinderii respective. De asemenea, în practică, prin lege, sunt fixate plafoane pentru participarea străină la cumpărarea de acțiuni ale întreprinderilor din țara respectivă (în Franța 20% din capitalul social, în Marea Britanie 15%) [66].

În Republica Moldova această metodă de control nu este prevăzută de legislație, ceea ce a condus la un șir de controverse cât în procesul de privatizare, atât și în perioada postprivatizare.

Deși au fost acordate unele înlesniri pentru salariați în vederea cumpărării de acțiuni, acestea considerăm că sunt insuficiente și nu au contribuit la promovarea întreprinzătorului și întărirea responsabilității deoarece în aceste condiții, salariații deveniți acționari la diverse întreprinderi, prin procese succesive de vânzare-cumpărare caută să obțină acțiuni care aduc dividende mari, indiferent ce întreprindere le-a emis, nu neapărat cea în care activează.

În aceste condiții, o problemă care se ridică, este cea a controlului de către acționari a întreprinderii privatizate, mai ales în primii ani de tranziție, când practic, acționarii care dețin

majoritatea acțiunilor ar putea lua decizii privind:

- dezmembrarea întreprinderii;
- vinderea unor părți ale acesteia;
- reprofilarea activității cu efecte negative în ceea ce privește locurile de muncă;
- sistarea activității.

Aceste fenomene negative se pot amplifica în condițiile preponderenței hotărâtoare a capitalului străin.

Luând în considerare cele de mai sus, apreciem că privatizarea este necesar să se efectueze într-o perioadă relativ scurtă de timp, adoptându-se o strategie care are în vedere promovarea acționariatului salariaților pe baza constituirii unui nucleu de salariați-acționari în cadrul fiecărei întreprinderi, sincronizat cu asigurarea unor structuri concurențiale de piață pentru a se evita o blocare a economiei în condițiile, în care mecanismele de alocare a resurselor și de stabilire a prețurilor nu pot să funcționeze pe baza legilor pieței.

Considerăm că aplicarea strategiei de privatizare care vizează promovarea acționariatului salariaților pe baza creării nucleului „dur” de salariați – acționari în cadrul fiecărei întreprinderi prezintă următoarele avantaje:

1. Lichidarea monopolului de stat asupra proprietății;
2. Întărirea responsabilității salariaților care în calitate de acționari contribuie la transformarea întreprinderii în agent principal al economiei de piață;
3. Sursa de formare a capitalului necesar pentru privatizare o va constitui în mare parte beneficiul întreprinderii, vărsămintele din cadrul acestuia, prezentând un grad mare de stabilitate, spre deosebire de economiile populației a căror investire depinde în mare măsură de opțiunile acesteia, privind depunerea sau nu a sumelor respective la bănci;
4. Sporirea cointeresării salariaților-acționari în vederea creșterii nivelului cifrei de afaceri, a profitului obținut de întreprinderea în care activează, fapt ce permite atât rambursarea către bănci a creditelor acordate pentru cumpărarea acțiunilor, cât și obținerea unor venituri suplimentare;
5. Impulsionarea activității întreprinderii în condițiile în care salariații-acționari au posibilitatea păstrării controlului asupra acesteia față de ofertele publice de cumpărare și de orice tentative de dezmembrare, de schimbare a profilului de activitate, de desființare a întreprinderii.

2.5.5. Ameliorarea gestiunii întreprinderilor privatizate prin Fonduri de investiții.

Prezentăm o scurtă geneză a Fondurilor de Investiții. Inițial ele au fost create ca instrument necesar procesului de privatizare. La momentul privatizării contra bonuri au fost înființate 42 de Fonduri. În prezent activează 22 Fonduri, 16 aflându-se în procesul lichidării. Numai 8-9% din activele de producție republicană se află în administrarea fondurilor.

Din motivul inexistenței de surse financiare fondurile nu au participat la privatizarea contra mijloace bănești. Spre sfârșitul procesului de privatizare Fondurile de Investiții administrează un patrimoniu de patru ori mai mic decât prevedea Programul de Privatizare, motivele esențiale fiind următoarele:

- majorarea neargumentată a prețurilor în cadrul licitațiilor;
- excluderea din lista obiectelor supuse privatizării contra bonuri patrimoniale a celor mai valoroase obiecte;
- preluarea datoriilor mari ale întreprinderilor la momentul privatizării lor (1 leu datorii la 1 leu active), fapt explicat prin lipsă de asanare a întreprinderilor (ameliorarea situației financiare prin acordarea de subvenții, credite nerambursabile sau cu dobândă simbolică);

- situația precară a întreprinderilor favorizată de decalajul de 3 ani între decizia politică și începutul privatizării;
- pierderea piețelor de desfacere a producției și de materie primă.

Fondurile de Investiții nu administrează o gestiune eficientă a întreprinderilor, ceea ce a condus la risipirea patrimoniului lor, la cheltuieli exagerate ale managerilor, la insuficiența de investiții și la neachitarea dividendelor. Doar 6 din 22 de Fonduri de Investiții rămase au asigurat în mod direct sau prin contribuție investiții în valoare de circa 25 mil. dolari SUA.

Eficiența activității fondurilor este foarte redusă: crearea locurilor de muncă – 18% din total locuri de muncă nou create; renovarea fondurilor fixe ale întreprinderilor gestionate variază în limitele 3 și 7% din cele existente. Însă, rata anuală a dobânzii fondurilor de 5-7 %, precum și cheltuielile exagerate ale managerilor prezintă o povară pentru acționarii acestei structuri de gestiune.

În viziunea noastră căile de creare a condițiilor favorabile pentru activitatea Fondurilor de Investiții pot fi:

1. Reabilitarea climatului investițional în Republica Moldova prin: creșterea condițiilor favorabile pentru investitorii străini;
 - eliminarea tuturor restricțiilor pentru achiziționarea pachetelor de acțiuni majoritare, inclusiv de control, și simplificarea procedurilor de vânzare-cumpărare ale lor;
 - anularea încasării în avans de 5% pentru servicii în cadrul cumpărării acțiunilor de la populație, impozitului pe venitul investițional și pe venitul în cazul investirii lui în producție;
 - excluderea TVA-ului la achiziționarea mijloacelor fixe, ce prezintă cota investițiilor străine în capitalul social ale întreprinderilor mixte.
2. Dezvoltarea pieței valorilor mobiliare prevede raționalizarea radicală și simplificarea infrastructurii și tehnologiei activității sale, inclusiv:
 - eliminarea restricțiilor pentru tranzacțiile de schimb, cât și pentru tranzacțiile cu achitare în rate;
 - autorizarea obținerii a valutei forte în cadrul comercializării acțiunilor unui investitor străin.
3. Revizuirea radicală a procesului falimentului sub aspectul trecerii de la unul de comandă la un proces de restructurare, prevăzând o bază de concurs-contract în cadrul alegerii administratorilor procesului de faliment cu răspunderea lor materială.
4. Estimarea posibilităților reale vizând transmiterea prin concurs a patrimoniului de stat (a unei părți a acestuia) în administrarea fiduciară a companiilor de manageri.
5. Sporirea eficienței activității fondurilor propriu-zise prin:
 - eliminarea restricțiilor cu privire la portofoliu, neîntemeiate și care vin în contradicție cu practica mondială;
 - autorizarea reorganizării fondurilor în holding-uri, grupuri financiar-industriale, SA de tip deschis;
 - diversificarea activității financiare;
 - pornind de la practica mondială, este necesară formarea Fondurilor de plasament riscant și a celor pentru investitori performanți.

În concluzie, unul dintre cele mai pertinente mesaje ale tranziției de până acum în Republica Moldova este că aplicarea disciplinei financiare și promovarea concurenței, asigurarea unui flux mai intens de informații, precum și o coordonare mai eficientă vor stimula restructurarea întreprinderilor, indiferent de tipul de proprietate.

2.6. ASPECTE PRIVIND ATRAGEREA INVESTIȚIILOR STRĂINE

Promovarea cu succes a politicii reformelor economice, crearea infrastructurii economiei de piață, bazei productive moderne este imposibilă fără asigurarea unui flux stabil și economic avantajos de investiții interne și străine.

Calcululele experților în domeniu demonstrează că atragerea masivă a capitalurilor străine ar permite în perspectivă revigorarea economiei și dublarea ritmurilor de dezvoltare prin efectuarea unei restructurări și re tehnologizării esențiale a producției, crearea unui potențial de export orientat în special spre piețele tradiționale de o enormă capacitate din Est, precum și susținerea și protejarea întreprinderilor cu activitate de cercetare-dezvoltare.

Experiența mondială reconfirmă situația că în cele mai multe cazuri întreprinderile mici și mijlocii au posibilitatea de a funcționa datorită creării și posedării temporare monopoliste a tehnologiei avansate.

În experiența mondială se întâlnesc mai multe metode de elaborare și achiziționare a tehnologiilor avansate de alte companii și întreprinderi.

Foarte expresivă este experiența Japoniei [67], vizualizată în tabelul 33, unde elaborarea tehnologiilor, se efectuează în primul rând în instituțiile independente de cercetări științifice, apoi în cadrul întreprinderilor. Nu în ultimul rând tehnologii noi sunt avansate prin tranzacție de licențe, indiferent de costurile înalte în aceste cazuri.

Tabelul 33 Ponderea metodelor de elaborare și achiziționare a tehnologiilor noi de către firmele din Japonia

Nr.	Metode	Anii '70	Anii '80	Anii '90
1.	Elaborarea tehnologiilor în instituțiile independente de cercetări științifice	47,7	47,5	44,1
2.	Elaborarea tehnologiilor în cadrul întreprinderilor	16,4	18,0	18,0
3.	Elaborarea tehnologiilor de către firmele specializate independente	6,1	7,7	9,3
4.	Elaborarea tehnologiilor prin absorbția întreprinderilor deținătoare de tehnologii avansate	0,8	0,7	1,8
5.	Achiziționarea tehnologiilor avansate prin tranzacție de licențe	20,6	15,4	12,2
6.	Elaborarea tehnologiilor prin crearea întreprinderilor mixte	3,1	4,8	8,4
7.	Obținerea accesului la tehnologii noi prin participarea cu capital	1,2	1,7	2,5
8.	Altele	4,0	4,2	3,8

Organizarea producerii în serie a unui nou tip de produs necesită un capital suplimentar. În acest scop întreprinderile mici și mijlocii inovative recurg la următoarele măsuri tactice:

- vânzarea produsului său – tehnologiei de vârf – întreprinderilor mari;
- atragerea capitalului din surse suplimentare – *capitalul – venture, emisia acțiunilor*.

Astfel, întreprinderile mari „cumpără” întreprinderile mici inovatoare sau creează întreprinderi mixte, susținându-și avântul de a avea acces la tehnologii avansate, precum și la management performant.

Primind o parte din averea companiei inovative, investitorii străini tind să transfere producerea pe teritoriul țării sale sau să acapareze piața țării respective.

Impactul capitalului străin asupra economiei Moldovei este dublu:

1. Un flux oportun și masiv de capital sub formă de împrumuturi, credite, investiții directe poate reprezenta un sprijin pentru politica guvernamentală vizând restructurarea întreprinderilor mici și mijlocii până la privatizare.
2. Un flux investițional de capitalul străin joacă un rol structural.

În condițiile în care blocajul distorsiunilor funcționale și ineficienței constante poate fi depășit doar printr-un aflux de tehnologie modernă și management avansat, rolul structural al capitalului investițional străin devine decisiv.

Funcțiile structurale complexe pe care capitalul investițional străin le are în procesul de tranziție atestă că politica de stimulare activă a investițiilor străine în Republica Moldova trebuie să se afle într-o coerență organică cu evoluția proceselor interne de reformă.

În cazul în care ea devansează, această evoluție riscă să devină inoperantă și aceasta, indiferent cât de stimulativă și cât de bine elaborată ar fi, dacă rămâne în urma reformei, riscă să devină o frână în calea acesteia.

După opinia unor observatori străini (Agenția MOODY'S, spre exemplu, una dintre primele trei instituții în lume de stabilire a ratingului), țara noastră dispune de un climat investițional similar cu al Țărilor Baltice, mai favorabil ca al României, Turciei, Iordaniei și cu mult mai bun decât al Argentinei, Braziliei, Pakistanului, Bulgariei.

Pe baza studiilor efectuate de organizațiile internaționale, au fost identificate trei categorii principale de factori care își fac reușită influența asupra deciziei de investiții pentru Republica Moldova, ele fiind prezentate în figura 30.

**Factorii determinanți în politica investițională
a Republicii Moldova**

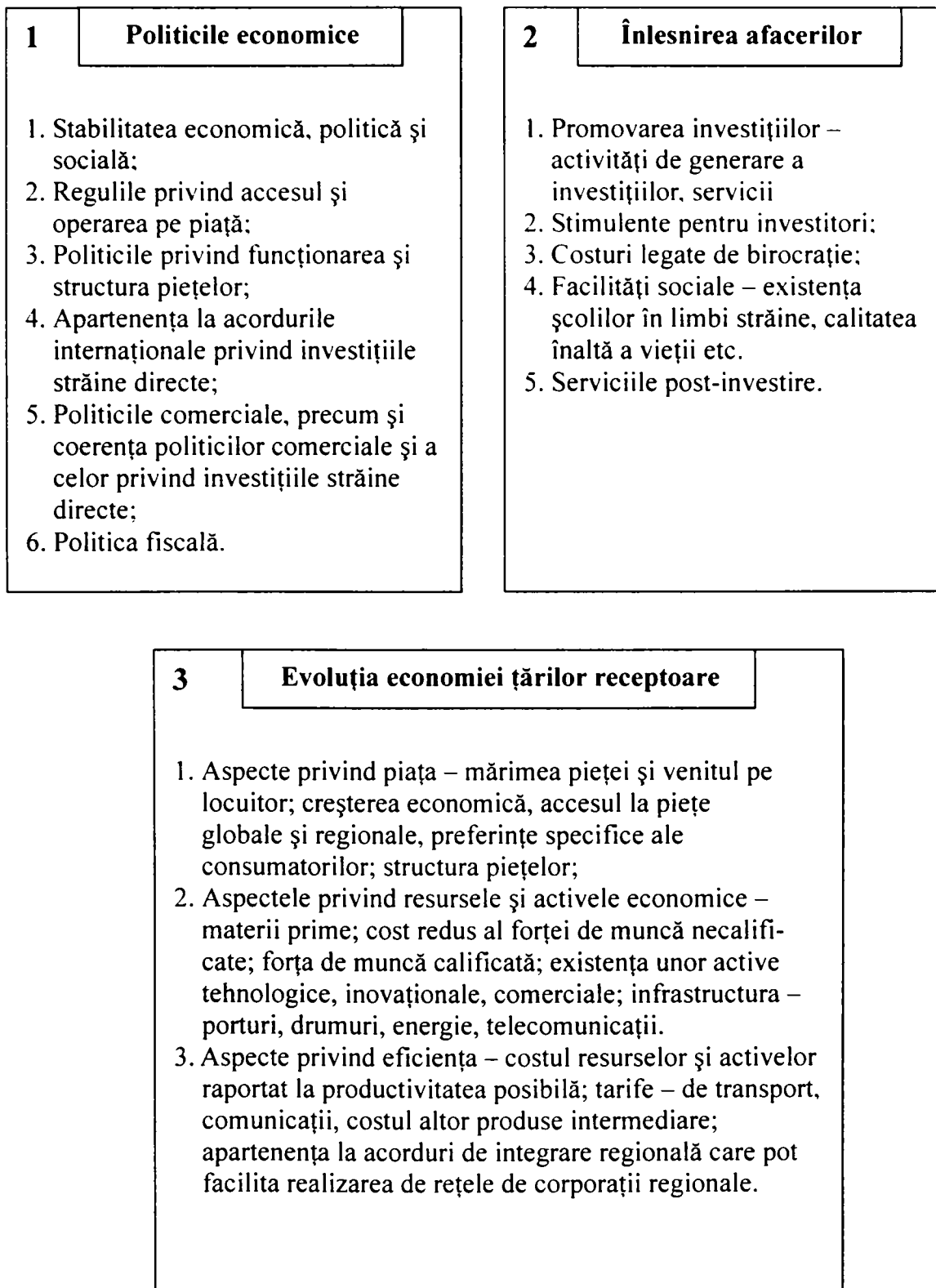


Figura 30. Principalii factori în determinarea deciziei de a investi în Republica Moldova

În viziunea autorului, Republica Moldova posedă un șir de argumente forte care sunt în favoarea investirii în economia ei. Perspectivele reale de atragere a investițiilor străine în Republica Moldova sunt determinate de:

1. Republica Moldova este o țară care se îndreaptă spre o economie de piață, lucru care este demonstrat și de pașii concreți întreprinși. În susținerea acestui argument vine și programul de privatizare aplicat pe teritoriul țării, un șir de decizii importante în domeniul economiei, cum ar fi reforma fiscală, crearea sistemului bancar cu două niveluri (BNM și 27 bănci comerciale, micșorarea dobânzilor bancare de la 377% la 12%) activitatea antimonopol și procesul de lichidare sau reorganizare a întreprinderilor insolabile.
2. Legislația Republicii Moldova, având unele imperfecțiuni, oferă totuși un cadru atractiv pentru investitorii străini. Fiind o țară deschisă pentru investiții străine, legile adoptate le oferă acestora condiții identice cu cele ale agenților economici autohtoni și nu are acțiuni discriminatorie. Există tendințe de armonizare a cadrului legislativ al Republicii Moldova cu sistemul legislativ internațional:
 - scutiri de taxe vamale la transportarea bunurilor ce constituie aportul la formarea și majorarea capitalului social;
 - proceduri simplificate de obținere a documentelor de către investitori necesare pentru trai și activitate în republică (pentru investitorii care investesc în economia națională mai mult de 500 mii dolari);
 - priorități investițiilor străine în majoritatea sectoarelor, dar în special în ramurile vitale ale economiei naționale: energetică; telecomunicații; agricultură (prelucrarea alimentelor, vinul, tutunul, legumele, uleiurile, producerea cărnii și a laptelui).
3. Liberalizarea comerțului exterior, a plăților și transferurilor internaționale.
4. Rata scăzută a inflației și convertibilității leului.
5. Forța de muncă calificată, nivelul de instruire profesional relativ înalt.
6. Așezarea geografică favorabilă la intersecția căilor din Asia Centrală, Rusia și Ucraina, Belarus și Baltică spre țările Europei de Sud-Est, Orientul Apropiat și Mijlociu.
7. Infrastructura relativ dezvoltată a transportului.

Însă nu se poate exclude existența unor importanți factori obiectivi, defavorabili pentru investitorii străini:

- neintegritatea teritorială a statului și consecințele economice ale acestei dezmembrări;
- ponderea înaltă a economiei subterane;
- inexistența unui management performant autohton;
- lipsa resurselor minerale atractive pentru investitorii străini;
- volumul limitat de asimilare a mărfurilor pe piața internă.

Unul dintre proiectele investiționale este întreprinderea „Vininvest” al Băncii Europene pentru Reconstrucție și Dezvoltare, el prevede construcția unei fabrici mari pentru producerea sticlelor de șampanie (100 mil. anual) și modernizarea a zece întreprinderi vinicole. Suma investițiilor se prevedea de 5 mil \$. Suma arieratelor integrale au constituit 2,3 mil \$.

Guvernul a acordat garanții agenților economici în scopul realizării a 16 proiecte investiționale cu o valoare totală de circa 160 mil \$. Majoritatea acestora țin de procurarea utilajului modern, ca, de exemplu, proiectul realizat de Corporația „Vininvest” de modernizare a 9 fabrici de vin și construcția Fabricii de sticle pentru îmbutelierea vinurilor, crearea în cadrul reconversiunii uzinei „Mezon”, a întreprinderii de producere a soluțiilor perfuzabile „Perfuzon”, re tehnologizarea fabricii de vin „Cricova” etc. Datorită politicii de stat favorabilă în Republica Moldova investițiile străine directe în întreprinderile sectorului mic au marcat o creștere începând cu anul 1998, precum este prezentat în figura 31.

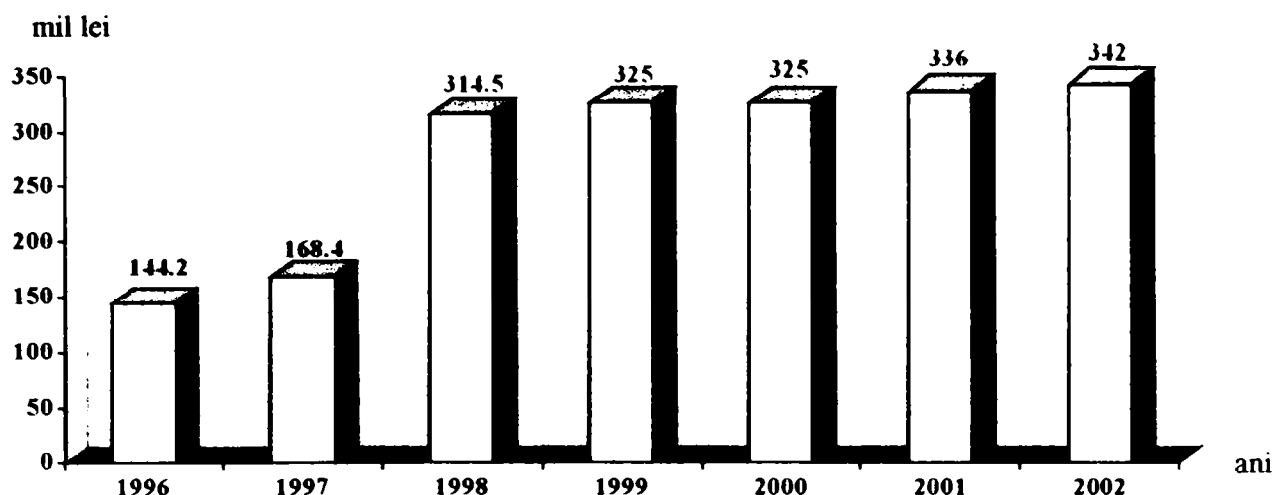


Figura 31. Dinamica investițiilor străine în capitalul social al întreprinderilor sectorului mic din Republica Moldova

După volumul de investiții străine calculat pe cap de locuitor, Republica Moldova se situează stabil pe parcursul ultimilor 3 ani în a doua parte a listei țărilor cu economie în tranziție. Rămânerea în urmă față de țările-lidere la acest indice (Polonia, Ungaria, Cehia) este de cel puțin 10 ori.

Atractivitatea politicii de susținere a investițiilor străine în Republica Moldova se confirmă convingător și prin creșterea numărului de întreprinderi create cu proprietate mixtă și străină. Numărul întreprinderilor mixte și cu capital străin s-a majorat de 6 ori de la 412 în 1994 la 2493 în 2002. Conform studiilor efectuate motivele creării întreprinderilor mixte și străine în Republica Moldova sunt următoarele (tabelul 34)[68].

Tabelul 34 Motivele participării firmelor moldovenești în organizarea întreprinderilor mixte

Nr.	Motivele indicate de firme	Numărul firmelor	firme chestionate, % din total
1.	Completarea resurselor financiare	27	4,2
2.	Accesul la materie primă și utilaj	43	6,4
3.	Accesul la sigla firmei	164	24,7
	Inclusiv:		
	- pentru activitatea pe piața internă	129	19,1
	- pentru export	35	5,6
	- pentru stimularea exportului	93	14,2
4.	Accesul la tehnologii de vârf	290	43,1
5.	Obținerea experienței în management	26	11,4
6.	Alte	24	4,3

Chiar și întreprinderile mici și mijlocii străine tind să utilizeze avantajele întreprinzătorilor autohtoni pentru a-și micșora riscul investițiilor, pentru a diminua durata de demarare a producerii, de a primi acces la piețele autohtone și la resursele de finanțare, pe când monopoliile ratează această posibilitate din lipsa resurselor bănești. Doar 8% din întreprinderile mixte, mici și micro au un capital statutar mai mare de 50 mii dolari, preponderente sunt întreprinderile ale căror capitalul social nu depășește 12-18 mii dolari – 43%.

Pentru comparare prezentăm aceleași date pentru întreprinderile mari mixte: cota capitalului străin până la 20% este deținută de 39% din întreprinderile mari, iar 14% din întreprinderile mari dețin o cotă ce depășește 50% din capitalul social.

Dinamica creării întreprinderilor pe forme de proprietate în funcție de mărime este vizualizată în tabelul 35.

Tabelul 35 Numărul întreprinderilor cu proprietate mixtă și străină

Nr.	Întreprinderi pe forme de proprietate	A n i							
		1999	%	2000	%	2001	%	2002	%
1.	Total pe republică cu proprietate mixtă	1106	100	1255	100	1400	100	1553	100
1.1.	Inclusiv: Raportoare financiar	806	78,9	875	69,7	960	68,6	1002	64,5
1.1.1.	Din ele: Mari și medii	53	4,7	67	5,3	140	10,0	158	10,2
1.1.2.	Mici	94	8,5	107	8,5	160	11,4	170	10,9
1.1.3.	Micro	659	59,5	701	55,9	660	47,2	674	43,4
2.	Total pe republică cu proprietate străină	587	100	718	100	816	100	940	100
2.1.	Inclusiv: Raportoare financiar	313	53,3	347	48,3	437	53,6	512	54,4
2.1.1.	Din ele: Mari și medii	12	2,0	23	3,2	58	7,1	67	7,1
2.1.2.	Mici	25	4,3	18	2,5	65	8,0	75	8,0
2.1.3.	Micro	276	47,0	306	42,6	314	38,5	370	72,3

Sursa: raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Din această statistică urmează concluzii importante preponderent în baza întreprinderilor raportoare financiar – celor ce au ca scop obținerea profitului:

- pe parcursul ultimilor patru ani numărul întreprinderilor raportoare financiar cu capital mixt și cu capital străin s-au mărit respectiv cu 196 și 199;
- numărul întreprinderilor cu capital mixt depășește aproximativ de 2 ori numărul celor cu capital străin;
- investitorii străini își micșorează riscul investind capitalul în întreprinderi mici și în mod special în microîntreprinderi;
- ponderea întreprinderilor mici cu proprietate mixtă variază în diapazonul de 11-17 %, iar a microîntreprinderilor – în diapazonul de 68-82% din total întreprinderi cu proprietate mixtă;
- ponderea întreprinderilor mici cu proprietate străină variază în aria de 8-15 %, iar a microîntreprinderilor 72-82% din total întreprinderi cu proprietate străină.

După forma organizatorico-juridică majoritatea covârșitoare a întreprinderilor mixte în Moldova, ca și în alte țări, sunt societăți pe acțiuni și SRL și, conform statisticilor, 55% din întreprinderile mixte sunt create pe principii de cooperare.

Afluxul esențial de investiții străine (95%) e realizat de aportul a 18 țări dezvoltate, din care:

1. Franța – 4,5%
2. România – 1,5%
3. Germania – 3,9%
4. Rusia – 44,6%
5. Irlanda – 3,0%
6. Marea Britanie – 11,4%
7. Lichtenștein – 3,2%
8. Spania – 8,8%

Este relevant faptul negativ, desprins din analiza statisticilor, că investitorii străini investesc capitalul preponderent în energie electrică și termică, gaze și apă – 71% și tot mai puțin în industria prelucrătoare – în ultimii cinci ani, ponderea capitalului străin în această

ramură a scăzut cu 20 puncte, precum rezultă din figura 32.

Investitorii străini deseori urmăresc și scopuri necomerciale des geopolitice, creând întreprinderi mixte sau cu 100% capital străin neprofitabile. În plus, deseori ele prezintă un rezervuar de stocare a tehnologiilor depășite, inutile în țările lor, a managementului imperfect.

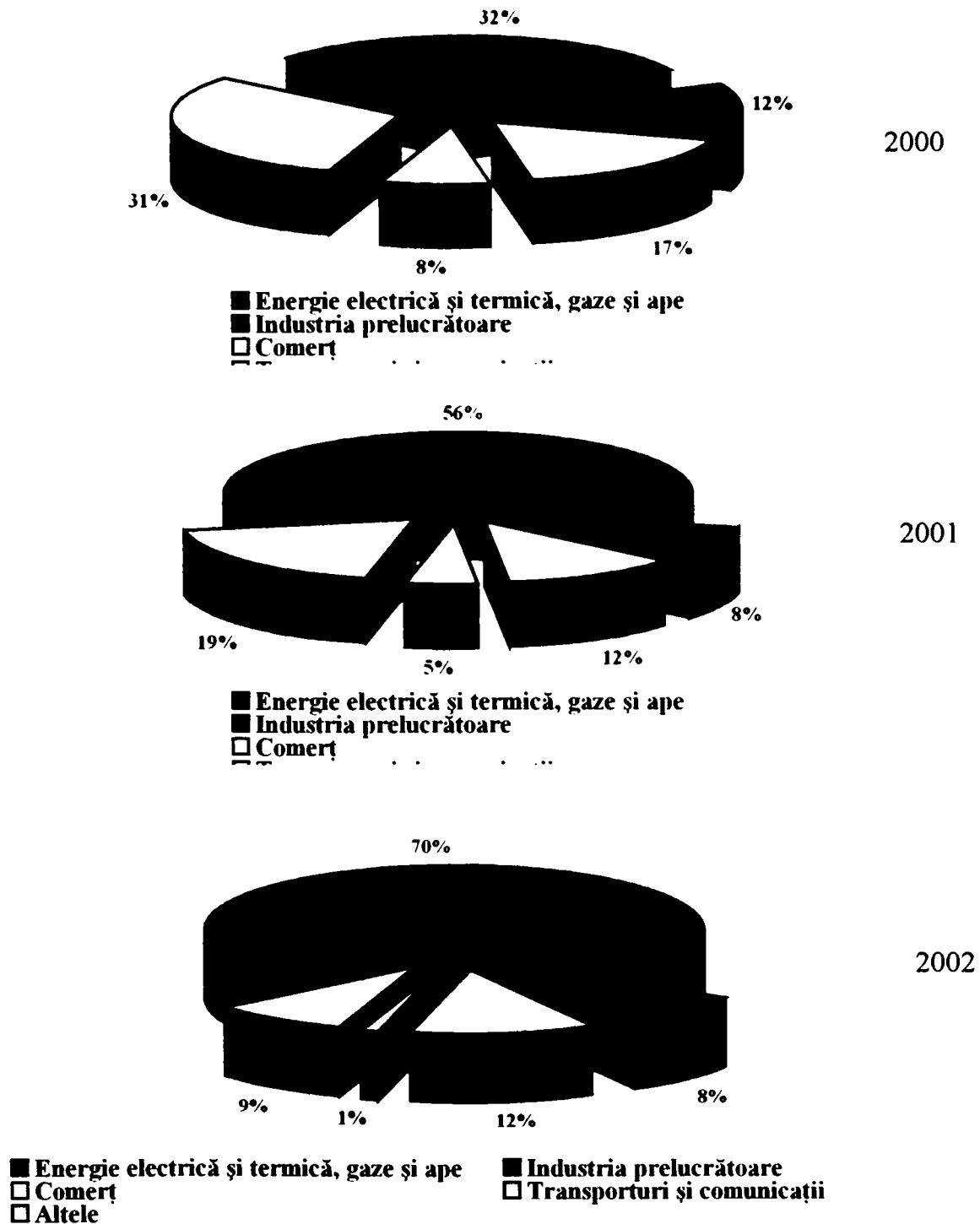
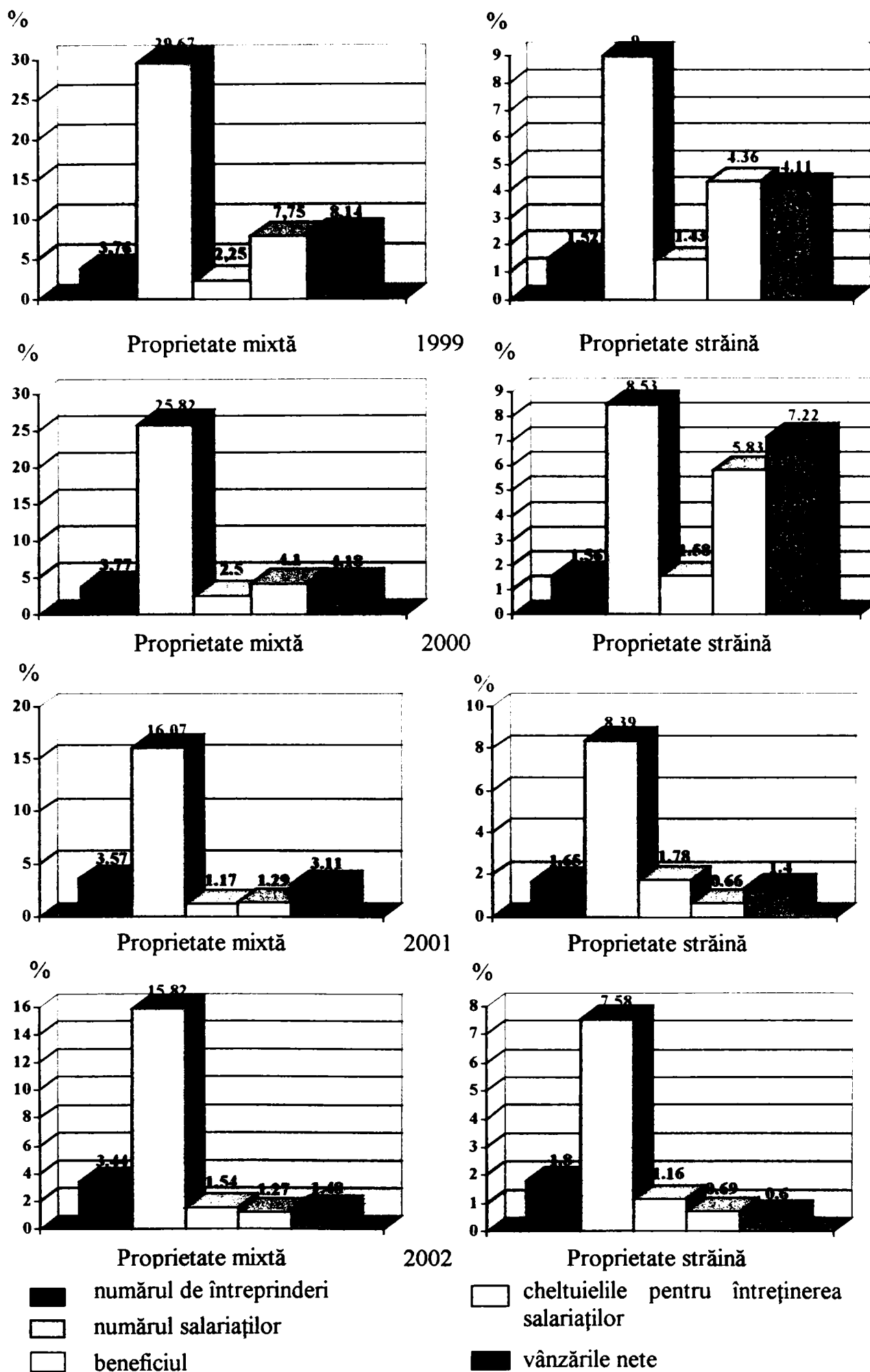


Figura 32. Structura investițiilor străine în capitalul de stat pe domenii de activitate

În figura 33 sunt agregați unii indicatorii ai microîntreprinderilor și întreprinderilor mici cu capital mixt și străin care dau un conținut sugestiv, în opinia autorului, pentru înțelegerea rolului și locului acestora în accelerarea tranziției la economia de piață [69]. Aceste întreprinderi sunt generatoare importante de locuri de muncă: microîntreprinderile și îndeosebi întreprinderile mici, cu proprietate mixtă au un efectiv din salariați ce constituie 15-29% din numărul total de salariați: cele cu proprietate străină dețin în mediu numai 1,6%.



Remarcă 1. Calculele sunt efectuate de autor în baza datelor Departamentului de Statistică și Sociologie al Republicii Moldova. 2. Indicii sunt calculați în % față de total pe întreprinderile raportoare financiar.

Figura 33. Indicatorii microîntreprinderilor și întreprinderilor mici cu proprietate mixtă și străină în Republica Moldova

În perioada de referință conform datelor din tabelul 36 ponderea vânzărilor nete ale întreprinderilor mici și celor micro cu proprietate mixtă și străină au avut tendința de descreștere de la 60,32 în 1999 la 37,89% în 2000 și apoi până la 7,59% în 2002. Aceasta s-a produs sub impactul intervenției violente a statului în defavoarea întreprinderilor din sectorul mic și datorită politicilor imperfecte de stimulare a acestui sector.

Tabelul 36 Performanțele economice ale întreprinderilor mici și micro cu proprietate mixtă și străină în Republica Moldova*

Nr. crt.	Indicii	A n i			
		1999	2000	2001	2002
1	Vânzări nete pe total întreprinderi raportoare financiar cu proprietate mixtă și străină,** (mil. lei)	5585760	10181252	12414926	12309126
	Inclusiv:				
1.1	pe întreprinderile mici, (mil.lei)	2083946	2381093	602182	703628
1.2	pe microîntreprinderi, (mil.lei)	1285637	1476294	217951	230681
1.3	ponderea întreprinderilor mici și micro în total vânzări nete, (%)	60,32	37,89	6,61	7,59
2	Beneficiul obținut* per total întreprinderi raportoare financiar cu proprietate mixtă și străină, (mil. lei)	210811	352970	462820	474524
	Inclusiv:				
2.1	pe întreprinderile mici, (mil.lei)	109458	143470	42830	28974
2.2	pe microîntreprinderi, (mil.lei)	35145	41970	22874	21776
2.3	ponderea întreprinderilor mici și micro în total beneficiu,(%)	68,59	52,53	14,20	10,69

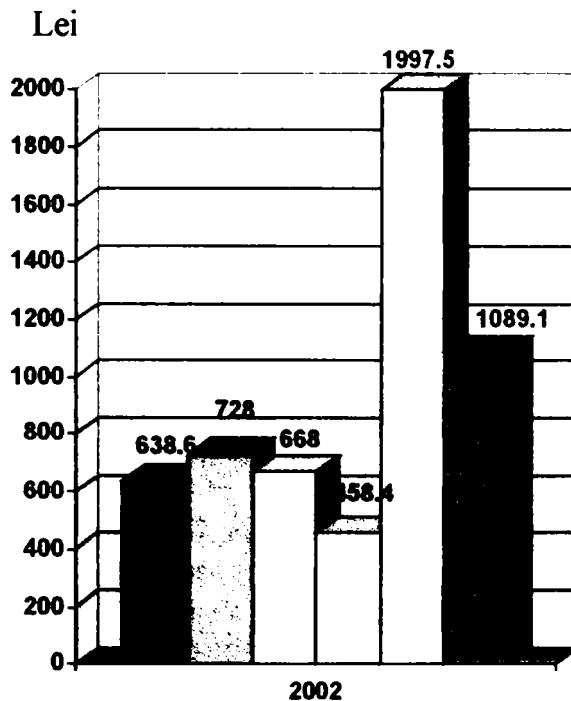
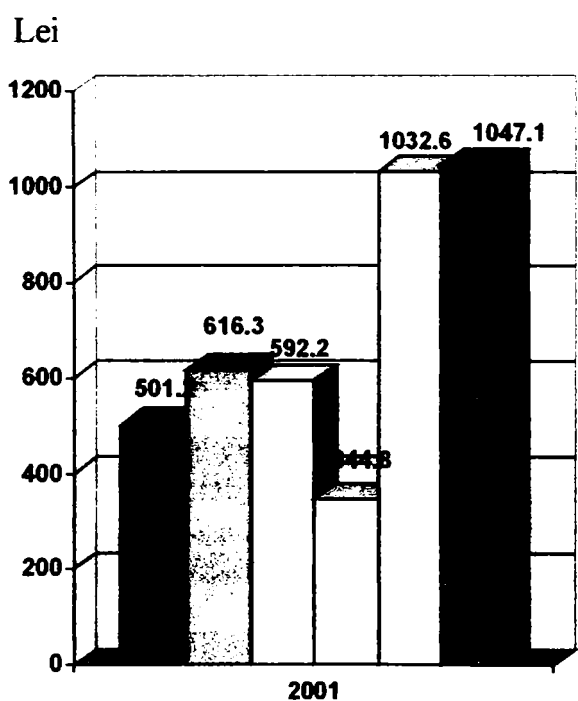
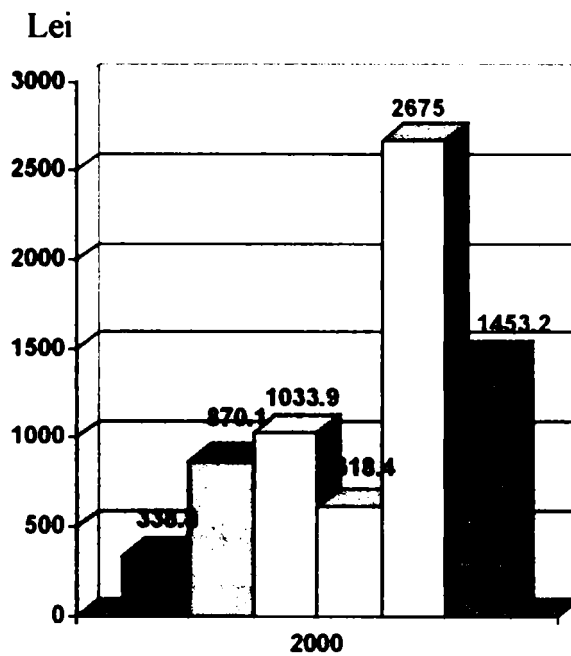
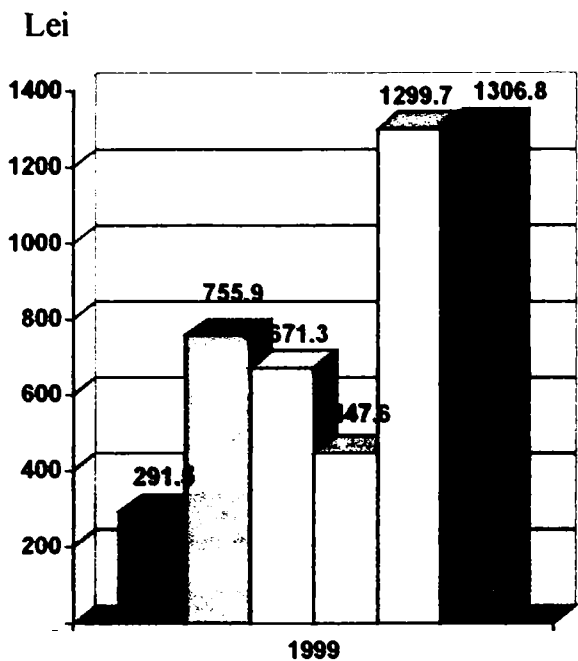
Sursa: Raportul anual al Departamentului de Statistică și Sociologie a Republicii Moldova. Sinteza și calculele autorului.

*) În prețuri curente.

Aceeași cauză a provocat diminuarea beneficiului de la 68,5 în 1999 la 45,0% în 2002, și de la 14,2 în 2001 la 11,1% în 2002.

Pentru a obține o imagine completă a locului și importanței investițiilor străine în economia Moldovei și, în mod special, în sectorul social nu ne vom limita numai la abordarea locurilor de muncă create, ci și la decalajul comparabil al salariilor din acest mediu de afaceri.

Privind schematic datele vizualizate în figura nr. 34. situația se prezintă astfel:



- de economia națională
- pe total întreprinderi raportoare financiar
- pe întreprinderi mici mixte

- pe microîntreprinderi mixte
- pe întreprinderi mici străine
- pe microîntreprinderi străine

OBS: Calculele sunt efectuate de autor în baza cheltuielilor pentru întreținerea salariaților în prețuri curente.

Figura 34. Salariul mediu lunar pe Republica Moldova pe întreprinderi cu proprietate mixtă și străină, lei

1. Salariul mediu lunar în întreprinderile fondate pe bază mixtă și în cele cu capital străin depășește acest indiciu pe economia națională cu excepția ultimilor doi ani și numai în microîntreprinderile mixte.
2. Salariul mediu lunar este constant mai mare în întreprinderile mici decât în microîntreprinderi pe ambele tipuri de proprietate:
 - în întreprinderile mici cu proprietate mixtă în 1999 și 2000 salariile medii lunare au depășit indicele pe economia națională respectiv de 2,3 și 3,1 ori, în ultimii 2 ani depășirile au fost neînsemnate din cauza modificării legislației cu privire la întreprinderile mici și la stimularea lor. Întreprinderile mici au fost mai vulnerabile la aceste schimbări.
 - în întreprinderile mici și micro cu capital străin salariul mediu lunar depășește indicatorul pe economia națională în următoarele proporții, ori:

Întreprinderi	1999	2000	2001	2002
mici	4,44	7,91	2,06	3,12
micro	4,48	4,29	2,09	1,70

Aceste depășiri sunt foarte atractive pentru populația din republică ținând cont de nivelul coșului de consum care depășește salariul mediu lunar de 2-3 ori în diferite perioade. Aceste tipuri de întreprinderi necesită susținerea și protejarea multilaterală de către stat.

Fără a se ține cont de avantajele comparative de care republica Moldova dispune, volumul și calitatea investițiilor străine atrase până în prezent sunt departe de ai conferi capitalului străin rolul catalizator și dinamizator pe care acesta îl are în procesul de tranziție la economia de piață.

Obstacolele și dificultățile ce s-au manifestat în atragerea investițiilor străine țin de următoarele particularități:

1. Până la ora actuală, nu a fost adoptat un program de stat de atragere a investițiilor în măsură să stipuleze clar domeniile prioritare cu facilitățile respective acordate de stat și condițiile de selectare transparentă a potențialilor investitori pentru realizarea proiectelor de proporții.
2. Fără a lua în considerare faptul că din anul 1997 au fost întreprinse unele măsuri organizatorice (crearea Comisiei de Stat pentru politica investițională în subordinea Guvernului, fondarea Agenției Naționale pentru Atragerea Investițiilor, inițierea procesului de fondare a Băncii de Investiții și Dezvoltare etc.), Moldova nu dispune de un cadru instituțional bine perfectat care ar fi capabil să activeze în condițiile concurenței pe piața investițională.
3. Privatizarea, care în țările Europei Centrale și de Est a servit drept germene al fluxului de investiții interne și externe, în Republica Moldova nu a asigurat nici o treime din volumul investițiilor străine înregistrate.
4. Procesul lent al privatizării a agravat mult situația economică a întreprinderilor industriale, a sporit volumul datoriilor, fapt ce, la rândul său, a micșorat atractivitatea lor în viziunea potențialilor investitori.

În Republica Moldova s-a creat un moment oportun pentru promovarea unor mecanisme stimulative specifice economiei moldovenești, care ar accelera promovarea investițiilor.

Aceste mecanisme ar fi:

1. stipularea în legislația cu privire la investițiile străine a facilităților economice pentru întreprinderile producătoare de tehnologii de vârf și a celor ce produc producție substituitoare celei de import în Republica Moldova.
2. realizarea producției substituitoare celei de import numai pe piața autohtonă și numai în valută forte ce ar rezolva două probleme majore:

- decizia de la importul producției;
 - acumularea și localizarea valutei forte în țară.
3. acordarea facilităților fiscale pentru cei ce investesc și creează noi locuri de muncă;
 4. reducerea unor impozite care în prezent au nivele exagerate (cum sunt cele pe salarii și pe profit), până la cote la care societățile să nu fie tentate să le eludeze;
 5. adoptarea unor măsuri foarte drastice și eficiente, inspirate din economiile dezvoltate, față de cei care nu respectă legile și nu își plătesc datoriile către stat;
 6. dezvoltarea mai amplă, cu ajutorul băncilor, a unui sistem de creditare în rate pentru cumpărarea unor active, ca: tractoare, utilaje, automobile, mobilă, bunuri de folosință îndelungată, imobil;
 7. priorități investițiilor străine și pentru alte ramuri, cum ar fi:
 - turismul (sanatoriile, vânătoarea, locurile pitorești și istorice, vizitarea regiunilor vinicole, etc.);
 - transportul (infrastructura tranzitului de bunuri, turismul și depozitarea);
 - industria (materiale de construcție și industria ușoară).
 8. stimularea fluxului de investiții străine în sectorul întreprinderilor mici și microîntreprinderilor care dispun de unele facilități acordate de stat.

CAPITOLUL III. CREAREA ȘI DEZVOLTAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII – FACTORI OPTIMI ÎN ASCENSIUNEA ECONOMIEI

3.1. MEDIUL ANTREPRENORIAL – DEFINIREA ȘI CARACTERISTICILE LUI CA FACTOR AL CREȘTERII ECONOMICE

3.1.1. Definirea antreprenoriatului și caracteristicile mediului antreprenorial

Horward Stevenson definește activitatea antreprenorială ca fiind [70]:

- urmărirea unei oportunități;
- abordarea și efectuarea de schimbări rapide;
- adoptarea de decizii multidimensionale;
- utilizarea altor persoane;
- dirijarea de relații și rețele umane;
- recompensarea inițiatorilor pentru valoarea nou creată.

În viziunea lui Dan Myzica [71], activitatea antreprenorială este un proces care se derulează în diferite medii și amplasamente de afaceri, ce cauzează schimbări în sistemul economic prin inovări realizate de persoane care generează sau răspund oportunităților economice, creând valori atât pentru indivizi, cât și pentru societate”. Cunoscutul specialist canadian Louis Filion structurează procesul antreprenorial în zece activități după cum se prezintă în figura 35.

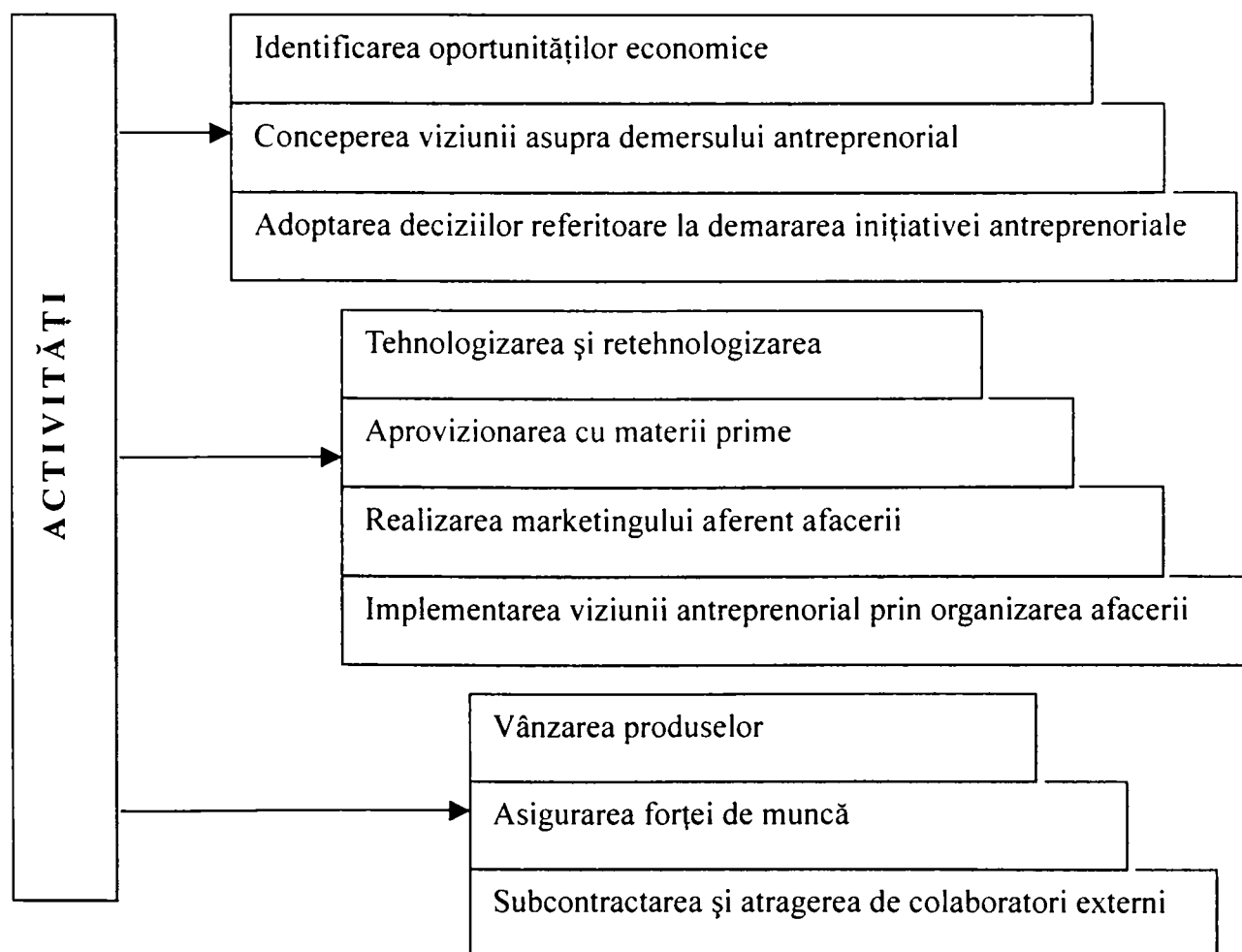


Figura 35. Structurarea procesului antreprenorial (adaptată după L.J.Filion)

Cunningham și Lischeron [72] au propus o structură a activității antreprenoriale parțial diferită, precum se prezintă în figura 36.

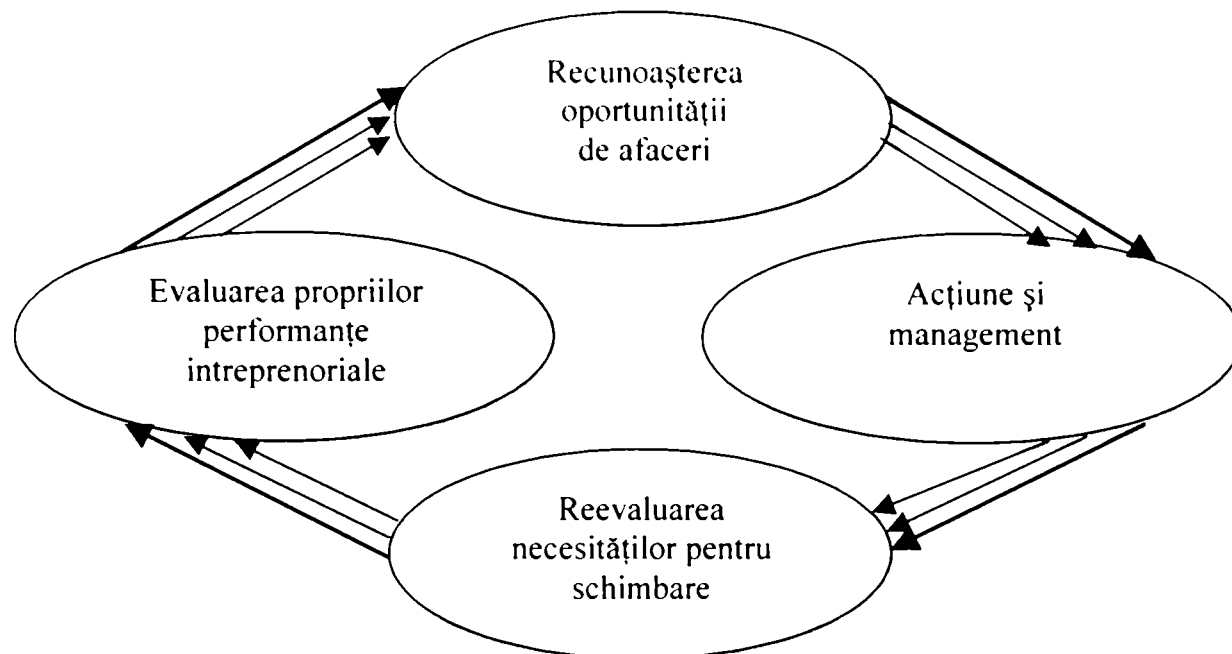


Figura 36. Procesul antreprenorial (adaptat după Cunningham and Lischeron)

În ansamblul lor, activitățile antreprenoriale alcătuiesc procesul antreprenorial care prezintă caracteristicile inserate în figura 37.

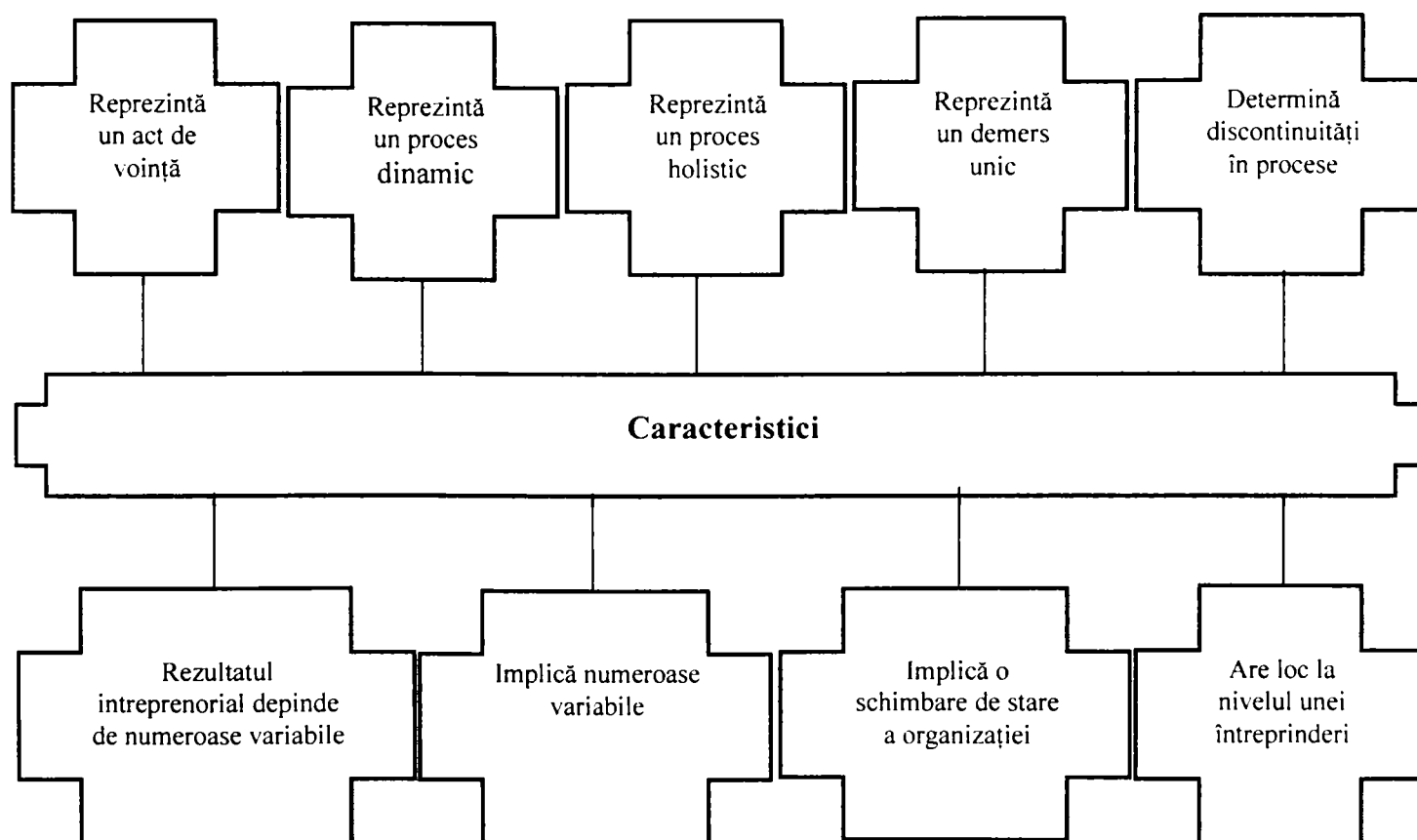


Figura 37. Principalele caracteristici ale procesului antreprenorial (adoptate după W.Bygrave și Ch.Hofer)

Conținutul și formele de manifestare ale activităților antreprenoriale sunt determinate de mai multe variabile care pot fi grupate în funcție de apartenență la firmă, în interne și externe, expuse în figura 38.

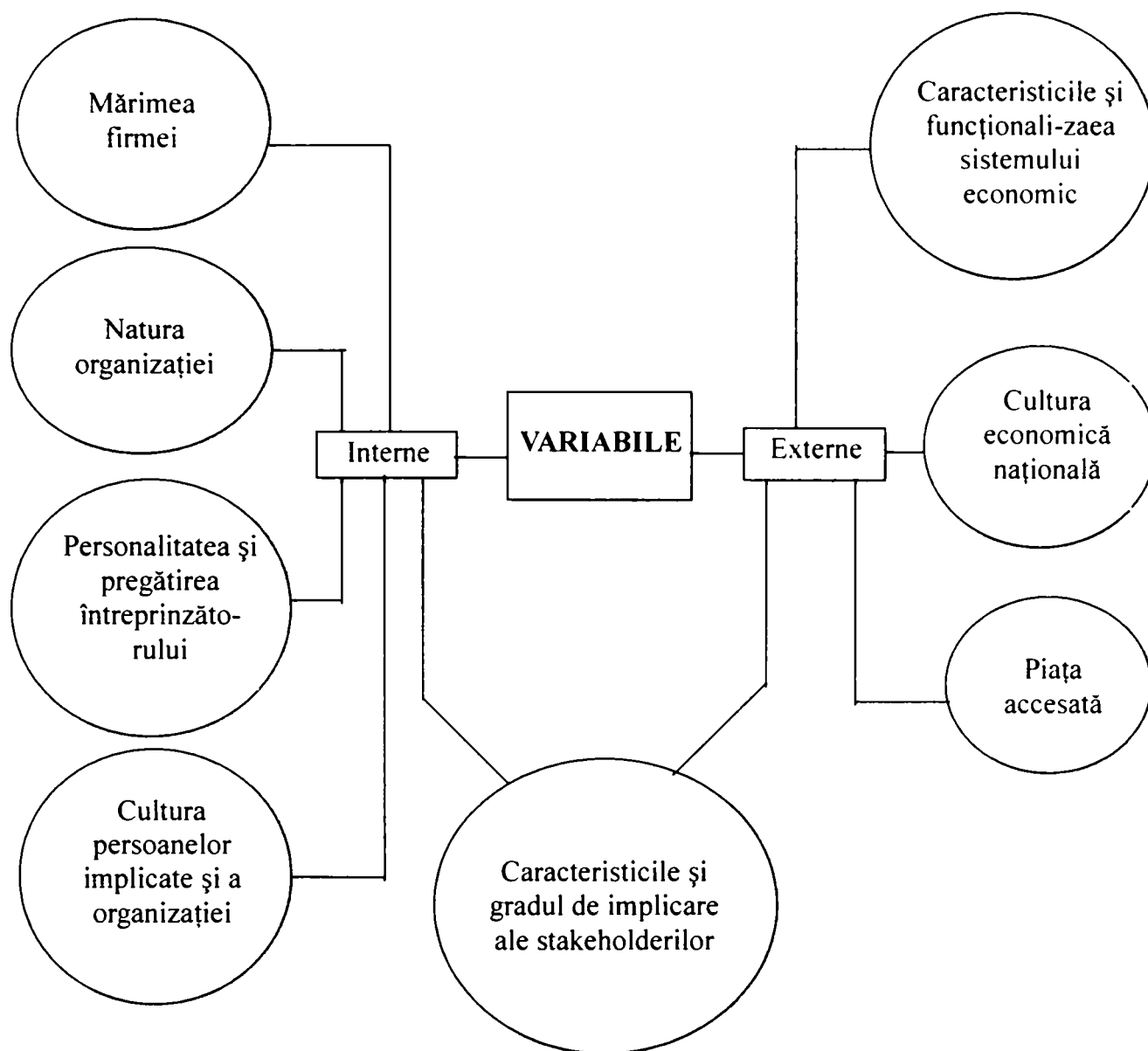


Figura 38. Principalele variabile care influențează activitățile antreprenoriale

Conform opiniei lui O.Nicolescu [73] „variabilele interne, care țin de întreprinzător și construcția sa întreprinzătorială, sunt mai numeroase și au un impact mai mare asupra performanțelor. Însă ele se manifestă în cadrul creat de variabilele externe, care prin conținutul lor favorizant sau defavorizant pot avea un impact major asupra fiecărei inițiative antreprenoriale. Una dintre variabilele, stakeholderii, ce încorporează atât elemente interne (manageri, executanți, syndicate etc.), cât și externe (bancă, furnizori, clienți, administrație publică etc.), are un complex impact asupra activității antreprenoriale. Mărimea și felul influenței sunt „filtrate” într-o măsură apreciabilă, uneori chiar cvasi „ecranate” de către întreprinzător”.

Variabila cu cea mai mare influență o constituie întreprinzătorul prin spiritul său întreprinzătorial.

Specialiștii în materie, inclusiv P.Drucker [74], apreciază că în prezent se manifestă pe plan mondial o revoluție antreprenorială, fiind un element major al economiei de tip nou și anume de tip antreprenorial care după J.Donald [75], aceasta constă în:

- întreprinzătorii sunt principalii constructori ai economiei de tip nou întreprinorial, cu o arie de acoperire vastă, care generează performanțe economice inedite;
- întreprinzătorii sunt promotorii schimbării progresului în toate domeniile de activitate;
- ritmul de inițiere, inovare și dezvoltare a activităților interprenoriale a crescut foarte mult și implicit generând șocuri socio-economice apreciabile pentru o mare parte a membrilor societății.

Sursele revoluției interprenoriale sunt multiple și de diverse naturi, așa cum se poate vedea și din tabelul 37.

Tabelul 37 Sursele revoluției antreprenoriale

Nr. crt.	Tipurile schimbării	Sursele schimbării
1.	Schimbări economice	<ol style="list-style-type: none"> 1. Trecerea de la economia clasică la economia intelectualizată, de tip informațional. 2. Trecerea de la o economie centralizată, de comandă, la o economie de piață. 3. Internaționalizarea activităților economice, când apar numeroase oportunități economice, concomitent cu puternice presiuni economice, pentru a schimba conceperea și operaționalizarea activităților economice.
2.	Schimbări tehnice	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducerea invențiilor, inovațiilor, echipamentelor și tehnologiilor modernizate, generând oportunități de afaceri și constrângeri afacerilor externe.
3.	Schimbări sociale	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diminuarea relativă a discrepanțelor sociale. 2. Dezvoltarea clasei mijlocii. 3. Creșterea standardului de viață. 4. Modificarea și amplificarea gamei necesităților.
4.	Schimbări politice	<ol style="list-style-type: none"> 1. Trecerea de la ideologia bazată pe proprietatea de stat la ideologia bazată pe proprietatea privată. 2. Diversificarea continuă a tipului de doctrină și acțiune cu multiple aspecte pozitive și negative.
5.	Schimbări psihologice	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evoluția complexă a populației generată de amploarea crescândă a proceselor educaționale și comunicațiilor, de revoluția informațională explozivă. 2. Omul contemporan este mai pretențios, mai receptiv la nou, ceea ce semnifică oportunități sporite ca urmare a amplificării, diversificării și flexibilității cererii și, concomitent, participant mai eficient la activitățile antreprenoriale, în calitate de manager și consultant.

Sursa: Adaptare după O. Nicolaescu „Managementul întreprinderilor mici și mijlocii”, Economica, București 2001, p. 45.

Toate aceste schimbări conferă activităților antreprenoriale accentuate dimensiuni informaționale, intelectuale și dinamice, generând ceea ce specialiștii denumesc revoluția antreprenorială actuală.

3.1.2. Politica de stat în susținerea antreprenoriatului în Republica Moldova

Experiența altor țări a confirmat faptul că fără susținerea statului întreprinderile mici și mijlocii nu pot deveni un sector alternativ al economiei. Politicile macroeconomice sunt modalitățile directe sau indirecte de influență și control al evoluției unei economii. Prin impunerea de impozite și taxe, prin influențarea ofertei de bani sau a pieței financiare, prin cumpărările de bunuri și servicii destinate unor scopuri publice, dar și prin introducerea unor măsuri de reglementare a activității economice private, guvernul poate exercita un efect direct, deosebit de puternic și eficient asupra evoluției economice. Dimensiunea managerială a politicilor macroeconomice este dependentă de deciziile de politică macroeconomică, ce trebuie să posede următoarele proprietăți: credibilitate, consistență, certitudine.

În Republica Moldova susținerea a demarat cu Legea nr. 112-XIII/20.05.94 „Despre susținerea și protejarea antreprenoriatului”. În conformitate cu această lege s-a elaborat Programul de Stat pentru susținerea întreprinderilor din sectorul mic și întreprenoriatului pentru anii 1994 – 2002, s-a creat și a început să funcționeze un Fond Special. Susținerea de către stat a întreprinderilor mici, inclusiv microîntreprinderilor, prevăzută de lege este realizată prin:

Politica fiscală.

Structura fiscalității pentru întreprinderile mici, inclusiv microîntreprinderile, prevede scutiri și bonificații de impozite în funcție de mărimea întreprinderii și tipul activității – prioritară sau neprioritară, precum este prezentată în figura 39.

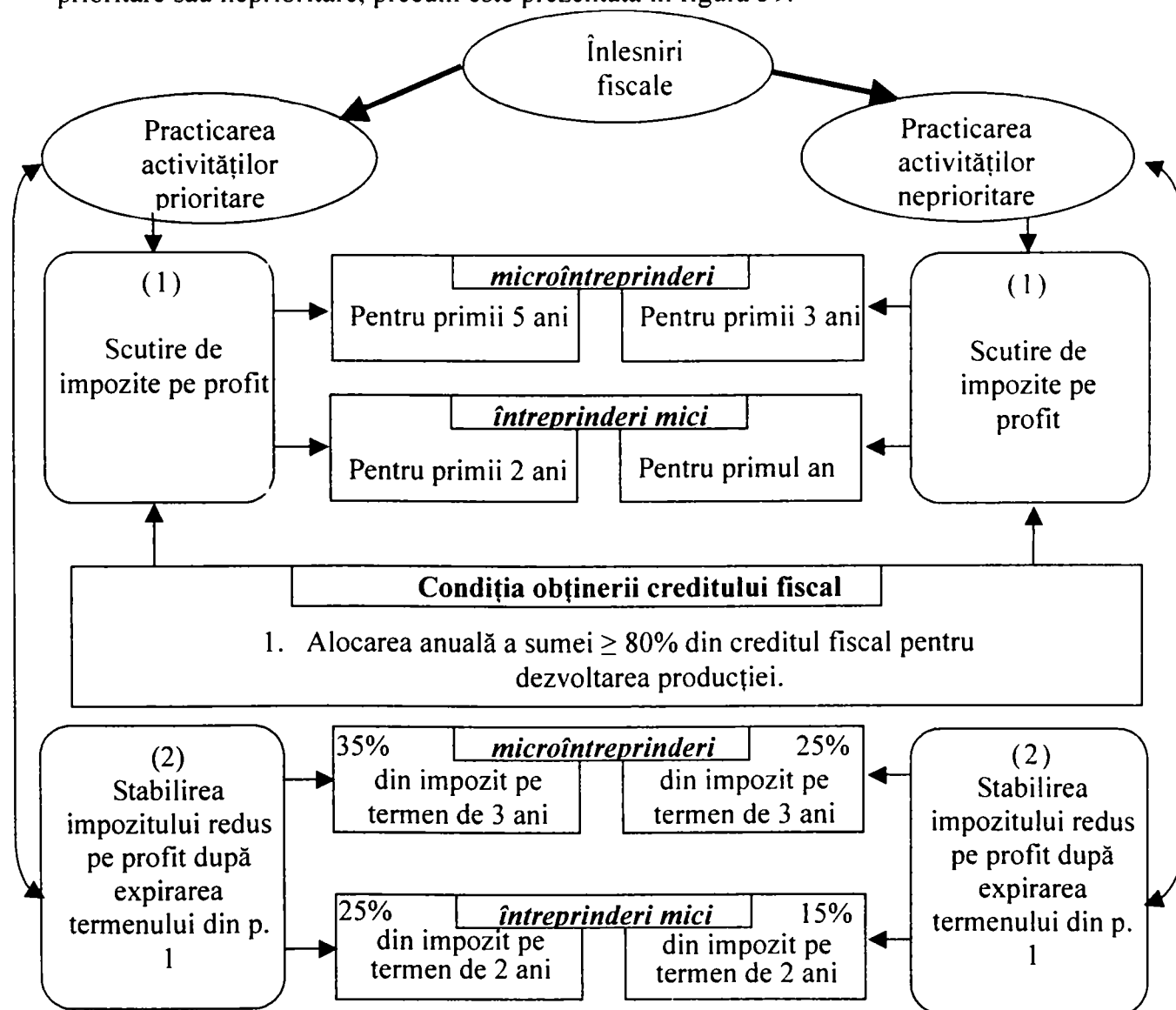


Figura 39. Politica fiscală prevăzută de stat pentru întreprinderile mici și microîntreprinderi

Sferele de activitate prioritare prevăzute în lege sunt următoarele:

1. Producerea și prelucrarea producției agricole,
2. Producerea medicamentelor și producției medicale,
3. Construcția spațiilor locative, spațiilor de producere și de menire socială,
4. Producerea confecțiilor pentru copii și persoane cu venit redus:
 - producerea producției ecologic pure,
 - producerea pentru export,
 - producerea tarei, ambalajului corespunzător standardelor mondiale.

Politica financiară.

Programul destinat sectorului mic sub aspect financiar prevede acordarea de către Fondul Special de credite preferențiale și de subvenții întreprinderilor care:

1. Practică activități prioritare.
2. Produc, pe bază de contract, mărfuri pentru necesitățile statului.
3. Se află în pragul de faliment din cauza partenerilor faliti sau în virtutea unor forțe majore (*in conformitate cu Legea Republicii Moldova „Despre faliment” Nr. 786-XII din 26.03.1996*).
4. Nu au fost privatizați prin licitație sau concurs contra bonuri patrimoniale, cu scopul achiziționării patrimoniului lor contra mijloacelor bănești de către cetățenii republicii.
5. Procură tehnologii avansate, tehnică modernă și materii prime.

Agenții sectorului mic care au primit subvenții nu beneficiază, pe durata folosirii lor, de credite preferențiale.

Politica de export și import.

În scopul promovării exportului și importului măsurile întreprinse de stat promovează reducerea pe termen de trei ani de la data înregistrării întreprinderilor reducerea taxei vamale cu 50% din taxele de bază, stabilite la materia primă, materiale, utilajul, tehnologiile, importate pentru propria producție, precum și la exportul de mărfuri fabricate de ei.

Politica de informare și consultanță.

Susținerea întreprinderilor sub acest aspect este prevăzută prin crearea serviciilor de informații și consultanță și a centrelor de pregătire a cadrelor pentru sectorul mic prin coordonarea activității acestora.

Politica de amortizare.

Întreprinderile mici, inclusiv microîntreprinderile, pot efectua amortizarea accelerată a părții active din fondurile fixe de producție în modul stabilit de Guvern, pentru fondurile achiziționate din 1.01.1996 în primii 2-3 ani din momentul achiziționării se aplică norma de amortizare accelerată și în restul termenului – norma prevăzută inițial. Norma de amortizare accelerată este de 2,5 ori mai mare decât cea inițială, astfel termenul de recuperare a fondurilor se micșorează esențial.

Susținerea nestatală a micului biznes:

Pentru crearea de structuri nestatale menite să susțină întreprinderile din sectorul mic și pentru atragerea de capital privat în această sferă statul stimulează:

- activitatea persoanelor fizice și juridice, indiferent de tipul de proprietate și de forma organizatorico-juridică, care investesc capital în sectorul mic, efectuează operațiuni financiare, de asigurare, care prestează servicii de informații și consultanță. Stimularea rezidă în acordarea din mijloacele Fondului special a unor credite preferențiale și subvenții, în arendarea pe termen lung, prin concurs, a terenurilor și localurilor, în contribuirea la asigurarea cu resurse

tehnico-materiale, precum și în organizarea comercializării producției;

- producerea de utilaj special, compact pentru microîntreprinderi și întreprinderi mici, incluzând tipurile de utilaj indicate în lista de producție necesară statului, spre exemplu mecanisme pentru prelucrarea pământului povârnișuri, a viilor, utilaje pentru producerea ambalajului de mici capacități, de producere a protezelor ortopedice.

Susținerea de către întreprinderile mari și mijlocii.

Statul stimulează încheierea contractelor pe termen lung între întreprinderile mari și mijlocii și întreprinderile sectorului mic în care se stipulează, pe lângă alte condiții, și dreptul agenților din sectorul mic de a obține licențe pentru fabricarea producției și vânzarea ei cu marca de comerț a acestor întreprinderi.

Însă această Lege precum și Fondul Special pentru susținerea întreprinderilor nu a rezolvat problemele în acest domeniu – acordarea împrumuturilor cu dobândă redusă a fost imposibilă din lipsa surselor financiare. Aceste surse au fost prevăzute din:

- mijloacele Fondului de rezervă al Guvernului;
- mijloacele obținute de la privatizarea și asistența internațională;
- donațiile de binefacere ale persoanelor fizice și juridice, inclusiv străine;
- dobânzile bancare pentru utilizarea mijloacelor temporar disponibile ale Fondului;
- venitul de la activitatea proprie.

Nici una din aceste surse nu și-a acoperit cota. În primul rând conform bugetului de stat pe 1995, se prevedea a fi distribuite Fondului Special - 7 mil lei pentru acordarea creditelor întreprinderilor învingătoare la licitațiile investiționale organizate de Fond.

În realitate însă, Fondul a primit numai 2 mil de lei. În al doilea rând, din 636 gospodării țărănești, care s-au adresat pentru credit, au obținut banii necesari numai 60. În al treilea rând, cât privește întreprinderile industriale, din 32 proiecte numai 21 au beneficiat de credite pe un termen de 3 ani cu o dobândă medie anuală de 18 %.

În concluzie din lipsa de surse, statul nu a reușit să amelioreze activitatea în mediul întreprinderilor mici și microîntreprinderilor.

Aceeași situație completă este și în obținerea creditului fiscal.

Creditul fiscal reprezintă scutirea temporară de la plata în buget a impozitului pe venit. Conform datelor Inspectoratului general fiscal de stat, până în 1997, numai 95 de întreprinderi din Republica Moldova au încheiat Acordul privind creditul fiscal [76].

Suma creditului a constituit 3,4 mil. lei, distribuția căruia pe domenii de activitate este prezentată în figura 40 .

În 1998, o dată cu intrarea în vigoare a Codului fiscal, creditul fiscal a fost anulat și numai, în anul 2000, guvernul a prevăzut din nou această înlesnire.

Important este faptul că se fac eforturi de organizare a incubatoarelor de afaceri și parcurilor tehnologice, care vor asigura protecția întreprinderilor existente sau nou-create oferindu-le, în mod gratuit sau la prețuri mai mici, unele facilități și servicii în domeniul tehnico-material, economic și informațional, necesare demarării afacerii și ridicării nivelului de supraveghere a întreprinderilor nou-create. Astfel, pe teritoriul fostei uzine de televizoare în 1999, a fost creat parcul industrial „Alfa”, în care activează 96 de întreprinderi mici cu un număr de peste 1800 de angajați, iar la uzina „Topaz” – alt parc cu 18 centre de afaceri cu 900 de angajați [77].

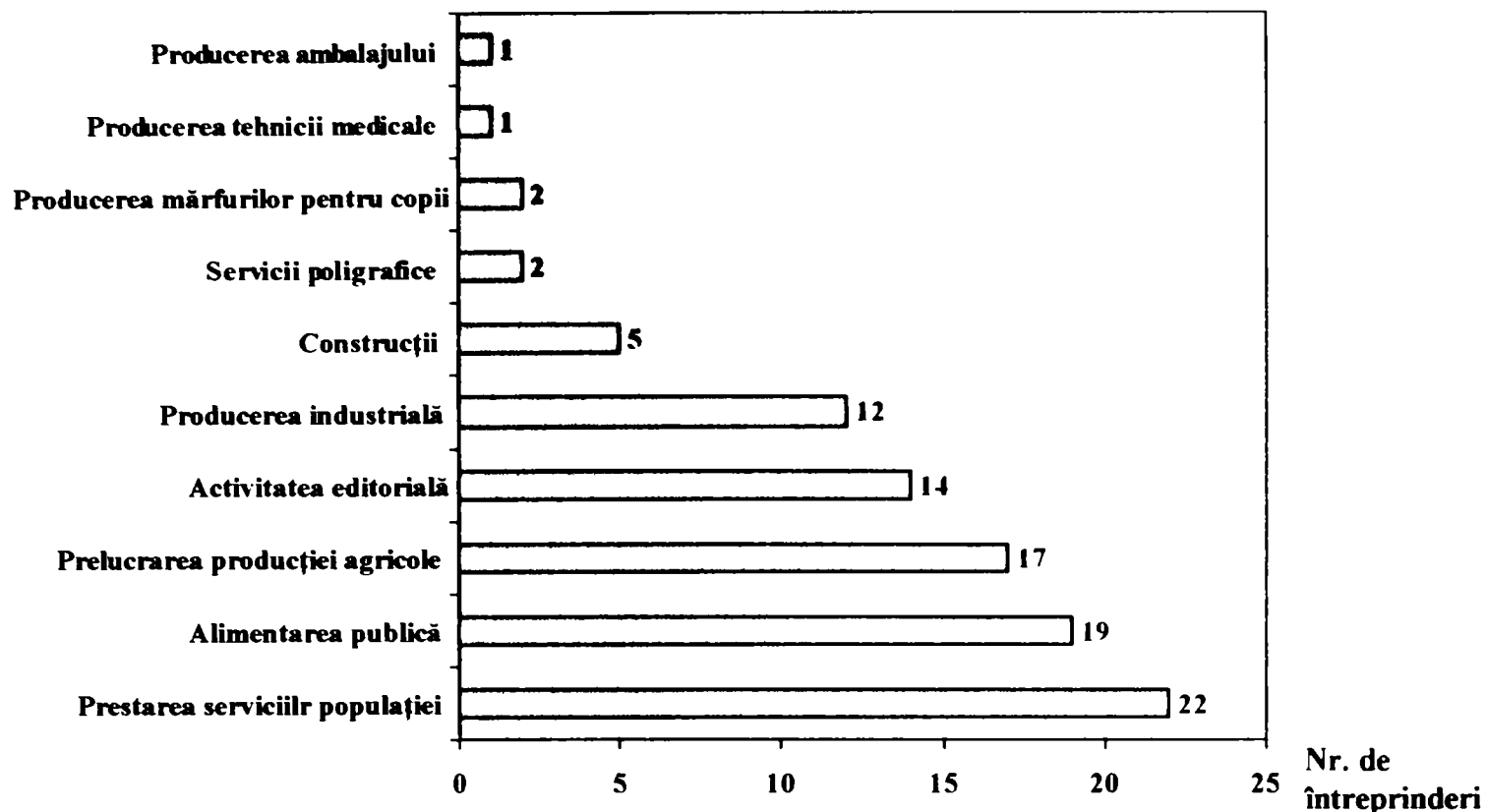


Figura 40. Numărul întreprinderilor care au beneficiat de creditul fiscal pe tipurile de activitate, 1995-1997

În Moldova momentan acționează 15 Business – Centre care oferă consultații întreprinderilor mici private și de Stat. Însă întreprinzătorii recurg tot mai puțin la ele din lipsa surselor financiare. Șase centre sunt situate în orașe – rezidente, ce este favorabil pentru economia gospodăriei sătești și a orașelor mici.

În ceea ce privește susținerea întreprinderilor mici de către cele mari, se remarcă unele dificultăți. Dificultățile legate de colaborarea întreprinderilor mici și mijlocii cu firmele mari sunt determinate de abuzuri ale întreprinderilor mari în procesul de subcontractare cu cele mici, ca de exemplu:

- plăți întârziate;
- penalizări economice pentru întâzieri de livrare;
- imposibilitatea renegocierii prețurilor fixe.

În viziunea autorului în continuare e necesar de prevăzut suplimentar următoarele obiective pe care le considerăm importante și perfect adaptabile:

Politici regionale:

1. Beneficierea de facilități fiscale, financiare și de servicii de consultanță în funcție de *nivelul de dezvoltare a zonei teritoriale*.
2. Prevederea facilităților de natură fiscală pentru acele întreprinderi care se stabilesc pe piețele de desfacere pe anumite zone ale țării.

Domeniul educației:

Sprijinul acordat micilor întreprinderi sub acest aspect pot îmbrăca două forme:

1. Cursuri de perfecționare la locul de muncă;
2. Programa de instruire speciale: pentru patroni de întreprinderi și pentru angajații acestora, adaptate la specificul fiecărei firme în parte.

Autorizarea întreprinderii:

Impunerea unui nivel concret de pregătire a întreprinzătorului prin obținerea titlului de „Meșter” sau prin experiența de 3 ani în domeniu.

Tehnologie și dezvoltare:

1. Crearea Centrelor de Inovare, care furnizează informații și asigură consultanță în domeniul tehnologiilor și al cercetării dezvoltării.
2. Recrutarea personalului cu o pregătire corespunzătoare pentru activitățile de cercetare-dezvoltare.

Revizuirea categoriilor de întreprinderi pe mărime

În scopul revigorării economiei Republicii Moldova propunem revizuirea clasificării întreprinderilor de mărime, înființând categoria de întreprinderi mijlocii – având criteriile numărului de angajați 51-100 și cifra de afaceri 20 mil lei – și susținerea acestei categorii prin politicile economice statale, incluzându-le în Legea despre susținerea și protejarea antreprenoriatului.

3.1.3. Considerații privind particularitățile antreprenoriatului în Republica Moldova

În acest paragraf ne vom limita la abordarea unor particularități ale antreprenoriatului în Republica Moldova prin prisma locului și rolului microîntreprinderilor și întreprinderilor mici.

În economia Republicii Moldova exista un sir de premize care determina posibilitatea și oportunitatea dezvoltării întreprenoriatului.

1. Studiarea statisticilor și a documentației disponibile a fost punctul logic de plecare când s-a studiat eficiența antreprenoriatului care în Moldova depinde în mare măsură de domeniul de activitate. Particularitățile economiei în perioada de tranziție au axat dezvoltarea întreprenoriatului pe ramurile economiei care:
 - domină piețele prin metode de dispersare, diferențiere și individualizare ale producției proprii. Aceasta se refera la piețele produselor de consum unicat sau în serii mici – piese și ansambluri în construcția de mașini;
 - în producție și în consum sunt dependente de condițiile sezoniere. Schimbarea regimului de producție (numărul de zile sau ore pe zi lucrătoare din lipsa de materie primă sau surse de energie) sau suspendarea activităților întreprinderilor mici și mijlocii creează consecințe mai puțin grave în comparație cu întreprinderile mari;
 - utilizează materia primă, cu durata de păstrare foarte mică;
 - localizarea întreprinderilor mici în preajma furnizorilor și piețelor de desfacere favorizează păstrarea materiei prime și producției finisate.

Analizând statisticile pe ultimii 4 ani se desprinde ușor concluzia, că aceste ramuri dețin o pondere considerabila în structura industriei: 45,8% o dețin întreprinderile producției alimentare, 9,7% – întreprinderile industriei ușoare, 16,8% – întreprinderile construcției de mașini. Prioritatea industriei alimentare este dictată de faptul că întreprinderile mici în acest domeniu au posibilitatea de a consuma efectiv materia primă locală, sa diminueze cheltuielile pentru transportare și angajand forța de muncă liberă, inclusiv în mod sezonier.

2. Procesului tehnologic în ramura industriei îi este specifică prelucrarea unor cantități mari de materie primă agricolă. Ponderea deșeurilor în materia primă atinge un volum de 50% .Posibilitățile utilizării lor de către întreprinderi mici sunt

foarte multelateral dezvoltate. După o prelucrare tehnologică ele pot fi utilizate în calitate de adaosuri furajere și îngrășăminte organice, în calitate de materie primă pentru produsele cosmetice, pentru construcții sau pot fi un ingredient important în industria chimică.

Întreprinderile mari nu sunt interesate în utilizarea rațională a deșeurilor obținute, îndeosebi în cazurile volumelor considerabile. Prelucrarea lor cere:

- utilaje suplimentare;
- forțe de muncă care în continuare nu va avea randament înalt;
- schimbări în sistemul de producere;
- schimbări organizaționale ca redimensionarea întreprinderii.

Aceste modificări vor conduce la micșorarea eficienței. În plus, prețurile en-gros pentru aceste produse sunt joase, iar cota profitului pentru comercializarea lor în profitul brut al unei întreprinderi mari – foarte neînsemnată.

Or, o întreprindere de dimensiune mică orientată pe inovație în scopul acoperirii unei cereri nestandard este aptă să inventeze noi metode de prelucrare și utilizare a deșeurilor.

3. Structura administrativă a Moldovei este realizată din orașe de proporții nu mari, orașele și comunele ceea ce a provocat o diferențiere înaltă a pieței republicane. Diferențierea teritorială creează condiții favorabile pentru întreprinderi mici care acoperă cereri de proporții mici și specifice. Întreprinderile mici și mijlocii noi create se vor înscrie în structura economică a localităților se vor crea baza patrimoniului, averii municipale .
4. Una din premisele dezvoltării întreprinderii în Moldova este și existența regiunilor în care s-au dezvoltat meșteșugăritul și comerțul. În Moldova persistă tradițiile naționale și cererea de confecții ale artei decorative autohtone. Deci, producția lor în loturi mici este avantajoasă exclusiv în mediul întreprinderilor mici.
5. Un sector important al antreprenoriatului îl reprezintă gospodăria sătească (agricultura, zootehnia).

Pe baza reformelor economice, cele mai numeroase forme organizatorico-juridice în agricultură au devenit gospodăriile de fermieri.

Procesul lor de instituire a demarat în anul 1991 și numărul lor a crescut vertiginos: dacă în 1993 numărul lor era de 481 gospodării în anul 2002 – 92000 ceea ce a reprezentat corespunzător 30 și 97% în structura întreprinderilor agrare.

Conform cercetărilor efectuate, gospodăriile de fermieri au dimensiuni mici – în anul 2002 suprafața lanurilor într-o gospodărie alcătuia 2,2 ha. În anul 2002 cel mai mare număr de gospodării de fermieri au fost create în Strașeni, Călărași, Căușeni, Nisporeni cele mai mari ca arie – în Vulcănești, Rezina, Comrat , figura nr. 41 [78].

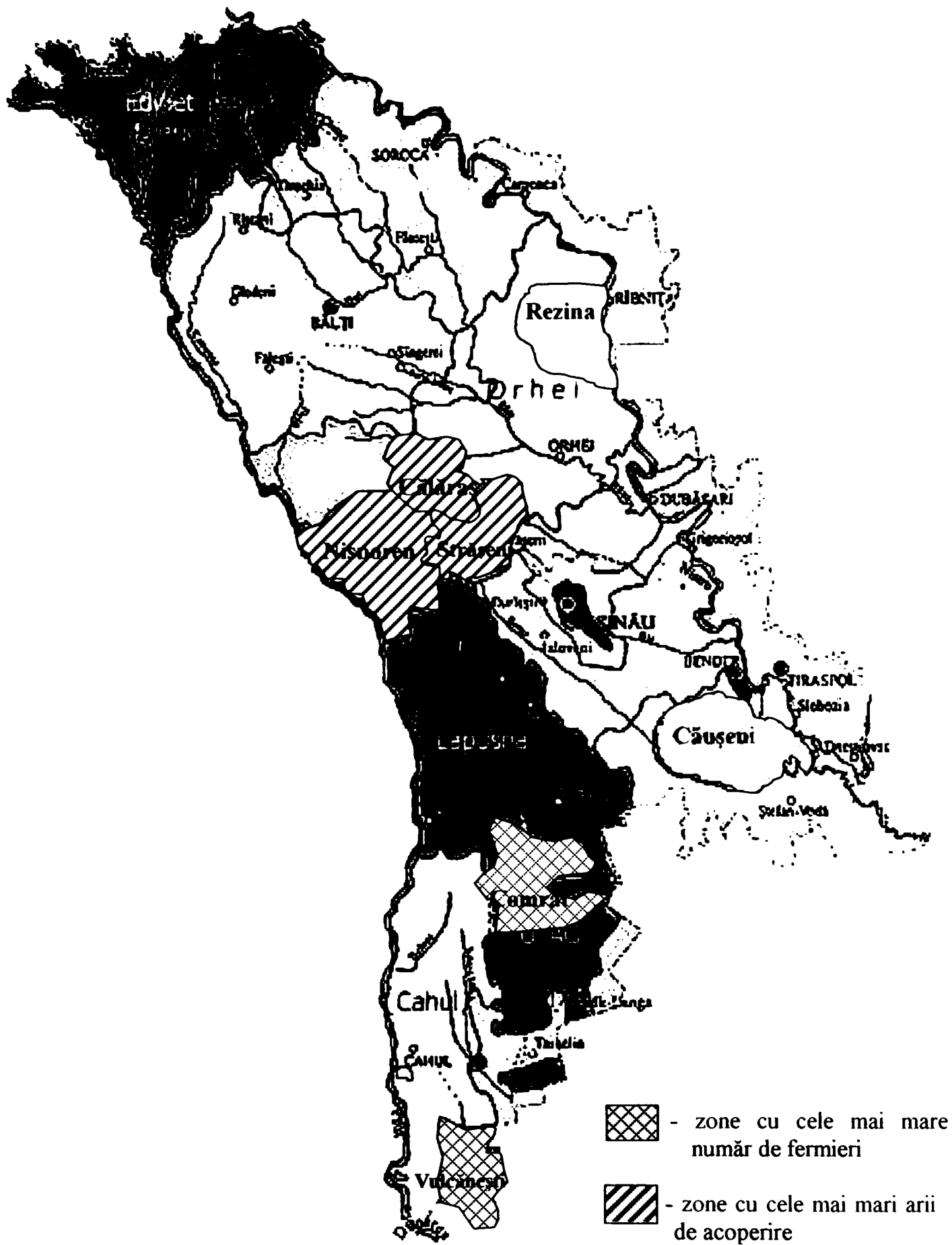


Figura 41. Zonele cu cel mai mare număr de fermieri și cu cele mai mari arii de gospodării

Cercetările au demonstrat că constituirea și activitatea gospodăriilor este frânată în principal din următoarele cauze:

- dimensiunile mici ale cotelor de pământ și gospodăriilor [79];
- lipsa pieței de desfacere precum și pentru deservire tehnică;
- lipsa depozitelor necesare pentru păstrarea producției agricole;
- lipsa de tehnică, prețuri neavantajoase pentru tehnică și arendare.

6. Altă premiză în relansarea întreprinderilor mici este existența în republică a potențialului științific. În condițiile de lipsă a resurselor (combustibil, energie, zăcămintele minerale) și a ramurilor principale ale industriei, existența potențialului științific determină necesitatea și posibilitatea dezvoltării inovaționale. Experiența țărilor cu economie avansată confirmă flexibilitatea și eficacitatea firmelor inovaționale axate pe realizarea deciziilor științifice.

În Republica Moldova 30% din întreprinderile mici desfășoară o activitate inovațională [80]. Întreprinderile mici și-au găsit calea liberă în sfera cercetare-dezvoltare. Însă majoritatea lor în scopul diminuării riscului comercial și majorarea eficienței îmbină activitatea lor cu activitatea comercială. Activitatea în domeniul de cercetare-dezvoltare care necesită investiții capitale, dar cu o solvabilitate foarte redusă (imposibilitatea de a opri spontan afacerea), nu este atractivă pentru întreprinzători.

Întreprinderile mici își realizează avantajele sale în domeniul cercetare-dezvoltare în primul rând prin acoperirea cerințelor individuale ale clientului:

- efectuarea cercetărilor;
- elaborarea și explorarea tehnică a investițiilor în condițiile unei economii în tranziție foarte nedeterminate;
- elaborarea și realizarea producției tehnico-științifice unicate și în serie conform cerințelor clientului.

O deosebită importanță pentru lărgirea ariei acestui tip de activitate a întreprinderilor mici o are dezvoltarea capitalului „venture”. pentru alocarea capitalului în mediul întreprinderilor mici s-au fondat firme „Venture”.

Crearea condițiilor pentru deblocarea și relansarea întreprinderilor mici ar permite deetatizarea întreprinderilor nerentabile prin vânzare, transformarea lor în societăți pe acțiuni sau prin darea lor în arendă persoanelor particulare sau colectivelor de muncă, care ar asigura funcționarea lor eficientă, folosind materia primă autohtonă și deșeurile întreprinderilor mari .

3.1.4. Procesul de reformă și dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii

Din perspectiva analizelor efectuate se poate observa că estul Europei aflându-se în procesul de tranziție la economia de piață se confruntă cu unele din problemele cu care vestul se confruntă cu 25 – 30 de ani în urmă și anume:

1. Cum se pot schimba structurile economice fundamentale și anume întreprinderile mari în direcția creșterii rolului întreprinderilor mici și mijlocii;
2. Cum se pot integra în cel mai eficient mod noile structuri de firme în cadrul structurilor economice naționale și internaționale;
3. Cum se poate realiza o politică pertinentă de asistență pentru întreprinderile mici și mijlocii pentru a transfera tehnologie, a contribui la creșterea calității managementului aplicat în acestea.

La rândul său, experiența vestică poate oferi unele lecții utile pentru economiile în tranziție, care trebuie, totuși, să țină seama de particularitățile realităților economice și proceselor de reformă care au loc în fostele economii centralizate. În etapa actuală, procesul de reformă economică în Republica Moldova are două coordonate principale:

- *procesul de privatizare a întreprinderilor de stat* într-o anumită proporție determinată de situația economică a întreprinderii, a configurațiilor vizate

pentru viitoarele structuri economice;

- *dezvoltarea unei structuri de noi întreprinderi mici și mijlocii, dinamice și moderne*. Ceea ce trebuie să intereseze în acest proces nu e întreprinderea mica tradițională, artizanată, ci este cea modernă, care utilizează tehnologii și capital tehnic avansat și reușește să realizeze o combinație eficientă a factorilor de producție bazându-se pe valorile de bază ale acestui tip de întreprindere - *inovație, flexibilitate, dinamism*.

Procesul de privatizare a întreprinderilor mari și foarte mari, aflate în fața unor grave probleme de restructurare, de blocaj financiar și chiar faliment, ridică enorme probleme reformatoare economice. De aceea, stimularea noilor întreprinderi mici și mijlocii private reprezintă o cale de acțiune imediată, mai ușor de realizat și cu un impact mai mare, chiar și pentru scurt timp, asupra economiei. Proliferarea unui mare număr de întreprinderi poate demonopoliza structurile economice ale statului și poate crea condiții pentru concurență notabilă. Noile întreprinderi creează în număr mare de locuri de muncă, având abilitatea de a absorbi șomerii rezultați în urma reducerilor locurilor de muncă în întreprinderile de stat falimentare sau aflate în procesul de restructurare. Noile firme pot deveni factori importanți în accelerarea privatizării întreprinderilor de stat prin intermediul capitalurilor acumulate, stimulându-se procesul de creștere a unor întreprinderi mici și mijlocii spre întreprinderi mari și viabile.

Astfel, cele două procese principale, privatizarea întreprinderilor mari și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii, se pot sprijini reciproc în cadrul proceselor de reformă, realizându-se o integrare a noilor structuri economice apărute. Procesul e deosebit de complex, problematica centrală vizează și eficiența întreprinderilor mici și mijlocii încât să stimuleze economia în timpul contractării sectorului de stat .

În Moldova unele întreprinderi mici și mijlocii au evoluat din întreprinderi de stat din domeniul vânzărilor cu amănuntul, alimentației și serviciilor. Însă marea majoritate sunt întreprinderi noi înființate, existând practic o similitudine între sectorul mic și mijlociu și noile întreprinderi private. În același timp pătrunderea capitalului străin pe piața est-europeana a avut ca rezultat înființarea unui număr tot mai mare de societăți mixte. Actuala structură a întreprinderilor mici în Moldova cu o pondere mare a comerțului, serviciilor și o pondere mică a industriei oferă puține perspective pentru formarea unui sector industrial privat puternic. Unii din cei care lansează o întreprindere în industrie caută să fructifice o oportunitate rezultată din existența unor crize fără sa-și impună o perspectivă strategică.

Întreprinderile mici industriale presupun asumarea unui risc mai mare decât cele din ramura serviciilor, fiind mai vulnerabile la concurența internă și externă, având un ciclu de producție mai lung, care conduce la rotația mai lentă a capitalului. Un element pozitiv îl constituie faptul că întreprinderile nou create industriale își concentrează atenția în special, asupra sectorului bunurilor de consum. Astfel ele contribuie la reducerea decalajului tradițional existent în economiile de comandă între sectorul întreprinderilor mici de producție și cel al bunurilor de consum.

Întreprinzătorii trebuie să considere noul mediu economic, care oferă multe oportunități de afaceri, ca un stimulent pentru introducerea de noi tehnologii, metode inovative de producție și crearea unui nou tip de comportament economic.

Ținând seama de experiența acumulată până în prezent în Vestul Europei se poate reține concluzia că o mare parte din stabilizarea și relansarea economică în țările acestei zone se datorează activității întreprinderilor mici și mijlocii, majoritatea creșterii economice provenind de la acestea. Există diferențe substanțiale între economiile aflate în tranziție în privința locului și rolul întreprinderilor mici și mijlocii. Ceea ce trebuie să avem în vedere este momentul istoric în care a avut loc demarajul sectorului mic și mijlociu. De exemplu, în Polonia încă din 1985 populația ocupată în întreprinderile mici (sub 100 de angajați) era de 10%. În Ungaria, la sfârșitul anilor '80, sectorul mic și mijlociu oferea 10,4% din locurile de muncă din economie.

Există anumite deosebiri explicabile între economia Moldovei și economiile altor țări care au declanșat procesul încurajării proprietății private odată cu începutul deceniului opt. În Ungaria primele măsuri de încurajare a firmelor private datează din 1968. Ea a fost prima țară din regiune care a permis ca noile întreprinderi private sau cooperative să fie înființate fără aprobări la niveluri ministeriale înalte, să se închirieze magazine, restaurante și alte unități de către manageri.

Aceste măsuri datează din 1981, iar 1988, ca urmare a apariției Legii despre antreprenoriat și întreprinderi, multe din acestea au devenit societăți cu răspundere limitată, și în plus a fost stimulată crearea unor noi întreprinderi. Astfel, mulți întreprinzători au avut ocazia să se pregătească pentru viitoarea economie de piață.

În Polonia, unele măsuri pentru promovarea competiției au fost adoptate în 1987. Un departament guvernamental pentru demonopolizare a fost înființat în 1988, guvernul începând să reorganizeze marile întreprinderi în unități mai mici și declarând abolirea monopolului de stat în industria alimentară. S-a eliminat plafonarea numărului de angajați permis într-o întreprindere privată și s-a facilitat crearea de noi întreprinderi.

În Bulgaria, în urma *decretului nr. 56* emis la începutul anului 1989 întreprinderile de stat puteau să se organizeze în societăți pe acțiuni și societăți cu răspundere limitată. De asemenea, au fost permise întreprinderile private, dar fiind limitate la o persoană, iar cooperativele se puteau înființa în orice sector cu maximum 10 angajați și cu un număr anumit de lucrători temporari.

Într-un program de reformă în secțiunea referitoare la întreprinderile mici și mijlocii următoarele elemente le considerăm ca esențiale:

- crearea unui mediu economic care să stimuleze activitatea întreprinderilor mici și mijlocii și a unei culturi întreprenoriale la nivelul societății Moldovenești;
- crearea unor structuri instituționale care să acționeze pentru promovarea, finanțarea și asistența întreprinderilor mici și mijlocii;
- organizarea parteneriatului prin subcontractare între întreprinderile mici și mijlocii, pe de-o parte, și între acestea și cele mari pe de altă parte.

Trebuie consemnat faptul că atât în economiile de piață, cât și în cele de tranziție au apărut unele tendințe de absolutizare a rolului întreprinderilor mici și mijlocii. Însă încă din anii 60 întreprinderile mari în Marea Britanie aveau acces mai mare la capitalul necesar pentru cercetare – dezvoltare și la programul de stimulare de creștere economică. În Marea Britanie atitudinea statului față de întreprinderile mici a fost una de indiferență, ideile referitoare la dezavantajele întreprinderilor mari (rigiditate, birocrație etc.) nu au fost luate în considerare [81].

Însă, experiență acumulată în plan mondial până în prezent reconfirmă faptul că întreprinderile mari sunt absolut necesare în orice economie. Sectorul mic și mijlociu poate acționa efectiv numai ca o parte a economiei mai largi. El nu poate crea în întregime infrastructura necesară unei economii de piață.

3.2. RESTRICȚII ȘI BARIERE ÎN CREAREA ȘI DEZVOLTAREA ÎNTEPRINDERILOR MICI ÎN MOLDOVA

Cu toate că există un număr mare de legi și acte normative care conțin prevederi esențiale pentru sprijinirea efectivă a sectorului mic, există mari divergențe între prevederile legislative și măsurile reale întreprinse de Guvern atât la nivel republican, cât și local.

Pentru evidențierea constrângerilor și dificultățile cu care sunt confruntate întreprinderile mici în anul 2000 a fost efectuat un sondaj organizat de Centrul Moldo-American pentru Inițiativă Privată (MACIP) la care a participat și autorul pe un eșantion de 2100 de întreprinderi în cinci orașe ale Republicii Moldova – Chișinău, Ungheni, Bălți, Cahul și Soroca – ceea ce prezintă 10% din totalul întreprinderilor raportate financiar. Acest eșantion cuprinde microîntreprinderi și întreprinderi mici din toate domeniile de activitate, 30 % din ele fiind de producție.

Analizele efectuate, de tip instituțional și investigațional, au permis stabilirea unor dificultăți și bariere majore cu care întreprinderile mici se confruntă în prezent.

Chestionarul a cuprins 10 întrebări, principalele din ele fiind:

Resimt întreprinzătorii susținere din partea instituțiilor de stat?

Rezultatele obținute confirmă lipsa de atenție din partea instituțiilor de stat în desfășurarea activității, în relansarea întreprinderilor mici precum este prezentat în figura 42.

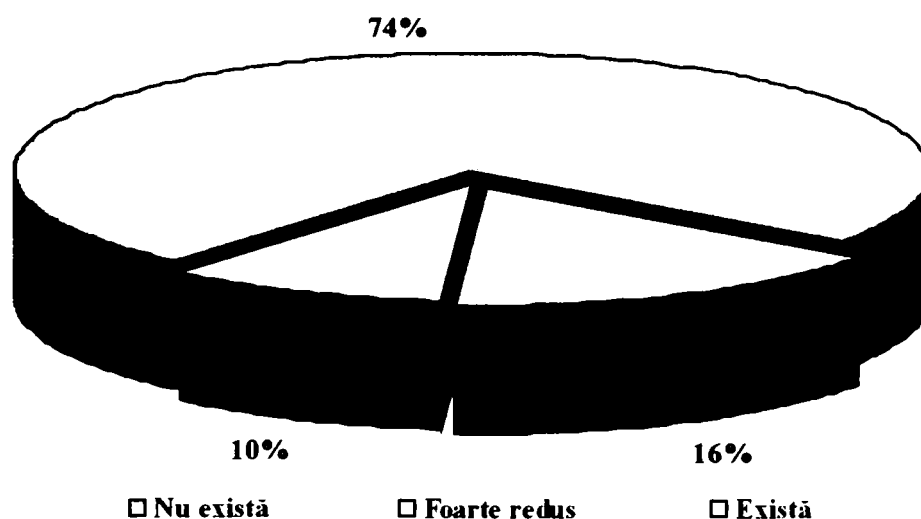


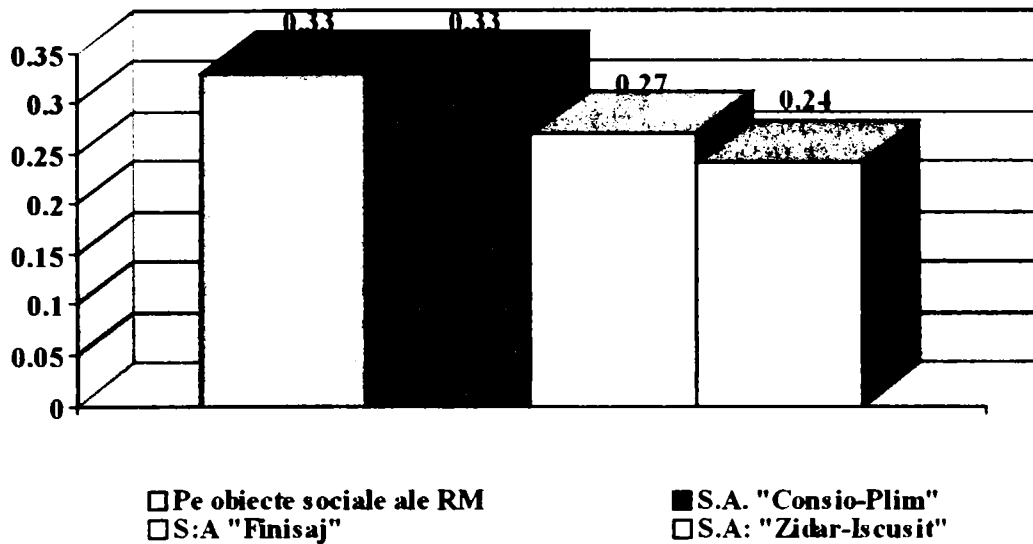
Figura 42. Opinia întreprinzătorilor privind susținerea de către stat

Răspunsul s-a concentrat la două extreme: doar 10 % din întreprinderi simt susținerea statului, în timp ce 74% au răspuns cu **nu** simt susținerea statului. Restul 16% simt acest sprijin foarte puțin. Cauzele responsabilității superficiale ale instituțiilor de resort sunt diferite:

- lipsa unui cadru juridic clar pentru întreprinderile sectorului mic;
- lipsa posibilității achizițiilor în rate;
- lipsa scutirilor sau nivelurilor reduse a chirilor pentru spații și echipamente;
- inexistența măsurilor destinate protejării întreprinderilor prin măsuri care să elimine tratamentul discriminatoriu între întreprinderile de stat și cele private;
- puterile birocratice discreționare ale funcționarilor de stat, corupția, evaziunea fiscală etc.

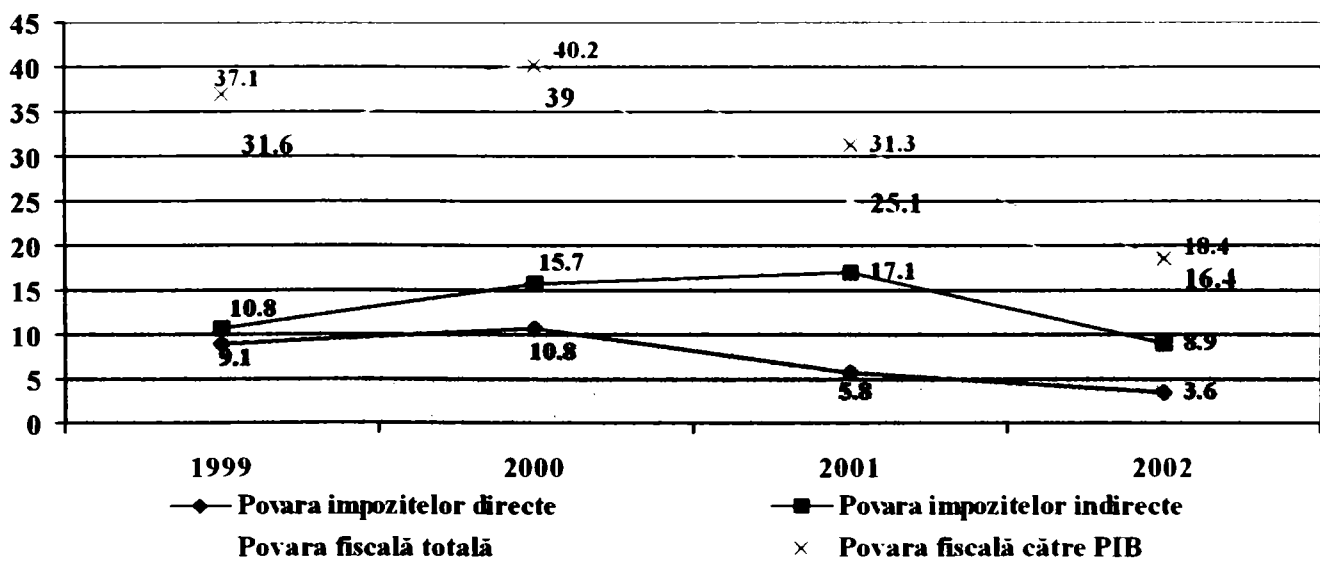
În ce mod influențează activitatea întreprinderilor numărul și mărimea impozitelor?

În opinia întreprinzătorilor, practica de stat fiscală actuală este cel mai distructiv factor în activitatea lor, exprimat prin numărul și mărimea impozitelor și presiune fiscală înaltă. În figura 43 este prezentată povara fiscală în 2002 pentru trei firme din construcții. Presiune fiscală o constituie în construcții în medie 1,33 lei la 1 leu din cifra de afaceri, iar pe unele firme 0,33 – 1,24 lei din cifra de afaceri.



**Figura 43. Presiune fiscală în construcție
(lei la un leu din cifra de afaceri)**

Întreprinzătorii recurg la măsuri legale și semilegale de evaziune fiscală prin reducerea veniturilor și mărirea cheltuielilor, înfăptuirea tranzacțiilor chass, fără facturi, micșorând astfel presiunea fiscală, organizarea sau conducerea de evidențe contabile duble.



Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistic și Sociologie.

Figura 44. Dinamica poverii fiscale pe Republica Moldova în perioada 1999-2002

Întreprinzătorii recurg la procedee legale și semilegale de evaziune fiscală prin reducerea veniturilor și mărirea cheltuielilor, înfăptuirea tranzacțiilor chass, fără facturi, micșorând astfel presiunea fiscală.

Precum rezultă din datele figurii 44, presiune fiscală calculată ca raportul dintre valoarea impozitelor și cifra de afaceri, până în 2001 a fost înaltă și numai după micșorarea cotei impozitului pe profit de la 28 la 25% s-a micșorat considerabil, evaziunea fiscală

rămânând pe aceeași poziție.

Care sunt sursele de finanțare în inițierea și dezvoltarea activității?

Scopul acestei secțiuni este analiza surselor de finanțare pentru microîntreprinderi și întreprinderi. În acest sens au fost evaluate următoarele aspecte:

1. Utilizarea diferitelor surse;
2. Eventualele schimbări petrecute între 1999 și 2002;
3. Opiniile întreprinderilor asupra costului și accesibilității la finanțare.

Majorarea capitalului prin atragerea de aporturi noi, nu constituie principala sursă de finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii. La această modalitate au recurs, în 1999, peste 23% de întreprinderile mici și mijlocii de eșantion, iar în 2002 – 17 %.

Din cele 2100 de întreprinderi 17% au solicitat creditare de la bănci. Ponderea acestor întreprinderi în totalul eșantionului a scăzut de la 21,8% în 1999 la 17,% în 2002 în timp ce nivelul mediu al creditului s-a modificat de la 500 mil. lei la 1600 mil. lei, deci de peste 3 ori în termeni nominali.

În continuare, întreprinderilor li s-a cerut sa-și exprime părerea asupra costului și accesibilității diferitelor surse de finanțare, clasificând costul diferitelor surse (începând de la cele mai costisitoare la cele mai puțin costisitoare).

Cum apreciați legislația economică?

În viziunea celor chestionați, legislația economică este incompletă, chiar contradictorie. Există o necorelare între diferite legi. În plus, neclaritatea formulărilor în legi duc la interpretarea lor diversă de organele administrației publice, a fost scoasă în evidență și modificarea frecventă a normativelor, precum și lipsa informației și a propagandei legislative.

Creează probleme lipsa de experiență în producție și conducere?

Numai 4% din chestionați au recunoscut prezența acestei probleme, însă aici consemnăm probabilitatea primirii unor răspunsuri nu pe deplin sincere, deoarece la întrebarea „Aveți nevoie de servicii de consultanță și care sunt ele?” – 90,2% din respondenți au răspuns afirmativ, necesitățile clasându-se precum se prezintă în figura 45:

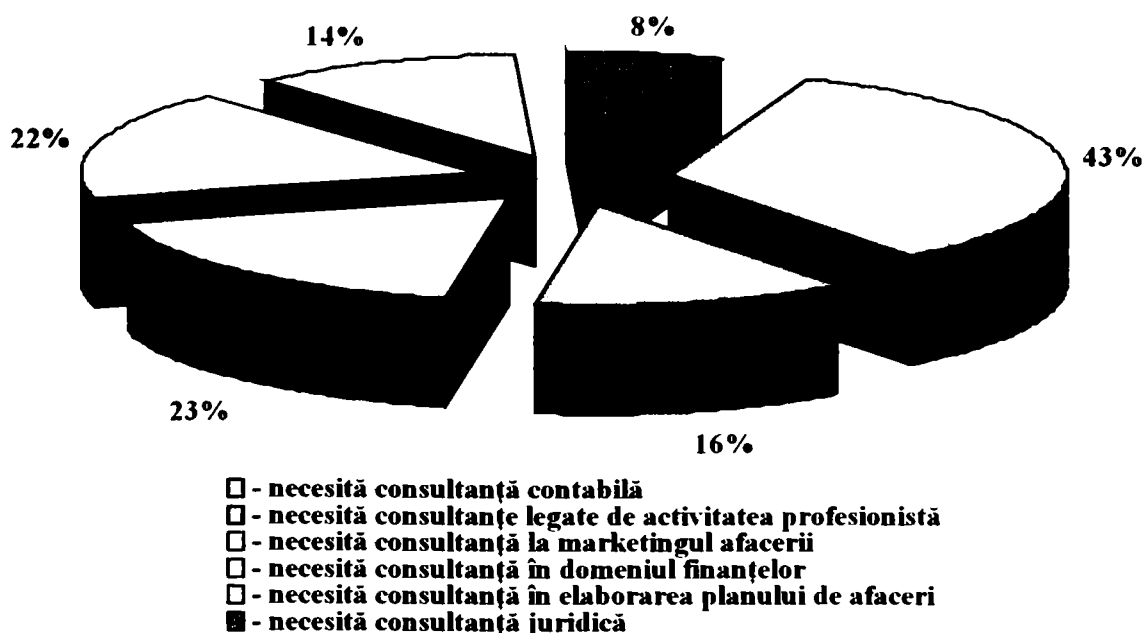


Figura 45. Clasamentul serviciilor de consultanță necesare întreprinderilor.

Există corupție în activitatea instituțiilor juridice, organismelor de control economic etc.?

Doi din trei întreprinzători au plătit mită, indiferent de localitatea în care este amplasată întreprinderea, care este dimensiunea ei sau cifra de afaceri. Dacă analizăm după forma organizatorico-juridică a întreprinderii observăm că cel mai frecvent dau mită proprietarii întreprinderii individuale, fiind urmați de SA și SRL, precum este prezentat în figura 46.

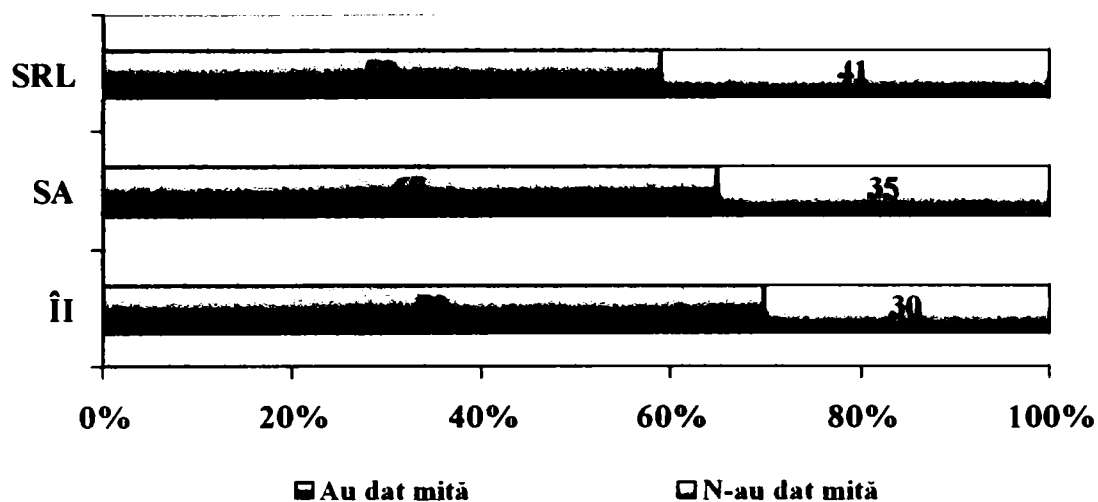


Figura 46. Clasificarea răspunsurilor privind corupția diferitor instituții după forma organizatorico-juridică

Răspunsurile la aceste și alte întrebări sunt prezentate în figura nr. 47.

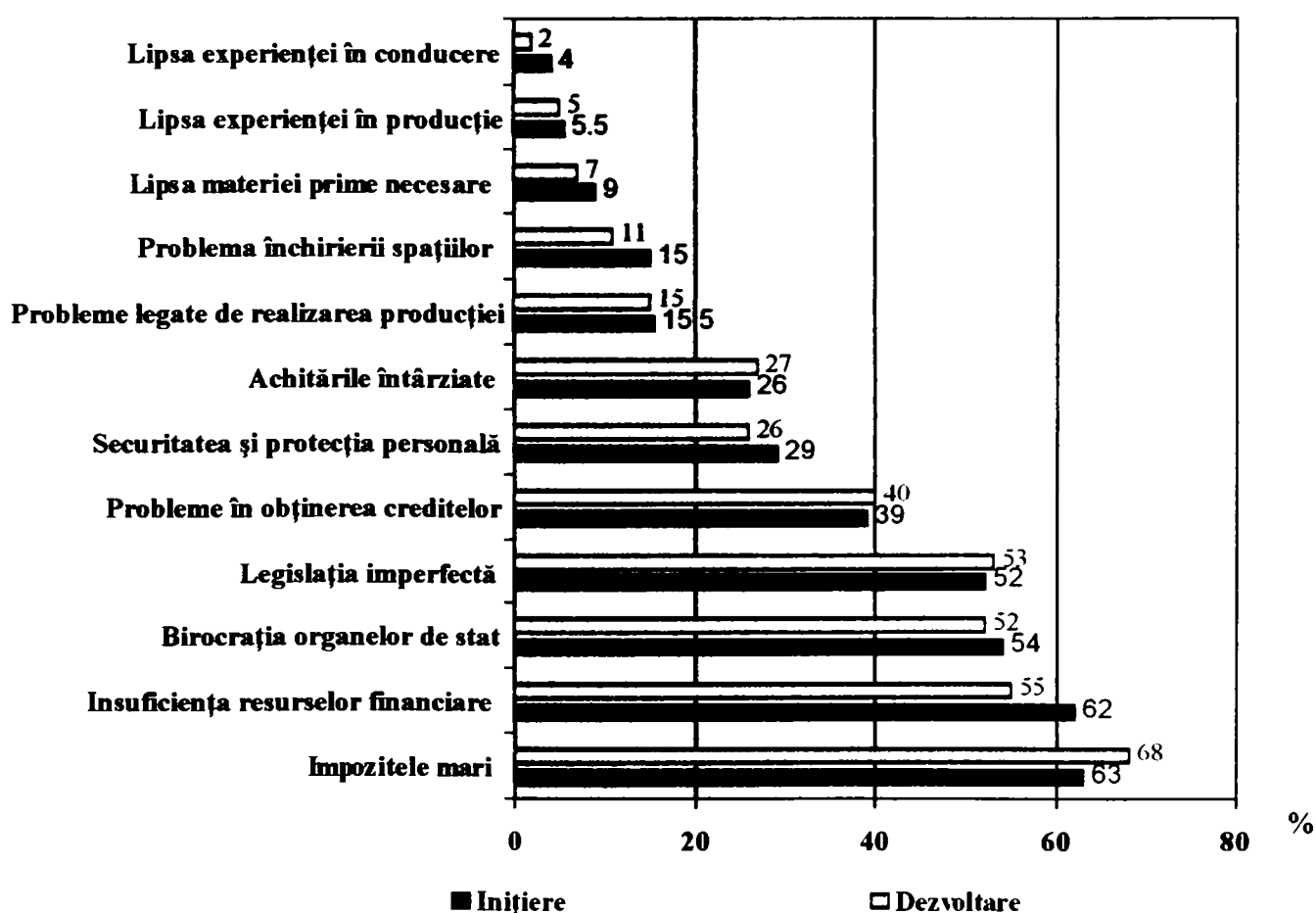


Figura 47. Radiografia dificultăților cu care se confruntă întreprinderile mici în Republica Moldova

În continuare, în anul 2002 în același scop autorul a efectuat un sondaj pe un eșantion de 500 de conducători în următoarele 3 zone economice:

- centrală – Chișinău, Orhei;
- de sud – Cahul, Leovo;
- de nord – Bălți.

În acest sondaj au fost reliefate unele particularități și bariere în dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii în Moldova, aceste sunt:

1. Durata de activitate anuală la mare parte din întreprinderi constituie în medie de 6 –7 luni;

2. Schimbarea sferei de activitate în special în comerț a unei părți considerabile din întreprinderi – 67 %;

3. Lipsa de activitate – în 30 – 40% din total de întreprinderi, cauzele fiind: inițierea activității pe o perioadă în care se acordă facilități; așteptarea unor condiții mai favorabile de activitate; reprofilarea domeniului de activitate.

4. Estimarea situației economico – financiare a întreprinderilor de către însăși conducătorii lor (% din chestionați):

- | | |
|--------------------|-----------|
| – Foarte bună | - 1,9 %; |
| – Bună | - 14,7 %; |
| – Satisfăcătoare | - 53,0 % |
| – Nesatisfăcătoare | - 27,3 % |

5. Randamentul priorităților pentru întreprinderi determinat de conducători, în funcție de perioada de existență a întreprinderii:

5.1. Pentru începători - până la 3 ani:

- Susținerea financiară (subvenții, împrumuturi cu dobândă redusă);
- Insuficiența de resurse pentru desfășurarea activității (costul înalt al materiei prime, utilaj uzat importat din alte țări);
- Dificultățile în stabilirea piețelor de desfacere (calitatea produselor împiedică pătrunderea lor pe piețele netradiționale pentru Moldova);

5.2. Pentru întreprinderile ce au depășit perioada de stabilire – mai mare de 3 ani:

- Susținerea financiară și materială;
- Necesitatea informațiilor despre piețe și concurenți;
- Presiunea fiscală în activitatea desfășurată pe piața internă;
- Prețurile înalte pentru materia primă și energia electrică.

6. Cauzele situațiilor de conflict (% din chestionați):

- Lipsa legislației pentru susținerea și revigorarea întreprinderilor mici și mijlocii – 65,4 %;
- Lipsa securității afacerii (sociale, legale, etc.)- 46,2 %;
- Intoleranța organelor de control – 25,9 %;
- Corupția lucrătorilor din diferite instituții – 24,6 % ;
- Lipsa profesionalismului și insuficiența de cunoștințe manageriale – 17,8 %;
- Concurența inechitabilă – 2,8 %;

7. Soluțiile posibile pentru revigorarea întreprinderile mici (% din chestionați):

- Diminuarea ponderii cheltuielilor pentru resursele materiale – 34,8 %;
- Majorarea productivității muncii- 28,4 %;
- Personal calificat – 15,9 %;
- Implementarea tehnologiilor avansate – 12,9 %;

8. Aria piețelor de desfacere ale producției (% din chestionați):

- Moldova – 70 - 75 %;
- țările CSI – 18 – 30 %;
- România – 3 – 7 %;
- altele – 2 – 5 %;

9. Recurgerea la împrumuturi bancare și fiscale (% din chestionați):

- Au primit împrumuturi fiscale și bancare – 17,4 %
- Au primit refuz – 21,3 %
- Nu au recurs la împrumut din cauza sistemului dificil de acordare – 61,3 %

În figurile 48 și 49 sunt prezentate solicitarea și obținerea de credite bancare în funcție de domeniul de activitate și clasa de mărime.

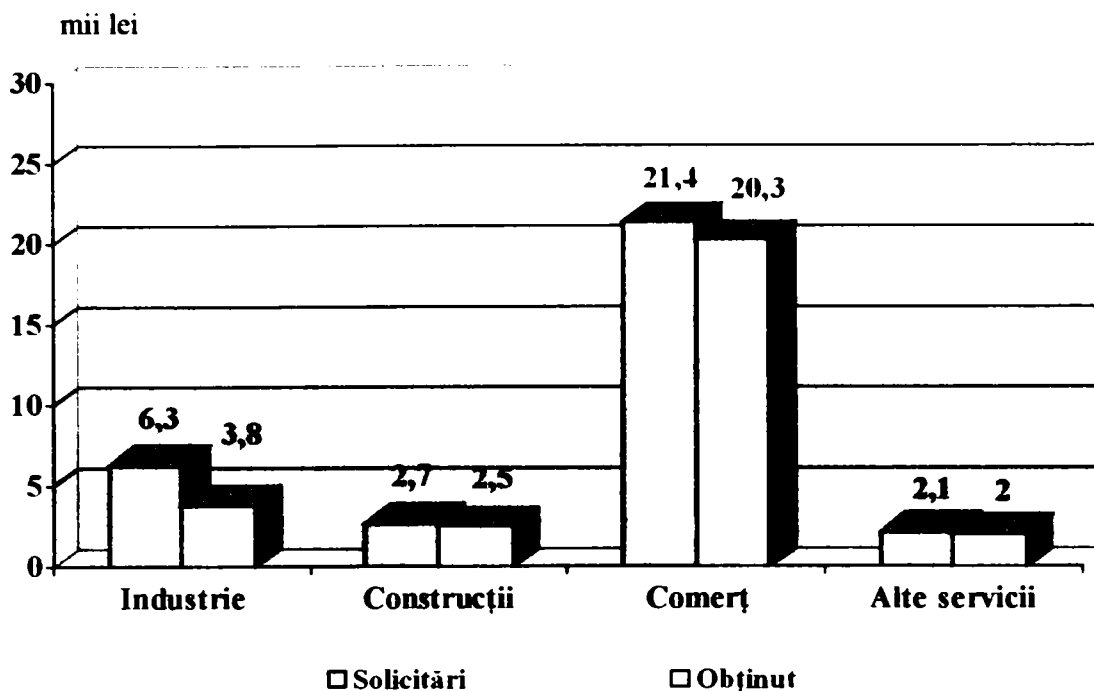


Figura 48. Creditele bancare solicitate și obținute, după domeniul de activitate

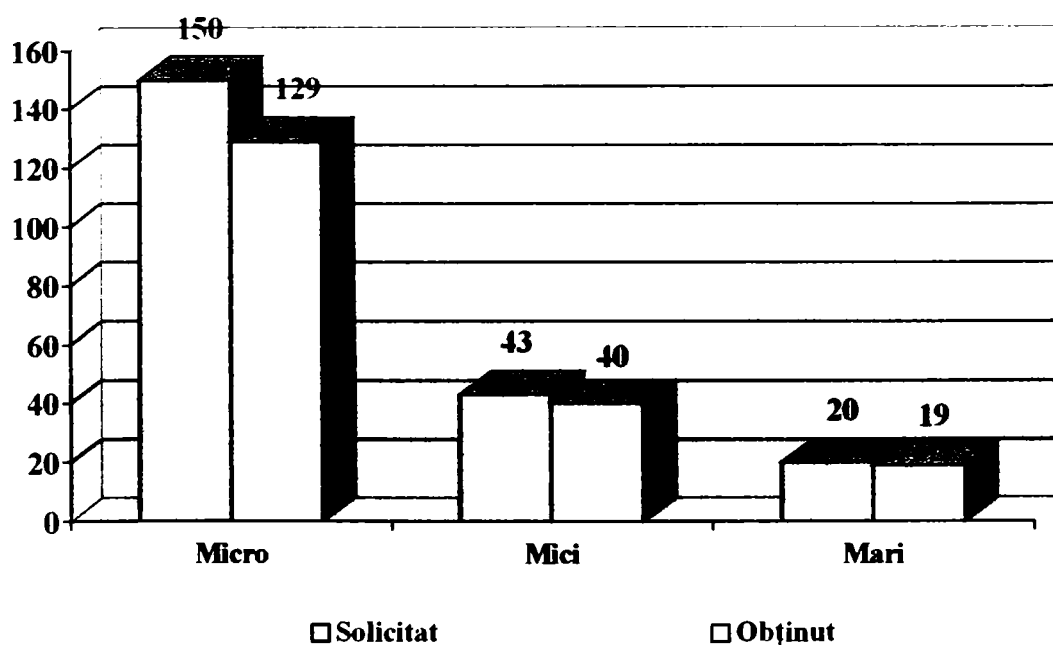


Figura 49. Creditele bancare solicitate și obținute, după clasa de mărime.

Din aceste motive antreprenorii autohtoni conform sondajului pot fi grupați în modul următor:

- 57% - refuză împrumuturile, preferând intervenția investitorilor;
- 16% - riscă să solicite un împrumut în valoare ce depășește 300-1000 ori capitalul circulant al întreprinderii fără să-și aprecieze corect posibilitățile de rambursare;
- 27% - ar solicita împrumut în mărime de jumătate din capitalul fix și circulant cu un risc moderat, ținând cont de posibilitățile sale și de situația instabilă în economie. Aici chestionații remarcă dobânda extrem de mare și neargumentată

a instituțiilor financiare.

Din sinteza informațiilor a celor două sondaje, vom contura în continuare principalele constrângeri și dificultăți cu care se confruntă întreprinderile mici din Republica Moldova. Pentru economia moldovenească actualmente este vital să se adopte măsurile necesare pentru înlăturarea acestor bariere, expuse în tabelul 38.

Tabelul 38 **Constrângerile și dificultățile în dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii**

Nr.	Mediul	Constrângerile și dificultățile
1.	Financiar-monetar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menținerea indicelui ridicat al inflației, superior nivelului prognozat. Astfel în 2002 rata inflației prognozată de către Guvern în proiectul Bugetului de stat a fost de 22%, în continuare a fost ajustată la nivelul de 28%, însă media anuală, a inflației a constituit 39%. În aceste condiții este imposibil de elaborat un plan realist de afaceri la nivelul unui an. 2. Fluiditatea reglementărilor fiscale și a procedurilor de aplicare a acestora, ceea ce face dificilă și uneori aproape imposibilă o previziune financiară corectă a evoluției firmei și, implicit, de stabilire riguroasă de strategii și politici globale ale organizației.
2.	Bancar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Numărul extrem de mic al instituțiilor financiare, cu o gamă redusă de servicii pentru întreprinderile mici. 2. Blocajul financiar întreținut și agravat de societățile de stat; 61,3% din întreprinderile mici investigate prin studiul nostru acuză degradarea îngrijorătoare a activităților, nu datorită lipsei de competitivitate, ci ca urmare a blocajului financiar. Pentru stimularea dezvoltării întreprinderilor mici se pot utiliza și surse financiare netradiționale. În cazul dacă în Moldova ar fi fost adoptate legile cu privire la investițiile interne, cu privire la securitatea proprietății private și ar fi fost acordate mai multe înlesniri pentru întreprinderile mici, atunci acele 250 mil. \$, trimise prin mandat poștal de la cetățenii moldoveni angajați peste hotare, ar putea fi o sursă financiară pentru întreprinderi. 3. Accesul dificil și cu dobânzi mari la creditele în valută. Dobânzile practice de băncile Moldovei și străine pentru obținerea de credite în valută sunt de 10 – 14%, aproape duble față de nivelul existent pe piața bancară internațională. Necorelarea prețului gajului cu mărimea creditului pe termen lung. Prețul gajului fiind micșorat în mod voluntar de către bănci în scopul majorării lichidității patrimoniului sau utilajului, atinge o valoare de 130-170% din suma creditului. 4. Nivelul ridicat al dobânzilor pentru creditele curente. Este inexplicabil, în condițiile în care Guvernul promovează oficial o rata al inflației de 28%, dobânzile bancare să depășească 100%. Pretenția exagerată a băncilor și goana lor după dobânzi real – pozitive excesive descurajează, până la inhibare, accesul întreprinderilor mici și în general al tuturor întreprinzătorilor la credite. 5. Aroganța bancară manifestată în relațiile cu întreprinderile mici. Din sondajul nostru rezultă că nici 61,3 % din patroni sau managerii întreprinderilor mici nu au deprinderea unor relații curente, deschise cu băncile, marea lor majoritate apelează la intermediari pentru finalizarea unor acțiuni specifice cu băncile.

		<p>Aceasta fie pentru că băncile nu și-au diversificat și adecvat serviciile în raport cu necesitățile întreprinderilor mici, fie datorită insuficienței pregătiri și motivări a personalului bancar pentru a lucra cu întreprinzătorii. Realitatea este că în relațiile cu băncile peste 61% din întreprinderile mici sunt tratate cu suspiciune. Așa se explică nivelul ridicat al garanțiilor întreprinderilor mici pentru fiecare credit.</p> <p>6. Blocarea unor sume importante în sistemul relațiilor bancare pe 4-7 zile, ca urmare a decontărilor cu întârziere efectuate de către bănci. Sunt excepționale cazurile în care tranzacțiile prin intermediul băncilor se efectuează în 24 – 48 de ore.</p> <p>7. Absența unei bănci specializate pentru relații cu întreprinderile mici (în acordarea de credite).</p>
3.	Informațional-comunicațional	<p>1. Sistemul dificil de acreditare la informații operative privind nivelul tehnologic și științific, piața bancară și financiară, piața internă și externă, inexistența unor bănci informaționale destinate exclusiv întreprinderilor mici, care să ofere servicii gratuite sau la prețuri accesibile.</p> <p>2. Sistemul birocratic în relațiile întreprinderilor mici cu instituțiile statului – primăria, finanțe, organe de control – abuzurile și corupția acestor instituții, transparența redusă a numeroaselor proceduri administrative la nivel național și local, situație ce împietrează asupra soluționării problemelor întreprinderilor mici.</p>
4.	Managerial	<p>1. Nivelul scăzut al cunoștințelor manageriale și/sau ale patronilor întreprinderilor mici. În 90% din întreprinderile mici, patronii au început să conducă activitatea autodidact și numai 10% au urmat cursuri speciale de pregătire pentru afaceri. Preocuparea pentru pregătirea managerilor întreprinderilor mici este palidă, neexistând nici la nivel național și nici la nivel local forme moderne și eficiente de instruire managerial-întreprenoriale. În această situație, întreprinderile mici preferă să-și desfășoare activitatea în condițiile unui management empiric de cat să apeleze la societăți specializate de management, marketing, consultație financiară etc.</p> <p>2. Lipsa unei strategii de dezvoltare a economiei face ca întreprinderile mici să nu își poată articula prognozele de dezvoltare pe 2 – 3 ani. În majoritatea cazurilor, afacerea este condusă fără orizontul unei evoluții previzibile, apelându-se de cele mai multe ori la linia minimă a supraviețuirii.</p>

5.	Instituțional-administrativ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lipsa unui Fond de Garantare a Creditelor, special constituit pentru întreprinderi mici și mijlocii, prin infuzie din fondurile rezultate din privatizare; 2. Amplificarea fenomenului de corupție, facilitat și de nivelul redus al salariilor personalului care lucrează în sectorul administrației publice și de lipsa unui control sistematic asupra activității și comportamentului acestora. 3. Subevaluarea, uneori chiar ignorarea, de către organismele administrației de stat centrale și locale, a specificului și problemelor întreprinderilor mici, ceea ce s-a reflectat și se reflectă negativ în deciziile și acțiunile acestora.
6.	Tehnic- inovațional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nivelul scăzut de dotare a întreprinderilor mici și mijlocii cu tehnică modernă de calcul. 2. Absența unei strategii și a unor politici naționale inovaționale, care să cuprindă un mod special pentru întreprinderile mici. 3. Absența stimulentei pentru întreprinderile mici care concep și fabrică produse realmente noi, așa cum se practică în țările dezvoltate.
7.	Fiscal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gradul înalt al fiscalității. Presiunea fiscală în republică raportată la un agent economic atinge 0,70 lei la un leu profit net creat. 2. Modul confuz al unor reglementari fiscale. 95% din întreprinzători acuză numărul excesiv de controale pe linie fiscală și penalizările incorecte aplicate pentru obligații discutabile către buget. În unele regiuni ale țării controalele sunt zilnice și sunt inspirate de organele locale pentru a mări veniturile trezoreriilor. În Legea despre buget pe anul 2002 sunt incluse în venituri 60 mil lei primite sub formă de amenzi. „Amenzile și vânzarea patrimoniului alcătuiesc 33% din veniturile bugetului Republicii Moldova” – afirmă economistul D.Shtiglits, laureat al Premiului Nobel [82]. 3. Tratarea nediferențiată a procesului investițional în cadrul întreprinderilor mici. Imensa majoritate a întreprinderilor mici și mijlocii preferă să investească în continuare în sfera comercială, unde viteza de rotație a capitalului este cea mai ridicată. Prin promovarea unor politici diferențiate în domeniul fiscal sau în procesul de privatizare, prin oferte speciale cu ținta precisă se poate stimula o „migrație” a capitalului din sfera comercială în cea a producției și serviciilor.
8.	Legislativ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Accentuata discriminare negativă a întreprinderilor mici aplicat de către organele administrative în privința relației cu bugetul de stat, obținerii de credite, accesului la investiții finanțate de stat etc. 2. Absența oricăror reglementari privind facilitățile (practicate în toate țările europene) pentru stimularea întreprinderilor mici, atât pentru import, cât și pentru export. 3. Instabilitatea acută a legislației referitoare la antreprenariat. Numai în ultimi 3 ani cota impozitului pe profit conform Legii impozitării

		<p>pe profit a variat de la 32 – 25 – 28%, iar modul de aplicare al TVA este modificată în medie de 2 ori pe an. Codul Fiscal ce a intrat în vigoare în 1997 actualmente conține 91 de modificări. Alt exemplu, Regulamentul Palatului de Licențiere în anul 2003 a suferit două intervenții drastice.</p> <p>4. Nivelul precar al piețelor de capital și al pieței concurențiale interne, în general. Se menține o favorizare a societății cu capital de stat sau cu capital majoritar de stat, alternând legea concurenței. Monopolul regiilor autonome și a unor societăți cu capital de stat în poziție de monopol se manifestă cu o agresivitate în relațiile cu întreprinderile mici. Astfel, kilowattul de energie poate fi obținut la jumătate de preț din Ucraina sau din alte țări. Ca urmare a dictatului de monopol (Rusia), importul energiei electrice la preț redus a fost anulat și au fost impuse taxe exagerate pentru utilizarea rețelelor interne de transport, taxe de 8 – 10 ori mai mari decât în alte țări.</p> <p>5. Absența totală a oricărui sistem protecționist, practicat cu succes în majoritatea țărilor, din sistemele netarifare permise de reglementările internaționale. Astfel, s-a ajuns ca piața moldovenească să fie inundată de produse alimentare, textile din import, de calitate inferioară, în timp ce produsele moldovenești sunt ignorate. Se apreciază că 60 % din bunurile de consum alimentar, textil și încălțăminte de pe piață sunt de calitate mai proastă și mai scumpe decât produsele similare moldovenești.</p> <p>6. Caracterul prolix și confuz al legislației în domeniul economic, în general, și a reglementarilor privind activitatea întreprinderilor mici și mijlocii. Tergiversări, superficialitate și chiar corupție în activitatea organismelor judiciare.</p>
9.	Marketing-comercial	<p>1. Imposibilitatea desfășurării unor studii de marketing, ca urmare a costurilor ridicate și a lipsei de rețele adecvate. Absența potențialului de a elabora studii de marketing la întreprinderile mici.</p> <p>2. Profilarea intermediarilor și lipsa unui control asupra adaosurilor comerciale excesive practicate fac ca materiile prime, semifabricatele, piesele deficitare să ajungă la un preț dublu la întreprinderile mici, față de cele achiziționate de la furnizor. În plus, persistă lipsa de siguranță în aprovizionare.</p>

Analiza acestor restricții și bariere în activitatea întreprinderilor mici și mijlocii conduce la concluzia că în abordarea fenomenului întreprinderilor mici și mijlocii, sunt necesare măsuri radicale care să ordoneze activitatea în aceste domenii și mai ales, să ofere garanții pentru șansa de a investi în Moldova și de a desfășura afaceri profitabile.

3.3. ABORDĂRI PRIVIND CAUZELE ȘI CONSECINȚELE EȘECULUI ÎN MEDIUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII

3.3.1. Consecințele eșecului în afaceri

Vulnerabilitatea întreprinderilor mici și mijlocii conduce la posibilitatea apariției eșecului în activitatea lor. Indicele eșecului poate fi exprimat prin rata de eșec (R_e), dată de expresia:

$$R_e = \frac{\text{Numărul întreprinderilor care au încetat activitatea}}{\text{Numărul întreprinderilor care continuă activitatea}}$$

Specialiștii în materie, Rrost A. și Muller P. [83] afirmă necesitatea unor obiective realiste bine fundamentate pentru evitarea eșecului în afaceri. În unele cazuri, contractiile, replierile activităților întreprinderilor mici și mijlocii pot reprezenta consolidarea unei strategii defensive pentru realizarea condițiilor de aplicare a strategiei ofensive.

Cea ce diferă în eșecul afacerilor, sunt consecințele provocate pe diverse planuri, pe care le putem clasifica conform figurei nr. 50.

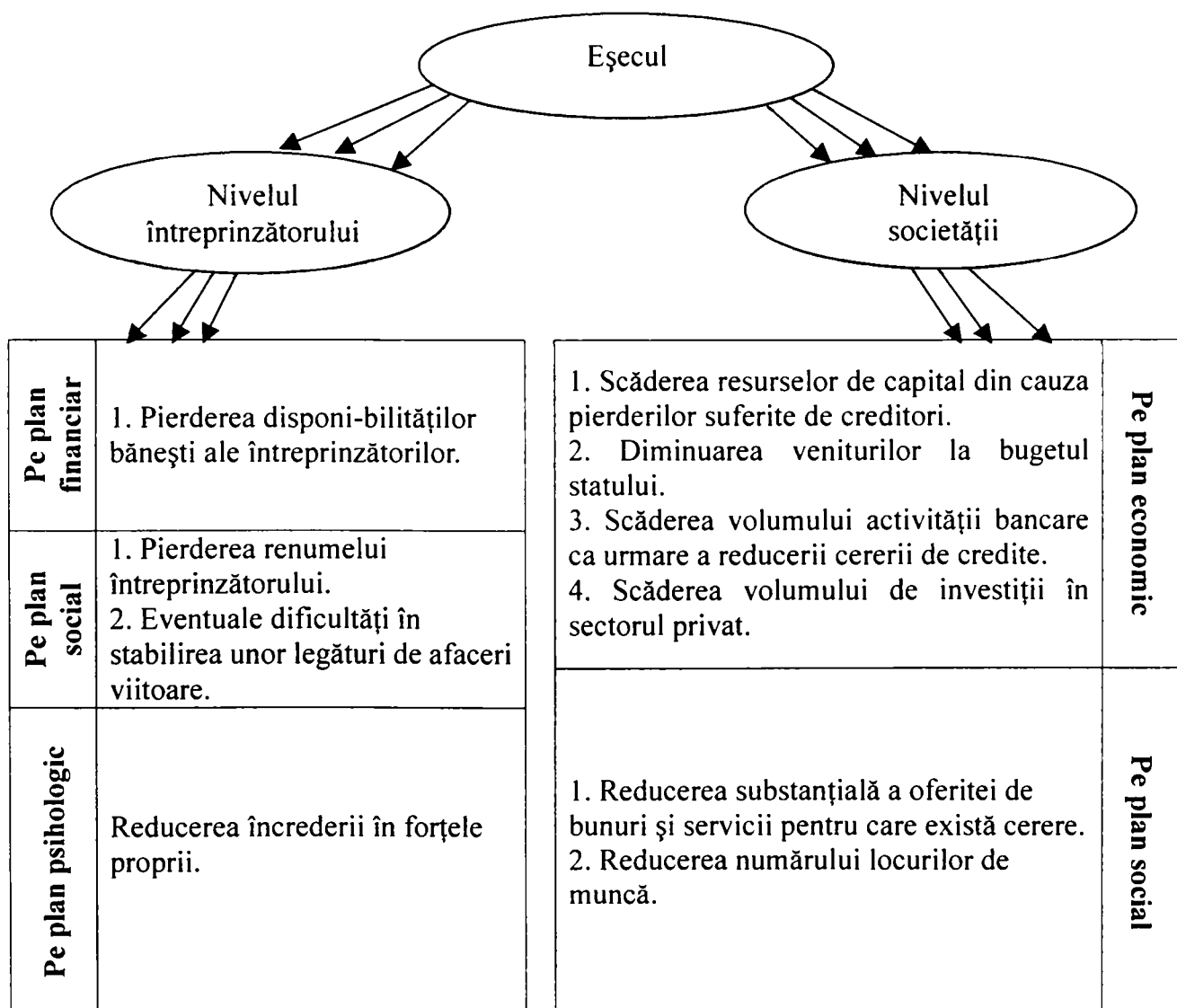
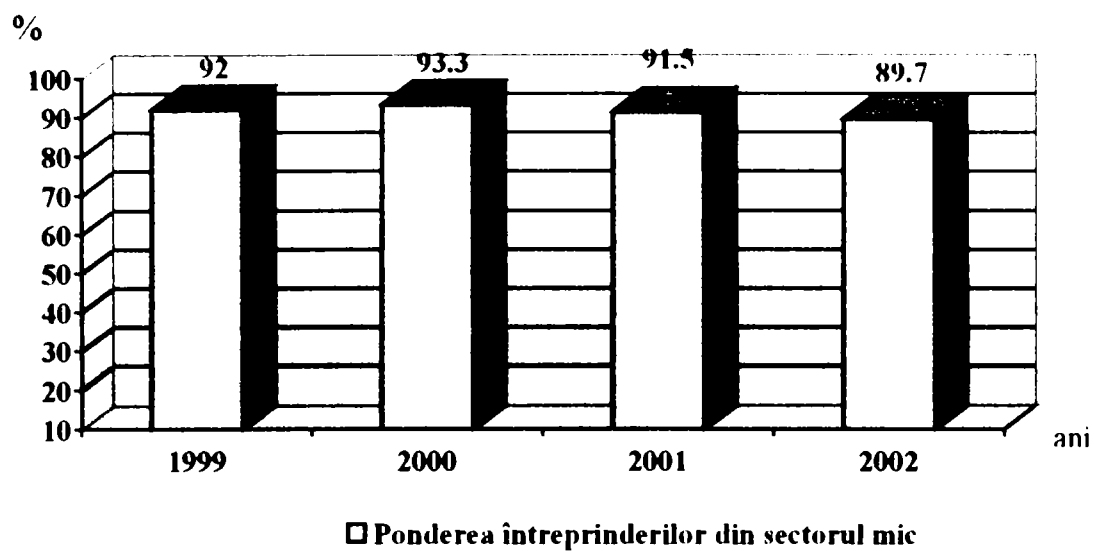
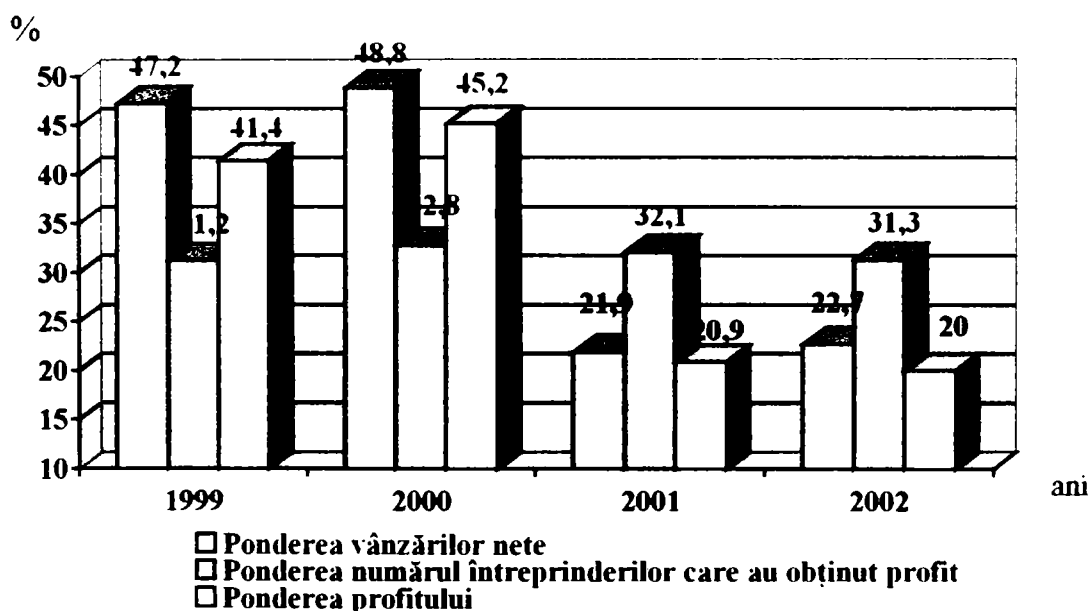


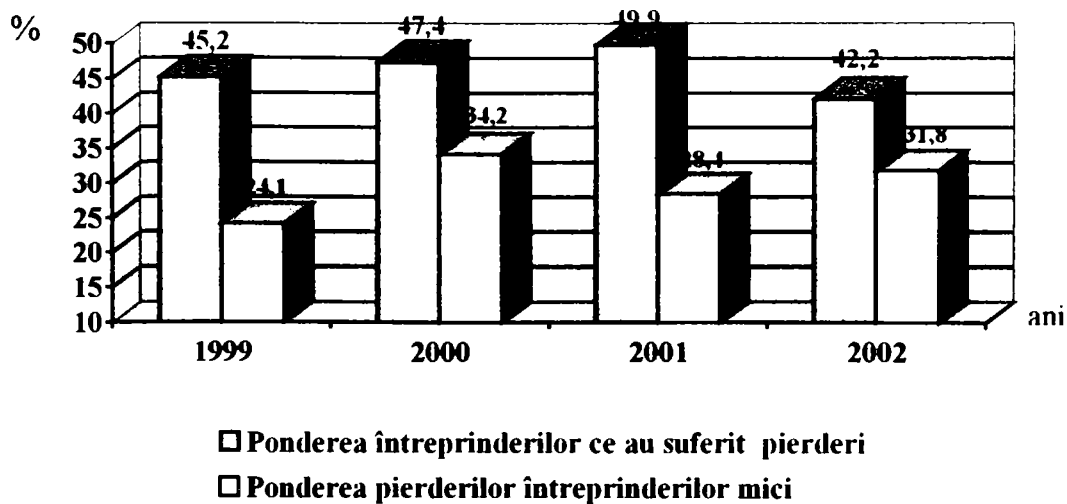
Figura 50. Consecințele eșecului în afaceri



a) Pondere a întreprinderilor din sectorul mic în total întreprinderilor raportoare financiare



b) Pondere a vânzărilor nete, a numărului de întreprinderi ce au obținut profit și ponderea profitului întreprinderilor sectorului mic în total întreprinderi raportoare financiar.



c) Pondere a întreprinderilor ce au suferit pierderi și a pierderilor întreprinderilor raportoare financiare

Figura 51. Unele performanțe ale întreprinderilor din sectorul mic al Republicii Moldova

Având în vedere rezultatele finale obișnuite în perioada 1999-2002, prezentate în figura nr. 51, rezultă următoarele concluzii:

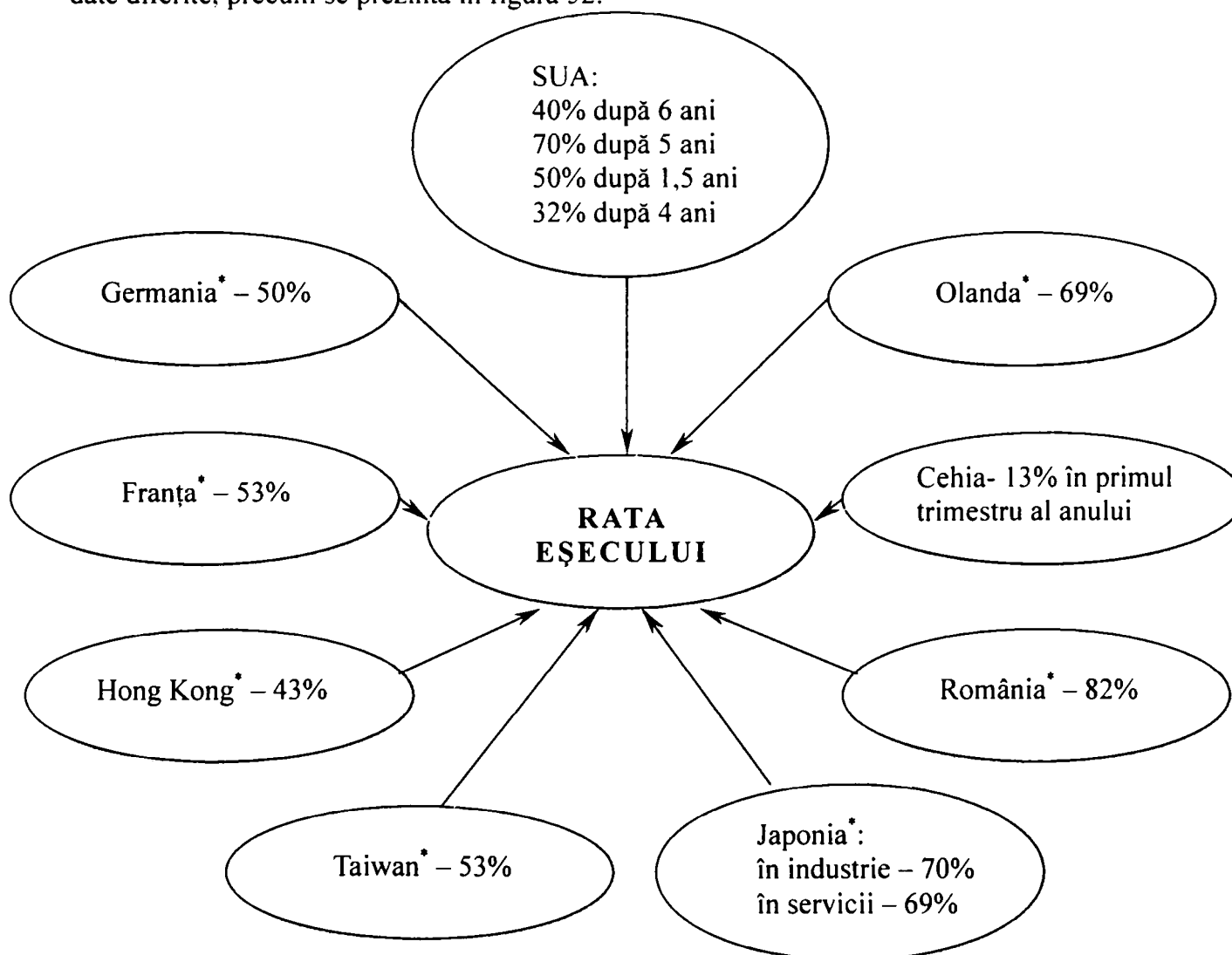
1. numărul întreprinderilor di sectorul mic a scăzut în 2001-2002, respectiv cu 0,5 și 3,5 puncte datorită modificărilor în clasamentul acestor întreprinderi,
2. această deminuire neînsemnată a numărului de întreprinderi a condus la diminuarea considerabilă a vânzărilor nete și profitului:
 - vânzările nete au scăzut în anii 2001-2002 respectiv cu 20,3 și 26,1 puncte.
 - profitul tot în această perioadă a scăzut respectiv cu 20,5 și 25,2 puncte.

3.3.2. Evoluții ale ratei de eșec

Pentru completarea imaginii eșecului în afaceri considerăm utilă demersului nostru, prelucrarea datelor și prezentarea grafică a unor statistici expuse în figura nr.52.

În țările cu economie avansată și îndeosebi în SUA deși se acordă un loc important studierii ratei eșecului, se apreciază că există puține date statistice referitoare la acest aspect, o bună parte dintre acestea fiind culese în alte scopuri. În absența unor informații concrete statisticile americane sugerează existența ratelor foarte ridicate ale eșecului. Cel puțin o parte din confuzia care există în ceea ce privește rata eșecului a luat naștere ca urmare a interpretării greșite a statisticilor.

O sinteză a ratei de eșec a întreprinderile mici și mijlocii în literatura mondială sunt date diferite, precum se prezintă în figura 52.



Sursa: Datele Agenției Federale – Small Business Administration.

* - după primii cinci ani de activitate.

Figura 52. Rata de eșec a întreprinderilor mici și mijlocii în unele țări ale lumii

În ceea ce privește Republica Moldova, calitatea calculelor de analiză a ratei de supraviețuire a noilor întreprinderi din sectorul celor mici este condiționată de lipsa de statistice. Din această cauză calculele privind eșecul afacerilor în Republica Moldova cât și evoluția întreprinderilor au fost efectuate de autor în baza datelor Ministerului Justiției precum și a Departamentului de Statistică și Sociologie a republicii. La baza calculelor a fost luat numărul întreprinderilor raportoare financiar.

Astfel, calculele și studiile efectuate denotă că rata de supraviețuire a noilor întreprinderi din sectorul mic nu este înalta. În primul rând, întreprinderile mici, inclusiv microîntreprinderile, cu durata de existență de 8 ani nu este înregistrată. În al doilea rând, mai bine de un sfert din întreprinderi își încetează activitatea în primul an de activitate, trei sferturi în al 5-lea și la al 7-lea an suferă eșec 94%, de întreprinderi (figura 53).

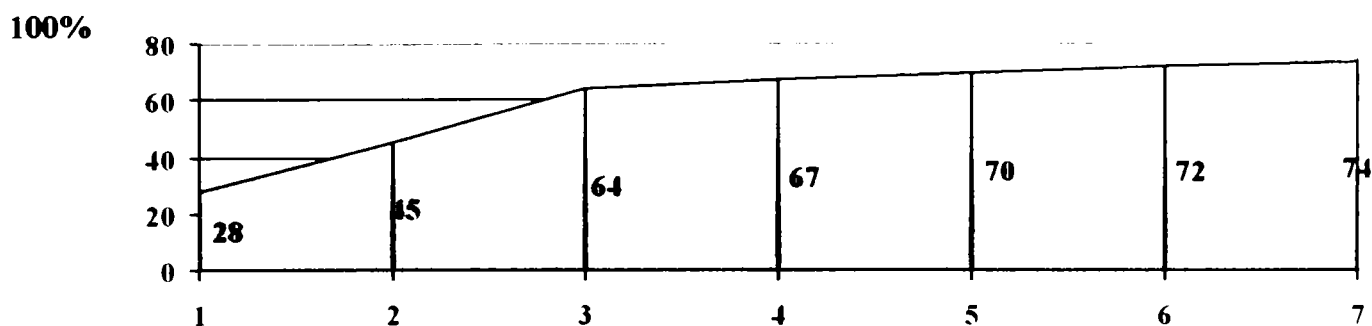


Figura 53. Rata de eșec a întreprinderilor din sectorul mic în Republica Moldova

Gradul de supraviețuire al sectorului întreprinderilor mici se poate analiza pe baza ratei de constituire și radierii a întreprinderilor (figura 54).

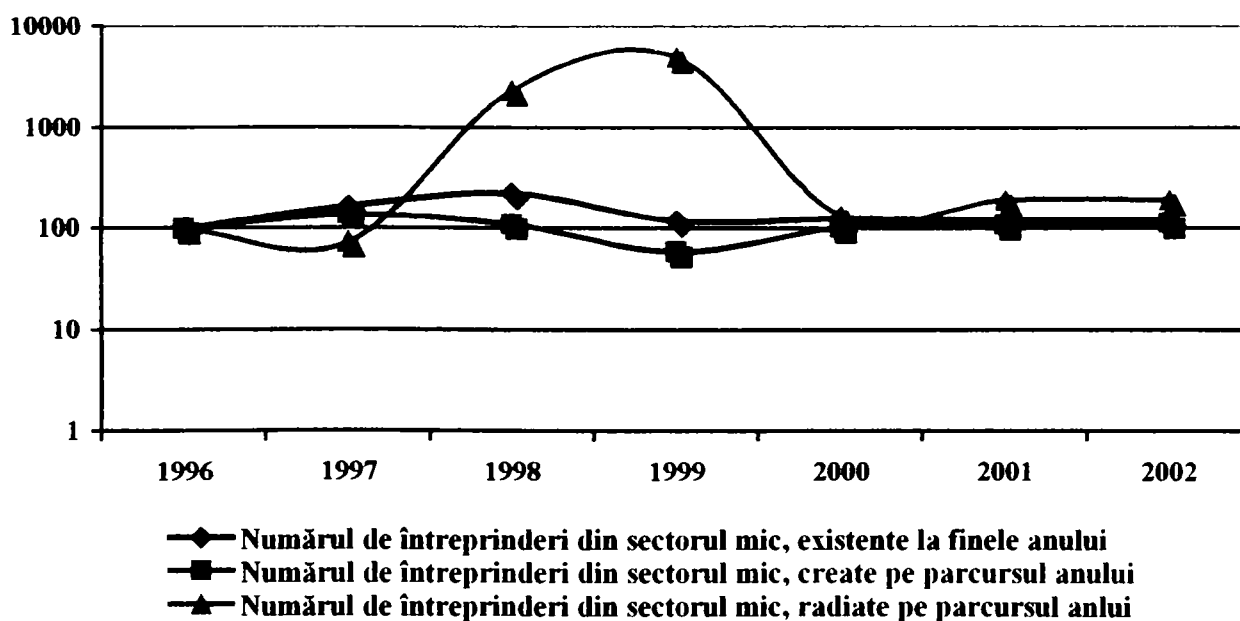


Figura 54. Evoluția întreprinderilor din sectorul mic în Republica Moldova

Rata radierii și constituirii întreprinderilor mici în 1998 – 1999 este cauzată de politicile economice ale Moldovei și în mare măsură de crizele financiare în Rusia, care pentru Moldova prezintă una din principalele piețe de afaceri.

O rată a constituirii ridicată, dublată și de o rată a radierii reduse pot conduce la concluzia că sectorul întreprinderilor mici are un nucleu stabil care permite dezvoltarea.

Trebuie avut în vedere, însă, că rata constituirii joasă poate fi cauzată de mărimea bazei de raportare.

O rata a radierii mică, nu înseamnă neapărat că există un climat economic și politic care să favorizeze dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. În Moldova, potrivit estimărilor efectuate în cadrul sondajului organizat de Centrul Moldo-American pentru Inițiativa Privată (MACIP), cu participarea autorului, în anul 2002, ea se menține redusă datorită unor situații conjuncturale specifice economiilor în tranziție, expuse în tabelul 39.

Tabelul 39 Situațiile conjuncturale specifice Republicii Moldova ce influențează nivelul ratei de radiere

Nr.	Discriptorii	Valori, (lei)
1.	Procedura complicată de radi-ere (decalajul de timp de la încetarea activității până la radiere constituie circa 3-4 ani)	71%
2.	Înregistrarea întreprinderilor fără desfășurarea activității (profitare de anumite facilități la înființare)	33%
3.	Încetarea activității fără desființare în așteptarea conjuncturii favorabile pentru radiere	48%
4.	Continuarea activității pe o perioadă de timp pentru beneficierea de facilitățile fiscale acordate	30%

În aceste condiții, toate aceste întreprinderi, deși nu mai desfășoară activitate economică, nu se regăsesc în calculul indicatorului „rata radierii”. Cum din calculul autorului rezultă că rata radierii este redusă, aceasta conduce la supradimensionarea valorilor pentru „ritmul de creștere a numărului de întreprinderi” și deci, la concluzii neconforme cu realitatea despre viabilitatea sectorului de întreprinderilor mici. *În viziunea autorului, pentru a obține o imagine completă și a înlătura acest neajuns este necesar să se țină cont de numărul firmelor care nu desfășoară activitate economică efectivă (temporar sau definitiv). Totodată se impune delimitarea creării reale de noi întreprinderi și a disparițiilor ireversibile provocate de mișcările „scriptice” efectuate în scopul de cele mai multe ori oneroase, cum ar fi: disparițiile de întreprinderi urmate de reînființarea lor sub alte firme, transferul de proprietate sub formă de scindări, fuziuni, absorbții de întreprinderi fără dispariția economică a acestora.*

Deoarece constituirea și radierea întreprinderilor mici reprezintă, în bună măsură, rezultatele aplicării politice, care vizează aceste întreprinderi, aceste date statistice puteau fi anticipate încă din anii precedenți, în care nu s-a acordat o atenție corespunzătoare acestui sector.

3.3.3. Abordări privind modalitățile de evitare a eșecului întreprinderilor mici și mijlocii

Plecând de la situația existentă a fiecărui agent economic în parte, de la factorii de producție disponibile și de la potențialul managementului, putem afirma că nu există modalități universal-valabile de evitare a eșecului. Cea mai generală modalitate reprezintă o stare permanentă a întreprinzătorului, orientată spre dobândirea succesului întreprinderii sale. Succesul reprezintă materializarea fructificării oportunităților existente și a contractării constrângerilor impuse de mediul extern al întreprinderilor.

Pentru ca o întreprindere să funcționeze în parametrii ei cei mai înalți, în viziunea lui Hodgetts și Kuratjo, există patru factori principali:

- existența unei oportunități reale de afaceri;
- existența abilităților manageriale;
- asigurarea capitalului (creditului necesar);
- aplicarea unor metode manageriale moderne.

Parcurgând literatura de specialitate, [115,117,127] constatăm că alți autori menționează opt categorii de factori de management care au influență în determinarea succesului sau a eșecului întreprinderilor mici și mijlocii, precum este expus în tabelul 40.

Tabelul 40 **Factori de management în determinarea succesului sau a eșecului întreprinderilor mici și mijlocii**

Punctul de referință	Discriptorii
Factori care privesc întreprinderea	<ol style="list-style-type: none">1. Resursele financiare proprii și atrase.2. Resurse de personal – numărul și calitatea acestora îndeosebi ale celor manageriale.3. Resursele de sistem – gradul de complexitate a sistemelor informaționale, de planificare și control.4. Resursele de afaceri – baza de clienți, cota de piață, relațiile cu furnizorii, tipul de produs sau servicii, procesele de producție și de distribuție.
Factori care privesc întreprinzătorul	<ol style="list-style-type: none">1. Abilitățile operaționale ale întreprinzătorului în realizarea unor activități importante, ca marketingul, producția, desfacerea.2. Obiectivele întreprinzătorului și gradul de convergență dintre obiectivele personale și cele care privesc întreprinderea.3. Abilitățile manageriale ale întreprinzătorului și dorința de a delega responsabilitatea și de a conduce.4. Abilitățile strategice ale întreprinzătorului de a combina punctele tari și slabe ale întreprinderii cu obiectivele sale.

Mulți întreprinzători pun întrebării semnul egalității între succesul și dezvoltarea sa rapidă, materializarea în creșterea corespunzătoare a profitului. În viziunea noastră pentru a obține o imagine completă a dezvoltării nu este suficient de a privi acest aspect numai sub latura profitului.

Dezvoltarea prea rapidă sau chiar mai rapidă este în funcție de o serie de fenomene negative: criza fluxului de numerar; instabilitatea financiară; criza managerială; criza pierderii controlului asupra firmei.

În consecință o dezvoltare prea rapidă poate reprezenta o premisă a eșecului. De aceea, în perioada de dezvoltare trebuie practicat un management eficient, prin evaluarea corectă a impactului creșterii asupra costurilor, analizarea resurselor disponibile, previzionarea vânzărilor, a fluxului de numerar și a necesarului de capital, deci asupra echilibrului financiar.

3.4. RISCUL – ATRIBUT INEVITABIL AL ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE

3.4.1. Esența și rolul riscului antreprenorial. Studiu de caz

Mediul de afaceri prezintă numeroase riscuri, iar abilitatea întreprinderilor de a izola și analiza aceste riscuri determină, în ultimă instanță, succesul sau eșecul afacerii. Unele riscuri sunt inevitabile, multe dintre ele pot fi controlate.

Manifestarea riscului ca parte inevitabilă a procesului economic constituie o lege economică obiectivă condiționată de elementul marginal al oricărui fenomen, inclusiv și a activității agenților economici. Caracterul limitat al resurselor materiale, financiare, umane, informaționale favorizează deficitul lor și condiționează apariția riscului ca element al procesului economic.

Managementul riscului nu contribuie în mod direct la asanarea unei întreprinderi mici sau mijlocii, însă aceasta va fi afectată mai puțin în cazul unui bun management al riscului.

În opinia lui Robert C. Merton „managementul riscului reprezintă identificarea, cuantificarea și măsurile ce trebuie luate în cazul expunerii la potențiale pierderi accidentale” [84].

În viziunea lui obiectivele managementului riscului trebuie să se înscrie în perimetrul obiectivelor generale ale întreprinderii, precum ar fi [85]:

- obiective apriori prevederii – supraviețuirea, continuitatea activității, stabilitatea financiară, imaginea publică pozitivă;
- obiective anticipate pierderilor de orice tip – economiile, evitarea stresului, imaginea publică negativă.

În altă lucrare a lui Robert C. Merton obiectivele managementului riscului în funcție de: obiectivele generale ale firmei; mediul de firmă; caracteristicile organizației [92].

Politica managementului riscului trebuie să reflecte obiectivele de bază: profitabilitate, supraviețuire în condiții de stabilitate. Managementul riscului presupune aplicarea conceptelor de management general pentru o arie bine delimitată și implică realizarea unor planuri, organizarea tuturor resurselor, realizarea obiectivelor și controlul activității, urmărind realizarea în conformitate cu obiectivele și regulile stabilite.

Problematika riscului și incertitudinii face parte din viața cotidiană a oricărui întreprinzător. Din acest punct de vedere apare și un cost economic al riscului care se referă, după A.H. Willet, la pierderile neașteptate care apar și la nesiguranța de sine, chiar dacă nu apar pierderi.

Cele mai importante costuri sunt cele cauzate de nesiguranța de sine a întreprinzătorului, care generează efecte în plan fizic și mintal. Acestea pot conduce la distorsiuni în utilizarea resurselor care cauzează ineficiența, supraoferta, prețuri exagerate.

Capacitatea atenuării consecințelor riscului și minimizarea eventualelor pierderi prezintă unele obiective principale ale teoriei și practicii întreprinderii.

Principalele disfuncționalități care pot genera riscuri în mediul de afaceri sunt legate de subsistemele care guvernează mediul întreprinderii.

Sistemul de creditare. Orice împrumut garantat cu o garanție reală se bazează pe o valoare a acesteia de circa 200% în raport cu suma împrumutului. La mod general, în Republica Moldova actualmente unicele garanții acceptate de bănci sunt bunurile materiale. Un cadru legal și normativ în spriginul unui sistem de acordare a creditelor bazat pe garanție este crucial pentru dezvoltarea piețelor de credit. Pentru a reduce riscul, creditorii sunt obligați să poată să asigure creditul cu garanțiile debitorului. Odată cu reducerea riscului, se reduce și prețul creditului.

Sistemul legislativ. În sistemul legislativ apar disfuncționalități care deseori generează situații de risc și incertitudine ceea ce impune analiza a cel puțin următoarelor aspecte:

- creșterea în ritmuri alerte a numărului de legi, reglementări, ordonanțe și altor

genuri de legislație;

- instabilitatea legislației, completarea și modificarea lor permanentă;
- interpretarea diferită, uneori contradictorie a legislației, de instituții financiare, agenți economici, inspectoratul fiscal, organe de control;
- publicarea mult întârziată a normelor metodologice de aplicare a legislației adoptate.

Sistemul birocratic. Costurile exprimate în timp și în bani necesare pentru respectarea procedurilor birocratice sunt împovărătoare pentru întreprinderile mici și afectează resurse care ar putea fi alocate dezvoltării. Procedurile complicate și greoaie sunt costisitoare pentru sectorul privat, iar o mare varietate de legi și reglementări incompatibile între ele, care se suprapun, ilustrează o lipsă de viziune sau de consens asupra direcției, scopului și strategiei de adoptat.

Strategia domeniilor fundamentale în care reglementările, ce implică democrație în mediul de afaceri, pot fi socotite raționale și justificate, nu este exhaustivă. Acestea servesc drept domenii standard prin care guvernele încearcă să reglementeze sectorul privat: reglementările privind medicamentele, protecția și consumul de hrană; informațiile despre salariați, necesare pentru acordarea beneficiilor sociale; protecția mediului înconjurător; standardele de siguranță, protecția muncii și sănătate la locul de muncă; norme în construcții cu standardele transparente pentru protecția societății; crearea condițiilor necesare pentru concurență echitabilă.

Sistemul fiscal. Povara fiscală în Republica Moldova este înaltă, nivelul ei depășind cu mult nivelul respectiv din alte țări în tranziție. Acest nivel este rezultatul cotelor înalte de impozitare, precum și a numărului mare de impozite stabilite. Documentația necesară pentru evidența impozitelor conține mulți parametri, calculele sunt complicate, explicațiile necesare în reglementarea impozitelor sunt publicate cu un interval mare de timp. Normele de impozitare sunt des revăzute. Aceste dificultăți expun întreprinderile unor riscuri imprevizibile.

Din punct de vedere cantitativ riscul este definit ca variație între veniturile posibile într-o situație dată în raport cu veniturile realizate. Măsura riscului se poate realiza utilizând probabilitatea, precum și repartiția acesteia evidențiată din punct de vedere matematic printr-o variabilă aleatoare.

Și riscul și probabilitatea au interpretări *obiective* și *subiective*. Repartiția probabilității și riscul asociat reprezintă ceva ce există în mod obiectiv – o stare de fapt. Estimarea repartiției probabilității este subiectivă, o stare de spirit, ceea ce crede managerul riscului. **Gradul de risc** este invers proporțional cu capacitatea de a previziona venitul care se va realiza de fapt.

Specific țărilor aflate în tranziție la economia de piață există o serie de condiții ce favorizează agresiunea riscului în mediul antreprenorial, precum se prezintă mai jos.

Elementele agresiunii riscului Gradul defavorizare		
1.	Cadrul legislativ și instituțional, inflexibil, neadaptabil la dinamica mediului economic și social, la schimbările provocate de procesele de restructurare și privatizare.	28,7
2.	Absența unor strategii și politici de dezvoltare de ramură.	13,5
3.	Absența unui sistem informativ coerent privind mediul afacerilor și concurența internă și externă; inaccesibilitatea informațiilor și imposibilitatea utilizării acestora în timp real.	7,8
4.	Fluctuațiile imprevizibile ale pieței la care se adaugă accesul greu la credite, capacitatea proprie financiară limitată, scăderea puterii de cumpărare.	34,5
5.	Insuficiența și lipsa de profunzime a pregătirii manageriale și de specialitate.	12,5
6.	Alți factori de risc.	3,0

O recentă cercetare identifică și gradul în care elementele menționate mai sus favorizează agresiunea riscului în opinia antreprenorilor din România. [87]

Baza conceptului de risc antreprenorial a fost pusă de către clasicii teoriei economice: în viziunea lor, riscul antreprenorial se identifica cu pierderea matematică probabilă, care se poate înscrie ca urmare a realizării unei decizii. Astfel, riscul este identificat cu paguba obținută din realizarea acestei decizii [86].

Scumpeter definește întreprinzătorul ca „inovator, care elaborează noi tehnologii”. Deci, întreprinzătorul presupune utilizarea activității inovatoare: tehnicii noi, tehnologii noi, idei, gradul de eficiență al căror nu întotdeauna este cert cunoscut. Utilizarea activității inovatoare în toate timpurile a constituit o responsabilitate, un risc imprevizibil.

Teoria riscului antreprenorial a luat naștere în țările cu economie de piață avansată. Economistul american P.Hirisch menționa: „...comportamentul antreprenorului este condiționat de concepția utilității marginale, care presupune, că din două variante echivalente, întreprinzătorul o va accepta pe cea a căror oscilații vor fi mai mici”. Cu alte cuvinte, înainte de a lua o decizie este necesar de a se ține cont de oscilațiile prezente, apărând necesitatea de a alege varianta care ar avea același rezultat, dar cu un număr mai mic de oscilații. Fondatorii noii teorii (A.Marchall) considerau, că pentru orice întreprinzător profitul condiționat de careva oscilații este mai puțin dorit.

Analizând această teorie J.Keynes subliniază faptul, că A.Marchall, în cercetările sale, nu a ținut cont că există un mare număr de întreprinzători care sunt predispuși permanent să riște. În acest context P.Druker susținea cu fermitate, că este prea mică șansa ca o persoană să devină un întreprinzător, dacă lui îi este necesară certitudinea.

Deci, numai în condiții de incertitudine și sub impactul riscului, întreprinzătorul se perfecționează, devine mai sigur și are posibilitatea de a acumula o avere mai mare.

În studierea esenței și rolului riscului antreprenorial este important de a constata că

riscul este un fenomen atât subiectiv, cât și obiectiv. Obiectivitatea riscului a fost menționată de mai mulți specialiști, motivând faptul, că riscul este condiționat de procesele reale ale mediului economic. Fără îndoială, că obiectivitatea riscului se manifestă prin faptul, că acest fenomen oglindește în mod real transformările existente în economice și există indiferent de faptul, dacă este el conceput sau ignorat. În acest context, economistul rus A. Medvedev atestă că „...este foarte important de ași da seama de faptul că riscul este un atribut inevitabil”.

Subiectivitatea riscului antreprenorial reiese din considerentele că realizarea lui are loc prin intermediul omului și cu consimțământul lui. Întrucât există diverse concepții despre natura riscului, fiecare autor având unghiul său de vedere, se consideră că referitor la riscul antreprenorial nu se pot aduce argumente de felul „una sau alta”: sau riscul reprezintă rodul incertitudinii obiective a realității economice, sau este subiectiv, întrucât are loc prin intermediul întreprinzătorului. Din punct de vedere al dialecticii, importante sunt ambele concepții, întrucât numai în comun oglindesc deplin esența riscului întreprenorial.

În concluzie, asumându-și un risc orice întreprinzător este conștient de disfuncționalitățile ce urmează și este gata să le accepte întrucât există posibilitatea de a obține un profit suplimentar.

Retrezirea interesului față de manifestarea riscului în Republica Moldova este condiționată de trecerea de la economia de comandă, strict planificată, la economia de piață, la realizarea reformelor economice în țară, de creșterea tipurilor, ariilor și gradului de risc. Mediul economic în perioada de tranziție include în activitatea antreprenorială elemente suplimentare ale incertitudinii, lărgeste zonele situațiilor de risc. În asemenea condiții se accentuează caracterul obscur și nesiguranța în obținerea rezultatului dorit, iar ca urmare sporește și nivelul riscului întreprenorial.

Transformările economice înfăptuite în țară sunt caracterizate de creșterea numărului structurilor economiei de piață, precum se prezintă în tabelul 41.

Tabelul 41 Evoluția numărului de întreprinderi private înregistrate în RENIM

Nr. crt.	Specificație	Anii						
		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1.	Întreprinderile private existente către sfârșitul anului	114,4	169,1	54,6	46,9	126,0	118,3	124,3
2.	Întreprinderile private create pe parcursul anului	146,4	138,8	88,3	58,3	102,3	107,9	109,2
3.	Întreprinderile private radiate pe parcursul anului	100	74,0	2358,6	4943,3	134,9	101,5	85,7

Sursa: Moldova în cifre. Culegere succintă de informații statistice. Departamentul Statistice și Sociologie, Chișinău, 2003.

Pe parcursul ultimilor șapte ani numărul întreprinderilor private înregistrate în RENIM, excluzând criza profundă a economiei, a avut o tendință de creștere, (cu excepția anilor de criză valutară – 1998 și 1999). Însă, cu toate că ritmurile de înființare a întreprinderilor private sunt mari, la fel de mari rămân și ritmurile de radiere ale lor în urma obstacolelor în calea dezvoltării, studiate în paragraful precedent. Astfel, odată cu înfăptuirea procesului de privatizare și cu înființarea de noi întreprinderi, statul își micșorează esențial sfera de risc, transferând responsabilitățile sale structurilor noi create.

Intensificarea crizei economice reprezintă unul din motivele esențiale de sporire a riscului întreprenorial, fapt ce a contribuit la creșterea numărului de întreprinderi nerentabile și falimentare în economia țării. Ritmurile radierii întreprinderilor private a atins cifrele de la 74,0 la 134,9% (cu excepția anilor de criză valutară 1998 și 1999 când aceste ritmuri au

constituit respectiv 2358 și 4943%). Astfel s-a creat situația când unele dintre cele mai importante întreprinderi din economia republicii staționează, motiv ce încă odată reconfirmă faptul că fără o evidență strictă a riscului orice activitate poate eșua.

Întreprinzătorul suportă pierderi pe tot ciclul de viață a produsului – de la achiziționarea materiei prime până la producerea și realizarea produselor finite. Inevitabilitatea riscului reiese din faptul, că incertitudinea reprezintă o caracteristică firească a activității antreprenoriale, iar factorii cauzati de aceasta nu pot fi prevăzuți din timp.

Incertitudinea este definită de faptul, că activitatea întreprinzătorului suportă intervenția unui număr mare de condiții, contradicții, persoane, comportamentul cărora nu poate fi prevăzută cu precizie.

În condițiile concrete ale republicii, incertitudinea este cauzată și de nivelul inflației – 41,2% pentru anul 2002, întrucât anume inflația agravează starea financiară a întreprinzătorului.

În plus, reținerea îndelungată a unui credit, majorarea inopinată a prețurilor la mijloacele de producție, neachitarea în termenii stabiliți pentru producția livrată contribuie la înrăutățirea bruscă a situației financiare a întreprinderii, motiv ce condiționează agravarea riscului întreprinzătorial.

În așa mod, se observă că incertitudinea nu poate fi înlăturată întrucât reprezintă o caracteristică a realității obiective, iar riscul reprezintă o parte componentă a vieții economice specifică activității de întreprinzătorial.

Întreprinzătorul acceptă în condiții de incertitudine situația de risc din simplul motiv că paralel cu riscul de a suporta pierderi există și posibilitatea unor profituri suplimentare. Astfel, pe măsura creșterii mărimii profitului crește și gradul de risc al afacerii în cauză. *Existența riscului întreprinzătorial, în esență constituie inversa libertății economice, plata specifică pentru ea.*

Comportamentul diferit al întreprinzătorilor aflați în situații identice se explică prin gradul diferit de raportul cu situațiile de risc. Unii specialiști americani divizează omenirea în trei categorii: amatorii (adeptii) riscului, persoanele neutre față de risc și persoanele ce evită riscul.

Este foarte important pentru fiecare în parte de a se determina din care grup face parte. Vorbind despre activitatea economică, este justă presupunerea, că marea majoritate a oamenilor de afaceri prezintă categoria persoanelor ce evită riscul. Această categorie este predispusă să cedeze o parte din surse în scopul reducerii riscului.

Conform investigației efectuate de către autor (tabelul 42) pe un eșantion de 100 de societăți pe acțiuni, 21% din chestionați susțin că acceptă riscul în permanentă, dar bine calculat; 13% fac tot posibilul pentru a evita riscul, iar 66% acceptă riscul doar atunci când sunt siguri în rezultatul acțiunii.

Pe parcursul investigațiilor s-a stabilit că, de regulă, cei ce evită riscul sunt întreprinzători conservatori. Persoanele active în permanentă sunt atrași de situațiile de risc, manipulând cu mijloacele, resursele proprii în scopul maximizării profitului. Comportamentul oamenilor de afaceri în situațiile de risc variază în funcție de studiile avute, vârsta și funcția ocupată, date confirmate în tabelul 42.

Tabelul 42 **Atitudinea întreprinzătorilor față de situația de risc în funcție de nivelul studiilor, funcția ocupată și vârsta**

-%-

Categoriile de chestionați	Se acceptă riscul permanent, dar bine calculat	Se evită riscul	Se acceptă riscul când este sigur în rezultatul scontat
Total	21	13	66
Studiile:			
- superioare	24	8	68
- medii de specialitate	22	14	64
- medii generale și mai jos	18	17	65
Vârsta:			
- până la 30 ani	23	10	62
- 31-40 ani	25	11	64
- 41-50 ani	20	14	66
- mai mult de 50 ani	12	17	71
Funcția:			
- proprietar	21	12	67
- angajat responsabil	29	10	61
- funcționar	12	17	71

La o privire mai atentă asupra datelor tabelului nr. 43, observăm că atitudinea întreprinzătorilor față de situația de risc este nesatisfăcătoare. O atitudine pozitivă față de risc au persoanele cu studii superioare, 24% dintre care acceptă riscul permanent, doar 8% din ei evită riscul și 68% riscă atunci când sunt siguri în rezultatul scontat. În funcție de vârstă, o atitudine pozitivă față de situația de risc o au persoanele în vârstă de 31-40 ani, întrucât această vârstă este caracterizată de un nivel profesionist mai înalt, fiind mai energici și mai optimiști decât la vârsta de peste 50 ani. Decizii deosebit de riscante iau angajații responsabili și mult mai puțin proprietarii afacerilor.

Investigația efectuată de autor în același eșantion de întreprinderi permite determinarea condițiilor în care întreprinzătorii sunt gata să-și asume un oarecare risc, precum este expus în tabelul 43.

Tabelul 43 **Condițiile în care întreprinzătorii sunt gata să-și asume un risc în funcție de nivelul studiilor și funcția ocupată**

Nr. crt.	Categoriile de chestionați	Reducerea impozitelor	Regim de protecție a economiei naționale	Obținerea creditelor moderate	Existența materiei prime	Altele
1	Studiile:					
1.1.	Superioare	71	69	66	57	24
1.2.	Medii de specialitate	73	68	66	57	23
1.3.	Medii generale și mai jos	68	66	65	57	21
2.	Funcția:					
2.1.	Conducători	73	70	68	58	23
2.2.	Specialiști	72	69	67	57	23
2.3.	Lucrători calificați	69	66	65	57	20

Ar fi de acord să-și asume un risc mult mai frecvent în cazul acordării unor garanții:

- în reducerea impozitelor – 71 %;
- în protecția economiei naționale – 68 %;
- în obținerea creditelor moderate cu o dobândă de 10-15% - 66 %;
- fiecare al doilea este de acord să-și asume un risc în condițiile de existență a materiei prime. Nu au fost o excepție și garanțiile aferente piețelor de desfacere și a tehnologiilor de vârf.

În concluzie, din datele sintetizate anterior putem afirma că riscul nu poate constitui un fenomen negativ, întrucât concomitent cu pericolul de a pierde există și posibilitatea obținerii unui profit ce ar prevala cu mult mărimea rezultatului scontat. Remarcăm încă o dată că specificul riscului întreprinzătorial, constă în faptul că poate avea atât consecințe nedorite cât și efecte favorabile ce ar depăși rezultatul scontat.

Sinteza literaturii în cercetarea problemei riscului denotă faptul că printre teoreticieni și practicieni nu s-a format o părere unanimă în definiția riscului întreprinzătorial. Unii specialiști definesc riscul drept pagubă obținută în rezultatul adoptării unei decizii, alții – ca acțiune înlăturată cu scopul de a înlătura incertitudinea.

Reieșind din cele expuse mai sus, propunem următoarea definiție: *riscul antreprinzătorial reprezintă o categorie economică obiectivă care apare în condițiile unor combinații de elemente sau modificări în activitatea de producere, comercială sau management din care derivă profitul întreprinzătorial.*

3.4.2. Unele criterii de clasificare ale riscului antreprinzătorial

Pentru a obține o imagine completă a impactului riscurilor asupra activității economice, este necesar de a defini cu precizie locul fiecărui risc în sistemul general al riscurilor. O clasificare științific argumentată creează posibilitatea utilizării eficiente a metodelor adecvate în dirijarea riscului. Parcurgând literatura de specialitate, constatăm că nu există un sistem unic de clasificare a riscurilor.

Multitudinea variantelor în clasificarea riscului este rezultatul varietății multilaterale a acestuia: de la incendii și calamități naturale până la riscuri condiționate de situația geopolitică și economică internațională. Ne limităm în continuare la clasificările care diferențiază, în opinia noastră, radical abordarea clasificării riscurilor. Unii economiști, cum ar fi B. Raisberg, divizează riscul antreprinzătorial în trei grupe în funcție de tipurile de activități antreprinzătoriale: *riscul de producție, financiar, comercial.*

Economistul american I. Schumpeter propune de a deosebi două tipuri de risc întreprinzătorial: *riscul condiționat de eșecurile tehnice* în procesul de producție (inclusiv și pierderile materiale în urma calamităților) și *riscul condiționat de nereușita comercială.*

Un interes aparte reprezintă și clasificările propuse de unii economiști din Rusia. Astfel, A. Alighin evidențiază după gradul de extindere a riscului două mari grupe de risc: *local și global.*

În viziunea economistului I. Osipov se deosebesc trei grupe de riscuri: *riscul inflației, riscul financiar și riscul operațional.*

Un alt economist, S. Valdaitev, reduce clasificarea riscurilor la două grupe: *riscul economic și riscul tehnic.*

Un moment specific în clasificarea riscului antreprinzătorial este faptul, că paralel cu diverse criterii de clasificare a riscului la nivel general există și criterii de clasificare în funcție de genul activității antreprinzătoriale. Una din cele mai perfecte clasificări a riscului este cea care se înscrie în perimetrul activității bancare. Întrucât riscurile bancare pot pătrunde în toate laturile activității bancare, ele pot fi grupate în *riscuri externe și riscuri interne.*

Pentru cercetările în domeniul antreprenoriatului un interes aparte prezintă clasificarea riscurilor la mod general, unic pentru mai multe tipuri de activități antreprenoriale.

Din aceste motive, am considerat absolut necesară elaborarea unui sistem de clasificare a riscurilor antreprenoriale care să corespundă celor mai răspândite genuri de activități antreprenoriale, precum este prezentat în figura 55 și care are ca scop tentativa de a îmbina într-un întreg mai multe clasificări posibile.

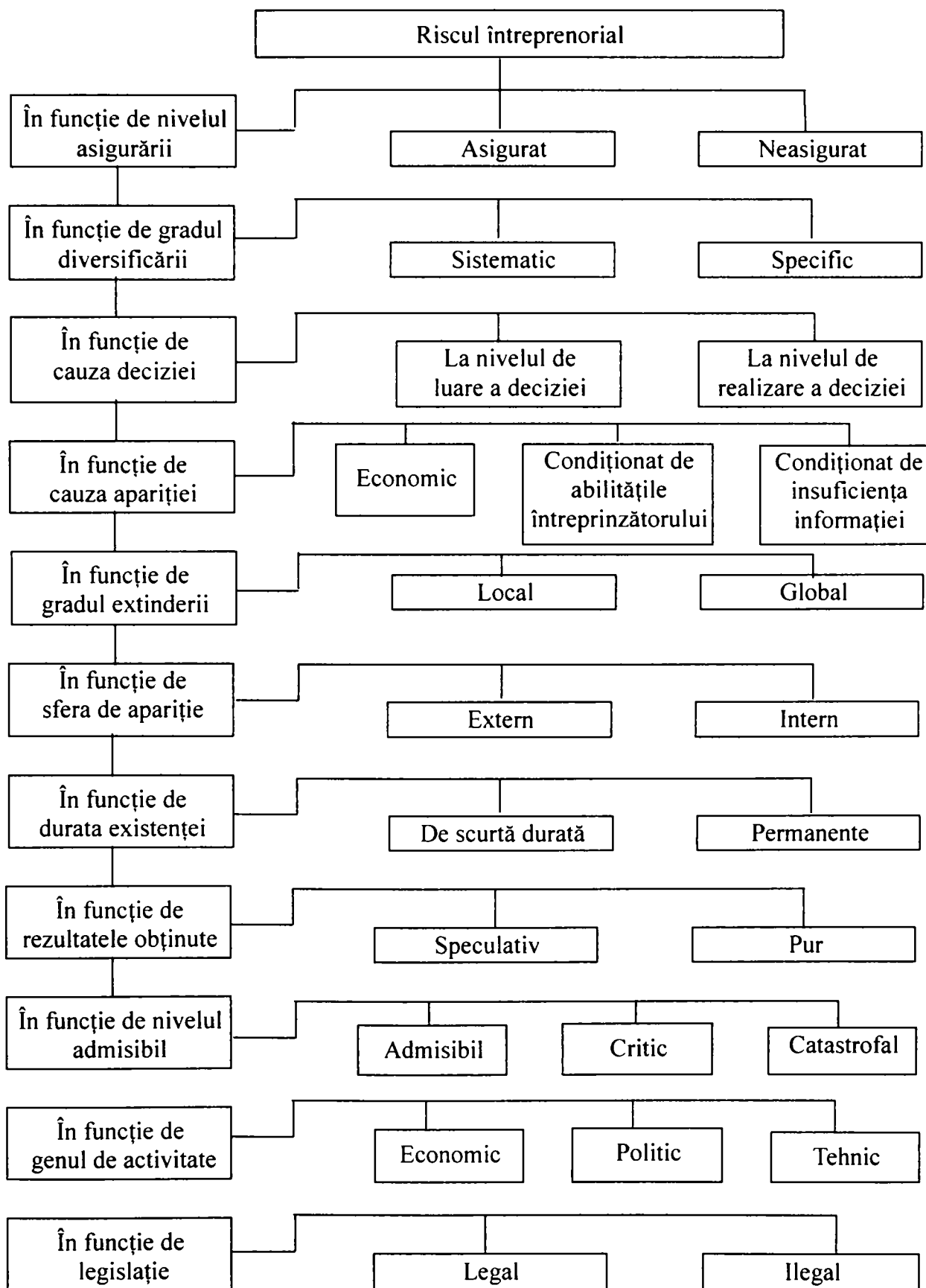


Figura 55. Clasificarea riscurilor antreprenoriale

Riscuri în funcție de nivelul asigurării. În economia de piață, în care întreprinzătorul își asumă o responsabilitate, riscantă devine orice activitate, fiind desfășurată în condițiile de incertitudine. În asemenea condiții, riscul și-l asumă integral întreprinzătorul. Cu toate acestea întreprinzătorul are posibilitatea parțial de a transfera riscul altor subiecte ale economiei de piață prin aceasta micșorând impactul riscului, spre exemplu, procesul de asigurare a afacerii. Astfel, unele tipuri de riscuri, cum ar fi cele provocate de calamitățile naturale, incendiile, accidente pot fi asigurate de către întreprinzător.

Întreprinderea mică sau mijlocie este supusă unui grad mai înalt de riscuri decât o întreprindere mare, însă ea rămâne puternică în felul ei propriu. Conducătorul percepe această calitate în termenii capacității de adaptare. Astfel, în fața mutațiilor de diverse categorii, întreprinderile de dimensiuni mici și mijlocii își asumă riscul inerent al inovației și al schimbării.

Conducătorii de întreprinderi de dimensiuni mici sunt mai receptivi decât recunosc, față de problemele riscurilor considerate cele mai importante și cele mai critice pentru supraviețuirea și dezvoltarea întreprinderilor lor. Gradul de gravitate al riscului perceput nu implică în mod necesar recurgerea la asigurări. Este cazul riscurilor comerciale (insolvabilitatea debitorilor), care, deși considerate grave de majoritatea conducătorilor, sunt asumate cu tot riscul lor de ruinare. Excepție constituie numai riscurile relative la investiții. Procentajul de asigurări ale întreprinderilor este net superior percepției acestor riscuri. Acest comportament decurge din ideea că la momentul potrivit investiția respectivă va fi rentabilizată.

Însă conducătorul nu consideră asigurările drept singura protecție. Sunt efectuate transferuri care recurg din contractul de mentenanță și de întreținere sau de transmitere a riscului asupra unei alte direcții. Prevenirea este rar utilizată, cu excepția diminuării primelor de asigurări în cazul riscurilor referitoare la investițiile întreprinderilor. Cu cât se avansează mai mult spre riscurile de piață cu atât tendința de protejare prin asigurări se atenuază fiind înlocuită cu o serie de alte măsuri care țin de gestiunea conducătorului și de structurile pe care le-a construit, precum se prezintă în figura nr. 56.

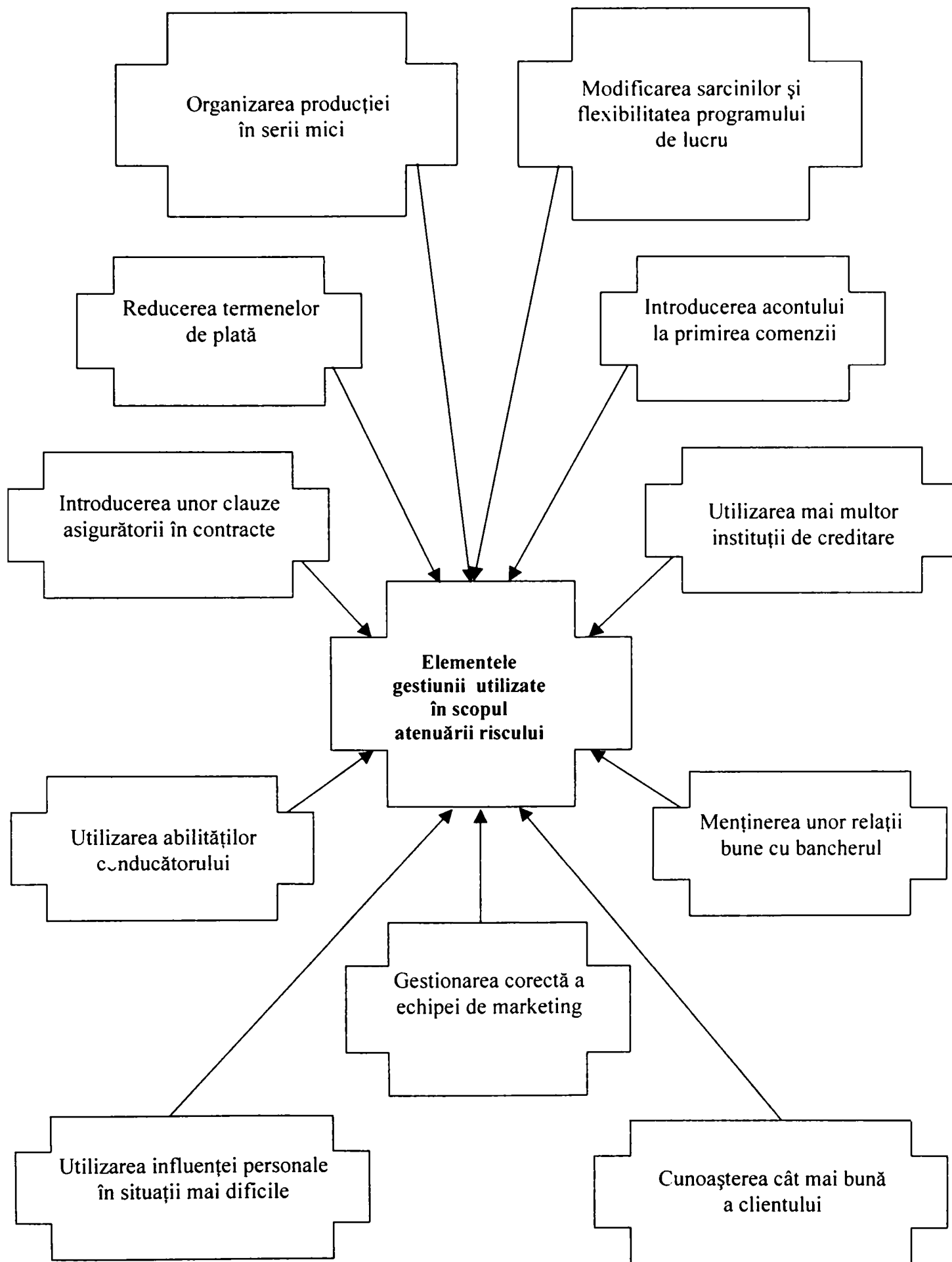


Figura 56. Elementele gestiunii utilizate de conducător în scopul atenuării riscului

Toate nevoile noi pe care le resimte întreprinderea pe parcursul ciclului de viață sunt percepute ca riscuri noi. În fața acestor riscuri noi prevalează în mod esențial atitudini noi de protecții și de transfer, altele decât asigurările:

- carența unui furnizor;
- insolvabilitatea unui debitor;
- concurența unui fost salariat al întreprinderii;
- riscul bancar;
- pierderea unui client important;
- renunțarea la o comandă;
- absenteismul personalului.

În fața intervenției riscurilor noi în activitatea antreprenorială devine necesar un efort de adaptare al societăților de asigurări la cerințele întreprinderilor mici, pentru ași păstra credibilitatea pe acest segment al pieței. În sfârșit, indiferent de viitorul care li se promite, supraviețuirea și creșterea întreprinderilor mici și mijlocii sunt legate de schimbare și inovare permanentă. *Astfel, managementul riscului ar trebui conceput ca instrumentariu de analiză strategică, utilizat de către conducător în luarea deciziilor adecvate în condițiile de activitate din ce în ce mai riscante.*

Riscuri în funcție de gradul diversificării. Există o serie de riscuri ce nu pot fi asigurate, cu toate acestea întreprinzătorii își asumă aceste riscuri având posibilitatea obținerii unui profit suplimentar.

După gradul de diversificare deosebim riscuri:

1. Sistematice – care nu pot fi diversificate;
2. Specifice – care pot fi diversificate.

Riscul sistematic este caracteristic pentru întreaga economie sau pentru o piață, concretă și nu se supune diversificării. Această categorie de riscuri este preconcepută de eventualele modificări politice din țară și lume: nivelul inflației, deficitul bugetar, fluctuația cursului valutar pe piața mondială.

Riscul specific este condiționat de specificul întreprinderii sau a domeniului de activitate și poate fi înlăturat în urma procesului de diversificare. Evaluarea riscului nediversificat constituie pentru întreprinzător un moment dificil, pe cât este de dificil de a prevedea apariția acestor tipuri de risc precum și a consecințelor lui.

Riscuri în funcție de nivelul deciziei. În activitatea de întreprinderiat pot fi evidențiate riscul manifestat în procesul de luare a deciziei și riscul manifestat în procesul de realizare a deciziei. Deosebirea considerabilă dintre aceste două riscuri constă în posibilitatea efectuării unor modificări în scopul ameliorării situației economico-financiare la nivel de luare a deciziilor și imposibilitatea acestora la nivelul de realizare a deciziilor.

Riscuri în funcție de cauza apariției. Precum confirmă experiența mondială, riscul poate fi confruntat la diferite etape ale activității, cauzele de apariție fiind foarte diverse. În funcție de cauzele de apariție a riscului, se pot deosebi:

1. Riscul condiționat de sfera de activitate;
2. Riscul condiționat de abilitățile întreprinzătorului;
3. Riscul condiționat de insuficiența informației.

Riscul condiționat de sfera de activitate este definit la rândul său, de domeniul în care se desfășoară activitatea de producere, comercială, bancară. La opinia quazitotalității specialiștilor, cea mai riscantă este afacerea în domeniul producerii bunurilor, iar cea mai puțin riscantă – cea din sfera comercială.

Riscul condiționat de abilitățile întreprinzătorului este definit de nivelul studiilor acestora în domeniul dat, de experiența practică și de atitudinea față de risc.

Riscului, condiționat de insuficiența informației, în condițiile unei concurențe dure de

întreprinoriat, i se atribuie o importanță deosebită, întrucât insuficiența informației permanent a condus la crearea unor condiții malefice în dezvoltarea întreprinoriatului.

Riscuri în funcție de sfera de apariție. După acest criteriu riscul antreprinoriat se divizează în interne și externe. Riscul intern este condiționat nemijlocit de către agentul economic ca urmare a unui management și marketing neeficient, a unei politici incorecte față de concurenți. Aceste tipuri de risc sunt interdependente, cu repercusiuni directe asupra activității desfășurate.

Riscurile externe sunt cauzate de mediul exterior al întreprinderii și nu sunt provocate nemijlocit de activitatea întreprinoriată. O particularitate specifică a riscului extern constă în faptul, că întreprinzătorul nu poate exercita influență asupra acestui risc, însă consecințele lui pot fi prevăzute. Către aceste riscuri se atribuie: starea politică și economică din țară, pierderile cauzate de conflicte militare, revoluții, instabilitatea regimului politic din țară și a legislației ce reglementează activitatea de întreprinoriat. Evident, și riscurile politice și cele condiționate de calamitățile naturale sunt din aria riscurilor externe.

Riscuri în funcție de durata existenței. După durata de timp riscurile antreprinoriat pot fi divizate în riscuri de scurtă durată și riscuri permanente. Riscurile de scurtă durată sunt riscurile ce-l amenință pe întreprinzător într-o limită de timp, cum ar fi, spre exemplu, riscul cauzat de transportarea mărfurilor.

Riscurile permanente sunt riscurile ce-l amenință pe întreprinzător în permanență într-o regiune geografică sau într-o sferă economică concretă, spre exemplu, riscul inundațiilor orașelor situate pe malurile apelor mari.

Riscuri în funcție de gradul de extindere. După gradul de extindere experiența practică deosebește riscuri locale și globale. Riscurile locale sunt riscurile microeconomice și sunt suportate de către agenții economici. Riscurile globale, numite macroeconomice, sunt suportate de către stat și societate în ansamblu, fiind condiționate de către situația economiei naționale, a unor regiuni sau ramuri.

Riscuri în funcție de rezultatele obținute. Economisții americani D. Stoyner și C. Dolan evidențiază două tipuri de risc în funcție de rezultatele obținute: speculativ și simplu. Riscul pur apare atunci când pentru o anumită situație există numai șansa de pierdere fără să existe și șansa de profit.

Riscul speculativ apare atunci când există simultan șanse de pierdere și de câștig. Pentru activitățile specifice mediului antreprinoriat, riscul apeculativ este cel mai frecvent. Riscul speculativ poate avea la bază riscul pur. *De exemplu*, pierderile din procesul de producție pot fi și consecințe ale riscului pur datorat învechirii tehnologiei de fabricație.

Dacă situațiile de risc pur sunt de regulă depășite prin încheierea de contracte de asigurare sau forme de protecție a bunurilor deținute, cele care privesc riscurile speculative implică utilizarea metodelor decizionate cu cele mai mari șanse de câștig și cele mai mici șanse de pierdere.

Riscuri în funcție de nivelul admisibil. Economistul V. Raisberg consideră că în scopul protejării afacerii de starea de faliment întreprinzătorul trebuie să aprecieze real riscul, astfel propune de a diviza riscul antreprinoriat în risc admisibil, critic și catastrofal. Riscul admisibil presupune pierderea totală a profitului într-o activitate desfășurată, întreprinderea în acest caz nefiind falimentară și poate continua activitatea.

Riscul critic apare în cazul în care pierderile depășesc mărimea cheltuielilor necesare pentru realizarea afacerii.

Riscul catastrofal presupune pierderea nu numai a mijloacelor investite în afacere, dar și a averii proprii.

Riscuri în funcție de legislație. Activitatea antreprenorială permite asumarea oricărui risc ce nu intră în contradicție cu legislația în vigoare, astfel, se poate distinge riscul legal care poate fi justificat și riscul ilegal, care nu dispune de această condiție.

Riscuri în funcție de genul de activitate. În literatura de specialitate se întâlnește clasificarea riscului antreprenorial în funcție de genurile de activitate întreprenorială, precum urmează: risc politic, risc economic, risc tehnic.

Riscul politic este cauzat de modificările intervenite în politica guvernamentală. Îndeosebi acest risc este caracteristic pentru activitățile de întreprenoriat ce se desfășoară în țările cu o instabilitate permanentă a legislației și nu poate fi evitat întrucât este independent de acțiunile întreprinzătorului.

Riscul economic este condiționat de riscuri ce iau naștere în toate activitățile economice și include în sine următoarele riscuri: riscul de producție, riscul comercial, riscul financiar, riscul investițional, riscul inovațional.

Riscul tehnic apare ca urmare a utilizării tehnicii în activitatea întreprenorială, fiind condiționat de nivelul de organizare a procesului de producere, de oportunitatea măsurilor de întreținere și de reparație a fondurilor fixe, de acumularea surselor necesare renovării lor.

În opinia autorului, este oportun de a evidenția încă o categorie de risc – riscul asupra noilor genuri de activități. Actualmente, ca urmare a faptului că întreprinzătorul însușește noi genuri de activități, crește gradul riscului întreprenorial.

Clasificarea riscului întreprenorial, precăutată de către autor, a fost o tentativă de a urmări situația ce s-a creat în Republica Moldova vizând multiplele tipuri de riscuri și consecințele lor. Întreprinzătorii autohtoni puțin riscă întru dezvoltarea economiei și riscă mai mult pe căi ilegale: eschivarea veniturilor cu scopul evaziunii fiscale, inundarea pieței moldovenești cu mărfuri de calitate joasă în scopul obținerii profiturilor ușoare.

CAPITOLUL IV. PERFORMANȚA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

4.1. LOCUL ȘI IMPORTANȚA ÎNTREPRINDERILOR DIN SECTORUL MIC ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA

Dezvoltarea întreprinderilor mici și a micro-întreprinderilor prezintă un factor important în asigurarea dezvoltării stabile a economiei de piață. Sectorul micro-întreprinderilor în Republica Moldova constituie o prezență notabilă; utilizând investiții de capital total modeste, produce aproximativ 40% din producția și servicii și este o sursă stabilă de locuri noi de muncă – 25,4% în 2002 din total angajați. Însă până în prezent el are un potențial economic modestă, vizavi de situația omologului său din Europa Occidentală și din Europa de Est.

După declanșarea procesului de privatizare, în Republica Moldova se constată, din punct de vedere economic, o dinamică accentuată a înființării de întreprinderi mici și microîntreprinderi, favorizată în mare parte de inexistența lor înainte de 1990.

Prima dată în ultimii cinci ani, activitatea întreprinderilor s-a soldat cu profit, însă aceasta fiind datorată numai întreprinderilor mari și mijlocii.

Sectorul mic, bazat pe comerț și servicii, a obținut în ultimii ani pierderi. Însă, ne luând în considerare această situație rezultate, jumătate din întreprinderile mici și microîntreprinderi preferă anume acest domeniu de activitate, fapt ce poate fi explicat într-o mare măsură prin existența posibilităților de evaziune a veniturilor. Aici vom sublinia ineficiența intervenției Guvernului, care prevede, printre alte măsuri, ridicarea licențelor întreprinderilor care pe parcursul ultimilor trei ani au admis pierderi. *În viziunea autorului, se cer simplificate metodele de calculare ale impozitului pe profit, lichidarea standardelor duble în evidența contabilă și politica fiscală, care permit întreprinderilor evaziunea veniturilor, probleme abordate în subcapitolul 4.2.*

În Republica Moldova, potrivit datelor Departamentului Statistică și Sociologie, se constată din punct de vedere numeric, o dinamică accentuată a înregistrării micro-întreprinderilor și întreprinderilor mici, precum se prezintă în tabelul 44.

Tabelul 44 Evoluția numărului de întreprinderi pe clase de mărime

Nr. crt.	Clasa de mărime	Anii							
		1999		2000		2001		2002	
		numărul	%	numărul	%	numărul	%	numărul	%
1.	Sectorul mic, din care:	18385	92,0	19996	93,4	20518	89,4	22138	89,7
	microîntreprinderi	16315	81,7	17857	83,4	16479	71,8	17760	72,0
	întreprinderi mici	2070	10,3	2139	10,0	4039	17,6	4378	17,7
2.	Întreprinderi mari și mijlocii	1593	8,0	1427	6,6	2444	10,6	2547	10,3
	Total întreprinderi	19978	100	21423	100	22962	100	24585	100

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Urmărind modificările din clasamentul întreprinderilor, observăm că numărul întreprinderilor din sectorul mic se caracterizează printr-o dinamică în creștere, ritmurile căreia în ultimii trei ani în raport cu 1999 au respectat următoarele valori: 2000 - 108,8%, 2001 - 111,6%, 2003 - 120,4%.

Structura întreprinderilor din sectorul mic în funcție de clasa de mărime indică, cum este și firesc, predominarea microîntreprinderilor, care reprezintă 80,2% în 2002. Acest fapt exprimă potențialul economic redus al întreprinzătorilor autohtoni, cea mai mare parte a căror înregistrează și o cifră de afaceri extrem de modestă – sub 14.000 \$ anual.

La alegerea dimensiunii întreprinderii, în cazul înființării sau modificării acesteia, se au în vedere, în primul rând, reglementările legale existente cu privire la forma juridică, forma de organizare, nivelul minim al capitalului, nivelul impozitului perceput, nivelul dobânzilor pentru credite, motivarea personalului, protecția socială etc.

În Republica Moldova nu există un program referitor la majorarea numărului de locuri de muncă în sectorul mic, spre exemplu, prin acordarea de subvenții pentru fiecare loc de muncă creat sau pentru tinerii care se află în șomaj.

În viziunea noastră, Guvernul Republicii Moldova trebuie să-și asume un rol decizional în elaborarea unui program viabil ce ar contribui la crearea de noi locuri de muncă și care ar fi ușor de realizat pe o suprafață geografică nu mare, precum se prezintă Moldova. Concomitent, în program s-ar putea include o bună pregătire de specialitate în anumite domenii a forței de muncă pentru a obține progrese spectaculoase în plan educațional. Cultura populației, viziunea asupra vieții se caracterizează tot mai mult prin dorința de autorealizare, dinamism, creativitate, flexibilitate. Aceste modificări în domeniul resurselor umane vor avea un impact pozitiv asupra întreprinderilor de tip micro, mici și mijlocii, exprimate prin [87]:

1. Creșterea proporției populației care posedă pregătirea și viziunea, necesare pentru a iniția și dezvolta activități antreprenoriale;
2. Participarea eficace a unei mari părți a populației, datorită calităților sale, în calitate de angajați în întreprinderile de acest tip.

Din 1991 întreprinderile sectorului mic erau singurul sector economic care ajuta la frânarea șomajului. Către finele anului 2002 distribuția personalului ocupat în aceste întreprinderi pe domenii de activitate pe perioada 1999 – 2002 pune în evidență *un aspect negativ stabilă în structura economiei: numai o singură ramură de producere a bunurilor, și anume industria, ocupă un număr considerabil de angajați, dar și fiind afectat de modificările în clasamentul întreprinderilor. Însă, cei mai mulți angajați, conform datelor statistice, sunt în comerț și servicii, menținând o pondere de circa 10 %, rezistând schimbărilor menționate în 2002.*

Pe ansamblul economiei naționale întreprinderile sectorului mic spre finele perioadei analizate, au participat conform datelor prezentate în tabelul 45 cu 130,4 mii persoane sau 25,4% în numărul de angajați pe economia națională și au realizat 10,8 mild. lei sau 22,7% din totalul cifrei de afaceri pe economia națională.

Tabelul 45 Distribuția angajaților în întreprinderi pe clase de mărime
-% din total angajați în întreprinderi raportoare-financiare

Nr. crt	Clasa de mărime	Anii							
		1999		2000		2001		2002	
		angajați	%	angajați	%	angajați	%	angajați	%
1.	Sectorul mic din care:	147.156	23,4	156.974	28,8	122.954	23,6	130.432	25,4
	microîntreprinderi	65.906	10,5	71.900	13,2	44.648	8,5	48.370	9,4
	întreprinderi mici	81.250	12,9	85.074	15,6	78.306	15,1	82.062	16,0
2.	Întreprinderi mari și mijlocii	482.259	76,6	388.268	71,2	397.811	76,4	383.327	74,6
	Total ocupați în întreprinderile raportoare	629.415	100	545.242	100	520.765	100	513.759	100

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Dacă vom consulta statisticile din tabelul 45 vom putea constata că întreprinderile sectorului mic și-au găsit nișa respectivă pe piață prin faptul că nu se prezintă alternative pentru întreprinderile mari. Ele au un rol de complementaritate în reglarea ofertelor pe piață,

asigurându-se astfel că structuri concurențiale care stimulează efortul uman și favorizează creativitatea. Mai remarcăm că, aceste întreprinderi obligă la eficiență și progres tehnologic continuu și prin faptul că sunt prezente în domeniile de activitate pentru care îngustimea pieței și instabilitatea accentuată a cererii nu asigură o rentabilitate înaltă și pe termen lung în cazul întreprinderilor de dimensiuni mari.

Sectorului mic a înregistrat o creștere al numărului de întreprinderi evident mai intensă față de cea al angajaților precum se prezintă în tabelul 46, ceea ce evidențiază o *creștere de tip extensiv – mai multe unități productive cu mai puțini angajați* [88].

Tabelul 46 Evoluția dezvoltării extensive al întreprinderilor în Republica Moldova în perioada 2000 – 2002

-% total raportoare-

Nr. crt.	Clasa de mărime	Ritmul de creștere	Anii		
			2000	2001	2002
1.	Sectorul mic	întreprinderi	108,8	111,6	120,4
		angajați	106,6	83,5	88,6
1.1.	Micro	întreprinderi	109,4	101,0	108,9
		angajați	109,0	67,7	73,3
1.2.	Mici	întreprinderi	103,3	195,1	211,5
		angajați	104,7	96,3	101,0
2.	Mari	întreprinderi	189,5	153,4	159,8
		angajați	80,5	82,5	81,6

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Tipul extensiv de dezvoltare s-a stabilit imediat după intervenția Guvernului prin modificările în clasamentul întreprinderilor, ce a afectat serios imaginea și șansele de redresare a întreprinderilor din toate clasele de mărime. Cel mai însemnat decalaj între ritmurile de creștere a unităților economice și ale angajaților s-a stabilit în mediul întreprinderilor mici – 110,5 puncte procentuale. Pentru microîntreprinderi decalajul a constituit 35,6 puncte procentuale. Dezvoltarea extensivă a întreprinderilor mari și mijlocii se caracterizează printr-un decalaj la fel de substanțial - 41,9 puncte. Din aceste date ce conturează o concluzie foarte clară: *pentru economia Moldovei la momentul actual s-a stabilit o dezvoltare extensivă.*

În continuare remarcăm încă o particularitate însemnată a structurii economiei naționale: *raportul dintre numărul de întreprinderi și de angajați nu are o tendință determinată, ceea ce conduce la concluzia că structura economiei nu este încă favorabilă: sunt întreprinderi care au situația economico-financiară deja stabilizată și sunt întreprinderi care se află în stadiu de formare, de căutare a tipului de activitate, a formei de proprietate și a formei organizatorico-juridice.*

În funcție de forma de proprietate a capitalului, întreprinderile în ultimii patru ani au structura precum se prezintă în tabelul 47: sectorul privat în total pe republică are o pondere de circa 88,0%, deci mai mică decât în alte țări în tranziție din Europa Centrală și de Est; sectorului de stat îi revine 3,2 – 4,4 %, iar întreprinderilor mixte de ambele tipuri – circa 6,0 %.

Tabelul 47 Distribuția întreprinderilor pe forme de proprietate

Tabelul nr. 47

% din total raportoare

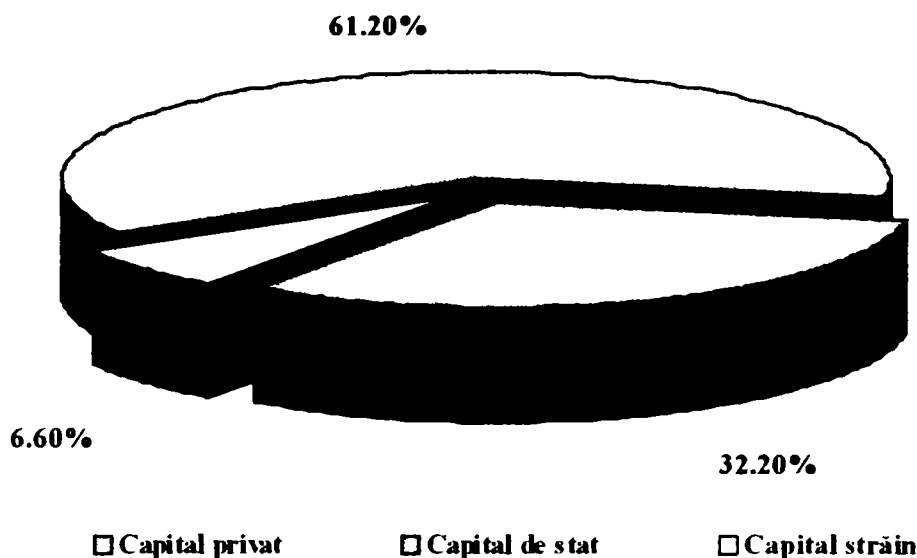
Nr.crt.	Clase de mărime	Forma de proprietate																													
		Publică						Privată						Mixtă (publ. + priv.)						Străină						Mixtă (publ. + str.)					
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002						
1.	Total pe republică, inclusiv:	4,4	3,8	3,5	3,2	86,4	87,7	88,1	88,8	3,5	2,8	2,3	1,9	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,9	2,1	4,0	4,0	4,2	4,0						
1.1.	Sectorul mic, din care:	3,6	3,1	2,8	2,4	88,3	89,2	90,0	90,5	2,4	2,0	1,4	1,3	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,8	2,0	4,1	5,2	4,0	3,8							
1.1.1.	Întreprinderi micro	2,6	2,1	1,5	1,3	90,7	91,3	92,0	92,3	1,0	1,0	0,6	0,5	1,7	1,7	1,7	1,7	1,9	2,1	4,0	4,0	3,9	4,0	3,8							
1.1.2.	Întreprinderi mici	12,1	11,4	7,7	7,1	69,1	71,7	81,7	83,0	13,1	10,7	5,0	4,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,6	1,7	4,5	5,0	4,0	4,0	3,9							
1.2.	Întreprinderi mari	14,1	14,0	10,5	9,7	65,2	66,3	72,0	74,0	16,6	13,4	9,4	7,6	0,8	1,6	1,6	2,4	2,6	3,3	4,7	5,7	6,1	5,7	6,1							

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Analiza distribuției întreprinderilor după forma de proprietate evidențiază faptul că odată cu creșterea dimensiunii întreprinderilor scade ponderea numărului întreprinderilor private și crește ponderea întreprinderilor de stat și mixte.

În cadrul sectorului întreprinderilor mici și micro-întreprinderilor, cele cu capital privat predomină, având o pondere ce a crescut în perioada 1999 – 2002 de la 88,3 la 90,5%.

Aceste întreprinderi dețineau un capital social în valoare de circa 3,7 mild. lei, cu o structură în care capitalul privat constituie 61,2 %, precum se prezintă în figura 57 [89].



Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Figura 57. Structura capitalului social al întreprinderilor din sectorul mic pe anul 2002 (%)

Există o tendință în rândul analiștilor de a considera cauza acestei dinamici *posibilitatea de a contribui la progresul tehnic în centrele sale de cercetări*. Studiile efectuate în Republica Moldova de către Centrul Moldo-American în 2002 pe un eșantion de 2100 întreprinderi au arătat că numărul de inovare pe un angajat este de 1,4 – 2,2 mai mare în întreprinderile mici decât în cele din alte clase de mărime [90].

Tabelul 48 Distribuția numărului de întreprinderi pe clase de mărime și forme organizatorico-juridice
-% din total întreprinderi raportoare-

Nr. crt.	Clase de mărime	Juridice												Fizice			
		Total				Inclusiv:				Societăți pe acțiuni				Societăți cu răspundere limitată			
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
1.	Sectorul mic	87,5	86,2	81,5	81,2	12,3	10,6	8,7	7,7	65,3	66,4	58,4	58,3	1,3	3,3	3,5	3,7
1.1.	Inclusiv: micro-întreprinderi	77,4	76,3	64,7	64,3	8,8	7,4	5,2	4,6	61,8	63,2	54,9	55,2	1,3	3,2	3,2	3,3
1.2.	Mici	10,1	9,9	16,8	16,2	3,5	3,2	3,5	3,1	3,5	3,2	3,5	3,1	-	0,1	0,3	0,4
2.	Mari și Mijlocii	7,9	6,6	10,2	9,9	3,1	2,4	2,9	2,6	1,8	2,8	5,7	5,8	-	1	20	26

UNIVERSITATEA POLITEHNICA
TIMISOARA
BIBLIOTECA CENTRALA

Analiza evoluției pe clase de mărime și forme organizatorico-juridice a întreprinderilor sectorului mic, prezentată în tabelul 48 relevă faptul că în Republica Moldova în perioada 1999 – 2002 predomina societățile cu răspundere limitată ocupând o arie de 65,3 – 58,3 % din numărul total al întreprinderilor raportoare. Societățile pe acțiuni dețin în perioada respectivă o pondere de 12,3 – 7,7 %.

Analizând legislația în vigoare a Republicii Moldova privind aceste două tipuri de forme organizatorico-juridice ale întreprinderilor [91], este evident că la baza procentului înalt al societăților cu răspundere limitată stau avantajele lor expuse în figura 58.

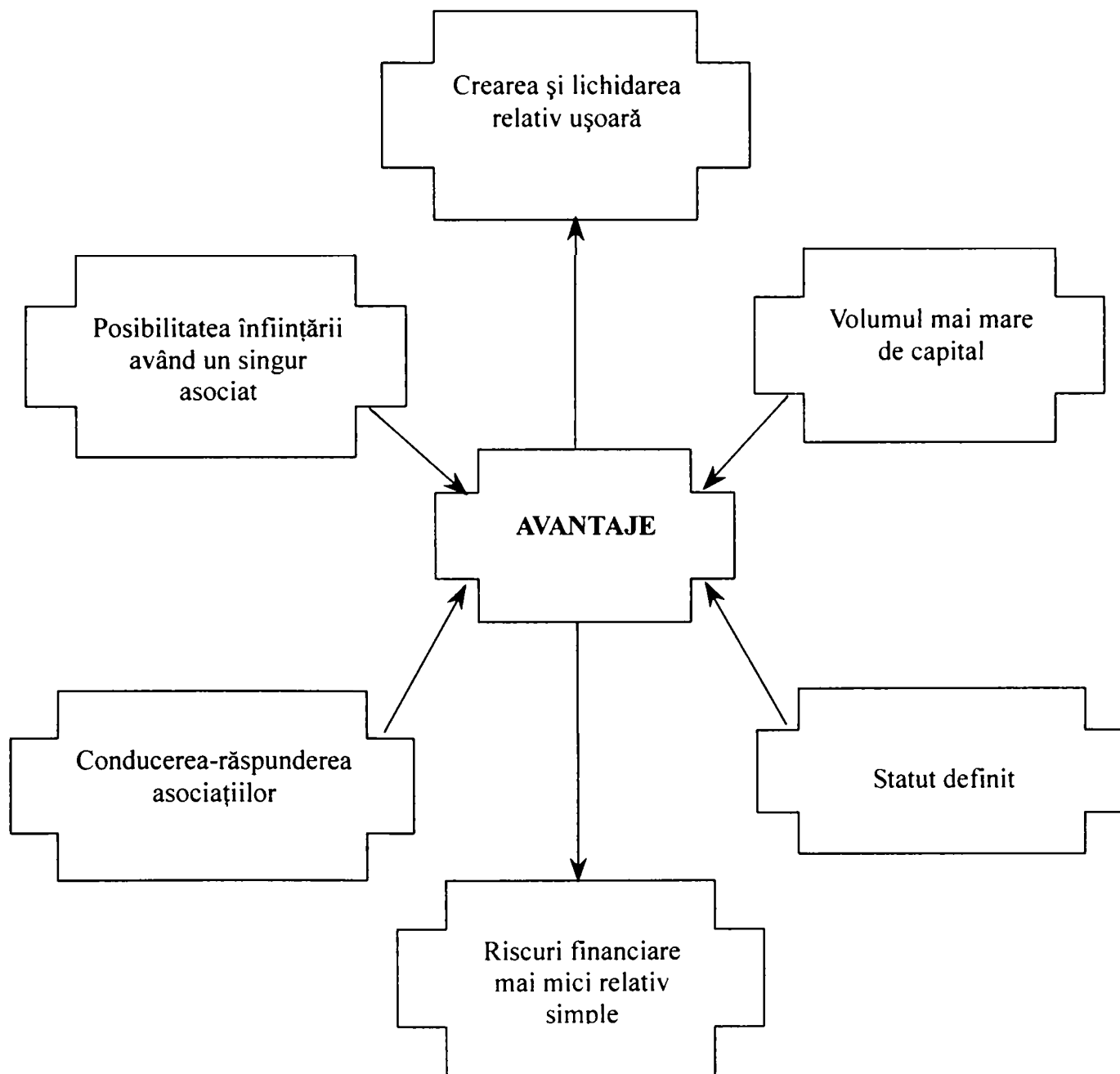


Figura 58. Avantajele societăților cu răspundere limitată în Republica Moldova

În continuare prezentăm dezavantajele societăților pe acțiuni în figura 59 ce stopau înființarea acestui tip de întreprinderi.

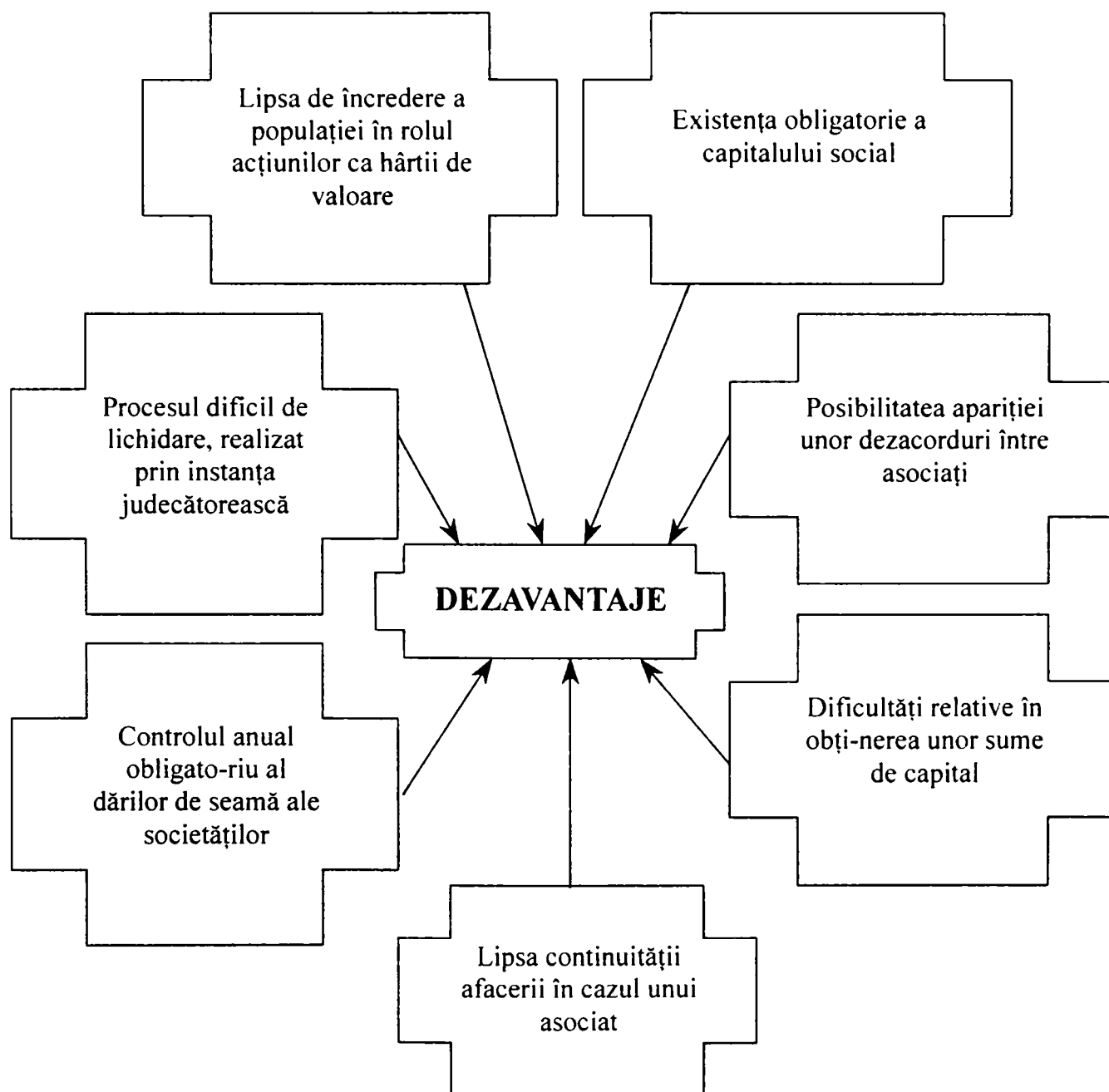


Figura 59. Dezavantajele societăților pe acțiuni în Republica Moldova

Un alt aspect privind comportamentul întreprinderilor din sectorul mic se referă la dinamismul acestora, analizat din punctul de vedere al natalității și radierii lor. *Crearea de întreprinderi este limitată la unitățile foarte mici, iar reluarea activității este un fenomen a cărui amploare este proporțională cu dimensiunea întreprinderii.* Încetarea activității productive este o situație frecventă pentru micile întreprinderi în primii ani de existență a acestora, din cauza deficiențelor pe planurile gestiunii, marketingului și finanțării.

Departamentul Statistică și Sociologie al Republicii Moldova a efectuat cercetări și analize pe un eșantion de 7.131 întreprinderi din sectorul mic din lista de 18.385 de unități economice (rata sondajului – 38,7 %) în baza datelor pe 2001 [92]. În rezultat, s-a constatat o pondere scăzută a întreprinderilor cu o durată de activitate stabilă pe parcursul anului – 54,0% – precum se prezintă în figura 60.

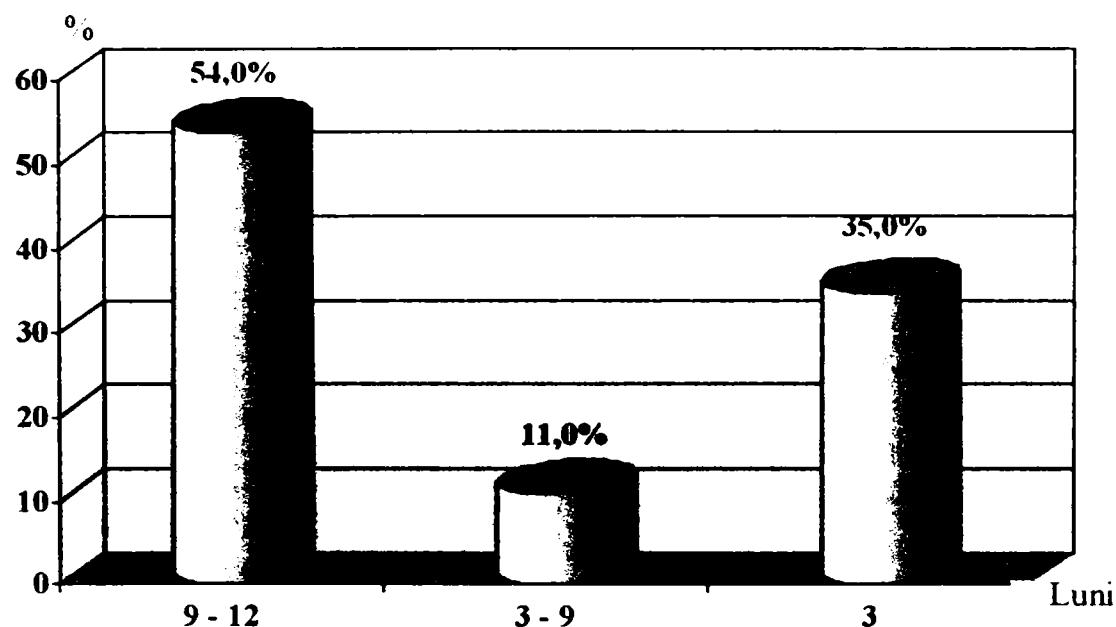


Figura 60. Rata radierii întreprinderilor din sectorul mic pe anul 2001 (%)

Încetările de activitate se repartizează, în proporție de 70% în sectorul bunurilor de consum în care întreprinderile din sectorul mic sunt cele mai numeroase, de 22% în industria de bunuri de echipament și respectiv 23,4% în industria de bunuri intermediare.

Rata înaltă a radierii se datorează, în principal, următoarelor cauze:

- în perioada 1990 – 1993 un număr considerabil de întreprinderi s-au înregistrat fără să demareze efectiv o activitate, profitând, însă, de facilitățile acordate în momentul înființării;
- multe întreprinderi nu s-au radiat, fiind în așteptarea unei conjuncturi mai favorabile pentru a-și relua activitatea, în același domeniu sau în altul, în conformitate cu cerințele pieței și cu posibilitățile financiare proprii.

Majoritatea întreprinderilor din sectorul mic importatoare au pierderi imense datorate creșterii deosebit de mare și într-o perioadă scurtă de timp a cursului valutar. Aceste probleme generează, la rândul lor, diminuarea sau chiar imposibilitatea accesului la resursele pentru investiții în vederea dezvoltării întreprinderii.

Efectele economice ale crizei în care se află întreprinderile sectorului mic se manifestă prin reducerea substanțială a cifrei de afaceri, a veniturilor către bugetul de stat, precum și a investițiilor.

Aceste concluzii se reconfirmă și prin alt indiciu important – numărul întreprinderilor active, și mai cu seamă a numărului de întreprinderi ce au obținut profit, precum se prezintă în tabelul 49.

Tabelul 49 Distribuția întreprinderilor în funcție de vânzările nete

-% din total raportoare-

Nr. crt.	Clasa de mărime	Anii							
		1999		2000		2001		2002	
		Nu au vânzări nete	Au vânzări nete	Nu au vânzări nete	Au vânzări nete	Nu au vânzări nete	Au vânzări nete	Nu au vânzări nete	Au vânzări nete
1.	Sectorul mic, din ele:								
	întreprinderi micro	31,5	60,5	31,8	61,5	32,6	56,7	32,3	57,4
	întreprinderi mici	31,1	50,5	31,5	51,8	31,9	39,9	31,5	40,4
2.	Întreprinderi mari	0,4	10,0	0,3	9,7	0,7	16,8	0,8	16,9
3.	Total	0,4	10,0	0,3	6,6	0,4	10,3	0,3	10,0
3.	Total	31,7	68,3	31,9	68,1	32,9	67,1	32,6	67,4
4.	Total,	100		100		100		100	

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Din numărul total de întreprinderi raportoare financiar numai circa 68% au avut în perioada examinată vânzări nete, deci au fost active. Este remarcabil faptul că sectorul mic activ a ocupat o arie de 60 %. Însă, analiza datelor selectate după efectuarea modificărilor în clasamentul întreprinderilor – trecerea întreprinderilor cu un număr de angajați mai mare de 10 în clasa celor mici și celor cu numărul de angajați mai mare de 50 în clasa celor mari – *stabilim că, în esență, mișcări au suferit întreprinderile cele mai rentabile, care nu cer un suport din partea statului.*

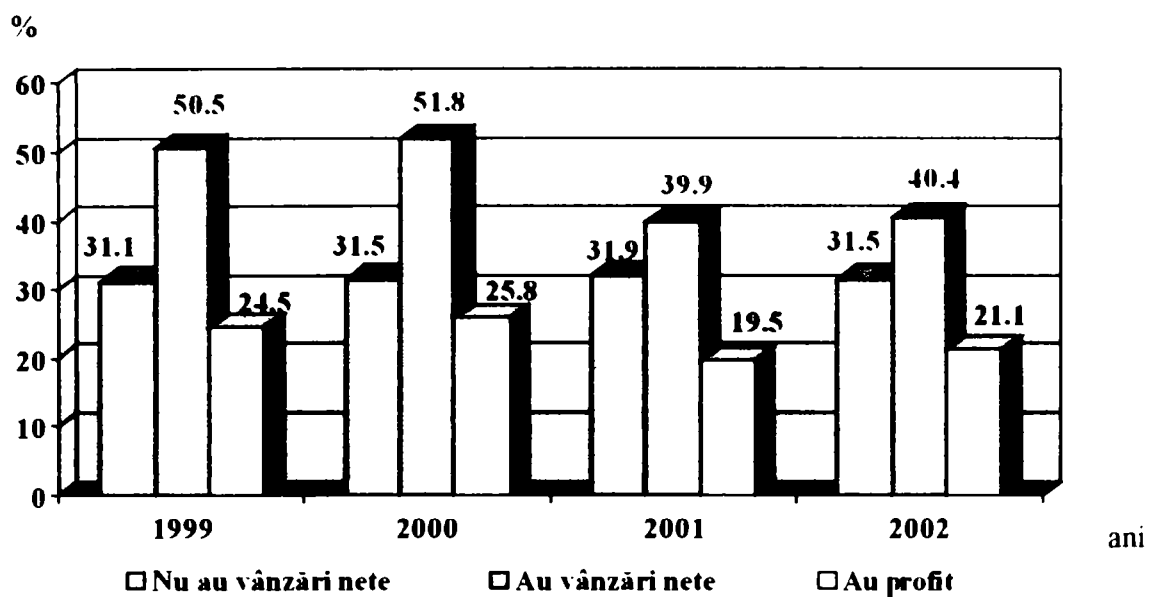
Modificările aveau următoarele scopuri:

1. Din lipsa de surse financiare, micșorarea numărului de întreprinderi ce beneficiau conform legislației la zi de înlesniri fiscale și împrumuturi cu dobândă redusă;
2. Excluderea din sectorul mic a întreprinderilor cu un nivel de rentabilitate înalt care, având o situație financiară stabilă, pot fi lipsite de susținerea statului;
3. Acordarea surselor financiare economisite pentru susținerea întreprinderilor nerentabile.

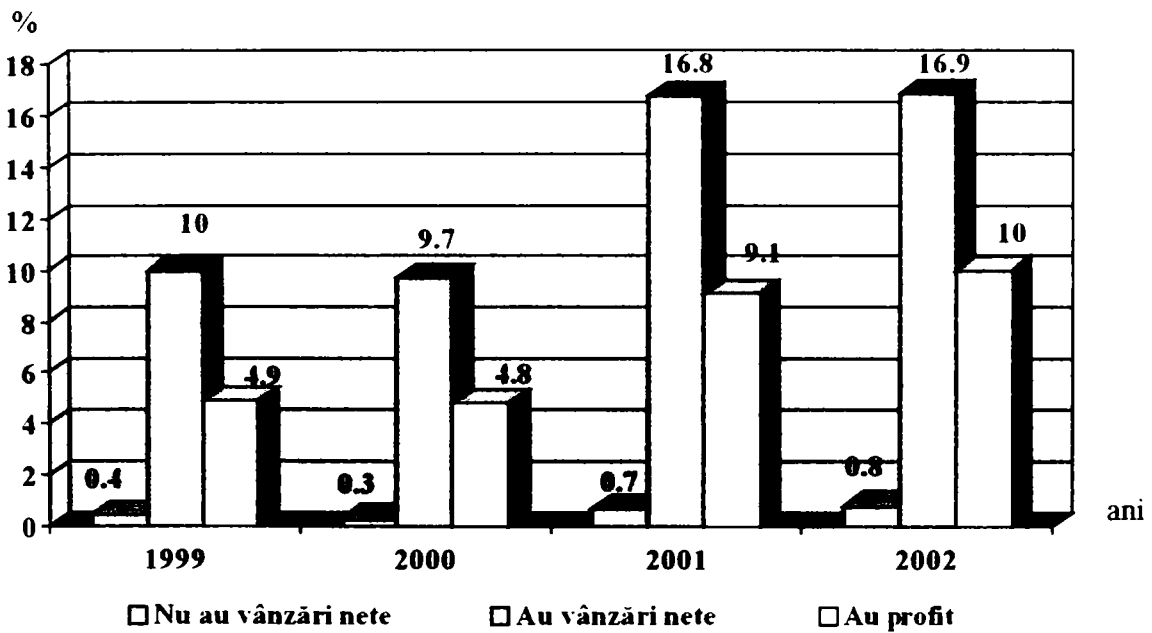
Altă concluzie constă în faptul că *modificările au avut un impact cel mai mare în mediul micro-întreprinderilor*: în anul modificărilor (2001) ponderea întreprinderilor active din această clasă s-a diminuat de la 51,8 la 31,9 %. În celelalte două clase, precum este vizualizat în figura 61 aceste modificări, precum se putea prevedea, au mărit numărul întreprinderilor active.

Analizând datele figurii 61 putem remarca o particularitate a microîntreprinderilor în perioada de tranziție: cu toate că microîntreprinderile active prezintă 2-3 din total întreprinderi și numai 19-25% din ele au obținut profit, 81-75% pe perioada analizată și-au continuat existența. Astfel au fost neglijate dispozițiile înaintate de Guvern privind inițierea procesului de lichidare în cazul dacă întreprinderea în ultimii trei ani a admis pierderi. În vederea autorului, existența în continuare a acestor întreprinderi este posibilă evaziunii profitului și a activităților neobservate (subterane).

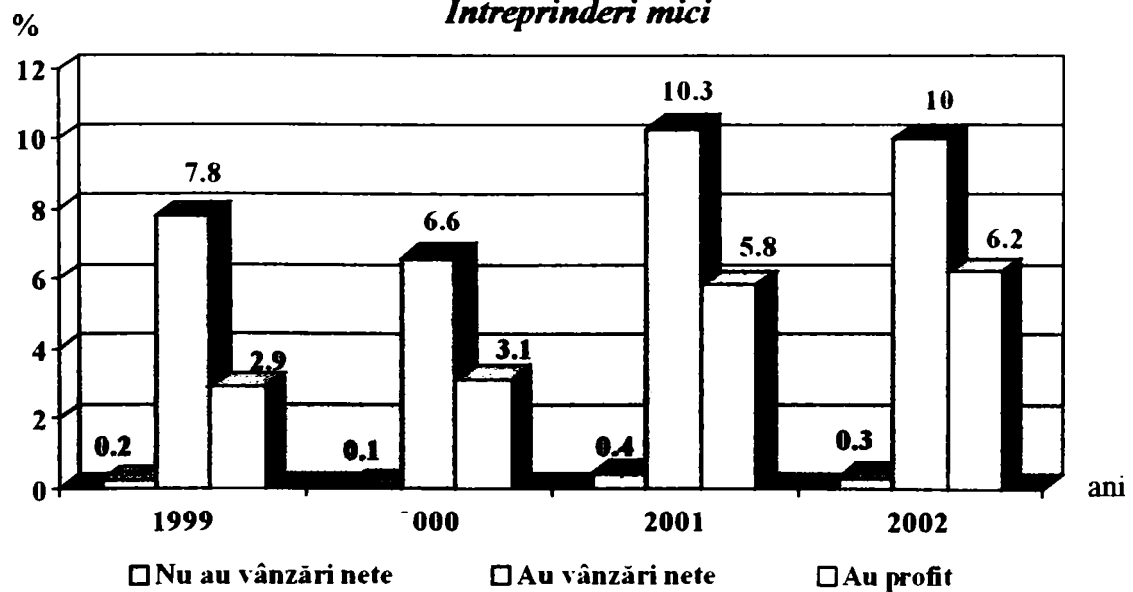
Ponderea întreprinderilor mici și a celor mari și mijlocii ce au obținut profit nu este semnificativă, respectiv până la 10,0 și 6,2 %. Însă, o poziție mai clară a întreprinderilor ce au avut vânzări nete și au obținut profit, se explică prin raportul față de numărul întreprinderilor din clasa respectivă, precum este vizualizat în tabelul 50.



Microîntreprinderi



Întreprinderi mici



Întreprinderi mari

Figura 61. Repartiția întreprinderilor pe clase de mărime în funcție de vânzări nete și obținerea profitului (% din total întreprinderi raportate)

Tabelul 50 Numărul întreprinderilor active și a celor ce au obținut profit pe clase de mărime

-% -

Nr. crt.	Clase de mărime	Anii							
		1999		2000		2001		2002	
		active	cu profit	active	cu profit	active	cu profit	active	cu profit
1	Sectorul mic, inclusiv	65,7	48,7	65,9	49,7	63,5	50,6	64,0	54,1
1.1.	Micro-întreprinderi	61,9	48,5	62,2	49,7	55,6	49,0	56,2	52,1
1.2.	Întreprinderi mici	96,2	49,3	97,0	49,7	95,7	54,3	95,5	58,8
2	Mari	97,7	37,5	98,8	49,5	97,1	55,7	96,8	61,9

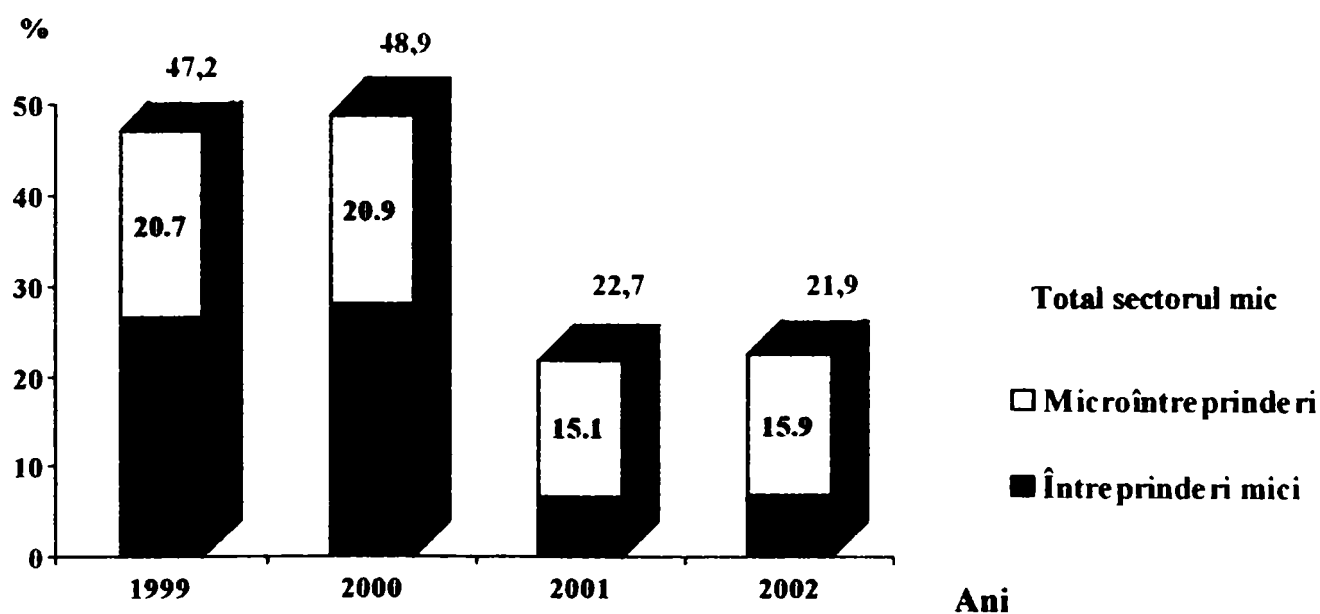
Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Numărul întreprinderilor active crește odată cu mărimea clasei, repartizându-se în perioada analizată în următorul mod:

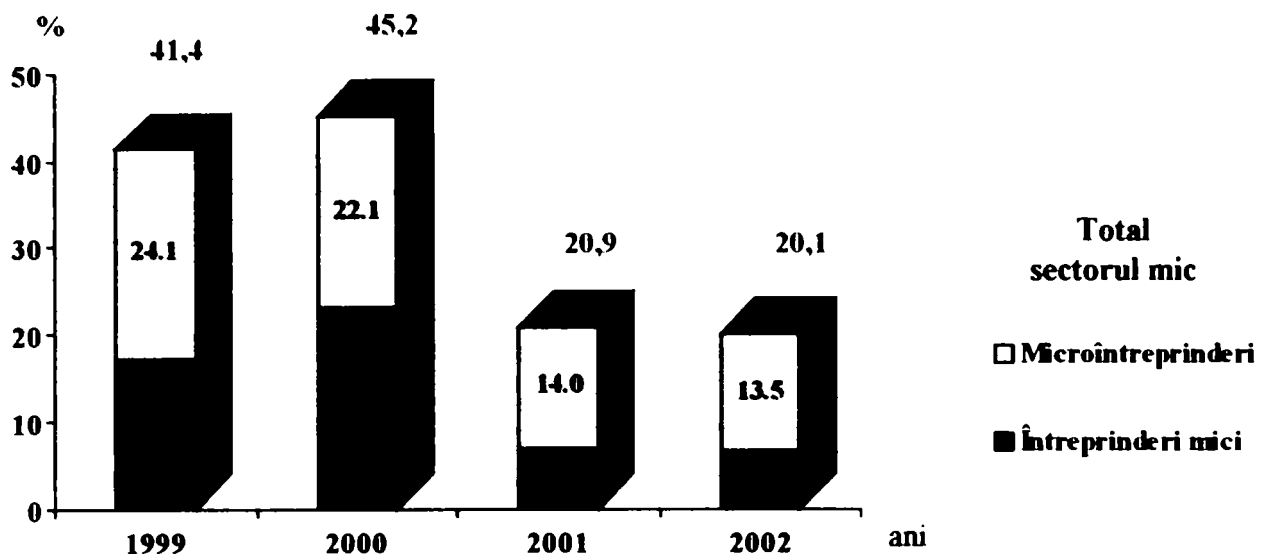
1. microîntreprinderi 61,1 – 52,6 %;
2. întreprinderi mici 96,2 – 95,5 %;
3. întreprinderi mari și mijlocii 97,7 – 96,8 %.

În ce privește obținerea profitului, cu excepția anului 1999, evoluția în dinamica întreprinderilor are aceeași tendință ca și a numărului celor active.

Această concluzie în favoarea întreprinderilor de o clasă mai mare poate fi completată cu doi indici semnificativi ca ponderea vânzărilor nete și a profitului pe clase de mărime, precum se prezintă în figura 62.

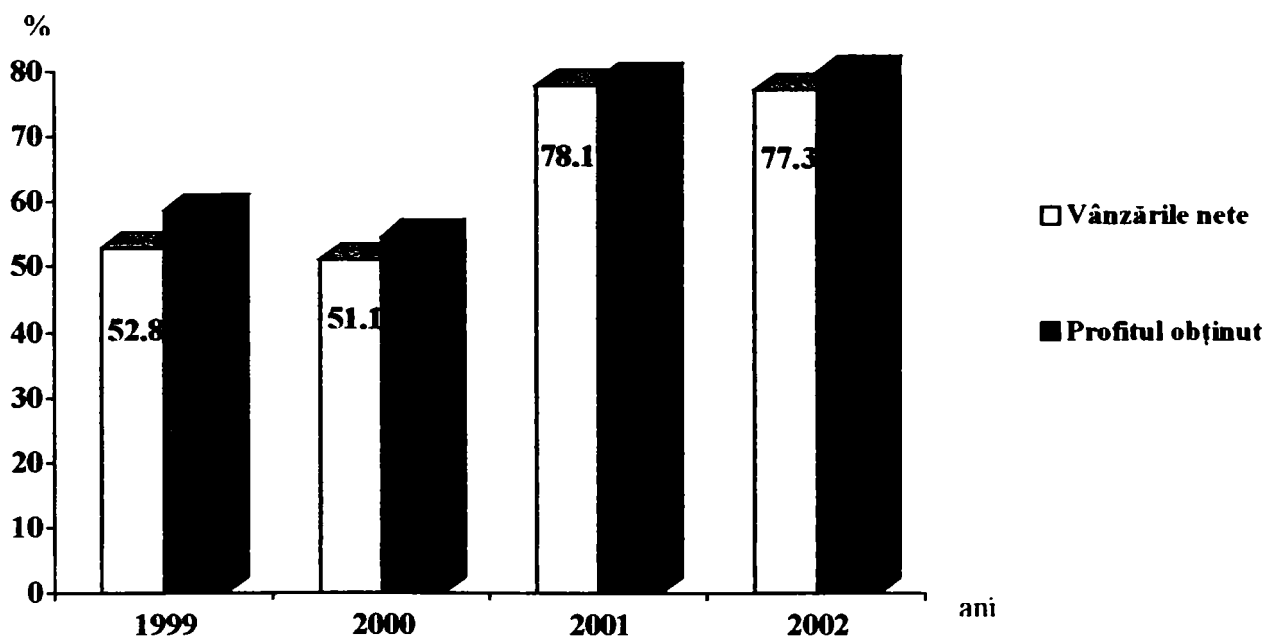


1. Vânzări nete



2. Profitul obținut

a) Sectorul mic, inclusiv micro-întreprinderile și întreprinderile mici



b) Întreprinderile mari

Figura 62. Vânzările nete și profitul întreprinderilor pe clase de mărime (% din total întreprinderi din clasa respectivă)

În perioada 1999 – 2000 vânzările nete ale sectorului mic cu ponderea respectiv de circa 48,0% asigurau un profit cu ponderea de 41,4 – 45,2 %.

Din 2001, odată cu transferarea întreprinderilor rentabile dintr-o clasă mai mică în una mai mare ponderea vânzărilor nete și a profitului s-a redus la circa 1/5 din sumele totale ale acestor indici.

Sintezele datelor statistice confirmă că pierderile considerabile ale întreprinderilor de toate clasele de mărime au fost rezultanta a schimbărilor dimensiunii și structurii capitalului propriu, creditelor, precum și a fluctuației cursului valutar. Cu minus a fost și activitatea investițională, rezultatul căreia a constituit pierderi în 2002 în valoare de 11,4 mil. lei.

Întreprinderile republicii, mai cu seamă cele mici și micro, și-au desfășurat activitatea în condițiile legislației tot mai complicate, într-un mediu fiscal și administrativ la fel de instabil și sofisticat.

Menținerea dificultăților și a barierelor macroeconomice cu care se confruntă întreprinderile sectorului mic, studiate în capitolele precedente, determină agravarea efectelor economice și, totodată, agravarea consecințelor sociale, în lipsa unei legislații specifice pentru aceste întreprinderi și a unor măsuri de stimulare a dezvoltării lor.

În continuare urmează o analiză mai profundă a activității întreprinderilor pe clase de mărime.

4.2. ANALIZA STRUCTURALĂ A SITUAȚIEI ÎNTREPRINDERILOR PE CLASE DE MĂRIME

Dacă vom consulta statisticile naționale ale Republicii Moldova, vom putea constata, că contrar așteptărilor și necesităților la momentul actual, nu există și nu poate exista o structură ideală a economiei naționale, un model general valabil. Această structură se formează în timp, în raport cu o serie de condiții interne, specifice țării.

În cazul Republicii Moldova existența unei crize structurale este indicată de numeroase semne, cele mai importante forme de manifestare ale lor fiind stabilite în baza analizelor cantitative macroeconomice. Spre exemplu, *produsul intern brut și consumul au scăzut continuu de la începutul anilor '90, însă după 1995 s-a cheltuit tot mai mult, producându-se tot mai puțin.*

Acest fenomen indicat de ponderea în continuă scădere a venitului național (produsul nou creat) în produsul social se explică, în vederea noastră, prin combinarea unui proces de dezinvestire, tot mai accentuat după 1995, cu concentrarea investițiilor în domenii negeneratoare de profit.

Explicația o găsim în lipsa de fonduri proprii, în lipsa unor facilități, în costul ridicat al capitalului împrumutat, în lipsa unor colaborări externe cu întreprinderile mari, cu parteneri din străinătate.

Începând cu 2002 structura investițiilor în mediul antreprenorial suferă modificări cu o mișcare benefică spre industrie și în sectorul privat – circa 77% din total investiții, precum este vizualizat în tabelul 51 și figura 63. În construcții și transport investițiile dețin o pondere neînsemnată – respectiv 3,5 și 3,0 %.

Tabelul 51 Investițiile pe domenii de activitate și forme de proprietate în 2002
-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	Total	Publică	Privată	Mixtă (publică + privată)	Întreprinderilor mixte (RM+străină)	Străină
1.	Total	396,4	29,7	304,3	1,2	42,9	18,3
	inclusiv:						
1.1.	Agricultură	11,8	0,0	10,8	0,2	0,8	11,8
1.2.	Industrie	118,6	0,4	93,7	0,5	20,4	3,6
1.3.	Construcții	14,3	7,0	6,7	0,1	0,4	0,1
1.4.	Comerț și servicii	126,7	0,1	108,5	0,2	11,6	6,3
1.5.	Transporturi	12,1	0,3	11,2	0,1	0,3	0,2
1.6.	Alte	112,9	21,9	73,4	0,1	9,4	8,1
2.	% din total	100	7,6	76,7	0,3	10,8	4,6

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

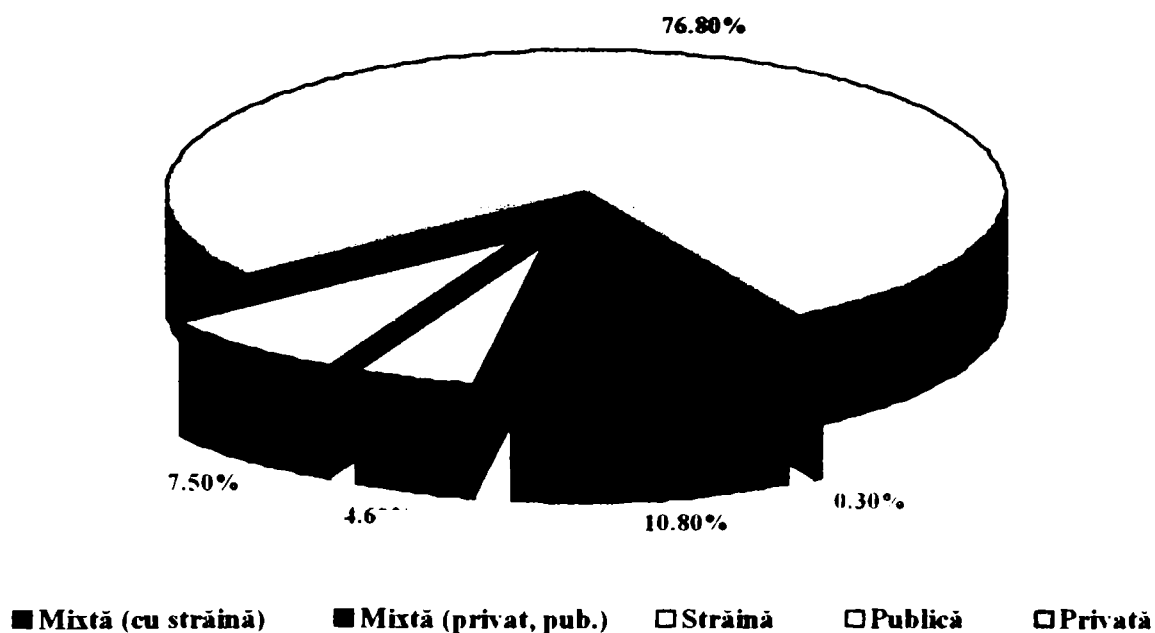


Figura 63. Structura investițiilor pe forme de proprietate

Însă, investitorii autohtoni cât și cei străini tind să investească, precum confirmă sintezele efectuate și expuse în tabelul 52, în întreprinderile mici, cu excepția comerțului și serviciilor, unde rotația capitalului circulant și profitul sunt mult mai mari.

Tabelul 52 Investițiile pe domenii de activitate și clase de mărime

-mil lei-

Nr. crt.	Clase de mărime	Total	Agricul-tură	Indus-trie	Cons-trucții	Comerț și servicii	Trans-port	Alte activități
1.	Sectorul mic în %	396,4 100,0	11,8 3,0	118,6 29,9	14,3 3,6	126,7 32,0	37,0 9,3	88,0 22,2
1.1.	inclusiv: Microîntreprinderi în %	88,6 100,0	8,2 9,3	13,3 15,0	0,5 0,6	31,8 35,9	2,9 3,3	31,9 36,0
1.2.	Întreprinderi mici în %	307,8 100,0	3,6 1,2	105,3 34,2	13,8 4,5	94,9 30,8	34,1 11,1	56,1 18,2

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Imaginea despre situația întreprinderilor din sectorul antreprenorial urmăm să-l completăm cu studii privind structura lui pe domenii de activitate, forme de proprietate ale capitalului precum și pe forme organizatorico-juridice. Analiza dinamicii mișcărilor în structura întreprinderilor nu este posibilă fiind afectată de modificările în clasamentele lor, efectuate de către Guvern în 2001.

Analiza întreprinderilor pe structura vizualizată în tabelul 53 relevă faptul că *Guvernul nu a susținut modernizarea și înscrierea avantajoasă în diviziunea muncii a întreprinderilor din ramurile producătoare de bunuri – industrie și construcții*. Astfel, ponderea microîntreprinderilor constituie în aceste domenii respectiv circa 12,0% și 5,0% din total întreprinderi, iar a celor mici – circa 19,0% în industrie și 8,7% în construcții.

Aplicarea tehnologiilor de producție și a tehnologiilor manageriale, flexibile și inovative au condus și ele la schimbarea structurii către întreprinderile mici, inclusiv în sectorul industrial, dominat în mod istoric de firmele mari.

Tabelul 53 Repartiția întreprinderilor pe domenii de activitate
-%-

Nr. crt.	Clase de mărime	Agricultură				Industrie				Construcții				Comerț și servicii				Transport				Alte activități			
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
1.	Micro- întreprinderi	3,2	2,5	3,0	3,5	11,8	12,2	11,3	11,5	5,5	5,5	5,3	4,9	55,6	54,3	53,8	52,3	5,0	5,6	6,0	6,3	18,9	19,9	20,6	21,5
2.	Întreprinderi mici	12,9	13,4	7,9	9,1	19,3	15,8	19,8	19,6	11,8	11,9	8,7	8,7	34,7	32,8	41,5	39,6	5,6	5,8	5,9	6,5	15,7	20,3	16,2	16,5
3.	Întreprinderi mari	45,3	41,8	27,7	27,8	25,9	34,8	21,3	21,2	6,5	6,3	5,6	4,8	8,4	8,5	20,0	21,3	6,7	7,2	6,7	6,6	7,2	1,4	18,7	18,3

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

În ce privește industrializarea economiei moldovenești, concentrată anterior pe dezvoltarea sectoarelor producătoare de mijloace de producție, ea a condus cel mai des la profituri industriale deformate, neafiate în concordanță nici cu avantajele comparative reale ale țării, nici cu dinamica evoluțiilor tehnice pe plan mondial.

În plus, ea s-a asociat cu costuri din ce în ce mai mari, supracheltuieli de resurse, acumulări de stocuri de produse nevandabile, cu creșterea facturilor externe pentru energie și materii prime, deteriorarea continuă a mediului ambiant.

Acestea sunt principalele obstacole în formarea noilor unități industriale, în restructurarea și diviziunea întreprinderilor mari în mai multe mici, în transformarea lor în parcuri industriale. Astfel, la momentul actual pe teritoriul Moldovei sunt instituite numai patru parcuri industriale: „*Codru*”, „*Alfa*”, „*Frigomaș*” și „*Topaz*”.

În fapt, în ultimii zece ani, și mai cu seamă, după realizarea programului „*Pământ*”, industrializarea economiei s-a dezvoltat pe seama secăturii agriculturii și lărgirea serviciilor și comerțului. Volumul producției fabricate de micro-întreprinderile și în întreprinderile mici a constituit în 2002 circa 1.491 mil lei.

Cea mai mare pondere a vânzărilor nete revine întreprinderilor industriei alimentare și a băuturilor – 41,4%, după care urmează cele de edituri, poligrafie și reproducerea materialelor informative - 12,5%, industria chimică - 7,8%, de fabricare a hârtiei și cartonului - 6,1% etc.

În economia națională micro-întreprinderile și întreprinderile mici după numărul lor ocupă o poziție predominantă, mai puțin fiind pronunțată această situație în industrie și agricultură.

Partea negativă în structura economiei naționale constă în faptul că sfera comerțului, accesibilă investițiilor mici de capital, deține o pondere de peste 50% din total întreprinderi. Din vânzările nete pe 2002 vânzările de mărfuri cu ridicata au reprezentat 79%, iar 21% au fost vânzări de mărfuri cu amănuntul. Mărfurile nealimentare dețin 71% din valoarea vânzărilor cu amănuntul.

Ponderi semnificativ mai mari pe toată perioada analizată deține clasa micro-întreprinderilor, cu excepția agriculturii, așa cum este centralizat în tabelul 54.

Aici subliniem și diversificarea mai largă a structurii întreprinderilor în domeniile de activitate. Exemplificăm, că în ultimii trei ani s-a majorat tipul de întreprinderi specifice dezvoltării și funcționării pieței în economia de tranziție:

- întreprinderi cu funcții de intermediari, marketing – de 1,7 ori;
- întreprinderi în domeniul operațiunilor cu imobilul – de 2,3 ori;
- întreprinderi în domeniul finanțelor, creditelor, asigurării – de 2 ori.

În privința formelor de proprietate a capitalului, în sectorul privat se evidențiază cu preponderență importanța micro-întreprinderilor și întreprinderilor mici, precum a fost demonstrat la începutul subcapitolului dat. Pe clase de mărime, micro-întreprinderile și întreprinderile mici, conform datelor vizualizate în tabelul 55, acoperă o arie de circa 90% în capitalul privat, străin și mixt.

Menționăm în sectorul privat ponderea înaltă în ultimii doi ani – circa 75% – a micro-întreprinderilor. Întreprinderile mici au o pondere mai mare în sectorul public și a celui mixt (public + privat). O altă deosebire semnificativă constă în faptul ca investitorii străini nu riscă să-și investească capitalul în întreprinderi mari.

Tabelul 54 Repartiția întreprinderilor pe domenii de activitate și clase de mărime

Nr. crt.	Clase de mărime	Agricultură						Industrie						Construcții						Comerț și servicii						Transport														
		1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002								
		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%									
1	Micro- întreprinderi	34,2	33,9	32,8	36,0	32,8	36,0	70,5	72,2	58,4	59,3	72,3	73,9	64,1	63,4	91,4	92,1	80,4	80,3	78,6	81,2	71,4	71,3	17,8	21,6	21,6	23,1	14,5	11,3	25,2	25,9	19,5	19,3	6,7	15,2	15,0	11,2	10,4	17,0	18,0
2	Întreprinderi mici	48,0	44,5	45,6	40,9	15,0	16,5	16,4	15,7	8,2	6,8	10,1	8,8	1,3	1,2	4,4	4,7	10,2	8,4	11,6	10,7	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100		
3	Întreprinderi mari	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
4	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Tabelul 55 Distribuția întreprinderilor pe forme de proprietate și clase de mărime

Nr. crt.	Clase de mărime	Forma de proprietate																																											
		Publică						Privată						Mixtă (publ.+priv.)						Străină						Mixtă																			
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002																
1.	Sectorul mic Inclusiv:	74,8	75,6	68,4	68,3	94,0	95,0	91,3	91,4	62,6	67,2	56,1	59,2	96,2	93,6	86,7	86,9	88,2	85,8	71,8	72,3	81,7	80,1	93,4	92,3	85,4	84,5	46,8	46,0	30,0	28,6	85,7	86,2	75,0	74,8	88,2	85,8	71,8	72,3	81,7	80,1	93,4	92,3	85,4	84,5
1.1.	Micro- întreprinderi	28,0	29,6	38,4	39,7	8,3	8,2	16,3	16,6	38,6	39,9	38,5	40,1	8,0	7,8	14,9	14,6	8,0	7,8	14,9	14,6	11,7	12,2	16,7	17,0	25,2	24,4	31,6	31,7	6,0	5,0	8,7	8,6	3,8	3,8	6,4	6,4	13,3	13,1	6,6	7,7	14,6	15,5		
1.2.	Mici	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
2.	Mari	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
3.	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului

Întreprinderile de tip micro predomină și în structura pe formă organizatorico-juridică, cu excepția proprietății de stat, concluzie obținută în baza comparării datelor vizualizate în tabelul 56 și 55. Întreprinderile mici și mari sunt importante în societățile pe acțiuni și cele de stat – câte ¼ din total întreprinderi. Crearea societăților pe acțiuni de tip mic a avut începutul în procesul de privatizare sau a fost rezultatul diviziunii întreprinderilor mari.

Concluzionând, putem afirma, că în mediul sectorului mic are loc o deplasare, dar nu foarte pronunțată, în următoarele direcții:

- spre un singur domeniu care produce bunuri materiale – industria și în comerț și servicii, ambele din sectorul privat;
- spre micro-întreprinderi, în special în sectorul privat și în societățile cu răspundere limitată, evitând societățile pe acțiuni, cauza fiind lipsa de capital la investitorii autohtoni. Investitorii străini la fel, reieșind din instabilitatea economică și politică a Republicii Moldova, nu riscă cu capital mare;
- spre întreprinderile mici de tip societăți pe acțiuni în sectorul public și în cel mixt (public + privat).

Deci, pentru economia Republicii Moldova sunt caracteristice schimbările cardinale în numărul și structura întreprinderilor care, în esență, se manifestă prin crearea subiectelor economice noi în condițiile descentralizării economiei și accentuarea rolului relațiilor de piață în această economie.

Prezentarea și perceperea realistă a situației întreprinderilor este condiționată și de punctarea elementelor contextuale propice activității acestora. Reliefația acestora este de natură să asigure fundamentul pentru perfecționarea și dezvoltarea lor, fiind esențială pentru constituirea cadrului favorizant funcționării și creșterii performanțelor întreprinderilor.

În acest scop urmărim principalii indicatori în activitatea întreprinderilor pe clase de mărime, forme de proprietate ale capitalului, domenii de activitate și forme organizatorico-juridice.

Tabelul 56 Distribuția întreprinderilor pe forme organizatorico-juridice și clase de mărime
-%

Nr crt	Clase de mărime	Societăți pe acțiuni				Societăți cu răspundere limitată				Cooperative				De stat			
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
1	Sectorul mic, inclusiv:	79,6	81,5	74,8	74,5	97,2	96,0	92,0	92,0	80,4	91,8	80,4	89,0	75,8	70,6	69,7	69,8
1.1	Micro-întreprinderi	56,8	57,0	44,9	44,8	91,5	90,0	76,9	76,4	62,7	72,6	67,2	67,0	47,5	36,1	30,0	28,9
1.2	Mici	22,8	24,5	20,9	29,7	5,8	6,0	15,1	15,6	17,7	19,7	13,2	22,0	28,3	34,5	39,4	40,9
2	Mari	20,4	18,5	25,2	25,5	2,8	4,0	8,0	8,0	19,6	8,2	19,6	11,0	24,7	29,4	30,6	30,2
3	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

4.3. ANALIZA REPARTIȚIEI NUMĂRULUI MEDIU DE ANGAJAȚI PE CLASE DE MĂRIME A ÎNTRINDERILOR

Pe domenii de activitate. Dimensiunea și rolul sectorului mic într-o economie trebuie apreciate în funcție de resursele disponibile și de rezultatele obținute de acestea. În acest context, informații relevante sunt furnizate de analiza structurii numărului de salariați, pe clase de mărime și domenii de activitate.

Analiza repartiției numărului mediu de angajați din sectorul mic și celor mijlocii și mari pe domenii de activitate, prezentată în tabelul 57 evidențiază câteva aspecte semnificative.

Importanța întreprinderilor din sectorul mic din punctul de vedere al numărului mediu de angajați se conturează într-o singură ramură de producție – construcție, ce se explică prin faptul că manopera este mai înaltă comparativ cu alte domenii. În acest domeniu numărul angajaților se prezintă cu o pondere ce variază în perioada analizată în limitele 41,2 – 52,8 %.

În comerț ponderea angajaților este notabilă, ea variază într-o amplitudă de $\frac{2}{3}$ și $\frac{3}{4}$ din numărul total de angajați.

Concentrația locurilor de muncă exprimat prin indiciul *numărului de angajați per întreprindere* și expus în tabelul 58, pentru micro-întreprinderi este mai mare în industrie și construcții – respectiv câte 3,1 angajați per întreprindere. Pentru întreprinderile mici concentrația locurilor de muncă se constată în agricultură și construcții. Astfel, putem observa că tipul intensiv sau extensiv de activitate exprimat prin concentrația angajaților diferă semnificativ în funcție de domeniul de activitate.

Concluzionând, analiza repartiției numărului de angajați pe întreprindere la nivelul domeniilor de activitate evidențiază următorul aspect: tipul intensiv de activitate, exprimat prin *concentrația mai înaltă a angajaților se constată în domeniile de producere a bunurilor: micro-întreprinderile sunt mai bine prezentate în industrie și construcții, întreprinderile mici – în agricultură și construcții.*

Tabelul 57 Distribuția numărului mediu de angajați pe domenii de activitate și clase de mărime
-%

Nr crt	Clase de mărime	Agricultură			Industria			Construcții			Comerț și servicii			Transport						
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002			
1.	Sectorul mic Inklusiv:	5,5	8,6	6,2	7,4	17,6	16,5	16,6	48,4	52,8	41,1	44,7	74,7	75,7	62,9	63,9	15,6	17,3	13,7	15,4
1.1	Micro-întreprinderi	1,0	1,3	1,0	1,1	6,5	4,0	4,3	14,6	16,2	10,5	11,2	41,7	43,9	18,8	30,2	6,2	7,6	5,0	5,6
1.2	Întreprinderi mici	4,5	7,3	5,2	6,3	10,1	11,5	12,3	33,8	36,5	30,6	33,4	33,0	31,8	34,1	33,7	9,4	9,7	8,7	9,8
2.	Întreprinderi mari	94,5	91,4	93,8	93,6	83,4	84,5	83,4	51,6	47,2	58,9	55,3	25,3	24,3	37,1	36,1	84,4	82,7	86,3	84,6
3.	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Tabelul 58 Mărimea medie a întreprinderilor pe domenii de activitate și clase de mărime
-angajați pe o întreprindere-

Nr crt	Clase de mărime	Agricultură			Industria			Construcții			Comerț și servicii			Transport						
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002			
1.	Micro-întreprinderi	4,9	5,2	2,9	2,9	5,2	3,1	3,1	5,0	4,9	3,1	3,1	3,7	3,6	2,5	2,6	4,2	4,3	2,8	2,8
2.	Întreprinderi mici	44,5	45,8	27,6	25,4	39,5	20,8	20,3	43,0	42,6	22,1	21,4	36,5	35,9	15,9	15,3	44,0	43,1	20,4	19,7
3.	Întreprinderi mari	346,1	280,5	229,8	207,4	313,2	267,4	221,4	156,1	155,5	108,2	186,6	150,1	287,5	59,3	52,5	431,0	453,2	294,5	284,1

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Pe forme de proprietate. Analizând datele din tabelele 59 și 60 concluzionăm că cvasitotalitatea angajaților indiferent de forma de proprietate este concentrată în întreprinderile mari în următoarele arii:

- în proprietatea publică – circa 90 %;
- în proprietatea mixtă – circa 80 %;
(privată + publică)
- în proprietatea mixtă – circa 83 %.
(cu cea străină)

În 1999-2002 se conturează o creștere a numărului de angajați în întreprinderile mici private – de la 12,8 la 19,1% din total angajați în acest sector. Aceasta se poate explica într-o mare măsură prin motivarea mai accentuată a angajaților în aceste întreprinderi comparativ cu micro-întreprinderile.

Tabelul 59 Distribuția numărului de angajați pe clase de mărime și forme de proprietate
-9%-

Nr crt	Clase de mărime	Publică			Privată			Mixtă (publ.+priv.)			Străină			Mixtă								
		1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	2002					
1	Micro-întreprinderi	2,9	3,2	1,3	13,7	17,8	11,9	12,9	2002	1,8	2,2	0,7	0,8	22,1	12,5	7,3	8,6	2002	16,5	12,0	6,4	6,2
2	Mici	9,9	11,2	8,7	12,8	16,6	17,8	19,1	2002	14,9	16,3	10,5	11,1	19,3	10,9	9,7	10,8	2002	21,4	17,6	10,4	10,6
3	Mari	87,2	85,6	90,0	73,5	65,6	70,3	68,0	2002	83,4	81,5	88,8	88,1	58,6	76,6	83,0	80,6	2002	62,1	70,4	83,2	83,2
4	Total	100	100	100	100	100	100	100	2002	100	100	100	100	100	100	100	100	2002	100	100	100	100

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Tabelul 60 Mărimea întreprinderilor pe forme de proprietate
-angajați pe o întreprindere-

Nr crt	Clase de mărime	Publică			Privată			Mixtă (publ.+priv.)			Străină			Mixtă								
		1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	2002					
1	Micro-întreprinderi	7,4	7,7	4,6	4,0	3,9	2,7	27	2002	8,7	8,5	4,2	3,8	3,7	4,0	2,4	2,6	2002	4,1	4,1	2,7	2,6
2	Întreprinderi mici	40,5	41,6	24,1	22,4	38,0	18,6	18,2	2002	45,7	45,7	27,1	26,3	35,4	38,2	15,4	16,0	2002	37,7	39,0	18,3	17,4
3	Întreprinderi mari	400,2	388,0	300,4	310,6	247,0	137,6	124,7	2002	264,2	276,6	202,5	204,1	223,8	326,7	149,2	133,2	2002	193,6	248,3	166,3	149,6

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

În tabelul 61 este prezentă numărul mediu de angajați pe forme de proprietate.

Consultând datele prezentate în tabelul 62, putem constata că cele mai mici întreprinderi din toate clasele de mărime sunt în sectorul proprietății private și cel mixt (cu capital străin), în special, în societățile cu răspundere limitată, precum:

- micro-întreprinderi – câte 2,7 angajați per întreprindere;
- întreprinderi mici – respectiv 16,0 și 17,4 angajați per întreprindere;
- întreprinderile mari – respectiv 124,7 și 133,2 angajați per întreprindere.

Tabelul 61 Mărimea întreprinderilor pe forme organizatorico-juridice și clase de mărime
-angajați pe o întreprindere-

Nr. crt.	Clase de mărime	Societăți pe acțiuni				Societăți cu răspundere limitată			
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
1.	Micro-întreprinderi	5,3	5,5	3,2	3,1	3,7	3,8	2,6	2,7
2.	Întreprinderi mici	42,1	41,7	23,6	23,0	35,4	36,8	16,7	16,7
3.	Întreprinderi mari	300,0	291,6	212,6	203,2	236,0	235,2	119,4	107,0

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

4.4. ANALIZA SALARIULUI MEDIU LUNAR AL UNUI LUCRĂTOR

Pe lângă evoluția dimensională și structurală a sectorului antreprenorial, deosebit de importante sunt elementele privitoare la eficiența sa.

Un prim aspect pe care îl abordăm se referă la motivarea personalului angajat. *Pentru a o ilustra ne referim la salariul mediu lunar al unui lucrător pe clase de mărime, pe formele de proprietate și organizatorico-juridice, precum și pe domenii de activitate.* Acest indicator este calculat în baza informațiilor cu un grad de siguranță apreciabil, furnizate de Departamentul Statistică și Sociologie.

Pe forme de proprietate ale capitalului. Din examinarea datelor cuprinse în tabelul 62 rezultă mai multe elemente care merită să fie relevate:

1. Diferențele motivării personalului între sectoarele de proprietate sunt foarte pronunțate.
2. O prioritate deosebită motivării personalului se acorda în întreprinderile cu capital străin, urmate de cele mixte (cu proprietate străină), pe locul trei plasându-se întreprinderile din sectorul public. *Exemplificăm, că salariul mediu lunar pe un lucrător în 2002 în întreprinderile cu capital străin depășește omologul său din cele cu capital privat în următorul raport:*
 - în micro-întreprinderi – de 4,1 ori;
 - în întreprinderi mici – de 4,7 ori;
 - în întreprinderi mari și mijlocii – de 3,2 ori.
3. În sectorul privat, unde sunt concentrați, spre exemplu, în 2002, circa 67% din total angajați, salariul mediu lunar al unui lucrător este cel mai mic pe toate clasele de mărime.
4. În toate formele de proprietate pe aceeași clasă de mărime a întreprinderilor în salariul mediu lunar al unui lucrător există disparități marcante. Numai în sectorul public și cel mixt cu proprietate străină, odată cu creșterea clasei întreprinderii crește salariul mediu lunar al unui lucrător.

În aprecierea nivelului motivării personalului s-a efectuat în continuare analiza salariului mediu lunar al unui lucrător în raport cu unii indicatori social-economici: salariul

mediu lunar al unui lucrător pe economie (figurile 63-67) și cu valoarea minimului de existență (figurile 68-72). Sintezele pe aceste raporturi sunt prezentate în tabelul 62.

Tabelul 62 **Sinteze privind raportul dintre salariul mediu lunar al unui lucrător pe forme de proprietate cu unii indicatori social-economici pe 2002**

-%-

Nr. crt.	Clase de mărime	Discriptorii	
		În raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie	În raport cu valoarea minimului de existență
1.	Micro-întreprinderi	Depășește numai în sectorul cu proprietate străină	Nu depășește nici într-o formă de proprietate
2.	Întreprinderi mici	Depășește în sectoarele cu proprietate publică, străină și cea mixtă (cu capital străin)	Nu depășește nici într-o formă de proprietate
3.	Întreprinderi mari	Depășește în toate formele de proprietate	Nu depășește nici într-o formă de proprietate

Concluzionând, putem observa că:

1. *întreprinderile mari precum și micro-întreprinderile au pus un accent foarte scăzut pe motivarea personalului. Excepție prezintă numai micro-întreprinderile din sectorul cu proprietate străină în 2002 unde angajații acoperă o arie de numai 2,1% din total angajați;*
2. *nivelul raportului salariului mediu lunar față de același indicator pe republică remarcă o creștere a importanței întreprinderilor mici în toate sectoarele, cu excepția capitalului mixt (publică + privată);*
3. *în sectorul întreprinderilor salarul mediu lunar al unui lucrător, deși caracterizată de o discrepanță mare pe forme de proprietate și clase de mărime, s-a stabilit în 2002 mult sub valoarea minimului de existență, ce prezintă o particularitate specifică în perioada de vulnerabilitate și de criză politico-economică a țării.*

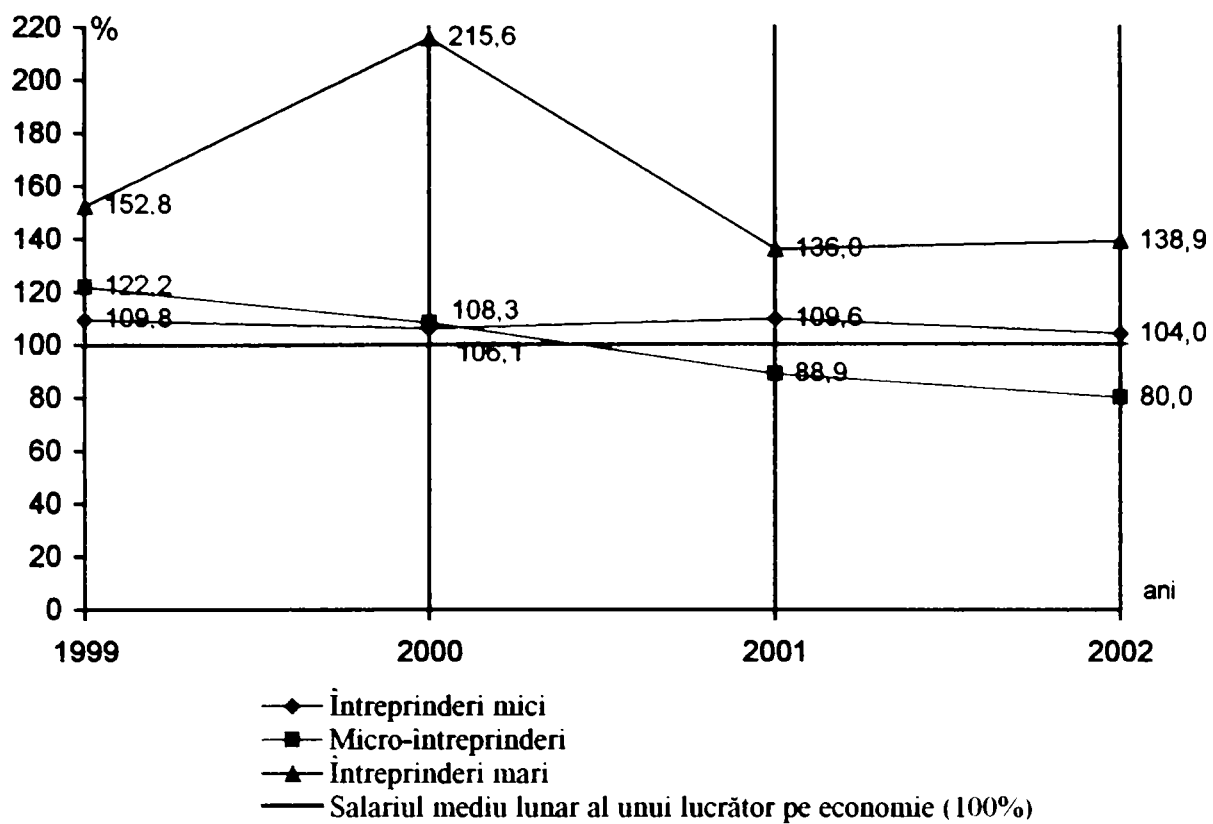


Figura 64. Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul public în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

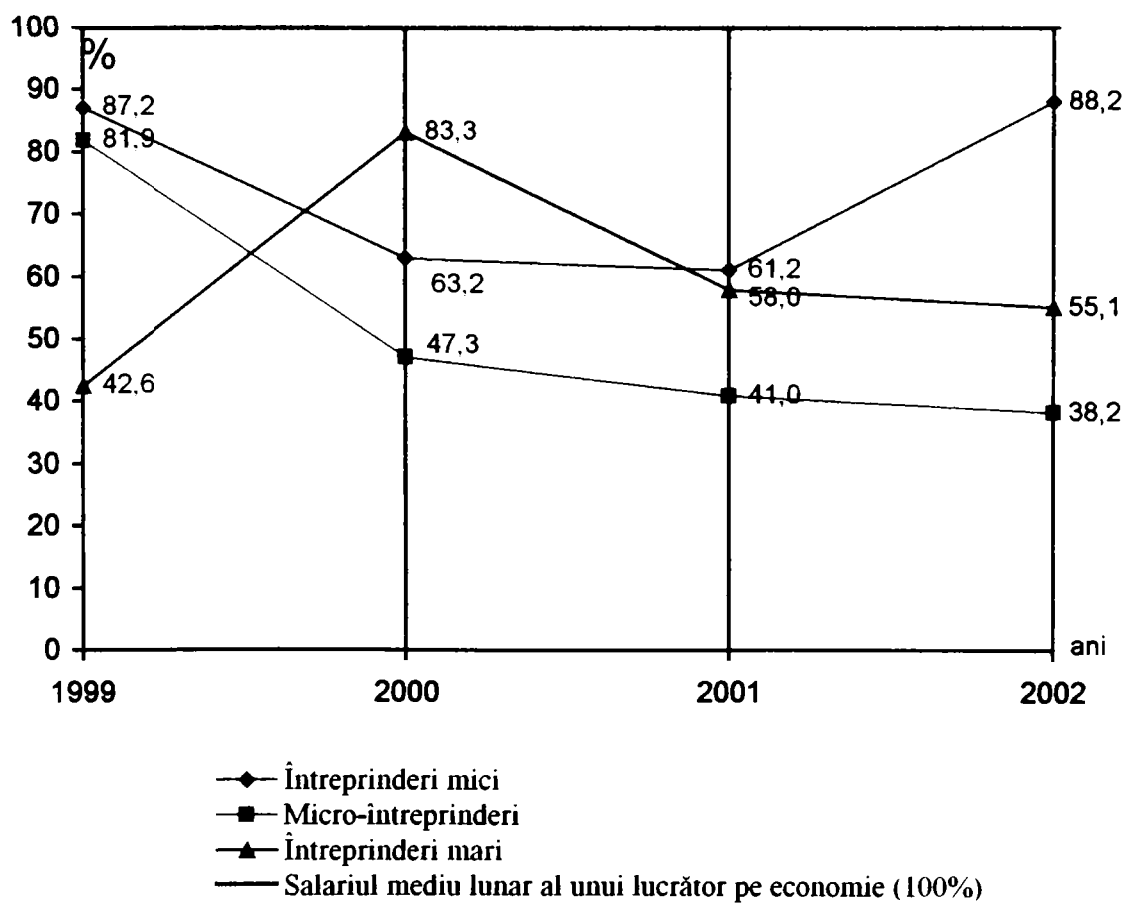


Figura 65. Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul privat în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

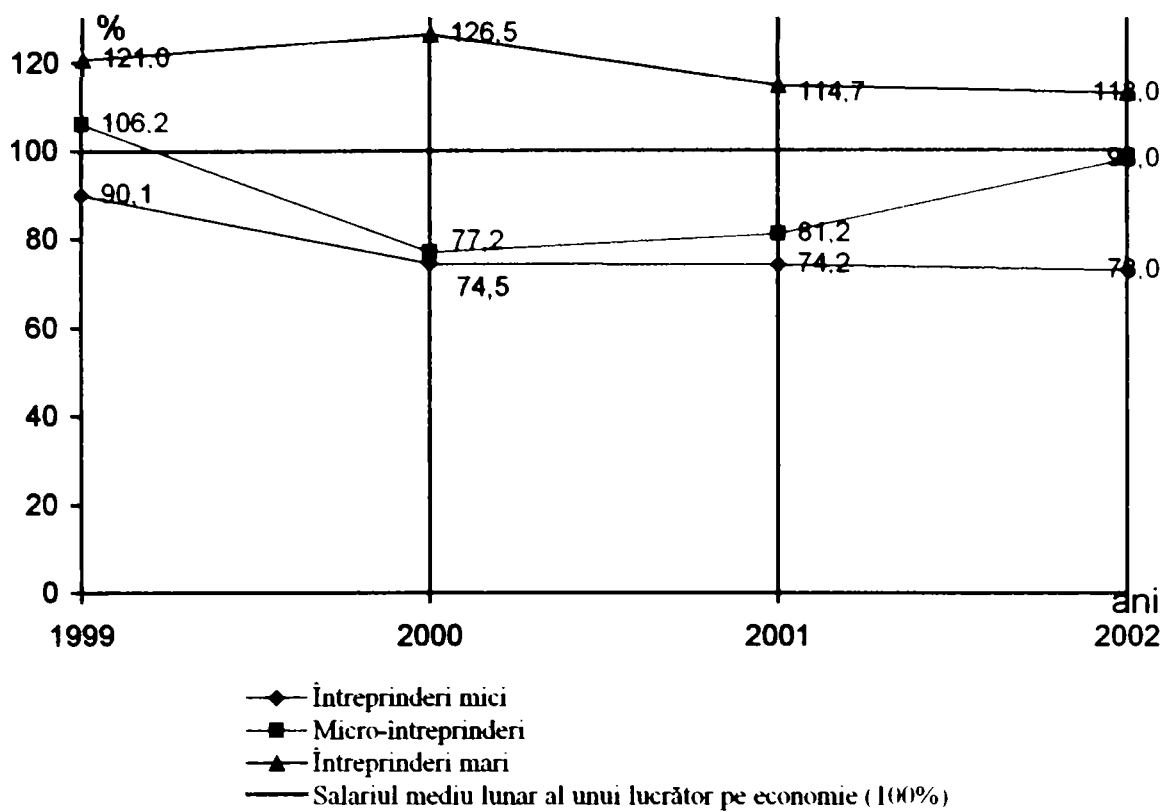


Figura 66. Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul mixt (public+privat) în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

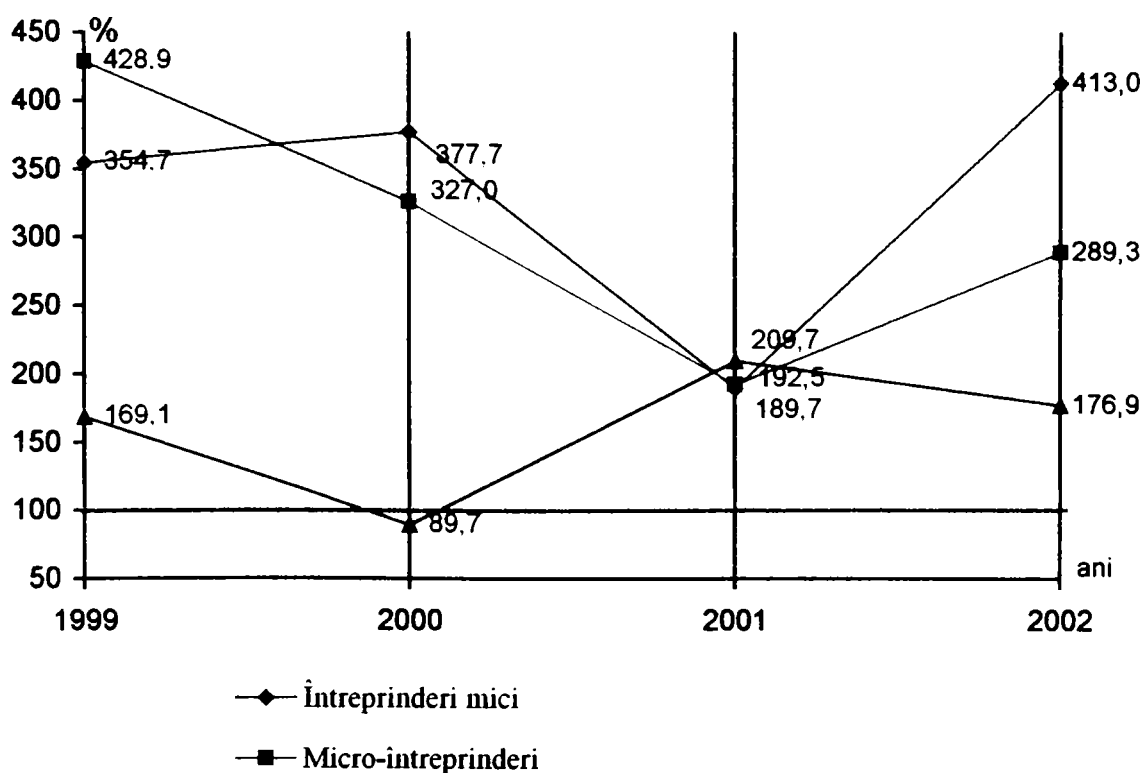


Figura 67. Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul cu proprietate străină în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

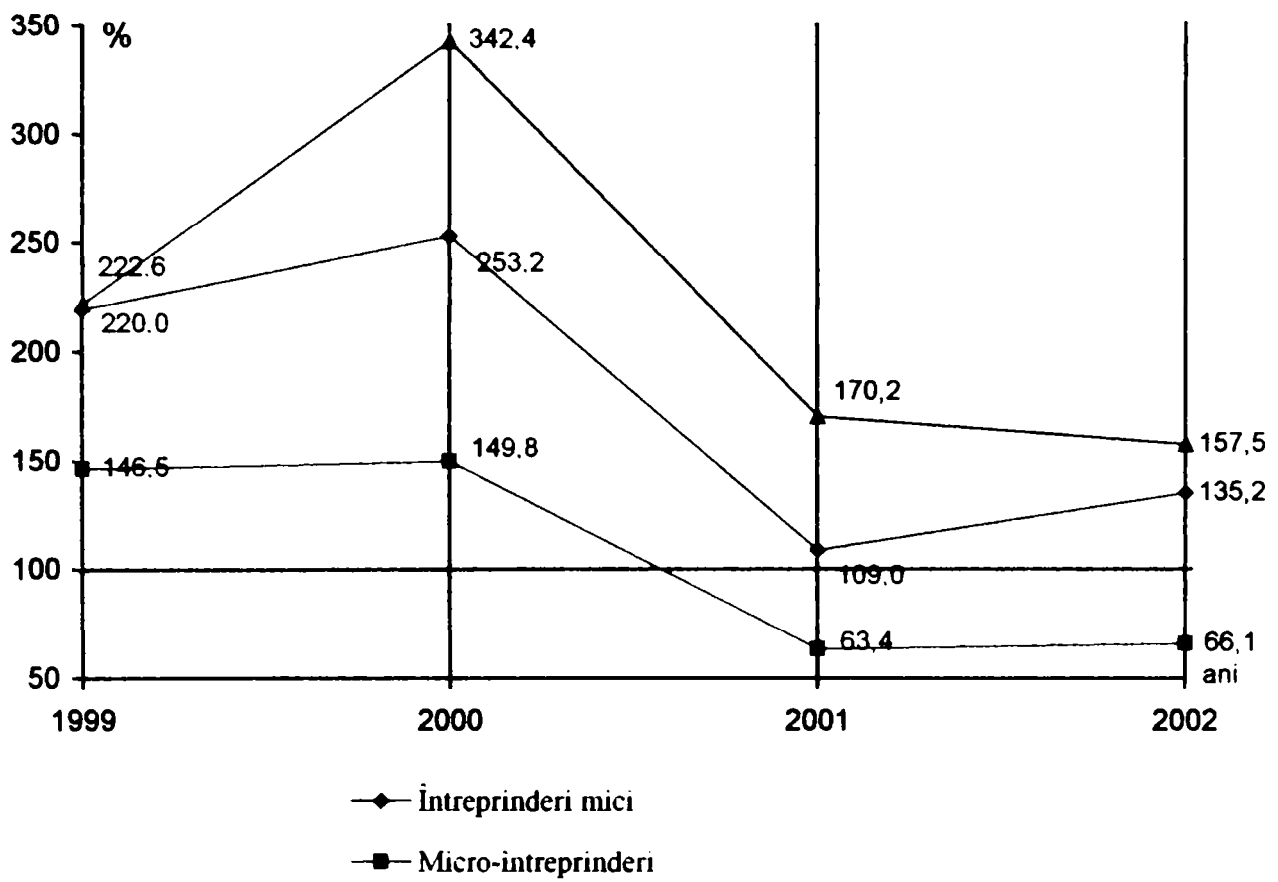


Figura 68. Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul mixt (cu proprietate străină) în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %
 Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

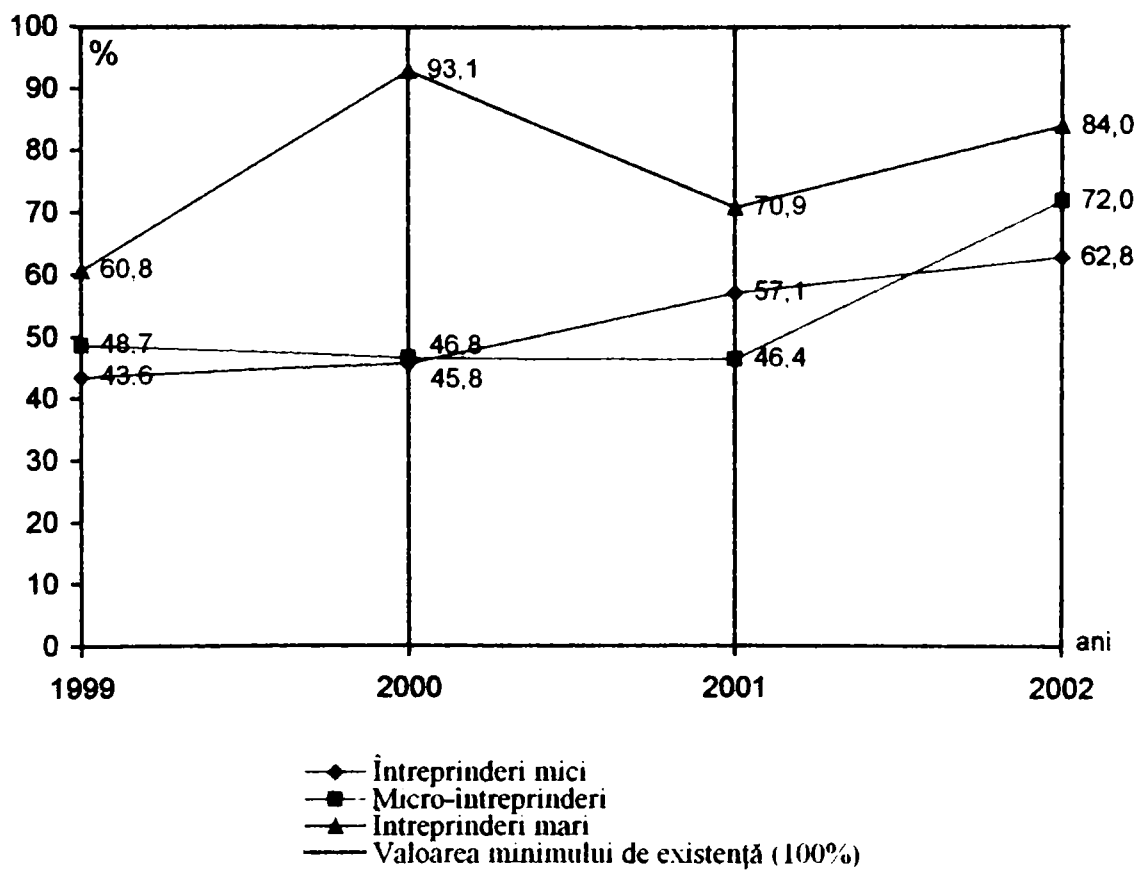


Figura 69. Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul public în raport cu valoarea minimului de existență, %

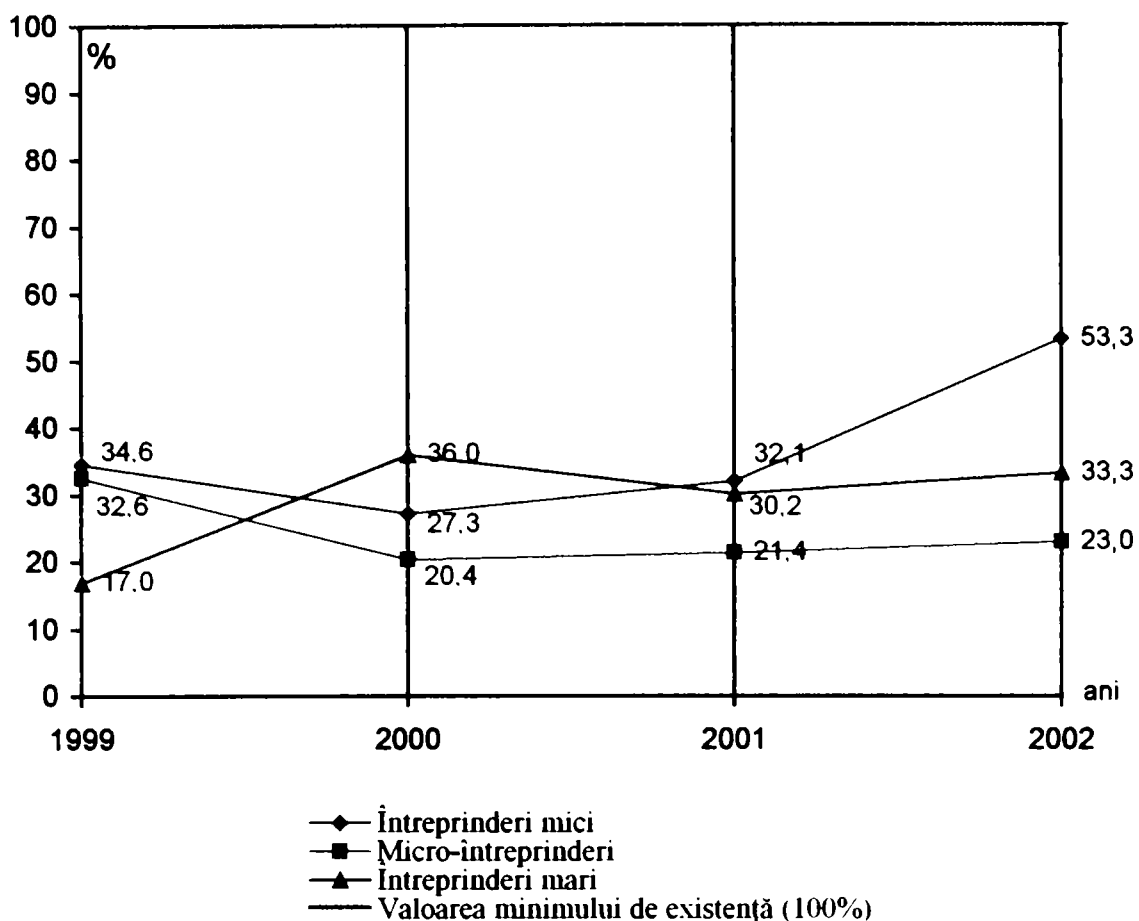


Figura 70. Salariul mediu al unui lucrător în sectorul privat în raport cu valoarea minimului de existență, %

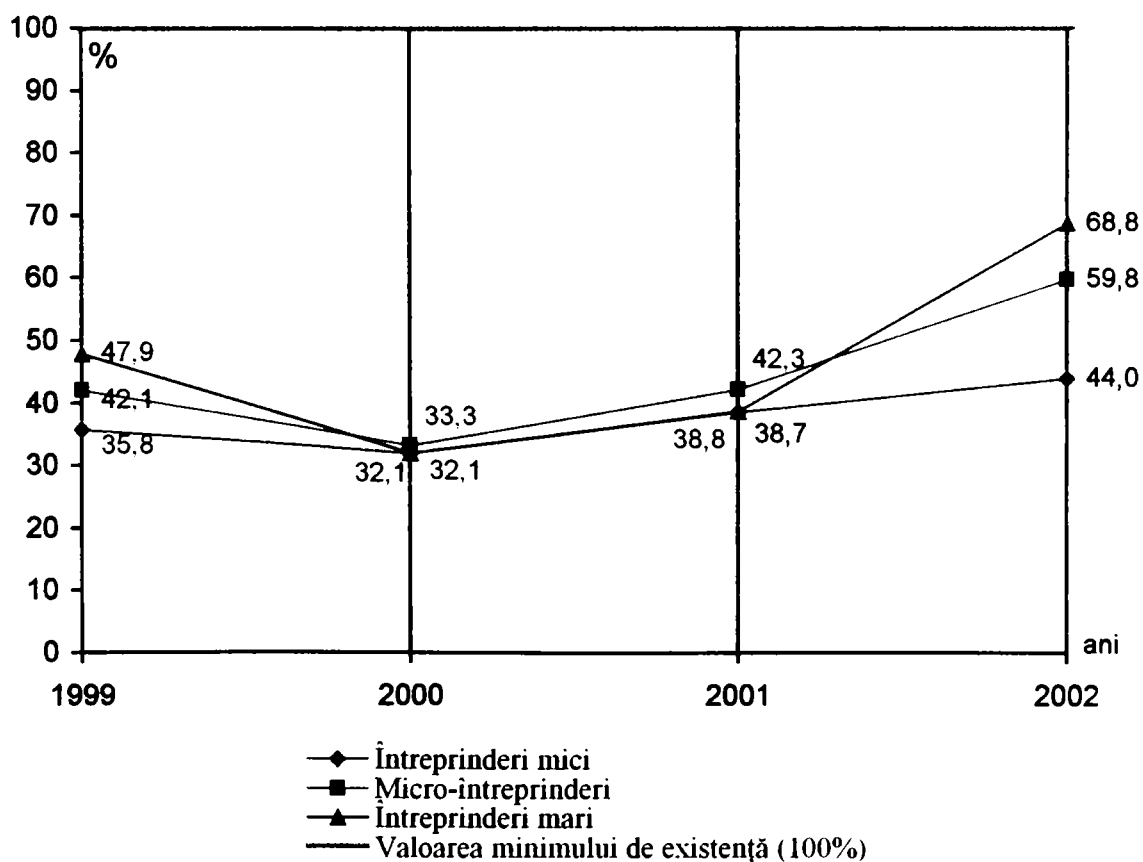


Figura 71. Salariul mediu al unui lucrător în sectorul mixt (public + privat) în raport cu valoarea minimului de existență, %

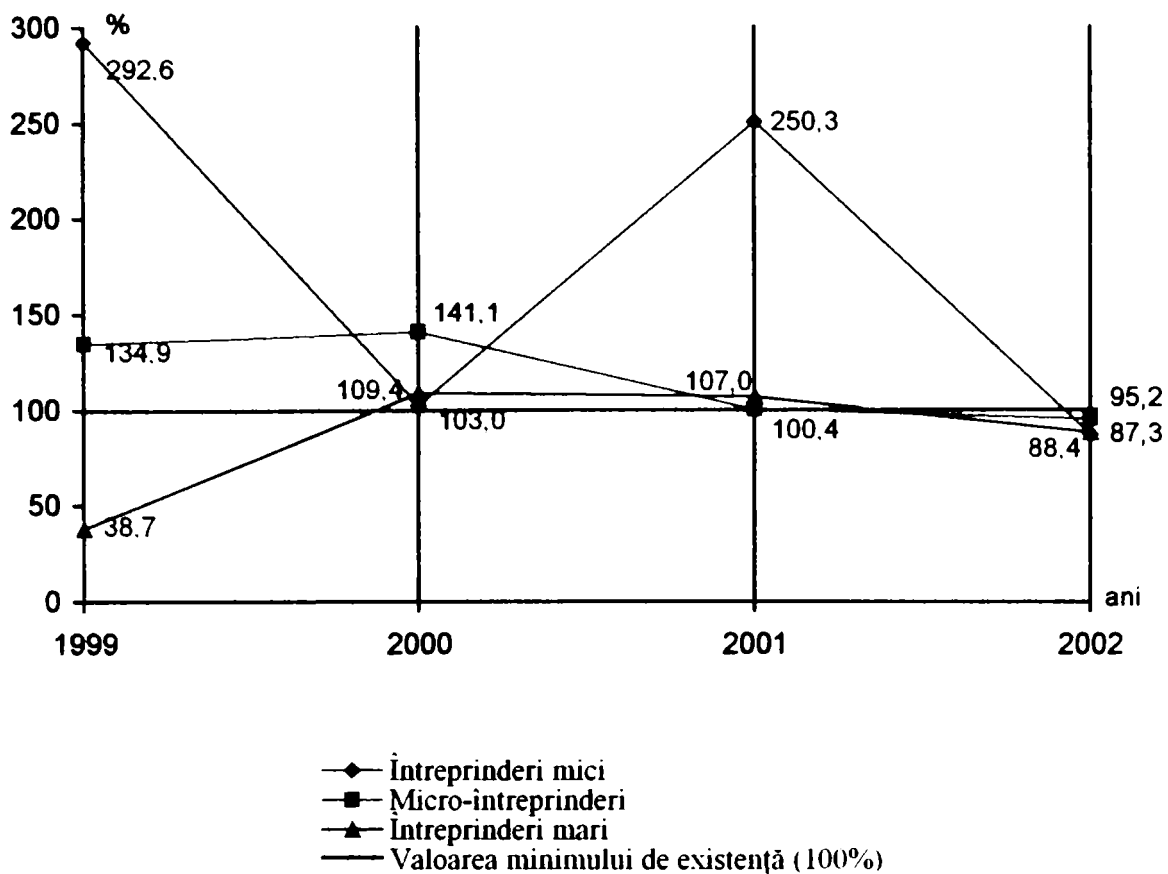


Figura 72. Salariul mediu al unui lucrător în sectorul cu proprietate străină în raport cu valoarea minimumului de existență, %

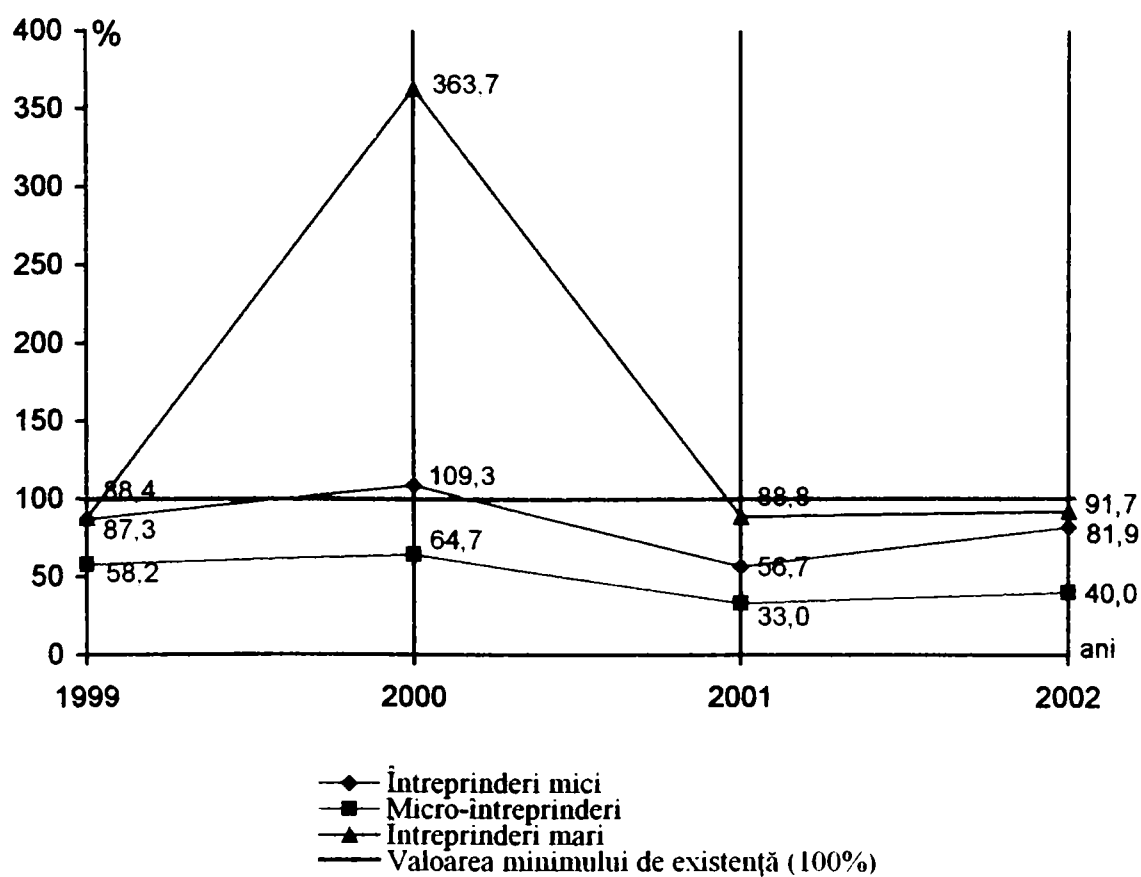


Figura 73. Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul mixt (cu proprietate străină) în raport cu valoarea minimumului de existență, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Pe domenii de activitate. O analiză mai detaliată a datelor comparative prezentate în tabelul 63 privind salariul mediu lunar al unui lucrător la nivelul tuturor domeniilor de activitate și clase de mărime, calculat în baza statisticelor complete și viabile, sugerează următoarele concluzii:

1. *nivelul minim al salariului mediu lunar al unui lucrător s-a stabilit în agricultură și comerț;*
2. *prin creșterea concomitentă a salariului mediu lunar al unui lucrător și a clasei de mărime a întreprinderilor, se remarcă importanța sectoarelor producătoare de bunuri:*
 - în mediul micro-întreprinderilor – construcții;
 - în mediul întreprinderilor mici – construcții și transport;
 - în mediul întreprinderilor mari – construcții și industrie.

Analiza salariului mediu lunar al unui lucrător pe domenii de activitate în raport cu omologul său în domeniile respective estimat pe republică (figurile 74-78), cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie (figurile 79-83) și cu valoarea minimumului de existență (figurile 84-88) reconfirmă concluziile *că accentul slab pe motivarea personalului este pus în toate domeniile de activitate și în tot ansamblul de întreprinderi, precum se prezintă în tabelul 64. Salariul mediu lunar al unui lucrător se situează sub nivelul acestor trei indicatori, diferențele între clase fiind bine pronunțate.*

**Tabelul 63 Salariul mediu lunar al unui lucrător pe domenii de activitate
și clase de mărime ale întreprinderilor**

-lei-

Nr crt	Clase de mărime	Agricultură			Industrie			Construcții			Comerț și servicii			Transport						
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002			
1.	Micro- întreprinderi	210,2	390,8	190,2	220,4	229,5	234,9	281,4	245,3	281,3	271,4	370,3	251,8	270,0	186,6	192,8	326,3	317,0	248,8	253,9
2.	Întreprinderi mici	145,1	167,7	235,4	256,1	296,3	325,4	396,1	271,1	410,7	378,9	512,3	310,8	438,5	335,9	417,0	365,0	697,0	450,2	482,0
3.	Întreprinderi mari	97,0	262,7	199,5	301,7	403,1	903,2	705,0	233,6	325,6	487,4	605,0	292,3	858,0	510,8	640,0	474,2	1118,3	765,3	972,1

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

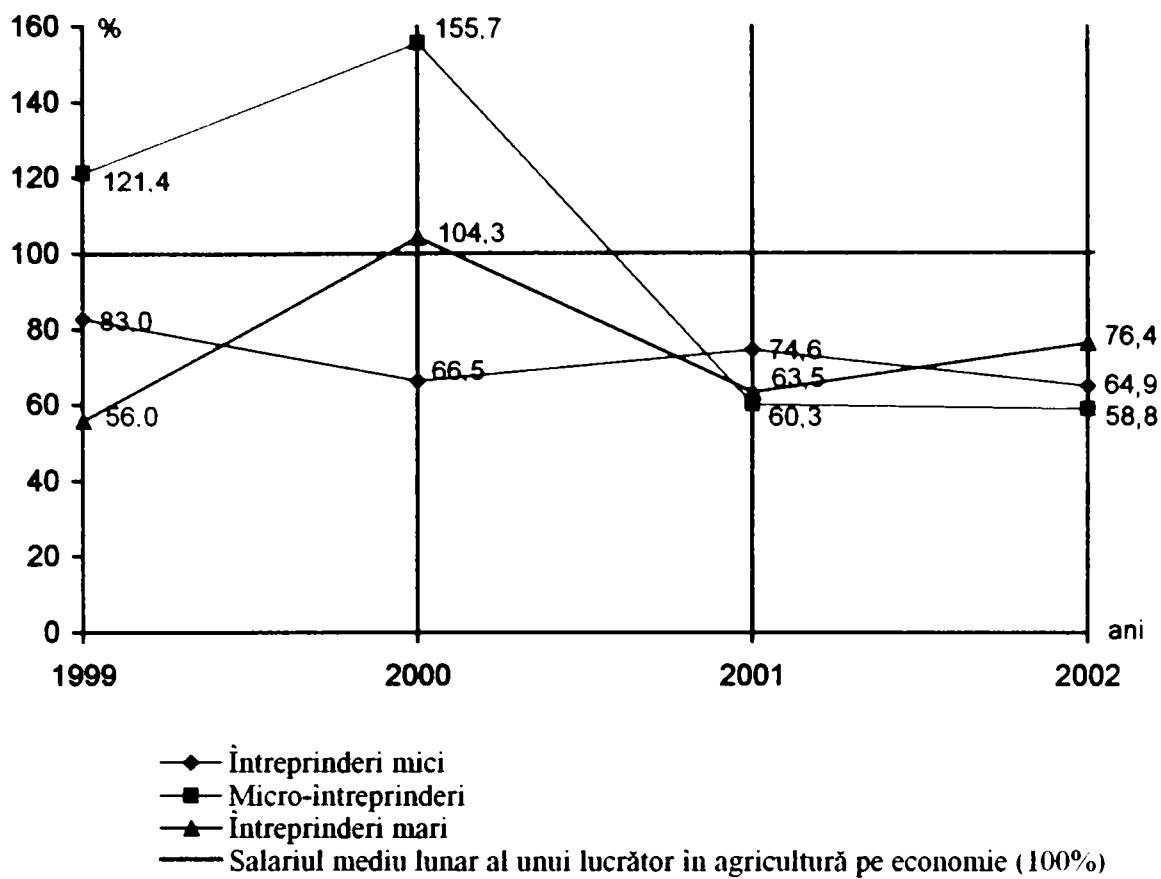


Figura 74. Salariul mediu lunar al unui lucrător în agricultură în raport cu același indicator în agricultură pe economie, %

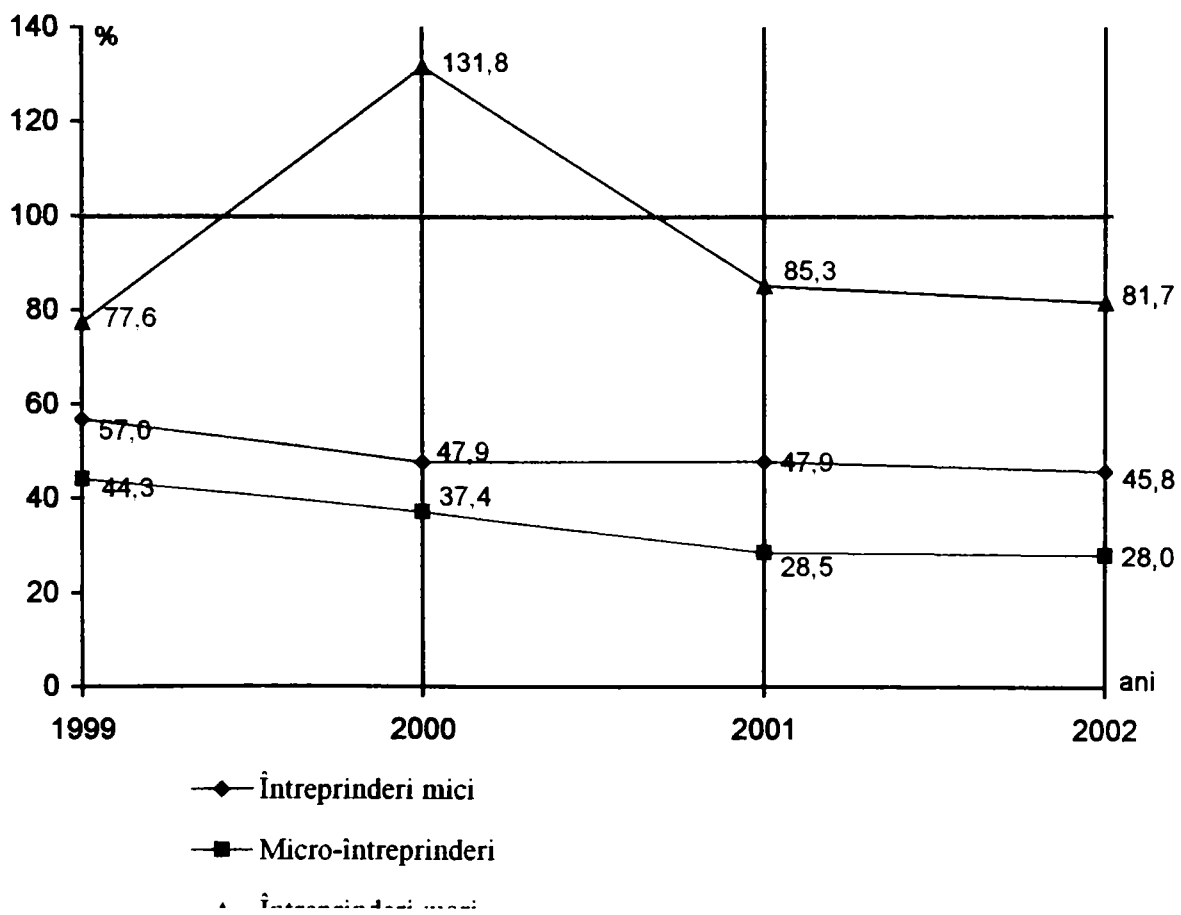


Figura 75. Salariul mediu lunar al unui lucrător în industrie în raport cu același indicator în industrie pe economie, %

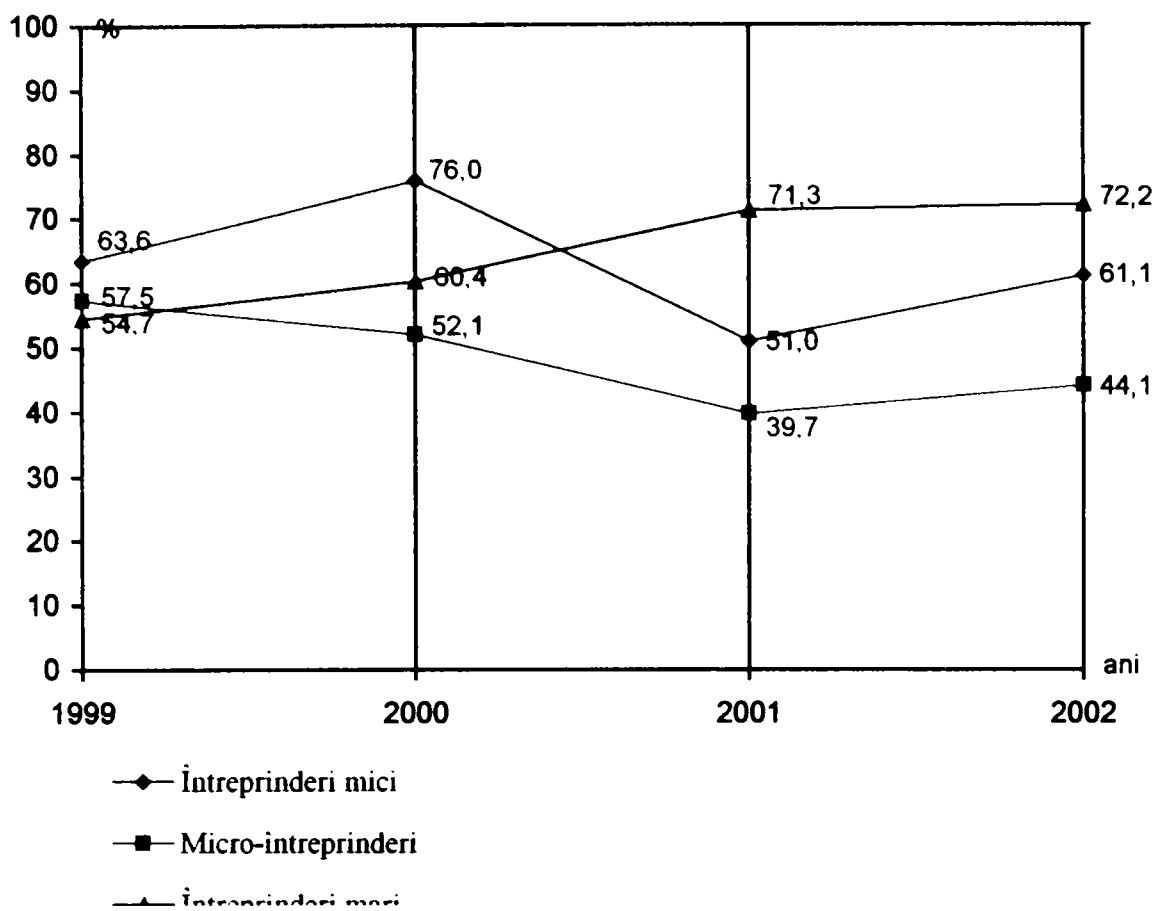


Figura 76. Salariul mediu lunar al unui lucrător în construcții în raport cu același indicator în construcții pe economie, %

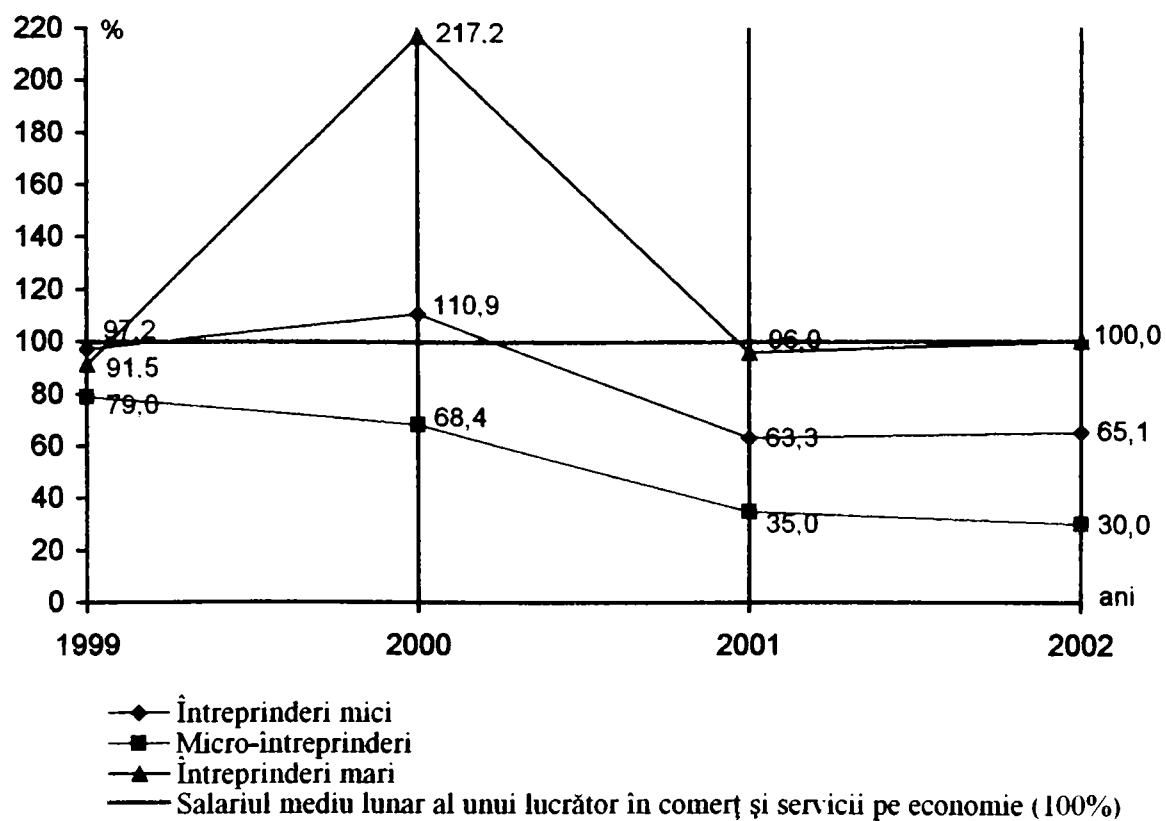


Figura 77. Salariul mediu lunar al unui lucrător în comerț și servicii în raport cu același indicator în comerț și servicii pe economie, %

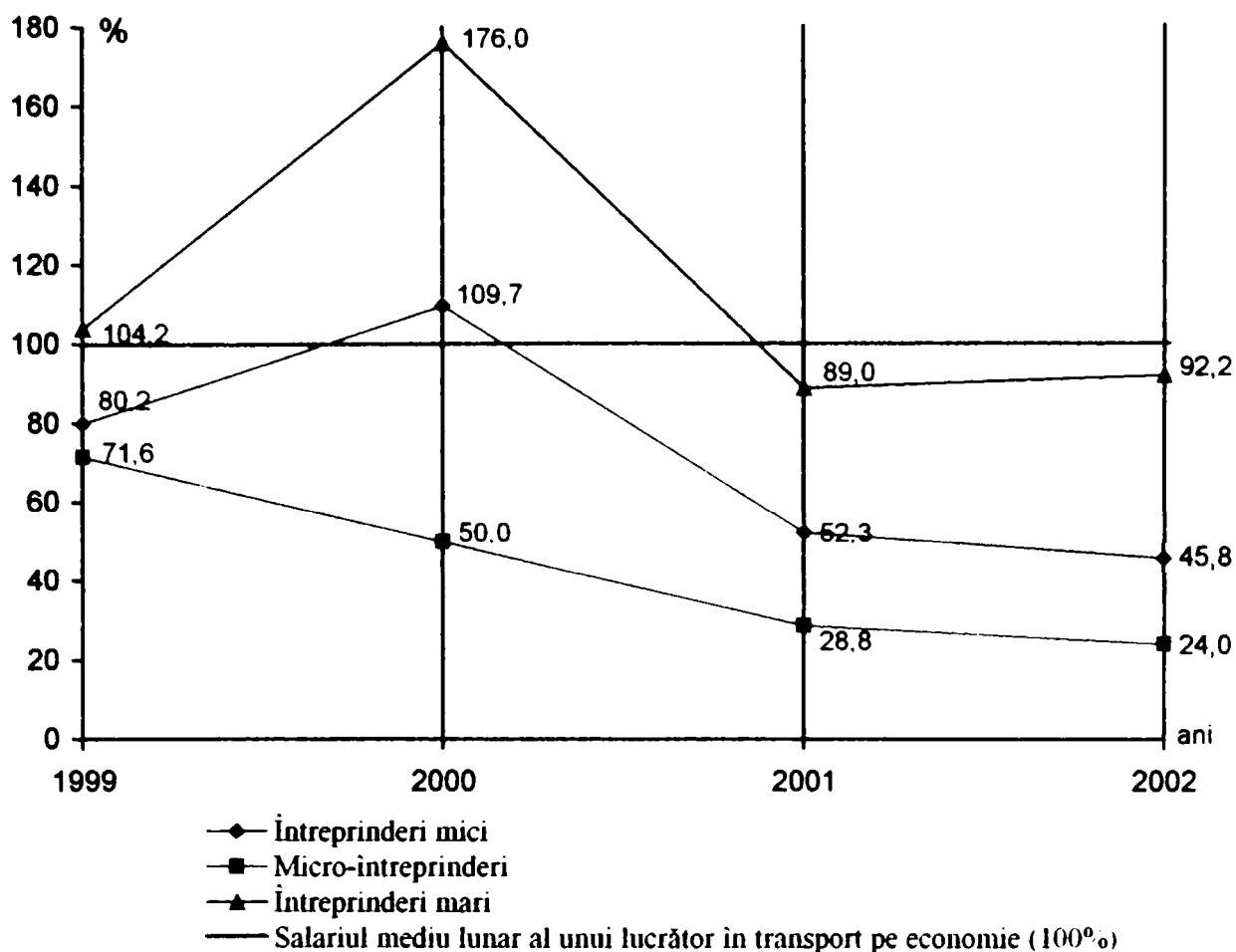


Figura 78. Salariul mediu lunar al unui lucrător în transport în raport cu același indicator în transport pe economie, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

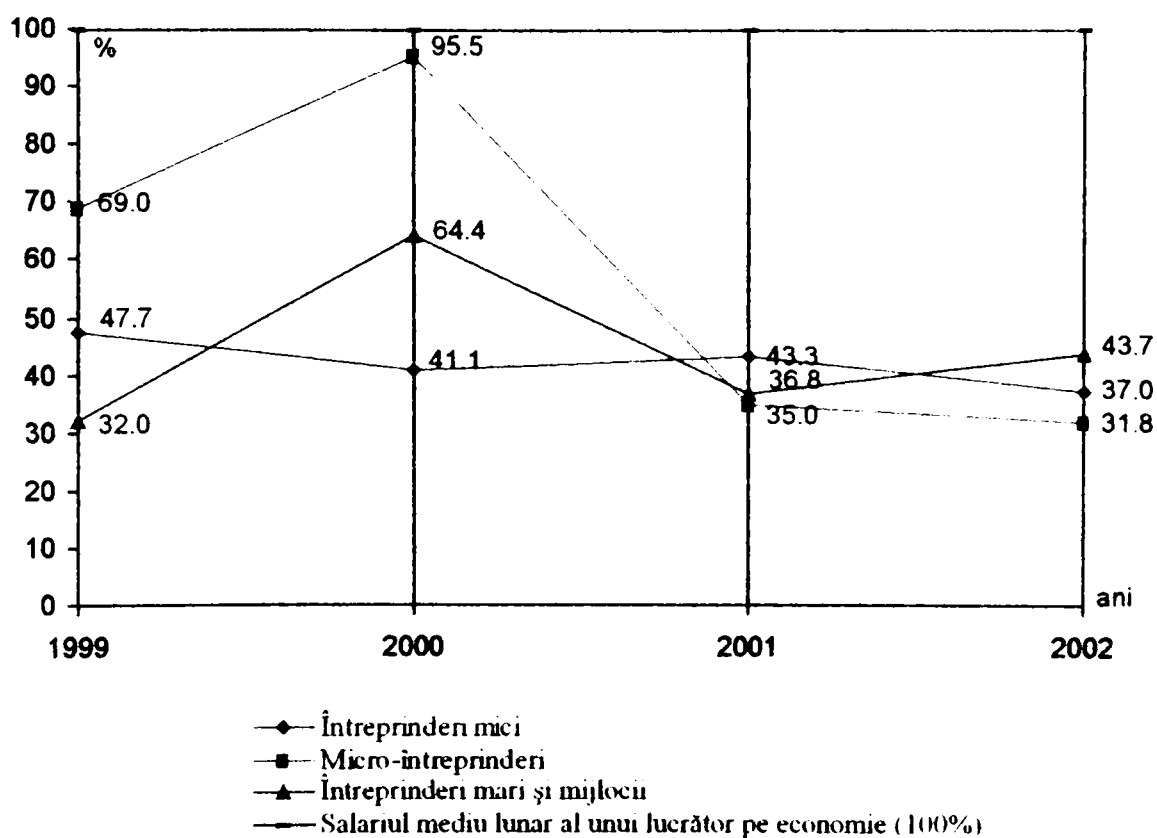


Figura 79. Salariul mediu lunar al unui lucrător în agricultură în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

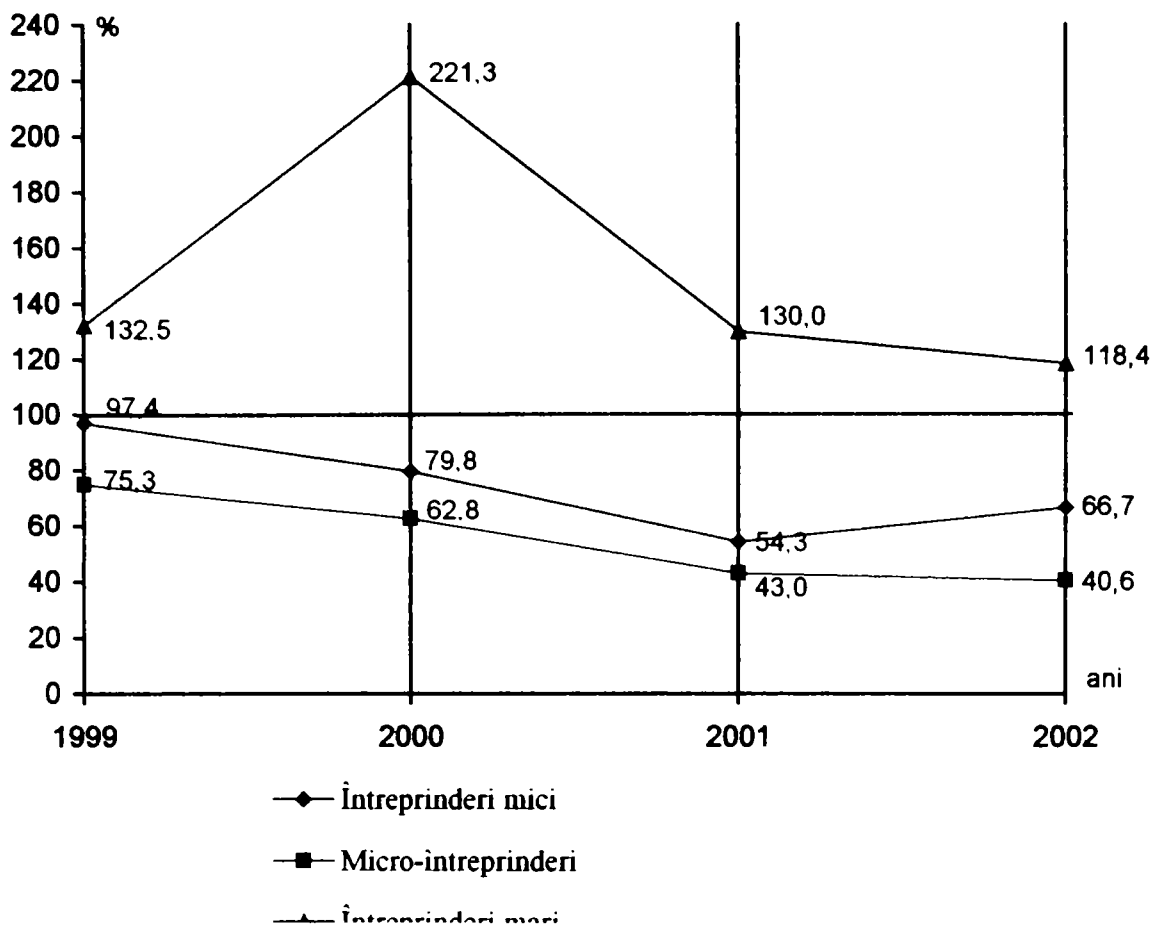


Figura 80. Salariul mediu lunar al unui lucrător în industrie în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

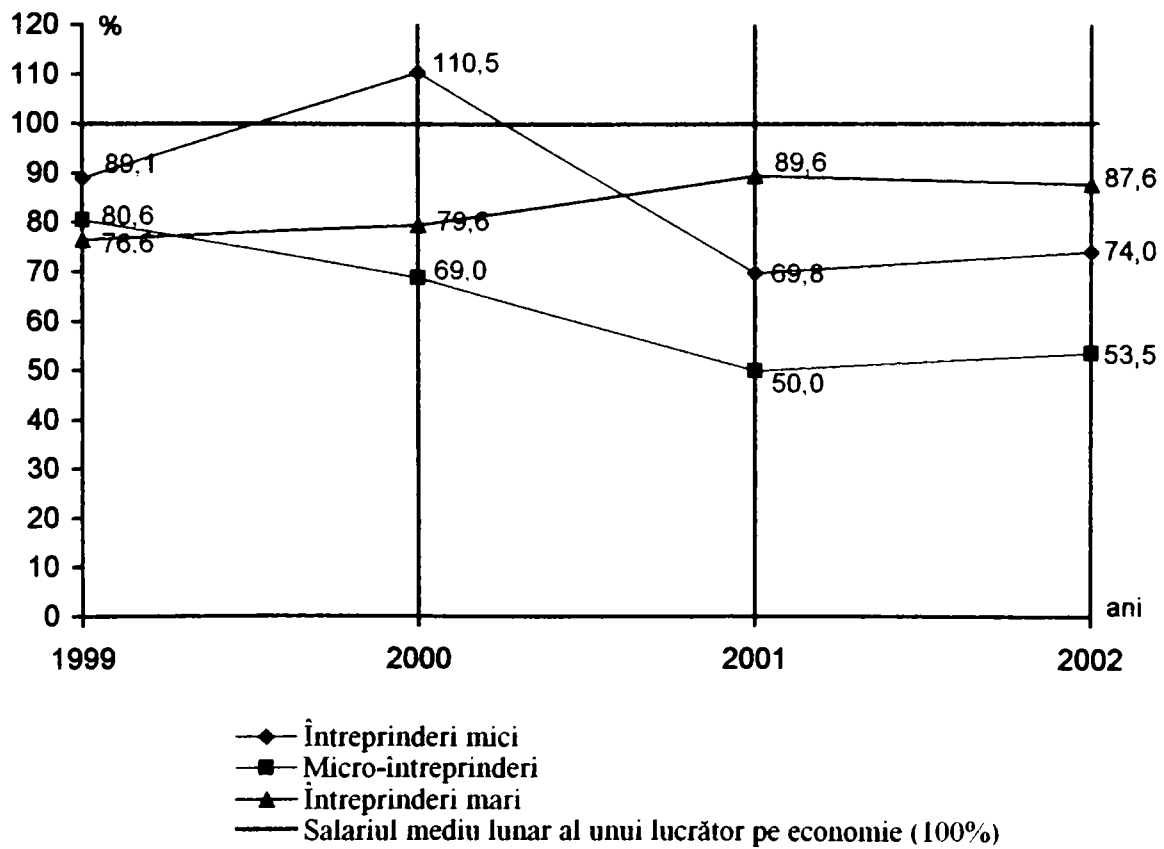


Figura 81. Salariul mediu lunar al unui lucrător în construcții în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

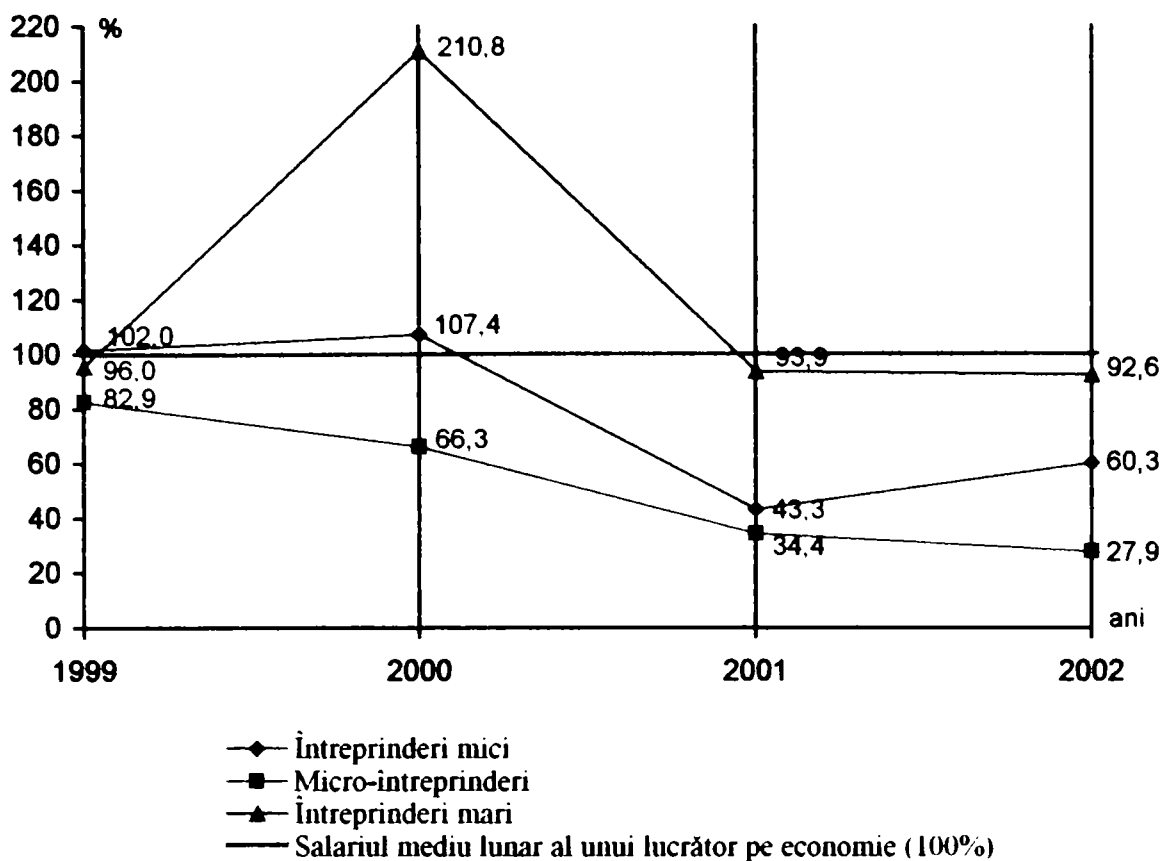


Figura 82. Salariul mediu lunar al unui lucrător în comerț și servicii în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

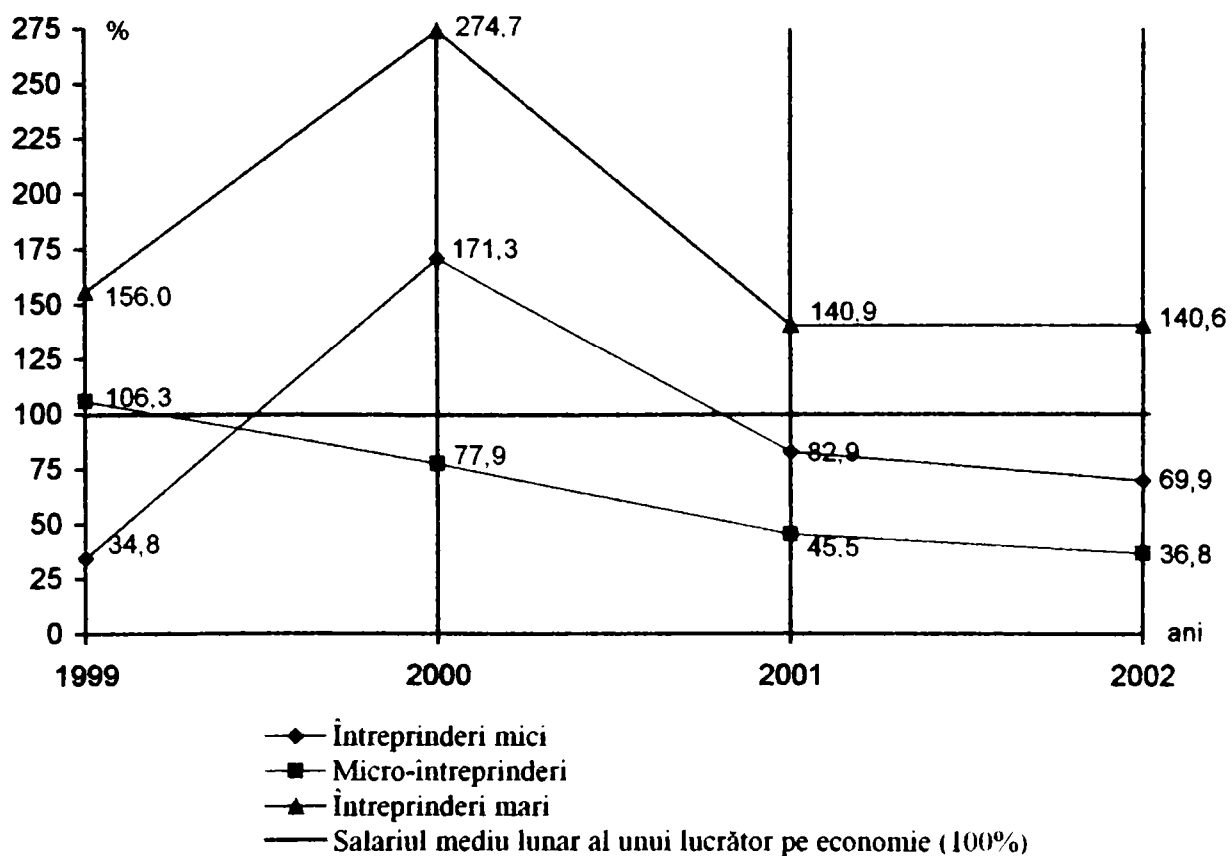


Figura 83. Salariul mediu lunar al unui lucrător în transport în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

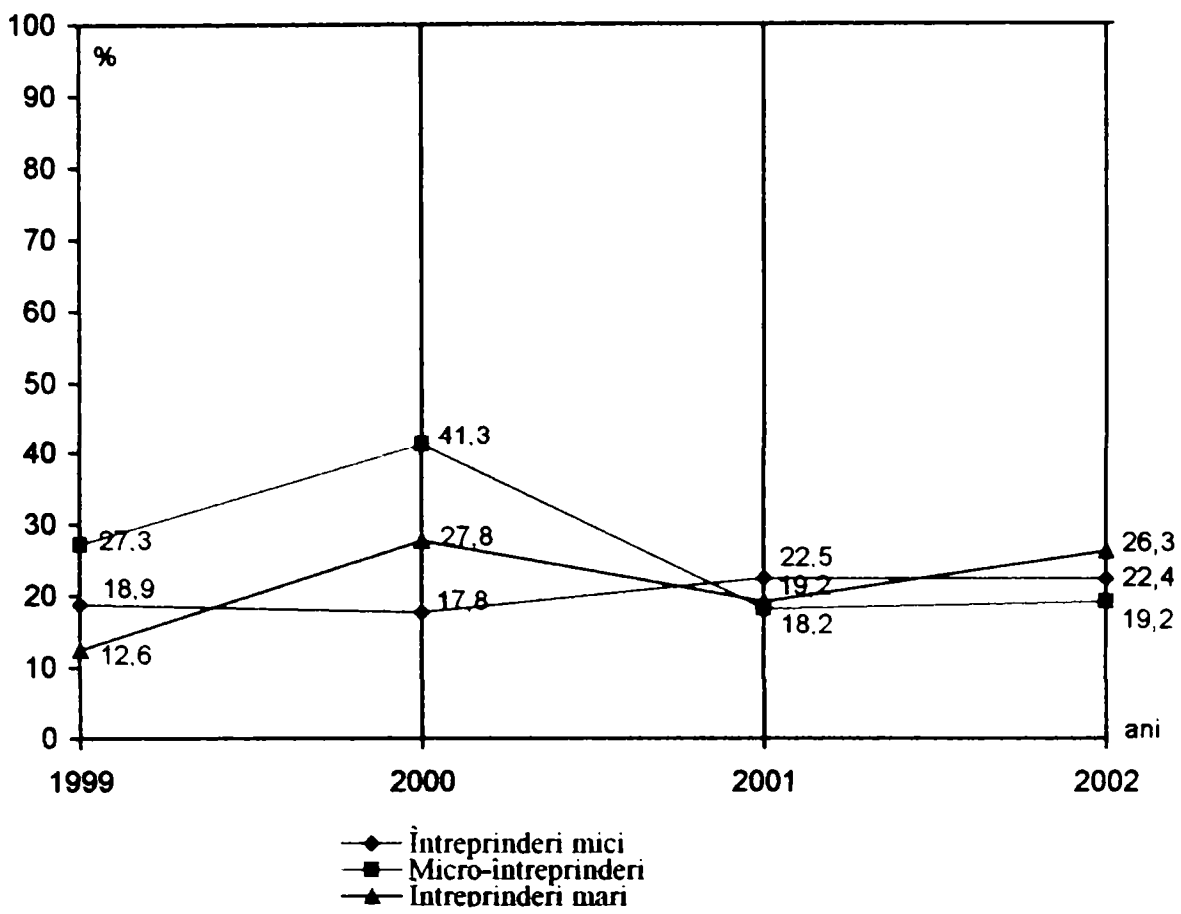


Figura 84. Salariul mediu lunar al unui lucrător în agricultură în raport cu valoarea minimului de existență pe Republica Moldova, %

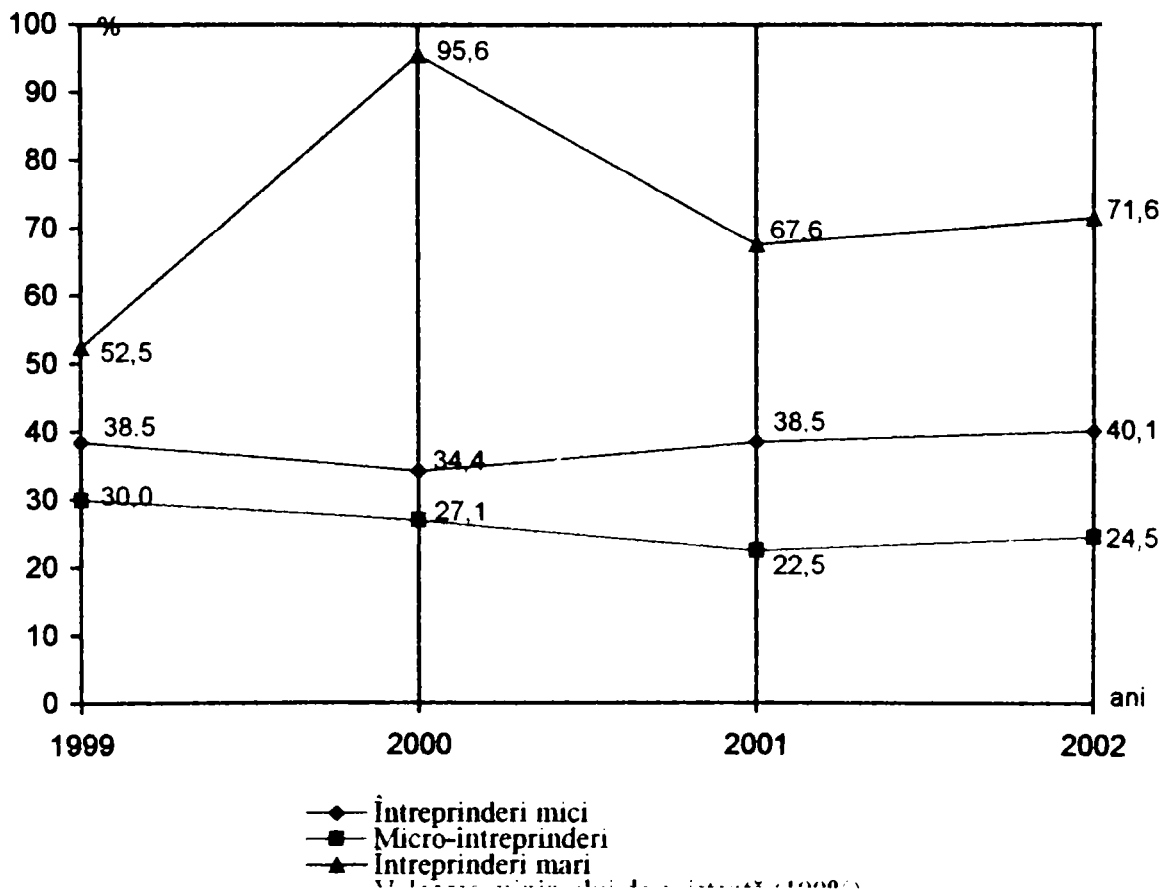


Figura 85. Salariul mediu lunar al unui lucrător în industrie în raport cu valoarea minimului de existență pe Republica Moldova, %

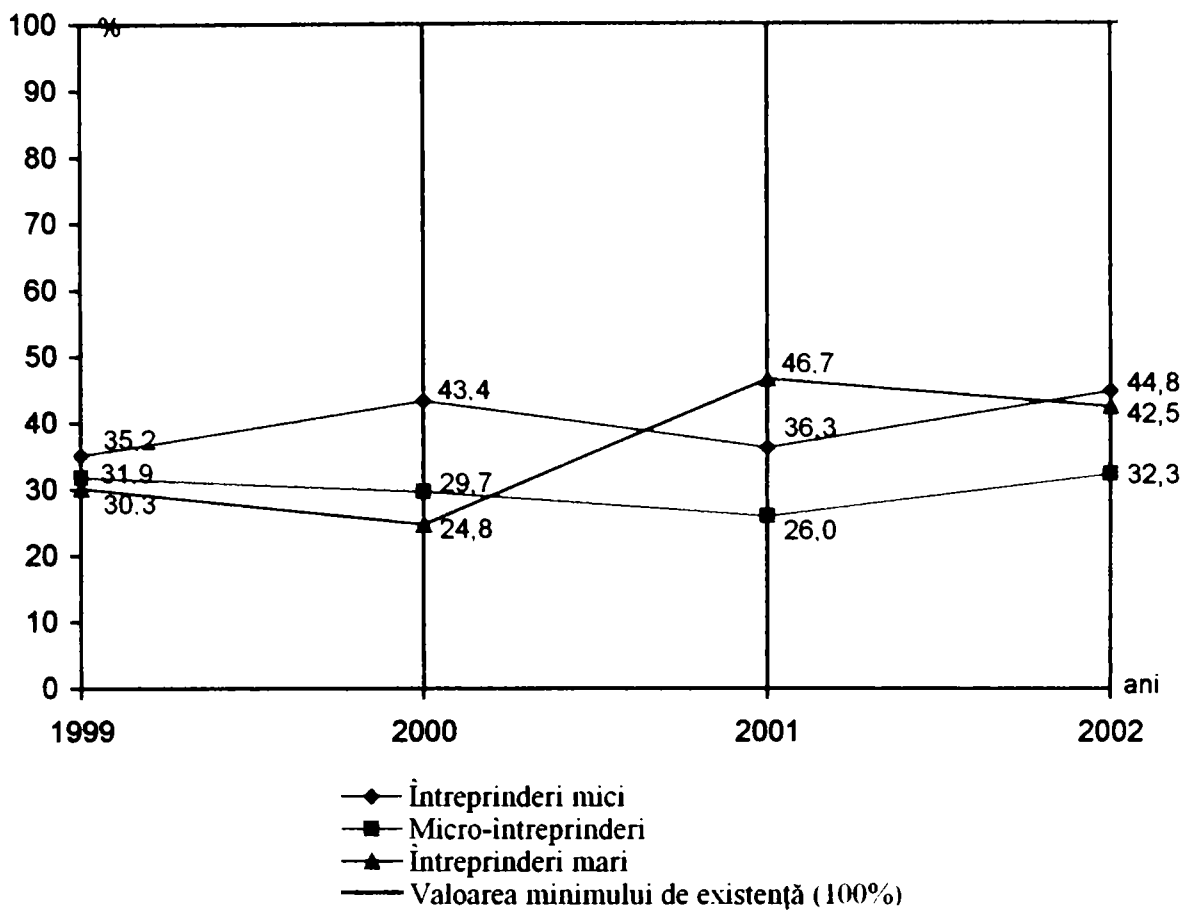


Figura 86. Salariul mediu lunar al unui lucrător în construcții în raport cu valoarea minimului de existență pe Republica Moldova, %

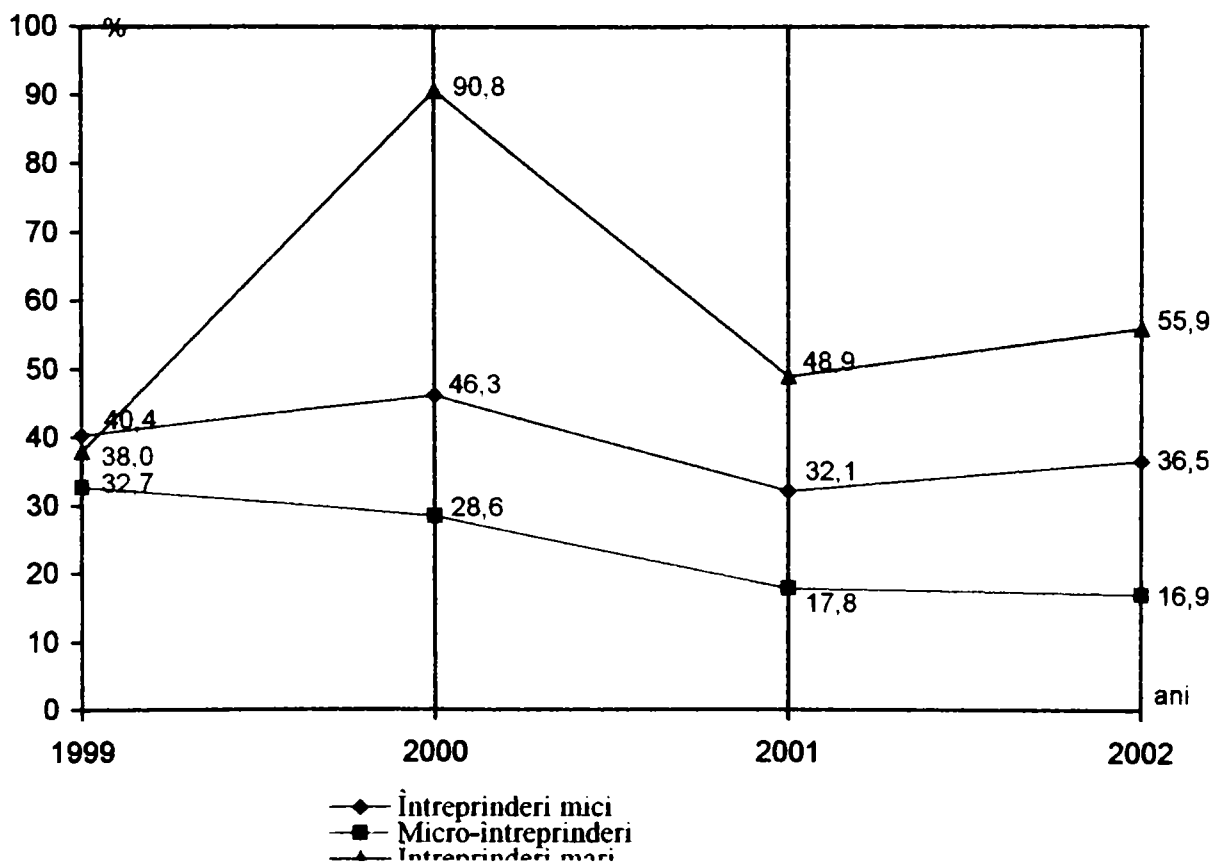


Figura 87. Salariul mediu lunar al unui lucrător în comerț și servicii în raport cu valoarea minimului de existență pe Republica Moldova, %

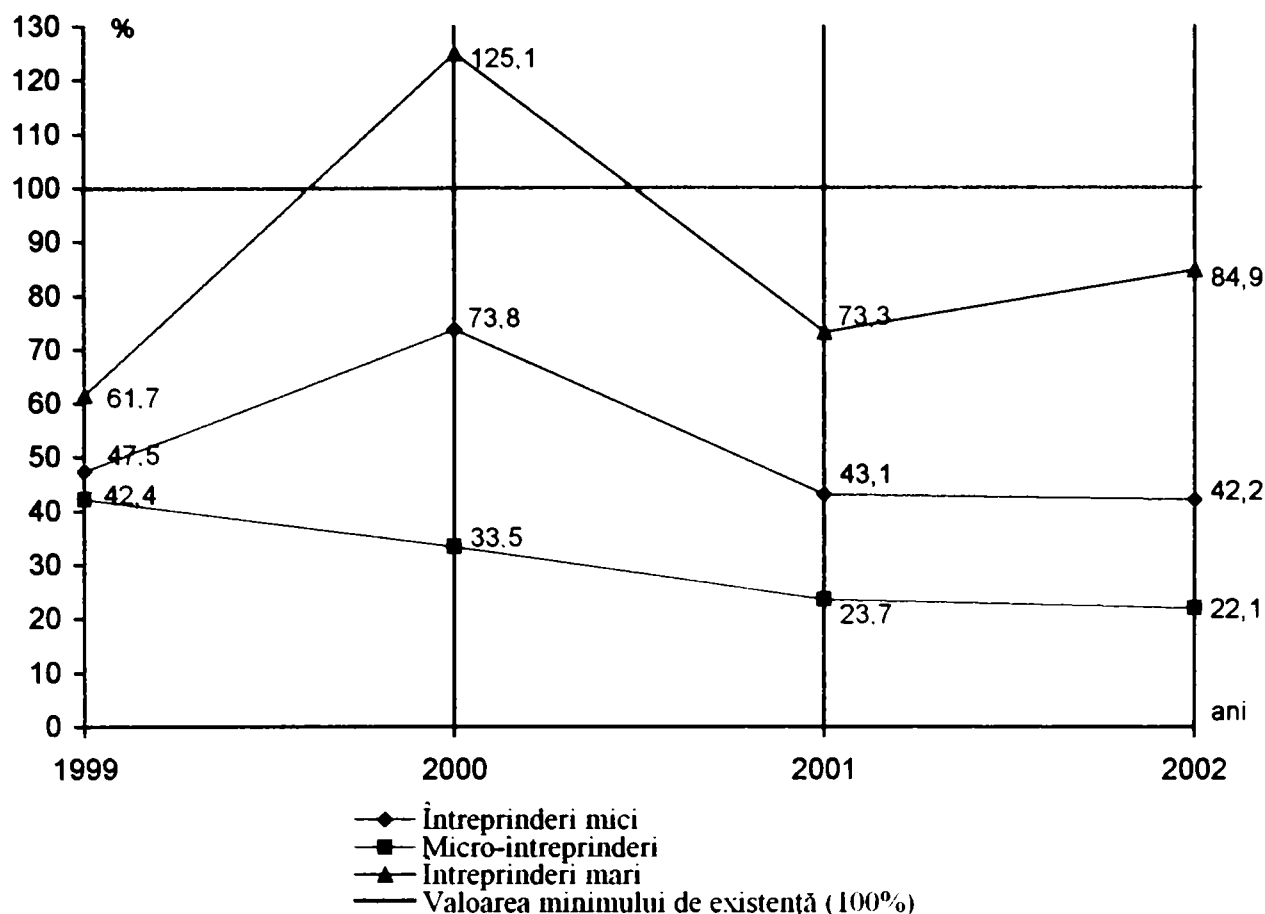


Figura 88. Salariul mediu lunar al unui lucrător în transport în raport cu valoarea minimumului de existență pe Republica Moldova, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Tabelul 64 Sinteze privind salariul mediu lunar al unui lucrător în raport cu unii indici social-economici pe 2002

Nr. crt.	Clase de mărime	Discriptorii		
		În raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în domeniile respective	În raport cu salariul mediu al unui lucrător în economie	În raport cu valoarea minimumului de existență
1.	Micro-întreprinderi	Nu depășește nici într-un domeniu de activitate	Nu depășește nici într-un domeniu de activitate	Nu depășește nici într-un domeniu de activitate
2.	Întreprinderi mici	Nu depășește nici într-un domeniu de activitate	Nu depășește nici într-un domeniu de activitate	Nu depășește nici într-un domeniu de activitate
3.	Întreprinderi mari	Nu depășește nici într-un domeniu de activitate	Depășește numai în industrie	Nu depășește nici într-un domeniu de activitate

Pe forme organizatorico-juridice. Având în vedere aspectele evidențiate pe scurt la începutul acestui subcapitol privind salariul pe forme organizatorico-juridice, salariul mediu lunar al unui lucrător (tabelul 65) este mai mare în societățile de acțiuni, ele ocupând în 2002 o arie de numai 10,3% din total angajați.

Tabelul 65 Salariul mediu lunar al unui lucrător pe forme organizatorico-juridice și clase de mărime

-lei-

Nr. crt.	Clase de mărime	Societăți pe acțiuni				Societăți cu răspundere limitată			
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
1.	Micro-întreprinderi	345,2	368,5	349,8	499,2	264,4	292,1	223,9	256,4
2.	Întreprinderi mici	307,4	437,4	398,3	497,1	342,1	430,1	373,8	463,8
3.	Întreprinderi mari	296,5	872,2	692,3	859,3	156,5	277,7	324,4	371,8

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

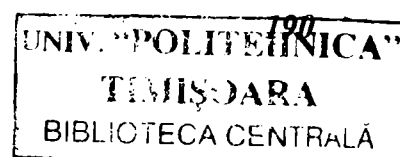
În societățile cu răspundere limitată, care acoperă o arie de 72,4 %, salariul mediu lunar al unui lucrător și indicatorul respectiv din societățile pe acțiuni în funcție de mărimea întreprinderilor se află în 2002 în următorul raport:

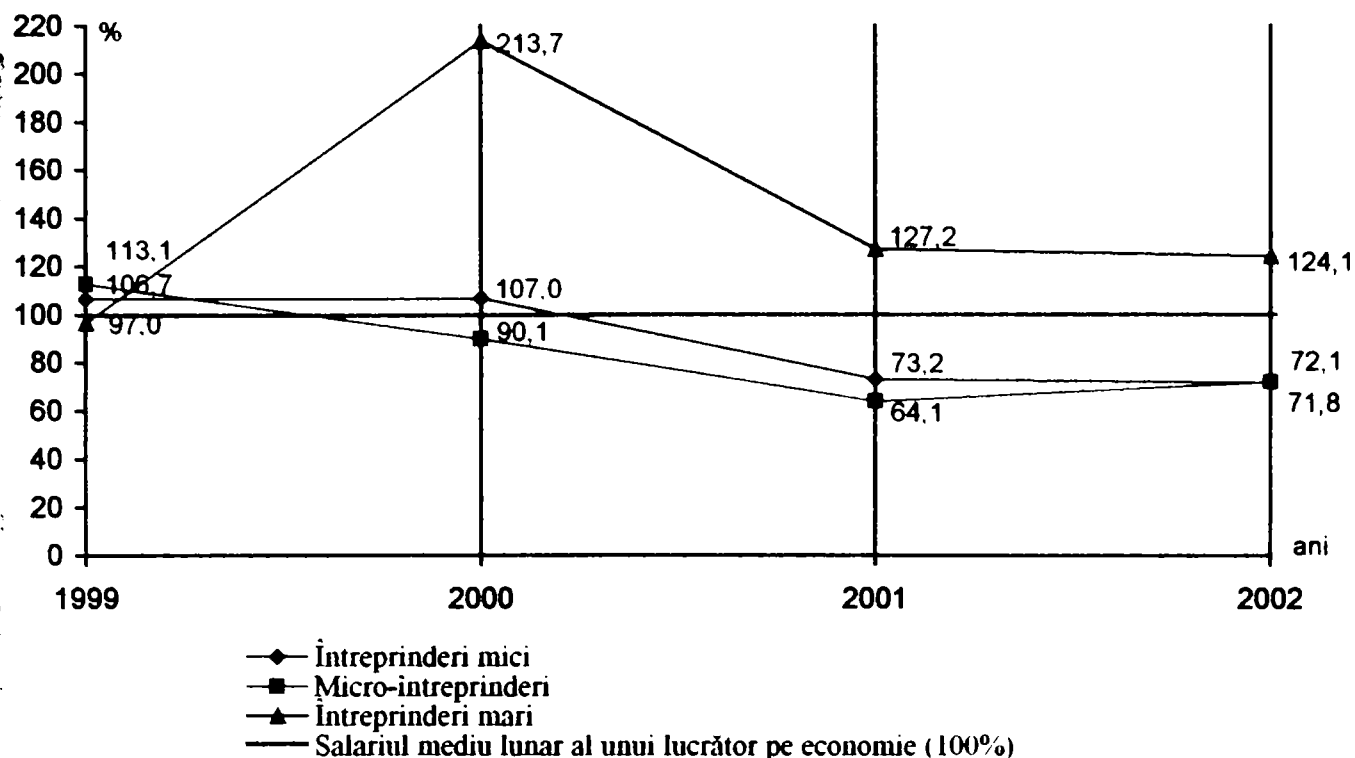
- în micro-întreprinderi – 51,3 %;
- în întreprinderi mici – 93,2 %;
- în întreprinderi mari și mijlocii – 43,3 %.

Deci, nivelul motivării muncii este aproximativ același numai în întreprinderile mici, ce reconfirmă concluzia privind creșterea importanței întreprinderilor din această clasă.

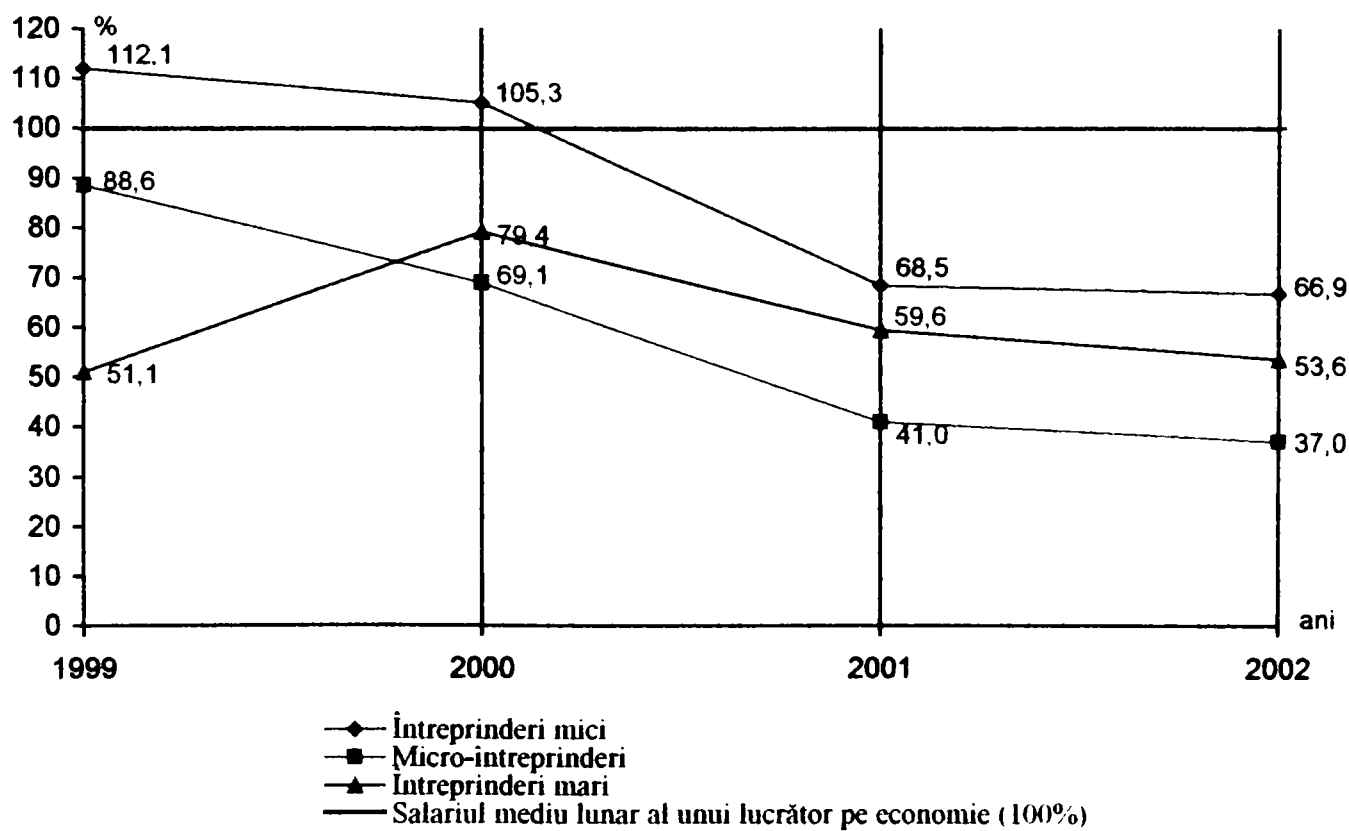
Salariul mediu lunar al unui lucrător, având disparități mai mult sau mai puțin marcante de la o clasă de mărime la alta, a depășit indicatorul respectiv pe economie în 2002 numai în întreprinderile mari și mijlocii, precum se prezintă în figura 89.

Urmărind indicatorii din figura 90 putem să remarcăm încă o concluzie nefavorabilă: valoarea mediului de consum nu este depășită de salariul mediu lunar în ambele forme organizatorico-juridice pe tot ansamblul de întreprinderi.





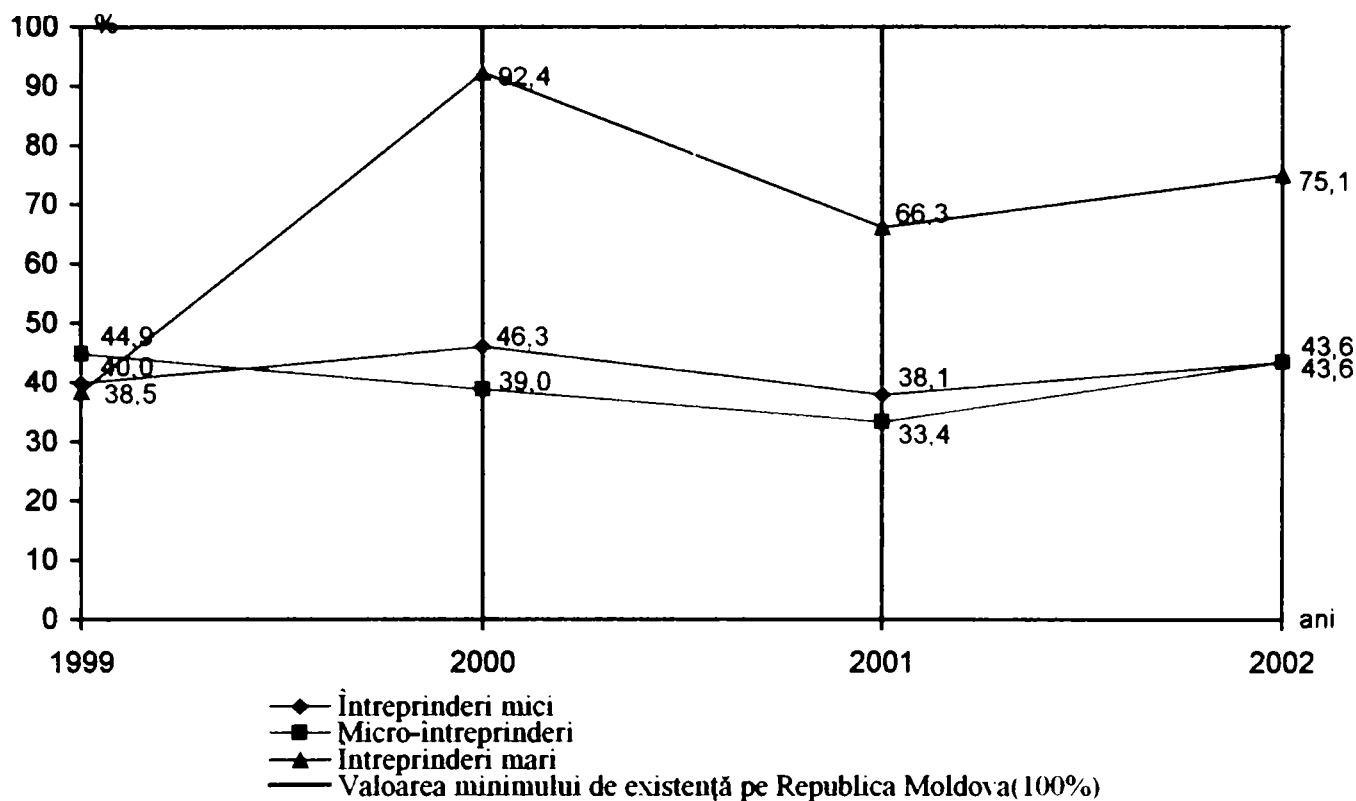
Societăți pe acțiuni



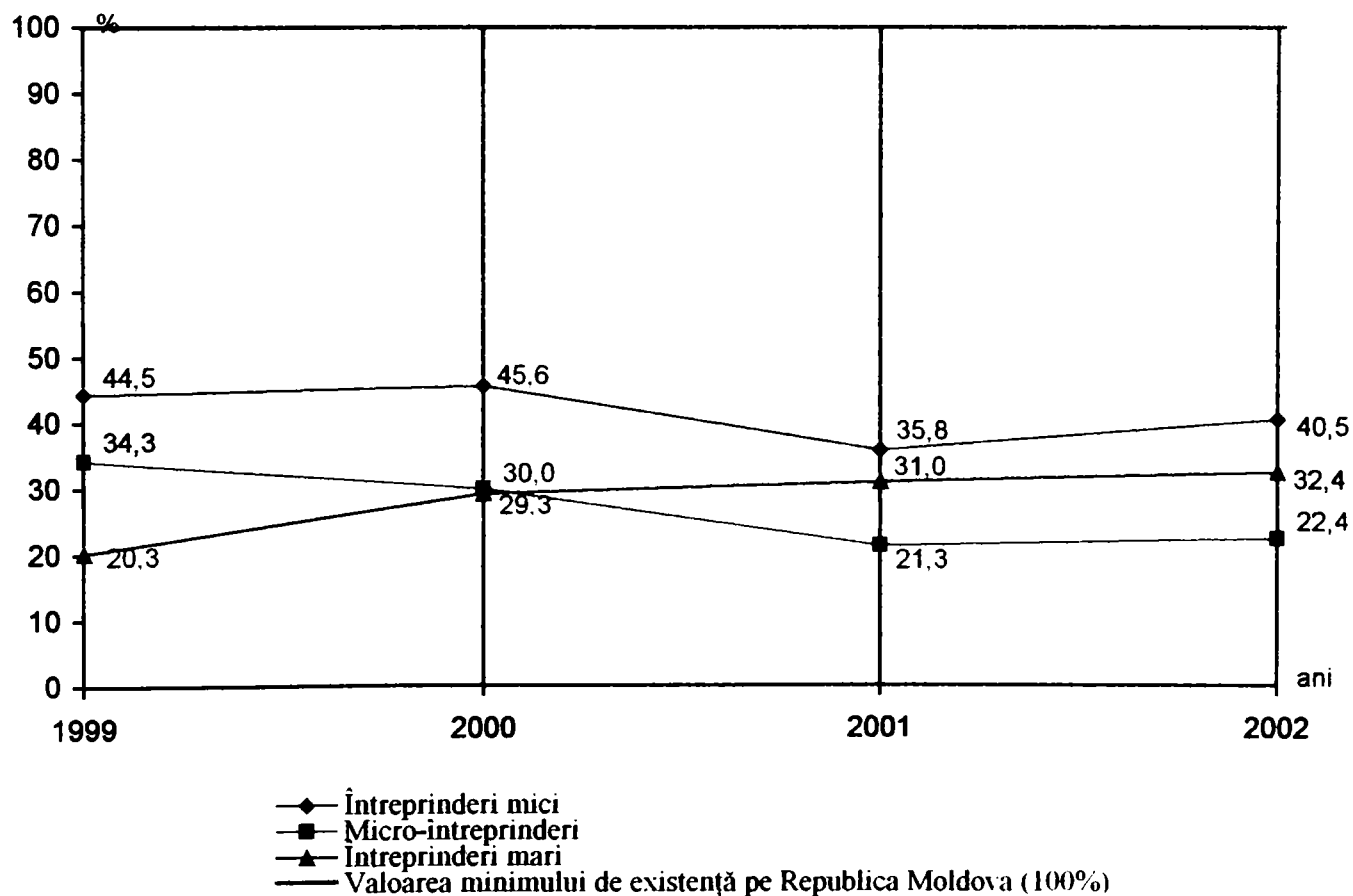
Societăți cu răspundere limitată

Figura 89. Salariul mediu lunar al unui lucrător pe forme organizatorico – juridice și clase de mărime ale întreprinderilor în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.



Societăți pe acțiuni



Societăți cu răspundere limitată

Figura 90. Salariul mediu lunar al unui lucrător pe forme organizatorico – juridice și clase de mărime ale întreprinderilor în raport cu valoarea minimului de existență pe Republica Moldova, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

4.5. ANALIZA REPARTIȚIEI CIFREI DE AFACERI

Deși cifra de afaceri este un indicator economic foarte sensibil la modificările domeniului de activitate desfășurată, acesta este implicat frecvent în determinarea altor indicatori utilizați în analiza performanțelor unei întreprinderi.

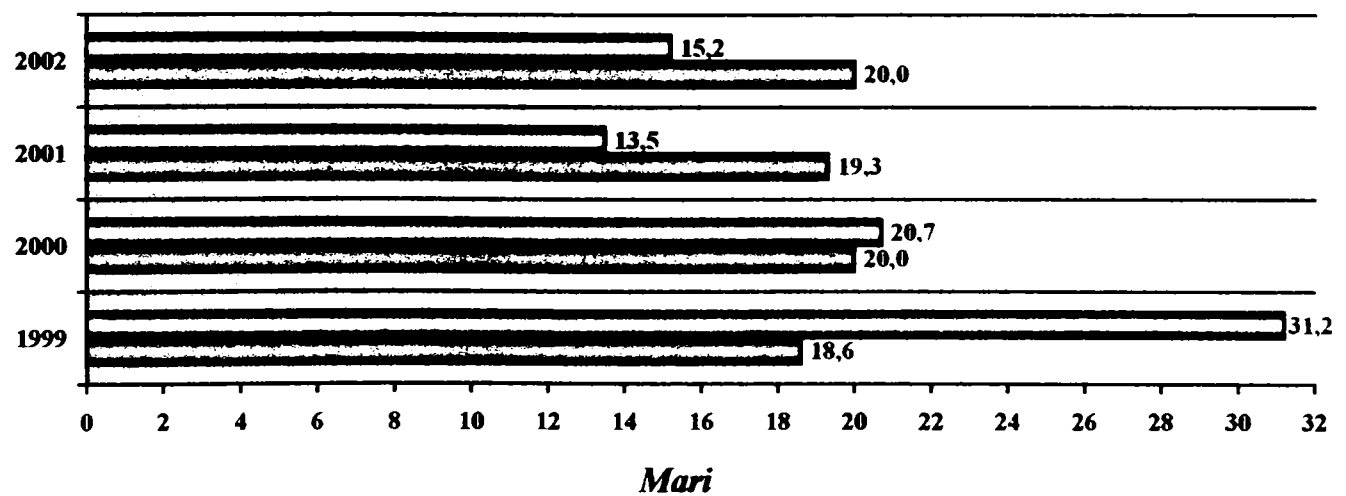
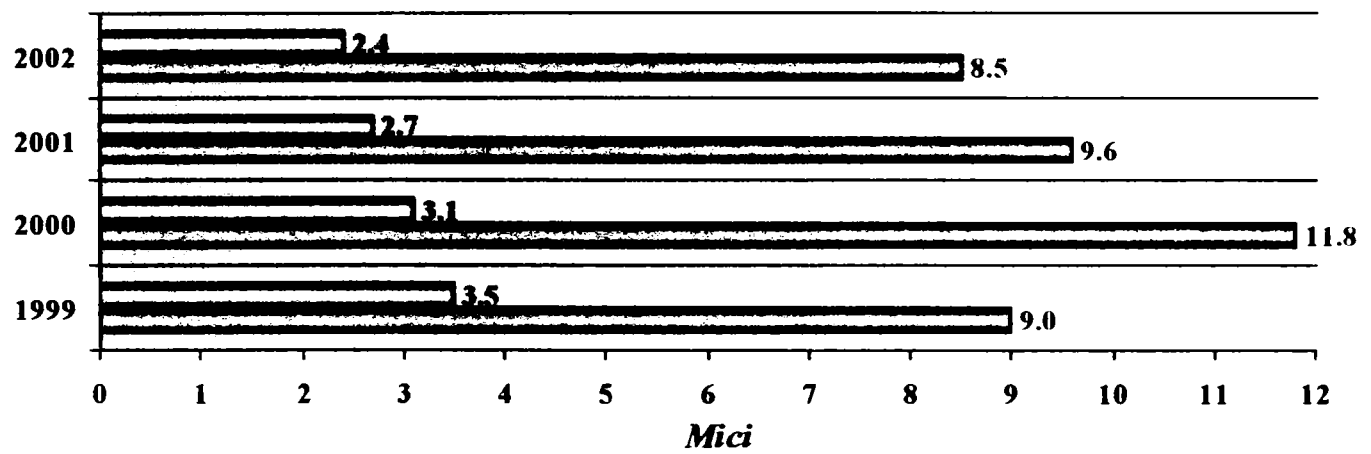
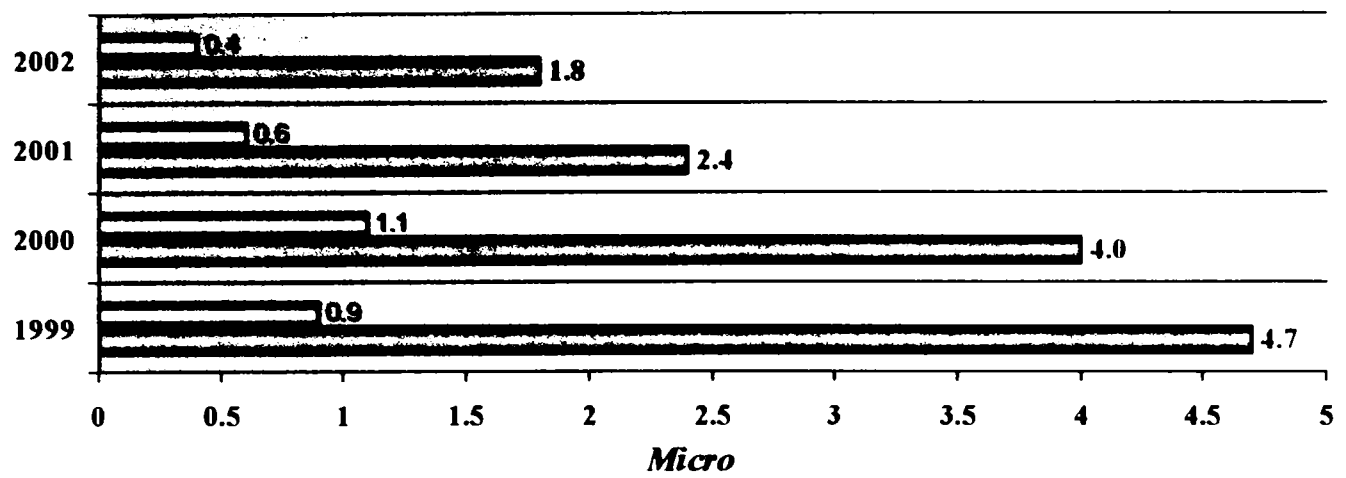
Pe forme de proprietate ale capitalului. Structura cifrei de afaceri pe forme de proprietate și clase de mărime ale întreprinderilor se abate semnificativ de la structura numărului de angajați, precum se prezintă în figurile 91-95.

În ultimii doi ani ponderea numărului de angajați depășește ponderea cifrei de afaceri în următorul raport:

1. Proprietate publică:
 - micro-întreprinderi – 3,6 și 5,2 ori;
 - întreprinderi mici – 3,8 și 2,6 ori;
2. Proprietate mixtă (publico+privată):
 - micro-întreprinderi – 6 și 11 ori;
 - întreprinderi mici – 4 și 1,4 ori.

Aceste depășiri sunt argumente ce confirmă nivelul foarte jos al rentabilității micro-întreprinderilor și întreprinderilor mici din sectorul public și mixt.

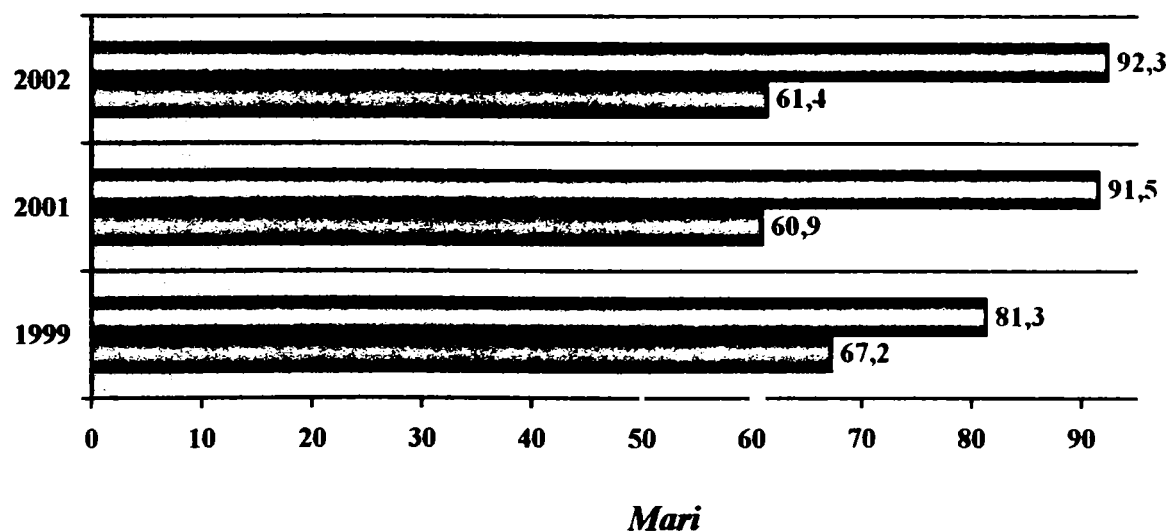
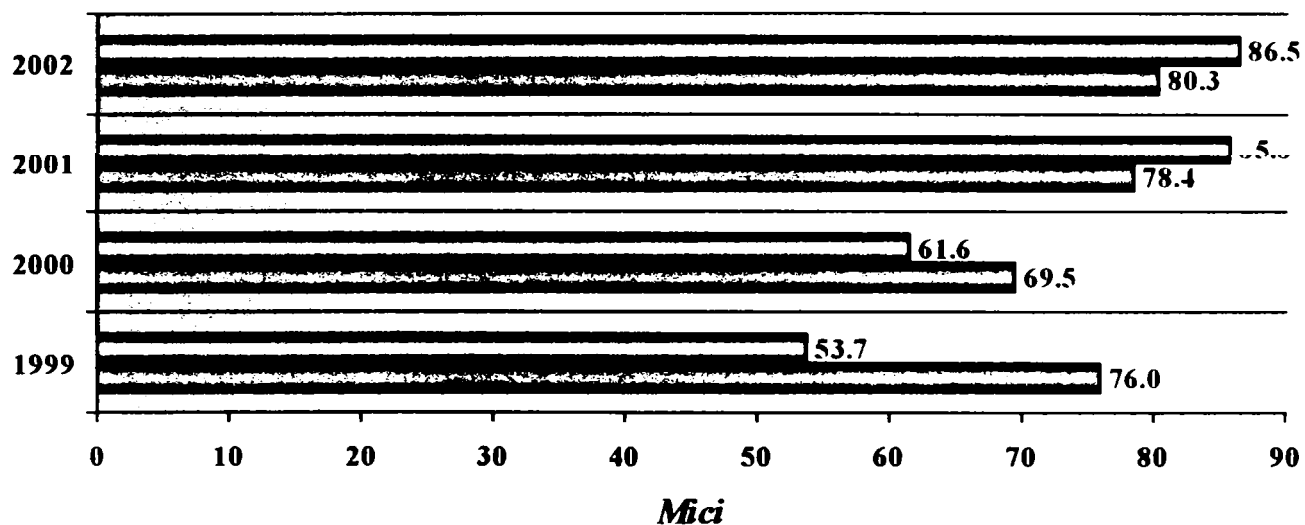
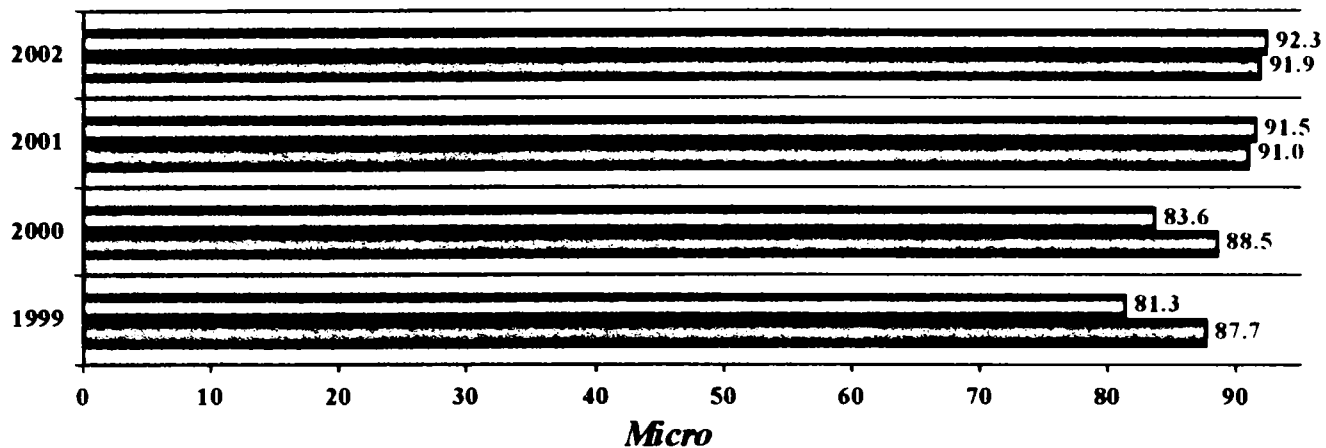
3. În celelalte forme de proprietate cifra de afaceri depășește esențial numărul angajaților în toate clasele de mărime, ceea ce poate confirma un nivel mai înalt al rentabilității în aceste întreprinderi.



■ Numărul de angajați

□ Cifra de afaceri

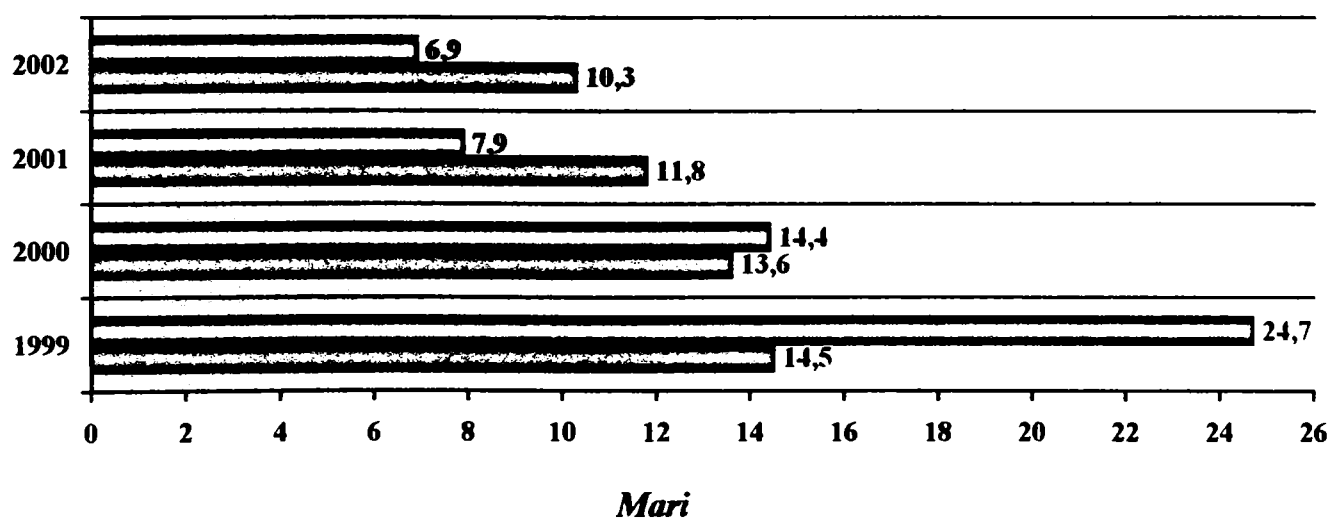
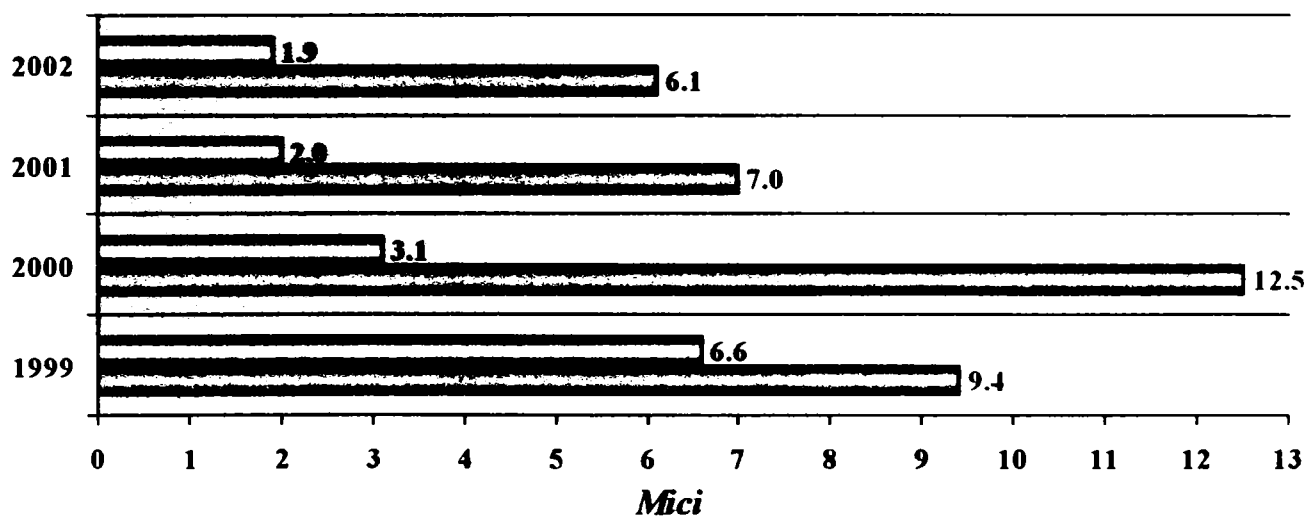
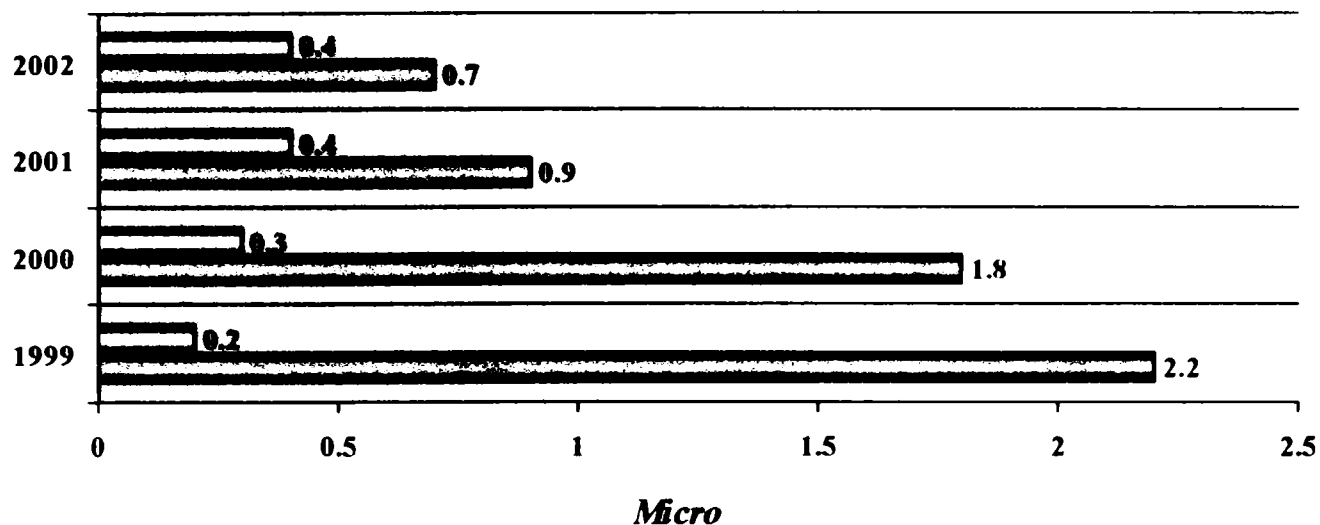
Figura 91. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul public, %



■ Numărul de angajați

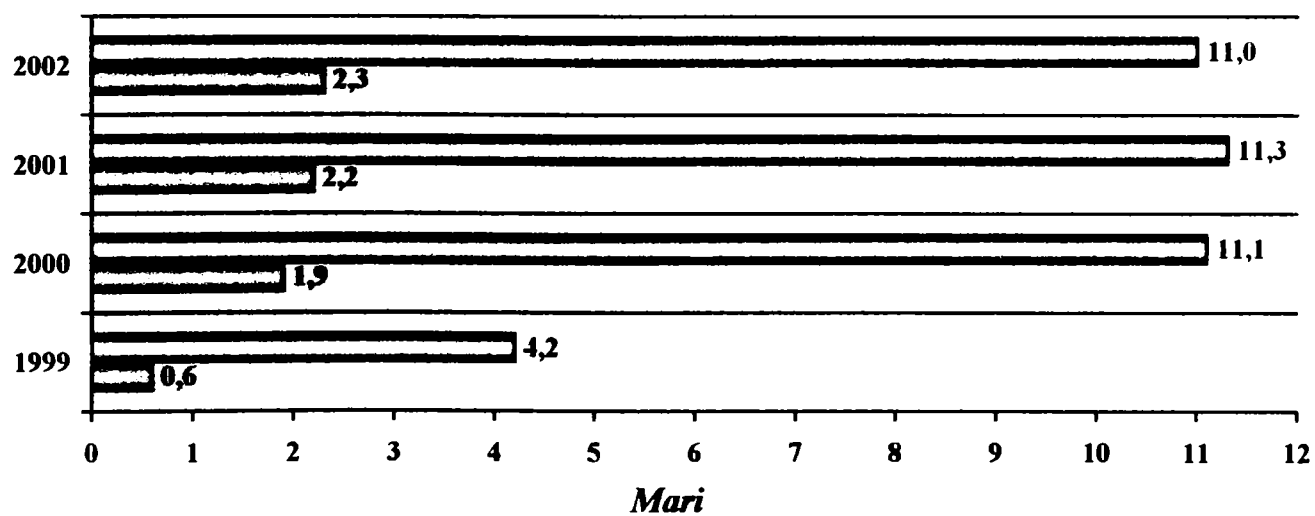
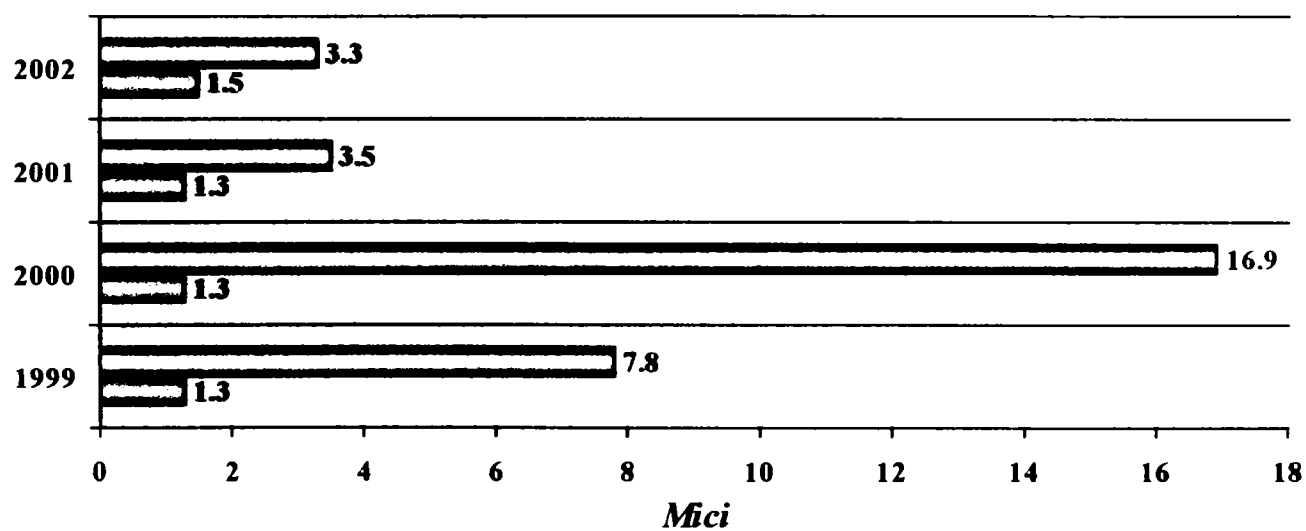
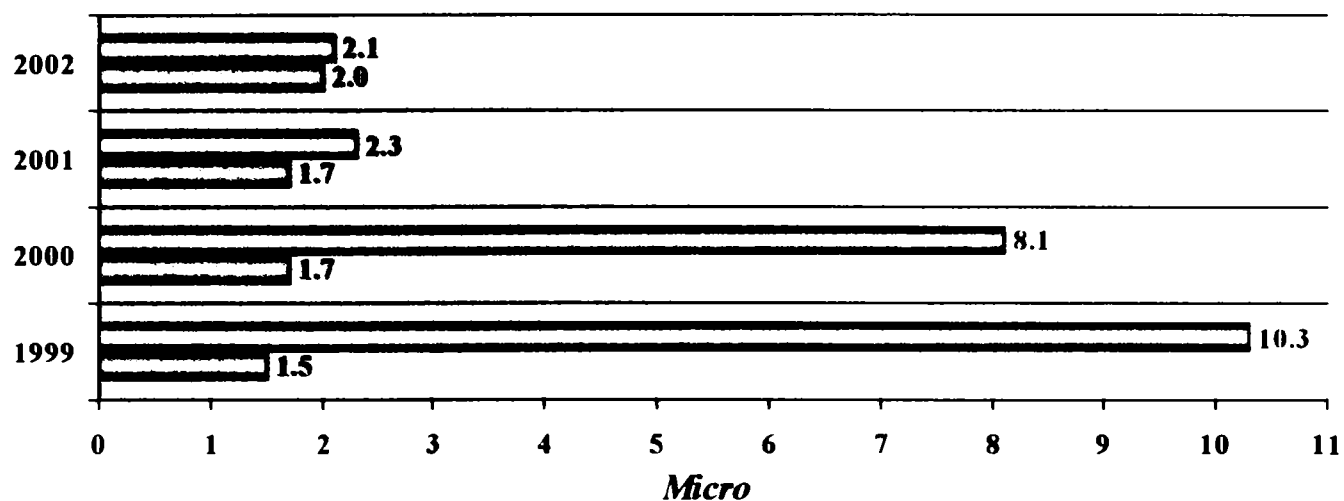
□ Cifra de afaceri

Figura 92. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul privat, %



Numărul de angajați
 Cifra de afaceri

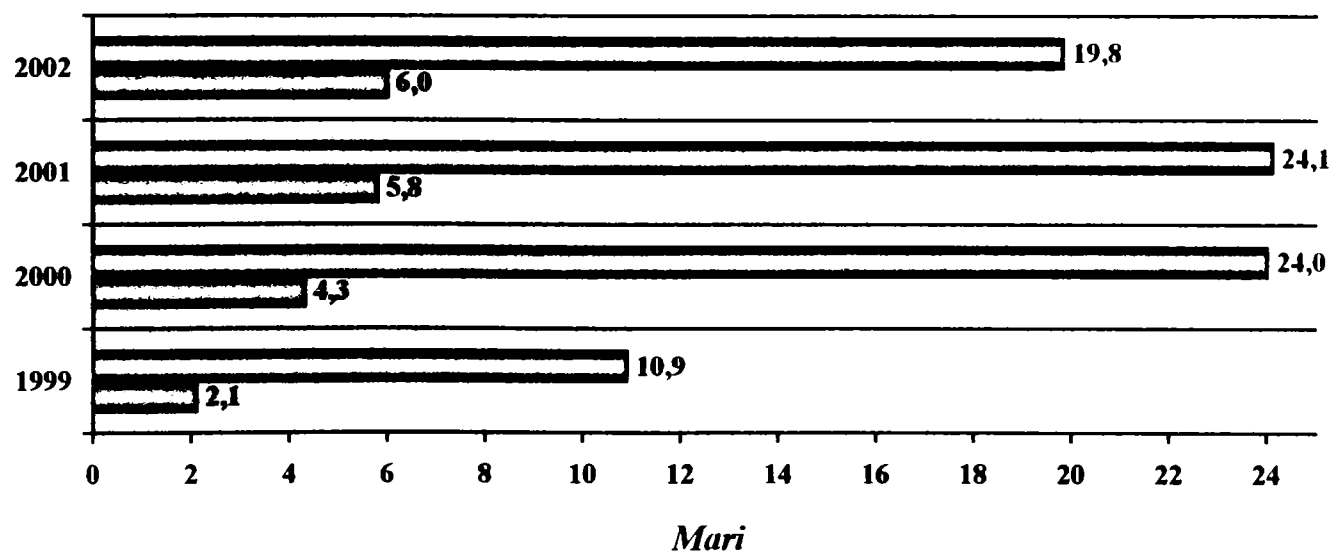
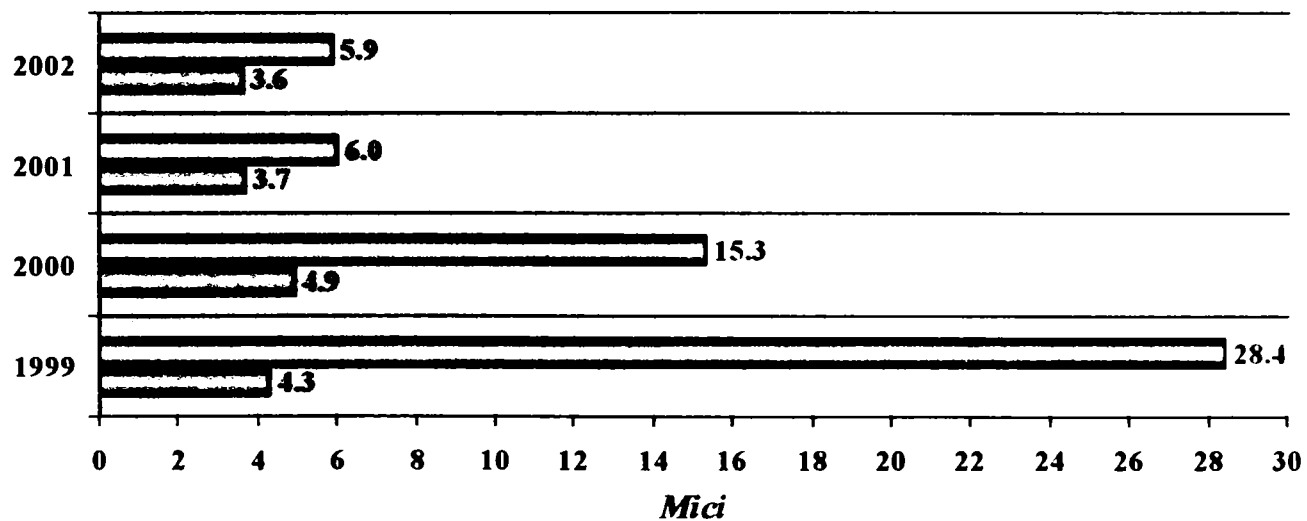
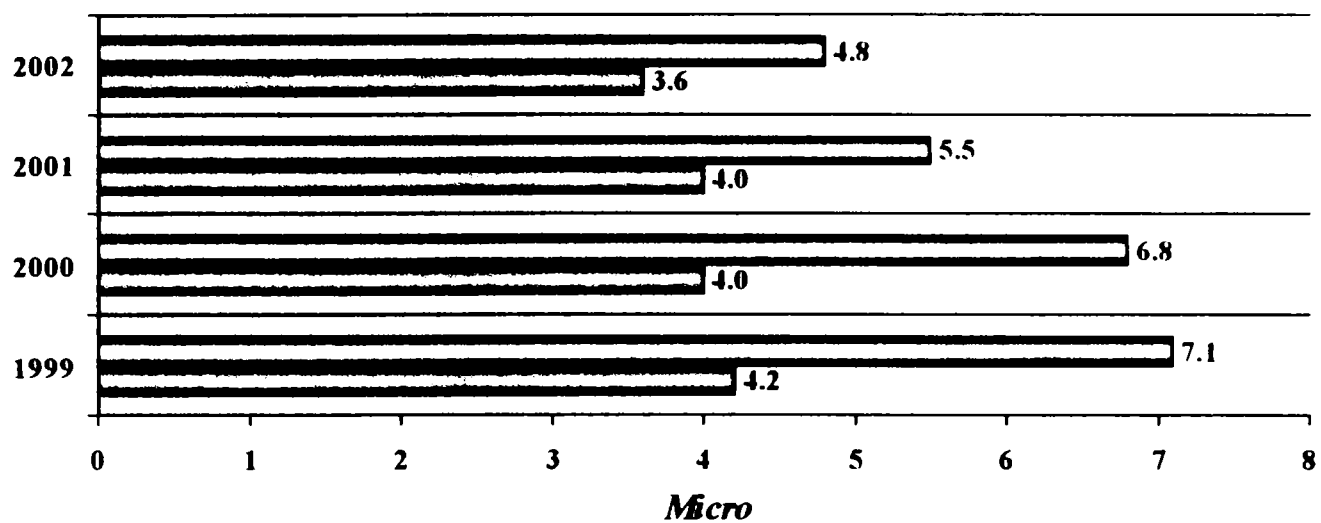
Figura 93. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul mixt (public + privat)



■ Numărul de angajați

■ Cifra de afaceri

Figura 94. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul cu capital străin



■ Numărul de angajați

■ Cifra de afaceri

Figura 95. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul mixt (cu proprietate străină)
 Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Pe domenii de activitate. Structura cifrei de afaceri se abate semnificativ de la structura numărului de angajați în agricultură în toate clasele de mărime, precum și în industrie în micro-întreprinderi și întreprinderile mici.

În 2002 în agricultură și industrie (figurile 96 și 97) ponderea numărului angajaților depășește ponderea cifrei de afaceri, aflându-se în următorul raport (ponderea cifrei de afaceri către ponderea numărului de angajați, %):

	Agricultură	Industrie
- micro-întreprinderi	55,5	70,0
- întreprinderi mici	21,8	95,0
- întreprinderi mari	18,8	-

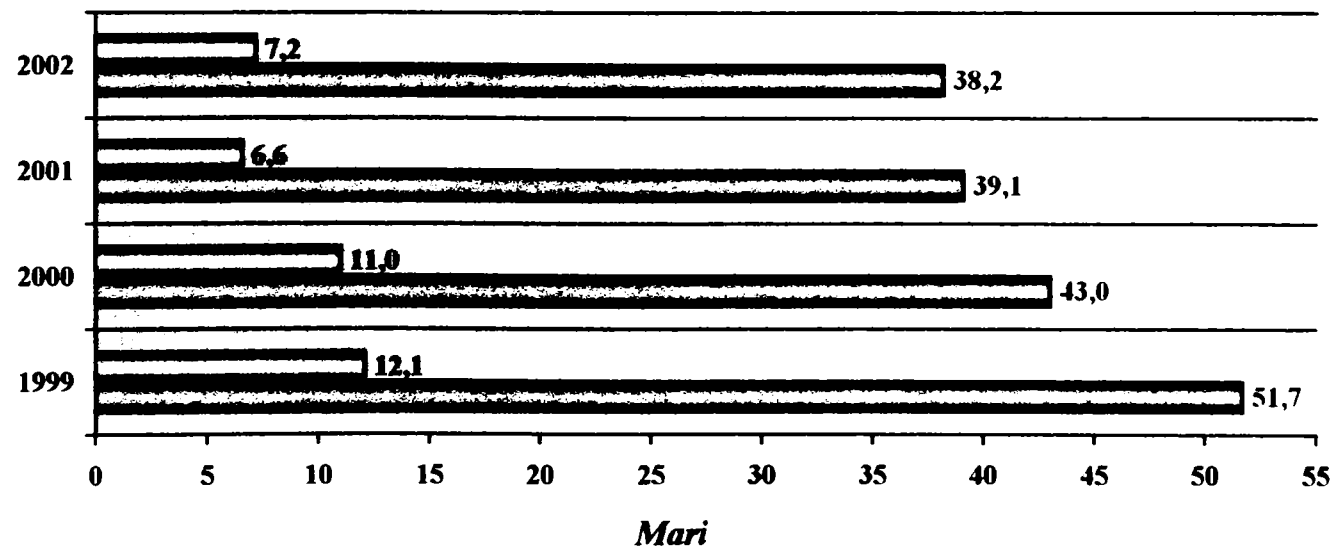
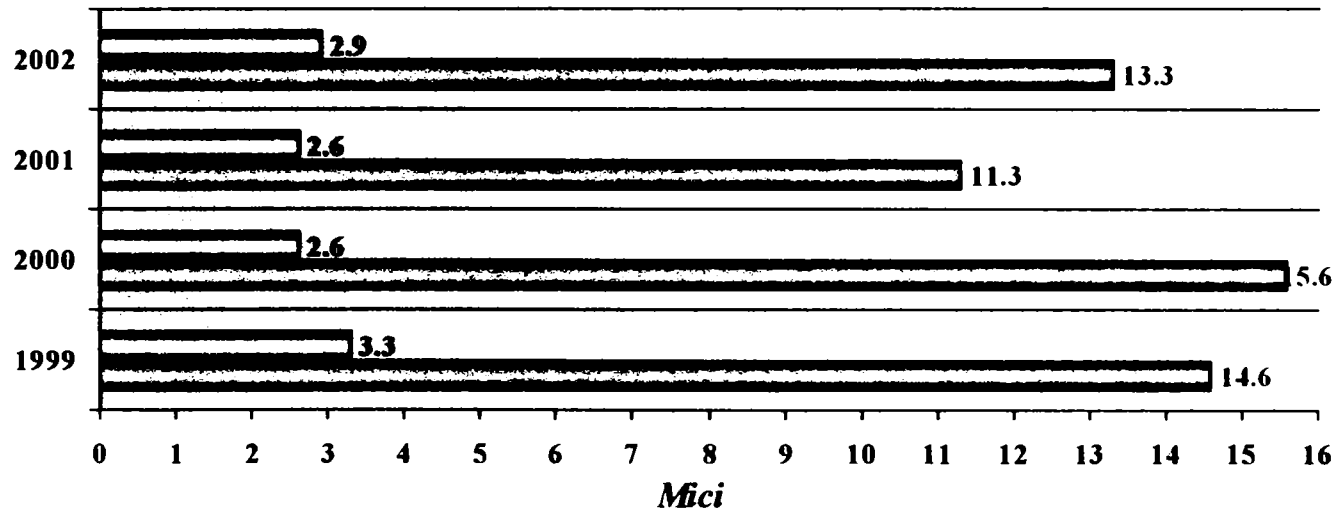
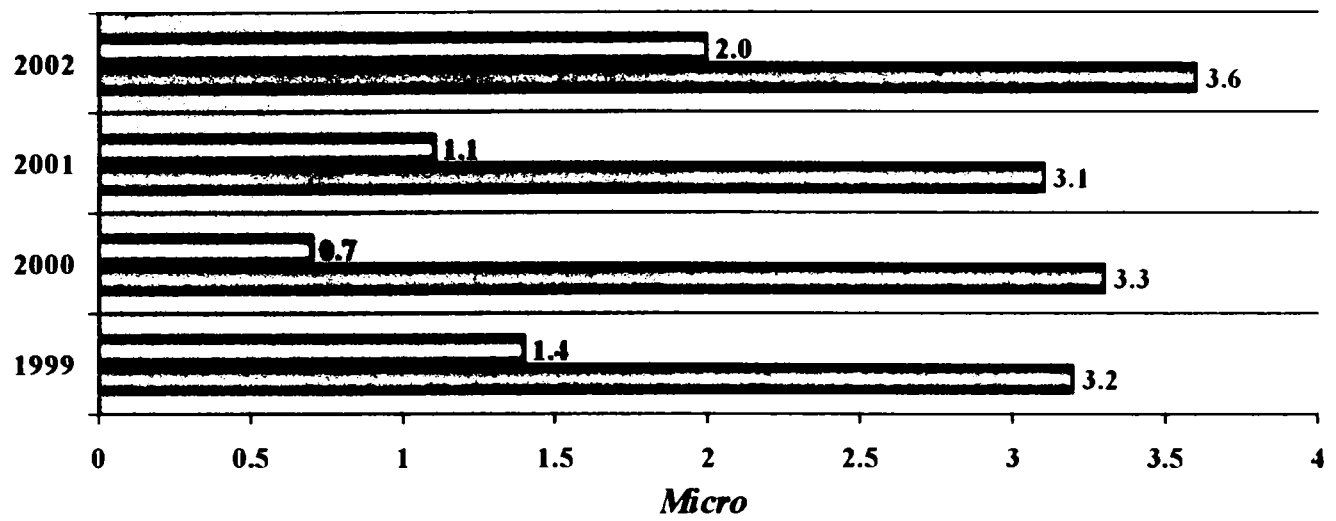
Dimpotrivă, în comerț (figura 99) pe toate clasele de mărime și în construcții (figura 98) în micro-întreprinderi și întreprinderi mici ponderea cifrei de afaceri depășește ponderea angajaților. În transport (figura 100) între raporturile acestor indicatori s-a creat o similitudine cu mici abateri.

În cazul comerțului, ponderea cifrei de afaceri este mai mare decât al numărului de salariați. Este normal să se întâmple un astfel de fenomen, având în vedere transformările ce se aduc furnizării de materii prime și materiale în industrie și construcții, comparativ cu sectorul comerțului, până aceste ajung să se regăsească în cadrul structurii cifrei de afaceri, ca de altfel și în cazul analizei numărului de întreprinderi și al numărului de angajați.

Scăderea aportului la cifra de afaceri în 2002 a sectorului de comerț este mai evidentă în cazul micro-întreprinderilor, unde aportul lor se apropie de a respectivelor din industrie.

Aportul claselor diferă semnificativ de la un domeniu la altul. Dacă în industrie în 2002 clasele micro și mici contribuie cu circa 9% la cifra de afaceri a domeniului, atunci în construcții ponderea lor ajunge la 46 %, iar în comerț aceste două clase dețin 35% din cifra de afaceri, datele fiind vizualizate în figura 101.

Concluzionând, putem afirma că structura cifrei de afaceri evident se deosebește și pe clase de mărime evoluționând de la clasa micro către clasa celor mici și mari.

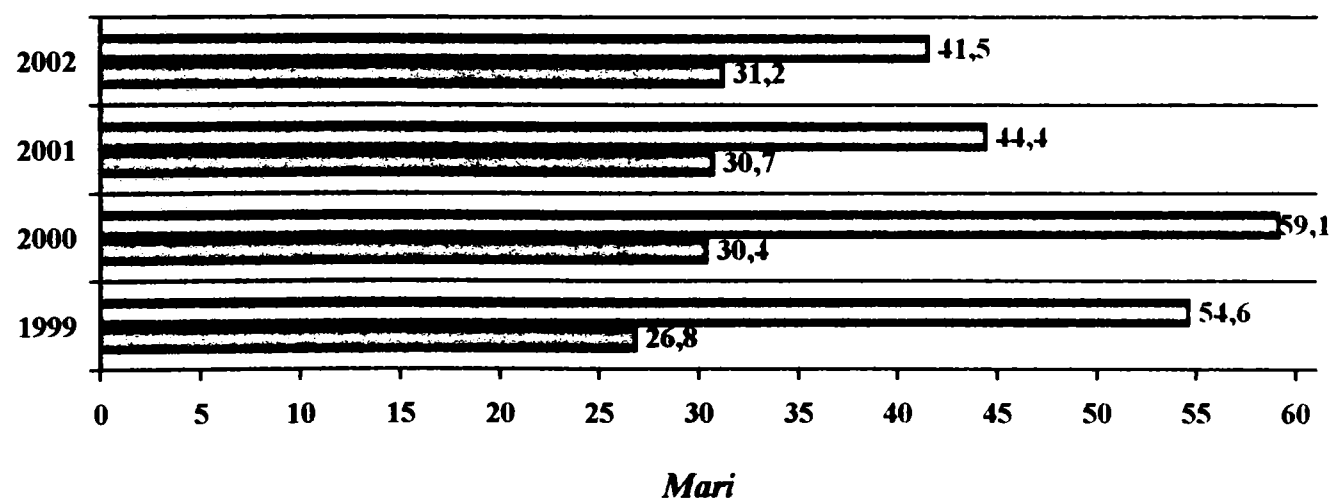
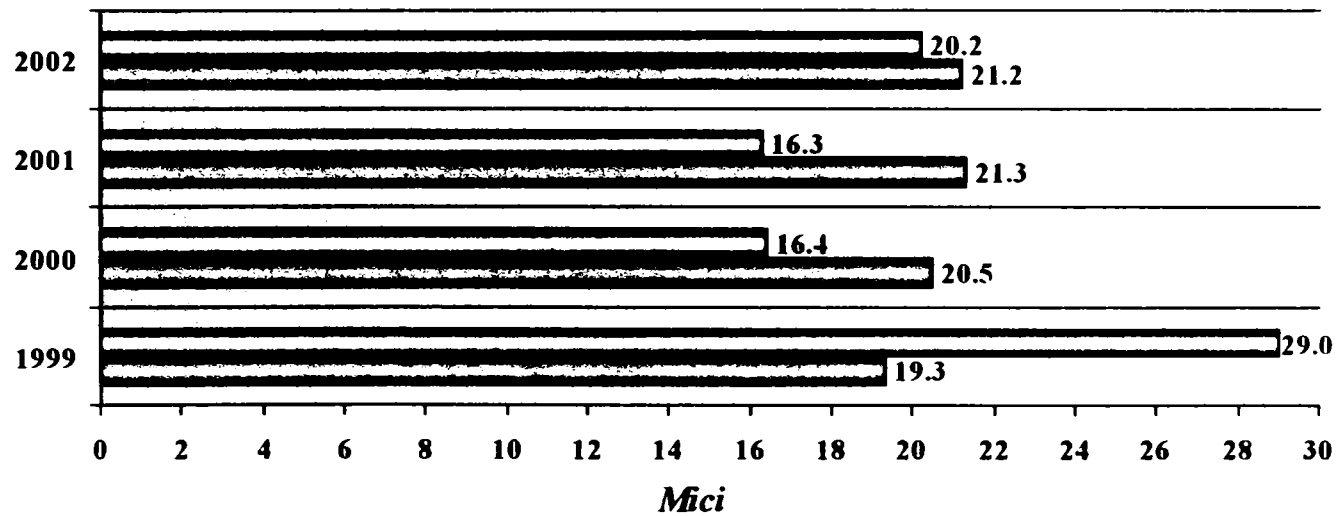
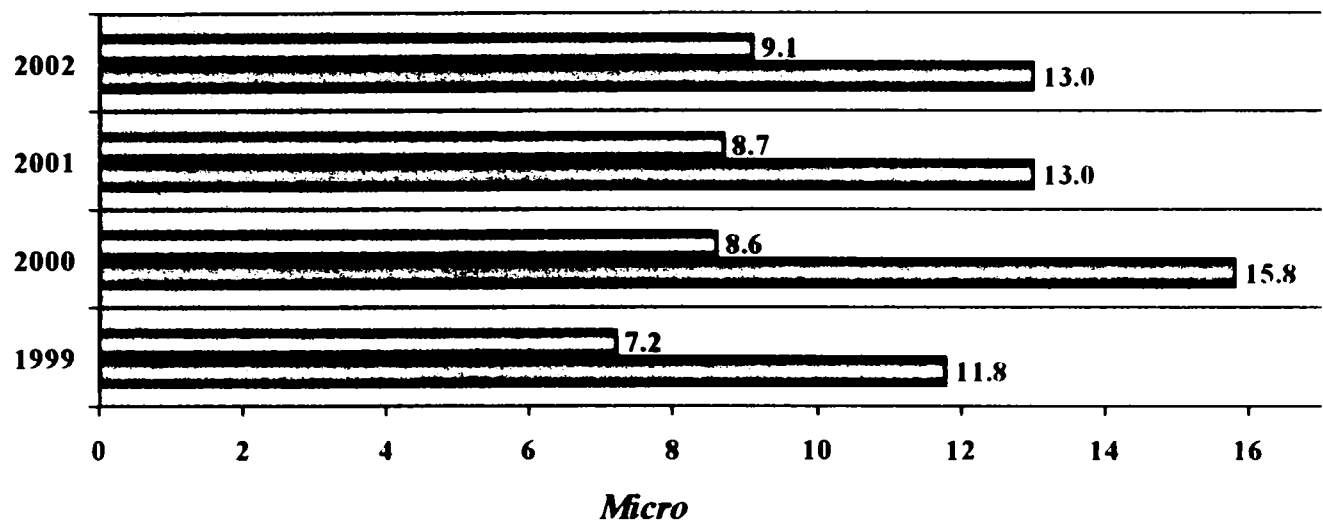


■ Numărul de angajați

■ Cifra de afaceri

Figura 96. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în agricultură, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

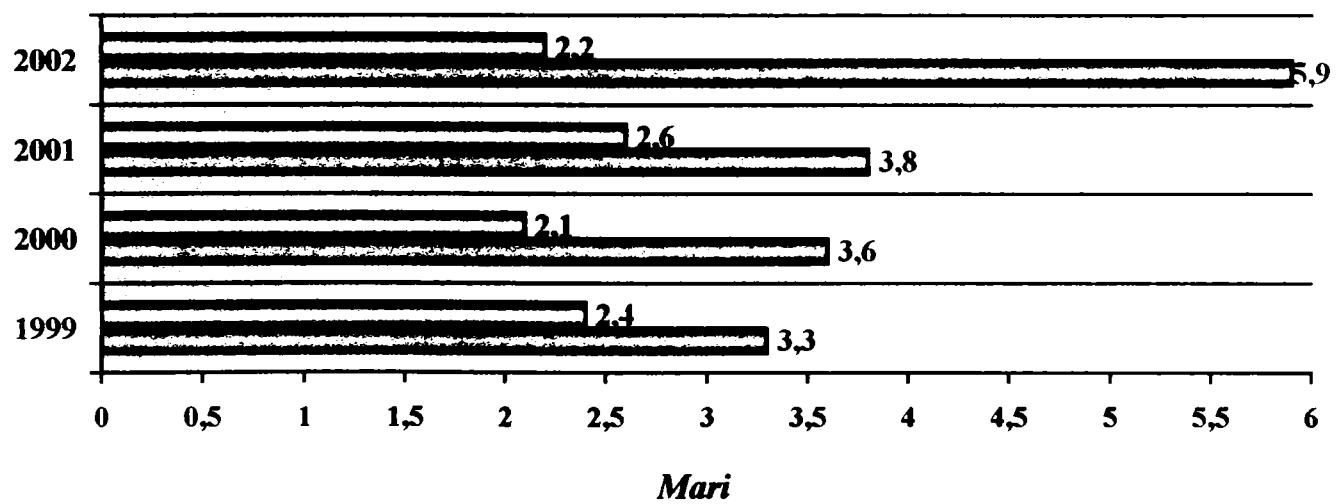
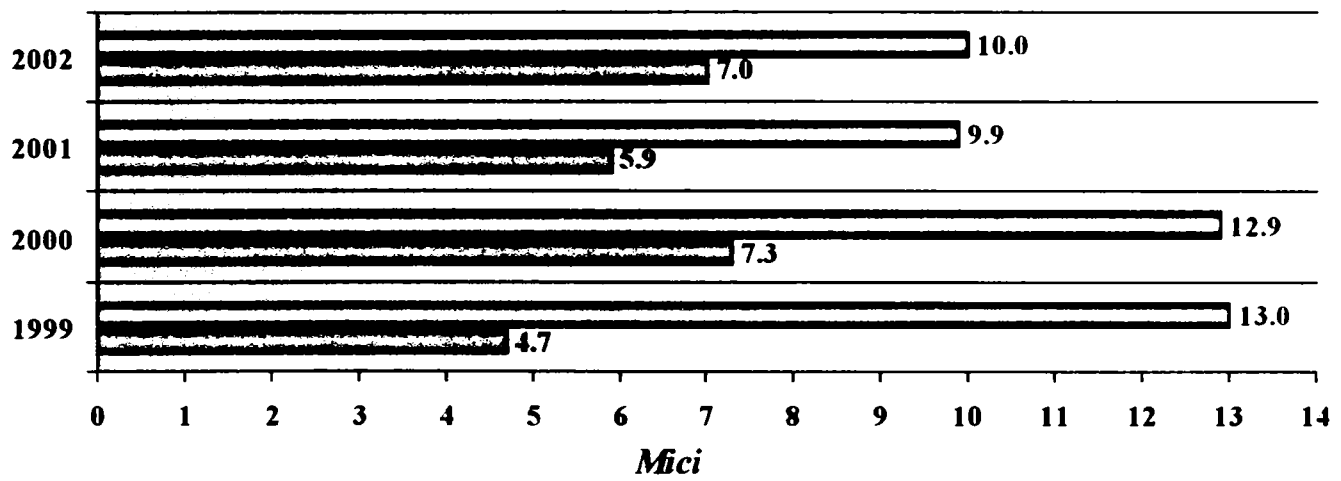
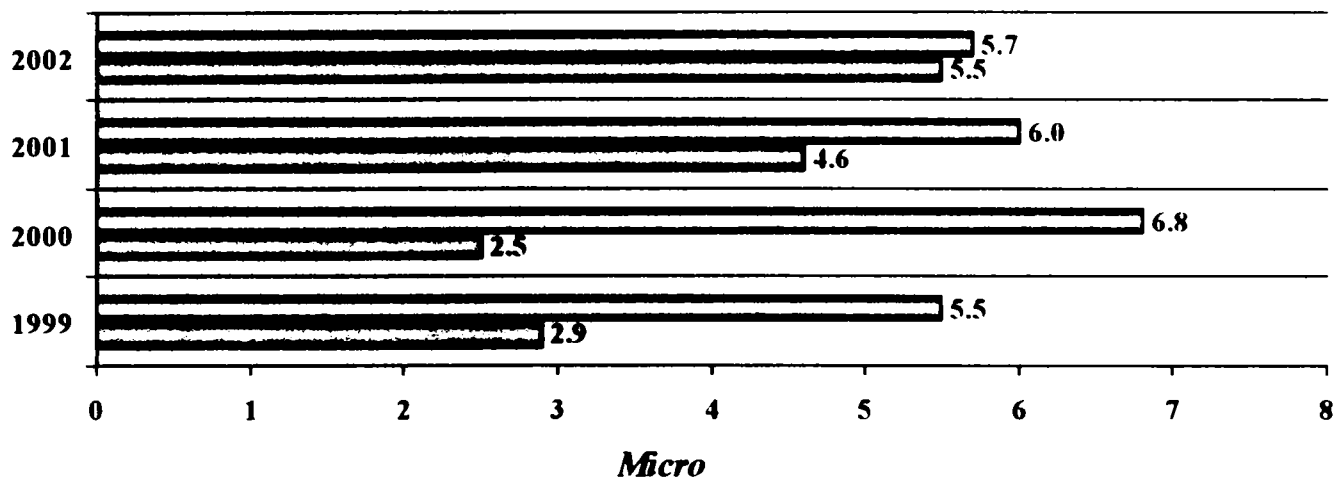


■ Numărul de angajați

■ Cifra de afaceri

Figura 97. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în industrie, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

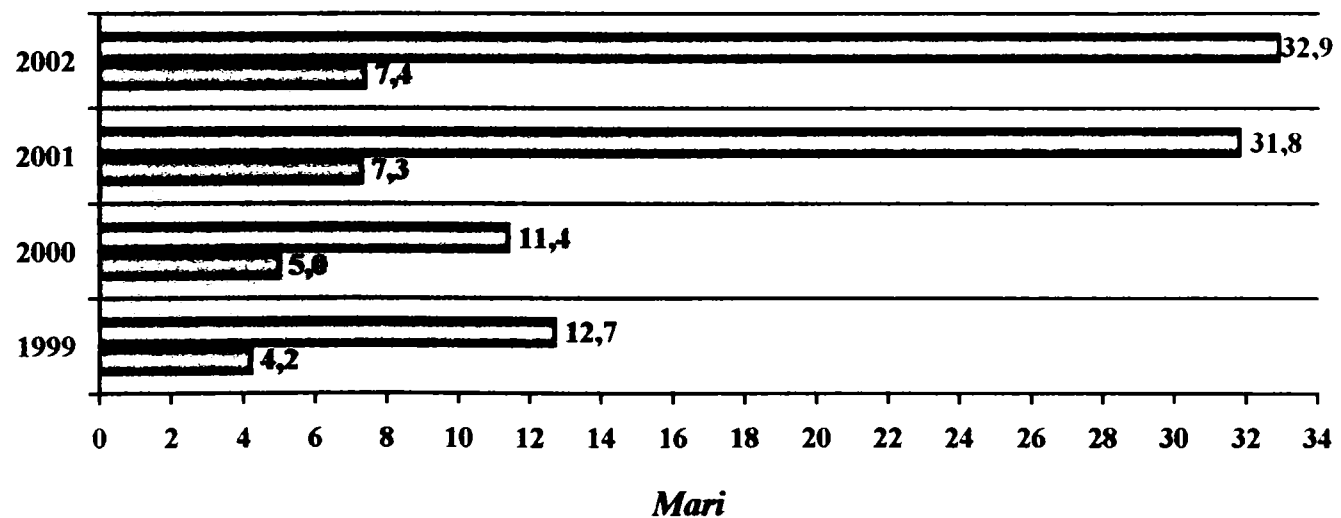
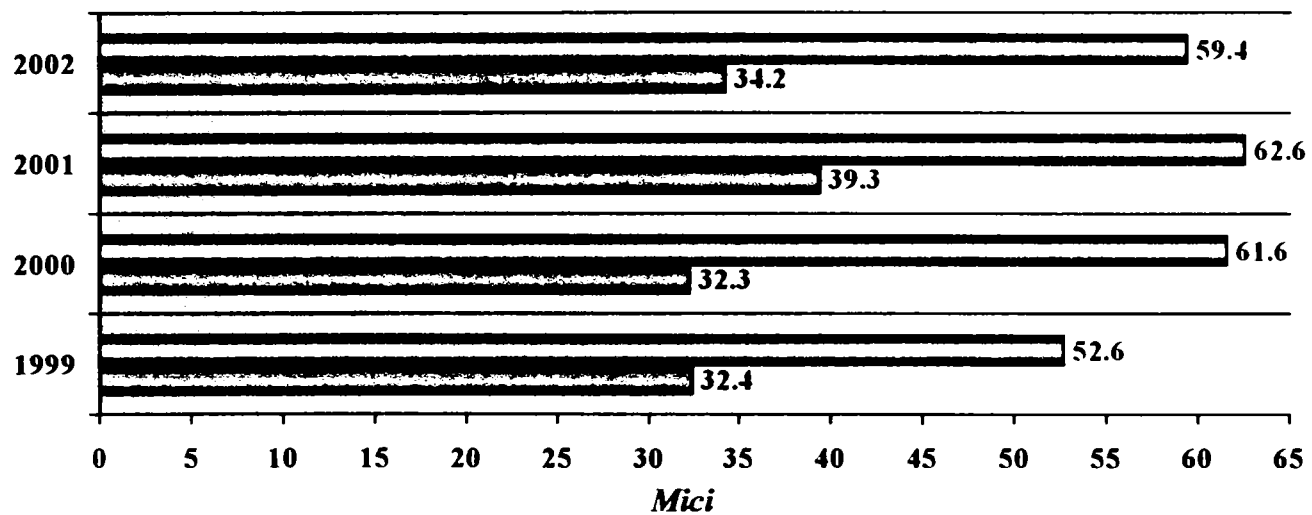
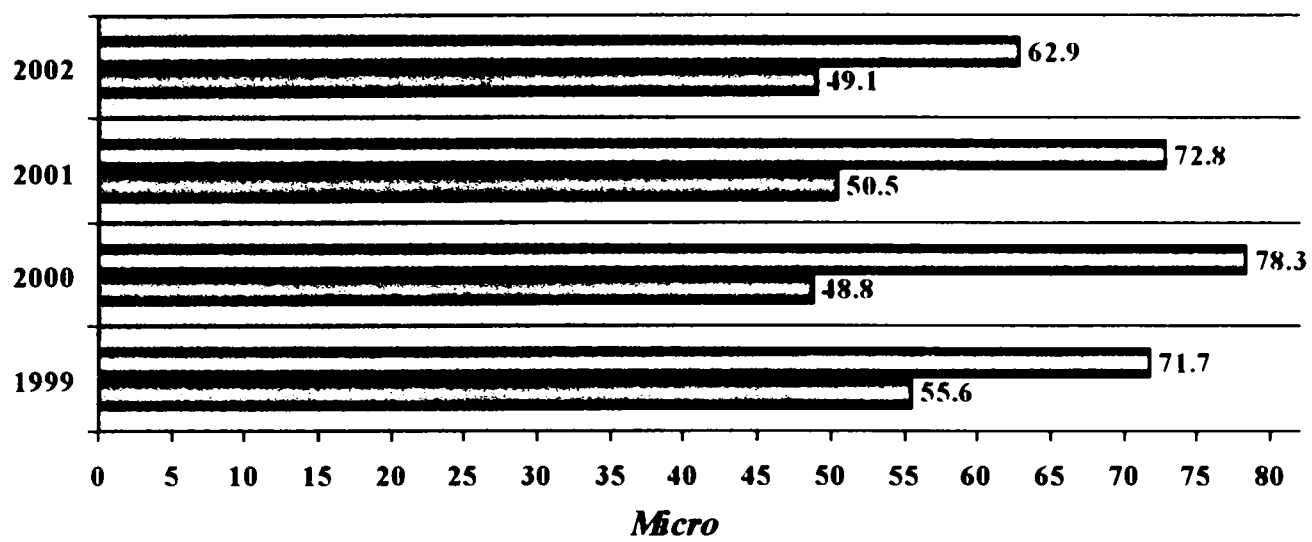


■ Numărul de angajați

■ Cifra de afaceri

Figura 98. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în construcții, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

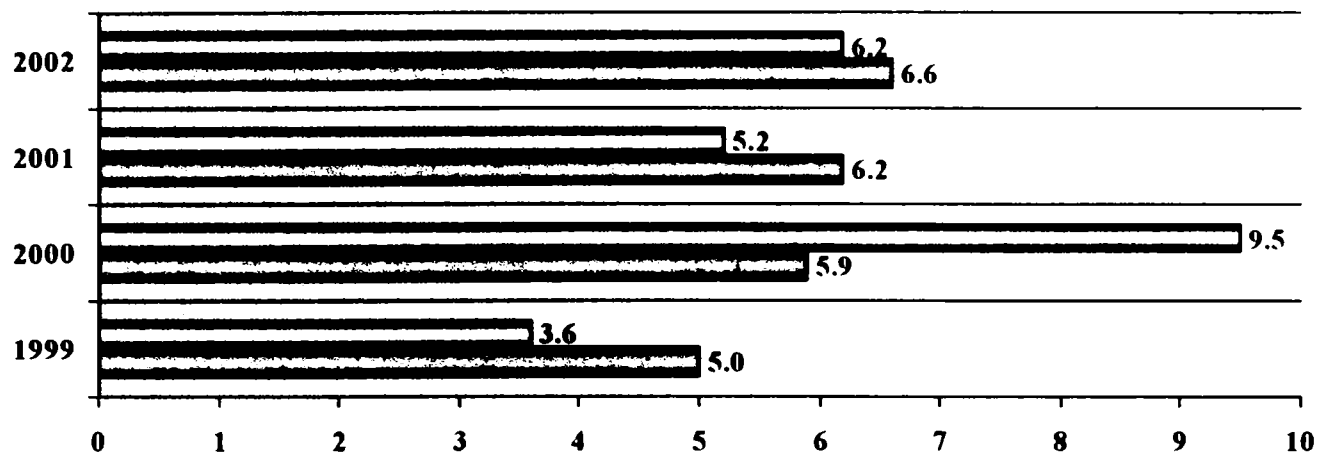


■ Numărul de angajați

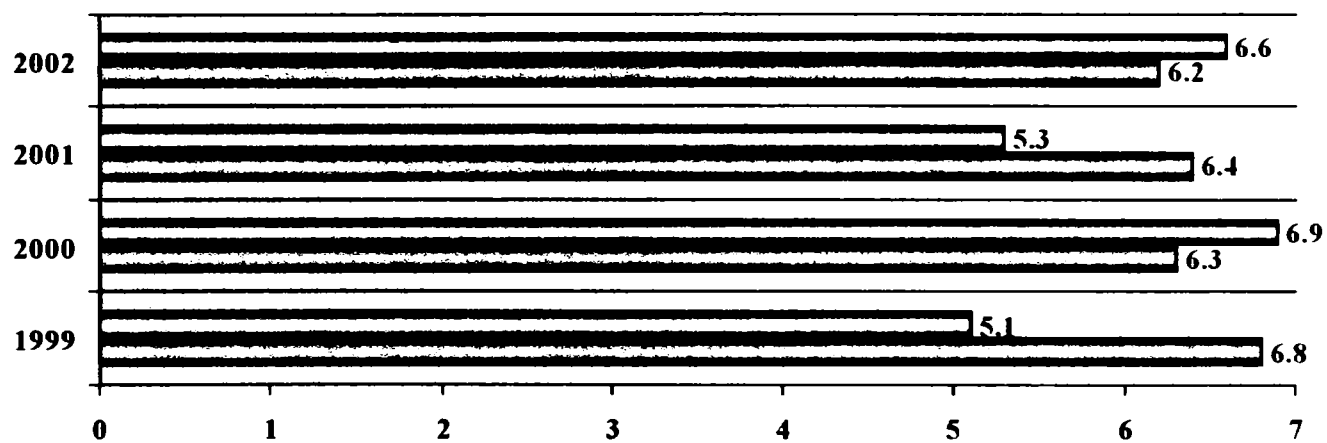
□ Cifra de afaceri

Figura 99. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în comerț, %

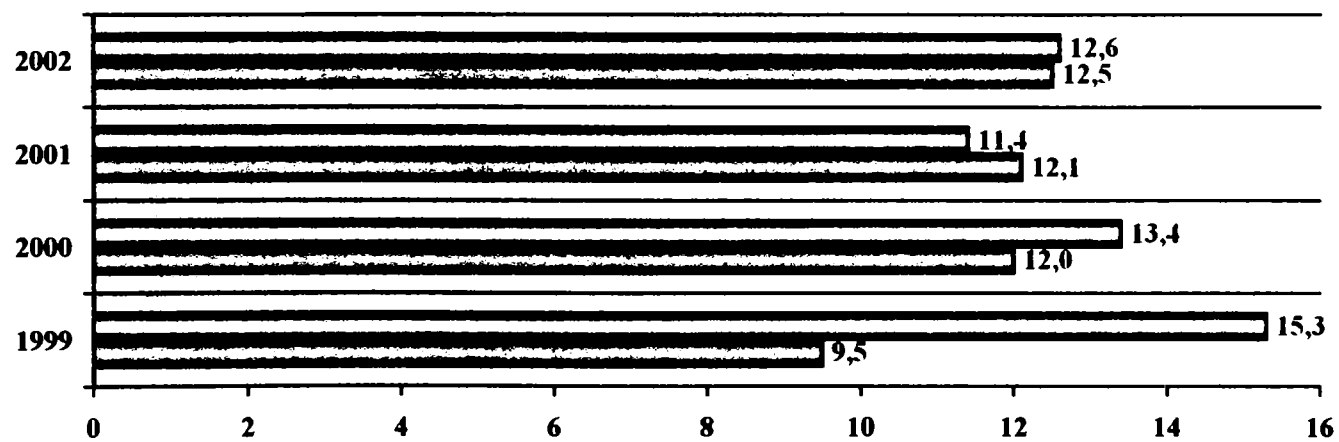
Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.



Micro



Mici



Mari

■ Cifra de Afaceri

■ Număr de salariați (%)

Figura 100. Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în transport, %

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

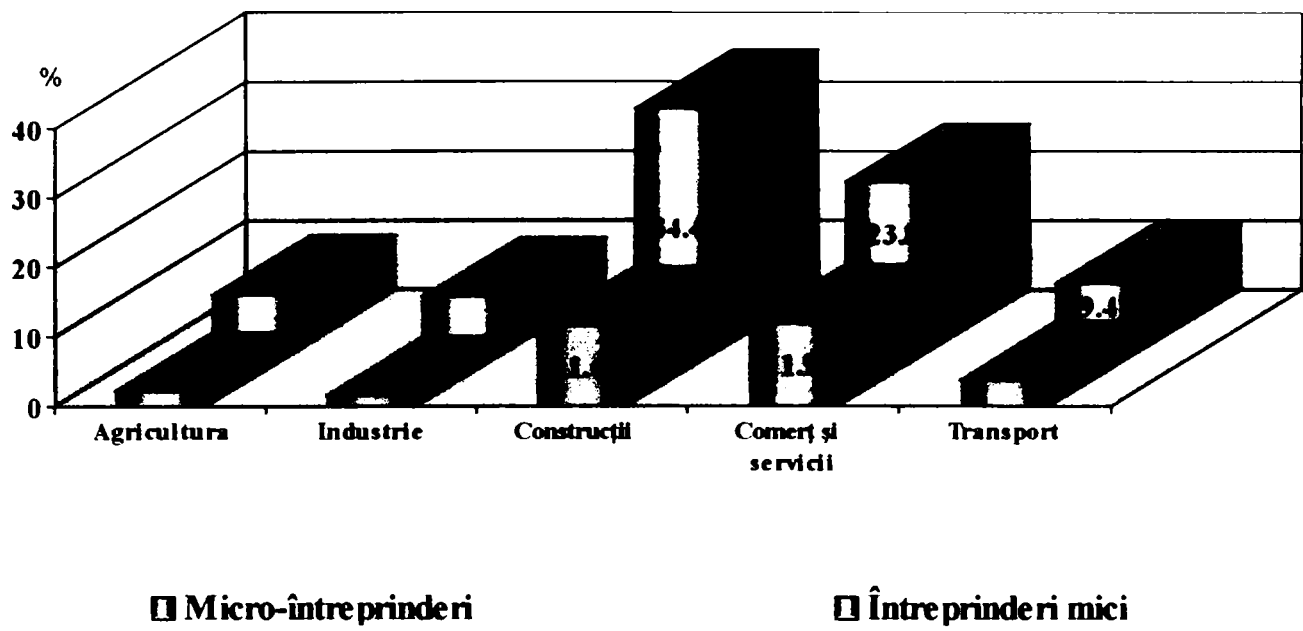


Figura 101. Structura cifrei de afaceri a întreprinderilor din sectorul mic în 2002

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

4.6. PERFORMANȚELE ECONOMICO - FINANCIARE ALE ÎNTRINDERILOR PE CLASE DE MĂRIME

Analiza cifrei de afaceri pe un angajat

Analiza cifrei de afaceri pe un angajat oferă informații utile pentru analiza evoluției mărimii întreprinderilor de toate clasele, datele necesare fiind sintetizate pe forme de proprietate ale capitalului și pe domenii de activitate.

Urmărirea profitabilității muncii, calculată în baza cifrei de afaceri, evidențiază eficiența muncii productive, contribuția acesteia la obținerea venitului net, ca singura sursă sigură de dezvoltare a economiei naționale.

Pe forme de proprietate. Comparația cifrei de afaceri pe forme de proprietate evidențiază mari disparități ale acestui indicator, precum se prezintă în tabelul 66.

Diferențele cifrei de afaceri pe angajat sau a profitabilității muncii situează întreprinderile în funcție de forma de proprietate pe următoarele poziții:

Cel mai jos nivel al profitabilității muncii s-a stabilit în sectorul public pe toate clasele de mărime.

Cel mai înalt nivel al acestui indicator se regăsește în sectorul capitalului străin și cel mixt (cu capital străin) pe toate clasele de mărime.

În funcție de mărimea clasei și profitabilității muncii întreprinderile se plasează în următorul mod:

1. În clasa micro-întreprinderilor cel mai înalt nivel al profitabilității muncii este obținut în sectorul proprietății mixte (cu capital străin), depășind indicatorul respectiv din sectorul public de 6 ori.
2. În clasa întreprinderilor mici cel mai înalt nivel al profitabilității muncii este obținut în sectorul cu proprietate străină, el depășind de 8 ori omologul său din sectorul public și de 2 ori pe cel din sectorul privat.
3. În clasa întreprinderilor mari nivelul profitabilității muncii este în sectorul capitalului străin. El depășește indicatorul respectiv din sectorul public și privat de circa 6 ori.

Însă profitabilitatea muncii este în funcție nu atât de forma de proprietate a capitalului, pe cât de domeniul de activitate, având în vedere cheltuielile materiale în cifra de afaceri. Astfel, acest indicator va fi analizat în funcție de domeniile de activitate.

Pe domenii de activitate. *Analiza cifrei de afaceri pe angajat (tabelul 67), evidențiază faptul că nivelul acestui indicator descrește odată cu creșterea dimensiunii întreprinderilor în toate domeniile de activitate cu excepția agriculturii. Deci, pentru toate întreprinderile există o corelație între evoluția mărimii întreprinderilor și nivelul profitabilității muncii. Nivelul profitabilității muncii este mai ridicat în cazul întreprinderilor mijlocii și mari din comerț și servicii și în industrie. Însă, în industrie nivelul profitabilității muncii este de 3,3 ori mai jos decât în comerț și servicii. În construcții, unde ponderea cheltuielilor materiale în cifra de afaceri constituia circa 68 %, acest indicator în micro-întreprinderi și întreprinderile mici are același nivel ca și în industrie. Dar în cele mari profitabilitatea muncii în construcții constituie numai 48% din indicatorul respectiv în industrie.*

Tabelul 66 Cifra de afaceri pe un angajat pe forme de proprietate și clase de mărime ale întreprinderilor
-mil lei-

Nr. crt.	Clase de mărime	Publică			Privată			Mixtă (publ.+priv.)			Străină			Mixtă (cu proprietate străină)							
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002				
1	Micro- întreprinderi	21,2	36,9	16,1	14,8	103,9	129,7	64,1	67,6	22,0	29,6	15,3	18,8	752,1	656,6	79,1	78,9	191,7	235,1	87,9	89,7
2	Întreprinderi mici	19,8	23,2	22,7	26,7	57,1	76,4	88,3	99,3	30,8	22,2	23,0	28,3	510,6	1166,8	216,3	210,5	460,9	271,0	131,8	152,6
3	Întreprinderi mari	51,0	48,0	57,0	72,8	13,7	23,0	58,5	74,0	52,0	49,3	55,3	64,7	23,2	264,6	427,3	455,6	155,2	260,7	339,0	315,2

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Tabelul 67 Cifra de afaceri pe un angajat pe domenii de activitate și clase de mărime ale întreprinderilor
-mil lei-

Nr. crt.	Clase de mărime	Agricultură			Industrie			Construcții			Comerț și servicii			Transport							
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002				
1	Micro- întreprinderi	40,6	31,1	22,5	35,4	52,6	75,2	42,8	47,6	46,7	50,5	49,2	45,6	159,0	220,6	92,0	87,5	78,1	100,7	53,0	63,5
2	Întreprinderi mici	15,9	14,2	18,3	22,3	106,4	69,1	61,9	73,6	25,9	49,4	48,4	65,0	115,6	179,5	148,1	169,4	58,0	93,0	69,3	89,9
3	Întreprinderi mari	7,1	11,9	14,0	18,0	62,0	90,4	119,2	128,4	22,5	26,6	56,9	61,9	92,8	105,7	359,1	427,4	49,3	51,7	77,9	97,2

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

Analiza cheltuielilor pentru exploatare la 1000 lei venituri din exploatare

Raportul dintre cheltuielile pentru exploatare și veniturile din exploatare ne oferă informații relevante privind performanțele economice ale întreprinderilor pe domenii de activitate, forme de proprietate și clase de mărime.

Pe forme de proprietate. O analiză mai detaliată a indicatorilor din tabelul nr. 66 ne sugerează o consecință nefavorabilă pentru ultimii doi ani:

1. În ansamblu, sectorul antreprenorial în republică nu este rentabil. Rezultatul financiar al exercițiului pe toată perioada analizată au constituit pierderi, fapt ce nu permite crearea surselor proprii de finanțare.
2. Însă în 2002 o rentabilitate financiară înaltă a fost obținută de micro-întreprinderile sectorului public și cele mici în sectorul proprietății mixte (publică + privată).

Pe domenii de activitate. La nivelul majorității întreprinderilor raportul prezentat în tabelul nr. 67 înregistrează activitatea nerentabilă în perioada 1999-2002 a întreprinderilor din sectorul mic și din toate domeniile de activitate, cu excepția celor din construcție. Întreprinderile mari din construcții, comerț și transport în 2001-2002 au obținut profit. Însă nivelul cheltuielilor pentru exploatare în întreprinderile menționate constituie circa 970 lei la 1000 lei din cifra de afaceri, ceea ce reconfirmă concluzia privind nerentabilitatea întreprinderii în Republica Moldova.

Analiza cheltuielilor cu personalul la 1000 lei cheltuieli pentru exploatare

Evoluția acestui raport se înscrie în regulile manifestate în cazul cheltuielilor pentru exploatare. Remarcăm însă câteva particularități.

Pe forme de proprietate. Un prim aspect pe care îl observăm din datele tabelului nr. 68 se referă la diferențele pronunțate ale cheltuielilor cu personalul la 1000 lei cheltuieli pentru exploatare între formele de proprietate.

Dacă ne abatem de la așa criteriu ca numărul de angajați, se poate remarca accentul mai pronunțat pe motivarea personalului în sectorul public, unde aceste cheltuieli sunt cele mai mari. Aceasta nu se poate confirma pentru sectorul privat, unde indicatorul respectiv deține unul din cele mai mici valori. Deci, cheltuielile cu personalul din sectorul public depășesc respectivele din sectorul privat în următorul raport:

1. în micro-întreprinderi – de 16 ori;
2. în întreprinderi mici – de 3 ori;
3. în întreprinderi mari – de 2,7 ori.

Menționăm și faptul că în sectorul mixt (cu capital străin) cheltuielile cu personalul sunt cele mai mici.

Pe domenii de activitate. Din examinarea informațiilor cuprinse în tabelul 69 rezultă mai multe elemente, care merită să fie relevate:

- *un accent mai puternic pe motivarea personalului în micro-întreprinderi se remarcă în domeniile de producere a bunurilor -- agricultură, industrie și, îndeosebi, în construcții;*
- *atât pentru ansamblul întreprinderilor cât și la nivelul domeniilor de activitate, crește importanța întreprinderilor mari;*
- *sectorul comerțului și serviciilor este cel mai omogen din punctul de vedere ale acestor cheltuieli și al claselor de mărime al întreprinderilor.*

**Tabelul 68 Cheltuielile cu personalul la 1000 lei cheltuieli pentru exploatare
pe forme de proprietate și clase de mărime**
-mil lei-

Nr. crt.	Clase de mărime	Publică			Privată			Mixtă			Străină			Mixtă							
		1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002				
1.	Micro- întreprinderi	212,2	131,4	54,3	612,8	27,9	24,0	40,7	37,2	124,4	95,0	90,1	249,9	20,0	24,1	153,7	145,0	27,8	30,8	42,3	54,2
2.	Întreprinderi mici	203,0	212,7	132,8	194,6	55,7	52,6	48,7	75,0	153,8	127,0	182,3	126,3	28,0	30,0	58,8	155,2	45,5	43,0	54,7	71,6
3.	Întreprinderi mari și mijlocii	95,7	209,6	159,1	171,9	103,3	171,6	64,7	63,2	75,3	117,7	126,5	138,9	22,6	16,5	28,8	31,6	53,7	158,2	32,8	41,3

Sursa: Raportul anual al Departamentului Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.

4.7. ESTIMAREA ECONOMIEI SUBTERANE ÎN SECTORUL ÎNTREPRINDERILOR DIN SECTORUL MIC A IMPACTULUI EI ASUPRA PRODUSULUI INTERN BRUT ÎN REPUBLICA MOLDOVA

4.7.1. Economia subterană și metodele de estimare. Unele noțiuni privind economia subterană

Până nu demult considerată activitate marginală, economia subterană ocupă, în ultimii ani, un loc din ce în ce mai considerant în viața economică a multor țări. Economia subterană mai curând se amplifică, decât regresează în perioada de tranziție, ce se confirmă prin datele tabelului nr.69.

Tabelul 69 Ponderea economiei subterane în PIB, în țările în tranziție, 1989-1995 (%)

Nr.	Țara	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Variație ()
1	Azerbaidjan	12,0	21,9	22,7	39,2	51,2	58,0	60,6	(+38,1)
2	Belarus	12,0	15,4	16,6	13,2	11,0	18,9	19,3	(+3,9)
3	Bulgaria	22,8	25,2	23,9	25,0	29,9	29,1	36,2	(+11,1)
4	Estonia	12,0	19,9	26,2	25,4	24,1	25,1	11,8	(-8,1)
5	Georgia	12,0	24,9	36,0	52,3	61,0	63,5	62,6	(+37,7)
6	Ungaria	27,0	28,0	32,9	30,6	28,5	27,7	29,0	(+1,0)
7	Kazahstan	12,0	17,0	19,7	24,9	27,2	34,1	34,3	(+17,3)
8	Letonia	12,0	12,8	19,0	34,3	31,0	34,2	35,3	(+22,5)
9	Lituania	12,0	11,3	21,8	39,2	31,7	28,7	21,6	(+10,3)
10	R. Moldova	12,0	18,1	27,1	37,3	34,0	39,7	35,7	(+17,6)
11	Uzbekistan	12,0	11,4	7,8	11,7	10,1	9,5	6,5	(-4,9)
12	Polonia	15,7	19,6	23,5	19,7	18,5	15,2	12,6	(-7,0)
13	Cehia	6,0	6,7	12,9	16,9	16,9	17,6	11,3	(+5,3)
14	România	22,3	13,7	15,7	18,0	16,4	17,4	19,1	(+5,4)
15	Rusia	12,0	14,7	23,5	32,8	36,7	40,3	41,6	(+26,9)
16	Slovacia	6,0	7,7	15,1	17,6	16,2	14,6	5,8	(-0,2)
17	Ucraina	12,0	16,3	25,6	33,6	38,0	45,7	48,9	(+32,6)
	Media	13,6	16,7	21,8	27,7	28,4	30,5	29,0	(+12,3)

Sursa: BERD (1997), după Johnson, Kaufmann, Shleifer (1997).

La prezentarea datelor din tabelul 69 se cuvin făcute câteva precizări:

1. Nivelul economiei subterane în Republica Moldova, țară în care prevează mai mult agricultura, atinge circa 1/3 din economia reală.
2. În perioada 1989-1995 fenomenul economiei subterane a luat amploare în 11 țări din cele 17 prezentate în tabel.
3. Nivelul economiei subterane depășește de trei ori nivelul mediu pe fostele republici socialiste.
4. Economia subterană (neobservată) constituie un fenomen caracteristic, în special, perioadei de tranziție, prezentând o reflectare a problemelor existente în această perioadă.
5. Importanța unor estimări obiective și realiste a economiei subterane decurge din faptul, că acest fenomen afectează promovarea reformelor, inclusiv a privatizării, denaturează indicatorii macroeconomici, reduc credibilitatea investitorilor străini.

6. În practica mondială se utilizează diferite macromodele în estimarea economiei neobservate integral sau a unora din elementele acesteia. Aceste modele sunt puse în discuție nu atât din punct de vedere a utilității lor, cât din motivul, că prin intermediul acestora se obțin rezultate mult diferite [189]:
 - 16% - Departamentul Analize Statistice și Sociologie al Republicii Moldova;
 - 37,5% - Banca Mondială;
 - 50% - Centrul de Investiții Strategice și Reforme ale Republicii Moldova.
7. Există mai multe metode de estimare ale economiei subterane. Aceste metode au fost elaborate luând în considerare condițiile specifice a unor țări.

În plan teoretic, specialiștii în materie disting următoarele metode de estimare a economiei subterane, pe care le apreciază și savantul Jacques Charmes în lucrarea sa, [93] care a servit suport pentru estimarea economiei subterane în sectorul întreprinderilor micro și mici estimate în capitolul dat.

1. Metoda monetară

Metoda monetară presupune că producția nemăsurată poate fi dimensionată în funcție de rezervele și fluxurile bănești și cuprinde trei submetode:

1.1. Submetoda de operațiuni se bazează pe ecuația „Fisher” [94],

$$M \times V = T \times P, (1)$$

Unde: masa monetară (M) înmulțită cu viteza de rotație (V) este echilibrată de produsul dintre numărul operațiunilor plătite (T) și prețul unei operațiuni (P).

1.2. Submetoda de cerere a banilor cash presupune că economia neobservată este strâns legată de modificările în suma totală a banilor *cash*, determinată de schimbările în sistemul de impozitare și reglementare guvernamentală.

1.3. Submetoda „raportul cash/depozitar” se bazează pe informația privind raportul dintre banii cash prin virament și pornește de la ipoteza că în cazul când se schimbă forma de achitare atât pentru agenții economici, cât și pentru populație, poate urma și tendința de a ascunde o activitate oarecare în scopul evaziunii fiscale.

Politicile economice din Republica Moldova la momentul de față nu permit estimarea economiei subterane prin aceste metode. Principalele cauze care creează dificultăți în estimarea producției subterane sunt:

- datorii enorme față de angajați și pensionari;
- existența fenomenului „barter” în tranzacții;
- efectuarea cvasitotalității tranzacțiilor subterane în numerar.

2. Metoda indicatorilor globali

Metoda indicatorilor globali constă în modelarea producției subterane (nemăsurate) prin intermediul unei singure variabile (de obicei, un indicator fizic), pentru care se presupune o corelație de un înalt grad de excitate cu producția subterană. Drept indicator fizic, răspândit în utilizarea acestei metode și folosit în mod unitar pentru toată activitatea economică, servește consumul de energie electrică, propus de către Kaufmann și Kaliberda în 1996. Metoda indicatorilor globali presupune existența unei constanțe în corelația consumului de energie electrică și a producției totale –ponderea medie pe economie a cheltuielilor pentru energia electrică în costul de producție.

Volumul energiei pentru o anumită perioadă, consumat pentru producție (ELP_R), poate fi calculat folosind următoarea relație:

$$ELPr = ELT - ELP, (2)$$

unde: ELT – energia electrică total utilizată;

ELP – energia electrică consumată de populație.

În continuare problema constă în calcularea ponderii medii a cheltuielilor pentru energia electrică în total costul de producție. Cunoscând acest indicator, valoarea economiei subterane (VES) pentru o anumită perioadă de timp stabilită se va calcula prin relația:

$$VES = ELPr : k, (3)$$

unde: VES – volumul producției subterane,

k – ponderea medie pe economie a cheltuielilor pentru energia electrică în costul de producție.

Însă, remarcăm, că pentru agricultură, această corelație este afectată de așa factori imprevedibili ca condițiile climaterice. În multe țări în tranziție, energia electrică nu reprezintă principala sursă de energie în producția industrială. În plus, privind sectorul întreprinderilor micro și mici este foarte dificilă calcularea consumului respectiv de energie electrică.

3. Metoda variabilei ascunse

Metoda variabilei ascunse (Frey și Weck, 1983) efectuează dimensionarea producției subterane în funcție de două grupe de variabile, din care una, se presupune că influențează asupra creșterii producției nemăsurate, iar alta, arată „urma”, adică în mod direct activitățile ascunse. Metoda utilizează un sistem special de proceduri (cunoscut ca LISREL), care asigură analiza încrucișată dintre legăturile variabilei neobservate și a uneia sau a mai multor variabile cunoscute. Întrucât, variabila neobservată este necunoscută, aceasta se substituie printr-un alt ansamblu de indicatori. În rezultat, se analizează unii și aceiași indicatori din diferite țări pentru o anumită perioadă de timp, sau aceiași indicatori dintr-o țară anumită, dar pentru două sau mai multe perioade de timp. În modelul său, Frey și Weck, au utilizat indicatorii unui eșantion de țări pentru o perioadă anumită de timp și au estimat mărimea economiei neobservate pentru fiecare țară în parte. Ulterior, Helberger și Knepel, au demonstrat, că rezultatele obținute de către Frey și Weck sunt foarte instabile. O modificare neesențială în componența țărilor conduce la rezultate absolut diferite. Helberger și Knepel au ajuns la concluzia că insuficiența și ambiguitatea datelor conduc la limitarea utilă a modelului dat.

În final, putem spune că necesitatea macromodelor la estimarea economiei subterane nu se pune în discuții. Atunci când lipsește informația necesară, metodele acestea sunt oportune în aplicarea metodelor indirecte pentru estimarea economiei subterane. Însă, în baza estimărilor statistice, mai preferabile sunt totuși datele empirice.

Estimarea economiei subterane în cadrul acestui studiu a fost efectuată pentru toate activitățile neobservate în sectorul întreprinderilor micro și mici ce țin de granițele de producția Sistemului Conturilor Naționale (SCN), scopul final fiind aprecierea valorii cât mai corectă a produsului intern brut [189].

La estimarea elementelor economiei neobservate au fost utilizate atât metode directe, cât și indirecte. Metoda directă constă în cercetarea indicatorilor cantitativi și valorici (sau numai a unuia din ei), utilizați ulterior în mod direct în calcularea producției pentru activitatea respectivă.

Esența metodei indirecte constă în analiza și confruntarea datelor obținute din diferite surse de informație. În rezultat obținem o imagine apropiată de realitate privind proporțiile relative și tendințele de răspândire a activității subterane în limitele unui grup restrâns de unități economice. Ulterior aceste proporții sunt răspândite la totalitatea respectivă de unități economice. Metodele indirecte se bazează pe [95]:

- utilizarea informației cercetărilor bugetelor casnice (cercetarea veniturilor și cheltuielilor gospodăriilor casnice, ca și consumatori de bunuri și servicii și

cercetarea veniturilor și cheltuielilor întreprinderilor necorporative a gospodăriilor casnice ca producători);

- utilizarea datelor Anchetei asupra Forței de Muncă în Gospodării;
- utilizarea informației Anchetei Structurale (analiza raportului dintre cheltuieli și producție pe diferite grupe de întreprinderi);
- informația organelor de control (financiar, fiscal);
- surse administrative (Cadastrul Funciar General, Ministerul Afacerilor Interne etc.).

Unele noțiuni privind economia subterană

Teoreticienii și practicienii au reușit să se pună de comun acord asupra elementelor componente ale economiei subterane (neobservate) [189]. În Sistemul Conturilor Naționale a Organizației Unite (SCN ONU-93) și în manualul lui J. Charmes „Măsurarea Economiei Neobservate” ambele utilizate pe plan internațional, se evidențiază următoarele activități neobservate:

1. **producția în sectorul neformal**, determinată ca activitate de producție produsă de acele întreprinderi necorporative, care nu sunt înregistrate și/sau mărimea căroră după numărul salariaților e sub mărimea stabilită și care produc producție destinată pieței;
2. **producția gospodăriilor casnice pentru autoconsum**, determinată ca activitate economică, în rezultatul căreia gospodăriile casnice consumă sau acumulează bunurile și serviciile produse de ele însăși;
3. **producția ascunsă în sectorul formal**, la care se referă producția legală neînregistrată de organele administrative și fiscale și neraportată lor de către agenții economici cu scopul evaziunii impozitelor, contribuțiilor de asigurare socială etc.;
4. **producția ilegală**, producția de bunuri și servicii a căror vânzare, distribuție sau posesie este interzisă de lege și care în mod obișnuit este legală, dar devine ilegală când se realizează de persoane neautorizate.

Aceste patru tipuri de producție aparțin unor *domenii dificile*. Datorită lipsei informației privind activitățile date, în ansamblu, ele formează *economia neobservată*, numită în continuare *subterană*.

Producția în sectorul neformal se determină ca activitate economică, efectuată de întreprinderi neînregistrate clasa căroră, conform numărului de angajați, e sub mărimea stabilită și care produc producție destinată pieței.

Majoritatea activităților sectorului neformal realizează bunuri și servicii, producția și distribuția căroră sunt absolut legale și fac parte din aria graniței de producție. Unele întreprinderi din sectorul neformal preferă să rămână neînregistrate și în alt scop: să nu urmeze regulilor stabilite în SCN ONU-93 și astfel să reducă cheltuielile de producție.

Producția gospodăriilor casnice pentru autoconsum include producția agricolă, prelucrarea produselor agricole, construcția caselor individuale, chiria imputată și serviciile personalului angajat în gospodăriile personale.

Producția din această arie nu a fost studiată de autor din motivul că nu se înscrie în sectorul întreprinderilor studiate.

Producția ascunsă în sectorul formal cuprinde unele activități economice, producătoare de bunuri și servicii, din punct de vedere economic, și legale dar în același timp ascunse de organele administrative din următoarele motive: evaziune a impozitelor; evaziune a contribuțiilor de asigurări sociale; nerespectarea legii în privința salariului minim, a numărului de ore lucrate etc.; necompletarea chestionarelor administrative fiscale sau statistice etc.

Producția ilegală rezultă din activitatea ilegală, interzisă de legislația în vigoare.

Producția ilegală se divizează în două categorii:

- producția de bunuri și servicii a căror vânzare, distribuire sau posesie este interzisă de lege;
- producția de bunuri și servicii care în mod obișnuit este legală, dar devine ilegală când se realizează de persoane neautorizate.

Până în prezent în fața specialiștilor nu s-a pus problema evaluării acestor activități datorită imposibilității găsirii unor surse de date care să asigure fiabilitatea estimărilor, precum și a posibilităților metodologice de estimare a producției ilegale și de încadrare în calcule a produsului intern brut.

4.7.2. Economia subterană în sectorul neformal

Metoda eliminării efectelor absenței în fișierele statistice ale unităților economice constă în utilizarea informației cererii și ofertei forței de muncă: numărul persoanelor ocupate în economia neformală se determină prin confruntarea numărului persoanelor din Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodării (care cuprinde toate persoanele ocupate, inclusiv și cele din sectorul neformal) cu cel obținut în Ancheta Statistica a Întreprinderilor (Ancheta Structurală), care cuprinde numai numărul persoanelor angajate oficial.

Prima etapă a metodei propuse, constă în *determinarea numărului patronilor și salariaților acestora, ocupați în economia neformală.*

A doua etapă constă în *determinarea volumului producției care corespunde forței de muncă ocupată în economia neformală, calculată în prima etapă.*

Prima etapă. Determinarea numărului patronilor și salariaților acestora. Cercetările au cuprins întreprinderile din toate domeniile de activitate, reprezentate în Ancheta Statistica a Întreprinderilor cu o structură neomogenă după mărime, volumul producției, localității. Pentru estimarea reală a datelor precăutate, unitățile au fost divizate în două grupe:

1. Unități cercetate prin sondaj – de la 1 la 19 angajați cu o pondere de 85% din numărul întreprinderilor active. Această grupă de întreprinderi fiind cea mai numeroasă și mai neomogenă a fost divizată în două subgrupe:
 - de la 1 la 9 salariați;
 - de la 10 la 19 salariați;
2. Unități cercetate exhaustiv – de la 20 și peste salariați, ponderea căroră din numărul întreprinderilor active este de 15%.

Calculul numărului patronilor (întreprinderilor) neînregistrați și salariaților acestora pe grupe și domenii de activitate sunt vizualizate în tabelele 70, 71, 72 și 73.

Tabelul 70 Estimarea numărului persoanelor neînregistrate în clasa cu numărul de angajați de la 1 la 10 [96]

Nr. crt.	Domenii de activitate	Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodării				Ancheta Structurală				Neînregistrate			
		patroni		salariați		patroni		salariați		patroni		salariați	
		2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
1.	Agricultura, economia vânătorii, silvicultura și pescuitul	397	380	1192	2215	54	8	105	7	343	372	1087	2208
2.	Industria	656	264	2179	915	113	165	412	370	543	99	1767	545
3.	Construcții	247	183	1322	831	55	62	196	182	192	121	1126	649
4.	Comerț cu ridicata și cu amănuntul; reparația autovehiculelor, a bunurilor casnice și personale și servicii	4692	3622	15374	12017	627	650	1312	1579	4065	2972	14062	10438
5.	Transport, depozitare și comunicații	192	239	307	310	55	63	106	159	137	176	201	151
6.	Alte activități	947	468	2266	1308	139	161	324	299	808	307	1942	1089
7.	Total	7131	5156	22640	17676	1043	1109	2455	2596	6088	4047	20185	15080

Tabelul 71 Estimarea numărului persoanelor neînregistrate în clasa cu numărul de angajați de la 10 la 19 [97]

Nr. crt.	Domenii de activitate	Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodării						Ancheta Structurală						Neînregistrate					
		patroni		salariați		patroni		salariați		patroni		salariați		patroni		salariați			
		2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001		
1.	Agricultura, economia vânătorii, silvicultura și pescuitul	68	331	1354	5869	2	13	26	70	66	318	1328	5799						
2.	Industria	–	174	–	2351	–	47	–	339	–	127	–	2012						
3.	Comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor, a bunurilor casnice și personale și servicii	36	381	435	5010	2	94	10	819	34	287	425	4191						
4.	Transport, depozitare și comunicații	55	–	666	–	9	–	76	–	46	–	590	–						
5.	Alte activități	–	192	–	2874	–	48	–	129	–	144	–	2745						
6.	Total	159	1078	2455	16104	13	202	112	1357	146	876	2343	14747						

Tabelul 72 Estimarea numărului persoanelor neînregistrate în clasa cu numărul de angajați de la 20 și mai mult [98]

Nr. rt.	Domenii de activitate	Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodării				Ancheta Structurală				Neînregistrate			
		patroni		salariați		patroni		salariați		patroni		salariați	
		2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
1.	Agricultura, economia vânătorii, silvicultura și pescuitul	234	386	14812	16289	42	34	2781	2043	192	52	12031	14246
2.	Industria	132	222	8025	11600	50	12	2047	991	82	210	5978	10609
3.	Construcții	-	39	-	1879	-	3	-	67	-	36	-	1812
4.	Comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor, a bunurilor casnice și personale și servicii	164	143	7132	4890	62	22	1212	784	102	121	5920	4106
6.	Alte activități	18	127	615	3942	13	24	393	416	5	103	222	3526
7.	Total	548	917	30584	38600	167	95	6433	4301	381	822	24151	34299

Pentru determinarea efectelor absenței în fișierele statistice ale unităților economice în domeniul întreprinderilor micro și mici, toate datele privind întreprinderile cu numărul de angajați 20 și mai mult au fost calculate de autor, luând în considerare numărul limită a salariaților pentru clasificarea întreprinderilor:

- pentru anul 2000 – numărul limită a salariaților 75;
- pentru anul 2001 – numărul limită a salariaților 50.

Datele tabelului 73 dau o imagine suficient de bine conturată asupra persoanelor neînregistrate în sectorul neformal: în anul 2000 numărul patronilor (întreprinderilor) neînregistrați și a salariaților lor a atins respectiv 6.615 și 46.679 persoane, iar în 2001 – 5.745 și 64.126 persoane, fiind concentrate cu prioritate în întreprinderile mici, cu excepția comerțului și transportului.

Persoanele neînregistrate au ocupat aria domeniilor de activitate în care se acordă o prioritate motivării personalului și, deci, unde se formează o valoare adăugată mai mare: comerțul și serviciile, agricultura (domeniu de activitate tradițional), industrie.

Etapa a doua. Determinarea valorii adăugate brute create de persoanele neînregistrate. Pentru a obține o imagine mai completă asupra acestei valori adăugate a fost necesară informația Anchetei structurale și informației statisticii muncii.

Tabelul 73 Numărul persoanelor neînregistrate pe domenii de activitate și clase de mărime

Nr. crt.	Domenii de activitate	Clase de mărime	Persoane neînregistrate			
			Patroni		Salariați	
			2000	2001	2000	2001
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	Total	601	1042	14.446	22253
		inclusiv: micro	409	372	2.415	2208
		mici	192	670	12.031	20.045
2.	Industria	Total	625	436	7.745	13166
		inclusiv: micro	543	99	1.767	545
		mici	82	337	5.978	12.621
3.	Construcții	Total	192	157	1.126	2461
		inclusiv: micro	192	121	1.126	649
		mici	-	36	-	1812
4.	Comerț cu ridicata și amănuntul, repararea autovehiculelor, motocicletelor, a bunurilor personale, hoteluri și restaurante	Total	4.201	3.380	20.407	18.735
		inclusiv: micro	4.099	2.972	14.487	10.438
		mici	102	408	5.920	8.297
5.	Transport, depozitare și comunicații	Total	183	176	791	151
		inclusiv: micro	183	176	791	151
		mici	-	-	-	-
6.	Alte servicii	Total	813	554	2.164	7.360
		inclusiv: micro	808	307	1.942	1.089
		mici	5	247	222	6.271
	Total	Total	6.615	5.745	46.679	64.126
		inclusiv: micro	6.234	4.047	22.528	15.080
		mici	381	1.698	24.151	49.046

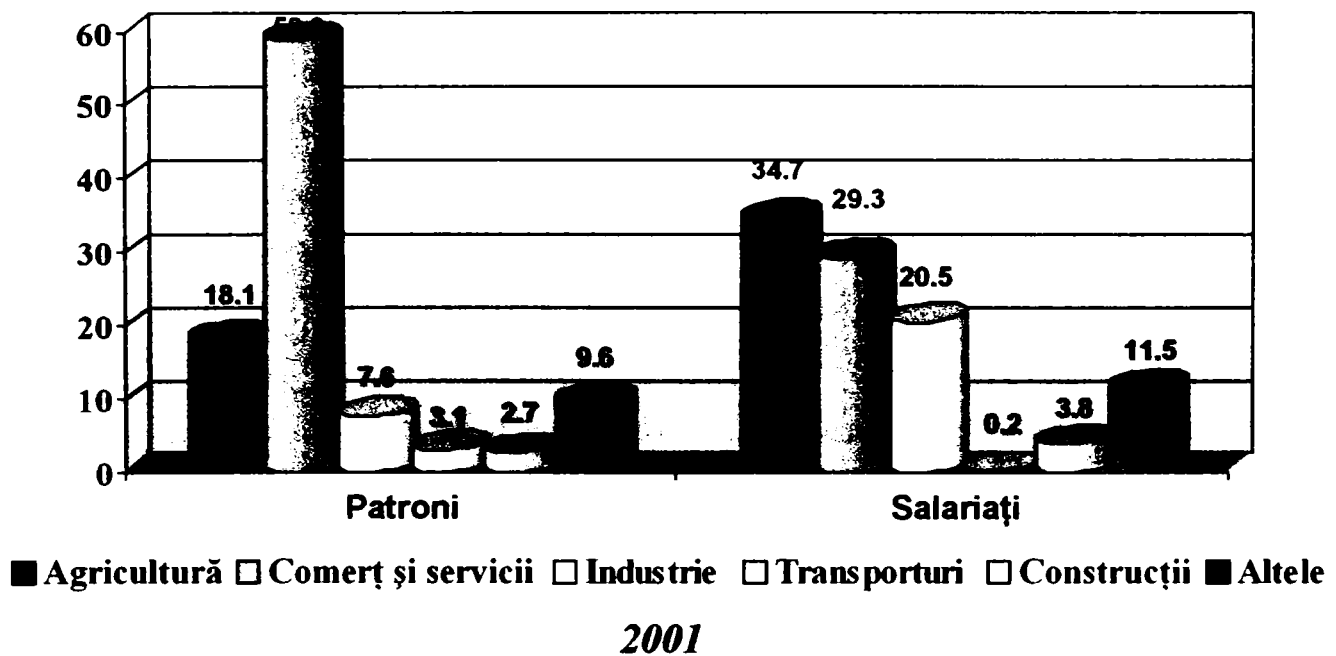
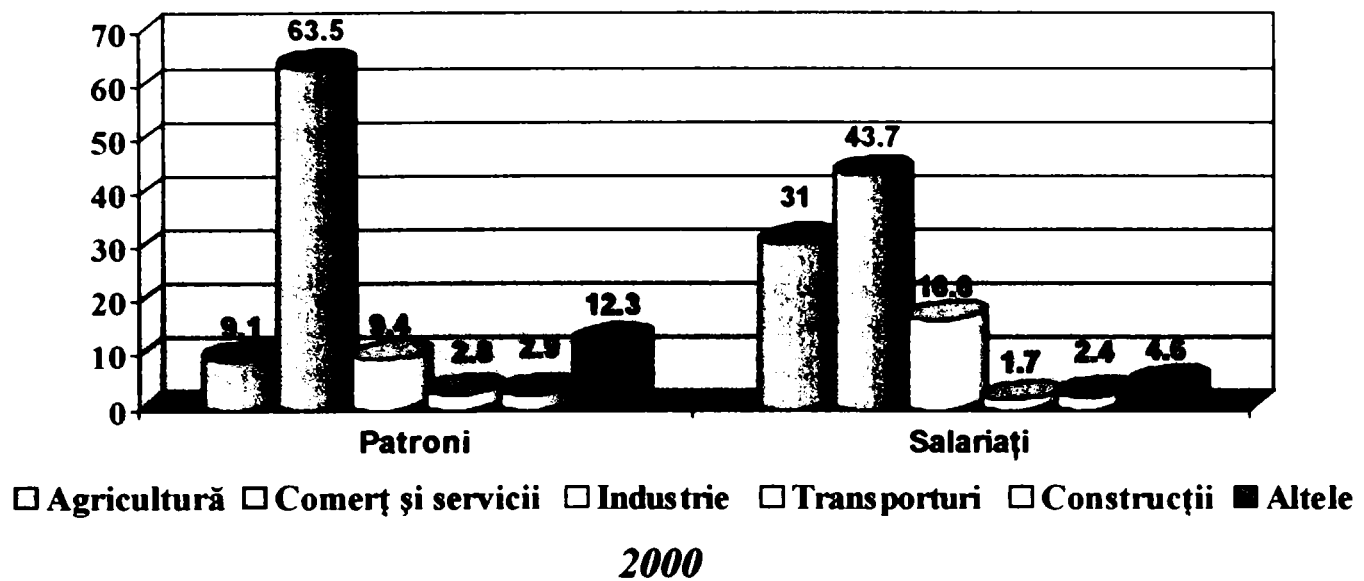


Figura 102. Ponderea patronilor (întreprinderilor) și salariaților neînregistrați pe domenii de activitate

Principiile care au dominat în determinarea producției persoanelor neînregistrate sunt următoarele:

- veniturile patronilor, ca regulă, depășesc veniturile salariaților;
- producția patronilor a fost estimată prin multiplicarea producției pe cap de lucrător (patroni plus salariați);
- producția, consumul intermediar și valoarea adăugată a fost calculată pe clase de mărime și domenii de activitate;
- producția s-a calculat pornind de la ipoteza că productivitatea muncii persoanelor neînregistrate ci a celor înregistrate sunt la același nivel;
- producția efectuată de angajați a fost determinată pornind de la salariul mediu lunar pe domeniul de activitate și a lunilor lucrate pe an (în funcție de caracterul sezonier al activităților economice);
- salariul mediu lunar în calcule a fost utilizat cel din sectorul public, care este mai autentic și mai relevant, deoarece, conform cercetărilor specialiștilor în domeniu, salariile formate în sectorul privat au tendința de a fi subestimate pentru a nu plăti contribuțiile sociale în deplină conformitate cu fondurile de asigurare socială:

- consumul intermediar pentru patronii neînregistrați și salariații acestora a fost estimat, utilizând ponderea consumului intermediar pe activitățile economice respective înregistrată în statistica oficială. Rezultatele obținute sunt prezentate în tabelele 74, 75 și 76.

Tabelul 74 Estimarea valorii adăugate brute pentru persoanele neînregistrate în clasa cu numărul de la 1 la 9 [99]
-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	Producția		Consumul intermediar		Valoarea adăugată brută	
		2000	2001	2000	2001	2000	2001
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	5.990	43.377	3.088	22.421	2.902	20.956
2.	Industria	24.904	28.779	17.367	21.130	7.537	7.649
3.	Construcții	18.146	11.362	11.595	8.601	6.551	2.761
4.	Comerț și servicii	110.691	90.685	21.123	22.272	89.568	68.413
5.	Transport, depozitare și comunicații	26.953	31.984	16.011	21.749	10.942	10.235
6.	Alte activități	22.893	23.734	12.343	11.924	10.550	11.810
7.	Total	209.577	229.921	81.527	108.097	128.050	121.824

Tabelul 75 Estimarea valorii adăugate brute pentru persoanele neînregistrate în clasa cu numărul de angajați de la 10 la 19 [100]
-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	Producția		Consumul intermediar		Valoarea adăugată brută	
		2000	2001	2000	2001	2000	2001
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	4.688	27.605	2.410	14.079	2.278	13.526
2.	Industria	-	32.234	-	19.083	-	13.151
3.	Comerț și servicii	1.925	35.406	1.124	11.799	801	23.607
4.	Transport, depozitare și comunicații	7.041	-	4.183	-	2.858	-
5.	Alte servicii	-	26.011	-	10.865	-	15.146
6.	Total	13.654	121.256	7.717	55.826	5.937	65.430

**Tabelul 76 Estimarea valorii adăugate brute pentru persoanele
neînregistrate în clasa cu numărul de salariați de la 20 și mai mult [101]**

-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	Producția			Consumul intermediar		Valoarea adăugată brută
		2000	2001	2000	2001	2000	2001
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	42.130	55.519	21.655	28.314	20.475	27.205
2.	Industria	75.234	194.508	56.231	158.574	19.003	35.934
3.	Construcții	-	22.473	-	17.012	-	5.461
4.	Comerț și servicii	34.995	30.996	18.300	14.077	16.695	16.919
5.	Alte servicii	1.309	30.998	411	16.734	898	14.264
6.	Total	153.668	334.494	96.597	234.711	57.071	99.783

Concluziile esențiale pornesc de la suma considerabilă a valorii adăugate create în sectorul neformal: 191,06 mil. lei în 2000 și 287,04 mil. lei în 2001, din care 70,1 și respectiv 42,4% se creează în sectorul micro întreprinderilor, iar 29,9 și 57,6% – în sectorul întreprinderilor mici. Datele privind volumul total al valorii adăugate brute pe domenii de activitate și pe clase de mărime precum și pe 1 persoană neînregistrate sunt prezentate în tabelele 77, 78 și figura 103.

Tabelul 77 Valoarea adăugată brută pe domenii de activitate și clase de mărime

-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	Clase de mărime	Valoarea adăugată brută	
			2000	2001
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	Total	25.655	61.687
		inclusiv: micro	5.180	20.956
		mici	20.475	40.731
2.	Industria	Total	26.540	56.734
		inclusiv: micro	7.537	7.649
		mici	19.003	49.085
3.	Construcții	Total	6.551	8.222
		inclusiv: micro	6.551	2.761
		mici	-	5.461
4.	Comerț cu ridicata și amănuntul, repararea autovehiculelor, motocicletelor, a bunurilor personale, hote-luri și restaurante	Total	107.064	108.939
		inclusiv: micro	90.369	68.413
		mici	16.695	40.526
5.	Transport, depozitare și comunicații	Total	13.800	10.235
		inclusiv: micro	13.800	10.235
		mici	-	-
6.	Alte servicii	Total	11.448	41.220
		inclusiv: micro	10.550	11.810
		mici	898	29.410
	Total	Total	191.058	287.037
		inclusiv: micro	133.987	121.824
		mici	57.071	165.213

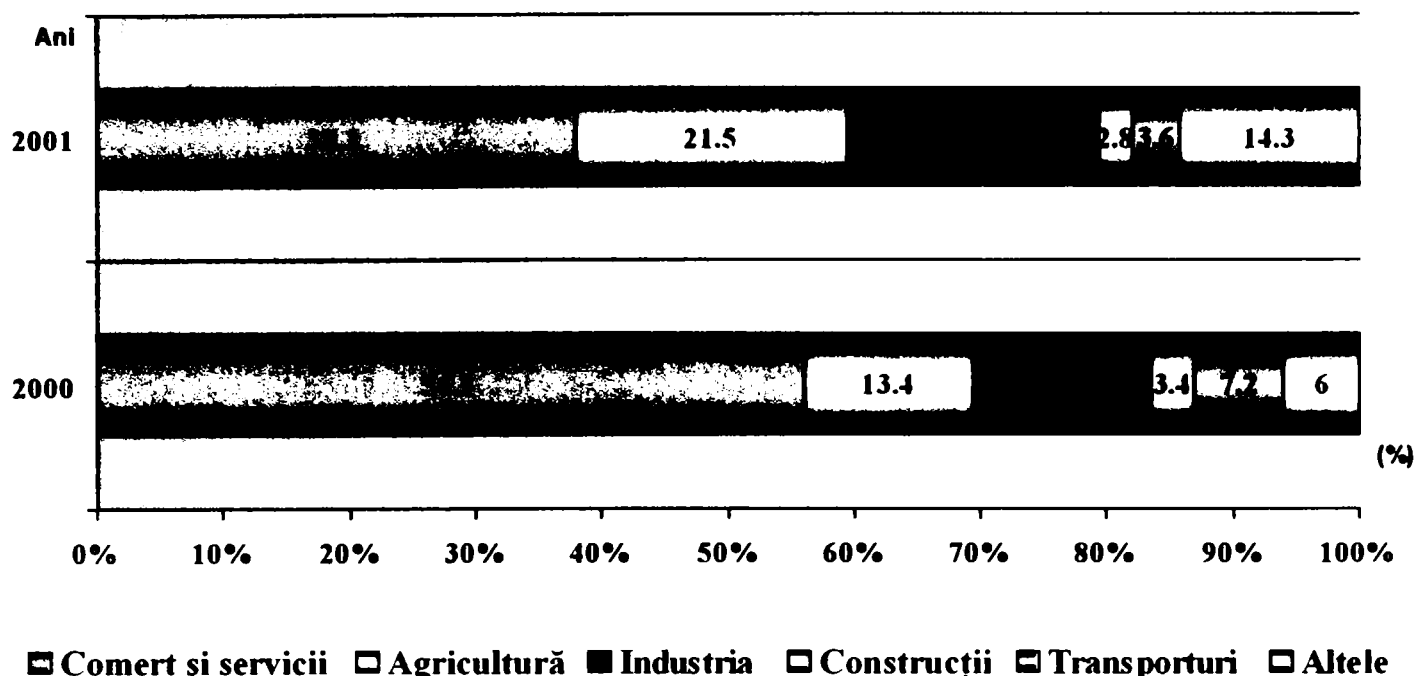


Figura 103. Pondere valorii adăugate brute pe domenii de activitate

Tabelul 78 Valoarea adăugată brută pe o persoană neînregistrată pe domenii de activitate și clase de mărime
-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	Clase de mărime	Valoarea adăugată brută pe o persoană neînregistrată	
			2000	2001
1.	Agricultură, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	micro	1,83	3,88
		mici	1,16	1,94
2.	Industria	micro	3,26	4,88
		mici	3,14	3,20
3.	Construcții	micro	4,97	3,59
		mici	-	2,96
4.	Comerțul și servicii	micro	4,86	5,10
		mici	2,81	4,85
5.	Transport și comunicații	micro	17,16	31,30
		mici	-	-
6.	Altele	micro	3,98	8,46
		mici	4,13	4,51

Valoarea adăugată brută totală, precum și pe o persoană neînregistrată se creează în volum mai mare în aceleași domenii de activitate, în care predomină numărul persoanelor neînregistrate: comerțul, agricultura și industria.

4.7.3. Economia subterană în sectorul formal

Întreprinderile sectorului formal cu economie subterană deliberată cuprinde ansamblul unităților economice din sectorul formal, care are activitate înregistrată la organele juridice, fiscale și de securitate socială. Această categorie de întreprinderi acoperă producția subterană a unităților economice legale, dar care prezintă rezultate financiare false în scop de evaziune fiscală. În acest caz există omisiuni, nu datorită absenței unităților productive, ci datorită evaluării incorecte a activităților lor. Dimensionarea se poate prezenta atât sub forma unei falsificări, cât și prin acțiuni mai subtile, profitând de cazurile limită ale legii: anumite forme de remunerare în natură sunt contabilizate drept cheltuieli de consum ale întreprinderilor cu o reducere a sarcinilor fiscale și de securitate socială ale salariaților și cele ale întreprinderii.

Informația privind economia subterană deliberată a întreprinderilor sectorului formal se poate desprinde din formularul nr. 4-SF „Raport privind activitatea de control” elaborat de Inspectoratul Fiscal Principal de Stat de pe lângă Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova.

Raportul se întocmește în baza actelor și deciziilor adoptate, datelor din registrele respective, planurilor de control, fișelor personale și alte informații necesare și include datele privind impozitele, taxele, plățile obligatorii, precum și amenziile și penalitățile, calculate și încasate la buget. În plus, în raport se indică și numărul contribuabililor juridici și fizici supuși controalelor de organele fiscale, precum și numărul celor la care din ei s-au stabilit încălcări ale legislației fiscale.

Pentru estimarea economiei ascunse deliberat a întreprinderilor sectorului formal au fost selectate numai impozitele prelevate proporțional cu cantitatea sau valoarea bunurilor și serviciilor produse. Datele privind numărul controalelor și rezultatele lor sunt vizualizate în tabelul 79, iar numărul întreprinderilor active din RENUȘ.

Tabelul 79 **Rezultatele controalelor prezentate de Inspectoratul Fiscal Principal de Stat al Republicii Moldova [102]**

Nr. crt.	Indicatorii	Anii	
		2000	2001
1.	Numărul contribuabililor supuși controalelor inclusiv:	29.118	28.855
1.1.	– persoane juridice	16.123	15.434
1.2.	– persoane fizice	12.995	13.421
2.	Numărul contribuabililor la care au fost stabilite încălcări inclusiv:	22.174	20.155
2.1.	– persoane juridice	10.112	9.947
2.2.	– persoane fizice	12.062	10.208
3.	Impozite pe produs și import suplimentar calculate, mii lei inclusiv:	73.418	68.849
3.1.	– persoane juridice	69.659	62.829
3.2.	– persoane fizice	3.759	6.020

Aceste rezultate au fost divizate în funcție de numărul întreprinderilor micro și mici active din Registrul Național al Unităților Statistice (RENUȘ), precum se prezintă în tabelul 80.

Tabelul 80 Numărul întreprinderilor cu dreptul de persoană juridică și fizică divizat pe domenii de activitate în funcție de numărul întreprinderilor active din RENUS [103]

Nr. cr.	Activități economice	Anii					
		2000			2001		
		juridice	fizice	total	juridice	fizice	total
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	1.568	1.949	3.517	1.200	1.987	3.187
2.	Industria	2.765	2.779	5.544	2.812	2.839	5.651
3.	Construcții	1.194	478	1.672	1.229	496	1.725
4.	Comerț și servicii	9.342	26.733	36.075	10.016	26.745	36.761
5.	Hoteluri și restaurante	475	1.211	1.686	531	1.295	1.826
6.	Transport, depozitare și comunicații	1.032	2.194	3.226	1.256	2.280	3.536
7.	Alte servicii	2.877	2.534	5.411	3.510	2.741	6.251
8.	Total	19.253	37.878	57.131	20.554	38.383	58.937

La îmbunătățirea majoră a estimărilor evaziunii fiscale a contribuit și efectuarea calculelor separate pe agenții economici juridici și fizici. Astfel, numărul agenților economici juridici supuși controalelor în totalitatea agenților economici juridici activi din **RENUS** constituie peste 75 %, iar ponderea acestora în total agenții economici supuși controalelor – peste 50 %, cărora le revine circa 90% din suma totală a impozitelor nedeclarate, fapt care pe de o parte justifică separarea agenților economici juridici de cei fizici, iar pe de altă parte, conduce la estimarea mai veridică a volumului producției ascunse.

Reieșind din faptul, că reprezentativitatea agenților economici supuși controalelor în total numărul agenților economici activi, conform datelor **RENUS**, este suficient de semnificativă – circa 45% în anul 2000 și 49% în anul 2001, și din faptul, că orice agent economic o dată în doi ani, este supus controlului, considerăm că decizia de extrapolare a producției estimate la totalitatea agenților economici este corectă.

Taxa pe valoarea adăugată (TVA) se calculează conform cotei stabilite în Legea Republicii Moldova „Privind taxa pe valoarea adăugată” în mărime de 20% din volumul impozabil, calculat în prețurile de piață. Acest impozit suplimentar s-a calculat pornind de la sumele estimate în urma controalelor neincluse în volumul impozabil și neevidențiate în documentele de achitare și însoțire a TVA, obținute de la comercializarea mărfurilor de producție proprie, a materiei prime și a mărfurilor de import.

Reieșind din sumele impozitelor suplimentar calculate și cotele stabilite ale acestora, a fost estimată producția subterană pentru întreprinderile la care au fost stabilite încălcări, precum este prezentată în tabelul 81 [104].

Tabelul 81 Impozitele calculate suplimentar pentru întreprinderile la care au fost stabilite încălcări

-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	2000			2001		
		juridice	fizice	total	juridice	fizice	total
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	5.673	193	5.866	3.668	312	3.980
2.	Industria	10.004	276	10.280	8.596	445	9.041
3.	Construcții	4.320	47	4.367	3.757	78	3.835
4.	Comerț și servicii	33.800	2.653	36.453	30.617	4.194	34.811
5.	Transport, depozitare și comunicații	3.734	218	3.952	3.839	358	4.197
6.	Alte activități	10.409	252	10.661	10.729	430	11.159
7.	Total, mii lei	69.659	3.759	73.418	62.829	6.020	68.849
	%	94,9	5,1	100	91,2	8,8	100

Producția estimată pentru întreprinderile la care au fost stabilite evaziuni precum și consumul intermediar pe domenii de activitate au fost extrapolate la numărul întreprinderilor mici și micro, obținându-se, în final, valoarea adăugată brută. Calculele respective sunt expuse în tabelele 82, 83, 84, 85 și 86.

Tabelul 82 Producția estimată pentru întreprinderile la care au fost stabilite încălcări [105]

-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	2000			2001		
		juridice	fizice	total	juridice	fizice	total
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	28.367	966	29.333	18.341	1.558	19.899
2.	Industria	50.021	1.378	51.399	42.979	2.226	45.205
3.	Construcții	21.601	237	21.838	18.784	389	19.173
4.	Comerț și servicii	169.006	13.254	182.260	153.087	20.972	174.059
5.	Transport, depozitare și comunicații	18.670	1.088	19.758	19.197	1.788	20.985
6.	Alte activități	52.048	1.257	53.305	53.648	2.149	55.797
7.	Total	348.307	18.780	367.087	314.152	30.097	344.249
	%	94,9	5,1	100	91,3	8,7	100

Tabelul 83 Numărul întreprinderilor micro și mici cu dreptul de persoană fizică și juridică [106]
-mii lei-

Nr. crt.	Activități economice	Anii					
		2000			2001		
		juridice	fizice	total	juridice	fizice	total
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	1.505	37	1.542	1.093	41	1.134
2.	Industria	2.652	52	2.704	2.561	59	2.620
3.	Construcții	1.146	9	1.155	1.119	10	1.129
4.	Comerț și servicii	9.418	526	9.944	9.607	584	10.191
5.	Transport, depozitare și comunicații	990	41	1.031	1.144	47	1191
6.	Alte servicii	2.760	48	2.808	3.197	58	3.255
7.	Total	18.471	713	19.184	18.721	799	19.520

Tabelul 84 Producția extrapolată la totalitatea întreprinderilor micro și mici, conform RENUȘ

-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	2000			2001		
		juridice	fizice	total	juridice	fizice	total
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	53.064	60	53.664	34.254	120	34.374
2.	Industria	94.457	85	94.542	80.261	1.815	82.076
3.	Construcții	40.818	15	40.833	35.070	29	35.099
4.	Comerț și servicii	319.181	862	320.043	301.084	1.545	302.629
5.	Transport, depozitare și comunicații	35.261	67	35.328	35.852	137	35.989
6.	Alte activități	98.304	79	98.383	100.194	170	100.364
7.	Total	641.625	1.168	642.793	586.715	3.816	590.531

Tabelul 85 Consumul intermediar extrapolat pentru totalitatea întreprinderilor micro și mici, conform RENUȘ

-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	2000			2001		
		juridice	fizice	total	juridice	fizice	total
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	27.606	31	27.637	19.697	68	19.765
2.	Industria	70.843	64	70.907	60.678	130	60.808
3.	Construcții	28.572	10	2.867	23.672	20	23.692
4.	Comerț și servicii	148.382	551	148.933	167.527	1.080	168.607
5.	Transport, depozitare și comunicații	21.198	48	21.246	21.884	104	21.988
6.	Alte activități	39.322	31	39.353	46.790	102	46.892
7.	Total	335.923	735	335.188	340.248	1.504	341.752

Tabelul 86 Valoarea adăugată brută estimată pentru totalitatea întreprinderilor micro și mici, conform RENUȘ

-mii lei-

Nr. crt.	Domenii de activitate	2000			2001		
		juridice	fizice	total	juridice	fizice	total
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	25.998	29	26.027	11.557	52	11.609
2.	Industria	23.614	21	23.635	19.583	1.685	21.268
3.	Construcții	12.246	5	12.251	11.398	9	11.407
4.	Comerț și servicii	170.799	311	171.210	133.557	465	134.022
5.	Transport, depozitare și comunicații	14.063	19	14.082	13.968	33	14.001
6.	Alte activități	58.982	48	59.030	53.404	68	53.472
7.	Total	305.702	433	306.235	243.467	2.312	245.779

În funcție de conjuncturile cererilor piețelor interne și a celor externe și a posibilităților de evaziune, mărimea valorii adăugate brute variază pe domenii de activitate:

- în 2000 valoarea absolută a economiei subterane predomină în agricultură și industrie,
- în 2001 valoarea absolută a economiei subterane predomină în industrie și construcții.

4.7.4. Estimarea muncii „la negru” și a valorii ei adăugate brute

Un fenomen răspândit, în perioada de tranziție, caracteristic pentru întreprinderile oficial înregistrate, este nedeclararea reală în scop de evaziune fiscală a numărului salariaților. La estimarea economiei „la negru” se pleacă de la ipoteza că aceasta nu a fost inclusă nici în ajustarea pentru fraudă și evaziune fiscală, nici în aceea operată pentru întreprinderile absente în fișier. Deci, diferența dintre total angajați și cei declarați oficial se tratează în economia neobservată (subterană) cu lucrători „la negru”.

Fenomenul lucrătorilor „la negru” și a volumului producției produs de către aceștia nu se supune cercetărilor statistice directe, în legătură cu ce, pentru măsurarea proporțiilor acestora (a numărului lucrătorilor „la negru” și a producției lor) se utilizează diferite surse de informație și metode indirecte. Un suport informațional esențial în această direcție îl constituie *Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodăria*, care își propune evaluarea populației ocupate, un segment al căreia îl constituie statutul „salariați”, numărul cărora se confruntă cu cel din *Anchetele legate de Forța de Muncă din Întreprinderi* (statistica muncii). În *Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodăria* se disting două categorii de angajați – permanenți și temporari.

Ultimii reprezintă un interes deosebit, din motivul că pot fi apreciați, în unele cazuri, drept dovadă de existență a activității economice nedeclarate. Statistica muncii derivă din statistica exhaustivă a întreprinderilor, unde acestea se grupează în dependentă de talie – peste 20 și sub 20 de salariați, de care fapt se ține cont în calcule.

Actualmente, multe întreprinderi (îndeosebi cele cu peste 20 salariați) nu lucrează sau lucrează parțial și o parte din salariații lor sunt în concedii forțate (în 2000 – 99.757; în 2001 – 83.280 angajați pentru total întreprinderi din Moldova) care nu sunt plătiți, dar sunt declarați în înregistrările oficiale ale acestor întreprinderi.

Majoritatea din ei sunt clasificați sau ca șomeri, sau ca salariați, dar în alte activități decât cele raportate de întreprinderile respective. Deci, salariații în concediile forțate au fost extrași din salariații întreprinderilor cu 20 și peste și au fost ajustați la lucrătorii „la negru”.

Numărul total al lucrătorilor „la negru” a fost obținut prin diferența salariaților din Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodării (permanenți și temporari) și cei din rapoartele statistice colectate în bază exhaustivă legate de Forța de Muncă din Întreprinderi cu excepția celor în concedii forțate, precum și a salariaților patronilor neînregistrați.

Numărul lucrătorilor „la negru” și al valorii adăugate brute produse de acești lucrători sunt vizualizate în tabelele 87 și 88.

Tabelul 87 Estimarea numărului lucrătorilor „la negru” pentru anul 2000

-persoane-

Nr. crt.	Domenii de activitate	Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodării			Salariații patronilor neînregistrați	Rapoartele statistice legate de Forța de Muncă din Întreprinderi (cu excepția lucrătorilor în concedii forțate)			Lucrători „la negru”
		permanenți	temporari	total		cu 20 și peste	sub 20	total	
	A	1	2	3	4	5	6	7	8=3-4-7
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	68.294	1418	69.712	14.446	13.251	2.359	15.610	39.656
2.	Industria	40.949	792	41.286	7.745	17.447	11.340	28.787	4.754
3.	Construcții	23.334	628	23.962	1.126	10.958	4.877	15.835	7.001
4.	Comerț și servicii	90.488	3.847	94.335	20.407	25.386	35.069	60.465	13.463
5.	Transport, depozitare și comunicații	15.669	417	16.086	791	5.481	4.273	9.754	5.541
6.	Alte activități	29.119	818	29.937	2.164	12.541	13.982	26.523	12.50
7.	Total	267.333	7.920	275.318	46.679	85.074	71.900	156.974	71.665

Tabelul 88 Estimarea numărului lucrătorilor „la negru” pentru anul 2001

-persoane-

Nr. crt.	Domenii de activitate	Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodării			Salariații patronilor neînregistrați	Rapoartele statistice legate de Forța de Muncă din Întreprinderi (cu excepția lucrătorilor în concedii forțate)			Lucrători „la negru”
		permanenți	tempo-rari	total		cu 20 și peste	sub 20	total	
	A	1	2	3	4	5	6	7	8=3-4-7
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	64.015	1.212	65.227	22.253	8.060	2.214	10.274	32.700
2.	Industria	38.129	684	38.813	13.166	11.521	10.974	22.495	3.152
3.	Construcții	16.405	511	16.916	2461	6.470	3.981	10.451	4.004
4.	Comerț și servicii	74.749	3.242	77.991	18.735	14.525	34.713	79.238	10.018
5.	Transport, depozitare și comunicații	10.493	306	10.799	151	3.750	3.894	7.644	3.004
6.	Alte activități	31.012	600	31.612	7.360	9.865	12.987	22.852	1.400
7.	Total	234.803	6.555	241.358	64.126	54.191	68.763	122.954	54.278

Metoda de estimare a producției pentru lucrătorii „la negru” este identică celei utilizate la calcularea producției salariaților patronilor neînregistrați. În cazul lucrătorilor „la negru” producția este echivalentă valorii adăugate brute, din motivul că patronii ascund fondul de salarizare a lucrătorilor „la negru”, care în conformitate cu Sistemul Conturilor Naționale ține de valoarea adăugată brută.

Tabelul 89 Valoarea adăugată brută estimată pentru lucrătorii „la negru”

-mii lei-

Nr. crt.	Activități economice	Anii	
		2000	2001
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	129.696	246.762
2.	Industria	45.294	43.593
3.	Construcții	40.816	54.249
4.	Comerț și servicii	108.285	108.759
5.	Transport, depozitare și comunicații	49.270	37.084
6.	Alte servicii	16.808	141.234
7.	Total	390.169	631.681

4.7.5. Sinteza elementelor economiei subterane

Scopul estimării economiei subterane și a analizei elementelor ei este de a determina afectarea produsului intern brut de către acest fenomen în economia națională. Astfel, pentru anii 2000 și 2001 valoarea adăugată brută creată în sectorul întreprinderilor micro și mici, conform datelor vizualizate în tabelul 110, a constituit respectiv 887.462 și 1.164.497 mii lei, ceea ce constituie 11,1 și 17,1% din valoarea adăugată brută creată în acest sector.

Tabelul 90 Valoarea adăugată brută creată în economia subterană a sectorului de întreprinderi micro și mici în Republica Moldova

-mii lei-

Nr. crt.	Domeniul de activitate	Valoarea adăugată brută							
		2000				2001			
		Sectorul neformal	Sectorul formal		Total	Sectorul neformal	Sectorul formal		Total
			Producția ascunsă deliberată	Munca „la negru”			Producția ascunsă deliberată	Munca „la negru”	
1.	Agricultura	25.655	26.027	129.696	181.378	61.687	11.609	246.762	320.058
2.	Industria	26.540	23.635	45.294	95.469	56.734	21.268	43.593	121.595
3.	Construcții	6.551	12.251	40.816	59.618	8.222	11.407	54.249	73.878
4.	Comerț și servicii	107.064	171.210	108.285	386.559	108.939	134.022	108.759	351.720
5.	Transport, depozitare și comunicații	13.800	14.082	49.270	77.152	10.235	14.001	37.084	61.320
6.	Alte activități	11.448	59.030	16.808	87.286	41.220	53.472	141.234	235.926
7.	Total	191.058	306.235	390.169	887.462	287.037	245.779	631.681	116.4497

Sectorul neformal acoperă circa $\frac{1}{4}$ din valoarea adăugată brută subterană, sectorului formal îi revine $\frac{3}{4}$ (figura 104). Cele mai considerabile colectări revin activităților comerțului și serviciilor, construcțiilor și agriculturii (figura 105).

În total elementele economiei subterane în produsul intern brut au constituit în anii 2000 și 2001 câte 5,8 %, aceste date fiind confirmate în tabelele 91, 92 și 93.

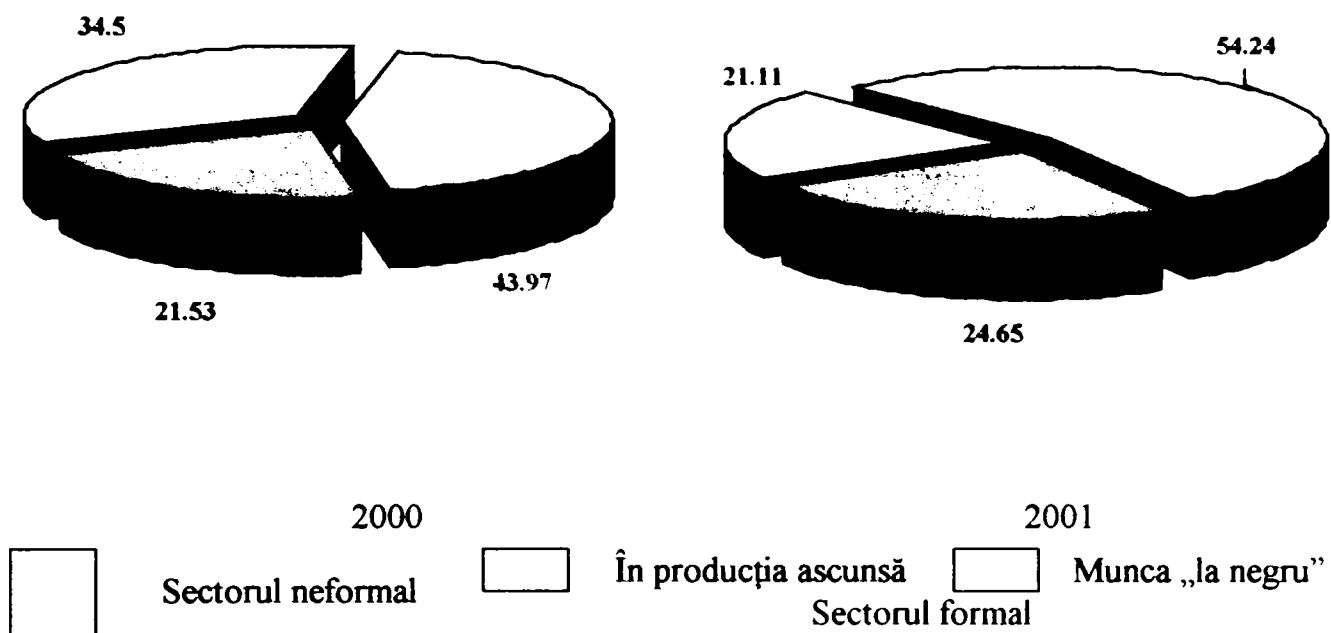


Figura 104. Structura valorii adăugate brute pe elementele ei componente

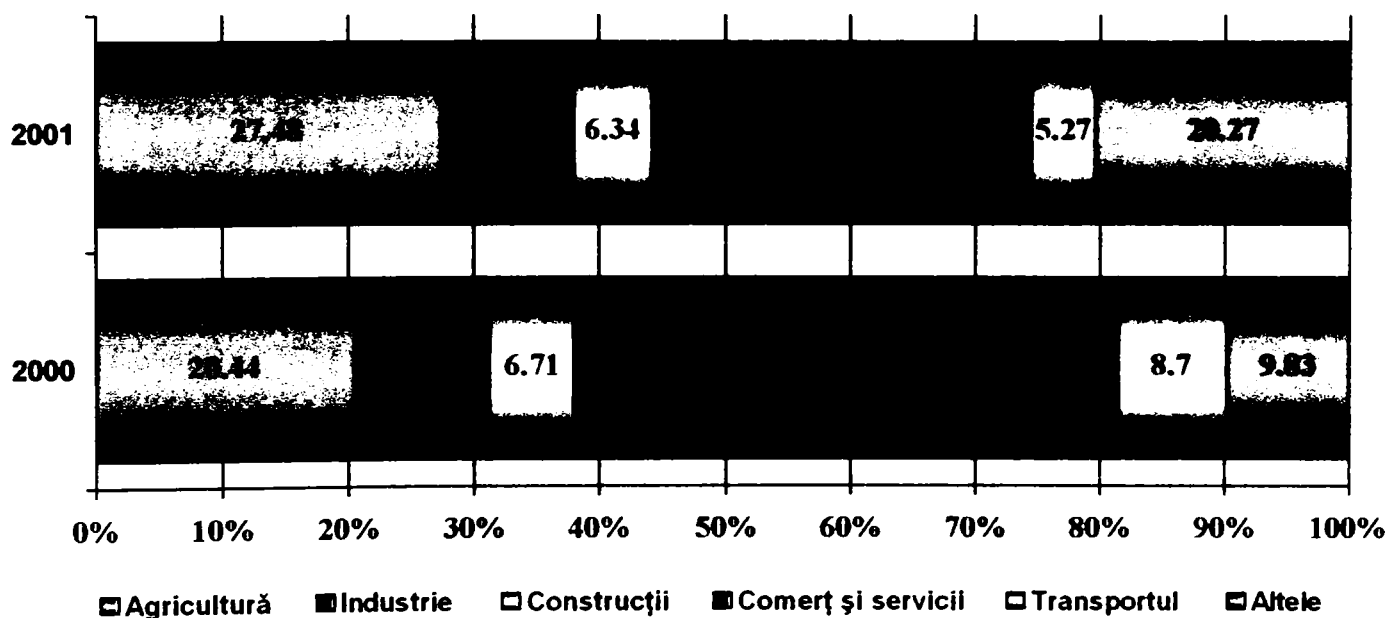


Figura 105. Structura economiei subterane (neobservate) pe domenii de activitate

Tabelul 91 Ponderea valorii adăugate brute creată în economia subterană a sectorului de întreprinderi micro și mici în Republica Moldova pe anul 2000

Nr. crt.	Domeniul de activitate	Valoarea adăugată brută estimată, % față de:							
		2000				2001			
		Sectorul neformal	Sectorul formal		Total	Sectorul neformal	Sectorul formal		Total
Producția ascunsă deliberat	Munca „la negru”		Producția ascunsă deliberat	Munca „la negru”					
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	0,6	0,6	3,2	4,4	0,1	0,2	0,8	1,1
2.	Industria	1,0	0,9	1,7	3,6	0,2	0,1	0,3	0,6
3.	Construcții	1,5	2,8	9,4	13,7	0,1	0,1	0,3	0,5
4.	Comerț și servicii	5,3	8,5	5,4	19,2	0,7	1,1	0,7	2,5
5.	Transport, depozitare și comunicații	0,9	0,9	3,2	5,0	0,1	0,1	0,3	0,5
6.	Alte activități	0,3	15,7	0,5	2,5	0,1	0,4	0,1	0,6
7.	Total	1,4	2,2	2,7	6,3	1,3	2,0	2,5	5,8

Tabelul 92 Ponderea valorii adăugate brute creată în economia subterană a sectorului de întreprinderi micro și mici în Republica Moldova pe anul 2001

Nr. crt.	Domeniul de activitate	Valoarea adăugată brută estimată în % față de:							
		2000				2001			
		Sectorul neformal	Sectorul formal		Total	Sectorul neformal	Sectorul formal		Total
Producția ascunsă deliberat	Munca „la negru”		Producția ascunsă deliberat	Munca „la negru”					
1.	Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuitul	1,4	0,3		7,5	0,3	0,1	1,3	1,6
2.	Industria	1,6	0,6		3,4	0,3	0,1	0,2	0,6
3.	Construcții	1,4	2,0		12,6	-	-	0,3	0,3
4.	Comerț și servicii	4,7	5,7	4,6	15,2	0,6	0,7	0,6	2,0
5.	Transport, depozitare și comunicații	0,5	0,7	1,8	3,1	-	-	0,2	0,2
6.	Alte activități	1,0	1,3	3,4	5,7	0,2	0,2	0,7	1,1
7.	Total	1,7	1,4	3,8	6,9	1,4	1,1	3,3	5,8

Activitatea subterană în sectorul formal reprezintă în anii 2000 și 2001 respectiv 4,5 și 4,4% din PIB, cea mai mare parte din care este concentrată în comerț (1,8 și 1,3 %) și în agricultură (1,0 și 1,4 %), activități care asigură 39% din tranzacțiile import-export și unde evaziunile și povara fiscală este mai înaltă.

Investigările consacrate asupra estimării economiei subterane în economia moldovenească permit evidențierea unor cauze esențiale în dezvoltarea acesteia:

- rolul și funcțiile neclare ale statului în multe domenii în perioada de tranziție;
- cadrul legislativ nestabil și netransparent, deseori contradictoriu;
- gradul înalt de reglementare a multor activități de stat (fiscalitatea, elaborarea licențelor);
- funcționarea pe teritoriul republicii a două structuri de regimuri vamale, care oferă posibilitatea de a realiza operații ilicite de import-export;
- activitatea insuficientă a organelor de control, de drept, inspectoratelor fiscale.

Existența economiei subterane devine un factor destabilizator atât în economie, cât și în societate. În viziunea autorului, măsurile principale în reducerea economiei subterane ar fi:

- exactitatea informației și a calculelor statistice;
- simplificarea sistemului de evidență contabilă;
- elaborarea unui complex de măsuri organizatorice, juridice și economice, care ar crea condiții pentru legiferarea unei părți considerabile ale economiei subterane;
- simplificarea sistemului de impozitare;
- diminuarea poverii fiscale;
- revederea funcțiilor organelor statale, în special, ale celor implicate în procesul de reglementare;
- ridicarea responsabilității instituțiilor cu funcții de protejare a proprietății și securității întreprinzătorilor.

Cauzele care determină creșterea permanentă a fenomenului informal, ca fenomen generalizat la scară națională și mondială, au un caracter de constanță pe termen lung: evoluția modului de viață, aplicarea politicilor bunăstării, sporirea sarcinilor fiscale, creșterea șomajului.

Menținerea sau, foarte probabil, creșterea în viitor a importanței fenomenului informal dă înreaga măsură a necesității analizării căilor posibile de evoluție ale acestuia, ale implicațiilor plurivalente la nivelul societății.

4.8. CONCLUZII

1. În Republica Moldova persistă o dezvoltare de tip extensiv – mai multe unități productive cu mai puțini angajați. Tipul intensiv este caracteristic pentru micro-întreprinderi și întreprinderi mici în domeniile de producție a bunurilor în sectorul privat și în cel mixt (cu proprietate străină), în special, în societățile cu răspundere limitată.
2. Procesul de formare a structurii economiei în republică este în curs de căutare a tipurilor de activitate, a formei de proprietate și a formei organizatorico-juridice, cauza fiind în lipsa de surse proprii, de facilități viabile, costul ridicat al împrumutului.
3. În Republica Moldova în formele organizatorico-juridice predomină societățile cu răspundere limitată.
4. Întreprinderile din sectorul mic au o radiere înaltă.
5. Numărul întreprinderilor active crește odată cu mărimea clasei.
6. Evoluția întreprinderilor ce au obținut profit au aceeași tendință ca și a celor active.
7. Un accent mai puternic pe motivarea personalului este pus sectorul cu capital străin, urmat de cel mixt (cu proprietate străină) și cel public.
8. Salariul mediu lunar al unui lucrător depășește omologul său pe economie în micro-întreprinderi și întreprinderile mici în sectorul cu proprietate străină. În nici un domeniu de activitate nici în societățile pe acțiuni și nici în societățile cu răspundere limitată salariul mediu lunar al unui lucrător nu-l depășește pe cel mediu din economie.
Valoarea minimului de existență pe republică nu este depășit nici într-o formă de proprietate, nici într-un domeniu de activitate și nici în societățile pe acțiuni și cele cu răspundere limitată.
9. În toate formele de structură a întreprinderilor salariul mediu lunar al unui lucrător nu depășește valoarea minimului de existență, ce vorbește despre pauperizarea populației în republică.
10. În sectorul privat în comerț și construcții în micro-întreprinderi și întreprinderi mici cifra de afaceri depășește esențial numărul angajaților în toate clasele de mărime, atingând un nivel de rentabilitate foarte neînsemnat.
11. Mediul antreprenorial este mai dezvoltat în centrul și nordul Moldovei având cele mai multe întreprinderi per 1000 locuitori precum și o pondere mai mare a întreprinderilor active și a celor ce au obținut profit.
12. Performanțele economice ale întreprinderilor din republică se caracterizează prin următorii indici:
 - cifra de afaceri pe un angajat, este cea mai înaltă în sectorul cu proprietate străină din comerț și industrie în toate clasele de mărime;
 - cheltuielile pentru exploatare la 1000 lei venituri din exploatare în cwașitotalitatea întreprinderilor din sectorul mic al capitalului privat pentru toate domeniile de activitate confirmă activitatea nerentabilă a întreprenoriatului;
 - cheltuielile cu personalul la 1000 lei cheltuieli pentru exploatare din sectorul privat sunt esențial mai mici decât în cel public. Un accent mai puternic pe motivarea personalului se remarcă în micro-întreprinderi în domeniile de producere a bunurilor – agricultură, industrie și construcții.

CAPITOLUL V. PARTICULARITĂȚILE ȘI TIPURILE DE STRATEGII ABORDATE DE ÎNTREPRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII

5.1. PARTICULARITĂȚILE STRATEGIILOR ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII

În clasificările tipologice ale strategiei întreprinderilor se pleacă, de regulă, de la varietatea largă a activităților economice, a obiectivelor lor și a forțelor care impun elaborarea unei strategii.

Pentru caracterizarea unei strategii de dezvoltare a întreprinderii se apelează la anumite criterii care, fiecare în parte, evidențiază anumite elemente definitorii ale acesteia.

Teoria și practica elaborării strategiei de dezvoltare a întreprinderii în țările cu economie în tranziție au impus o serie de principii și criterii privind caracterizarea diferitelor tipuri de strategii. Conturarea unei strategii are rolul de a imprima o orientare pragmatică strategiei (la nivel de întreprindere) și poate avea un caracter generalizator indiscutabil, fiind susceptibilă de a fi completată și îmbunătățită cu noi elemente.

Din punctul nostru de vedere, cercetarea strategiilor clasificate în funcție de diferite criterii poate periefa un vast instrumentariu strategic și pentru întreprinderile mici și mijlocii, reprezentat prin tipurile de strategii expuse în acest subcapitol.

Data fiind mobilitatea apreciabilă a întreprinderilor mici și mijlocii și posibilitatea de comutare rapidă de pe un profil de producție pe altul în funcție de oportunitățile ce apar pe piață, conducătorii acestor întreprinderi acordă, frecvent, atenție insuficientă strategiei de dezvoltare sau ignoră complet cerința stabilirii acesteia. Lipsa planului de afaceri temeinic elaborat și judicios orientat, frecventă în numeroase întreprinderi mici și mijlocii, și mai cu seamă în cele mici, explică, de altfel, în bună parte rata înaltă a radierii acestora în primii ani ai existenței lor.

Cercetarea economică și cazurile practice oferă suficiente exemple de lipsă a unei conduite strategice, cel puțin în latura formală la nivelul sectorului mic și mijlociu, inclusiv în economiile de piață. Shroder, Mulford și Blackburn în 1990 au realizat un studiu în 97 de întreprinderi mici americane subiectul fiind folosirea strategiilor: 67% din ele au remarcat lipsa oricărei strategii, motivul oferit fiind mărimea mică a întreprinderii, inutilitatea acesteia sau lipsa de timp.

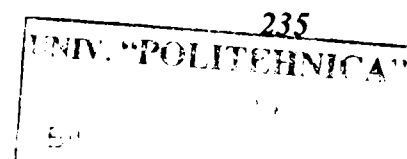
Climatul de afaceri din Republica Moldova este cel mai dificil din regiunea Pactului de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est. La această concluzie au ajuns autorii raportului despre situația întreprinderilor mici și mijlocii, elaborat în 2003 de Organizația pentru Cooperare Economică și Dezvoltare și Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare cu aportul Institutului de Dezvoltare și Inițiative Sociale „Viitorul”. Potrivit studiului pe un eșantion de 2.410 întreprinderi din sectorul mic *toți întreprinzătorii au remarcat lipsa oricărui tip de strategii de dezvoltare, remarcând printre cauzele principale, instabilitatea cadrului legislativ privind susținerea și protejarea micului business și lipsa de resurse financiare pentru implementarea strategiei.*

Pentru a fi pregătiți să evităm unele abordări nepotrivite privind strategiile întreprinderilor mici și mijlocii din Moldova în perioada de tranziție, în cele ce urmează vom face apel la un studiu realizat pe un eșantion de 150 întreprinderi din sectorul mic din Franța:

[16]

Strategiile, concepute de aceste întreprinderi, pot fi definite după cum urmează:

1. privind obiectivele, prioritare sunt cele reprezentând creșterea și dezvoltarea economică, securitatea existenței întreprinderilor și consolidarea autonomiei lor;
2. conducătorii de întreprinderi și-au exprimat opțiunea pentru următoarele



obiective proprii: majorarea cifrei de afaceri, creșterea investițiilor, creșterea profitului, majorarea exportului ca pondere în cifra de afaceri;

3. cele mai răspândite strategii, care au rezultat din studiu au fost grupate cu ponderile optime respective, precum se prezintă:
- | | |
|---|--------|
| - preț de cost mai scăzut decât al concurenților | - 69%; |
| - creșterea unui anumit tip de produs de bază, neglijându-le pe celelalte | - 20% |
| - cercetarea unei clientele foarte specializate, neglijându-le pe celelalte | - 45% |
| - cercetarea de noi piețe pentru același produs | - 56% |
| - cercetarea de noi produse | - 48% |
| - cercetarea de noi tehnologii | - 48% |
| - cercetarea combinată de noi produse – noi piețe | - 41% |
| - creșterea exportului | - 37% |
| - întărirea imaginii mărcii, prin investiții comerciale sau publicitare | - 47% |
| - abandonarea producției pentru comerț sau servicii | - 15% |
| - nici o strategie deliberată | - 7% |
| - alte strategii | - 6% |

Un cuprinzător studiu privind întreprinderile mici și mijlocii în 1990 pe un eșantion de 1.132 întreprinderi din sectorul mic din 8 țări - Austria, Belgia, Finlanda, Franța, Germania, Olanda, Elveția și Marea Britanie - și trei ramuri industriale: confecții, alimentară și electronică, realizat în cadrul proiectului STRATOS [17] – a relevat că numai un întreprinzător din șase elaborează și utilizează strategii [18]. Circa jumătate dintre întreprinzători se declară satisfăcuți cu previziunile pe termen scurt, sub un an, sau chiar fără ele.

Întreprinderile mici și mijlocii au ciclul de viață în multe cazuri mic cu toate că fiecare întreprinzător inițiază afacerea pentru o perioadă îndelungată, neexistând o perspectivă pe termen lung. În concluzie, una din cauzele eșecului în întreprinderile mici și mijlocii alături de insuficiența resurselor, de deficiențele legate de managementul general, restricțiile mediului extern, *prezintă lipsa de viziune strategică datorită absenței strategiilor.*

Absența strategiilor în sectorul mic și mijlociu se manifestă prin:

- creșterea avansată, cu apariția unui flux de crize în cadrul întreprinderii (manageriale, financiare etc.), sau prea lentă, lăsând fără răspuns oportunitățile interne și externe;
- alocarea necorespunzătoare a resurselor întreprinderii;
- lipsa de fundamentare a obiectivelor;
- lipsa previziunii fluxului de numerar și a controlului costului;
- răspuns inoportun la realitățile pieței;
- insuficiența de determinare a sferei de activitate a întreprinderii, însoțită de înțelegerea parțială a conceptului afacerii respective.

În aceste condiții, supraviețuirea și creșterea întreprinderii pot fi amenințate, managementul strategic reprezentând o necesitate vitală în vederea creșterii întreprinderilor mici și mijlocii. Întreprinzătorul, asumându-și un rol activ, înglobează pe deplin caracteristicile firmei (atuuri și puncte slabe) și caracteristicile de mediu (oportunități și amenințări) în formularea obiectivelor, luarea deciziilor și fundamentarea tacticilor.

Analiza și predicția procesului de formulare a strategiilor conduce la reliefaarea principalelor cerințe strategice în întreprinderile mici și mijlocii, precum se prezintă în figura 106.

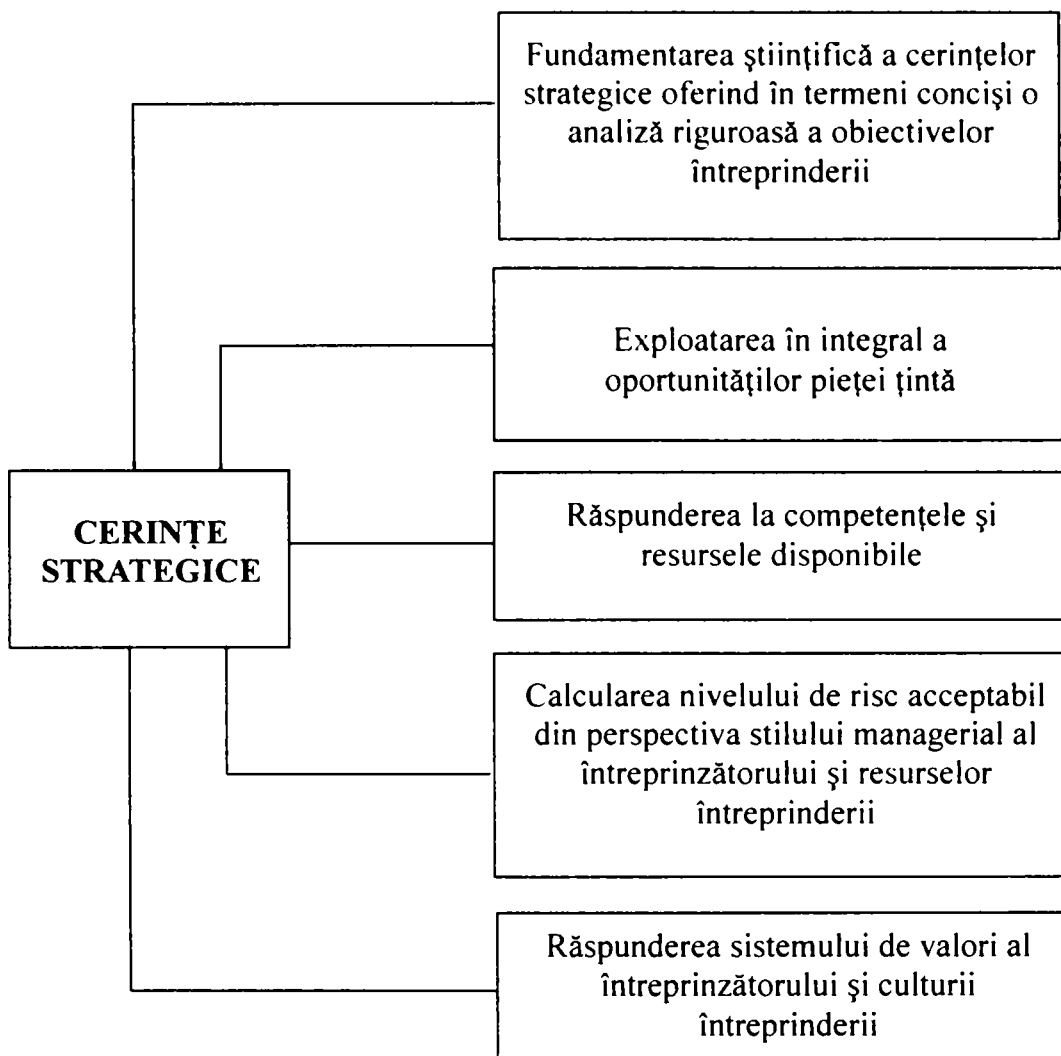


Figura 106. Principalele cerințe strategice în întreprinderile mici și mijlocii

Autorul a precăutat problematica strategiilor în întreprinderile mici și mijlocii ce se evidențiază cu pregnanță prin caracteristicile ei:

1. Existența în multe întreprinderi mici și mijlocii a unei strategii „intuitive” sau „empirice” care, de regulă, nu sunt elaborate foarte riguros și complet, nu se regăsesc într-un document sistematizat în a cărui realizare s-au respectat strict anumite reguli, la fel ca în firmele mari, conduse profesionist.
2. Strategia poate fi dedusă din comportamentul întreprinzătorului în cadrul întreprinderii. Experiența acumulată pe plan mondial confirmă faptul că ea îmbracă forma unei concepții a întreprinzătorului în vederea evoluției viitoare a întreprinderii, a principalelor acțiuni de realizat.
Aflarea strategiei elaborate sub semnul personalității, al caracteristicilor personale, ai sistemului de valori și aspirații ale întreprinzătorului, *existând adesea o similitudine între obiectivele acestuia și obiectivele strategiei.*
3. Impactul limitat al transpunerii variantelor strategice asupra structurii întreprinderilor mici și mijlocii. Dimensiunea mică a întreprinderii exclude structurile întâlnite în cadrul firmelor mari, întreprinderea acceptând numai structurile fundamentale esențiale.
4. Importanța deosebită, în cazul întreprinderilor mici și mijlocii, a coerenței între obiective și resurse care trebuie să existe în cadrul strategiei. Aceasta constituie o constrângere axată pe definirea unor obiective realiste, realizabile, obiectivele

finale fiind compromisuri între obiectivele dorite și condițiile mediului intern și extern.

5. Existența stării de indiferență, de respingere în aplicarea managementului strategic din partea întreprinzătorilor și angajaților, din lipsa de abilități necesare.
6. Orizontul strategic mai limitat al întreprinderilor mici și mijlocii datorită incertitudinilor mai ridicate cu care se confruntă acestea. Ca urmare, perspectiva pe termen lung este adesea neglijată.
7. Flexibilitatea mai mare a conceptului de strategie aptă să fructifice oportunitățile care apar sau să răspundă oportun amenințărilor mediului extern, strategiile întreprinderii fiind răspunsuri ale adaptării la schimbările mediului.
8. Tendința de specializare în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii, ca rezultat al gamei restrânse de activități.
9. Componenta simplificată [19]. Este o situație frecvent întâlnită ca din cele șase componente de bază ale unei strategii – misiune, obiective fundamentale, opțiuni strategice, resurse, termene și avantaj competitiv – unele să fie foarte succint tratate sau chiar să lipsească. Ultima remarcă este valabilă îndeosebi pentru misiune și avantaj competitiv.
10. Concentrarea asupra valorificării unor anumite nișe de piață. Mai puțin abordate și elaborate sunt alte aspecte strategice majore.
11. Numărul mic de obiective. Fie că pun accent pe supraviețuire, fie pe dezvoltare, obiectivele sunt mai puține ca număr și nu întotdeauna riguros fundamentate; cele mai frecvente obiective strategice se referă la profit și cifra de afaceri.
12. Atenția sporită față de resurse. O atenție accentuată, comparativ cu alte componente strategice, se acordă în special resurselor financiare și materiale; celelalte două categorii de resurse, umane și – îndeosebi – informaționale, sunt mai superficial abordate.

Rezistența la implementarea strategiei persistă și la întreprinzători și la subordonați datorită inerției acestora față de schimbare. Modul în care întreprinderea va reacționa la perspectiva folosirii strategiei cerute va depinde de personalitatea întreprinzătorului, nivelul de pregătire și experiența managerială a acestuia, precum și de flexibilitatea angajaților.

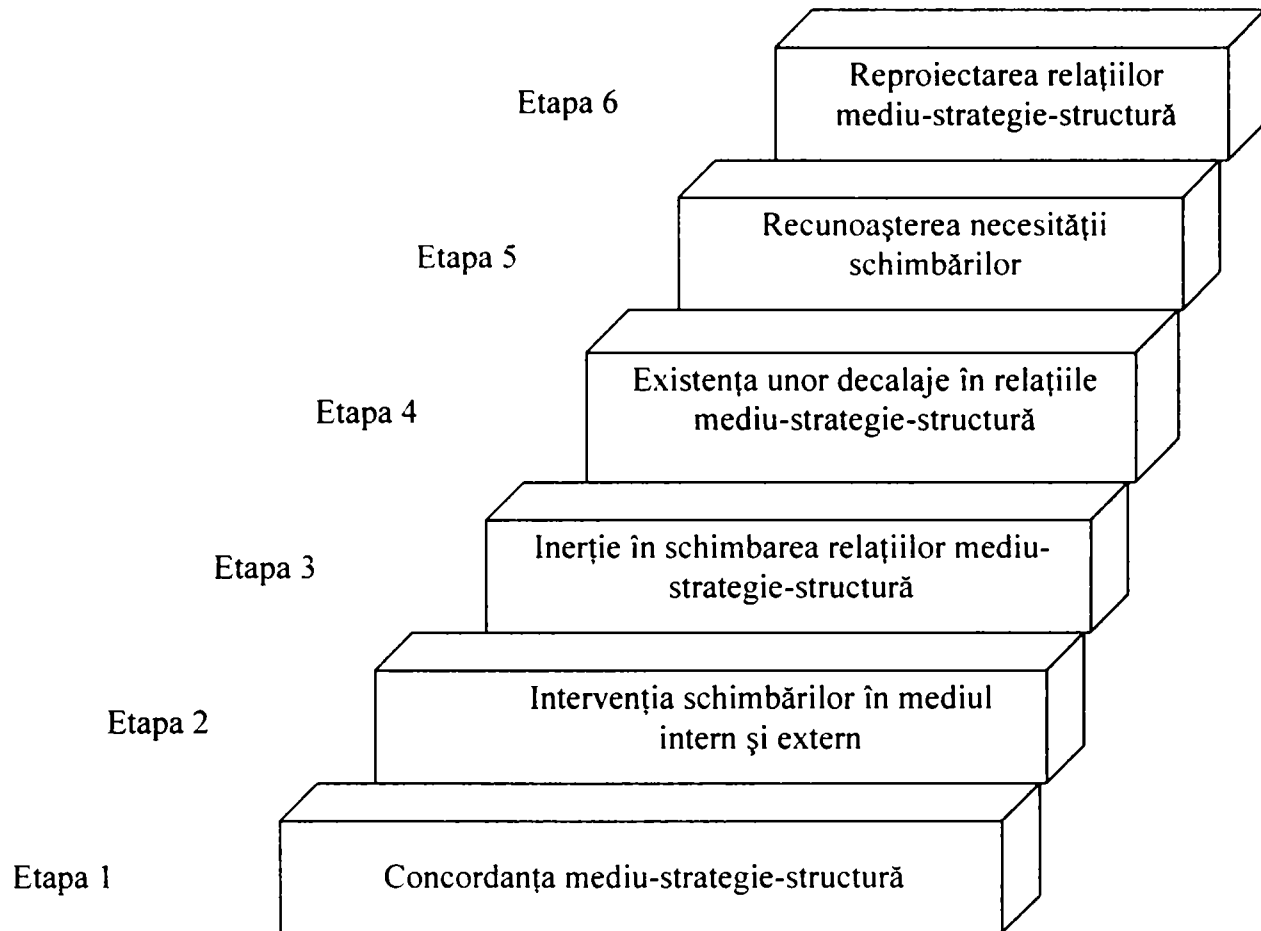
În întreprinderile mici, pe măsura trecerii de la o etapă la alta, intervin schimbări în structura organizatorică și în procesele care au loc, fiind necesară o concordanță între structura întreprinderii și strategie, pe de o parte, și între acestea și mediu, pe de altă parte. În mediul extern intervin permanente schimbări care conduc la necesitatea realizării unui echilibru între relațiile de mai sus: strategie-structură-mediu. La rândul său, aceste schimbări sunt urmate de un fenomen de inerție sau de rezistență în realizarea acestor schimbări. Astfel apare un decalaj între mediu, strategie și structura întreprinderii. În condițiile în care decalajul se adâncește, se petrece recunoașterea schimbării. Ultima etapă a schimbărilor strategice în întreprinderile mici și mijlocii se referă la re proiectarea strategiei și structurii în funcție de mediu.

Etapale schimbării strategiei în condițiile unui comportament pasiv față de modificările mediului sunt prezentate în figura 107.

Pentru obținerea de avantaje maxime din folosirea instrumentelor strategice, întreprinderile mici și mijlocii trebuie să recurgă la o abordare activă, anticipând și creând schimbările de mediu la care se adaptează strategic prin modificarea strategiilor și structurii. Schimbarea mediului se prezintă ca stimul primar pentru realizarea unei reajustări strategice care va produce schimbări de structură și procese. Întreprinderea va trece la o nouă etapă caracterizată printr-un nou mediu în funcție de care va fi necesară adaptarea altei strategii, care va determina schimbări de structură și procese și, în final, o nouă schimbare de mediu.

Caracterul dificil și ostil al mediului extern, specific economiilor de tranziție, ridică mari probleme fundamentării strategiilor întreprinderilor mari. Pentru întreprinderile mici și mijlocii în acest mediu amenințările li se amplifică mai mult datorită restricțiilor de resurse și unui impact mai mare al deciziilor manageriale necorespunzătoare asupra activității lor. Există o limită a folosirii instrumentelor strategice în economiile de tranziție, fiind dificilă

fundamentarea strategiei întreprinderii pe termen lung. Mediul ostil necesită reacții prompte din partea întreprinderii, managementul strategic fiind foarte util în acest sens.



Sursa: R.Sandu, Management pentru întreprinzători, Economica, București 1997, p. 166.

Figura 107. Etapele schimbării strategiei în condițiile pasivității față de modificările mediului

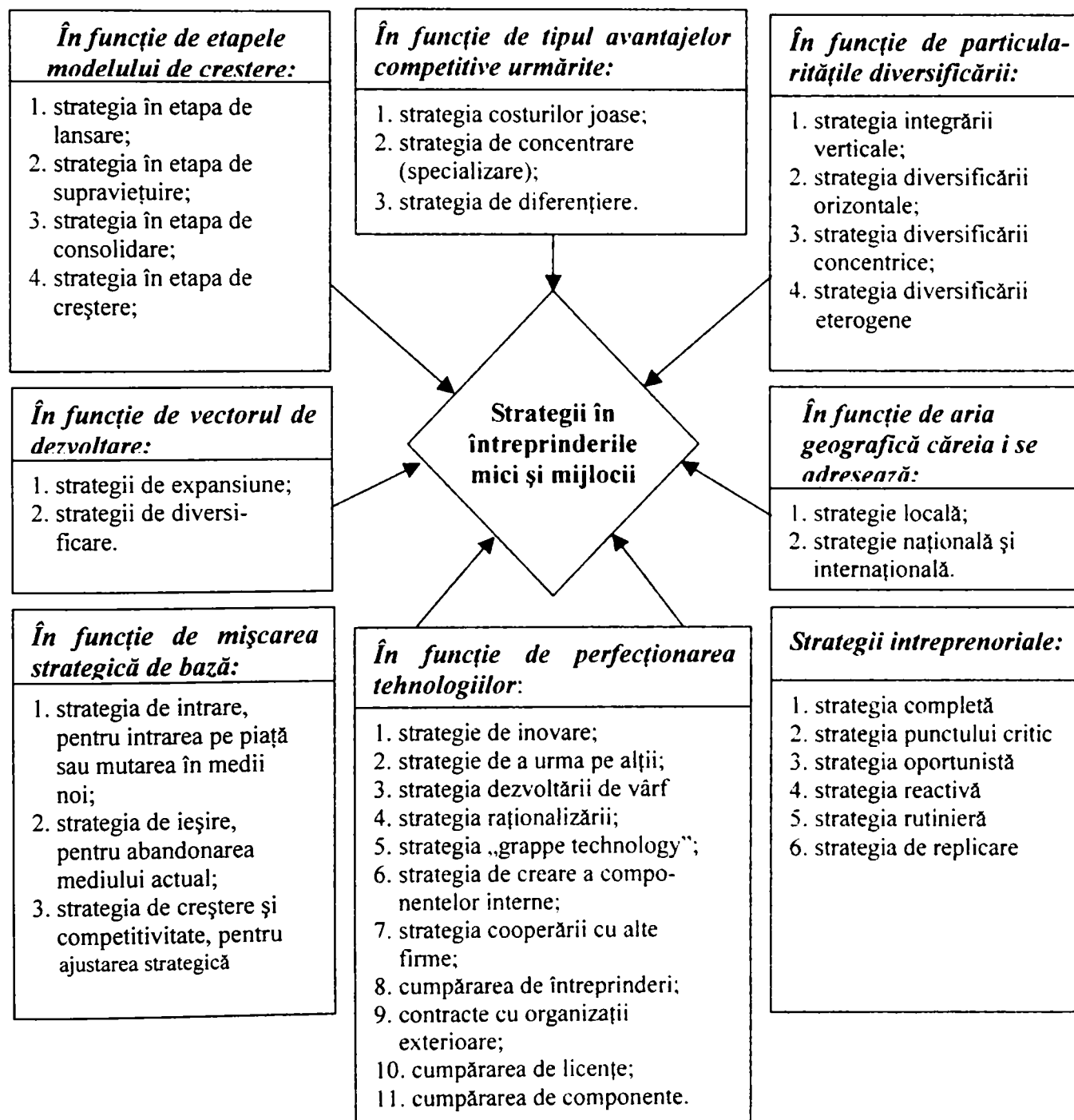
Tratarea acestui subiect necesită relevarea influenței duratei de viață a întreprinderilor mici și mijlocii asupra strategiei. Întreprinderile noi abordează intrarea în piață cu optimism, pe măsura existenței lor poate interveni o scădere a satisfacției, cu consecința reducerii productivității muncii, apariția rutinei și a birocrăției. Acești factori pot atenua comportamentul strategic, nemaexistând motivația începutului.

5.2. TIPOLOGIA STRATEGIILOR ABORDATE DE ÎNTRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII

5.2.1. Clasificarea strategiilor

Marea diversitate a întreprinderilor mici și mijlocii, și a întreprinzătorilor se reflectă în eterogenitatea strategiilor utilizate. Gruparea strategiilor în mai multe categorii, conform anumitor criterii, este nu numai binevenită, ci și necesară. Dintre numeroase tipologii ale întreprinderilor mici și mijlocii încorporate în literatura de specialitate punem accentul asupra unora, care reflectă într-o măsură mai mare specificitatea lor.

O clasificare amplă a strategiilor întreprinderilor mici și mijlocii în funcție de criteriile încorporate este prezentată în figura 108.



Sursa: C.Bărbulescu, Sistemele strategice ale întreprinderilor, Economica, București, 1999, p. 169.

Figura 108. Tipologia strategiilor întreprinderilor mici și mijlocii

5.2.2. Conceptul de strategii antreprenoriale și tipologia lor

5.2.2.1. Conceptul de strategii antreprenoriale.

În continuare vor fi studiate tipurile de strategii ale întreprinderilor mici și mijlocii, întâlnite în literatură și sub termen de *strategii antreprenoriale*. Înainte de a analiza specificul strategiilor antreprenoriale este necesar să definim accepțiunea acestui termen. În literatura de specialitate cea mai clară definiție a acestui termen este dată de profesorul O. Nicolescu [33].

Strategia antreprenorială este o strategie care se elaborează și se utilizează în cadrul unei firme mici sau mijlocii, cu implicarea întreprinzătorului respectiv.

Strategiile antreprenoriale prezintă o specificitate înaltă, complexitatea și completitudinea lor variind, cel mai adesea, în funcție de mărimea firmei și de nivelul de pregătire generală și managerială a întreprinzătorului. Cu cât întreprinderea este mai mare și întreprinzătorul mai profesionist în general și în domeniul managerial în special, cu atât strategia firmei este mai completă, ținând cont de cerințele managementului profesionist.

Relația dintre sistemul de valori și aspirațiile managerului și comportamentul strategic este mai directă în întreprinderile mici și mijlocii decât în întreprinderile mari, care au structuri decizionale mai complexe. În multe cazuri în sectorul mic și mijlociu obiectivele întreprinderii sunt obiectivele întreprinzătorului, el fiind influențat de nevoia acestuia de realizări, de sistemul de cunoștințe, de experiență și de gradul de asumare al riscului, toate acestea influențând crearea unui anumit profil strategic al întreprinderii.

Sistemul motivațional al întreprinzătorului în procesul de creare a unei noi întreprinderi va contribui la formarea unui anumit comportament strategic al acestuia în cadrul întreprinderii, referitor la posibilitățile de consolidare-menținere sau creștere. Motivația întreprinzătorului va influența și tipul de strategie pe care o va adopta.

Coerența care trebuie să existe între obiectivele strategiei și resursele întreprinderii este foarte importantă deoarece există tendința, datorită unora dintre caracteristicile întreprinzătorului (asumarea riscului, un mare optimism și încredere în forțele proprii), de a se stabili obiective nerealistice care pot acționa, de exemplu, în direcția realizării unei creșteri prea accentuate, cu consecințe negative asupra întreprinderii.

Starea de indiferență sau de respingere a folosirii managementului strategic din partea întreprinzătorului și a angajaților reprezintă un fenomen negativ care produce decalaje neprevăzute, costuri și instabilitate în procesul schimbării strategice. Cauzele principale ale existenței acestui fenomen se datorează, în primul rând, dubiilor că pozițiile de putere deținute de întreprinzător pot fi amenințate și, în al doilea rând, faptului că pregătirea managerială a acestuia este de multe ori necorespunzătoare.

În consecință, pot apărea următoarele situații referitoare la întreprinzător:

- când întreprinzătorul este nesigur de impactul și implicațiile strategiei;
- când își subapreciază nivelul de competență managerial cerut de strategie;
- când există dubii că aplicarea strategiei poate submina baza de putere în întreprindere, diminuându-i poziția de influență asupra deciziilor luate în întreprindere și asupra controlului resurselor;
- când consideră că riscul asumat este prea mare.

5.2.2.2. Tipurile de strategii antreprenoriale

În opinia specialiștilor olandezi Frese, Van Gelderen și Ombach [47] din Olanda strategiile antreprenoriale se pot clasifica în funcție de mai multe criterii în cinci grupe. Aceste strategii și caracteristicile lor au fost selectate de O. Nicolescu și sunt încorporate în tabelul 93 [35].

Tabelul 93 Principalele tipuri de strategii antreprenoriale și caracteristicile lor

Nr. crt.	Tipuri de strategii	Caracteristicile strategiilor				
		Focalizare pe costuri	Orizont implicat	Feed-back situațional	Proactivitate	Suprapunerea dintre procesele de planificare și cele acționale
1.	Completă	Puternică	Lung	Redus	Ridicată	Redusă
2.	Punctului critic	Puternică	Mediu	Mediu	Ridicată	Medie
3.	Oportunistă	Redusă	Redus	Ridicat	Ridicată	Ridicată
4.	Reactivă	Redusă	Redus	Ridicat	Redusă	Nu se planifică
5.	Rutinieră	Redusă	Redus	Redus	Redusă	Nu se planifică

Sursa: O.Nicolescu, Managementul întreprinderilor mici și mijlocii, Economica, București, 2001, p. 286.

Particularitățile strategiilor antreprenoriale sunt prezentate în tabelul 94.

Tabelul 94 Particularitățile strategiilor antreprenoriale

Nr. crt.	Tipuri de strategii	Particularități
1.	Completă	Aprofundarea proceselor de planificare, care își propun să structureze activitățile firmei, o abordare mai cuprinzătoare a proceselor de muncă, planificarea pe o perioadă mai lungă, analiza volumului mai mare de informații, folosirea unui bagaj apreciabil de cunoștințe manageriale și economice, anticiparea posibilelor erori, orientarea proactivă.
2.	Punctului critic	Concentrarea asupra celor mai dificile și importante probleme cu care se confruntă întreprinderea și întreprinzătorul, urmate de procesele de planificare.
3.	Oportunistă	Procedarea unei forme rudimentare de planificare, devierea foarte rapidă de la previziuni, imediat după sesizarea oportunităților pentru întreprindere.
4.	Reactivă	Neglijarea proceselor de planificare direcționate spre realizarea anumitor scopuri, reacțiile imediate la situațiile cu care firma și întreprinzătorul sunt confrunțați, fără a încerca să le influențeze.
5.	Rutinieră	Lipsa unui comportament strategic, prezintă un comportament cu caracter rutinier, care se manifestă, de regulă, la firmele care își derulează activitatea într-un mediu stabil, cu o lungă tradiție, fără schimbări semnificative.

În opinia lui O. Nicolescu, „nici strategia reactivă nu reprezintă o strategie în accepțiunea științifică a acestui concept, întrucât nu realizează procese de previzionare direcționate spre îndeplinirea anumitor scopuri. În consecință, se pot considera ca strategii numai primele trei – completă, punctul critic și proactivă – prima dintre ele fiind, așa cum arată și denumirea sa, strategie antreprenorială în integritatea conceptului de strategie” [36].

Este semnificativ faptul că în practica antreprenorială întreprinzătorii apelează la combinațiile celor cinci strategii.

Cercetările empirice efectuate în Olanda au relevat că *cele mai performante rezultate obțin întreprinderile care se bazează pe strategia antreprenorială a punctului critic, urmată de strategia completă. Dintre combinațiile strategice, cea mai eficace s-a dovedit strategia punctului critic împreună cu strategia oportunistă.*

Un alt grup de specialiști, tot olandezi, H. Gankema, P. Zwart și K. Dijken, abordează

strategiile antreprenoriale ca o variantă de tipologie strategică preluată de la firmele mar [37] i. În baza informațiilor proiectului STRATOS ei au concluzionat că o parte dintre aceste strategii se regăsesc și la firmele mici și mijlocii:

- strategiile de stabilizare – 26,5%;
- strategiile de concentrare – 26,0%;
- strategiile de extindere pe actuale piețe – 13,5%;
- strategiile de dezvoltare a produsului – 11,0%;
- strategiile de penetrare pe piață – 10,5%;
- alte categorii de strategii – 10,0%.

Frecvența strategiilor de stabilizare și concentrare evidențiază indirect că preocuparea majorității întreprinzătorilor este de supraviețuire și nu de dezvoltare și performanță economică ridicată.

Profesorul E. Ogawa, specialist japonez în domeniul antreprenorial, reieșind din contextul nipon, a clasificat strategiile pentru întreprinderile mici și mijlocii în cinci categorii [109]:

- strategii de asigurare a forței de muncă;
- strategii de dezvoltare a culturii firmei;
- strategii axate pe informații multisursă;
- strategii de promovare a tehnologiei avansate;
- strategii de internaționalizare.

Delimitarea strategiilor posedă prioritățile managementului japonez tangibil resurselor umane, informaticii, inovației tehnicii și penetrării piețelor mondiale.

Pentru prefigurarea viitorului firmelor pe termen lung, pe lângă strategie, întreprinzătorii apelează la *alianțe strategice – o relație specială între două sau mai multe organizații, în care partenerii alocă o parte importantă a resurselor de care dispun în vederea realizării unor obiective prioritare comune*. Alianța strategică a fost studiată în subcapitolele precedente.

Experiența managerială din țările dezvoltate a relevat conturarea unui tip special de strategie antreprenorială – *de replicare*. Întreprinzătorii și managerii recurg la ea în perioadele de criză sau recesiune macroeconomică, care au un caracter ciclic. Pentru a asigura supraviețuirea, relansarea și apoi creșterea firmei, s-a conturat așa-numita strategie de replicare.

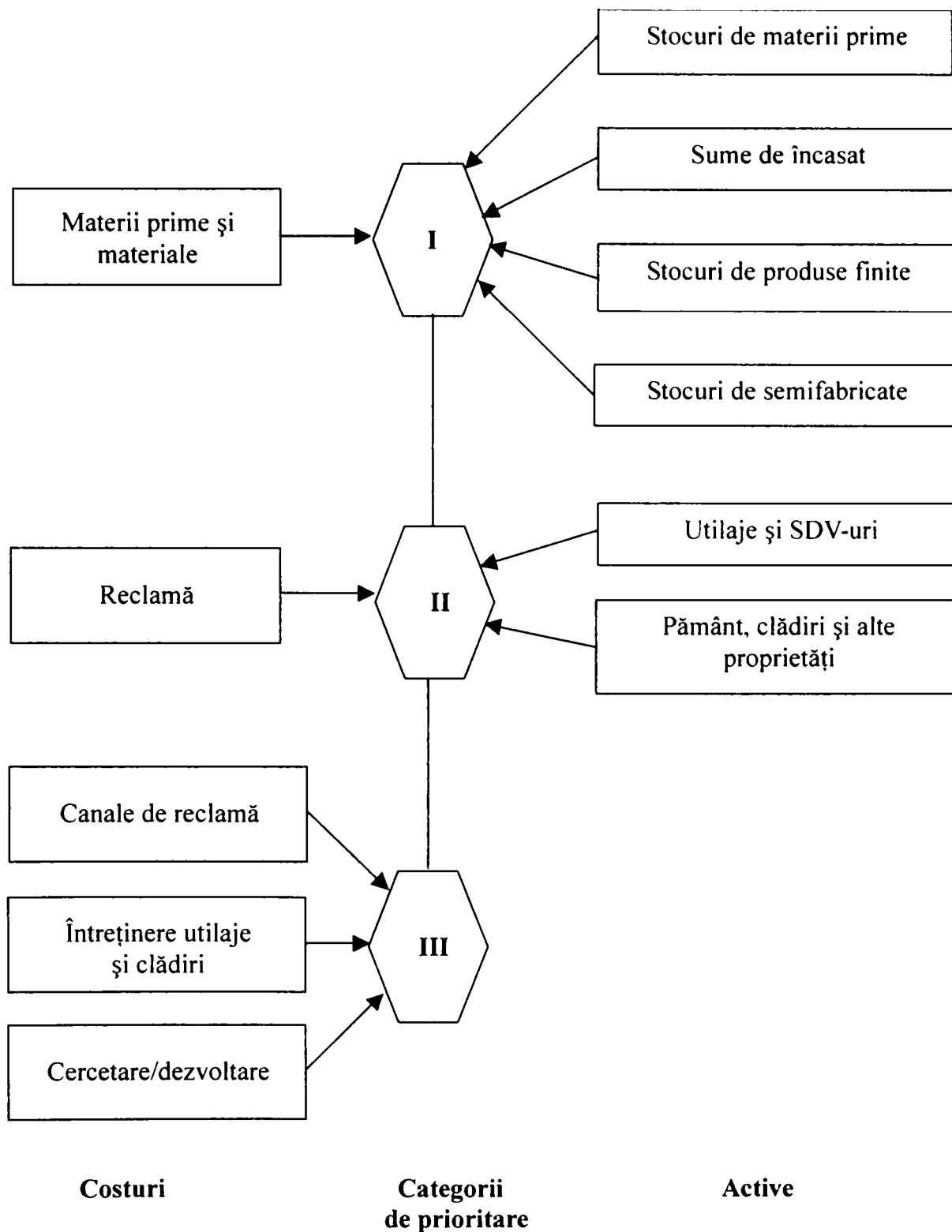
J.K. Dedee și D. Vorhies definesc esența strategiei de replicare în modul următor: *inițierea și aplicarea de către întreprinzător, singur sau împreună cu managerii de nivel superior, a unui set de decizii axate în principal asupra diminuării costurilor și reducerii activelor utilizate în vederea stopării declinului financiar și restabilirii profitabilității, stabilizând situația economică a firmei* [33]. Strategia de replicare conține două componente majore: diminuarea costurilor și reducerea costurilor.

Categoriile de costuri și active, ierarhizate în funcție de capacitatea de a genera efecte financiare pozitive sunt cuprinse în figura 109. Există în această strategie și a treia categorie – diminuarea costurilor referitoare la factorul uman prin următoarele măsuri:

- eliminarea salariilor temporari;
- reducerea managerilor de nivel mediu;
- micșorarea veniturilor întreprinzătorului și directorului general.

În conceperea și operaționalizarea deciziilor de redresare a situației economice, întreprinzătorul trebuie să acționeze cu precădere asupra acelor factori care pot fi rapid refăcuți, atunci când cererea revine la nivelul precedent crizei, prin cumpărare sau angajare. Trebuie evitată acționarea asupra factorilor refacerea cărora necesită procese investiționale.

O. Nicolescu subliniază marea varietate a aspectelor aferente strategiilor antreprenoriale, ca urmare a impactului combinat al personalității întreprinzătorului, dimensiunii reduse a firmelor implicate și influenței contextului local și național în care acestea își desfășoară activitatea [101].



Sursa: O.Nicolescu, Managementul întreprinderilor mici și mijlocii, Economica, București 2001, p. 290.

Figura 109. Ierarhizarea categoriilor ale componentelor strategiei de replicare

Alte abordări ale strategiilor întreprinderilor mici și mijlocii.

Specialistul în domeniul managementului P.Sandu partajează strategiile întreprinderilor mici și mijlocii în funcție de [131]:

- condițiile concrete existente pe piață;

- tipul de întreprindere mică și mijlocie, în funcție de clasificarea calitativă – dependente, concurente, permanente și inovatoare;
- situația specifică în care se află întreprinderea – resurse, sistemul de valori al întreprinzătorului, competențele manageriale ale acestuia etc.

O dată cu apariția concurenței, întreprinderea va fi stimulată să-și fundamenteze propria strategie.

1. În funcție de condițiile concrete ale piețelor pe care acționează întreprinderea, pot exista variante strategice:
 - *pieță în creștere*, unde există posibilități pentru obținerea de mari venituri, clienții sunt mai puțin sensibili la preț, atuurile competitive se referă la caracteristicile produselor, calitate, promovare. *Întreprinderea trebuie să se concentreze pe strategia diferențierii produsului, realizarea unei game mai largi de produse, expansiune, strategia costului scăzut nefiind relevantă aici;*
 - *piețe aflate în stadiul de maturitate*, unde competiția este mai dură, clienții sunt familiarizați cu produsul și caută cele mai bune prețuri, accentuându-se importanța costului. *Elementele strategice cele mai importante sunt strategia costurilor joase, specializarea, integrarea pe verticală și diferențierea;*
 - *piețe în declin*, unde vânzările sunt reduse, produsele pot fi similare, nemaexistând motivația de a investi în diferențierea produselor. *Principalele opțiuni strategice pot fi cele de diversificare, reducere a costului și dezvoltarea pieței ca strategie de expansiune.*
2. În funcție de tipul de întreprinderi mici și mijlocii, vor fi abordări strategice diferite pentru cele dependente, concurente, permanente și inovatoare.
 - *pentru întreprinderile mici și mijlocii dependente*, strategiile de alianță-parteneriat sunt sinonime cu existența lor, în cadrul acestora ele pot opta pentru strategia costului, specializării etc.;
 - *pentru cele concurente*, strategia costului este cea mai indicată, multe dintre ele utilizând chiar strategia artizanală;
 - *întreprinderile mici și mijlocii permanente* folosesc, în primul rând, strategia de specializare, care reprezintă tocmai natura acestui tip de întreprindere, ele concentrându-se asupra unor piețe de tip nișă;
 - *cele inovatoare au în vedere, prin folosirea strategiei inovării, a diversificării*, a abordării strategice moderne, să penetreze și să dezvolte pe anumite piețe. Există riscul ca, o dată ce inovațiile se dovedesc viabile, întreprinderile mari să fie axate de intrarea pe aceste piețe.
3. Pe plan mondial s-a constatat un proces de modificare a strategiilor întreprinderilor mari sub influența afirmării sectorului mic și mijlociu, prezentat sub forma unor strategii de fragmentare, care pot poseda următoarele aspecte:
 - descentralizarea producției ce implică divizarea întreprinderilor mari în unități mai mici, în cadrul aceleiași structuri de proprietate;
 - încetarea deținerii de firmele mari în mod direct a unităților mici, dar mențin legături financiare cu acestea (de exemplu, franchising).

În concluzie, întreprinderile mici și mijlocii au la dispoziție un bogat instrumentariu strategic, care trebuie să fie abordat pe o bază continuă – existența unui compartiment strategic pe parcursul tuturor etapelor ciclului de viață.

5.3. STUDIU DE CAZ PRIVIND ELABORAREA SI IMPLEMENTAREA STRATEGIEI ANTREPRENORIALE LA S.A “HIDROPOMPA” BĂLȚI

5.3.1. PREZENTAREA S.A “HIDROPOMPA” BĂLȚI

S.A “HIDROPOMPA” BĂLȚI este o societate pe acțiuni cu capitalul social privat autohton cu sediul în strada Prietenia, nr.5, Orașul Bălți, și numărul de înregistrare la Registrul Comerțului 1428/21/1980. Întreprinderea S.A “HIDROPOMPA” Bălți produce pompe de apă în scopuri industriale și pentru gospodării particulare. În structura sa își desfășoară activitatea încă două subunități: de cercetare-dezvoltare și de reparație a pompelor. Cifra de afaceri și profitul net pe trei ani sunt prezentate în tabelul nr. 95.

Tabelul 95 Cifra de afaceri și profitul net al întreprinderii „HIDROPOMPA ” Bălți
- mii lei-

Nr. Crt.	INDICELE	ANII		
		2000	2001	2002
1.	Cifra de afaceri	57.112	111.664	159.804
2.	Profitul net	609	584	3200

5.3.2. PREMISELE ELABORĂRII STRATEGIEI

În procesul de elaborare a strategiei întreprinderii în perioada de tranziție, punctul de plecare îl constituie determinarea premiselor strategice, în special ale celor ce determină conținutul strategiei și a fiecărei componente strategice. Unele din cele mai importante dintre acestea sunt caracterizate în continuare.

Proliferarea fazei ciclului de viață al întreprinderii

Eficiența unei întreprinderi precum și a strategiei sale sunt în funcție de faza ciclului de viață în care se află la momentul implementării strategiei.

Societatea pe acțiuni „Hidropompa” Bălți, în viziunea noastră, se află într-o fază de maturitate. În acest caz tipul de strategie propus este, din punct de vedere al componentei obiectivelor, de consolidare.

Controlul sintetic al activității întreprinderii, al sectorului strategic

Strategia implementată pe parcursul intervalului strategic cere modificări, în funcție de schimbările ce intervin în performanțele întreprinderii, în vectorul ce influențează comportamentul său. Rămânerea în urmă a priorităților strategice și tactice sau ale unor elemente majore ale acestora, o transformă în inadaptabilă la cerințele pieței și îi pune astfel în pericol existența. Deci, concludem că este necesară menținerea unei dinamici susținute de modificare a strategiei printr-o **previziune glisantă**. Aceasta prevede actualizarea continuă a strategiilor și politicilor în ansamblu și a elementelor acestora, în funcție de variabilele endogene și exogene existente.

Atât S.A. „Hidropompa” Bălți precum și mediul ambiant al ei (zonal și național) trebuie tratate sistemic, în sensul că principalele componente sunt interdependente și asigură funcționalitatea întreprinderii și mediului ambiant.

Satisfacerea intereselor principalilor stakeholderi

În procesul de elaborare a strategiei întreprinderii în perioada de tranziție, esențială devine determinarea opțiunilor strategice axate pe eficiența raporturilor dintre management, salariați și context, deci a unei părți a stakeholderilor și externi ai întreprinderii.

Conducerea întreprinderii, ca regulă, pun un mai mare accent pe acționari față de ceilalți stakeholderilor. Cu toate că acționarii prezintă o parte importantă a stakeholderilor, însă, pentru ca o strategie să fie vitală și competitivă, interesele celorlalte categorii de stakeholderi (cumpărători, furnizori, salariați) trebuie privite cu aceeași atenție, evidențiind aici cumpărătorii.

Concluzionăm astfel că performanțele economice și manageriale scontate implică cunoașterea intereselor economice ale principalilor stakeholderi, satisfacerea acestor interese poate fi asigurată prin corelarea celor două obiective:

- obținerea de valoare pentru acționari;
- obținerea de valoare pentru cumpărători, furnizori.

Preluarea know-how managerial din experiența altor țări

Cunoașterea și implementarea tendințelor noi în teoria și practica managerială sunt oportune pentru revigorarea economică a firmei. Accentuăm în special domeniile unde se înregistrează progrese:

1. Mecanismele decizionale.
2. Instrumentarul managerial.
3. Sistemul informațional.
4. Tipul de structură organizatorică.

Aceste progrese trebuie să fie aplicate și de către S.A. „Hidropompa” Bălți. Foarte util este transferul de know-how din Ucraina având în vedere că întreprinderea activează în branșa dominată de Parcul Tehnologic „Pompa”.

5.3.3. BAZELE METODOLOGICE ALE MODIFICĂRII STRATEGIEI S.A. „HIDROPOMPA” BĂLȚI

Elaborarea modificării strategiei poate fi susținută pe mai multe tipuri de analiză și studii, cum ar fi:

1. Studii de prognoză și strategia sectorială economică, a viziunii, inovației și tehnologiei.
2. Analiza SWOT prin care s-au apreciat punctele forte și slabe ale S.A. „Hidropompa” Bălți, riscurile și oportunitățile mediului ambiant în care societatea își desfășoară activitatea și s-au elaborat recomandări strategico-tactice. Analiza s-a desfășurat în domeniul economico-financiar precum și în domeniul tehnic și tehnologic.
3. Studii ecologice
4. Studii de marketing

Managementul S.A. „Hidropompa” Bălți.

Subsistemul metodologic. Subsistemul metodologic are ca componente pârghiile manageriale și premisele de concepere, activitate și modificare ale altor componente manageriale :

1. Informațional
2. Decizional
3. Organizatoric

Ca rezultat în S.A. „Hidropompa” Bălți s-au reliefat următoarele aspecte mai importante:

1. În exercitarea proceselor de management se utilizează anumite sisteme,

metode și tehnici de management, după cum se prezintă:

- **sisteme de management: managementul prin bugete**, utilizat în mod special la elaborarea, realizarea și controlul veniturilor și chetuielilor.
- **metode și tehnici de management:** - **diagnosticarea**, efectuată prin analize sistematice periodice la indicațiile managerilor sub forma raportului de gestiune ce însoțește bilanțul contabil; - **ședința**, cunoștințe și efectuate la toate nivelurile la celelalte eșaloane organizatorice; - **tabloul de bord**, regăsit sub forma unor situații informaționale de sinteză ce sunt utilizate de manageri de nivel superior și mediu; - **delegarea**, utilizată pentru rezolvarea unor probleme de către angajați la nivel inferior.

2. **Elementele metodologice** utilizate, în scopul remodelării managementului sau a unor părți componente ale acestuia, aplicarea unor metode sau tehnici de management care răspund doar într-o mică măsură cerințelor clasice ale științei managementului. Remodelările nu implică o metodologie riguroasă, ceea ce se reflectă nefavorabil în eficiența managementului.

Subsistemul decizional. Deoarece întreprinderea este de mici dimensiuni, deciziile sunt luate de acționarul unic, după consultarea cu șefii de departamente. În așa situație nu are loc o încadrare tipologică a deciziilor și nici o clasificare a acestora pe principalele funcțiuni ale întreprinderii.

Subsistemul informațional. În cadrul sistemului informațional au fost analizate două componente primare:

- date, fluxuri și circuite informaționale, mijloace de analiză a informațiilor și proceduri informaționale
- unele mecanisme de funcționare ale acestei componente manageriale.

În cadrul primului aspect, prezentăm în continuare principalele situații informaționale, mijloacele de utilizare a informațiilor, precum și aplicațiile informatice utilizate la nivelul întreprinderii.

1. **Situații informaționale** existente în cadrul întreprinderii au vectorul îndreptat de la salariați către managerul general.
2. **Mijloace de utilizare a informațiilor;** S.A. „Hidropompa” Bălți dispune de 24 de calculatoare ce sunt legate în rețea.
3. **Principalele programe informatice** sunt: EXCEL, WORD, FOXPRO.

Subsistemul organizatoric. Subsistemul organizatoric trebuie abordat prin prisma organizării procesuale și organizării structurale.

1. **Organizarea procesuală.** S-a înregistrat șase funcțiuni de bază ale întreprinderii – producție, reparație, comercială, personal, financiar-contabilă și cercetare-dezvoltare. La nivel de compartimente nu sunt stabilite suficient de clar atribuțiile, competențele și responsabilitățile. Referindu-ne la sarcinile, competențele și responsabilitățile pentru titularii de post, acestea nu sunt precizate explicit în fișele de post, astfel, ocupantul unui post nu cunoaște toate responsabilitățile postului ocupat. Sistemul categorial de obiective și corelarea diverselor tipuri de obiective cu componentele procesuale nu se regăsește în cadrul întreprinderii analizate.
2. **Organizarea structurală** pune accentul pe:
 - componenete structural-organizatorice,
 - gradu de înzestrare cu personal pe total și categorii, a structurii organizatorice.

Acestea informații sunt stipulate în unele documente organizatorice ca organigrama, fișa de încadrare cu personal. Concluzionăm, că numărul de niveluri -2- confirmă existența

unei structuri organizatorice de tip ierarhic funcțional pentru o întreprindere de clasa mijlocie.

În rezultatul analizei se poate remarca:

- existența unei structuri organizatorice de tip ierarhic funcțional, specifice unei întreprinderi de dimensiuni mici,
- numărul de niveluri ierarhice este normal – două niveluri.

Structura personalului pentru întreprindere ce are funcțiuni de cercetare-dezvoltare nu prezintă proporții rezonabile:

- 16,4 % studii superioare,
- 84,6% studii medii.

Însă în cadrul categoriei de personal cu studii superioare, analiza arată următoarele:

- personalul cu studii tehnice – 87,7%,
- personalul cu studii economice – 22,3%.

5.3.4. Sinteza principalilor indici la S.A. „Hidropompa” Bălți

Situația patrimoniului

Este caracterizată de evoluția stocurilor, disponibilităților, capitalurilor proprii și a datoriilor prezentată în bilanțul sintetic din tabelul nr. 96.

Conform datelor despre patrimoniul întreprinderii se pot calcula indicii care determină eficiența activității în tabelul nr. 97 și în figurile nr. 110-116.

Tabelul 96 Bilanțul sintetic al întreprinderii S.A. „Hidropompa” Bălți

- mii lei -

Nr. Crt.	INDICII	ANII		
		2000	2001	2002
	Activ			
1.	Imobilizări necorporale	-	-	-
2.	Imobilizări corporale	1.099	2.656	4.630
3.	Imobilizări financiare	-	-	-
4.	Active imobilizate total	1.099	2.656	4.630
5.	Stocuri	3.682	6.418	12.470
6.	Creanțe	140	511	3.862
7.	Investiții financiare pe termen scurt	-	-	-
8.	Casa și conturi la bănci	172	674	1.514
9.	Active circulante total	3.994	7.603	17.846
10.	Cheltuieli în avans	-	-	-
	Total activ	5.093	10.259	22.685
	Pasiv			
11.	Capital propriu	1.413	3.401	5.068
12.	Datorii total	3.680	6.858	17.617
13.	Provizioane pentru riscuri	-	-	-
14.	Venituri în avans	-	-	-
	Total pasiv	5.093	10.259	22.685

Tabelul 97 Indicii activității întreprinderii S.A. „Hidropompa” Bălți

Nr. Crt.	INDICII	FORMULA DE CALCUL	ANII		
			2000	2001	2002
1.	Rata lichidității patrimoniului, %	$R_{LP} = \frac{\text{Active circulante}}{\text{Datorii totale}} \times 100$	108,5	110,8	101,3
2.	Rata lichidității curente, %	$R_{LC} = \frac{\text{Active circulante} - \text{Stocuri}}{\text{Datorii totale}} \times 100$	8,4	17,2	30,5
3.	Rata solvabilității patrimoniale, %	$R_{SP} = \frac{\text{Capitalul propriu}}{\text{Total pasiv}} \times 100$	27,7	33,1	22,3
4.	Rata datoriilor, %	$R_d = \frac{\text{Datorii totale}}{\text{Total activ}} \times 100$	72,2	66,8	77,6
5.	Rata solvabilității generale, %	$R_{SG} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Total datorii}} \times 100$	27,7	33,1	22,3
6.	Viteza de rotație a stocurilor, zile	$V_{RS} = \frac{\text{Stocuri totale}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 360 \text{ zile}$	23,2	20,6	28,0
7.	Durata de recuperare a creanțelor, zile	$D_{RC} = \frac{\text{Creanțe}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 360 \text{ zile}$	0,9	1,6	8,7

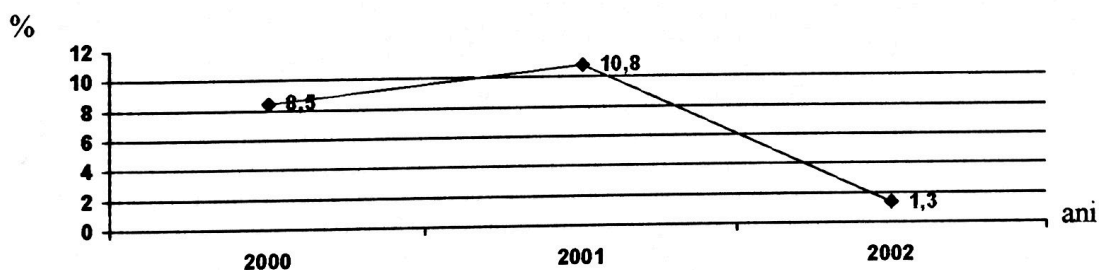


Figura 110. Evoluția ratei lichidității patrimoniale

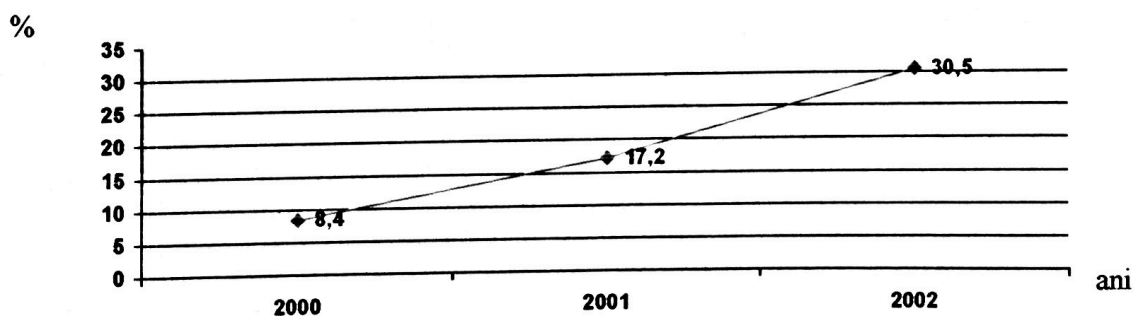


Figura 111. Evoluția ratei lichidității curente

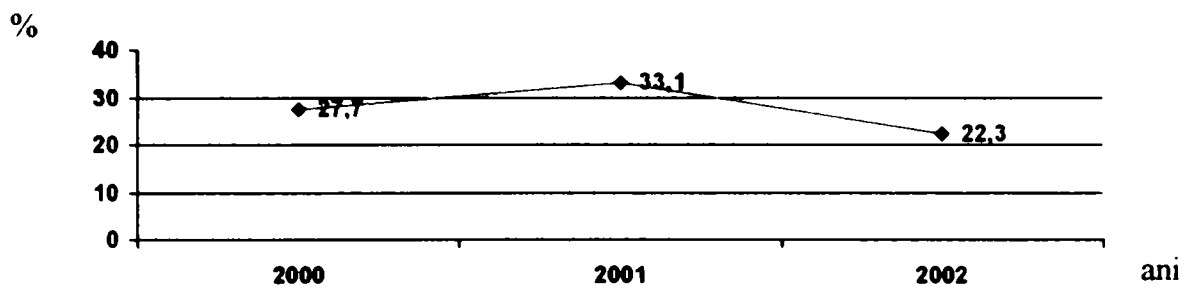


Figura 112. Evoluția ratei solvabilității patrimoniale

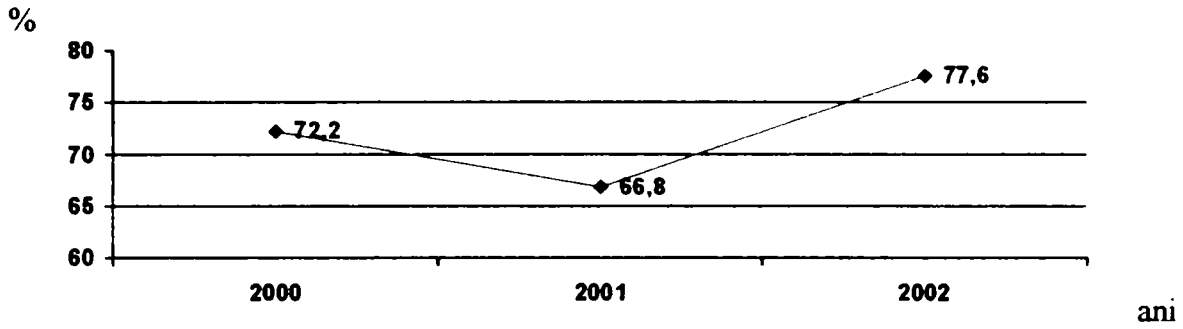


Figura 113. Evoluția ratei datoriilor

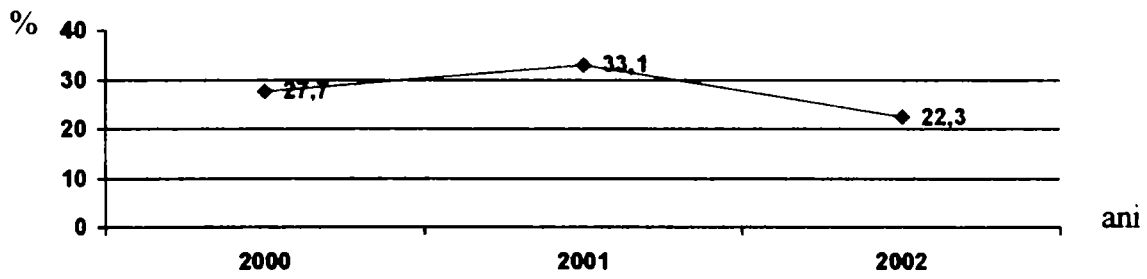


Figura 114. Evoluția ratei solvabilității generale

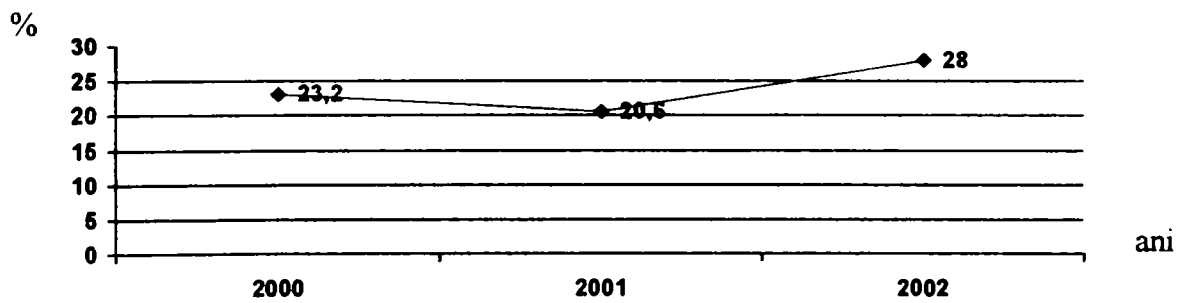


Figura 115. Evoluția vitezei de rotație a stocurilor, zile

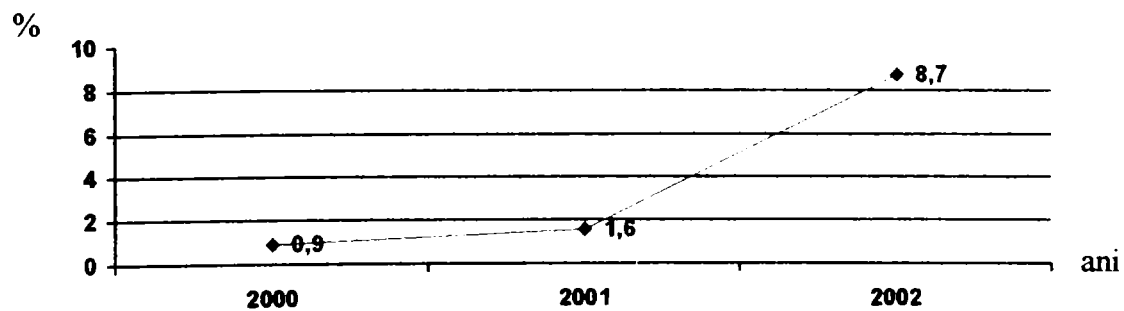


Figura 116. Evoluția duratei de recuperare a creanțelor, zile

Pe perioada analizată rata lichidității patrimoniale a depășit nivelul de 100%, fapt ce asigură băncile că întreprinderea are capacitatea de a-și onora datoriile. Rata lichidității curente are o tendință ascendentă, dar valorile ei sunt mult sub limită (70-85%) ceea ce nu garantează onorarea obligațiilor pe termen scurt, deci nu se respectă echilibrul financiar. Solvabilitatea patrimoniului este la un nivel nesatisfăcător, valorile acestui indicator fiind peste cel normal 10-35%. Astfel, întreprinderea dispune de un capital social care asigură acoperirea obligațiilor de plată pe termen lung. Însă remarcăm, că rata solvabilității generale care exprimă gradul acoperirii datoriilor totale către terți din activele totale, fiind în anul 2002 la nivel de 29% este mai mică decât cel cu valoarea minimă acceptată -150%.

Viteza de rotație a stocurilor, conform indicilor calculați este suficient de înaltă și este în creștere. Perioada de reinnoire a portofoliului de creanțe al acestei întreprinderi are tendința în ascendent.

Pentru complectarea tabloului activității întreprinderii prezentăm în sinteza contului de profit și pierderi și analiza lui, tabelul nr. 98.

Tabelul 98 Sinteza contului de profit și pierderi

- mii lei -

Nr. crt.	Denumire	Anii		
		2000	2001	2002
1.	Cifra de afaceri	57.112	111.664	159.804
2.	Venituri din exploatare	57.112	111.960	160.280
3.	Cheltuieli cu materiile prime și consumabile	247	528	975
4.	Alte cheltuieli materiale	101	17	771
5.	Cheltuieli privind mărfurile	55.956	110.020	150.854
6.	Cheltuieli cu personalul	279	509	865
7.	Amortizări	133	153	205
8.	Alte cheltuieli de exploatare	396	733	1.580
9.	Cheltuieli de exploatare total	57.391	115.744	162.159
10.	Rezultatul din exploatare	-1.093	-4.616	-3.873
11.	Venituri financiare	1.569	5.096	7.352
12.	Cheltuieli financiare	392	468	1.175
13.	Rezultatul financiar	1.177	4.628	6.177
14.	Venituri extraordinare	84	90	-
15.	Cheltuieli extraordinare	152	136	-
16.	Rezultatul extraordinar	-68	-46	-
17.	Venituri totale	58.765	117.1746	167.602
18.	Cheltuieli totale	57.935	116.348	163.334
19.	Rezultatul brut	830	798	4.268
20.	Impozit pe profit	221	214	1.068
21.	Rezultatul net	609	584	3.200

Precum se prezintă în tabelul nr. 98 cifra de afaceri și profitul net au un trend ascendent, fapt ce confirmă soliditatea afacerii.

În continuare au fost analizați încă trei indici economici, care caracterizează activitatea întreprinderii (tabelul nr. 99 și figurile nr. 117-119).

Tabelul 99 Ratele profitabilității și remunerării muncii a S.A „Hidropompa” Bălți

- % -

Nr crt	INDICII	FORMULA DE CALCUL	ANII		
			2000	2001	2002
1.	Rata profitabilității față de cheltuieli (R _{PC})	$R_{PC} = \frac{\text{profit brut}}{\text{cheltuieli totale}} \times 100$	1,42	0,68	2,61
2.	Rata profitabilității financiare (R _{PF})	$R_{PF} = \frac{\text{profit net}}{\text{capital propriu}} \times 100$	43,10	17,17	63,14
3.	Remunerarea factorului de muncă (R _{FM})	$R_{FM} = \frac{\text{Total cheltuieli cu personalul}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 100$	0,48	0,45	0,54

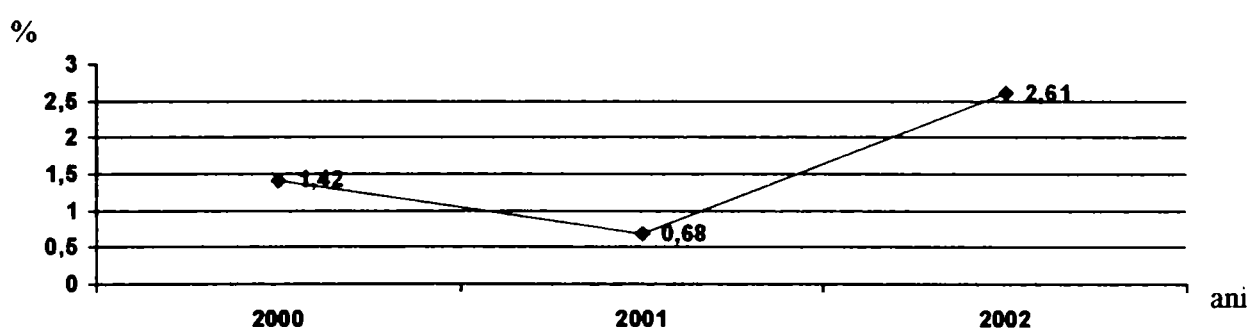


Figura 117. Rata profitabilității față de cheltuieli

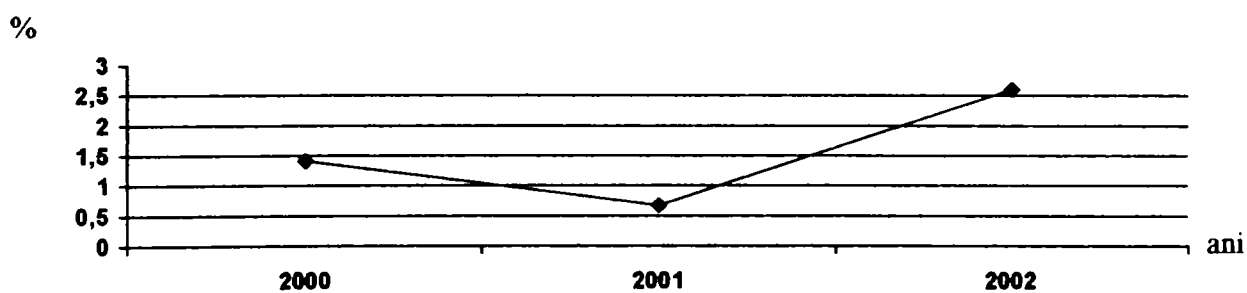


Figura 118. Rata profitabilității financiare

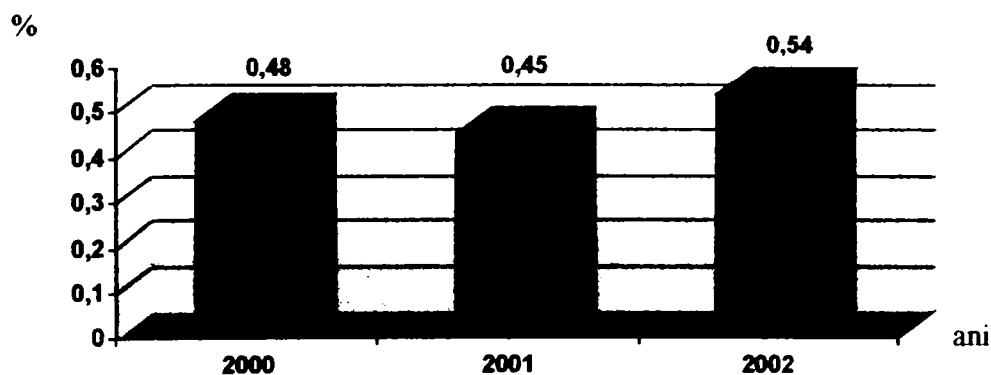


Figura 119. Remunerarea factorului de muncă

Din datele și calculele prezentate putem concluce că activitatea întreprinderii se ameliorează deoarece rata profitabilității față de cheltuieli este în creștere, capitalul propriu este eficient utilizat, iar evoluția remunerării factorului de muncă este foarte favorabilă.

S.A. „Hidropompa” Bălți dispune de spații de producere a materiei prime, de depozitare a pompelor. Toate spațiile corespund în integralitate regulilor protecției tehnice și protecției muncii.

Conducerea cu procesul de activitate este facilitată de existența unui sistem modern compus din:

- centru științific de cercetări;
- rețea de centre de reparație apompelor;
- tehnologie modernă de producere a pompelor;
- rețea de calculatoare cu ajutorul căreia este supravegheată activitatea de achiziționare, producere și comercială;
- parc de automobile, compus din mașini care asigură aprovizionarea cu materiale și piese de schimb de la diverși furnizori și aprovizionarea clienților situați în partea centrală și de nord a țării;
- rețele de magazine specializate.

Întreprinderea dispune de un sediu modern care satisface necesitățile actuale.

5.3.5. Punctele forte și slabe în activitatea întreprinderii și unele premise și riscuri ale S.C. „Hidropompa” Bălți

Pe baza analizelor efectuate s-au conturat următoarele, și puncte forte, puncte slabe, prezentate în tabelul nr. 100.

Tabelul 100 Punctele forte și slabe ale întreprinderii S.C. „Hidropompa” Bălți

Nr. crt.	Sectorul	Discriptorii
Punctele Forte		
1.	Sectorul managerial	<p>Circulația eficientă a informației care este în mare parte operativă și veridică:</p> <ul style="list-style-type: none"> -folosirea de metode și tehnici de management atât clasice, precum și evolute: ședința, diagnosticarea, delegarea; -utilizarea permanentă în desfășurarea activității a sistemului informatic bazat pe tehnica modernă de calcul, ceea ce conduce la creșterea calității și vitezei de aprovizionare, producere și distribuire a producției; -regăsirea unei părți importante din activitățile necesare pentru funcționarea întreprinderii realizarea obiectivelor.
2.	Sectorul comercial	<ul style="list-style-type: none"> -deținerea unei piețe sigure și stabile, aflată în plină expansiune; -existența unei rețele de magazine în centrul și nordul țării; -existența unei capacități de transport către beneficiari, fapt de natură să satisfacă cerințele acestora; -preocuparea continuă pentru promovarea imaginii firmei, folosind în acest scop o gamă diversă de mijloace media

3.	Sectorul economico-financiar	<ul style="list-style-type: none"> -capacitatea firmei de a-și onora datoriile, confirmată prin lichidarea patrimonială care este superioară limitei de siguranță; -viteza de rotație a stocurilor eficientă (sub o lună) -durata de recuperare a creanțelor extrem de favorabilă (sub 10 zile); -trendul ascendent al exportului pompelor în Belarus și în zonele limitrofe din Ucraina; -trendul ascendent al cifrei de afaceri; -menținerea salariului mult superior celui mediu pe țară; -înregistrarea de profit pe întreaga perioadă analizată -respectarea corelațiilor principale dintre indicatorii economici ce reflectă utilizarea eficientă a resurselor umane.
4.	Sectorul tehnic și tehnologic	<ul style="list-style-type: none"> -posibilitatea înaltă de acoperire cu comenzi de pompe -existența unui sistem computerizat ce permite un control al desfășurării activității; -existența unui parc propriu de mijloace de transport compus din 8 automobile; -existența unei strategii în atragerea și alocarea investițiilor autohtone și străine;
Punctele slabe		
1.	Sectorul managerial	<ul style="list-style-type: none"> -utilizarea metodologică deficitară a metodelor și tehnicilor de management folosite; -decizii mai puțin eficiente adoptate, îndeosebi pe niveluri ierarhice inferioare; -lipsa unei strategii complexe și pe domenii (managerial, economico-financiar) axată pe studii de inovare de diagnosticare, și de marketing; -absența unei abordări manageriale sistemice de ansamblu, concomitent cu luarea în considerare a specificității fiecăreia din ceșe patru subsisteme manageriale; -nerespectarea unor principii de optimizare a structurii organizatorice; -inexistența unui sistem de obiective pentru fiecare post.
2.	Sistemul economico-financiar	<ul style="list-style-type: none"> -rata joasă a lichidității curente și solvabilității patrimoniale; -rata înaltă a datoriilor; -nerespectarea, în anul 2002 a principalelor corelații între indicatorii economici ce se reflectă motivarea resurselor umane.
3.	Sectorul tehnic și tehnologic	-încetinirea activității de cercetare și inovare.
Premise		
1.	Sectorul zonal	<ul style="list-style-type: none"> -existența unei forțe de muncă cu pregătire superioară inginerească și economică -creșterea cererii pe piața internă -acapararea nișelor pe noi piețe externe
2.	Sectorul național	<ul style="list-style-type: none"> -extinderea utilizării tehnologiei informaționale; -existența unei piețe în continuă creștere (sectorul

		<p>rural, construcția caselor și vilelor);</p> <ul style="list-style-type: none"> -penetrarea curentului de modernizare a managementului în societatea moldovenească; -crearea posibilităților sporite de către piețele financiare pentru alocarea profitabilă a disponibilităților firmei și de atragere de noi investiții în caz de expansiune amplă; -accesul la resurse financiare mai ieftine (programe speciale de finanțare a investițiilor pentru întreprinderile mici și mijlocii, leasing) ; -îmbunătățirea legislației fiscale privind atragerea investițiilor străine și crearea întreprinderilor mixte.
3.	Sectorul internațional	<ul style="list-style-type: none"> -penetrarea cu succes a producției S.C. „Hidropompa” Bălți a piețelor externe; -intervenția capitalului străin în acest domeniu (46% din capitalul social al întreprinderii aparține Turciei, Bulgariei și Israelului).
	Riscuri	
1.	Sectorul zonal	<ul style="list-style-type: none"> -lipsa susținerii din partea autorităților locale față de activitatea IMM-urilor; -fluctuația personalului specializat către întreprinderile concurente; -crearea unei concurențe neloiale de către unii competitori; -crearea unei concurențe importante pe aria de piață unde domina S.A. „Hidropompa” Bălți; -scăderea puterii de cumpărare a populației, ce poate determina reducerea cererii pentru pompe.
2.	Sectorul național	<ul style="list-style-type: none"> -instabilitatea sistemului legislativ, fiscal, bancar manifestată prin modificările introduse; -adoptarea prevederilor aquis-ului comunitar; -evoluția puterii de cumpărare a populației; -dificultatea de a realiza prognoze, planuri privind dezvoltarea firmei, datorită evoluției fluctuante a mediului de afaceri.
3.	Sectorul internațional	<ul style="list-style-type: none"> -interesul scăzut pentru Moldova al investitorilor străini; -proliferarea în Moldova a marilor lanțuri internaționale de distribuție, cu ramuri specializate în domeniul hidraulicii, în special al pompelor; -intensificarea concurenței internaționale.

5.3.6. Unele direcții de revigorare ale S.A. „Hidropompa” Bălți

Reeșind din punctele slabe, punctele forte, premisele și riscurile cu care se confruntă S.A. „Hidropompa” Bălți se propun unele direcții de revigorare a întreprinderii, precum urmează în tabelul nr. 101.

Tabelul 101 Direcțiile de revigorare ale S.A. „Hidropompa” Bălți

Nr. crt.	Domeniul	Discriptorii
1.	Domeniul punctelor forte	<ol style="list-style-type: none"> 1. lărgirea ariei de acoperire teritorială a pieței locale 2. dezvoltarea activității de clienți on-line, 3. utilizarea la cel mai înalt nivel a informațiilor în scopul luării deciziilor în timpul oportun, 4. valorificarea superioară a mijloacelor circulante lichide, inclusiv prin plasamente financiare, 5. utilizare eficientă a potențialului informatic existent în societate prin achiziționarea sau creșterea de soft specializat managementului operațional, 6. consolidarea și expansiunea pe piață prin abordarea relațiilor de marketing agresiv, susținut prin creșterea gradului de notorietate.
2.	Domeniul punctelor slabe	<ol style="list-style-type: none"> 1. elaborarea și implementarea strategiei de ansamblu și a strategiilor parțiale pe sectoare: managerial, economic, resurse umane, comercial, marketing, 2. reconfigurarea sistemului de management cu componentele sale: metodologic, decizional, informațional (informatizat pe baza sistemului ISIS), organizațional pentru: <ul style="list-style-type: none"> – punerea accentului pe managementul prin obiective și managementul prin bugete și crearea de centre de gestiune, – raționalizarea circuitelor informaționale prin utilizarea sistemelor informatice integrate cu scopul creșterii vitezei de circulație a acestora, – fundamentarea științifică a deciziilor pe toate nivelele, – optimizarea printr-un sistem informatico-managerial a traseelor în procesul de aprovizionare-desfacere, – elaborarea unui Regulament de Organizare și Funcționare a unei Organigrame adecvate profilului societății care să afie utilizate ca instrumente de lucru .
3.	Domeniul oportunităților create de mediul economic	<ol style="list-style-type: none"> 1. efectuarea unui studiu de marketing aprofundat pentru elaborarea unei strategii ofensive și a identificării de noi nișe. 2. valorificarea și atragerea, printr-o motivare adecvată, a forței de muncă în oraș, 3. identificarea de noi nișe pe piețe externe.
4.	Domeniul privind atenuarea și eliminarea riscurilor	<ol style="list-style-type: none"> 1. promovarea unui marketing agresiv pentru a micșora efectele concurenței pe piața specifică, 2. motivarea adecvată a personalului pentru a preveni fluctuația.

5.3.7. STRATEGIA DE ANSAMBLU A S.A. "HIDROPOMPA" BĂLȚI

Obținurile strategice

S.A. „Hidropompa” Bălți produce pompe de apă pentru gospodării și pentru scopuri hidrotehnice. Concomitent se duc lucrări de cercetare-dezvoltare care sunt efectuate de patru cercetători, precum și lucrări de reparație.

Produsele și serviciile întreprinderii sunt destinate pieței interne și externe. Managementul acesteia are ca scop optimizarea obiectivelor economice și sociale ale principalilor stakeholderilor și obținerea de valoare adăugată superioară pentru clienți, în condițiile modernizării continue a produselor și serviciilor oferite.

Managementul de la S.A. „Hidropompa” Bălți apreciază resursa umană ca o parte din capitalul întreprinderii, care în integral asigură revigorarea și dezvoltarea competitivă a acesteia. În această privință în cadrul întreprinderii se promovează un **ansamblu de valori**:

- respectul și demnitatea pentru toți angajații,
- recunoașterea realizărilor individuale și de grup,
- dezvoltarea personală și profesională,
- șanse egale de învățare și îmbogățire a cunoștințelor profesionale pentru toți salariații.

Elaborarea strategiei trebuie susținută de o studiere a viziunii, inovației și tehnologiei și se va concentra asupra realizării misiunii și obiectivelor întreprinderii. Principalele acțiuni preconizate sunt:

- alocarea investițiilor în cercetare-dezvoltare pentru promovarea rapidă a tehnologiilor de vârf;
- achiziționarea a încă unei linii tehnologice de producție a pompelor de tipul "Pompa-12";
- diversificarea pieselor de schimb pentru pompe industriale (pentru ape cu impurități);
- reconstrucția și renovarea halei industriale;
- dezvoltarea unui sistem internațional integrat;
- acapararea de noi nișe pe piețele tradiționale și pe cele noi prin practicarea unui marketing agresiv;
- reproiectarea sistemului de management;
- creșterea informatizării proceselor de management în condițiile funcționării pe baza managementului prin resurse și bugete într-o misiune integră;
- crearea unei structuri organizaționale favorizante dezvoltării resurselor umane și obținerea de performanțe pe termen lung

S.A. „Hidropompa” Bălți are ca scop să ocupe locul de lider regional și național în domeniul producerii și comercializării pompelor pentru apă. Baza dezvoltării sale îl constituie abordarea, dezvoltarea și valorificarea complexă a resurselor umane de care dispune, pe baza unei viziuni manageriale și economice dinamice. Se are în vedere realizarea unei culturi organizaționale caracterizată prin motivare, creativitate, participare și eficacitate, care pune pe primul plan dezvoltarea economică și obținerea de satisfacții de către angajați, dezvoltarea spiritului de echipă și realizarea de performanțe economice durabile.

Obiectivele strategice și resurse ale întreprinderii și resursele necesare

În scopul revigorării și dezvoltării ascendente ale firmei stabilite următoarele obiective strategice:

- Valorificarea cifrei de afaceri pe perioada 2005-2009:
 - 2005 – 192.000 mii lei
 - 2006 – 224.000 mii lei

2007 – 250.000 mii lei

2008 – 288.000 mii lei

2009 – 320.000 mii lei

- Obținerea următoarelor prifituri brute:

2005 – 16.000 mii lei

2006 – 19.200 mii lei

2007 – 21.600 mii lei

2008 – 24.800 mii lei

2009 – 27.200 mii lei

Restricțiile resurselor întreprinderii și măsura în care aceasta poate dispune de resursele necesare fructificării oportunităților pieții, determină în mod direct succesul acestei pe piață.

Resurse materiale:

- două linii tehnologice “Pompa -12”;
- o rețea de 12 calculatoare și softul aferent în vederea supravegherii întregii activități începând de la recepția materiei prime până la comercializarea producției;
- hală de producție, două depozite;
- noile utilaje destinate diversificării activității de producție;
- mobilier.

Resurse umane:

- motivarea specialiștilor și personalului calificat ținând cont de obiectivele propuse și obțiunile strategice adoptate;
- micșorarea numărului de angajați ocupați în sectorul de reparație și lichidarea defectelor în procesul de producție;

Resurse informaționale externe și interne:

- soft, brevete, licențe;
- internet, euro-net;
- cărți de specialitate;
- proiecte de management;
- studii de marketing.

Resurse financiare

- un server, o rețea de 12 calculatoare și soft – 78.000 mii lei;
- mobilier – 28.000 mii lei;
- construirea unei hale industriale noi – 200.000 mii lei;
- linia tehnologică “Pompa-12” – 110.000 mii lei;
- consultanță managerială – 5.000 mii lei;
- consultanță juridică – 5.000 mii lei;
- consultanță tehnică – 10.000 mii lei.

Total resurse necesare: 441.000 mii lei inclusive:

- surse proprii – 265.000 mii lei;
- surse obținute prin programele de susținere a întreprinderilor mici și mijlocii 176.000 mii lei;
- **termeni finali:** sfârșitul anului 2007;
- **termeni intermediari:** sfârșitul fiecărui an din intervalul strategic sau, după caz, termenul solicitat de operaționalizare și de modalități strategice de realizare a obiectivelor.

Stabilirea obiectivelor majore și unele posibilități de obținere

În rezultat, se propune ca S.A. „Hidropompa” Bălți să-și pună ca avantaj competitiv **diferențierea produselor și serviciilor în funcție de specificul cerințelor clienților din țară și de peste hotare;**

În vederea obținerii acestui obiectiv se recomandă să se axeze pe următorii vectori:

- asigurarea unei diferențieri a produselor, aptă să diminueze impactul concurenței
- stabilirea relației cost-preț-calitate prin care S.A. „Hidropompa” Bălți trebuie să obțină un profit optimal necesar extinderii activității.

Obiectivele strategice pe care S.A. „Hidropompa” Bălți le preconizează au la bază profilul produselor și serviciilor furnizate, luând în considerare oportunitățile și riscurile mediului extern.

Pentru S.A. „Hidropompa” Bălți recomandările sunt axate pe **strategii de diversificare** în care, ținând cont de **punctele forte** (ca factori interni) **oportunitățile și amenințările** (ca factori ai mediului ambiant zonal, național și internațional), sunt precipitate oportunitățile revigorării activității întreprinderii.

Tabelul 102 Strategia de ansamblu a S.A. „Hidropompa” Bălți

Nr. Crt.	Obiective strategice	Opțiuni strategice	Resurse financiare suplimentare	Scadențe
0	1	2	3	4
1.	-Atingerea în intervalul strategic 2005-2009 a următoarelor valori a cifrei de afaceri 2005 – 192.000 mii lei 2006 – 224.000 mii lei 2007 – 250.000 mii lei 2008 – 288.000 mii lei 2009 – 320.000 mii lei	Gestionarea surplusurilor de resurse financiare care depășesc nevoile de funcționare a activității actuale și care poate fi orientat spre investiții și activități noi. Principalele acțiuni preconizate sunt : • Achiziționarea a încă 10 mașini (două camioane și două Sprinter) pentru creșterea activității de transport intern și internațional, • Construcția unui imobil (spațiu de depozitare și hală pentru secțiile de producție, repere și subansamble auto) • Diversificarea activității de producție prin producerea de noi repere, • Dezvoltarea unui sistem informatic integrat, • Modernizarea spațiilor existente.	200.000 mii lei	Începere - 1.01.2003 Finalizare: -31.12.2007

2.	-Obținerea următoarelor prifituri brute: 2005 – 16.000 lei 2006 – 19.200 lei 2007 – 21.600 lei 2008 – 24.800 lei 2009 – 27.200 lei	<ul style="list-style-type: none"> • Creșterea cotei de piață pe baza diversificării ofertei societății, practicării unui marketing agresiv și a dezvoltării activității de distribuție; • Organizarea unor cursuri de pregătire în domeniul managementului; • Reproiectarea sistemului de management și crearea centrelor de gestiune; • Creșterea informatizării proceselor de muncă, cu accent pe procesele de management (în special, în condițiile funcționării pe baza managementului prin obiective și bugete) într-o viziune integrată, modernă; • Dezvoltarea unei culturi organizaționale favorizate dezvoltării resursei umane și obținerea de performanțe pe termen lung. 		
----	---	--	--	--

Managementul schimbării strategice

Gestionarea proactivă a schimbării din S.A. “Hidropompa ” Bălți cere rigoare, baza căreia o asigură managementul.

Schimbarea strategică se va realiza în baza programului de implementare în funcție de resursele disponibile, termenelor preconizate și în funcție de mediul concurențial. Resursele financiare vor fi stabilite pe măsura realizării obiectivelor economice și sociale ale strategiei.

Schimbările strategice vor conduce la modificări substanțiale în sistemele de producere, de cercetare-dezvoltare, economică, marketing și structurale ale întreprinderii.

În perioada de implementare 2002-2007 se va efectua evaluarea operativă (periodică) a efectelor obținute precum și aplicarea unor corecturi și modificări în cazul apariției unor devieri de la valorile prevăzute. Aceste date trebuie să fie prezentate Consiliului de Administrație.

Programul de implentare

Premisele implementării. Datorită multitudinii, cât și complexității și dificultății schimbărilor ce urmează a fii operate, programul de implementare al strategiei se recomandă să fie axat pe două coordonate majore.

- Minimizarea rezistenței la schimbări, inevitabilă din partea personalului, deci să fie axată pe managementul resurselor umane. Aceasta presupune pregătirea climatului de muncă în vederea reducerii rezistenței la schimbările preconizate prin strategie –

pregătirea managerială și economică a specialiștilor de la toate nivelurile întreprinderii.

- Asigurarea tuturor resurselor necesare implementării strategiei: informaționale, financiare, materiale și tehnice. În primul rând pe această coordonată punctele principale vor fi:
 - efort investițional considerabil în cercetare-dezvoltare pentru eleborarea inovațiilor;
 - aprofundarea caracterului durabil al avansului tehnologic pe care-l posedă;
 - prognozarea resurselor financiare din diferite surse;
 - achiziționarea utilajelor de vârf, tehnologiilor avansate în producerea pompelor;
 - efectuarea studiilor de marketing;
 - efectuarea proiectelor manageriale;
 - achiziționarea programelor soft;
 - dimensionarea pe ani a tuturor resurselor

În realitate pentru S.A. "Hidropompa" Bălți se propune elaborarea unei strategii selective de implementare și a unui program detaliat de implementare după examinarea acestora de către Consiliul de Administrație și Adunarea Generală a Acționarilor.

Remodificarea managementului. Remodificarea managementului în întreprinderea dată presupune implementarea și operaționalizarea **managementului prin resurse și a managementului prin bugete**. Această remodelare propune schimbări de fond în componentele sistemului de management, după cum urmează:

- **subsistemul decizional**
 - determinarea deciziilor pe niveluri ierarhice în scopul remodificării structurii tipologice a deciziilor precum și definirea specialiștilor de la toate nivelurilor ierarhice;
 - fundamentarea specifică a deciziilor în scopul obținerii unor avantaje tehnologice majore în sector;
- **subsistemul organizatoric**
 - aprecierea corectă a mărimii întreprinderii pentru delegarea de autoritate, folosirea metodelor și tehnicilor de management și apelare la managerii profesioniști;
 - determinarea componentelor procesuale și corelarea acestora cu sistemul de obiective;
 - crearea unui echilibru de exercitare a obiectivelor de management la toate nivelurile;
 - elaborarea unor documente pentru formalizarea subsistemului organizatoric – organigrame, descrieri de funcții, fișe de post;

Remodificarea managementului. În procesul de remodificare a managementului în S.A. "Hidropompa" Bălți punctu de plecare va fi determinarea particularităților fiecărui subsistem din sistemul de management:

- subsistemul informațional;
- subsistemul de cercetare-dezvoltare;
- subsistemul organizatoric;
- subsistemul de cercetare-dezvoltare:
 - promovarea rapidă a progresului tehnico-științific prin tehnologii perfecționate;
 - propulsarea produsului, piețelor și procesului de producție peste limitele și capacitățile întreprinderii, asigurând-o cu arsenalul necesar pentru a-și devansa concurenții.

5.4. UNELE DIRECȚII DE ACȚIUNE ÎN VEDEREA DEBLOCĂRII ȘI RELANSĂRII ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII

În scopul ameliorării activității întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova precum și a competitivității acestora considerăm că sunt necesare acțiunile expuse în continuare.

5.4.1. Cadrul instituțional

Numărul mare al instituțiilor guvernamentale a căror activitate are legătură cu funcționarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii și suprapunerile în ceea ce privește atribuțiile și responsabilitățile fiecăreia au condus la blocaje decizionale datorită paralelismelor și a generat confuzie și, uneori, neîncredere în rândul întreprinzătorilor. Printre soluțiile pentru depășirea acestei situații se pot număra:

a) Crearea unei structuri instituționale, reprezentative a întreprinderilor mici și mijlocii la nivel național, responsabilă cu:

- elaborarea strategiei de dezvoltare;
- coordonarea unitară efectivă a programelor (interne și externe);
- operaționalizarea instrumentelor care converg către realizarea acestora;
- monitorizarea punerii lor în aplicare.

Eficiența unui organism care concentrează responsabilitățile privind elaborarea strategiei la scară națională pentru sectorul întreprinderilor mici și mijlocii, coordonarea și supravegherea punerii în aplicare a acesteia.

b) Definirea programelor de acțiuni de susținere a întreprinderilor mici și mijlocii pe bază de parteneriat. Se subînțelege crearea unei concentrări între autoritățile competente, la nivel național, regional sau local, între asociațiile reprezentative ale întreprinderilor mici și mijlocii și a altor instituții și organizații (particulare, mixte și publice) cu incidență în domeniul întreprinderilor mici și mijlocii private. Parteneriatul se derulează în toate fazele operaționale ale acțiunilor întreprinse: identificare, pregătire, finanțare, evaluare.

Alinierea la mediul de afaceri european presupune promovarea inițiativelor asociațiilor profesionale, ca și dreptul de participare la decizii sub forma unui parteneriat social instituționalizat.

c) Stimularea apariției, mai ales la nivel regional și local, și a altor instituții și organizații (particulare, mixte și publice) care să colaboreze cu cele deja existente și cu prefecturile, primăriile, în scopul valorificării potențialului zonei în ceea ce privește dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. Această acțiune conjugată a organizațiilor competente ar conduce la:

- informarea completă, globală a întreprinzătorilor în ceea ce privește oportunitățile pe care le oferă zona, terenurile și spațiile disponibile sau a celor care pot fi disponibilizate din zonele industriale;
- facilitarea unor acțiuni ale întreprinderilor mici și mijlocii, organizarea unor expoziții cu participare națională și internațională;
- crearea unui climat favorabil dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii.

d) Acordarea de terenuri și spații de producție, cu prioritate și în condiții preferențiale întreprinzătorilor particulari, care propun proiecte de dezvoltare viabile;

e) Eliminarea discriminărilor dintre sectorul public și cel privat, acestea fiind să fie plasate în condiții egale de concurență;

f) Includerea reprezentanților întreprinderilor mici și mijlocii în instituțiile administrației publice centrale și locale și în misiunile economice de afaceri din străinătate;

h) Dezvoltarea unui sistem instituționalizat de servicii, de consultanță, asistență și informare oferite întreprinzătorilor;

În domeniul designului, marketingului, calității, aparatului productiv, politici

gestiunii stocurilor și a sistemelor de informare. Sprijinul financiar în domeniul consultanței pentru întreprinderile cu mai puțin de 10 salariați poate atinge 30% din cheltuielile cu onorariul experților:

5.4.2. Cadrul legislativ

Domeniul legislativ creează o serie de dificultăți întreprinzătorilor particulari. Coexistența unor acte normative provenind din sisteme juridice aparținând unor regimuri constituțional diferite, conduce la neclarități și neconcordanțe care lasă loc interpretărilor.

Alte dificultăți decurg din gradul relativ redus de stabilitate a legislației, din modul necorespunzător de redactare a unor acte normative, din aplicarea defectuoasă și birocratică a actelor normative, din neclarități în procesul constituirii societăților comerciale, al modificării actelor constitutive, al dizolvării și lichidării societăților comerciale.

Soluțiile de depășire a acestor dificultăți ar putea fi:

a) Armonizarea reglementărilor legislative cu directivele UE privitoare la dreptul comercial, integrarea și ieșirea din activitate a întreprinderilor mici și mijlocii, precum și a altora de ordin administrativ similare cu cele existente în țările membre ale U.E.

b) Revizuirea și modificarea reglementării legale necorespunzătoare privind stimularea întreprinderilor mici și mijlocii, care a condus la operaționalizarea unor soluții complicate din punct de vedere instituțional și procedural.

Reglementările privitoare la licitații defavorizează întreprinderile mici și mijlocii deoarece punctarea firmelor ține cont de existența unor dotări, neglijând calitatea și profesionalismul personalului acestora. Iar punctajul privind locația de gestiune, prin majorarea nejustificată a tarifelor de închiriere, a devenit un mijloc de presiune asupra întreprinzătorilor privați.

c) Clarificarea procedurii și dispozițiilor referitoare la modificarea actelor constitutive, dizolvarea și lichidarea societăților comerciale stipulate în Legea nr. 17/2000 care ar elimina interpretările arbitrare și timpii de așteptare (ai întreprinzătorilor) în rezolvarea cererilor înaintate Curții Registrului.

d) Îmbunătățirea cadrului juridic specific pentru întreprinderile mici și mijlocii în sensul simplificării și flexibilizării procedurilor de înființare, punerea la punct a regulamentărilor pentru acordarea de împrumuturi, pentru activitățile societăților de leasing și capital de risc;

e) Creșterea accesului întreprinderilor mici și mijlocii la produsele și serviciile care fac obiectul comenzilor și contactelor de stat;

f) Adoptarea de măsuri care să ducă la reducerea perioadelor de efectuare a plăților în economie.

5.4.3. Cadrul fiscal

Fiscalitatea excesivă pe care întreprinderile mici și mijlocii o suportă, favorizează decapitalizarea societăților și le pune în imposibilitatea de a investi. Povara impozitelor este inegal distribuită. Lipsa unor avantaje considerabile fiscale la înființare descurajează orice inițiativă, mai ales în domeniul productiv, care necesită un capital de promoție mai mare decât în alte sectoare, iar rezultatele nu sunt imediate. Reducerea poverii fiscale asupra întreprinderilor mici și mijlocii ar contribui la stimularea sectorului privat și la înviorarea economiei în general. Aceasta ar însemna:

1. Crearea unui sistem de impozitare în funcție de:

- numărul de întreprinderi active ,
- numărul de întreprinderi profitabile,
- vânzări nete.

- valorile pe care se aplică,
- forma juridică a societății, micșorându-l pentru întreprinderile individuale și societățile cu răspundere limitată,
- domeniul de activitate, micșorându-l pentru întreprinderile comerciale și de prestări servicii,
- pentru întreprinderile cu activitatea îndreptată spre inovare tehnologică să beneficieze de o exonerare parțială de impozit în proporție de:
 - 100 % - în primii doi ani de funcționare
 - 75% - în al treilea an
 - 50% - în al patrulea an
 - 25% - în al cincilea an

2. Acordarea de avantaje fiscale întreprinderilor care creează locuri de muncă suplimentare prin angajarea de șomeri, tineri sub 26 ani sau persoane peste 45 ani.

3. Armonizarea impozitelor indirecte (TVA și drepturi de accize), care implică însă atât existența unui sistem economic echilibrat, capabil să susțină modificările induse asupra bugetului național, cât și posibilitatea și voința politică de a efectua aceste ajustări. Aceasta se efectuează în cea mai mare măsură prin diversificarea cotelor pentru TVA.

4. Acordarea avantajelor fiscale destinate încurajării întreprinderilor să investească în activități productive cu grad mai mare de risc sau mai puțin atractive din punct de vedere economic.

5. Acordarea facilităților fiscale întreprinderilor mici și mijlocii înființate în zonele economice defavorizate sau cu un nivel scăzut de dezvoltare economică.

5.4.4. Cadrul financiar – bancar

Statul are un rol esențial de jucat și în stabilirea unui sistem de susținere la finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii.

Lipsa finanțării este unul din principalele obstacole în dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii din economia moldovenească. De precizat, că au fost depuse eforturi pentru a moderniza sistemul bancar moldovenesc, dar insuficiența, în condițiile actuale, a finanțării pe termen mediu și lung pentru întreprinderi mici și mijlocii aduce prejudiciu activității acestora. Ratele dobânzilor în progresie constantă fac finanțarea prin împrumuturi puțin interesantă, întreprinzătorii fiind nevoiți să conteze pe propriile lor resurse, care sunt adesea insuficiente.

Pentru crearea unui sistem de sprijin financiar la nivel național, regional și local s-ar putea avea în vedere, printre altele, următoarele soluții:

1. Crearea unei bănci de credit are pe termen mediu și lung, exclusiv pentru întreprinderi mici și mijlocii, principalul instrument tehnic capabil să asigure resursele financiare pentru investițiile multianuale ale întreprinderilor mici și mijlocii. Cu un statut de societate pe acțiuni, banca poate avea ca parteneri Statul (cu o cotă mai mare de 20-25% din capital), alte bănci care vor să se asocieze, bănci străine, Camera de Comerț și Industrie, asociații ale întreprinderilor mici și mijlocii etc.

Pentru colectarea cererilor de credit și distribuirea împrumuturilor, banca va putea să beneficieze, într-o primă fază, de rețelele altor bănci partenere. Băncile asociate vor avea, de altfel, responsabilitatea primirii solicitărilor de credite, pregătirii întregii documentații necesare și, lucrul cel mai important, deciziei asupra solvabilității solicitanților. Un proiect aprobat de către o bancă asociată va fi verificat de către banca de credit numai din punctul de vedere al conformității sale cu prioritățile decise de Guvern și al capacității proprii de a-l finanța.

Acest sistem de funcționare ar prezenta mai multe avantaje:

- asigurarea descentralizării activităților;
- evaluarea proiectelor la nivel local, unde există o posibilitate sporită de

obținerea tuturor informațiilor necesare:

- acordarea acestor bănci largi posibilități de câștiguri suplimentare;
- specializarea în domeniul finanțării întreprinderilor mici și mijlocii și a furnizării de servicii financiare acestora.

2. Acordarea unui sprijin financiar. Această acordare poate fi concretizată sub formă de subvenții și împrumuturi pentru finanțarea investițiilor, acoperirea cheltuielilor de gestionare sau asistența tehnică, fie sub formă de prime pentru susținerea întreprinzătorilor în perioada de demarare a afacerilor acestora. În acest sens, este necesară binevenită crearea unei *Bănci de Investiții a Întreprinzătorilor Particulari*, care să faciliteze accesul acestora la sursele de capital într-un mod mai operativ și mai eficient.

3. Acordarea de către bănci sau de alte instituții financiar-bancare a unor împrumuturi în condiții avantajoase și rambursabile în perioade mari de timp.

4. Acordarea de subvenții care acoperă diferite procente din valoarea proiectelor ce urmăresc reducerea poluării mediului sau realizarea de economii de energie - între 20 și 80% din costul proiectelor referitoare la aceste acțiuni.

5.4.5. Cadrul informațional

În situația în care întreprinderile mici și mijlocii reprezintă motorul economiei sunt necesare rețele de servicii suport, care să sprijine la nivelul național, regional și local dezvoltarea sectorului de întreprinderi mici și mijlocii, prin intermediul unor proiecte complexe și implementarea unor metodologii unitare. **Dezvoltarea unei rețele de servicii suport** are în vedere satisfacerea necesităților întreprinderilor mici și mijlocii referitoare la înființarea, dezvoltarea și realizarea unor perfecționări, pentru care acestea nu posedă informațiile necesare. Principalele servicii ale acestor rețele trebuie să fie:

2. Acordarea serviciilor de networking sau relaționale care să aibă ca scop sprijinirea accesului întreprinzătorilor și a specialiștilor din întreprinderile mici și mijlocii la anumite informații, acțiuni, organisme și organizații care reprezintă importanță pentru întreprinderile mici și mijlocii. În realizarea acestor rețele relaționale un rol important îl au organizațiile patronale, camerele de comerț, asociațiile profesionale, universitățile, fundațiile și instituțiile de cercetare.
3. Înființarea unei banci naționale de informații, specializate pe problemele întreprinderilor mici și mijlocii, care să le furnizeze acestora informații economice curente cu privire la (fiscale, bancare, contabile, etc.) informații referitoare la oportunități sau cereri de afaceri și bonitatea potențialilor parteneri autohtoni și externi, informații privind tehnicile și tehnologiile de vârf din diversele sectoare de activitate, etc.
4. Crearea unei imagini pozitive și realiste a întreprinzătorului și a întreprinderilor mici și mijlocii precum și a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. Aceasta trebuie să accentueze diferența esențială dintre activitățile antreprenoriale – caracterizate prin spiritul inovator al întreprinzătorului, componența sa, capacitatea sa de a-și asuma riscul – și activitățile speculative. Se poate avea în vedere o gamă largă de mijloace pentru derularea acestei campanii: programe TV și radio destinate să clarifice rolul întreprinderilor mici și mijlocii într-o economie modernă. Alt rol constă în a accentua și attributele întreprinzătorului.
5. Sensibilizarea și informarea întreprinzătorilor moldoveni cu privire la acțiunile întreprinse la nivel comunitar în favoarea acestora (de exemplu, programele JOPP, Europarteneriat etc.) în scopul dezvoltării cooperării dintre acest tip de întreprinderi din Moldova și din Comunitate. Aceasta s-ar putea realiza cu ajutorul unor standuri itinerante, care să servească ca suport pentru reprezentarea la expoziții, seminarii și conferințe care se adresează conducătorilor întreprinderilor mici și mijlocii.

5.4.6. Cadrul managerial

1. Acordarea de asistență și consultanță de specialitate în activitatea inovațională a întreprinderilor mici și mijlocii.
2. Autonomizarea consiliului care constă în furnizarea unui sfat competent și imparțial unei întreprinderi pe baza amplei experiențe în afaceri și cunoașteri ale situației actuale dintr-un anumit domeniu pe care clientul tinde să-l valorifice în viitoarele sale activități. Consilieratul este mai general, mai puțin concret și presupune costuri reduse.
3. Abordarea mentoratului care poate fi sub două forme: dezvoltarea individuală a carierei sau îndrumarea unui grup mai mare de persoane. Mentoratul este considerat procesul prin care un manager, care provine din afara sistemului cu relații din organizație, asigură sprijin și consultanță mai multor membri din personal.
4. Crearea incubatoarelor de afaceri reprezintă un mijloc economic de dezvoltare, creat pentru a contribui la înființarea, funcționarea și accelerarea creșterii întreprinderilor mici și mijlocii, prin oferirea unui pachet complex de servicii și facilități. Incubatorul de afaceri este un mediu de susținere care conferă unei întreprinderi mai multe avantaje principale pentru a-și dezvolta o afacere de succes:
 - existența unui mediu antreprenorial favorizant,
 - accesul direct la consultanță și investitori,
 - vizibilitatea ridicată pe piață,
 - încurajarea activităților antreprenoriale precum și formare antreprenzătorilor,
 - creșterea rapidă a întreprinderilor,
 - facilitarea punerii în aplicare și comercializării noilor idei,
 - identificarea și valorificarea oportunităților de investiții,
 - încurajarea utilizării strategiilor moderne,
 - valorificarea cercetărilor universităților și institutelor de cercetare,
 - crearea de noi locuri de muncă,
 - favorizarea dezvoltării economice atât în mediul urban cât și cel rural.
5. Crearea spin-off-urilor care reprezintă firme start-up create în universități sau departamente de cercetare-dezvoltare ale acestora, în institute de cercetare și chiar în firmele mari. Conceptul constă în participarea nemijlocită a salariaților din cadrul universităților și institutelor de cercetare în derularea activităților antreprenoriale și realizează transferul de cunoștințe și know-how în domeniul economic. Specific spin-off-urilor este faptul că persoanele se implică direct în valorificarea oportunităților economice asociate cunoștințelor științifice pe care le posedă prin inițierea de acțiuni antreprenoriale, prin furnizarea de consultanță, training, asistență managerială și tehnică.
6. Îmbunătățirea relațiilor dintre centrele de cercetare, universități și agenți economici concomitent cu crearea unor instituții de cercetare-dezvoltare-inovare menite să sprijine și să promoveze progresul tehnic.
7. Sprijinirea financiară a întreprinderilor mici și mijlocii în procesul de cercetare-dezvoltare în toate fazele de derulare a procesului inovațional, începând cu prezentarea proiectelor, selecția și dezvoltarea ideilor promițătoare și terminând cu faza de comercializare prin:
 - organizarea de acțiuni vizând difuzarea informațiilor asupra designului;
 - acordarea de subvenții care acoperă un anumit procent din costul studiilor de fezabilitate și al proiectelor;
 - acordarea de prime de fezabilitate cu scopul de a ajuta întreprinderile să găsească parteneri pentru ofertele de cercetare aplicată;
 - majorarea salariilor personalului de cercetare.

Contribuții personale

1. S-a realizat o sinteză a particularităților și contradicțiilor în perioada de tranziție la economia de piață în mai multe țări ale lumii. Sunt prezentate în detaliu tipurile economiei de piață în experiența acumulată în țările Europei Centrale și Europei de Vest. S-a stabilit structura de proprietate în Republica Moldova conform direcțiilor de dezvoltare a economiei în perioada de tranziție la economia de piață.
2. S-au efectuat încercări de a estima rolul privatizării în reconfigurarea drepturilor de proprietate.
3. S-au sintetizat principalele probleme în perioada post-privatizare.
4. S-a efectuat o prezentare detaliată a fluxului de investiții străine și eficienței lor prin analiza activității întreprinderilor cu capital străin și a celor mixte (cu capital străin).
5. S-au stabilit, prin studiu de caz în baza unui chestionar pe un eșantion de întreprinderi mici și mijlocii, restricțiile și obstacolele în crearea și dezvoltarea sectorului mic.
6. S-a efectuat o prezentare detaliată a celor mai esențiale consecințe ale eșecului în afaceri, ale evoluției ratei de eșec, unele modalități de evitare ale eșecului. S-a realizat alegerea criteriilor de clasificare ale riscului antreprenorial.
7. S-au executat încercări clasice de clasificare a criteriilor calitative și cantitative pentru definirea întreprinderilor mici și mijlocii și pentru stabilirea tipologiilor întreprinderilor mici și mijlocii în baza experienței mondiale. Rezultatele obținute au fost expuse în calitate de recomandări pentru modificările în clasificarea tipurilor de întreprinderi în Republica Moldova, având în vedere legislația noțiunii de întreprindere mijlocie.
8. S-a realizat o sinteză detaliată a situației întreprinderilor din sectorul mic din Republica Moldova pentru reconfirmarea importanței acestui sector în economia ei. S-a efectuat analiza activității lor pe o perioadă de 4 ani, întreprinderile fiind partajate în funcție de clasa de mărime, domeniul de activitate, forma organizatorico-juridică și forma de proprietate. Au fost stabilite performanțele în productivitatea muncii, veniturilor și cheltuielilor pentru exploatare, vânzărilor nete, profitului.
9. Pentru stabilirea impactului economiei subterane aferent întreprinderilor din sectorul mic asupra produsului intern brut, s-a găsit metoda de estimare economiei subterane în sectorul neformal, sectorul formal, precum și al celei create prin munca la negru.
10. S-a efectuat o prezentare detaliată a strategiilor selectate în mod special pentru întreprinderile din sectorul mic. S-a abordat conceptul de strategii antreprenoriale precum și tipologia lor.
11. S-a efectuat un studiu de caz privind elaborarea și implementarea strategiei antreprenoriale la S.A. „HIDROPOMPA” Bălți în baza analizei performanțelor economice ale întreprinderii, punctelor slabe și forte ale ei.
12. S-au stabilit unele direcții de acțiune în vederea deblocării și relansării întreprinderilor mici și mijlocii în cadrul instituțional, legislativ, fiscal, financiar-bancar, informațional și managerial.

13. Index de tabele

Tabelul 1	Problematika ce trebuie soluționată înainte de privatizare	13
Tabelul 2	Caracteristici comparative ale categoriilor de bunuri.....	15
Tabelul 3	Distribuția agenților economici pe forme de proprietate (%).....	20
Tabelul 4	Produsul intern brut pe forme de proprietate (%).....	20
Tabelul 5	Producția globală agricolă pe forme de proprietate.....	21
Tabelul 6	Criteriile defînitorii pentru întreprinderile mici și mijlocii	24
Tabelul 7	Sinteza criteriilor defînitorii	24
Tabelul 8	Criteriile utilizate la defînirea întreprinderilor mici și mijlocii aplicate în diferite țări	25
Tabelul 9	Criterii cantitative și calitative de defînire a întreprinderilor mici și mijlocii	26
Tabelul 10	Particularitățile criteriilor cantitative pentru defînirea întreprinderilor mici și mijlocii	27
Tabelul 11	Principalele tipuri de abordări ale defînirii întreprinderilor mici și mijlocii	28
Tabelul 12	Criteriile de defînire a întreprinderilor mici și mijlocii în experiența mondială.....	29
Tabelul 13	Ponderea întreprinderilor mici și mijlocii în totalul întreprinderilor în unele țări ale lumii	39
Tabelul 14	Ponderea pe categorii a întreprinderilor mici și mijlocii în totalul firmelor pe anul 2000	43
Tabelul 15	Cota de participare a forței de muncă în întreprinderile mici și mijlocii în economia țărilor Uniunii Europene	45
Tabelul 16	Distribuirea numărului total de angajați în întreprinderile mici și mijlocii din Uniunea Europeană la nivelul anului 2000	46
Tabelul 17	Politici economice în țările Uniunii Europene	50
Tabelul 18	Numărul întreprinderilor supuse mării privatizării la 1.07.1995	63
Tabelul 19	Indicii de creștere a PIB și ponderea sectorului privat în PIB în țările în tranziție	64
Tabelul 20	Numărul întreprinderilor privatizate în perioada 1993-2002	76
Tabelul 21	Indicii volumului producției industriale pe tipuri de activități	77
Tabelul 22	Privatizarea întreprinderilor în industrie pe tipuri de activități	78
Tabelul 23	Ponderea întreprinderilor privatizate pe domenii de activitate către finele anului 2002.....	78
Tabelul 24	Evoluția structurii proprietății privatizate pe forme de proprietate în Republica Moldova	79
Tabelul 25	Evoluția privatizării întreprinderilor mici	80
Tabelul 26	Metode de privatizare a întreprinderilor mici.....	80
Tabelul 27	Crearea sectorului privat prin privatizare și rata radierii întreprinderilor privatizate	81
Tabelul 28	Evoluția descentralizării proprietății publice	81
Tabelul 29	Evoluția procesului de privatizare pe forme de proprietate.....	82
Tabelul 30	Evoluția indicatorilor financiari în întreprinderile postprivatizate	84
Tabelul 31	Creanțele îndoelnice în bilanțurile băncilor	85
Tabelul 32	Repartizarea capitalului total al întreprinderilor mari privatizate.....	86
Tabelul 33	Ponderea metodelor de elaborare și achiziționare a tehnologiilor noi de către firmele din Japonia	92
Tabelul 34	Motivul participării firmelor moldovenești în organizarea întreprinderilor mixte	96
Tabelul 35	Numărul întreprinderilor cu proprietate mixtă și străină.....	97
Tabelul 36	Performanțele economice ale întreprinderilor mici și micro proprietate mixtă și străină în Republica Moldova*.....	100
Tabelul 37	Sursele revoluției antreprenoriale.....	107
Tabelul 38	Constrângerile și dificultățile în dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii.....	125
Tabelul 39	Situațiile conjuncturale specifice Republicii Moldova ce influențează nivelul ratei de radieră...	133
Tabelul 40	Factori de management în determinarea succesului sau a eșecului întreprinderilor mici și mijlocii	134
Tabelul 41	Evoluția numărului de întreprinderi private înregistrate în RENIM	138
Tabelul 42	Atitudinea întreprinzătorilor față de situația de risc în funcție de nivelul studiilor, funcția ocupată și vârsta	140
Tabelul 43	Condițiile în care întreprinzătorii sunt gata să-și asume un risc în funcție de nivelul studiilor și funcția ocupată	140
Tabelul 44	Evoluția numărului de întreprinderi pe clase de mărime.....	148
Tabelul 45	Distribuția angajaților în întreprinderi pe clase de mărime	149
Tabelul 46	Evoluția dezvoltării extensive al întreprinderii în Republica Moldova în perioada 2000 – 2002.....	150
Tabelul 47	Distribuția întreprinderilor pe forme de proprietate	151
Tabelul 48	Distribuția numărului de întreprinderi pe clase de mărime și forme organizatorico-juridice.....	153
Tabelul 49	Distribuția întreprinderilor în funcție de vânzările nete	157
Tabelul 50	Numărul întreprinderilor active și a celor ce au obținut profit pe clase de mărime	159

Tabelul 51	Investițiile pe domenii de activitate și forme de proprietate în 2002	162
Tabelul 52	Investițiile pe domenii de activitate și clase de mărime	163
Tabelul 53	Repartiția întreprinderilor pe domenii de activitate.....	164
Tabelul 54	Repartiția întreprinderilor pe domenii de activitate și clase de mărime	166
Tabelul 55	Distribuția întreprinderilor pe forme de proprietate și clase de mărime.....	166
Tabelul 56	Distribuția întreprinderilor pe forme organizatorico-juridice și clase de mărime.....	168
Tabelul 57	Distribuția numărului mediu de angajați pe domenii de activitate și clase de mărime	170
Tabelul 58	Mărimea medie a întreprinderilor pe domenii de activitate și clase de mărime	170
Tabelul 59	Distribuția numărului de angajați pe clase de mărime și forme de proprietate	172
Tabelul 60	Mărimea întreprinderilor pe forme de proprietate.....	172
Tabelul 61	Mărimea întreprinderilor pe forme organizatorico-juridice și clase de mărime	173
Tabelul 62	Sinteze privind raportul dintre salariul mediu lunar al unui lucrător pe forme de proprietate cu unii indicatori social-economici pe 2002.....	174
Tabelul 63	Salariul mediu lunar al unui lucrător pe domenii de activitate.....	181
Tabelul 64	Sinteze privind salariul mediu lunar al unui lucrător în	189
Tabelul 65	Salariul mediu lunar al unui lucrător pe forme.....	190
Tabelul 66	Cifra de afaceri pe un angajat pe forme de proprietate și clase de mărime ale întreprinderilor ...	207
Tabelul 67	Cifra de afaceri pe un angajat pe domenii de activitate și clase de mărime ale întreprinderilor ..	207
Tabelul 68	Cheltuielile cu personalul la 1000 lei cheltuieli pentru exploatare	209
Tabelul 69	Ponderea economiei subterane în PIB. în țările în tranziție. 1989-1995	210
Tabelul 70	Estimarea numărului persoanelor neînregistrate în clasa cu numărul de angajați de la 1 la 10 ..	215
Tabelul 71	Estimarea numărului persoanelor neînregistrate în clasa cu numărul de angajați de la 10 la 19	216
Tabelul 72	Estimarea numărului persoanelor neînregistrate în clasa cu numărul de angajați de la 20 și mai mult	217
Tabelul 73	Numărul persoanelor neînregistrate pe domenii de activitate și clase de mărime.....	218
Tabelul 74	Estimarea valorii adăugate brute pentru persoanele neînregistrate în clasa cu numărul de la 1 la 9	220
Tabelul 75	Estimarea valorii adăugate brute pentru persoanele neînregistrate în clasa cu numărul de angajați de la 10 la 19	220
Tabelul 76	Estimarea valorii adăugate brute pentru persoanele neînregistrate în clasa cu numărul de salariați de la 20 și mai mult	221
Tabelul 77	Valoarea adăugată brută pe domenii de activitate și clase de mărime	221
Tabelul 78	Valoarea adăugată brută pe o persoană neînregistrată pe domenii de activitate și clase de mărime.....	222
Tabelul 79	Rezultatele controalelor prezentate de Inspectoratul Fiscal Principal de Stat al Republicii Moldova.....	223
Tabelul 80	Numărul întreprinderilor cu dreptul de persoană juridică și fizică divizat pe domenii de activitate în funcție de numărul întreprinderilor active din RENUȘ	224
Tabelul 81	Impozitele calculate suplimentar pentru întreprinderile	225
Tabelul 82	Producția estimată pentru întreprinderile la care au fost stabilite încălcări	225
Tabelul 83	Numărul întreprinderilor micro și mici cu dreptul de persoană	226
Tabelul 84	Producția extrapolată la totalitatea întreprinderilor	226
Tabelul 85	Consumul intermediar extrapolat pentru totalitatea	226
Tabelul 86	Valoarea adăugată brută estimată pentru totalitatea întreprinderilor micro și mici, conform RENUȘ	227
Tabelul 87	Estimarea numărului lucrătorilor „la negru” pentru anul 2000	228
Tabelul 88	Estimarea numărului lucrătorilor „la negru” pentru anul 2001	229
Tabelul 89	Valoarea adăugată brută estimată pentru lucrătorii „la negru”	229
Tabelul 90	Valoarea adăugată brută creată în economia subterană a sectorului de întreprinderi micro și mici în Republica Moldova	230
Tabelul 91	Ponderea valorii adăugate brute creată în economia subterană a sectorului de întreprinderi micro și mici în Republica Moldova pe anul 2000.....	232
Tabelul 92	Ponderea valorii adăugate brute creată în economia subterană a sectorului de întreprinderi micro și mici în Republica Moldova pe anul 2001	232
Tabelul 93	Principalele tipuri de strategii antreprenoriale și caracteristicile lor	242
Tabelul 94	Particularitățile strategiilor antreprenoriale.....	242
Tabelul 95	Cifra de afaceri și profitul net al întreprinderii „HIDROPOMPA ” Bălți	246
Tabelul 96	Bilanțul sintetic al întreprinderii S.A. „Hidropompa” Bălți	249
Tabelul 97	Indicii activității întreprinderii S.A. „Hidropompa” Bălți	250
Tabelul 98	Sinteza contului de profit și pierderi	252
Tabelul 99	Ratele profitabilității și remunerării muncii a S.A „Hidropompa” Bălți	253
Tabelul 100	Punctele forte și slabe ale întreprinderii S.C. „Hidropompa” Bălți	254

Tabelul 101	Direcțiile de revigorare ale S.A. „Hidropompa” Bălți	257
Tabelul 102	Strategia de ansamblu a S.A. „Hidropompa” Bălți	260

Index de figuri

Figura 1.	Tipul 1 de evoluție a produsului intern brut în țările în tranziție.....	7
Figura 2.	Tipul 2 de evoluție a produsului intern brut în țările în tranziție.	7
Figura 3.	Tipul 3 de evoluție a produsului intern brut în țările în tranziție.....	8
Figura 4.	Avantajele întreprinderilor din sectorul public	9
Figura 5.	Dezavantajele întreprinderilor din sectorul public	10
Figura 6.	Privatizarea, componentă esențială a reformei complexe	11
Figura 7.	Mecanismul economic în tranziția la economia de piață.....	18
Figura 8.	Tipologia întreprinderilor mici și mijlocii.....	33
Figura 9.	Tipologia întreprinderilor mici și mijlocii în economia bazată pe cunoștință.	35
Figura 10.	Rata de subcontractare în unele țări dezvoltate ale lumii	38
Figura 11.	Problemele în subcontractarea întreprinderilor în Japonia.	40
Figura 12.	Performanțele întreprinderilor mici și mijlocii din Europa Occidentală 2000	42
Figura 13.	Structura întreprinderilor în Uniunea Europeană în funcție de dimensiunea lor	44
Figura 14.	Forța de muncă utilizată pe tipuri de întreprinderi (%)	44
Figura 15.	Evoluția generării de noi locuri de muncă	45
Figura 16.	Locul întreprinderilor mici și mijlocii în sectoarele economice din punct de vedere a ocupării forței de muncă	47
Figura 17.	Distribuția vânzărilor înregistrate pe tipuri de întreprinderi mici și mijlocii și sectoare de activitate	48
Figura 18.	Vânzările înregistrate pe întreprinderile mici și mijlocii pe sectoare de activitate.....	48
Figura 19.	Ponderele vânzărilor pe tipuri de întreprinderi și unele sectoare de activitate	49
Figura 20.	Statistica sintetică a tipurilor de întreprinderi pe cele patru tipuri de indicatori de clasificare	49
Figura 21.	Ponderele relațiilor de subcontractare cu întreprinderile mari	52
Figura 22.	Metode de privatizare.....	55
Figura 23.	Privatizarea întreprinderilor în funcție de clasa de mărime și performanță.....	60
Figura 24.	Obiectivele principale ale managementului privatizării.....	66
Figura 25.	Obstacolele în calea privatizării în Republica Moldova.....	71
Figura 26.	Obiectivele privatizării în Republica Moldova	72
Figura 27.	Mecanismul general al privatizării în Republica Moldova	73
Figura 28.	Veniturile obținute în rezultatul tranzacțiilor efectuate de Departamentul Privatizării în anii 1995-2002	76
Figura 29.	Structura fondurilor fixe în economia Republicii Moldova	83
Figura 30.	Principalii factori în determinarea deciziei de a investi în Republica Moldova	94
Figura 31.	Dinamica investițiilor străine în capitalul social al întreprinderilor sectorului mic din Republica Moldova	96
Figura 32.	Structura investițiilor străine în capitalul statutar pe domenii de activitate.....	98
Figura 33.	Indicatorii microîntreprinderilor și întreprinderilor mici cu proprietate mixtă și străină în Republica Moldova	99
Figura 34.	Salariul mediu lunar pe Republica Moldova și pe întreprinderi cu proprietate mixtă și străină, lei	101
Figura 35.	Structurarea procesului antreprenorial (adaptată după L.J.Filion)	104
Figura 36.	Procesul antreprenorial (adaptat după Cunningham and Lischeron).....	105
Figura 37.	Principalele caracteristici ale procesului antreprenorial	105
Figura 38.	Principalele variabile care influențează activitățile antreprenoriale	106
Figura 39.	Politica fiscală prevăzută de stat pentru întreprinderile mici și microîntreprinderi.....	108
Figura 40.	Numărul întreprinderilor care au beneficiat de creditul fiscal pe tipurile de activitate, 1995-1997.....	111
Figura 41.	Zonele cu cel mai mare număr de fermieri și cu cele mai mari arii de gospodărie.....	114
Figura 42.	Opinia întreprinzătorilor privind susținerea de către stat	118
Figura 43.	Povara fiscală în construcție (lei la un leu din cifra de afaceri)	119
Figura 44.	Dinamica poverii fiscale pe Republica Moldova în perioada 1999-2002	119
Figura 45.	Clasamentul serviciilor de consultanță necesare întreprinderilor.....	120
Figura 46.	Clasificarea răspunsurilor privind corupția diferitor instituții și după forma organizatorico-juridică.....	121
Figura 47.	Radiografia dificultăților cu care se confruntă întreprinderile mici în Republica Moldova.....	121
Figura 48.	Întreprinderile care au solicitat și obținut credite bancare, după domeniul de activitate.....	124
Figura 49.	Întreprinderile care au solicitat și obținut credite bancare, după clasa de mărime.	124
Figura 50.	Consecințele eșecului în afaceri	129
Figura 51.	Unele performanțe ale întreprinderilor din sectorul mic al Republicii Moldova.....	130
Figura 52.	Rata de eșec a întreprinderilor mici și mijlocii în unele țări ale lumii.....	131
Figura 53.	Rata de eșec a întreprinderilor din sectorul mic în Republica Moldova.....	132

Figura 54.	Evoluția întreprinderilor din sectorul mic în Republica Moldova.....	132
Figura 55.	Clasificarea riscurilor antreprenoriale	142
Figura 56.	Elementele gestiunii utilizate de conducător în scopul atenuării riscului.....	144
Figura 57.	Structura capitalului social al întreprinderilor din sectorul mic pe anul 2002 (%).....	152
Figura 58.	Avantajele societăților cu răspundere limitată din Republica Moldova	154
Figura 59.	Dezavantajele societăților pe acțiuni în Republica Moldova	155
Figura 60.	Rata radierii întreprinderilor din sectorul mic pe anul 2001 (%)	156
Figura 61.	Repartiția întreprinderilor pe clase de mărime în funcție de vânzări nete și obținerea profitului (% din total întreprinderi raportoare)	158
Figura 62.	Vânzările nete și profitul întreprinderilor pe clase de mărime (% din total întreprinderi din clasa respectivă)	160
Figura 63.	Structura investițiilor pe forme de proprietate	162
Figura 64.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul public în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în economie, %	175
Figura 65.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul privat în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în economie, %.....	175
Figura 66.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul mixt (public+privat) în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în economie, %	176
Figura 67.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul cu proprietate străină în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în economie, %	176
Figura 68.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul mixt (cu proprietate străină) în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %.....	177
Figura 69.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul public în raport cu valoarea minimului de existență, %.....	177
Figura 70.	Salariul mediu al unui lucrător în sectorul privat în raport cu valoarea minimului de existență, %	178
Figura 71.	Salariul mediu al unui lucrător în sectorul mixt (public +privat) în raport cu valoarea minimului de existență, %.....	178
Figura 72.	Salariul mediu al unui lucrător în sectorul cu proprietate străină în raport cu valoarea minimului de existență, %.....	179
Figura 73.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în sectorul mixt (cu proprietate străină) în raport cu valoarea minimului de existență, %.....	179
Figura 74.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în agricultură în raport cu același indicator în agricultură pe economie, %.....	182
Figura 75.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în industrie în raport cu același indicator în industrie pe economie, %	182
Figura 76.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în construcții în raport cu același indicator în construcții pe economie, %	183
Figura 77.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în comerț și servicii în raport cu același indicator în comerț și servicii pe economie, %	183
Figura 78.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în transport în raport cu același indicator în transport pe economie, %.....	184
Figura 79.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în agricultură în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în economie, %	184
Figura 80.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în industrie în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în economie, %	185
Figura 81.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în construcții în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în economie, %	185
Figura 82.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în comerț și servicii în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în economie, %	186
Figura 83.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în transport în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător în economie, %	186
Figura 84.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în agricultură în raport cu valoarea minimului de existență pe republică, %.....	187
Figura 85.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în industrie în raport cu valoarea minimului de existență pe republică, %.....	187
Figura 86.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în construcții în raport cu valoarea minimului de existență pe Republica Moldova, %	188
Figura 87.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în comerț și servicii în raport cu valoarea minimului de existență pe republică, %.....	188
Figura 88.	Salariul mediu lunar al unui lucrător în transport în raport cu valoarea minimului de existență pe republică, %.....	189
Figura 89.	Salariul mediu lunar al unui lucrător pe forme organizatorico – juridice și clase de mărime ale întreprinderilor în raport cu salariul mediu lunar al unui lucrător pe economie, %.....	191

Figura 90.	Salariul mediu lunar al unui lucrător pe forme organizatorico – juridice și clase de mărime ale întreprinderilor în raport cu valoarea minimului de existență pe republică, %.....	192
Figura 91.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul public,%.....	194
Figura 92.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul privat, %	195
Figura 93.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul mixt (public + privat).....	196
Figura 94.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul cu capital străin	197
Figura 95.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în sectorul mixt (cu proprietate străină).....	198
Figura 96.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în agricultură, %	200
Figura 97.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în industrie, %	201
Figura 98.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în construcții, %	202
Figura 99.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în comerț, %	203
Figura 100.	Structura cifrei de afaceri și a numărului de angajați pe clase de mărime ale întreprinderilor în transport, %	204
Figura 101.	Structura cifrei de afaceri a întreprinderilor din sectorul mic în 2002	205
Figura 102.	Ponderea patronilor (întreprinderilor) și salariaților neînregistrați pe domenii de activitate.....	219
Figura 103.	Ponderea valorii adăugate brute pe domenii de activitate.....	222
Figura 104.	Structura valorii adăugate brute pe elementele ei componente.....	231
Figura 105.	Structura economiei subterane (neobservate) pe domenii de activitate.....	231
Figura 106.	Principalele cerințe strategice în întreprinderile mici și mijlocii.....	237
Figura 107.	Etapele schimbării strategiei în condițiile pasivității față de modificările mediului	239
Figura 108.	Tipologia strategiilor întreprinderilor mici și mijlocii.....	240
Figura 109.	Ierarhizarea categoriilor ale componentelor strategiei de replicare.....	244
Figura 110.	Evoluția ratei lichidității patrimoniale, %	250
Figura 111.	Evoluția ratei lichidității curente, %.....	250
Figura 112.	Evoluția ratei solvabilității patrimoniale, %.....	251
Figura 113.	Evoluția ratei datoriilor, %	251
Figura 114.	Evoluția ratei solvabilității generale, %	251
Figura 115.	Evoluția vitezei de rotație a stocurilor, zile	251
Figura 116.	Evoluția duratei de recuperare a creanțelor, zile	251
Figura 117.	Rata profitabilității față de cheltuieli, %	253
Figura 118.	Rata profitabilității financiare, %.....	253
Figura 119.	Remunerarea factorului de muncă, %	253

Index de trimiteri din text

1. Gerhard Pohl și colaboratorii, Privatization and Restructuring in Central and Eastern Europe – Evidence and Policy Options, The World Bank Tehnical Paper No. 368, pag.5, 1997.
- 3 Emil Mihuleac, Întreprinderile mici și mijlocii, o soluție optimă pentru economia românească, Ed. LIBREX, București, 1996, p. 40.
- 4 Emil Mihuleac, op. cit., p. 39.
- 5 Vezi: Kikeri S., Nellis J., Schirley M., Privatizarea: L4ecția Experienței, Departamentul pentru economiile naționale ale Băncii Mondiale, Washington, 1992, p. 10.
- 6 În prezentarea posibilelor efecte pozitive ale privatizării trebuie să fie clar că în multe cazuri predomină efectele negative. Acest fapt se datorează în parte lipsei de măsuri însoțitoare în domeniul politicii economice și sociale, respectiv mediului nesatisfăcător al întreprinderii.
- 7 Germania, Franța, Anglia, Italia.
- 8 Țările Europei de Est și Europei Centrale.
- 9 Stephen J.Bailey, Public Sector Economics Theory, Policy and Practice, McMillan, London, 1995, pag.29.
- 10 Gerhard Pohl și colaboratorii, Privatization and Restructuring in Central and Eastern Europe – Evidence and Policy Options, The World Bank Tehnical Paper No. 368, pag.5, 1997.
- 11 G.. Gortolomei. Economia de piață și mecanismul lui de funcționare, Lumina, Chișinău, 1998
- 12 Gregory Grossman, Economic System, Prentice-Hall, Inc., Englewood, New Jersey, 1974, p. 150. Oskar Lange, On the Economic Theory of Socialism, Review of Economic Studies, 4, no.1, oct. 1938. L.V.Kantorovici. Calcul economic al folosirii resurselor. Editura Științifică, București, 1966. Iaroslav Vanck. The General Theory of Labor Managed Market Economics, Itaca, N.Y., Cornell Univ. Press, 1970.
- 13 Alan Gilpin. Dicționar of temas economics.
- 14 V.Zbârciog “Dezvoltarea conceptului reformei economice și a mecanismului economic în Republica Moldova, în administrația publică”, Chișinău, Lumina, 1999 nr. 3, pag.55.
- 15 V.Zbârciog “Dezvoltarea conceptului reformei economice și a mecanismului economic în Republica Moldova, în administrația publică”, Chișinău, Lumina, 1999 nr. 3, pag.55.
- 16 Richard A. Musgrave and Peggy B. Musgrave, Public Finance in Theory and Practice. McGraw-Hill Book, New York, 1980, pag.5.
- 17 Republica Moldova în cifre. Culegere succintă de informații statistice. Lumina, Chișinău, 2001.
- 18 Republica Moldova în cifre. Culegere succintă de informații statistice, Lumina, Chișinău, 2001.
- 19 Employment and development of small Entreprises, sector Policy Paper, World Bank, february 1978, citează unele aprecieri ale Institutului Tehnologic din Massachusetts, pe baza unor studii și analize din 75 de țări.
- 20 Stabilimentul este definit ca reprezentând o unitate operațională a unei întreprinderi, iar în acest caz numărul de unități înregistrate este mai mare.
- 21 P.Sandu Managementul pentru întreprinzători. București, 1997 pag. 12.
- 22 Dreucker P. Management – Tasks, Responsibilities, Practices, Harper&Row, Publishers, New York, 1985, pag. 647.
- 23 Management performant. Pag. 40.
- 24 Conform principiului de independență, cota de participare a unei întreprinderi mari în capitalul întreprinderilor mici și mijlocii nu poate depăși 25 la sută.
- 25 Ovidiu Nicolescu – „Managementul întreprinderilor mici și mijlocii – concepte, metode, aplicații, studii de caz”, Ed. Economica, 2001, pag. 75.

- 26 Федеральный Закон Российской Федерации о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г.
- 27 Business Models for Small and Medium Sized Enterprises, în Constructing the European Information Society FAIR, 1998, pag. 18-19.
- 28 P.Toriel, Nouvelle économie et financement, Rapport de projet, iunie 1994, p. 26.
- 29 Гончаров В.В. «Руководство для высшего управленческого персонала.» В 2-х томах. Том 1 – Москва: МНИИПУ, 1997, 768 страниц. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы.
- 30 Uzina de automobile „Renault” adună componente – peste 20.000 – pentru liniile sale de montaj de la 100 de întreprinderi cu care are legături permanente; Întreprinderea de autoturisme Pitești (Dacia) cooperează cu un număr mare de întreprinderi mici și mijlocii din diferite județe ale țării.
- 31 P.Sandu – „Evoluții ale întreprinderilor mici și mijlocii” în Tribuna economică Nr. 16, 1997.
- 32 L.Matei – „Managementul dezvoltării locale”
- 33 P.Sandu – „Evoluții ale întreprinderilor mici și mijlocii” în Tribuna Economică N 16, 1997.
- 34 Strategia de bază a companiei americane „Дисенерал електрик” constă în cumpărarea întreprinderilor mici inovatoare. În 1981-1982 concenrul a cumpărat 118 întreprinderi mici cheltuind 1 miliard dolari, care produc și acum calculatoare, mijloace de telecomunicație, tehnică medicală.
- 35 În SUA în 1980 trei companii de producere a calculatoarelor „EPPL”, „Tendi”, „Commodor” asigurau 72% din vânzări, însă numai după 2 ani giganții „IBM”, „NEX” și „Хьюлетт-Паккард” au acaparat un sector de piață de 35%, micșirându-l pe cel al primelor trei companii până la 48%. Astfel, atu-urile întreprinderilor mici pe această piață sunt foarte mici.
- 36 Gh.Zaman, Gr.Vilceanu, Coexistența întreprinderilor mari și mici. Tribuna economică, nr. 44,45,46, 1999.
- 37 Policy in Small and medium – sized enterprises in countries of the European Community. ETM – Netherlands, 1997.
- 38 Firmele fără angajați din exterior sunt incluse în microîntreprinderi.
- 39 O. Nicolescu „Managementul întreprinderilor mici și mijlocii. Concepte, metode, aplicații, studii de caz” Ed. economică, București, 2001, p. 107
- 40 O. Nicolescu „Managementul întreprinderilor mici și mijlocii. Concepte, metode, aplicații, studii de caz” Ed. economică, București, 2001, p. 108
- 41 Гончаров В.В. «Руководство для высшего управленческого персонала.» В 2-х томах. Том 1 – Москва: МНИИПУ, 1997, 768 страниц. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы.
- 42 O.Nicolescu – „Managementul întreprinderilor mici și mijlocii. Concepte, metode, aplicații, studii de caz” Ed. economică, București, 2001, p. 438.
- 43 В.Захаров, Малый бизнес в европейских странах. Москва, Знание 2003, стр. 28.
- 44 Иорданская Э. Мелкие и средние предприятия в Германии // Мировая Экономика и Международные отношения, 1993/9, p. 133.
- 45 Иорданская Э., op. cit. p. 134.
- 46 Vâșcu C., Vintilă G. „Experiențe ale privatizării în Europa de Est” în jurnalul „Economica”, ASE, Chișinău, nr. 4, 1998, p. 61.
- 47 Cuțu I., Republica Moldova, Economia în tranziție, Litera, Chișinău, 1998, p.141.
- 48 W.Andrett, A.Ball și alții „Tranziție și reformă”, București, Editura economică, 2001, p. 30.
- 49 Totalul poate să nu fie egal cu suma coloanelor din cauza dizolvărilor, lichidărilor și consolidărilor întreprinderilor, care au însoțit privatizările.
Sursa: după OCDE, 1995.
- 50 W. Andrett, A.Ball și alții „Tranziție și reformă”, București, Editura economică, 2001, p. 30.
- 51 Теория переходной экономики, под редакцией В.В.Герасименко, ТЕИС, Москва, 1997 стр. 64.
- 52 N.Dobrota – coord., A.B.C.-ul economiei de piață moderne, casa de editură și presă „Viața Românească”, București 1995, p. 159.
- 53 M.Toma, Procese și politici macroeconomice ale tranziției, Editura Economica, București, 1995, p. 152.

- 54 O.Nicolescu. Factori de influență a sistemului managerial, în Tribuna Economică, nr. 47, 1999, p. 46.
- 55 Privatizarea în Republica Moldova. Departamentul de Privatizare al Republicii Moldova nr. 2, 2003, p. 6.
- 56 Cu excepția gospodăriilor țărănești și a fermierilor.
- 57 I. Guțu. Republica Moldova: economia în tranziție. Litera, Chișinău, 1998, p. 149.
- 58 W.Andreff, A.Bal și alții. Tranziție și management. Editura Economica, București, 2001, p. 35.
- 59 Andreff W. Corporate Governance of Privatized Enterprises in Transforming Economies: A Theoretical Approach, MOCT-MOST, 1996, 6 (2)
60. Andreff W. Corporate Governance of Privatized Enterprises in Transforming Economies: A Theoretical Approach, MOCT-MOST, 1996, 6 (2)
- 61 Andreff W. Le contrôle des entreprises dans les économies en transition: Une approche théorique, Revue Economique, 1995, 46 (3). Ickes B., Ryterman R. From Enterprise to Firm: Notes for a Theory of the Enterprises in Transition, în R.Campbell, A.Brrzeski (eds.), The Transformation of Centrally Planned Economies. Essays in Honor of Gregory Grossman, Westview Press, Boulder, 1994. Neshchadin A. Et alii. Lobbyism in Russia: It's Been a Long Way, The Expert Institute of the Russian Union of Industrialists and Enterpreneurs, Informat, Moscow, March, 1995.
- 62 W.Andreff, A.Bal și alții. Tranziție și management. Editura Economica, București, 2001, p. 37.
- 63 Privatizarea în Republica Moldova. Departamentul de Privatizare al Republicii Moldova, nr. 4, 2003, p. 11.
- 64 Dan V. (coordonator) Restructurarea organizării și conducerii firmei. Economica, București, 1994, p. 119.
- 65 B.Colasse, Gestion de l'entreprise, Presses Universitaires de France, Paris, 1987. H.Davis, Managerial Economics for business management and accounting, Pitman Publishing, London, 1991. C.Cadiou, Le redéploiement stratégique de l'entreprise, Les éditions d'Organisation, Paris, 1990.
- 66 Dan V. (coordonator), „Restructurarea organizării și conducerii firmei”. Economica. București, 1994, p. 95.
- 67 БИКИ, 30.XII, 2002, стр. 47.
- 68 „Factorii decisivi în crearea întreprinderilor mixte din sectorul mic în Republica Moldova”, Capital nr 11, 2001,pag.4.
- 69 Statisticile sunt în descreștere pentru ultimii 2 ani prezentați datorită schimbărilor din 11.12.2001 introduse în „Legea despre stimularea și protecția micului business”, ce vizau micșorarea numărului de salariați pentru clasificarea acestor categorii de întreprinderi și stimularea prin înlesniri fiscale și credit fiscal numai pentru cele cu 1-19 salariați.
- Unele abordări vizând aceste probleme și problemele investițiilor străine vor fi expuse la sfârșitul acestui capitol.
- 70 H.Stevenson, intreprenorial Management and Education, Stijin seminar, 1992.
- 71 D.Myzica, Entreprenurship, EFER, 1995.
- 72 B.Cunningham și J.Lischeron, Defining Entrepreneurship, în Jurnal of Small Business Management, nr. 1, 1991.
- 73 O.Nicolescu, Managementul întreprinderilor mici și mijlocii, București, Editura Economică, 2001,op. cit. p. 43.
- 74 P.Drucker, Inovare și activitate intreprenorială, Editura Tehnică, București, 1986.
- 75 J.Donald, SME's and Challenging of the New Economic, ICSB, Interlaken, 1995.
- 76 Бенжан Р., Кауш Л. Поддержка и защита МСБ в Молдове, Contabilitate și audit, nr. 1-1997, p. 5.
- 77 Raportul anual al Departamentului Statistica și Sociologie
- 78 Culegere succintă de informații statistice. Departamentul Analize Statistice și Sociologice ale Republicii Moldova, Chișinău 2002, p. 311.
- 79 Cote de pământ – suprafața de pământ revenind fiecărui membru în funcție de vechime în muncă.
- 80 Culegeri succinte de informații statistice. Departamentul Statistică și Sociologie al republicii Moldova, Chișinău, 2002 p.273.
- 81 Curran I.Stanriorth M; The Small Firms, Homewood. 1986.

- 82 «Малый бизнес как источник положительных социальных изменений», Молдавские ведомости, nr. 12, 2003.
- 83 Rrost A. și Muller P. – Une Mithode de Gestion pour la PME, la Villeguerin, 1991.
- 84 A.C.Williams Jr., R.M.Heins, Risk Management and Insurance, Mc Graw Hill, Book Company, New York, 1985.
- 85 R.I.Mehr, B.A.Hedges, Risk Management: Concepts and Applications, Homewood III: Richard D.Irwin., Inc., 1974.
- 86 În procesul studierii problemei riscului întreprinzătorial au fost parcurse următoarele lucrări: 1. Медведев А. «Экономические и технические риски в предпринимательской деятельности», Знание, Киев 2000. 2 Marchall A. Evitarea riscului în afaceri. Traducere din engleză, Lumina. Chișinău 2000. 3 Валдайцев В. «Теория рисков в зарубежных исследованиях», Знание, Москва 2001. 4 Алихин А. «Некоторые аспекты в трактовке риска в зарубежных исследованиях», Эхо, Москва 2000. 5 Райсберг В. «Риски в экономической деятельности предприятий», Минск, Восход 1999. 6 Друкер Р. «Теория и практика в оценке рисков», Перевод с английского, Москва, Эхо, 2001. 7. J.Naisbitt, P.Aburdene, Anul 2000, Megatendințe, Ed. Humanitas, 1993. 8. P.Jorgensen, K.E.Sonderskov, Vircksomhedsorganisation, Forlaget Mercio, 1995. 9. I.Românu, Z.Vasilescu, Managementul investițiilor, Ed. Mărgăritar, București, 1997. 10. A.Matei, L.Matei, Risk of decision – making and entrepreneurial environment, 28th European Small Business Seminar, Viena, septembrie 1998.
- 87 O.Nicolescu, Managementul întreprinderilor mici și mijlocii, Ed. Economică, Buc., 2001, p. 392.
- 88 Raportul Annual al Departamentului de Statistică și Sociologie. Sintezele și calculele autorului.
- 89 Sectorul mic al Republicii Moldova în cifre în 2001. departamentul Statistică și Sociologie al Republicii Moldova, Chișinău, 2002.
- 90 Sondajul MACIP, 2002.
- 91 „Legea Republicii Moldova nr. 845-XII” din 03.01.92, „Legea Republicii Moldova nr. 1134-XIII” din 02.04.97, „Legea Republicii Moldova nr. 1226-XIII” din 27.06.98.
- 92 Sectorul mic al Republicii Moldova în cifre în anul 2001. Departamentul Statistică și Sociologie al Republicii Moldova, Chișinău, 2002.

Bibliografie

1. Allarie I., Management strategic, Economica, București, 1998.
2. Andreff W. Corporate Governance of Privatized Entreprises in Transforming Economies: A Theoretical Approach, MOCT-MOST, 1996.
3. Andreff W. Le contrôle des entreprises dans les économies en transition: Une approche théorique, Revue Economique, 1995.
4. Andreff W. Le secteur public à l'Est. Restructuration industrielle et financière, Editions L'Harmattan, Paris, 1995.
5. Andrett W., A. Ball și alții „Tranziție și reformă”, București, Editura economică, 2001.
6. Andrews K., Business Policy, Test and Cases, Homewood, Richard Irwin Boston, 1965.
7. Ansoff I., Corporate Strategy, McGraw Hill Company, New York, 1965.
8. Anthony R.N., Planning and Control Systems, Harvard, 1995
9. Basno C., Dardac, N., Floricel, C. - Moneda, Credit, Bănci, Editura Didactica și Pedagogica, R.A. București, 1995.
10. Bateman M., Small Enterprise Development Policy in the Transition Economies of CEC: Progress Using the Wrong Model, Woverhampton 1998.
11. Bateman M., Small Enterprise Development Policy in the Transition Economies of CEC: Progress Using the Wrong Model, Woverhampton 1998.
12. Bărbulescu C., Sisteme strategice ale întreprinderilor, Economica, București, 1999.
13. Blades D. W. (1983), Crime: what should be included in the National Accounts and what difference would it make, Organisationa for Economic Cooperation and Development, Paris.
14. Brigham E. F. – Financial Management, Theory and practice, The Dryden, 1999
15. Broussolle D. “Le modèle suédois, dans les années 80 e la tertiarisation de l'economic”. “Problèmes économiques”, Nr. 2205/1990.
16. Cadiou C., Le redéploiement stratégique de l'entreprise, Les editions d'Organisation, Paris, 1990.
17. Carlin W., Van Reenen J., Wolfe T. Enterprise restructuring in early transition: the case study evidence from Central and Eastern Europe, Economics of Transition, 1995.
18. Chandler A., Strategy and Structure: Chapters in the History of American industrial Enterprise, Harper & Row. 1962.
19. Charmes J. (1998), Progress in Measurement of the Informal Sector: Employment and Share of GDP, in Handbook of National Accounting. Household Accounting: Experiences in the Use of Concepts and Their Compilation, Volume 1: Household Sector Accounts. Statistics Division, United Nations, New York.
20. Charmes J. (2000), The Contribution of Informal Sector to CDP in Developing Countries: Assessment, Estimates, Methods, Orientations for the Future, presented at Joint Goskomstat of Russia/Eurostat/OECD Workshop on Measurement of the Non-Observed Economy, Sochi, October 2000.
21. Charmes J., Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 .
22. Ciumac S. Tipologia economiilor de piață. Lumina, Chișinău, 1998.
23. Close D.B., Developing a Risk Management, Policy Statement vol. XXIII, no. II, 1976.
24. Colasse B., Gestion de l'entreprise, Presses Universitaires de France, Paris, 1987. H.Davis, Managerial Economics for business management and accounting, Pitman Publishing, London, 1991.
25. Cornescu V. – Management, Ed. Actami, 1997
26. Cotleț D. – Contabilitate, informație, decizie, Ed. Orizonturi Universitare 1998
27. Cristea V. – Dicționar de informatică, ESE 1981.
28. Cunningham B., J.Lischeron, Defining Entrepreneurship, în Jurnal of Small Business

29. Cuțu I., Republica Moldova, Economia în tranziție, Litera, Chișinău, 1998.
30. Dan V. (coordonator) Restructurarea organizării și conducerii firmei. Economica, București, 1994.
31. Day G.S., Strategic Market Planning, West Publishing, Min., 1984.
32. Dănăiață I, Pîrjol N., Conducerea unităților din industrie și transporturi, TUT 1980.
33. Dedee J.K., D.Vorhies, Retreschement Activites of Small Firms during Economic Downturn; An Empirical Investigation, in Journal of Small Business Management, nr. 3, 1998.
34. Depallens G., Gestion financiere de l'entreprise, Dalloz 1997.
35. Dobrota N., coord., A.B.C.-ul economiei de piață moderne, casa de editură și presă „Viața Românească”, București 1995, p. 159.
36. Donald J., SME's and Challenging of the New Economic, ICSB, Interlaken, 1995.
37. Dreucker P., Management – Tasks, Responsibilities, Practices, Harper&Row, Publishers, New York, 1985.
38. Drucker P., Inovare și activitate intreprenorială, Editura Tehnică, București, 1986.
39. Druker P., The Practice of Management, Mercury, Londra, 1961.
40. Dumitrescu M., Introducere în management și management general, Eurounion, Oradea, 1995.
41. Dumitrescu C., Elemente de management general, Editura Soless, Timișoara 1996.
42. Dumitrescu C., Managementul resurselor umane, Fundația Ateneul Român, Deva 1995.
43. Duncan W. J. – Management, Random House Business Division, New York, Toronto, 1983.
44. Duran V. – Finanțe manageriale și decizii în afaceri, Ed. Mirton, TM 1999.
45. Fayol H. – Administration industrielle at generale, Dunod, 1966
46. Florea Șt. – Management financiar-contabil, Ed. Europolis, 1997
47. Frese M., M. Van Gelderen, M.Ombach, How to Plan as Small Scale Business Owner: Psychological Process Characteristics od Action Strategies and Succes, in Journal of Small Business Management, nr. 2, 2000.
48. Friedman M. The Role of Monetarz Policz. Modern Macroeconomics. Harter and Row Publishers, 1997.
49. Galbraith J., R.Kazanjian, Strategy Implementation, ed. II, West Publishing, Minn.
50. Gankema H., P.Zwart și K.Dijken, Small Firm's International Strategies and Performance, St. Gallen Recontres, St. Gall, 1998.
51. Garcia. S. A. - Întreprinderile mici și mijlocii în Uniunea Europeana, în Economistul, nr.266, 1999.
52. Gibb A., Small Business – At the Core of the Transition Proces, în EFMD, nr. 2, 1993.
53. Gorry G.A. – A Framework for Management Information Systems, SLOAN, 1971.
54. Gorry, G.A., Scott-Morton, M.S. – A Frameworkfor Management Information Systems, Sloan Management Revue, vol. 13, 1971.
55. Gortolomei D. “Efectul intervenționismului în perioada de tranziție”, Lumina, Chișinău, 1998.
56. Gortolomei G., Economia de piață și mecanismul lui de funcționare, Lumina, Chișinău, 1998.
57. Grosfeld I., C.Senik Leygonie. Trois enjeux des privatisations à l'Est, Revue Economique, 1996.
58. Grossman G., Economic System, Prentice-Hall, Inc., Englewood, New Jersey, 1974.
59. Güenaga B., M.Latuente, La gestion de la inovation: un factor importante en la competitividad de las empresas del pais vasco. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 1, no. 3, decembrie, 1992.
60. Guisset X., La PME, Europeene, Ouorun, 1994.
61. Guitton H., Economie politique, Dalloz, Paris, 1985.

62. Guțu I., Republica Moldova: economia în tranziție. Litera, Chișinău, 1998.
63. Halpern P. – Finanțe manageriale. Modelul canadian., Ed. Economică, 1998.
64. Hamel G., C.K.Prahalad, Competing for the Future, Haward Business School Press, MA, 1994.
65. Hammer M. – Reengineering the Corporation, Harper Collins, 1993.
66. Hoanță N. – Finanțele firmei, 1996.
67. Hofer G.M., D.Schendal, Strategy Formulation, Analitical Concepts, West Publishing Hause, 1978.
68. Homescu R.– Noțiuni generale introductive ale sistemelor informaționale, ESE, 1981.
69. Hrebniak L., W.Loyce, Implementing Strategy, Macmillan, New York, 1984, rezumatul cărții a apărut în lucrarea de B.Wit, R.Meyer, Strategy: Process, Content and Context, West Publishing, Minn, 1994.
70. Hussmanns, R. (2000) The informal sector-statistical definition and survey methods in Handbook of National Accounting, Household Accounting: Experience in Concepts and Compilation, Volume 1: Household Sector Accounts, doc. ST/ESA/STAT/SERF/75 (Vol. 1), United Nations, New York.
71. Ickes B., Ryterman R. From Enterprise to Firm: Notes for a Theory of the Entreprises in Transition, în R.Campbell, A.Brrzeski (eds.), The Transformation of Centrally Planned Economies. Essays in Honor of Gregory Grossman, Westview Press, Boulder, 1994.
72. Ickes B., Ryterman R. From Enterprise to Firm: Notes for a Theory of the Entreprises in Transition, în R.Campbell, A.Brrzeski (eds.), The Transformation of Centrally Planned Economies. Essays in Honor of Gregory Grossman, Westview Press, Boulder, 1994.
73. Ivan-Ungureanu C. And C. Pop (1996). Hidden Economy in Romania and its Integration in the National Accounts, presented at the joint UNECE/Eurostat/OECD meeting of National Accounts, Geneva, April/May 1996.
74. Jorgensen P., K.E.Sonderskov, Vircksomhedsorganisation, Forlaget Mercio, 1995.
75. Kanter R.M., B.Stein, T.Jick, The Challenge of Organisational Change: how companies experience it and leaders guide it, Free Press, New York, 1992.
76. Kantorovici L.V.. Calcul economic al folosirii resurselor. Editura Științifică, București, 1966. Iaroslav Vanck. The General Theory of Labor Managed Market Economics, Itaca, N.Y., Cornell Univ. Press, 1970.
77. Kazmier, L. – Principles of Management, McGraw-Hill Book Company, 1968.
78. Kikeri S., Nellis J., Schirley M., Privatizarea: L4ecția Experienței, Departamentul pentru economiile naționale ale Băncii Mondiale, Washington, 1992,
79. Koontz, H., O'Donell, C.– Principles of Management, New York, 1967.
80. Lange O., On the Economic Theory of Socialism, Revew of Economic Studies, 4, no.1, oct. 1938.
81. Lloyd Lester R., O.Nicolescu, ș.a. Operating Finance and Credit for Business in Central and Eastern Europe, ACE Programme, Seminar, București 1998.
82. Longenecker J.– Management, Charles Merrill, 1981.
83. Lucas H.C. – The Role of Information Technology in Organisation Design, JMIS, 1997
84. Lynch R., Strategia corporativă, ARC, Chișinău, 2002.
85. Maglino B., Les petits moyennes entreprises, Paris, Editura Hatier 1983.
86. Marchall A. Evitarea riscului în afaceri. Traducere din engleză, Lumina. Chișinău 2000.
87. Margus, D. și colab. - Patronul întreprinderii mici și mijlocii - investitor și manager, în Studii și Cercetării Economice, Centrul de Informare și Documentare Economica, nr.12, 1998.
88. Margus, D. și colab. - Patronul întreprinderii mici și mijlocii - investitor și manager, în Studii și Cercetării Economice, Centrul de Informare și Documentare

89. Matei A., L.Matei, Risk of decision – making and entrepreneurial environment, 28th European Small Business Seminar, Viena, septembrie 1998.
90. Matei A., Modelarea matematică a fenomenelor macro și microeconomice, SNSPA, 1997, București. I.Purcaru, F.Berbec, D.Sorin, Matematici financiare & Decizii în afaceri, Ed. Economică, București, 1996.
91. Maynard, H. B.– Top Management Handbook, McGraw-Hill, 1960
92. Mehr R.I., B.A.Hedges, Risk Management: Concepts and Applications, Homewood III: Richard D.Irwin., Inc., 1974.
93. Mihuleac E., Întreprinderile mici și mijlocii, o soluție optimă pentru economia românească, Ed. LIBREX, București, 1996.
94. Mihaș, I.– Bazele conducerii întreprinderii, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1981.
95. Mintzberg H., Strategy Formation: School of Thought, in W.Fridericson, Perspectives on Strategic Management, Harper & Row, New York, 1990.
96. Naisbitt J., P.Aburdene, Anul 2000, Megatendențe, Ed. Humanitas, 1993.
97. Năstase G. I. “O abordare globală a conceptului de economie socială de piață” în “Economistul”, 30 iunie, 1998.
98. Neshchadin A. Et alții. Lobbyism in Russia: It’s Been a Long Way, The Expert Institute of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Informat, Moscow, March, 1995.
99. Nicolescu O. – Management, Ed. Economică, 1995.
100. Nicolescu O. – Strategi manageriale de firmă, Ed.Economică, 1998.
101. Nicolescu O.– „Managementul întreprinderilor mici și mijlocii. Concepte, metode, aplicații, studii de caz” Ed. economică, București, 2001.
102. Nicolescu O., Factori de influență a sistemului managerial, în Tribuna Economică, nr. 47, 1999.
103. Nicolescu O., Întreprinderile private mici și mijlocii (III și VI), în Adevărul economic, nr. 1-2 și nr. 12 din 1998.
104. Nicolescu O., Managementul întreprinderilor mici și mijlocii, București, Editura Economică, 2001.
105. Nicolescu O. în revista „Inițiativa privată” – „ IMM sunt deja sectorul de bază al economiei românești.” Interviu cu prof.univ.dr. nr. 2/2002 .
106. Nuti D.M. „Corporate governance”, et actionariat des salariés, Economie internationale, n. 62, 1995.
107. O’Gorman C., J. Doran, Mission Statements in Small and Medium Sized Business, in Journal of Small Business Management nr. 4, 1999.
108. O’Brien J.A. – Management Information Systems, 4th ed, Ed. Irwin/McGraw-Hill, 1999
109. Ogawa E., Small Business Management Today, Asian Productivity Organization, Osaka, 1994.
110. Ohmae K., The Mind of the Strategist, Penguin, New York, cap. 3, 1983.
111. Olender M., SME’s in Poland – Few Information and Remarks, Conferința privind întreprinderile mici și mijlocii, București 1999 și A.Kondratowicz, Should the SME’s Sector in CEE Be Given Assistance, Regional Conference on SME’s Development for the 21 Century, Sofia, 1999.
112. Percerou R., Întreprinderea, gestiunea și competitivitatea, Economica, Paris, 1994.
113. Petrescu L – Management, Ed. Tipocard, 1993.
114. Pettigrew A., R.Whipp, Managing Change for Competitive Succes, Blackwell, Oxford, 1991.
115. Pintilie, C. – Conducerea unităților industriale, partea I, ASE, București, 1973
116. Pohl G. și colaboratorii, Privatization and Restructuring in Central and Eastern Europe – Evidence and Policy Options, The World Bank Tehnical Paper No. 368, 1997.

117. Porter M., *Competitive Advantage of Nations*, The Mac Millan Press Ltd., London, 1990.
118. Predoi A., *Despre întreprinderi mici și mijlocii, la alții și la noi*, în *Economistul*, nr. 248/1998.
119. Quinn J.B., *Strategies for Change, Logical Incrementalism* Homewood, Richard Irwin, 1980.
120. Richard A. Musgrave and Peggy B. Musgrave, *Public Finance in Theory and Practice*. McGraw-Hill Book, New York, 1980.
121. Robert C. Merton – laureat al premiului Nobel în economie pe 1997.
122. Robert H., *The Economies of Privat Sector*, University of Toronto, 1999.
123. Robinson R., I.Pearce, *Product Life Cycle Consideration and the Nature of Strategic Activites in Entrepreneurial Form*, Jurnal of Business Venturing, Spring, 1986.
124. Românu I., Z.Vasilescu, *Managementul investițiilor*, Ed. Mărgăritar, București, 1997.
125. Ross S.A. – *Fundamental of Corporate Finance* , 4th ed., Ed. Irwin/McGraw-Hill, 1998
126. Roșea C. – *Dicționar de ergonomie*, Ed. Certi 1997.
127. Roșea C. – *Proiectarea sistemelor informatice financiar-contabile*, EDP 1997.
128. Rrost A. Și Muller P. – *Une Mithode de Gestion pour la PME*, la Villeguerin, 1991.
129. Rue W., Ph.Holland, *Management strategic. Concepte și experiențe*, McGraw Hill Bouk Company, 1986.
130. Russu C.ș.a. *Soluții posibile pentru deblocarea și relansarea întreprinderilor mici și mijlocii private*, Comunicare CNIMMPR, București, 1997.
131. Sandu P.– „Evoluții ale întreprinderilor mici și mijlocii” în *Tribuna economică* Nr. 16, 1997.
132. Sandu P., *Management pentru întreprinzători*, Economica, București, 1997.
133. Sandu Petru, *Tranziția la economia de piață și întreprinderile mici și mijlocii în economia contemporană*, în *Economie și administrație locală*, nr. 1, 1998.
134. Sălăgeanu V. – *Întreprinderile mici și mijlocii și capitalul autohton acom*, în *România, Adevărul Economic*, N 22, 1999.
135. Schumpeter F. *Privatizarea în țările în tranziție și în curs de dezvoltare*. Traducere, București, Humanites, 1997.
136. Scott-Morton – *Management Decision Systems*, Harvard, 1971.
137. Senge P., *The Fifth Discipline: zhe art and practice of the Learning Organization: Doubleaday*, New York, 1990.
138. Solcan A.– „Managementul Micului Business”, Editura A.S.E.M., Chișinău, 2001.
139. Stephen J.Bailey, *Public Sector Economics Theory, Policy and Practice*, McMillan, London, 1995.
140. Stevenson H., *intreprenorial Management and Education*, Stijin seminar, 1992.
141. Szöllösy A., *The Significance of Small and Medium Sized Entreprises in the Transormation Process of Reforming Countries, Such As Hungary*, Conferința, Budapesta, 1994.
142. *The Transformation of economics in sentral and eastern Europe – Issues, Proqpress ad Propects* World Bank-Policy and Reseaech series, no 17-1994.
143. Thompson A., A.I.Strickland III, *Managementul strategic*, BPI, IRWIN, 1987.
144. Tibor A., *Why Do Entreprise Fail in Hungary? Preliminary Report of an Envisaged Investigation*, în A.Pleither, *Renaissance of SME’s in a Globalized Economy*, St. Gallen 1998.
145. Tichy N., *Managing Strategic Change*, John Wiley, New York, 1983.
146. Toba A. “Tranziția la economia de piață a țărilor din Centrul și Estul Europei”, Craiova, 1996.
147. Toma M., *Procese și politici macroeconomice ale tranziției*, Editura Economica,

148. Toriel P., Nouvelle économie et financement, Rapport de projet, iunie 1994.
149. Vâșcu C., Vintilă G. „Experiențe ale privatizării în Europa de Est” în jurnalul „Economica”, ASE, Chișinău.
150. Welfwuns P., Jasinski P. Privatization and Direct Foreign Investment in Transforming Economies, Dartmouth, Aldershot, 1994.
151. Williams A.C. Jr., R.M.Heins, Risk Management and Insurance, Mc Graw Hill, Book Company, New York, 1985.
152. Zaman G. – O politică premidiată de distrugere a întreprinderilor mici și mijlocii. Adevărul Economic, N 40, 1997.
153. Zaman G., G.Vălceanu – „Dimensiunea optimă a întreprinderilor” în Tribuna Economică, 1999, N 14.
154. Zaman Gh., Gr.Vîlceanu, Coexistența întreprinderilor mari și mici. Tribuna economică, nr. 44,45,46, 1999.
155. Zbârnciog V., „Dezvoltarea conceptului reformei economice și a mecanismului economic în Republica Moldova, în administrația publică”, Chișinău, Lumina, 1999 nr. 3.
156. Zyzman, G. Eicheler “L’après communisme: une troisieme voie”, Le Debat, nr. 59, 1990.
157. Алихин А. „Некоторые аспекты в трактовке риска в зарубежных исследованиях”, Эхо, Москва 2000.
158. Ансофф И., Стратегическое управление. Сокращенный перевод с английского. Москва, МНИИПУ, 1998.
159. Бенжан Р., Кауш Л. Поддержка и защита МСБ в Молдове, Contabilitate și audit, nr. 1-1997.
160. Валдайцев В. „Теория рисков в зарубежных исследованиях”, Знание, Москва 2001.
161. Герасименко В.В., Теория переходной экономики, под редакцией, ТЕИС, Москва, 1997
162. Гончаров В.В. „Руководство для высшего управленческого персонала.” В 2-х томах. Том 1 – Москва: МНИИПУ, 1997, 768 страниц. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы.
163. Грибов В. Менеджмент в малом бизнесе, Москва, Издательство Финансы и Статистика, 2000.
164. Друкер Р. „Теория и практика в оценке рисков”, Перевод с английского, Москва, Эхо, 2001.
165. Захаров В., Малый бизнес в европейских странах. Москва, Знание 2003.
166. Иорданская Э. Мелкие и средние предприятия в Германии // Мировая Экономика и Международные отношения, 1993/9.
167. Медведев А. „Экономические и технические риски в предпринимательской деятельности”, Знание, Киев 2000.
168. Райсберг В. „Риски в экономической деятельности предприятий”, Минск, Восход 1999.
169. Ровенский Ю. Этапы развития малого бизнеса // Бизнес, 3/1993, р. 20
170. Фишер С.”Стратегии рыночной экономики”, Москва, Финансы и статистика, 2000.
171. *** SBA, Small Business in the year 2005, Washington, D.C., p. 56
172. *** Teza de doctorat „Restructurarea întreprinderilor industriale aflate în dificultate”. Adrian Negrilă Universitatea de Vest Timișoara, 2002, p. 49.
173. *** The Facts About Smal Business, 1996, Office of Advocaty, U.S.SBA, p. 15
174. *** Гончаров В.В. „Руководство для высшего управленческого персонала.” В 2-х томах. Том 1 – Москва: МНИИПУ, 1997, 768 страниц. Опыт

- лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы.
175. *** „Малый бизнес как источник положительных социальных изменений” , Молдавские ведомости, nr. 19, 2003.
 176. *** „Малый бизнес как источник положительных социальных изменений”, Молдавские ведомости, nr. 12, 2003.
 177. *** Best practice in development of entrepreneurship and SMEs in countries in transition. The Czech experience, United Nations, New York and Geneva.
 178. *** Business Models for Small and Medium Sized Entreprises, în Constructing the European Information Society FAIR, 1998, pag. 18-19.
 179. *** Central Statistical Organisation, India (1999), Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group) Report of the Third Meeting, New Delhi, May 1999, Central Statistical Organisation, New Delhi.
 180. *** Centrul de Investigații Strategice și Reforme. Privire economică. „Moldova în tranziție”, Nr.1, iulie 1998.
 181. *** CNIMMPR, Întreprinderile mici și mijlocii în România. Sinteza Primului Forum al întreprinderilor mici și mijlocii din Cartea albă a întreprinderilor mici și mijlocii, București, 1995, p. 98
 182. *** Culegere succintă de informații statistice. Departamentul Analize Statistice și Sociologice ale Republicii Moldova, Chișinău 2002, p. 311.
 183. *** Departamentul Analize Statistice și Sociologie a Republicii Moldova, 1995 – 2001, Chișinău, Edit. Lumina, 2002.
 184. *** Diferențele dintre valoarea adăugată cu forța de muncă ajustate pentru o persoană, ca procent din total valoare adăugată
 185. *** Economic Bulletin for Europe, vol 72, United Nations, 1999.
 186. *** Employment and development of small Entreprises, sector Policy Paper, World Bank, february 1978, citează unele aprecieri ale Institutului Tehnologic din Massachusetts, pe baza unor studii și analize din 75 de țări.
 187. *** Enterprise in Europe, 4th reporth SME, Eurostat, Luxemburg, 1996, p. 68.
 188. *** International Labour Organisation (1983), Report of the conference, Fifteenth International Vonference of Labour Statisticians, Geneva, January 1993, doc. Ikls/15/d.6, International Labour Organization, Geneva.
 189. *** Jacques Carmes Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002.
 190. *** Management performant. Pag. 40.
 191. *** Moldova suverană, nr. 21, 2002. pag.3, nr.28, 2002
 192. *** Moldovan Economic Trends, monthly, TACIS. Goverment of Moldova, Europena Exprtise Service.
 193. *** Privatizarea în Moldova, Departamentul de Privatizare al Republicii Moldova, N 2, 2003, pag. 26.
 194. *** Raportul anual al Departamentului Statistica și Sociologie
 195. *** Republica Moldova în cifre. Culegere succintă de informații statistice. Lumina, Chișinău, 2001.
 196. *** SBA, Small Business in the year 2001, Wachington, D.C. p. 55.
 197. *** SBA, Small Business in the year 2005, Washington, D.C., p. 56
 198. *** Sondajul MACIP, 2002.
 199. *** Strategic Orientation of Small European Business, Averbury, Brookfield, 1990.
 200. *** Teza de doctorat „Restructurarea întreprinderilor industriale aflate în dificultate”. Adrian Negrilă Universitatea de Vest Timișoara, 2002, p. 49.

201. *** The Facts About Small Business, 1996, Office of Advocaty, U.S.SBA, p. 25
202. *** The Republic of Moldova, Departament for Statistics and Sociology of the Republic Moldova, Chişinău, 2003, pag. 126.
203. *** Tribuna economică, nr. 16, 1990, p. 15.
204. *** Turban E. – Information Technology for Management, John Wiley-Hall ,1996, p. 538
205. *** Ровенский Ю. Этапы развития малого бизнеса // Бизнес, 3/1993, p. 20
206. *** Указ Президента Украины „О государственной поддержке малого предпринимательства” от 12 мая 1998 г., № 456/98.
207. *** Федеральный Закон Российской Федерации о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г.
208. *** Федеральный Закон Российской Федерации о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г.
209. „Legea Republicii Moldova nr. 1134-XIII” din 02.04.97,
210. „Legea Republicii Moldova nr. 1226-XIII” din 27.06.98.
211. „Legea Republicii Moldova nr. 845-XII” din 03.01.92,
212. „Legea Republicii Moldova nr. 1134-XIII” din 02.04.97,
213. „Legea Republicii Moldova nr. 1226-XIII” din 27.06.98.

- 93 J.Charmes, Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 p. 116.
- 94 J. Charman, ap. citat pag. 115.
- 95 The Republic of Moldova, Departament for Statistics and Sociology of the Republic Moldova, Chişinău, 2003, pag. 126.
- 96 Date selectate din Jacques Carmes, Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 p. 116.
- 97 Date selectate din Jacques Carmes, Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 p. 116.
- 98 Date selectate de autor în baza informaţiei Departamentului de Statistică şi Sociologie a Republicii Moldova.
- 99 Date selectate din Jacques Carmes, Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 p. 116.
- 100 Date selectate din Jacques Carmes, Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 p. 116.
- 101 Date selectate de autor în baza informaţiei Departamentului de Statistică şi Sociologie a Republicii Moldova.
- 102 Date selectate din Jacques Carmes, Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 p. 116.
- 103 Date selectate din Jacques Carmes, Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 p. 116.
- 104 Date selectate din Jacques Carmes, Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 p. 116.
- 105 Date selectate din Jacques Carmes, Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 p. 116.
- 106 Date selectate de autor în baza informaţiei Departamentului de Statistică şi Sociologie a Republicii Moldova.

Bibliografie

214. Allarie I., Management strategic, Economica, București, 1998.
215. Andreff W. Corporate Governance of Privatized Entreprises in Transforming Economies: A Theoretical Approach, MOCT-MOST, 1996.
216. Andreff W. Le contrôle des entreprises dans les économies en transition: Une approche théorique, Revue Economique, 1995.
217. Andreff W. Le secteur public à l'Est. Restructuration industrielle et financière, Editions L'Harmattan, Paris, 1995.
218. Andrett W., A. Ball și alții „Tranziție și reformă”, București, Editura economică, 2001.
219. Andrews K., Business Policy, Test and Cases, Homewood, Richard Irwin Boston, 1965.
220. Ansoff I., Corporate Strategy, McGraw Hill Company, New York, 1965.
221. Anthony R.N., Planning and Control Systems, Harvard, 1995
222. Basno C., Dardac, N., Floricel, C. - Moneda, Credit, Bănci, Editura Didactica și Pedagogica, R.A. București, 1995.
223. Bateman M., Small Enterprise Development Policy in the Transition Economies of CEC: Progress Using the Wrong Model, Woverhampton 1998.
224. Bateman M., Small Enterprise Development Policy in the Transition Economies of CEC: Progress Using the Wrong Model, Woverhampton 1998.
225. Bărbulescu C., Sisteme strategice ale întreprinderilor, Economica, București, 1999.
226. Blades D. W. (1983), Crime: what should be included in the National Accounts and what difference would it make, Organisationa for Economic Cooperation and Development, Paris.
227. Brigham E. F. – Financial Management, Theory and practice, The Dryden, 1999
228. Broussolle D. “Le modèle suédois, dans les années 80 e la tertiarisation de l'economie”. “Problèmes économiques”, Nr. 2205/1990.
229. Cadiou C., Le redéploiement stratégique de l'entreprise, Les editions d'Organisation, Paris, 1990.
230. Carlin W., Van Reenen J., Wolfe T. Enterprise restructuring in early transition: the case study evidence from Central and Eastern Europe, Economics of Transition, 1995.
231. Chandler A., Strategy and Structure: Chapters in the History of American industrial Enterprise, Harper & Row. 1962.
232. Charmes J. (1998), Progress in Measurement of the Informal Sector: Employment and Share of GDP, in Handbook of National Accounting. Household Accounting: Experiences in the Use of Concepts and Their Compilation, Volume 1: Household Sector Accounts. Statistics Division, United Nations, New York.
233. Charmes J. (2000), The Contribution of Informal Sector to CDP in Developing Countries: Assessment, Estimates, Methods, Orientations for the Future, presented at Joint Goskomstat of Russia/Eurostat/OECD Workshop on Measurement of the Non-Observed Economy, Sochi, October 2000.
234. Charmes J., Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002 .
235. Ciumac S. Tipologia economiilor de piață. Lumina, Chișinău, 1998.
236. Close D.B., Developing a Risc Management, Policy Statement vol. XXIII, no. II, 1976.
237. Colasse B., Gestion de l'entreprise, Presses Universitaires de France, Paris, 1987. H.Davis, Managerial Economics for business management and accounting, Pitman Publishing, London, 1991.
238. Cornescu V. – Management, Ed. Actami, 1997

239. Cotleț D. – Contabilitate, informație, decizie, Ed. Orizonturi Universitare 1998
240. Cristea V. – Dicționar de informatică, ESE 1981.
241. Cunningham B., J.Lischeron, Defining Entrepreneurship, în Jurnal of Small Business Management, nr. 1, 1991.
242. Cuțu I., Republica Moldova, Economia în tranziție, Litera, Chișinău, 1998.
243. Dan V. (coordonator) Restructurarea organizării și conducerii firmei. Economica, București, 1994.
244. Day G.S., Strategic Market Planning, West Publishing, Min., 1984.
245. Dănăiață I, Pîrjol N., Conducerea unităților din industrie și transporturi, TUT 1980.
246. Dedee J.K., D.Vorhies, Retreschement Activites of Small Firms during Economic Downturn; An Empirical Investigation, in Journal of Small Business Management, nr. 3, 1998.
247. Depallens G. ,Gestion financiere de l`entreprise, Dalloz 1997.
248. Dobrota N., coord., A.B.C.-ul economiei de piață moderne, casa de editură și presă „Viața Românească”, București 1995, p. 159.
249. Donald J., SME's and Challenging of the New Economic, ICSB, Interlaken, 1995.
250. Dreucker P., Management – Tasks, Responsibilities, Practices, Harper&Row, Publishers, New York, 1985.
251. Drucker P., Inovare și activitate intreprenorială, Editura Tehnică, București, 1986.
252. Druker P., The Practice of Management, Mercury, Londra, 1961.
253. Dumitrescu M., Introducere în management și management general, Eurounion, Oradea, 1995.
254. Duncan W. J. – Management, Random House Business Division, New York, Toronto, 1983.
255. Duran V. – Finanțe manageriale și decizii în afaceri, Ed. Mirton, TM 1999.
256. Fayol H. – Administration industrielle at generale, Dunod, 1966
257. Florea Șt. – Management financiar-contabil, Ed. Europolis, 1997
258. Frese M., M. Van Gelderen, M.Ombach, How to Plan as Small Scale Business Owner: Psychological Process Characteristics od Action Strategies and Succes, in Journal of Small Business Management, nr. 2, 2000.
259. Friedman M. The Role of Monetarz Policz. Modern Macroeconomics. Harter and Row Publishers, 1997.
260. Galbraith J., R.Kazanjan, Strategy Implementation, ed. II, West Publishing, Minn.
261. Gankema H., P.Zwart și K.Dijken, Small Firm's International Strategies and Performance, St. Gallen Recontres, St. Gall, 1998.
262. Garcia. S. A. - Întreprinderile mici și mijlocii în Uniunea Europeana, în Economistul, nr.266, 1999.
263. Gibb A., Small Business – At the Core of the Transition Proces, în EFMD, nr. 2, 1993.
264. Gorry G.A. – A Framework for Management Information Systems, SLOAN, 1971.
265. Gorry, G.A., Scott-Morton, M.S. – A Frameworkfor Management Information Systems, Sloan Management Revue, vol. 13, 1971.
266. Gortolomei D. “Efectul intervenționismului în perioada de tranziție”, Lumina, Chișinău, 1998.
267. Gortolomei G., Economia de piață și mecanismul lui de funcționare, Lumina, Chișinău, 1998.
268. Grosfeld I., C.Senik Leygonie. Trois enjeux des privatisations à l'Est, Revue Economique, 1996.
269. Grossman G., Economic System, Prentice-Hall, Inc., Englewood, New Jersey, 1974.
270. Güenaga B., M.Latuente, La gestion de la inovation: un factor importante en la competitividad de las empresas del pais vasco. Revista Europea de Dirección y Economia de la Empresa, vol. 1, no. 3, decembrie, 1992.
271. Guisset X., La PME, Europeene, Ouorun, 1994.

272. Guitton H., *Economie politique*, Dalloz, Paris, 1985.
273. Guțu I., *Republica Moldova: economia în tranziție*. Litera, Chișinău, 1998.
274. Halpern P. – *Finanțe manageriale. Modelul canadian.*, Ed. Economică, 1998.
275. Hamel G., C.K.Prahalad, *Competing for the Future*, Haward Business School Press, MA, 1994.
276. Hammer M. – *Reengineering the Corporation*, Harper Collins, 1993.
277. Hoanță N. – *Finanțele firmei*, 1996.
278. Hofer G.M., D.Schendal, *Strategy Formulation, Analitical Concepts*, West Publishing Huse, 1978.
279. Homescu R.– *Noțiuni generale introductive ale sistemelor informaționale*, ESE, 1981.
280. Hrebniak L., W.Loyce, *Implementing Strategy*, Macmillan, New York, 1984, rezumatul cărții a apărut în lucrarea de B.Wit, R.Meyer, *Strategy: Process, Content and Context*, West Publishing, Minn, 1994.
281. Hussmanns, R. (2000) *The informal sector-statistical definition and survey methods in Handbook of National Accounting, Household Accounting: Experience in Concepts and Compilation, Volume 1: Household Sector Accounts*, doc. ST/ESA/STAT/SERF/75 (Vol. 1), United Nations, New York.
282. Ickes B., Ryterman R. *From Enterprise to Firm: Notes for a Theory of the Entreprises in Transition*, în R.Campbell, A.Brrzeski (eds.), *The Transformation of Centrally Planned Economies. Essays in Honor of Gregory Grossman*, Westview Press, Boulder, 1994.
283. Ickes B., Ryterman R. *From Enterprise to Firm: Notes for a Theory of the Entreprises in Transition*, în R.Campbell, A.Brrzeski (eds.), *The Transformation of Centrally Planned Economies. Essays in Honor of Gregory Grossman*, Westview Press, Boulder, 1994.
284. Ivan-Ungureanu C. And C. Pop (1996). *Hidden Economy in Romania and its Integration in the National Accouunts*, presented at the joint UNECE/Eurostat/OECD meeting of National Accounts, Geneva, April/May 1996.
285. Jorgensen P., K.E.Sonderskov, *Vircksomhedsorganisation*, Forlaget Mercio, 1995.
286. Kanter R.M., B.Stein, T.Jick, *The Challenge of Organisational Change: how companies experience it and leaders guide it*, Free Press, New York, 1992.
287. Kantorovici L.V.. *Calcul economic al folosirii resurselor*. Editura Științifică, București, 1966. Iaroslav Vanck. *The General Theory of Labor Managed Market Economics*, Itaca, N.Y., Cornell Univ. Press, 1970.
288. Kazmier, L. – *Principles of Management*, McGraw-Hill Book Company, 1968.
289. Kikeri S., Nellis J., Schirley M., *Privatizarea: L4ecția Experienței*, Departamentul pentru economiile naționale ale Băncii Mondiale, Washington, 1992,
290. Koontz, H., O'Donell, C.– *Principles of Management*, New York, 1967.
291. Lange O., *On the Economic Theory of Socialism*, *Review of Economic Studies*, 4, no.1, oct. 1938.
292. Lloyd Lester R., O.Nicolescu, ș.a. *Operating Finance and Credit for Business in Central and Eastern Europe*. ACE Programme, Seminar, București 1998.
293. Longenecker J.– *Management*, Charles Merrill, 1981.
294. Lucas H.C. – *The Role of Information Technology in Organisation Design*, JMIS, 1997
295. Lynch R., *Strategia corporativă*, ARC, Chișinău, 2002.
296. Maglino B., *Les petits moynnes entreprises*, Paris, Editura Hatier 1983.
297. Marchall A. *Evitarea riscului în afaceri*. Traducere din engleză, Lumina. Chișinău 2000.
298. Margus, D. și colab. - *Patronul întreprinderii mici și mijlocii - investitor și manager*, în *Studii și Cercetării Economice*, Centrul de Informare și Documentare Economica, nr.12, 1998.
299. Margus, D. și colab. - *Patronul întreprinderii mici și mijlocii - investitor și manager*, în

300. Matei A., L.Matei, Risk of decision – making and entrepreneurial environment, 28th European Small Business Seminar, Viena, septembrie 1998.
301. Matei A., Modelarea matematică a fenomenelor macro și microeconomice, SNSPA, 1997. București. I.Purcaru, F.Berbec, D.Sorin, Matematici financiare & Decizii în afaceri, Ed. Economică, București, 1996.
302. Maynard, H. B.– Top Management Handbook, McGraw-Hill, 1960
303. Mehr R.I., B.A.Hedges, Risk Management: Concepts and Applications, Homewood III: Richard D.Irwin., Inc., 1974.
304. Mihuleac E., Întreprinderile mici și mijlocii, o soluție optimă pentru economia românească, Ed. LIBREX, București, 1996.
305. Mihaș, I.– Bazele conducerii întreprinderii, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1981.
306. Mintzberg H., Strategy Formation: School of Thought, in W.Fridericson, Perspectives on Strategic Management, Harper & Row, New York, 1990.
307. Naisbitt J., P.Aburdene, Anul 2000, Megatendențe, Ed. Humanitas, 1993.
308. Năstase G. I. “O abordare globală a conceptului de economie socială de piață” în “Economistul”, 30 iunie, 1998.
309. Neshchadin A. Et alții. Lobbyism in Russia: It’s Been a Long Way. The Expert Institute of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Informat, Moscow, March, 1995.
310. Nicolescu O. – Management, Ed. Economică, 1995.
311. Nicolescu O. – Strategii manageriale de firmă, Ed.Economică, 1998.
312. Nicolescu O.– „Managementul întreprinderilor mici și mijlocii. Concepte, metode, aplicații, studii de caz” Ed. economică, București, 2001.
313. Nicolescu O., Factori de influență a sistemului managerial, în Tribuna Economică, nr. 47, 1999.
314. Nicolescu O., Întreprinderile private mici și mijlocii (III și VI), în Adevărul economic, nr. 1-2 și nr. 12 din 1998.
315. Nicolescu O., Managementul întreprinderilor mici și mijlocii, București, Editura Economică, 2001.
316. Nicolescu O. în revista „Inițiativa privată” – „ IMM sunt deja sectorul de bază al economiei românești.” Interviu cu prof.univ.dr. nr. 2/2002 .
317. Nuti D.M. „Corporate governance”, et actionariat des salariés, Economie internationale, n. 62, 1995.
318. O’Gorman C., J. Doran, Mission Statements in Small and Medium Sized Business, in Journal of Small Business Management nr. 4, 1999.
319. O'Brien J.A. – Management Information Systems, 4th ed, Ed. Irwin/McGraw-Hill, 1999
320. Ogawa E., Small Business Management Today, Asian Productivity Organization, Osaka, 1994.
321. Ohmae K., The Mind of the Strategist, Penguin, New York, cap. 3, 1983.
322. Olender M., SME’s in Poland – Few Information and Remarks, Conferința privind întreprinderile mici și mijlocii, București 1999 și A.Kondratowicz, Should the SME’s Sector in CEE Be Given Assistance, Regional Conference on SME’s Development for the 21 Century, Sofia, 1999.
323. Percerou R., Întreprinderea, gestiunea și competitivitatea, Economica, Paris, 1994.
324. Petrescu L – Management, Ed. Tipocard, 1993.
325. Pettigrew A., R.Whipp, Managing Change for Competitive Succes, Blackwell, Oxford, 1991.
326. Pintilie, C. – Conducerea unităților industriale, partea I, ASE, București, 1973
327. Pohl G. și colaboratorii, Privatization and Restructuring in Central and Eastern Europe – Evidence and Policy Options, The World Bank Tehnical Paper No.

368. 1997.
328. Porter M., *Competitive Advantage of Nations*, The Mac Millan Press Ltd., London, 1990.
 329. Predoi A., Despre întreprinderi mici și mijlocii, la alții și la noi, în *Economistul*, nr. 248/1998.
 330. Quinn J.B., *Strategies for Change, Logical Incrementalism* Homewood, Richard Irwin, 1980.
 331. Richard A. Musgrave and Peggy B. Musgrave, *Public Finance in Theory and Practice*. McGraw-Hill Book, New York, 1980.
 332. Robert C. Merton – laureat al premiului Nobel în economie pe 1997.
 333. Robert H., *The Economies of Privat Sector*, University of Toronto, 1999.
 334. Robinson R., I.Pearce, *Product Life Cycle Consideration and the Nature of Strategic Activites in Entrepreneurial Form*, Jurnal of Business Venturing, Spring, 1986.
 335. Românu I., Z.Vasilescu, *Managementul investițiilor*, Ed. Mărgăritar, București, 1997.
 336. Ross S.A. – *Fundamental of Corporate Finance* , 4th ed., Ed. Irwin/McGraw-Hill, 1998
 337. Roșea C. – *Dicționar de ergonomie*, Ed. Certi 1997.
 338. Roșea C. – *Proiectarea sistemelor informatice financiar-contabile*, EDP 1997.
 339. Rrost A. Și Muller P. – *Une Mithode de Gestion pour la PME*, la Villeguerin, 1991.
 340. Rue W., Ph.Holland, *Management strategic. Concepte și experiențe*, McGraw Hill Bouk Company, 1986.
 341. Russu C.ș.a. *Soluții posibile pentru deblocarea și relansarea întreprinderilor mici și mijlocii private*, Comunicare CNIMMPR, București, 1997.
 342. Sandu P.– „Evoluții ale întreprinderilor mici și mijlocii” în *Tribuna economică* Nr. 16, 1997.
 343. Sandu P., *Management pentru întreprinzători*, Economica, București, 1997.
 344. Sandu Petru, *Tranziția la economia de piață și întreprinderile mici și mijlocii în economia contemporană*, în *Economie și administrație locală*, nr. 1, 1998.
 345. Sălăgeanu V. – *Întreprinderile mici și mijlocii și capitalul autohton acom*, în *România, Adevărul Economic*, N 22, 1999.
 346. Schumpeter F. *Privatizarea în țările în tranziție și în curs de dezvoltare*. Traducere, București, Humanites, 1997.
 347. Scott-Morton – *Management Decision Systems*, Harvard, 1971.
 348. Senge P., *The Fifth Discipline: zhe art and practice of the Learning Organization*; Doubleaday, New York, 1990.
 349. Solcan A.– „*Managementul Micului Business*”, Editura A.S.E.M., Chișinău, 2001.
 350. Stephen J.Bailey, *Public Sector Economics Theory, Policy and Practice*, McMillan, London, 1995.
 351. Stevenson H., *intreprenorial Management and Education*, Stijin seminar, 1992.
 352. Szöllösy A., *The Significance of Small and Medium Sized Entreprises in the Transormation Process of Reforming Countries, Such As Hungary*, Conferința, Budapesta, 1994.
 353. *The Transformation of economics in sentral and eastern Europe – Issues, Proqpress ad Propects World Bank-Policy and Reseaech series*, no 17-1994.
 354. Thompson A., A.I.Strickland III, *Managementul strategic*, BPI, IRWIN, 1987.
 355. Tibor A., *Why Do Entreprise Fail in Hungary? Preliminary Report of an Envisaged Investigation*, în A.Pleither, *Renaissance of SME's in a Globalized Economy*, St. Gallen 1998.
 356. Tichy N., *Managing Strategic Change*, John Wiley, New York, 1983.
 357. Toba A. “*Tranziția la economia de piață a țărilor din Centrul și Estul Europei*”, Craiova, 1996.

358. Toma M., Procese și politici macroeconomice ale tranziției, Editura Economica, București, 1995.
359. Toriel P., Nouvelle économie et financement, Rapport de projet, iunie 1994.
360. Vâșcu C., Vintilă G. „Experiențe ale privatizării în Europa de Est” în jurnalul „Economica”, ASE, Chișinău.
361. Welfwuns P., Jasinski P. Privatization and Direct Foreign Investment in Transforming Economies, Dartmouth, Aldershot, 1994.
362. Williams A.C. Jr., R.M.Heins, Risk Management and Insurance, Mc Graw Hill, Book Company, New York, 1985.
363. Zaman G. – O politică premiată de distrugere a întreprinderilor mici și mijlocii. Adevărul Economic, N 40, 1997.
364. Zaman G., G.Vâlceanu – „Dimensiunea optimă a întreprinderilor” în Tribuna Economică, 1999, N 14.
365. Zaman Gh., Gr.Vâlceanu, Coexistența întreprinderilor mari și mici. Tribuna economică, nr. 44,45,46, 1999.
366. Zbârciog V., “Dezvoltarea conceptului reformei economice și a mecanismului economic în Republica Moldova, în administrația publică”, Chișinău, Lumina, 1999 nr. 3.
367. Zyzman, G. Eicheler “L’après communisme: une troisieme voie”, Le Debat, nr. 59, 1990.
368. Алихин А. „Некоторые аспекты в трактовке риска в зарубежных исследованиях”, Эхо, Москва 2000.
369. Ансофф И., Стратегическое управление. Сокращенный перевод с английского. Москва, МНИИПУ, 1998.
370. Бенжан Р., Кауш Л. Поддержка и защита МСБ в Молдове, Contabilitate și audit, nr. 1-1997.
371. Валдайцев В. „Теория рисков в зарубежных исследованиях”, Знание, Москва 2001.
372. Герасименко В.В., Теория переходной экономики, под редакцией, ТЕИС, Москва, 1997
373. Гончаров В.В. „Руководство для высшего управленческого персонала.” В 2-х томах. Том 1 – Москва: МНИИПУ, 1997, 768 страниц. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы.
374. Грибов В. Менеджмент в малом бизнесе, Москва. Издательство Финансы и Статистика, 2000.
375. Друкер Р. „Теория и практика в оценке рисков”, Перевод с английского, Москва, Эхо, 2001.
376. Захаров В., Малый бизнес в европейских странах. Москва, Знание 2003.
377. Иорданская Э. Мелкие и средние предприятия в Германии // Мировая Экономика и Международные отношения, 1993/9.
378. Медведев А. „Экономические и технические риски в предпринимательской деятельности”, Знание, Киев 2000.
379. Райсберг В. „Риски в экономической деятельности предприятий”, Минск, Восход 1999.
380. Ровенский Ю. Этапы развития малого бизнеса // Бизнес, 3/1993, р. 20
381. Фишер С.”Стратегии рыночной экономики”, Москва, Финансы и статистика, 2000.
382. *** SBA, Small Business in the year 2005, Washington, D.C., p. 56
383. *** Teza de doctorat „Restructurarea întreprinderilor industriale aflate în dificultate”. Adrian Negrilă Universitatea de Vest Timișoara, 2002, p. 49.
384. *** The Facts About Small Business, 1996, Office of Advocacy, U.S.SBA, p. 15
385. *** Гончаров В.В. „Руководство для высшего управленческого персонала.” В 2-х

- томах. Том 1 – Москва: МНИИПУ, 1997, 768 страниц. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы.
386. *** „Малый бизнес как источник положительных социальных изменений” , Молдавские ведомости, nr. 19, 2003.
387. *** „Малый бизнес как источник положительных социальных изменений”, Молдавские ведомости, nr. 12, 2003.
388. *** Best practice in development of entrepreneurship and SMEs in countries in transition. The Czech experience, United Nations, New York and Geneva.
389. *** Business Models for Small and Medium Sized Entreprises, în Constructing the European Information Society FAIR, 1998, pag. 18-19.
390. *** Central Statistical Organisation, India (1999), Expert Group on Informal Sector Statistics (Delhi Group) Report of the Third Meeting, New Delhi, May 1999, Central Statistical Organisation, New Delhi.
391. *** Centrul de Investigații Strategice și Reforme. Privire economică. „Moldova în tranziție”, Nr.1, iulie 1998.
392. *** CNIMMPR, Întreprinderile mici și mijlocii în România. Sinteza Primului Forum al întreprinderilor mici și mijlocii din Cartea albă a întreprinderilor mici și mijlocii, București, 1995, p. 98
393. *** Culegere succintă de informații statistice. Departamentul Analize Statistice și Sociologice ale Republicii Moldova, Chișinău 2002, p. 311.
394. *** Departamentul Analize Statistice și Sociologie a Republicii Moldova, 1995 – 2001, Chișinău. Edit. Lumina, 2002.
395. *** Diferențele dintre valoarea adăugată cu forța de muncă ajustate pentru o persoană, ca procent din total valoare adăugată
396. *** Economic Bulletin for Europe, vol 72, United Nations, 1999.
397. *** Employment and development of small Entreprises, sector Policy Paper, World Bank, february 1978, citează unele aprecieri ale Institutului Tehnologic din Massachusetts, pe baza unor studii și analize din 75 de țări.
398. *** Enterprise in Europe. 4th report SME, Eurostat, Luxemburg, 1996, p. 68.
399. *** International Labour Organisation (1983), Report of the conference, Fifteenth International Conference of Labour Statisticians, Geneva, January 1993, doc. Ikls/15/d.6, International Labour Organization, Geneva.
400. *** Jacques Carmes Measurement of the non-observed economy in the Republic of Moldova, Departament for Statistics of the Republic Moldova, Chisinau, 2002.
401. *** Management performant. Pag. 40.
402. *** Moldova suverană, nr. 21, 2002. pag.3, nr.28, 2002
403. *** Moldovan Economic Trends, monthly, TACIS. Government of Moldova, European Exprtise Service.
404. *** Privatizarea în Moldova, Departamentul de Privatizare al Republicii Moldova, N 2, 2003, pag. 26.
405. *** Raportul anual al Departamentului Statistica și Sociologie
406. *** Republica Moldova în cifre. Culegere succintă de informații statistice. Lumina, Chișinău, 2001.
407. *** SBA, Small Business in the year 2001, Wachington, D.C. p. 55.
408. *** SBA, Small Business in the year 2005, Washington, D.C., p. 56
409. *** Sondajul MACIP, 2002.
410. *** Strategic Orientation of Small European Business, Averbury, Brookfield, 1990.
411. *** Teza de doctorat „Restructurarea întreprinderilor industriale aflate în dificultate”.

412. *** The Facts About Small Business, 1996, Office of Advocaty, U.S.SBA, p. 25
413. *** The Republic of Moldova, Departament for Statistics and Sociology of the Republic Moldova, Chișinău, 2003, pag. 126.
414. *** Tribuna economică, nr. 16, 1990, p. 15.
415. *** Turban E. – Information Technology for Management, John Wiley-Hall ,1996, p. 538
416. *** Ровенский Ю. Этапы развития малого бизнеса // Бизнес, 3/1993, p. 20
417. *** Указ Президента Украины „О государственной поддержке малого предпринимательства” от 12 мая 1998 г., № 456/98.
418. *** Федеральный Закон Российской Федерации о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г.
419. *** Федеральный Закон Российской Федерации о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г.
420. „Legea Republicii Moldova nr. 1134-XIII” din 02.04.97,
421. „Legea Republicii Moldova nr. 1226-XIII” din 27.06.98.
422. „Legea Republicii Moldova nr. 845-XII” din 03.01.92, „Legea Republicii Moldova nr. 1134-XIII” din 02.04.97, „Legea Republicii Moldova nr. 1226-XIII” din 27.06.98.