

UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI

**Cu titlu de manuscris
CZU: 334.7.012(478)(043.2)**

TIMOTIN Ludmila

**DEZVOLTAREA
ACTIVITĂȚILOR DE ANTREPRENORAT
ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

**SPECIALITATEA: 521.03 – ECONOMIE ȘI MANAGEMENT ÎN DOMENIUL DE
ACTIVITATE
(în activitatea de antreprenoriat)**

Teză de doctor în științe economice

Conducător științific:

BUGAIAN Larisa,
doctor habilitat în științe economice,
profesor

Autor:

TIMOTIN Ludmila

Chișinău, 2017

© TIMOTIN Ludmila, 2017

CUPRINS

ADNOTARE în limbile română, engleză și rusă		5
LISTA ABREVIERILOR		8
INTRODUCERE		9
1.	BAZELE TEORETICE ALE ANTREPRENORIATULUI	14
1.1.	Conceptul de antreprenoriat, caracteristicile și grupele sale principale	14
1.2.	Formele și metodele de suport al antreprenoriatului existente în Republica Moldova	25
1.3.	Metode și forme de suport al antreprenoriatului utilizate în țările europene	31
1.4.	Instituții de sprijin al întreprinderilor de producție inovatoare	42
1.5.	Concluzii la capitolul 1	52
2.	ANALIZA ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE	55
2.1.	Caracteristica generală și tendințele principale de dezvoltare ale antreprenoriatului.	55
2.2.	Specificul activității întreprinderilor cu diferite forme de proprietate	64
2.3.	Indicii principali de dezvoltare ale afacerilor mari și ale întreprinderilor mici și mijlocii	69
2.4.	Nivelul și dinamica dezvoltării întreprinderilor conform tipurilor de activitate	73
2.5.	Concluzii la capitolul 2	70
3.	DEZVOLTAREA FORMELOR ȘI A METODELOR DE SUSȚINERE ALE ANTREPRENORIATULUI	83
3.1.	Principiile, problemele și direcțiile fundamentale de perfecționare a suportului acordat antreprenoriatului inovator	83
3.2.	Propuneri în vederea ameliorării utilizării rezultatelor științifice în industrie prin intermediul incubatoarelor universitare de inovare	94
3.3.	Instrumente de îmbunătățire continuă pentru activitatea antreprenorială.....	105
3.4.	Concluzii la capitolul 3	111
CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI		114
BIBLIOGRAFIE		119
ANEXE		132
Anexa 1. Informație privind numărul de întreprinderi, salariați și vânzări; structura veniturilor și a profitului/pierderii; indicii profitului/pierderii după forma de proprietate, anii 2007-2014.....		132
Anexa 1.1. Dinamica numărului de întreprinderi după formele de proprietate, anii 2007-2014, unități		132
Anexa 1.2. Dinamica numărului de salariați după formele de proprietate, anii 2007-2014, persoane.....		132
Anexa 1.3. Dinamica veniturilor din vânzări după formele de proprietate, anii 2007-2014, mln. lei		133
Anexa 1.4. Structura veniturilor din vânzări după formele de proprietate, anii 2007-2014, %		133
Anexa 1.5. Structura profitului/pierderii până la impozitare, după formele de proprietate,		

anii 2007-2014, %	134
Anexa 1.6. Dinamica profitului/pierderii până la impozitare, după formele de proprietate, anii 2007-2014, % față de anul precedent	134
Anexa 2. Informație privind numărul de întreprinderi, salariați, venituri, profit/pierderi după mărimea întreprinderilor, anii 2007-2014.....	135
Anexa 2.1. Dinamica numărului de întreprinderi după mărime, anii 2007-2014, unități.....	135
Anexa 2.2. Dinamica numărului de salariați după mărimea întreprinderii, anii 2007-2014, persoane	135
Anexa 2.3. Dinamica veniturilor din vânzări după mărimea întreprinderii, anii 2007-2014, mln. lei	136
Anexa 2.4. Dinamica veniturilor din vânzări după mărimea întreprinderii, anii 2007-2014, % față de anul precedent	136
Anexa 2.5. Dinamica profitul/pierderilor până la impozitare, după mărimea întreprinderii, anii 2007-2014, mln. lei	136
Anexa 3. Informație privind numărul de întreprinderi, salariați, venituri, structura profitului/pierderii și a indicilor profitului/pierderii după genurile de activitate, anii 2007-2014.....	137
Anexa 3.1. Dinamica numărului de întreprinderi după genurile de activitate, anii 2007-2014, unități	137
Anexa 3.2. Dinamica numărului de salariați după genurile de activitate, anii 2007-2014, persoane	138
Anexa 3.3. Dinamica veniturilor din vânzări după genurile de activitate, anii 2007-2014, mln. lei	139
Anexa 3.4. Dinamica veniturilor din vânzări după genurile de activitate, anii 2007-2014, % față de anul precedent.....	140
Anexa 3.5. Structura profitului/pierderii până la impozitare, după genurile de activitate, anii 2007-2014, %	141
Anexa 3.6. Dinamica profitului/pierderii până la impozitare, după genurile de activitate, anii 2007-2014, % față de anul precedent.....	142
Anexa 4. Dinamica activelor per întreprindere, anii 2007-2012.....	143
Anexa 5. Dinamica investițiilor globale în materialele active, perioada 2007-2014.....	143
Anexa 6. Ghid pentru realizarea interviului cu managerii întreprinderilor.....	144
Anexa 7. Ghid pentru realizarea interviului (fragment).....	145
Anexa 8. Certificat de implementare privind rezultatele științifice ale proiectului „Perfecționarea politicii de dezvoltare a IMM și consolidarea parteneriatului între business și organele Administrației Publice, realizat de către INCE în anii 2011-2014.....	147
Anexa 9. Act de implementare a propunerilor tezei de doctor în științe economice.....	149
Declarația privind asumarea răspunderii	151
CV-ul autorului	152

ADNOTARE

Timotin Ludmila. „Dezvoltarea activităților de antreprenoriat în Republica Moldova”, teză de doctor în științe economice, Chișinău, 2017

Structura tezei: introducere, trei capitole, concluzii generale și recomandări, 22 anexe, bibliografie din 192 surse. Conținutul este reflectat în 124 pagini text de bază. Rezultatele sunt publicate în 12 lucrări științifice.

Cuvinte-cheie: antreprenoriat, întreprinzător, politicile statului de suport al afacerilor, forme și metode de susținere a afacerilor, industrie, afaceri inovatoare, incubatoare de inovare și clustere.

Domeniul de studiu: dezvoltarea și susținerea activității de antreprenoriat.

Scopul cercetării: analiza și sinteza bazelor teoretice ale antreprenoriatului și ale susținerii acestuia, pentru a evalua nivelul de dezvoltare al activității antreprenoriale și a elabora propuneri necesare pentru perfecționarea formelor și a metodelor de suport al afacerilor în Republica Moldova, cu accent pe întreprinderile inovatoare.

Obiectivele cercetării constau în analiza și sistematizarea principalelor caracteristici și a formelor de antreprenoriat; generalizarea experienței altor țări în materie de forme și metode de susținere a antreprenoriatului, în vederea adaptării acestei experiențe la condițiile Republicii Moldova (cu accent pe sprijinul instituțional al întreprinderilor inovatoare); analiza nivelului și a tendințelor de dezvoltare a afacerilor în Republica Moldova; identificarea particularităților de dezvoltare a principalelor grupe de întreprinderi din Republica Moldova; analiza componentelor de bază ale politicii de suport al afacerilor, utilizate în prezent în Republica Moldova; fundamentarea și dezvoltarea celor mai potrivite pentru Republica Moldova principii, direcții, forme și metode de susținere a afacerilor (cu accent pe susținerea instituțională a întreprinderilor inovatoare); elaborarea unor propuneri în vederea ameliorării utilizării rezultatelor științifice în industrie, prin intermediul incubatoarelor universitare de inovare.

Problema științifică importantă soluționată constă în fundamentarea teoretică și metodologică a dezvoltării continue a formelor și metodelor de suport ale activității antreprenoriale cu accent pe întreprinderile inovatoare, fapt ce asigură confirmarea necesității promovării afacerilor prin stimularea organizării business incubatoarelor și clusterelor inovaționale.

Noutatea și originalitatea științifică a lucrării constă în sistematizarea definițiilor și caracteristicilor de bază ale activității antreprenoriale, cu evidențierea celor mai importante grupe de afaceri; efectuarea sintezei formelor și metodelor internaționale de susținere a antreprenoriatului; elaborarea metodologiei de calcul al „portretului” de grup al unei întreprinderi medii din Republica Moldova; identificarea particularităților de dezvoltare a grupelor principale de întreprinderi în funcție de formele de proprietate, dimensiunile și tipurile de activitate; identificarea impedimentelor privind dezvoltarea antreprenorială în Republica Moldova; argumentarea și elaborarea celor mai potrivite principii, direcții, forme și metode de susținere a afacerilor din Republica Moldova, cu accent pe suportul instituțional al afacerilor inovatoare.

Valoarea aplicativă a cercetărilor constă în elaborarea propunerilor – direcții, forme și metode de suport al afacerilor, care sunt concepute pentru a fi implementate, iar unele și-au găsit deja aplicare în politica de dezvoltare a antreprenoriatului și pot fi folosite în activitatea didactică. Importanța practică, de asemenea, constă în elaborarea propunerilor de consolidare a cooperării dintre antreprenori și cercetători în cadrul incubatoarelor universitare de inovare și dezvoltarea unui concept de curriculum pentru instruirea mediatorilor și managerilor de clustere.

ANNOTATION

Timotin Ludmila. "Development of entrepreneurial activity in Republic of Moldova," PhD thesis in economics, Chisinau, 2017

Thesis structure: introduction, three chapters, conclusions and recommendations, sources of the bibliography 192. Content is reflected in the 124 pages of main text. Results are published in 12 scientific papers.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial, business support state policies, forms and methods of business support, industry, innovative business, innovative incubators and clusters.

Field of study: entrepreneurship development and support.

Research goal are to: analyze and synthesis of theoretical bases of entrepreneurship and supporting it in order to support development of entrepreneurship and to develop proposals to improve the forms and methods of business support in Moldova, focusing on innovative enterprises.

Research objectives are to analyze and systematize the main entrepreneurial characteristics and groups; to synthesize the international experience in terms of entrepreneurship support forms and methods in order to adapt this experience in Moldova (with a focus on institutional support of the innovative enterprises); analyze the current situation and trends of business development in Moldova; identify peculiarities of development of the main groups of Moldovan enterprises; analyze the basic components of business support policy currently used in Moldova; justify and develop the most appropriate principles, directions, forms and methods of business support for Moldova (with a focus on institutional support for innovative enterprises); develop proposals to improve the use of scientific results in industry through innovation university incubators.

Important scientific problem solved is the theoretical and methodological development of forms and methods of entrepreneurial activity support with a focus on innovative companies which provide confirmation of the need to promote organization of the innovative business incubators and clusters.

Scientific novelty of the theses are systematization of basic definitions and characteristics of entrepreneurial activity highlighting the most important business groups; synthesis by the forms and methods of supporting entrepreneurship; developing the methodology for calculating the "portrait" of a group of medium enterprises in Moldova; identify peculiarities of development of the main groups of enterprises according to types of ownership, size and types of activity; identify impediments on entrepreneurial development in Moldova; argumentation and developing the most appropriate principles, directions, forms and methods of business support in Moldova, with a focus on institutional support of innovative businesses.

Applicative value of the research is development of the proposals - directions, forms and methods of business support, some have already found application in entrepreneurship development policy and can be used in teaching. The practical importance also lies in developing proposals to strengthen cooperation between entrepreneurs and researchers within the university incubators of innovation and development of a curriculum concept for training mediators and managers of clusters.

АННОТАЦИЯ

Тимотин Людмила. «Развитие предпринимательской деятельности в Республике Молдова», диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, Кишинэу, 2017

Структура диссертации: введение, три главы, обобщающие выводы и рекомендации, библиография из 192 источников. Содержание изложено на 124 страницах основного текста. Результаты опубликованы в 12 научных работах.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, предприниматель, государственная политика поддержки бизнеса, формы и методы поддержки предпринимательства, промышленность, инновационный бизнес, инновационные инкубаторы.

Область исследования: развитие и поддержка предпринимательской деятельности.

Цель исследования: анализ и обобщение теоретических основ предпринимательства и его поддержки, позволяющие оценить развитие предпринимательской деятельности, а также разработать предложения, необходимые для совершенствования форм и методов поддержки предпринимательства в Республике Молдова с акцентом на инновационных предприятиях.

Задачи: проанализировать и систематизировать основные характеристики и группы предпринимательства; обобщить зарубежный опыт используемых форм и методов поддержки предпринимательства с учетом возможности его адаптации к условиям Р.Молдова (с акцентом на институциональной поддержке инновационного бизнеса); проанализировать уровень и тенденции развития предпринимательства в Республике Молдова; выявить особенности развития основных групп предприятий в Республике Молдова; проанализировать используемые в настоящее время в Молдове основные составляющие политики поддержки предпринимательства; обосновать и разработать наиболее подходящие для Молдовы принципы, направления, формы и методы поддержки предпринимательства (с акцентом на институциональной поддержке инновационных предприятий); разработать предложения по улучшению использования научных результатов на предприятиях посредством инновационных инкубаторов при университетах.

Разрешенная важная научная проблема состоит в теоретическом и методологическом обосновании в непрерывном развитии форм и методов поддержки предпринимательской деятельности с акцентом на инновационные предприятия, что подтверждает необходимость развития бизнеса на основе стимулирования организации инновационных бизнес инкубаторов и кластеров.

Научная новизна и оригинальность работы: систематизированы основные понятия и характеристики предпринимательской деятельности, выделены наиболее важные группы предпринимательской деятельности; обобщены используемые за рубежом формы и методы поддержки предпринимательства; разработан групповой «портрет» среднестатистического молдавского предприятия; выявлены особенности развития основных групп предприятий в зависимости от форм собственности, размеров и видов деятельности; выявлены основные препятствия развития предпринимательства в Молдове; аргументированы и разработаны наиболее приемлемые для Молдовы принципы, направления, формы и методы поддержки предпринимательства с акцентом на институциональной поддержке инновационных предприятий.

Практическая значимость исследований состоит в разработке предложений – направлений, форм и методов поддержки предпринимательства, которые предназначены для практического использования и частично уже нашли применения в политике развития предпринимательства и могут быть использованы в дидактической деятельности. Также разработаны предложения по укреплению сотрудничества между бизнесом и исследователями в рамках инновационных инкубаторов при университетах и разработана концепция учебного плана для подготовки тренеров и руководителей кластеров.

LISTA ABREVIERILOR

AITT –	Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic
AȘM –	Academia de Științe a Moldovei
BNS –	Biroul Național de Statistică
CSI –	Comunitatea Statelor Independente
ECE –	Europa Centrală și de Est
FMI –	Fondul Monetar Internațional
GEM –	Monitorul Global al Antreprenoriatului (Global Entrepreneurship Monitor)
IEFS –	Institutul de Economie, Finanțe și Statistică
IMM –	întreprinderi mici și mijlocii
INCE –	Institutul Național de Cercetări Economice
ÎM –	întreprinderi mici
MB –	micul business
ME –	Ministerul Economiei
MIEPO –	Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova
ODIMM –	Organizația pentru Dezvoltarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii în Moldova
OCDE –	Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică
ONU –	Organizația Națiunilor Unite
PIB –	Produs Intern Brut
PNUD –	Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare
RM –	Republica Moldova
SA –	Societate pe acțiuni
Sida -	Agenția de Cooperare pentru Dezvoltare Internațională suedeză
SUA –	Statele Unite ale Americii
UE –	Uniunea Europeană

INTRODUCERE

Actualitatea și importanța problemei cercetate

Antreprenoriatul este un gen de activitate economică, care determină în mare parte ritmul și calitatea dezvoltării social-economice a unei țări. Antreprenoriatul asigură baza pentru crearea unei noi valori, sporește ocuparea forței de muncă și satisfacerea nevoilor populației. Întreprinderile angajate în producere influențează concomitent dezvoltarea businessului în alte domenii de activitate, precum și trecerea la o economie inovatoare, dezvoltarea businessului mic și celui mijlociu.

Rezultatele și eficacitatea activității de antreprenariat depind de condițiile de dezvoltare a businessului, precum și de suportul de care dispune. Suportul este acordat, de regulă, de către stat, care utilizează diverse forme și metode, în funcție de nivelul de dezvoltare economică a țării, de resursele disponibile și de specificul național. Concomitent, antreprenoriatul mai poate beneficia de suport din partea unor donatori sau din partea antreprenorilor înșiși, având în vedere cooperarea dintre aceștia și alte posibilități de susținere reciprocă.

În Republica Moldova, antreprenoriatul a început să se dezvolte din primii ani de reforme pe piață. Până în prezent a fost adoptată legislația ce reglementează dezvoltarea businessului, totodată au fost înființate o serie de instituții statale de susținere a acestuia. Totuși, rolul antreprenoriatului în dezvoltarea social-economică a țării este nesemnificativ, potențialul domeniului de afaceri este limitat, rata antreprenoriatului industrial este destul de mică, iar condițiile create, metodele și formele de suport existente nu dau întocmai rezultatele așteptate.

Una dintre caracteristicile antreprenorului este capacitatea de a crea noi idei prin care să răspundă la anumite necesități prin exploatarea oportunităților ce apar în mediul economic și cel social. Pentru ca ideile să fie transpuse în practică, ele trebuie aplicate într-un mod și în condiții inovatoare de afacere, care, de regulă, sunt diferite de modalitățile existente de realizare a businessului.

Crearea noilor forme și metode de suport pentru încurajarea activității de inovare antreprenorială a devenit actualmente o cerință extrem de importantă al politicilor tuturor țărilor cu economie dezvoltată, ce reprezintă, alături de metodele tradiționale, forme și modalități de altă natură, menite să impulsioneze toate etapele activității de inovare prin crearea unor condiții aferente favorabile.

Astfel, pentru impulsionarea activității antreprenoriale, îndeosebi a celor inovaționale, este necesară crearea unor metode și forme de suport adecvate, fapt ce determină actualitatea temei acestei teze.

Gradul de elaborare științifică a problemei

Un aport considerabil în cercetarea antreprenoriatului l-au avut R. Cantillon, J. B. Say, G. B. Clark, F. Walker, F. Nite, M. Weber, J. Schumpeter, F. Hayek, D. McClelland, P. Drucker, A. Shapiro. Dintre cercetătorii din Europa Centrală și de Est trebuie menționați O. Nicolescu, C. Russu, C. Sașu, M. Bucurean, M. Dumitrescu, T. Georgescu, G. Manolescu, V. Ionescu, E. Burduș, Panaite Nica, Ion Verbuncu, C. Rusu, A. O. Blinov, A. V. Baciurin, B. K. Zlobin, N. Isakova, A. Suhanov, N. P. Șmeliov ș.a. În Republica Moldova, diferite aspecte ale activității de antreprenoriat, ale formelor și metodelor de susținere a acesteia sunt abordate în lucrările cercetătorilor E. Aculai, T. Bajura, Gh. Belostecinic, L. Bugaian, V. Veveriță, M. Gheorghiuța, S. Gorobievski, M. Jalencu, A. Cotelnic, I. Paladi, A. Popa, P. Roșca, A. Solcan, A. Stratan, I. Sârbu, S. Certan.

Majoritatea acestor cercetări se axează pe anumite grupuri sau aspecte ale activității de antreprenoriat. Spre exemplu, în multe lucrări, accentul se pune pe activitatea întreprinderilor din anumite sectoare, preponderent din agricultură. De asemenea, o atenție deosebită se acordă grupurilor IMM – specificului activității și politicii de suport al acestora. Prezintă interes cercetarea anumitor funcții la nivel de întreprindere: marketing, reclamă, management financiar, evidență contabilă etc. Multe publicații și teze au drept obiect de cercetare problemele de dezvoltare a businessului în țările europene, mai ales în cele din UE. Se atenționează asupra barierelor în dezvoltarea businessului și influența factorilor externi asupra activității antreprenoriale.

Totuși, multe probleme privind activitățile de antreprenoriat sunt încă puțin studiate. În special, nu se efectuează o analiză complexă a dezvoltării businessului în țara noastră. Nu se acordă atenția cuvenită studierii întreprinderilor de producere inovatoare, mai ales a celor din industrie. Nu este analizată pe deplin nici politica de dezvoltare a antreprenoriatului în Republica Moldova, formele și metodele de suport în domeniu. Aceste probleme au condiționat stabilirea scopului acestei cercetări.

Scopul și obiectivele studiului

Scopul acestei teze este analiza și sinteza bazelor teoretice ale antreprenoriatului și ale susținerii acestuia, care vor permite evaluarea dezvoltării activității de antreprenoriat, precum și elaborarea unor propuneri necesare pentru perfecționarea formelor și metodelor de suport al afacerilor în Republica Moldova, cu accent pe întreprinderile industriale inovatoare.

În vederea realizării acestui scop, în lucrare ne-am propus următoarele **obiective**:

1. Analiza și sistematizarea principalelor caracteristici și grupe ale antreprenoriatului.
2. Sintetizarea experienței altor țări privind formele și metodele de susținere a antreprenoriatului, ținând cont de capacitățile de adaptare a acestora la condițiile Republicii Moldova (cu accent pe suportul instituțional pentru businessul de inovare).

3. Analiza nivelului și a tendințelor de dezvoltare a antreprenoriatului și identificarea particularităților de dezvoltare a principalelor grupe de întreprinderi în Republica Moldova.
4. Analiza componentelor principale ale politicii actuale de susținere a antreprenoriatului în Republica Moldova, argumentarea și elaborarea celor mai potrivite pentru țara noastră principii, direcții, forme și metode de suport ale antreprenoriatului (cu accent pe suportul instituțional pentru întreprinderile industriale inovatoare).
5. Dezvoltarea unui concept de curriculum pentru instruirea mediatorilor și managerilor de clustere.
6. Elaborarea propunerilor de ameliorare a utilizării rezultatelor științifice în industrie, prin intermediul incubatoarelor universitare de inovare.

Obiectul studiului sunt formele și metodele de suport al activității antreprenoriale, cu accent pe afacerile inovaționale în cadrul întreprinderilor de producere.

Noutatea și originalitatea științifică a rezultatelor constau în următoarele:

- Sistematizarea definițiilor și caracteristicilor de bază ale activității antreprenoriale, cu evidențierea celor mai importante grupe de afaceri;
- Sinteza formelor și metodelor internaționale existente de susținere ale antreprenoriatului;
- Elaborarea metodologiei de calcul al ”portretului” de grup al unei întreprinderi medii din Republica Moldova;
- Identificarea particularităților de dezvoltare a grupelor principale de întreprinderi în funcție de formele de proprietate, dimensiune și tipuri de activitate și identificarea impedimentelor privind dezvoltarea acestuia în Republica Moldova;
- Argumentarea și elaborarea celor mai potrivite principii, direcții, forme și metode de susținere a afacerilor din Republica Moldova, cu accent pe suportul instituțional al afacerilor inovatoare;
- Elaborarea propunerilor de consolidare a cooperării dintre antreprenori și cercetători în cadrul incubatoarelor de inovare.

Problema științifică importantă soluționată constă în fundamentarea teoretică și metodologică a dezvoltării continue a formelor și metodelor de suport al activității antreprenoriale cu accent pe întreprinderile inovatoare, fapt ce asigură confirmarea necesității promovării continue a afacerilor prin stimularea organizării business incubatoarelor inovaționale și clusterelor.

Metodele de cercetare și informația inițială

Pe parcursul studiului au fost utilizate metode științifice (abordarea sistemică, analiza și sinteza, abordarea istorică și logică, analiza critică a materialelor, analiza monografică, metoda analogiilor etc.); metode economice (comparația, grupările, indicii în lanț, seriile dinamice etc.); metode calitative de cercetare social-economică (interviurile semistructurate aprofundate cu oameni de afaceri și experți). În calitate de informație inițială, în această teză sunt utilizate următoarele materiale: 1) legile și regulamentele ce reglementează dezvoltarea afacerilor în Republica Moldova;

2) datele statistice din Republica Moldova și din alte țări; 3) publicațiile științifice la tema tezei, precum și rezultatele proiectelor realizate de consultanți autohtoni și din străinătate; 4) rezultatele interviurilor cu antreprenori și experți.

Semnificația teoretică a lucrării constă în sistematizarea definițiilor și caracteristicilor de bază ale activității antreprenoriale, cu identificarea particularităților de dezvoltare a grupelor principale de întreprinderi în funcție de formele de proprietate, dimensiunile și tipurile de activitate; elaborarea metodologiei de calcul al "portretului" statistic al unei întreprinderi medii din Republica Moldova.

Semnificația practică a lucrării se concretizează în cercetările aplicative, și anume: în analiza activității antreprenoriale și depistarea problemelor ce stopează dezvoltarea businessului în Republica Moldova; analiza celor mai bune practici de suport al afacerilor din țările dezvoltate și argumentarea celor mai potrivite forme și metode de susținere a afacerilor din Republica Moldova, cu accent pe suportul instituțional al afacerilor inovatoare, care sunt concepute pentru a fi implementate și pot fi folosite în activitatea didactică. Semnificația practică a rezultatelor cercetării, de asemenea, rezidă în elaborarea propunerilor de consolidare a cooperării dintre antreprenori și cercetători în cadrul incubatoarelor universitare de inovare; dezvoltarea unui concept de curriculum pentru instruirea mediatorilor și managerilor de clustere.

Aplicarea rezultatelor studiului este confirmată de Certificatele de implementare (anexele 8, 9). Unele rezultate și recomandări formulate în urma participării autorului în cadrul cercetării deja au fost utilizate parțial de către colaboratorii Ministerului Economiei, în scopul analizei situației din sectorul IMM și la elaborarea Planurilor de acțiuni pentru anii 2015-2017 ale Strategiei de Dezvoltare a Sectorului IMM pentru anii 2012-2020, aprobată de Guvern. Totodată, rezultatele, concluziile și propunerile autorului pot fi utilizate în scopuri didactice, la cursurile privind bazele antreprenoriatului, managementul întreprinderii, reglementarea de stat a economiei etc.

Aprobarea rezultatelor studiului. Principalele teze ale lucrării, concluziile și recomandările elaborate au fost aprobate la 8 conferințe, inclusiv participarea în cadrul proiectului instituțional aplicativ 11.817.08.29A „Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului între business și organele administrației publice” (2011-2014), realizat de către INCE.

Publicații la tema tezei. Rezultatele obținute sunt publicate în 12 lucrări științifice.

Structura și volumul tezei. Structura tezei este condiționată de obiectivele propuse și de logica studiului. Lucrarea cuprinde: adnotare (în limbile română, rusă și engleză), introducere, trei

capitole, concluzii generale și recomandări, 22 anexe, bibliografie (192 surse). Conținutul tezei este expus pe 124 pagini text de bază.

În **primul capitol „BAZELE TEORETICE ALE ANTREPRENORIATULUI”** este analizat în baza literaturii științifice conceptul de *antreprenoriat*, sunt relevate caracteristicile sale, sunt prezentate principalele grupe de întreprinderi; se concretizează particularitățile activității antreprenoriale în Republica Moldova; sunt analizate elementele principale ale politicii actuale ale R.Moldova privind susținerea afacerilor; sunt identificate, justificate și dezvoltate cele mai potrivite forme și metode de suport al antreprenoriatului existente în R.Moldova; sunt identificate particularitățile activității antreprenoriale în țările cu relații de piață aflate în perioada de tranziție; sunt studiate metodele și formele de susținere a afacerilor în țările europene, cu accent pe metodele instituționale de suport pentru afacerile inovatoare.

În **al doilea capitol „ANALIZA ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE”** în baza unui calcul al principalilor indicatori ai întreprinderilor din Republica Moldova, se face o caracterizare generală a dezvoltării antreprenoriatului și a tendințelor sale de dezvoltare; este demonstrat specificul de evoluție a unor grupe de întreprinderi în funcție de formele de proprietate, dimensiuni și tipuri de activitate; este prezentat un ”portret” de grup al întreprinderii medii din Republica Moldova.

În **al treilea capitol „DEZVOLTAREA FORMELOR ȘI A METODELOR DE SUSȚINERE A ANTREPRENORIATULUI”** sunt elaborate principiile, analizate problemele antreprenoriatului și sunt justificate direcțiile fundamentale de perfecționare a suportului acordat antreprenoriatului inovator, sunt recomandate propuneri de îmbunătățire a implementării rezultatelor cercetărilor în întreprinderile autohtone prin intermediul incubatoarelor de inovare și uniunilor clusteriale; sunt propuse instrumente de îmbunătățire continuă pentru activitatea de antreprenoriat.

Cuvinte-cheie: antreprenoriat, întreprinzător, politicile statului de suport al afacerilor, forme și metode de susținere a afacerilor, industrie, afaceri inovatoare, incubatoare de inovare.

1. BAZELE TEORETICE ALE ANTREPRENORIATULUI

1.1. Conceptul de antreprenoriat, caracteristicile și grupele sale principale

Termenii „antreprenoriat”, „activitate antreprenorială” sunt adesea utilizați atât în publicații științifice, cât și în materiale analitice, în actele politicilor de stat, în legislație, având o orientare practică. Cu toate acestea, de-a lungul întregii perioade de observație și analiză a activității antreprenoriale, fiecare cercetător a accentuat doar anumite caracteristici ale acesteia, de aceea vedea diferit rolul antreprenorului și funcțiile lui în dezvoltarea economică.

Dreptul roman cunoștea noțiunea de „antreprenor”, desemnând o activitate îndeosebi comercială. În Evul Mediu, noțiunea de „antreprenor” avea mai multe sensuri, indicând: persoanele care se ocupau cu comerțul exterior; organizatorii de parade, spectacole; responsabilii de obiecte industriale, șantiere. Aceștia nu își asumau niciun risc, ci doar conduceau toate activitățile, utilizând resursele financiare, materiale și comerciale care li se alocau [24].

Primul cercetător care a examinat într-un context științific rolul antreprenorului în dezvoltarea economică a fost economistul și omul de afaceri Richard Cantillon (sf. sec. XVII – înc. sec. XVIII). Potrivit lui, o trăsătură distinctivă a muncii întreprinzătorului este *activitatea în condiții de risc*, iar sursele de bogăție sunt *pământul și munca* [163].

O analiză mai profundă a antreprenoriatului a făcut-o J.-B. Say, care considera că activitatea de antreprenoriat este mai întâi de toate simbioza creatoare a trei factori de producție – pământul, munca și capitalul. El a caracterizat antreprenorul ca fiind o persoană care îi organizează pe alții în cadrul procesului de producție, definindu-l drept *manager și coordonator al factorilor de producție*. Una dintre ideile principale ale lui Say este recunoașterea rolului activ al întreprinzătorului în producerea de bunuri [180].

La sfârșitul sec. XIX – începutul sec. XX, cercetătorii încep să studieze fenomenul antreprenoriatului mult mai adânc și multidirecțional, inclusiv analizând sursele formării venitului suplimentar. În special, G. B. Clark examina deja nu trei, ci patru factori de producție – *capitalul, pământul, activitatea angajatorilor și munca angajaților*. În același timp, el făcea conexiunea fiecărui factor cu un anumit rezultat, de exemplu, venitul întreprinderii – cu efectul unei coordonări de succes a inovațiilor tehnologice, comerciale și organizaționale [161].

F. Knight a presupus că *profitul* (veniturile din afaceri) se formează ca o recompensă pentru gestionarea cu succes a procesului de producție în condiții de risc și incertitudine, caracteristice economiei de piață [169].

O poziție similară a avut-o și P. Drucker, care considera că cea mai importantă pentru un om de afaceri este capacitatea de a folosi orice oportunitate oferită de mediul exterior, pentru a obține

un profit cât mai mare [156].

O contribuție semnificativă la studiul antreprenoriatului a adus-o Joseph Schumpeter, care trata antreprenorul ca pe un *inovator*. În teoria dezvoltată de acest savant, teza de bază era următoarea: *creșterea economică este determinată de inovațiile create de întreprinzători* [191].

Potrivit lui Schumpeter, individul rămâne un întreprinzător doar atâta timp cât este și un inovator. De asemenea, el considera că antreprenor poate fi nu numai proprietarul, ci și un manager angajat, trăsătura definitivă în acest caz fiind caracterul inovator al activității [191].

Un șir de savanți cu renume, analizând antreprenorul și activitățile sale, acordau prioritate, în primul rând, trăsăturilor lui de caracter. Astfel, în accepțiunea lui Hayek, antreprenoriatul nu este un tip de activitate, ci o trăsătură de comportament, care constă în *căutarea și cercetarea unor noi oportunități economice* [183].

K. McConnell și S. Brue, autori ai celebrului manual "Economics", consideră că principala trăsătură a unui întreprinzător este *talentul antreprenorial*, ca o resursă umană deosebită. Ei leagă antreprenoriatul cu patru calități interdependente [165]:

- 1) hotărârea de a prelua inițiativa, pentru a conecta resursele necesare într-un proces de producție;
- 2) curajul și capacitatea de a lua decizii care vor determina caracterul activităților sale viitoare și îi vor permite să poarte responsabilitate juridică și financiară pentru ele;
- 3) inovare, dorința și capacitatea de a introduce noi produse, noi tehnologii, noi forme și metode de organizare și de management;
- 4) capacitatea de a risca cu prudență, deoarece, în condițiile concurenței de piață, succesul afacerii și, în consecință, profitul nu ți le garantează nimeni.

Unul dintre primii savanți care au început să efectueze cercetări empirice în domeniul afacerilor a fost un reprezentant al behaviorismului (comportamentismului), D. McClelland. La mijlocul sec. al XX-lea, acest savant a dovedit prin calcule că anume *antreprenorii sunt o forță motrice importantă de dezvoltare*, deoarece aceștia se caracterizează printr-un nivel ridicat al nevoii de realizare, prin încredere în sine, capacitate de a rezolva probleme majore, de a-și asuma responsabilități și nu se tem de riscurile moderate [164].

O idee importantă a lui D. McClelland este aceea că motivația ce condiționează comportamentul unui antreprenor poate fi modificată. De aceea, el a elaborat diferite programe instructive pentru schimbarea motivației oamenilor, luând în considerație caracteristicile personale concrete ale întreprinzătorilor, cum ar fi apetitul pentru risc, nevoia de autonomie, optimismul și nevoia de realizare [163].

Cu toate acestea, potrivit lui William Gartner, în ultimii 20-25 de ani, în cercetările asupra antreprenoriatului a avut loc o schimbare relativă de accent: de pe studiul antreprenorului și a capacităților sale pe procesul de afaceri și rezultatele acestuia [52].

A. Busîghin, în cartea sa "Antreprenoriat", rezumând dezvoltarea teoriei antreprenoriatului, identifică "patru valuri": (1) cu concentrarea atenției asupra riscului în afaceri; (2) cu evidențierea activității inovatoare, ca trăsătură distinctivă a antreprenoriatului; (3) cu accent pe calitățile personale speciale și pe abilitățile antreprenorului; (4) cu transferul atenției asupra acțiunilor manageriale ale întreprinzătorului, când problemele se analizează deja la nivel interdisciplinar [145].

P. Devidsson și G. Wiklund examinează spiritul antreprenorial într-un context mai larg, propunând explorarea acestuia la diferite niveluri: de la întreprinzătorul individual până la economia în ansamblu. Într-adevăr, inițiativa antreprenorială provine de la persoane concrete, dar asemenea inițiative duc la crearea unor noi întreprinderi sau la relansarea unor afaceri mai vechi. Creșterea dimensiunilor și a competitivității acestora conduce la schimbări în dezvoltarea sectoarelor economice și a regiunilor, influențând ocuparea forței de muncă și creșterea economică [42].⁸Cu toate acestea, în prezent domină studiile asupra antreprenoriatului la micronivel, vizând anumite întreprinderi și anumiți antreprenori [159].

Actualmente se elaborează diverse teorii privind dezvoltarea întreprinderii. De exemplu, există *teoria resurselor companiilor* (modelul bazat pe resurse), conform căreia managementul companiei este obligat să se angajeze în identificarea, dezvoltarea și utilizarea resurselor-cheie pentru a maximiza veniturile. În acest context, avantajele competitive ale întreprinderii, potrivit lui George Barney, sunt așa proprietăți ale resurselor cum ar fi valoarea lor specială (care permite să se pună în aplicare strategii de sporire a eficacității); raritatea resurselor (le posedă un număr mic de firme concurente); nereproductibilitatea resurselor etc. [38].

În *lucrările științifice ale cercetătorilor din economiile de tranziție și în curs de dezvoltare*, activitatea antreprenorială de asemenea este cercetată multiaspectual. Astfel, antreprenoriatul este analizat de pe următoarele poziții: din punct de vedere filosofic (ca o stare de spirit specială, un mijloc de realizare a potențialului persoanei), dar ca și un proces de gândire și ca artă de a gestiona o afacere [151].

Abordarea antreprenoriatului prin *calitățile antreprenorului* este prezentă în lucrările lui V. Savcenko, care consideră întreprinzătorul "un factor personal subiectiv al producției, capabil, în baza inițiativei și a inovării, fără a-i fi teamă de responsabilitate economică totală, să își asume riscuri și

să combine într-un mod special factorii de producție, astfel încât, pe termen lung, să câștige venituri suplimentare" [175].

Cercetătoarea N. Isakova, la principalele caracteristici ce definesc *particularitățile activității antreprenoriale*, referă și incertitudinea / riscul, axarea permanentă pe inovare și particularitățile de management [159].

În pofida unei perioade destul de lungi de dezvoltare a antreprenoriatului, în prezent, teoria antreprenoriatului este încă în proces de formare; totodată, nu există o singură definiție, unanim acceptată, a acestui fenomen. P. Davidsson, pe baza unei sinteze a publicațiilor științifice, ajunge la concluzia că există trei tipuri principale de definiții ale antreprenoriatului, legate de: (1) caracteristicile antreprenorului; (2) procesul antreprenorial; (3) rezultatele antreprenoriatului [47].

Spre exemplu, savantul american R. Hisrich definește antreprenoriatul ca fiind procesul de creare a ceva nou, care prezintă o valoare, iar pe omul de afaceri – drept o persoană care își consumă timpul și energia necesare în vederea atingerii acestui scop, asumându-și riscul financiar, psihologic și social complet și primind, drept recompensă, bani și satisfacția de a fi reușit [184].

Pe lângă noțiunile speciale de definiție a activității antreprenoriale se aliniază și viziunea americanului Dan Muzyca, care tratează activitatea antreprenorială ca pe un proces ce 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. Muzyca susține că activitatea antreprenorială nu depinde de mărimea businessului și nu ține de înființarea unei noi companii [97].

Un alt savant american, Howard Stevenson, definește activitatea antreprenorială ca fiind urmărirea unei oportunități, abordarea și efectuarea unor schimbări rapide, adoptarea de decizii multifazice, utilizarea resurselor altor persoane, dirijarea relațiilor și rețetelor umane și compensarea inițiatorilor pentru valoarea nou-creată. Această definiție este una completă, care descrie structura activității antreprenoriale [121].

O tratare analitică amplă este prezentată de cercetătorul canadian Louis Jacques Fillion, care structurează procesul antreprenorial în următoarele activități: identificarea oportunităților economice, determinarea viziunii și a deciziilor privind realizarea inițiativei, implementarea activității, începând cu procurarea mijloacelor de realizare a afacerii, promovarea afacerii și comercializarea rezultatului afacerii [51].

În multe definiții este utilizată totalitatea caracteristicilor menționate mai sus. De exemplu: antreprenoriatul este un sector special al economiei de piață, în care entitățile de afaceri care au libertate economică, unitatea dreptului de proprietate și de gestionare nemijlocită, prin reacție

imediată la schimbările conjuncturii de piață în condiții de risc, inerente activității antreprenoriale în condiții de independență economică deplină și responsabilitate, asigură obținerea unui venit financiar în condiții de concurență [174].

În unele definiții ale antreprenoriatului se ia în considerare și prezența ideii afacerii. De exemplu, A. Busîghin definește antreprenoriatul ca un tip special de activitate economică – orientat spre obținerea profitului, bazat pe inițiativă, responsabilitate și pe o idee de afacere inovatoare [151].

În studiile cercetătorului moldovean A. Cotelnic (ș.a.), la asemenea calități ale antreprenorilor ca independența și inițiativa, acceptarea riscului și orientarea spre profit, se adaugă și respectarea normelor legislative. Activitatea de antreprenoriat este o activitate independentă, desfășurată pe propriul risc și orientată spre obținerea profitului ca urmare a utilizării bunurilor, vinderii mărfurilor, executării lucrărilor sau prestării serviciilor de către persoanele înregistrate în această calitate, în modul stabilit de lege [24].

În literatura occidentală, conceptele *antreprenoriat* și *business* sunt sinonime. Astfel, în lucrarea lui A. Hosking "Curs de afaceri", conceptul-cheie de "business" este definit ca o activitate întreprinsă de indivizi, întreprinderi și organizații care vizează dobândirea de bunuri naturale, producerea sau achiziționarea și vânzarea de bunuri și servicii în schimbul altor bunuri și servicii sau bani, în beneficiul reciproc al persoanelor sau al organizațiilor interesate [185].

În literatura de specialitate este controversată relația dintre conceptele de "antreprenor", care se referă numai la proprietar, și "manager", care poate fi angajat. În practică, aceste concepte adesea coincid, deoarece mulți proprietari acționează ca manageri, iar mulți manageri sunt proprietarii mijloacelor de producție gestionate [163].

Cu toate acestea, autorii celebrului manual "Bazele managementului", H. Mescon, M. Albert și Fr. Kedouri, indică niște diferențe între conceptele de "manager" și "antreprenor". Deși există o serie de funcții comune ale acestora (luarea deciziilor, responsabilitatea etc.) și, mai mult decât atât, mulți proprietari sunt și managerii propriilor întreprinderi, totuși calitatea principală a unui manager – capacitatea de a induce organizare în efectuarea unei anumite activități – nu este neapărat tipică pentru proprietari [167].

Noțiunea de *antreprenoriat* în știința și practica modernă este destul de des folosită ca sinonim al noțiunii *micul business* sau *IMM* [159].

Autorii pornesc de la ideea că caracteristicile esențiale ale antreprenoriatului / antreprenorului se manifestă mai pe deplin în activitatea întreprinderilor mici / micilor întreprinzători. E vorba despre asemenea parametri ai afacerilor cum ar fi finalitatea, inițiativa, activismul, responsabilitatea,

capacitatea de a-și asuma riscuri. Cu toate acestea, D. Storey și N. Sykes, în cartea lor "Micul business și antreprenoriatul", tratează cele două fenomene menționate ca niște mulțimi ce se intersectează. Nu toate întreprinderile mici se ocupă numai de antreprenoriat, în același timp, activitatea antreprenorială poate fi realizată și în afara micului business [122]. Astfel, termenul "antreprenoriat" poate fi atribuit nu numai businessului mic, ci și marelui business.

În opinia autorului tezei, definind antreprenoriatul, nu este potrivită limitarea la doar una dintre caracteristicile sale [96, 159], ci este necesar să se ia în considerație mai mulți parametri importanți.

În același timp, unii dintre parametrii menționați mai sus (cum ar fi unitatea de proprietate și de gestionare nemijlocită) nu fac parte din caracteristicile principale ale antreprenoriatului. În teză ne vom baza pe următoarea definiție a acestuia: **antreprenoriatul este un tip distinct de activitate economică, care are următoarele caracteristici: activism și inițiativă, independență și responsabilitate, capacitate de a risca, spirit inovator, orientare spre obținerea de venituri.**

Totodată, noțiunile "business" și "antreprenoriat" sunt sinonime. De asemenea, întreprinzătorul poate să fie atât proprietarul, cât și administratorul afacerii. Deși funcțiile lor pot varia, în esență activitatea de bază corespunde caracteristicilor antreprenoriatului. Caracteristicile principale ale activității antreprenoriale sunt prezentate în schema din figura 1.1.

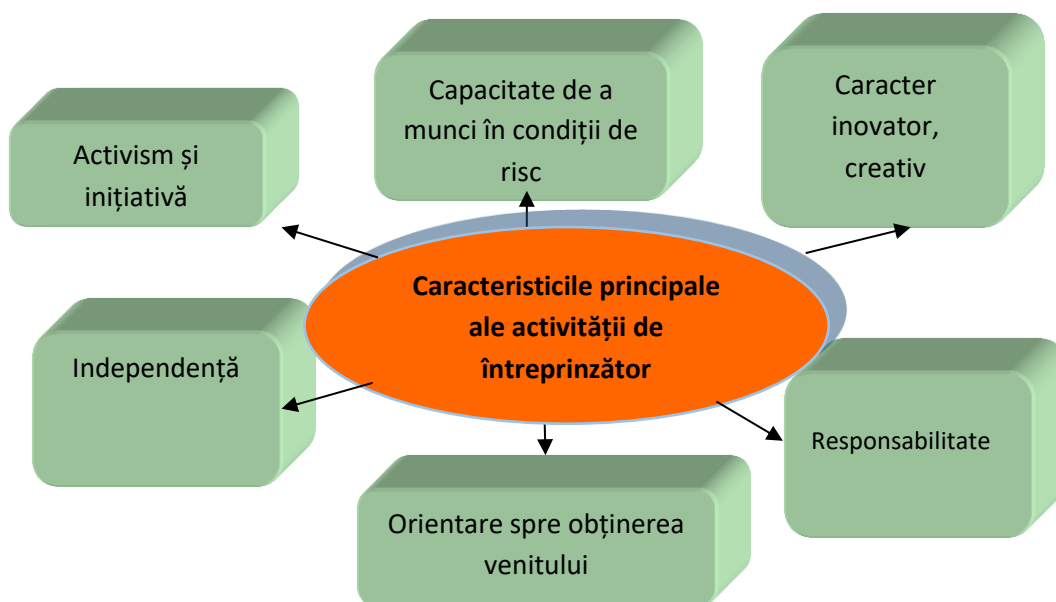


Fig. 1.1. Caracteristicile principale ale activității antreprenoriale
Sursă: Elaborată de autor [22,23].

Astfel, **principalele caracteristici ale activității de antreprenoriat** sunt următoarele:

1. *Activismul și inițiativa* întreprinzătorului, când acesta, din proprie inițiativă, având o motivație internă, își creează și dezvoltă propriul business.
2. *Independența în activitate*, care are atât o componentă de proprietate (existența proprietății separate), cât și una organizațională (nevoia de a lua independent decizii în procesul activității de afaceri).
3. *Responsabilitatea antreprenorului* – financiară și juridică – pentru rezultatele activității sale (inclusiv cu averea sa).
4. *Capacitatea de a lucra în condiții de risc*, acesta fiind inerent economiei de piață; antreprenorul trebuie să poată prevedea riscurile și să diminueze consecințele acestora (prin intermediul asigurărilor ș.a.).
5. *O abordare creativă, inovatoare*, ca element indispensabil al businessului competitiv.
6. *Axarea pe dobândirea venitului antreprenorial* (profitului), ca unul din principalele motive și rezultate ale activității de afaceri.

Un element ce caracterizează antreprenorul este spiritul întreprinzător, ceea ce presupune abordarea creativă și inovatoare. Inovarea, de regulă, presupune abilitatea de a aplica în mod creativ soluții pentru problemele și oportunitățile care răspund necesităților societății. Dacă creativitatea presupune crearea ideilor noi, atunci inovarea realizează lucruri noi. Antreprenorul va gândi și va face lucruri noi sau lucruri vechi sub o formă nouă. Peter Drucker afirma că inovarea este „principalul instrument al antreprenorului”, prin care explorează schimbările ca oportunități pentru noi afaceri [155]. Creativitatea și inovarea sunt elementele de bază ale unui spirit întreprinzător. Există numeroase persoane care lansează idei de afaceri, dar nu întotdeauna aceste idei ajung să devină produse sau servicii. Antreprenorul este cea persoană care face legătura dintre idee și oportunitatea de a acoperi o necesitate.

În „Conceptia de dezvoltare a antreprenoriatului inovațional în Republica Moldova”, dezvoltată de Academia de Științe a Moldovei [37], se menționează că prin *activitatea inovațională a întreprinderii* se subînțelege forma de activitate privind transformarea ideii (de obicei, a rezultatelor cercetărilor și elaborărilor științifice sau ale altor realizări științifico-tehnice) în produse noi sau perfecționate din punct de vedere tehnologic, precum și în procesele tehnologice. Dezvoltarea economiei inovaționale poate fi asigurată de către antreprenoriatul inovațional, care reprezintă companiile ce dezvoltă afaceri de producere și prestează servicii după cum urmează:

- a. mărfuri și servicii noi, bazate pe rezultate ale cercetării din Republica Moldova sau din afara țării, inclusiv tehnologii importate;

b. mărfuri și servicii existente pe piață, produse prin implementarea tehnologiilor noi, mai eficiente și mai performante, orientate atât spre piața locală, cât și spre export.

Cercetătorii români M. Moldoveanu și Em. Dobrescu tratează spiritul inovativ ca aptitudinea de a produce soluții noi, capacitatea de a introduce în lume un lucru nou, de a crea idei și produse originale, de a revela dimensiuni necunoscute ale fenomenelor, dar și soluții de rezolvare a problemelor [95], iar Ov. Nicolescu și I. Verboncu consideră că principalul element definitiv al inovației este generarea unor idei noi. Inovarea, în schimb, se caracterizează atât prin apariția de idei noi, cât și prin efectuarea unor schimbări pe baza acestora [102].

H. J. Harrington și J. S. Harrington înțeleg prin *activitate inovațională* activitatea care duce la creștere și supraviețuire [57]. Alți doi cercetători români tratează inovația mai mult sub aspect managerial. Astfel, C. Russu susține că inovația este crearea și promovarea susținută a “noului” prin adoptarea și aplicarea perseverentă a unor activități inovatoare, axate pe pregătirea și producerea schimbărilor [112]. Iar I. Dijmărescu tratează inovația mai larg, pune accentul pe management, – menționând că inovația este analiza critică a situației concurențiale a firmei, selectarea măsurilor importante ce trebuie aplicare în scurt timp [44]. Eugen Burduș afirmă că inovația este reprezentată de abilitatea de a aplica în mod creativ soluții problemelor și oportunităților care îmbunătățesc viața oamenilor [27].

Analiza părerilor autorilor enumerați demonstrează că principiul de abordare privind activitatea inovațională este puțin diferit: unii tratează inovația sub aspect antreprenorial, iar alții – sub aspect managerial. Însă pentru aceste noțiuni este comun faptul că toate opiniile țin de spiritul, de momentul de pornire și de finalizare a procesului, fie de producție, fie de management. Pentru antreprenoriatul inovațional caracteristica inovativă este cea primordială, mai pronunțată, ea presupunând realizarea completă a procesului inovațional: de la crearea ideii până la realizarea ei.

Autorul tezei consideră că, având la bază abordările enumerate, noțiunea dată de autor pentru antreprenoriatul inovațional trebuie completată cu o caracteristică mai pronunțată inovațională. Așadar, *antreprenoriatul inovațional este un tip distinct de activitate economică, în care, printre caracteristicile proprii unei activități antreprenoriale, caracteristica inovațională este cea de bază și presupune realizarea completă a procesului inovațional – de la crearea ideii până la realizarea ei în practică – și care în final se materializează într-un produs sau serviciu concret.*

Grupele principale de antreprenoriat

Activitatea de antreprenoriat este foarte diversă, fiind pusă în aplicare de diferite grupe de antreprenori la diverse forme de întreprinderi, cu multe caracteristici deosebite.

Cele mai importante în cercetări și în practică sunt următoarele grupe de antreprenoriat [24, 51, 97, 121, 122, 159, 163, 166]:

- *Întreprinderi cu forme diferite de proprietate:* privată, publică sau mixtă, pot aparține unor proprietari naționali, sau – parțial ori integral – să se bazeze pe capital străin. Dezvoltarea diferitor forme de proprietate poate avea particularități sau constrângeri, cu anumite consecințe asupra evoluării lor. De exemplu, o influență externă destul de puternică se resimte, de regulă, asupra întreprinderilor de stat (din partea administrației publice de nivel național sau local).

- *Activitatea antreprenorială individuală sau colectivă.* În cazul afacerilor private, proprietatea aparține unei persoane fizice: vânzător, meșteșugar, proprietarul unei mici firme etc. Proprietatea colectivă aparține concomitent câtorva subiecți, fiecare avându-și partea sa (coproprietate) sau nu, fiind vorba de proprietatea comună (ca în cazul afacerilor de familie). Afacerea proprie presupune o activitate economică pe cont propriu și pe propria răspundere completă și nelimitată. Antreprenoriatul colectiv se realizează prin asocierea unor persoane și a unor capitaluri, în numele unei întreprinderi comune, implicând o responsabilitate colectivă și venituri comune, care aparțin participanților.

- *Businessul în funcție de dimensiuni se clasifică în întreprinderi micro-, mici, mijlocii și mari.* Dimensiunea afacerii este un criteriu important de clasificare, care de asemenea influențează asupra specificului activităților. Astfel, D. Storey și N. Sykes, examinând specificul afacerilor din punctul de vedere al întreprinderilor mici și mari, au ajuns la concluzia că nivelul de incertitudine al mediului pentru întreprinderile mici este mult mai mare. Inovarea și inovațiile în cadrul întreprinderilor mici de asemenea diferă de afacerile mari: firmele mici rareori introduc inovații radicale, care ar servi drept noi tipuri de produse (servicii) pentru economie în ansamblu.

- *Companii care țin de diferite tipuri de activitate economică – industrie, agricultură, comerț ș.a.* În informația statistică, gruparea întreprinderilor depinde, în primul rând, de clasificatorul utilizat în țara sau în regiunea respectivă. În UE a fost adoptat un Clasificator comun al tipurilor de activitate economică în Uniunea Europeană (NACE – Statistical classification of economic activities in the European Community).

- *În funcție de fazele ciclului de reproducere și de funcțiile îndeplinite de către antreprenor, se identifică următoarele tipuri de activitate: industrială, comercială, financiară etc.* În special, la activitățile financiare pot fi referite cele bancare, de asigurări, de audit, de leasing etc.; la activitățile de producere – cele de inovare și tehnico-științifice, producerea propriu-zisă și sfera serviciilor etc. Uneori sunt evidențiate doar afacerile de producție și cele intermediare.

- *Businessul, în funcție de forma organizatorico-juridică de administrare, de regulă, se clasifică în întreprinzători individuali, parteneriate (tovărășii) și societăți de administrare / corporații (societăți cu răspundere limitată și societăți pe acțiuni). Societățile pe acțiuni pot fi deschise (care au dreptul de a înstrăina acțiuni fără acordul celorlalți acționari) și închise (în care acțiunile sunt distribuite numai în rândul unui grup predeterminat de persoane, în primul rând, fondatorii).*

- *Activitate antreprenorială realizată la nivelul întregii întreprinderi sau în cadrul acesteia, în anumite unități ale sale – așa-numitul intraprenoriat.*

- *Companii în funcție de localizare și acoperirea teritoriului în care operează. Se disting grupuri de companii care operează în capitală sau în regiuni, în localități urbane sau rurale. Un grup separat îl formează companiile ce activează pe teritoriul mai multor țări – corporațiile transnaționale.*

- *Businessul care funcționează în limitele legii sau, total ori parțial, în sectorul informal.*

Principalele grupe de afaceri sunt prezentate în tabelul 1.1.

Tabelul 1.1. Principalele grupe de afaceri

Criterii de clasificare	Grupe
Forma de proprietate	Privată, publică, mixtă: cu capital național sau străin
Numărul de proprietari	Activitate individuală sau colectivă
Dimensiunile afacerii	Întreprinderi micro-, mici, medii sau mari
Tipul de activitate economică	Industrie, agricultură, comerț etc.
Faza / etapa ciclului de reproducere	De producție, comercială, financiară ș.a.
Forma organizatorico-juridică de activitate	Întreprinzători individuali, parteneriate și societăți de administrare (societăți cu răspundere limitată și societăți pe acțiuni)
Nivelul la care are loc activitatea antreprenorială	La nivelul întreprinderii sau al unor structuri ale sale (intraprenoriat)
Amplasarea și aria de desfășurare a afacerii	În capitală sau în regiune, în localitate rurală sau urbană, companie națională sau transnațională
Legitimitatea afacerii	Funcționează în limitele legii sau, parțial ori total, în sectorul informal

Sursa: Elaborat de autor în baza surselor analizate.

În funcție de prezența abilităților antreprenoriale, printre întreprinzători există și *grupul celor*

care desfășoară activități independente. Potrivit Organizației Internaționale a Muncii (OIM), aceștia sunt definiți ca lucrători autonomi, ce desfășoară activități independente, lucrează pe cont propriu, își organizează singuri munca, dețin mijloace de producție și sunt responsabili de produsele sau servicii prestate, de calitatea acestora, de preturi și vânzări etc. Acest grup, chiar dacă se raportează la antreprenoriat, este cel mai simplu dintre toate tipurile existente.

Reprezentanții altui grup similar, care pot fi raportați doar parțial la întreprinzători, sunt așa-numiții antreprenori „forțați involuntari”. În baza acestei idei, propuse de R. Scase, dar și de un grup de cercetători condus de A. Cepurenko, a apărut o clasificare a întreprinzătorilor mici în funcție de motivele care i-au adus în afaceri. În Moldova, grupul respectiv de întreprinzători a fost, de asemenea, analizat în detaliu de E. Aculai și numit afaceriști „de nevoie”. Antreprenori "de nevoie" sunt acele persoane care și-au pierdut locurile de muncă și mijloacele de subzistență și, sub amenințarea unor asemenea schimbări negative, s-au văzut silite să intre în afaceri, fără a avea capacități pentru acest domeniu, ceea ce nu putea să nu le afecteze activitatea [1, 117].

De la începutul anilor '90, în țările aflate în tranziție de la economia dirijată la economia de piață a început sau a continuat apariția antreprenorilor. Ei se deosebeau mult de antreprenorii din țările cu relații de piață dezvoltate, având un specific al lor.

Problemelor legate de apariția și formarea antreprenoriatului în țările aflate în tranziție și-au dedicat studiile R. Aidis [3], M. Bateman, W. Bartlett [6], A. Busîghin [151], A. Gibb [55], V. Gorfinkel [163], B. Dallago [41], R. McIntyre [93], R. Scase [116], D. Smallbone [120], F. Welter [138], E. Iasin [166], A. Cepurenko [186], C. Sasu [114,115], O. Nicolescu [100], C. Rusu [113], G. Manolescu [92], E. Aculai [1,2], S. Certan [31], A. Cotelnic [21], S. Gorobievski [56] ș.a. În lucrările acestor autori se acordă o mare importanță identificării problemelor antreprenoriatului, creării unor condiții propice pentru dezvoltarea afacerilor și formării unei politici de stat de susținere a întreprinzătorilor.

Studiind antreprenoriatul în țările aflate în tranziție, savanții încearcă să descopere particularitățile acestuia. În special, A. Blinov a propus o clasificare a afacerilor după antreprenorii ocupați în producție și cei specializați în tranzacții de redistribuire [150].

R. Aidis identifică în aceste țări afacerile productive și cele neproductive. În prima grupă autorul include întreprinderile ai căror proprietari sunt axați pe creșterea și dezvoltarea afacerii; utilizează activ abordările inovatoare în management și tind să-și înnoiască permanent sortimentele de produse și servicii [3].

Ca urmare a cercetărilor efectuate în domeniul antreprenoriatului, problemele de business sunt dezbătute pe larg în cadrul conferințelor internaționale. De exemplu, din 1987 are loc Conferința

anuală de cercetări în antreprenoriat – RENT (Research in Entrepreneurship annual conference). Printre oamenii de știință, se bucură de prestigiu și conferința anuală care are loc la Babson College din SUA (Babson College Antreprenoriat Conference Research). Cele mai bune rapoarte discutate la aceste conferințe sunt publicate în ediții speciale sau pe site-urile ce reflectă problemele cele mai urgente și direcțiile de cercetare în domeniul antreprenoriatului, în special în țările economic dezvoltate. Compania EY organizează anual Concursul ”Antreprenorul anului” (EY World Entrepreneur Of The Year), cel mai prestigios concurs internațional în domeniu. În prezent, el are loc în mai mult de 145 de orașe din 60 de țări. Această primă – și singură deocamdată – competiție de acest gen are scopul de a recunoaște succesele unor oameni de afaceri care îi inspiră și pe alții cu ideile, entuziasmul și realizările lor.

1.2. Formele și metodele de suport ale antreprenoriatului existente în Republica Moldova

Suportul antreprenoriatului în Republica Moldova se bazează pe tendințele de dezvoltare a întreprinderilor autohtone, pe studiul experienței străine, pe evaluarea indicatorilor-cheie și pe analiza politicii existente de dezvoltare a antreprenoriatului în țara noastră – a formelor și metodelor de susținere utilizate.

Cadrul legislativ și de reglementare a activității de antreprenoriat în Republica Moldova include un șir de coduri, legi și regulamente. Principalele dintre ele sunt prezentate în figura 1.2.

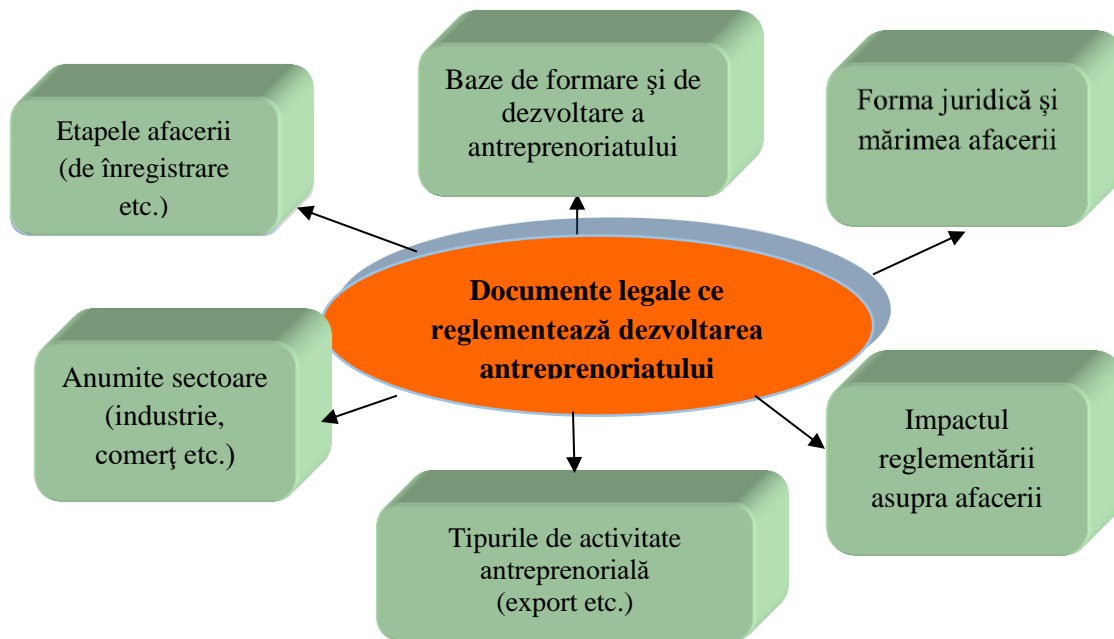


Fig. 1.2. Cadrul legislativ și reglementările care guvernează dezvoltarea activității antreprenoriale în Republica Moldova

Sursă: Elaborată de autor.

Formele și metodele de suport al afacerilor, implementate în Republica Moldova, includ:

- baza juridică și de reglementare, care guvernează crearea și dezvoltarea antreprenoriatului în țară;

- metodele economice de susținere a afacerilor, aplicate prin intermediul actelor juridice;

- formele și metodele instituționale de suport al antreprenoriatului, având în vedere sprijinul acordat anumitor instituții / organizații și implementarea politicilor de stat și a programelor specifice, care vizează dezvoltarea unor grupe individuale de întreprinderi.

Primul grup de documente juridice reglementează bazele de formare și de dezvoltare a antreprenoriatului. Acest grup include, în primul rând, normele din *Codul civil* ce reglementează afacerile [33] și *Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi* [77]. Codul și legea definesc conceptul de antreprenoriat; determină subiecții care au dreptul de a se angaja în activitatea de întreprinzător în Republica Moldova; prezintă drepturile și obligațiile întreprinderilor, relațiile dintre stat și business, problemele privind înființarea, reorganizarea și lichidarea întreprinderii; determină formele organizatorico-juridice ale activității de antreprenoriat.

Al doilea grup de instrumente îl constituie legile ce reglementează activitatea întreprinderilor cu diferite forme de administrare și de diferite mărimi. Printre întreprinderile cu diferite forme organizatorico-juridice de activitate evidențiem următoarele grupe: întreprinderi individuale, gospodării țărănești / de fermieri, parteneriate complete și limitate, societăți pe acțiuni și societăți cu răspundere limitată, cooperative de producție și de afaceri, companii de leasing, întreprinderi de stat și municipale. În afară de aceasta, statul reglementează activitatea întreprinderilor mici și mijlocii, în special a IMM-urilor și a deținătorilor de patente de întreprinzător. Acest grup de instrumente include un număr mare de legi și regulamente, cum ar fi:

- *Legea privind societățile cu răspundere limitată* [87]. Legea definește noțiunea de societate cu răspundere limitată, reglementează crearea, funcționarea, reorganizare și lichidarea acesteia; stabilește normele de formare și schimbare a capitalului social al societății, definește membrii săi, contribuțiile și organele lor de conducere.

- *Legea cu privire la întreprinderea de stat* [80]. Legea dă definiția întreprinderii de stat, stabilește condițiile și procedura de înființare, funcționare și încetare a activității acesteia; stabilește procedura de posesie, utilizare și dispunere de bunuri; determină autoritatea conducerii ei, a fondatorului și a managerului, determină specificul activității antreprenoriale a întreprinderilor proprietate de stat.

- *Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii* [88]. Legea stabilește criteriile calitative și cantitative ale întreprinderilor micro-, mici și mijlocii. De asemenea, fixează repartizarea clară a responsabilităților între organele autorității publice responsabile de elaborarea și

punerea în aplicare a politicii în domeniul IMM-urilor, precum și identifică principalele documente de politici (strategii și programe), prin care sunt planificate și implementate măsurile de suport din partea statului.

Al treilea grup de acte normative reglementează diferitele stadii de dezvoltare a antreprenoriatului: înregistrarea, licențierea, impozitarea etc. Documentele menționate includ *Codul fiscal* și un șir de legi, în special:

- *Legea cu privire la înregistrarea de stat a întreprinderilor și organizațiilor* [79]. Legea dată definește instituțiile de bază ale înregistrării de stat și conținutul Registrului de Stat, stabilește procedurile și documentele necesare pentru înregistrarea, reorganizare ași excluderea din Registrul de Stat, stabilește procedura de introducere a modificărilor în documentele fondatoare.

- *Legea privind reglementarea prin licențiere a activității de întreprinzător* [85], care stabilește principiile fundamentale de acordare a licențelor și criteriile de determinare a tipurilor de activitate supuse licențierii; stabilește politica de stat în domeniul licențierii și organele autorizate să efectueze această funcție; descrie procedura de obținere și reînnoire a licenței, precum și documentele necesare pentru obținerea licenței.

Al patrulea grup de legi reglementează activitatea anumitor sectoare ale economiei: industrie, comerț, agricultură etc. De exemplu:

- *Legea viei și vinului* [89], care stabilește bazele juridice, economice și sociale în sectorul pepinieritului viticol, viticulturii și vinificației; reglementează raporturile ce apar în activitatea de producere, prelucrare și comercializare a materialului de înmulțire și săditor viticol, a strugurilor marfă pentru masă și pentru vin, a vinurilor și a altor produse pe bază de must și vin, a produselor secundare vinicole și a produselor obținute prin valorificarea produselor secundare vinicole.

- *Legea cu privire la comerțul interior* [78], al cărei scop este crearea unui cadru legal pentru activitățile comerciale prin dezvoltarea rețelei de distribuție a bunurilor și a serviciilor comerciale. Legea definește principiile și formele generale de activitate comercială pe teritoriul Republicii Moldova; prezintă politica de stat în domeniul comerțului, determină funcțiile și atribuțiile autorităților publice responsabile pentru dezvoltarea și implementarea politicii statale în domeniul comerțului. Legea stabilește procedurile necesare pentru organizarea comerțului, regulile de bază pentru vânzarea bunurilor și serviciilor, de control și responsabilitate în domeniul comerțului.

Al cincilea grup de legi cuprinde acte normative ce reglementează anumite tipuri de afaceri, cum ar fi: de export, de import sau de inovare. Acesta include *Codul vamal*, *Codul cu privire la știință și inovare*, precum și o serie de legi:

- *Codul vamal al Republicii Moldova* [35] reglementează trecerea peste frontiera vamală a

mărfurilor și a vehiculelor; stabilește principiile de circulație și tipurile de regimuri vamale; determină regimurile vamale preferențiale, condițiile de export, import și tranzit de mărfuri, condițiile de import temporar și problemele de prelucrare sub control vamal.

• *Codul cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova* [32] reglementează raporturile juridice care țin de elaborarea și promovarea politicii de stat în sfera științei și inovării; de activitatea de cercetare științifică, inovare și transfer tehnologic; de informațiile științifico-tehnologice; de acreditarea organizațiilor în sfera științei și inovării; de atestarea cadrelor științifice și științifico-didactice de înaltă calificare; de protecția proprietății intelectuale; de statutul juridic al subiectelor din sfera științei și inovării.

Al șaselea grup de documente juridice sunt legate de punerea în aplicare a reformei de reglementare, în special pentru a îmbunătăți impactul reglementărilor asupra afacerilor. De exemplu:

• *Legea cu privire la principiile de bază de reglementare a activității de întreprinzător* [82]. Scopul legii este de a crea un cadru juridic favorabil pentru afaceri și climatul investițional; ea a stabilit principiile de bază de reglementare a activității de întreprinzător, precum și procedurile de revizuire a actelor normative în conformitate cu aceste principii.

• *Metodologia de analiză a impactului de reglementare și de monitorizare a eficienței actului de reglementare* stabilește procedura de evaluare și de monitorizare a efectelor reglementării afacerilor în interesul public și pentru protecția drepturilor oamenilor de afaceri. Metodologia prescrie tipurile de analiză a efectelor reglementării și procedura acestei analize.

Metode economice de reglementare de stat și de suport al afacerilor sunt, în primul rând, instrumentele de impozitare și subvențiile, achizițiile publice, reglementarea prețurilor etc. Aceste metode, care sunt utilizate pe scară largă în condițiile unei piețe dezvoltate, au un impact limitat în țările în curs de dezvoltare, cu economii în tranziție. Acest lucru este condiționat, pe de o parte, de posibilitățile minore de finanțare preferențială (creditare, impozitare) a afacerii, pe de altă parte, de incapacitatea de a utiliza mecanismele de piață, precum și de nivelul ridicat de corupție, care împiedică implementarea efectivă a acestor metode.

Metodele economice de reglementare de stat și de suport al afacerilor sunt reflectate în multe legi și reglementări, inclusiv cele menționate mai sus. De exemplu:

• *Ratele impozitelor de bază* sunt stabilite în Codul fiscal [34]. De exemplu, rata impozitului pe venit pentru majoritatea firmelor persoane juridice pentru anul 2015 constituie 12% din venitul impozabil. Caracteristicile de impozitare pentru IMM-uri, în comparație cu întreprinderile mai mari, sunt următoarele: (a) pentru persoane fizice și întreprinzători individuali – 7% din venitul

impozabil, suma căruia nu depășește 29.640 lei; 18% din venitul impozabil a cărui valoare depășește 29.640 lei; (b) pentru gospodăriile țărănești (fermieri) – 7% din venitul impozabil.

- *Reglementarea prețurilor bunurilor de importanță socială* este prevăzută, printre altele, în Legea cu privire la comerțul interior [78]. Legea stipulează că reglementarea activității comerciale cuprinde inclusiv stabilirea mecanismului de formare a prețurilor / tarifelor pentru produsele / serviciile importante din punct de vedere social.

- *Dispozițiile și cerințele principale ale sistemului de achiziții publice* sunt definite în Legea privind achizițiile publice [90]. Principiile care guvernează relațiile în domeniul achizițiilor publice formal cuprind transparența, asigurarea concurenței și promovarea rezidenților Republicii Moldova, în cazul în care nu este contrară dreptului internațional.

- *Valoarea fondului de subvenționare a producătorilor agricoli și direcțiile principale de utilizare a acestuia* sunt fixate în legislația privind bugetul. De exemplu, în Legea bugetului de stat al Republicii Moldova pentru anul 2015 [76], valoarea acestui fond este determinată în sumă de 610.000,0 mii lei, din aceștia, 110 000,0 mii lei în cadrul sistemului Comisiei Europene cu privire la sprijinul financiar pe ramuri „Stimularea economiei în localitățile rurale”. Aceste fonduri urmează să fie utilizate în următoarele domenii: (a) îmbunătățirea competitivității sectorului agroalimentar prin restructurare și modernizare; (b) asigurarea gestionării durabile a resurselor naturale; (c) creșterea investițiilor în infrastructura fizică și în infrastructură serviciilor în zonele rurale.

Metodele și formele instituționale de suport al afacerilor din Moldova includ susținerea anumitor instituții și implementarea politicilor de stat și a programelor specifice, care vizează dezvoltarea unor grupe de afaceri. Instituțiile de infrastructură includ, în sens larg, organizații atât guvernamentale, cât și neguvernamentale de reglementare și de control, sau care reprezintă și promovează interesele antreprenorilor.

În suportul de stat al antreprenoriatului actualmente sunt implicate următoarele instituții:

- *Ministerul Economiei*, care elaborează și implementează parțial politicile de stat de dezvoltare a afacerilor. În acest proces este implicată direct Direcția generală dezvoltarea mediului de afaceri, care este structurată în următoarele unități:

- Direcția politici de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și de comerț,
- Direcția politici de reglementare a activității de întreprinzător,
- Direcția politici investiționale și competitivitate.

- *Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova (MIEPO)*, care furnizează servicii pentru întreprinderile implicate în exportul de mărfuri și interesate de atragerea investitorilor străini.

- *Institutul Național de Metrologie și Centrul Național de Acreditare (MOLDAC)*, care include laboratoare (de testare, medicale, de siguranță alimentară etc.), organe de certificare a produselor, de certificare a managementului și organe de inspecție.

- *MOLDEXPO* – centru internațional de expoziții, care organizează diverse expoziții și târguri.

- *Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM)* – o agenție a cărei sarcini principale sunt: punerea în aplicare a politicii privind IMM-urile, coordonarea tuturor tipurilor de suport financiar, consilierea antreprenorilor.

- *Incubatoarele de afaceri*, unite într-o rețea, care acordă sprijin antreprenorilor începători în primii trei ani de activitate a acestora.

- Instituțiile care susțin dezvoltarea, transferul și implementarea inovațiilor: *Agencia pentru Inovare și Transfer Tehnologic (AITT)* a Academiei de Științe a Moldovei, creată în scopul acordării asistenței întreprinderilor în transferul de tehnologie; *parcurile științifico-tehnologice și incubatorul de inovare*, înființate în cadrul AȘM pentru a sprijini afacerile inovatoare; *incubatoarele / parcurile de inovare* în cadrul principalelor universități ale țării.

În Republica Moldova funcționează și instituții neguvernamentale de suport al antreprenoriatului. Acestea includ, în principal:

- *Camera de Comerț și Industrie* – o organizație neguvernamentală, autonomă și independentă, care reprezintă interesele în ansamblu ale întreprinzătorilor din Republica Moldova. Camera este persoană juridică de drept public și în această calitate beneficiază de sprijinul statului.

- *Instituțiile care oferă servicii de afaceri pentru întreprinderi*. Numărul lor este de mai mult de 100, ele oferind, de regulă, consultanță și instruire în domeniul afacerilor. Printre acestea se numără și asociațiile de afaceri, care sunt concepute pentru a proteja și a reprezenta interesele întreprinzătorilor.

Forme importante de sprijin instituțional al businessului în Republica Moldova sunt conceptele, strategiile și programele de stat. Unele dintre ele sunt concepute pentru a influența în mod direct dezvoltarea întreprinderilor din sectorul de producție. Cele mai importante concepte și strategii sunt:

- *Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015* [63];
- *Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015* [60].
- *Concepția dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova* [62].
- *Strategia reformei cadrului de reglementare a activității de întreprinzător pentru anii 2013-2020* [61].

- *Foaia de parcurs pentru ameliorarea competitivității Republicii Moldova* [59].

Strategiile nominalizate sunt implementate prin programe de stat. Pentru realizarea lor sunt atrase surse de la donatorii externi, care au întotdeauna o orientare clară și o grupă-țintă de companii.

O etapă importantă în elaborarea implementării legilor și a documentelor de politici este analiza consecințelor impactului acestora asupra dezvoltării afacerilor. Analiza se efectuează în conformitate cu *Metodologia de analiză a impactului de reglementare și de monitorizare a eficienței actului de reglementare* [65]. Aceste proceduri sunt desfășurate de câțiva ani, dar nu se implementează la un nivel calitativ. Procedura de evaluare a impactului documentelor analizate conține următoarele etape:

- identificarea problemei de rezolvat și stabilirea rezultatelor ce urmează a fi obținute;
- consecințele posibile, care includ o comparație a beneficiilor sociale și a costurilor în urma intervenției guvernamentale;
- evaluarea propunerilor de alternativă pentru rezolvarea problemei existente;
- coordonarea intereselor părților interesate, inclusiv consultări publice;
- rezultatele analizei consecințelor reglementării și recomandări.

1.3. Metode și forme de suport ale antreprenoriatului utilizate în țările europene

Problemele teoretice și practice privind dezvoltarea antreprenoriatului rămân actuale pe parcursul multor ani în țări cu diferite niveluri de dezvoltare economică. Majoritatea politicianilor și oamenilor de știință sunt de părere că antreprenoriatul este un factor important în dezvoltarea și bunăstarea societății. În condițiile unui mediu exterior favorabil, oamenii de afaceri creează locuri de muncă, produse, implementează inovații, sporind competitivitatea și accelerând schimbările structurale în economie. Astfel, antreprenoriatul este un catalizator pentru creșterea economică și competitivitatea națională. Din acest motiv, politica statului privind dezvoltarea antreprenoriatului ar trebui să fie axată pe utilizarea tuturor oportunităților – tendințe, metode și forme de suport al afacerilor – pentru libera sa dezvoltare.

Analizând dezvoltarea antreprenoriatului, este important de concretizat conceptele de bază în ce privește suportul – subiectele și obiectele, metodele și formele de suport.

Subiectele suportului. Prin subiecte ale suportului antreprenoriatului se înțeleg persoanele sau organizațiile care planifică, pregătesc și pun în aplicare măsuri menite să sprijine activitatea de întreprinzător.

Există o opinie generalizată precum că sprijinul antreprenoriatului ar trebui să fie realizat numai de către stat. Într-adevăr, *anume autoritățile publice ar trebui să fie interesate să ofere suport în vederea dezvoltării afacerilor.*

Având în vedere rolul crescând al uniunilor regionale ale țărilor în ultimele decenii, suportul afacerilor poate fi inițiat și implementat *la nivel interstatal.*

Există, de asemenea, și fenomenul de "*autosusținere*" a *businessului*, când antreprenorii, prin cooperare și asociere, contribuie de asemenea la dezvoltarea afacerilor.

În țările cu economii în tranziție, un suport pentru afaceri poate fi și cel din partea *donatorilor externi* – organizații străine sau internaționale, care manifestă interes pentru dezvoltarea economică a anumitor țări.

Obiectele suportului. Obiecte ale suportului în afaceri sunt reprezentanții businessului (antreprenori individuali și companii, diverse forme de cooperare și de asociere în business) care sunt în măsură să pretindă susținere pentru dezvoltare.

Suportul în afaceri *poate fi oferit atât întregului domeniu de activitate antreprenorială, cât și anumitor grupe-țintă de întreprinderi.*

Măsurile care vizează întreaga comunitate de afaceri urmăresc îmbunătățirea condițiilor generale ale mediului de afaceri. Acestea includ acțiuni de ameliorare a condițiilor economice, juridice, politice, sociale, ecologice etc., adică a condițiilor externe întreprinderilor.

În calitate de obiecte ale suportului de afaceri orientat pot fi diverse grupe de întreprinderi.

Metode de suport. Conceptul de „metode” (din grecescul *methodos* – cale de cercetare sau cunoaștere) include un anumit mod, serie sau etape de procedee prin care anumite acțiuni sunt puse în aplicare pentru a atinge un obiectiv concret. În esență, metodele de suport al antreprenoriatului sunt diferite moduri sau instrumente prin care antreprenorii sunt asistați în inițierea sau în dezvoltarea afacerilor.

Clasificarea metodelor poate fi realizată în funcție de subiectul de asistență și modul în care se aplică pentru dezvoltarea afacerii. De obicei, în calitate de subiect de sprijin pentru activitatea antreprenorială sunt instituțiile publice, în primul rând – autoritățile publice.

Un alt tip de sprijin este *autosusținerea în afaceri* (self-supporting), inițiată de întreprinderi ca urmare a cooperării și asocierii lor. Acest tip de suport este realizat, de exemplu, prin crearea asociațiilor de afaceri, care oferă serviciile necesare membrilor lor; dezvoltarea inițiativelor de tip cluster; consolidarea comunității de afaceri, în scopul de a-și proteja și promova interesele în fața autorităților publice etc.

O altă clasificare a metodelor de sprijin pentru afaceri depinde de modalitățile de aplicare asupra întreprinderilor; astfel, se deosebesc metode directe sau indirecte [163].

- *Metodele de influență directă* se realizează în conformitate cu competențele autorităților publice prin anumite norme și reglementări. De regulă, guvernul utilizează aceste metode în domeniile de politică socială, de protecție a mediului, de standardizare și certificare a mărfurilor, precum și în monopolurile naturale. Metodele guvernamentale de influență directă sunt eficiente în cazurile în care legile pieței și metodele indirecte sunt inacceptabile sau ineficiente.

- *Metodele de influențare indirectă* se bazează pe interesele economice ale întreprinderilor, elaborând pentru diferite grupe de business rate de impozitare, dobânzi la credit, condiții de tarifare, rate de amortizare și altele.

De regulă, în politicile publice, metodele de influențare directă și indirectă se utilizează în tandem. În ultimii ani, în Occident, reglementarea de către stat a antreprenoriatului are un caracter mai mult indirect [176].

Metodele de suport direct pot fi folosite și în sectorul privat prin diferite forme de cooperare și asociere.

Cea mai cunoscută grupare a *metodelor de suport antreprenorial guvernamental* este clasificarea lor conform conținutului, care pot fi metode administrative, economice și instituționale [192]:

- *Metodele administrative de suport* se bazează pe autoritatea organelor guvernamentale. Implementarea acestor metode constă în adoptarea și actualizarea legislației, precum și în monitorizarea punerii în aplicare a acestora. Metodele administrative, în funcție de impactul acestora asupra afacerii, pot fi clasificate în: *prohibitive, de autorizare și punitive*. Acestea sunt executate prin emiterea sau refuzul oricăror drepturi (autorizații, licențe, cote etc.), sau ca un instrument pentru punerea în aplicare a politicii de stat (reglementarea prețurilor etc.). Rolul metodelor administrative crește în cazul în care nu funcționează relațiile de piață, inclusiv în perioadele de criză.

- *Metodele economice* țin de influența statului asupra mediului de afaceri prin intermediul mecanismelor economice – de creditare, fiscale, de stabilire a prețurilor, de amortizare, ale achizițiilor și investițiilor publice. De exemplu, suportul financiar și de creditare a antreprenoriatului este implementat, de regulă, prin îmbunătățirea accesului la credite accesibile, subvenții preferențiale, garanții pentru credite și impozitare preferențială.

- *Metodele instituționale* de suport public vizează îmbunătățirea organizării activității întreprinderilor, fundamentându-se pe infrastructura instituțională sau pe instrumentele

organizatoric-metodice (respectiv, de consultanță, asistență informațională sau elaborarea recomandărilor pentru afaceri).

Metodele enumerate sunt strâns legate între ele: majoritatea metodelor economice sunt puse în aplicare prin intermediul unei legislații adecvate (măsuri administrative) sau grație creării unor instituții (practici instituționale). În consecință, înființarea de instituții adesea este prevăzută de cadrul legislativ și necesită sprijin financiar. Un sumar al clasificării principalelor metode de susținere a antreprenorilor este prezentat în tabelul 1.2.

Tabelul 1.2. Clasificarea principalelor metode de susținere a antreprenorilor

Criteria de clasificare	Principalele grupe de metode	Scurtă descriere a metodelor
În funcție de obiectul de suport	Suport de stat	Implementarea măsurilor de suport de către organele administrației publice pentru antreprenorii care activează în teritoriu.
	Autosuport	Oferirea de către asociațiile de afaceri și reprezentanții altor afaceri comunitare a serviciilor necesare pentru întreprinderi, inclusiv protecția și promovarea intereselor lor.
În funcție de metoda de expunere	Directe	Punerea în aplicare a normelor și reglementărilor în conformitate cu competențele de control stabilite.
	Indirecte	Oferirea diferitelor condiții economice / stimulente unor grupuri specifice de întreprinzători.
Clasificarea metodelor de suport de stat		
După conținut	Administrative	Aprobarea și ajustarea actelor normative și juridice, punerea în aplicare și monitorizarea realizării acestora.
	Economice	Influența statului asupra implementării instrumentelor economice privind creditarea, impozitarea, stabilirea prețurilor, normele de uzură (amortizare), achizițiile publice, investițiile publice.
	Instituționale	Inițierea sau realizarea suportului pentru instituțiile infrastructurii ce furnizează consultanță, informații și alt tip de asistență pentru întreprinzători.

Sursă: Elaborat de autor în baza surselor analizate.

Formele de suport. Termenul de "formă" (din latinescul *forma*) reprezintă forma exterioară, conturul, aspectul exterior al unui obiect, fenomen sau proces. Deci, în cazul nostru, conceptul *forma de susținere a activității antreprenoriale reprezintă instituțiile infrastructurii prin care este oferit suportul pentru antreprenori*. Formele de suport pentru antreprenoriat pot fi grupate după diferite criterii, în special:

Categoria „instituții” ca formă de susținere a afacerilor atrage, în ultimii ani, atenția cercetătorilor din diferite domenii. În particular, a devenit populară concepția despre instituțiile *formale* și cele *informale*, dezvoltată de D. North, utilizată inclusiv în cercetarea antreprenoriatului [170]. În teoria sa, D. North evidențiază instituțiile formale și informale, tratându-le ca pe niște factori care facilitează antreprenoriatul sau pun obstacole în calea acestuia [139].

Instituții formale sunt legislația și sistemul financiar, precum și diferite tipuri de organizații – publice, antreprenoriale și obștești, care, direct sau indirect, reprezintă și sprijină interesele oamenilor de afaceri. De exemplu, instituții formale de suport în afaceri sunt școlile de business, organizațiile de microfinanțare, fondurile de risc, incubatoarele de afaceri, clusterelor etc. Instituțiile informale includ reguli prestabilite de comportament, valori și norme acceptate în societate, ce reglementează comportamentul oamenilor [171].

Regulile formale pot fi schimbate relativ repede, mai ales în condițiile unei activități susținute din partea statului, pe când limitările informale se modifică foarte lent. În această lucrare vor fi examinate doar *instituțiile formale* de suport al antreprenoriatului.

În cadrul *politicii de dezvoltare a antreprenoriatului* se utilizează o multitudine de instituții (forme) de suport, care asigură:

1) *Suportul financiar al afacerilor*, printre care bursa de valori, băncile comerciale, fondurile de investiții, fondurile de garantare a creditelor, asociațiile de creditare, organizațiile de microfinanțare.

2) *Suport de personal*. Pentru aceasta servesc instituțiile de formare, perfecționare și recalificare a personalului; agențiile de stat de ocupație a forței de muncă; școlile de business; agențiile de recrutare.

3) *Suport informațional și de consiliere* – centrele de consultanță și agențiile de știri, auditorii, consultanții fiscali, agențiile de publicitate etc.

4) *Formarea antreprenorilor* – centre de afaceri și alte instituții care asigură formarea antreprenorilor și a potențialilor întreprinzători.

Formele de suport pentru antreprenoriat pot fi grupate după diferite criterii, în special:

- în funcție de anvergura lor (internațional, național, local);
- conform subiectelor de suport (statul, asociațiile de business sau donatorii externi);

- ținând cont de particularitățile și necesitățile obiectelor de suport – anumite grupuri de întreprinderi (de exemplu, IMM-uri sau inovaționale).

În tabelul 1.3 este prezentat un sumar al clasificării principalelor forme de suport pentru întreprinzători.

Tabelul 1.3. Clasificarea principalelor forme de suport pentru întreprinzători

Criteriul de clasificare	Grupele principale	Exemple de forme de suport
Direcțiile de suport	Financiară	Organizații de microfinanțare, uniuni creditare
	Personal	Servicii de recrutare, agenții de ocupare a forței de muncă
	Informațională și consultativă	Agenții de consultanță, centre de informare
	Instruirea antreprenorială	Școli de business
Nivelul de implementare	Interstatal	Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OECD)
	Național	Ministerul Economiei
	Local	Autoritățile regionale /raionale/ locale
Instituția de suport	Statul	Agenții de stat pentru atragerea investițiilor
	Asocieri de afaceri	Asociații de afaceri, diverse forme de cooperare
	Donatori externi	Programul de Dezvoltare al Națiunilor Unite (PNUD)
Considerarea nevoilor speciale ale grupurilor de afaceri individuale	IMM-uri	Agenții pentru dezvoltarea micului business, asociații ale micului business
	Afaceri inovaționale	Incubatoare inovatoare, „îngeri” de afaceri
	Întreprinderi cu activitate de export	Agencia pentru dezvoltarea exportului, clustere
	Afaceri realizate de păturile sociale neprotejate ale populației	Asociația femeilor de afaceri, Asociația întreprinzătorilor cu handicap

Sursă: Elaborat de autor în baza surselor analizate.

Să examinăm mai amănunțit aceste forme de suport.

În primul rând, *formele de suport depind de nivelul de implementare* – național sau local. În ultimii ani, se dezvoltă tot mai mult suportul businessului la nivel *interstatal*.

La nivel național, cele mai importante forme de suport al afacerilor sunt instituțiile publice / agențiile de sprijinire a anumitor activități sau grupe specifice de întreprinderi. Experiența altor țări demonstrează că primesc suport în primul rând următoarele *grupe de companii*:

- cele care sunt proprietate privată, în special IMM-urile;

- cele care au nevoie de o protecție specială din partea statului în vederea rezolvării unor importante probleme sociale – ale invalizilor sau ale anumitor grupe de vârste (tineri sau bătrâni), ale femeilor, ale altor grupuri social vulnerabile ale populației;

- cele care asigură creșterea economică sau care au un potențial de dezvoltare – orientate spre export, de inovare, care substituie importurile;

- asociațiile de întreprinderi (clusterelor, de exemplu);

- instituțiile care oferă servicii în afaceri, în special de informare și consultanță, precum și de formare.

Suportul antreprenorial are drept scop, în special, dezvoltarea IMM-urilor. Totuși, de mulți ani se discută despre atenția exagerată a factorilor de decizie față de dezvoltarea sectorului IMM, în detrimentul întreprinderilor mai mari.

Politicile de promovare a IMM-urilor se bazează pe trei argumente principale: (i) IMM-urile contribuie la creșterea nivelului de concurență și dezvoltare a antreprenoriatului, influențând, prin urmare, eficiența, inovarea și productivitatea economiei în ansamblu; (ii) IMM-urile sunt mai productive decât firmele mari, dar piețele financiare și alte bariere instituționale împiedică dezvoltarea lor; (iii) dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii contribuie la creșterea ocupării forței de muncă într-o măsură mai mare decât creșterea întreprinderilor mari, deoarece IMM-urile absorb mai mult surplus de forță de muncă, fiind astfel un instrument de luptă împotriva sărăciei [141, 144, 145, 159].

În același timp, întreprinderile mici au mai puține resurse. De exemplu, companiile mari sunt capabile să-și creeze, parțial, propria lor infrastructură: centre de formare, departamentele juridice și de marketing, infrastructura comunicațiilor – drumuri de acces, rețele inginerești; își deschid reprezentanții și magazine, își creează propriile bănci și facilități sociale pentru angajații lor. O întreprindere mică nu este în măsură să acționeze astfel. De aceea, normele legislative și de reglementare în economia de piață nu pot fi aceleași pentru toți. Astfel, pentru o competiție de succes, întreprinderile mici trebuie să fie susținute de stat, pentru a putea mai ușor și mai ieftin să consulte un avocat cu experiență, să efectueze cercetări de piață, să iasă pe noi piețe de desfacere.

Totuși, printre oamenii de știință și politicieni sunt destui sceptici care pun la îndoială necesitatea de a sprijini IMM-urile. Argumentele lor sunt următoarele: în primul rând, companiile mari au avantaje care condiționează efecte economice pe scară largă, lor le este mai ușor să investească în cercetări și proiecte, ceea ce se soldează cu creșterea productivității [103]. Afară de aceasta, companiile mari asigură o mult mai calitativă ocupare a forței de muncă decât întreprinderile mici [19].

În al doilea rând, unii cercetători pun la îndoială capacitatea IMM-urilor de a absorbi foarte multă forță de muncă și de a aduce un aport mai mare în ocuparea forței de muncă decât întreprinderile mari [92].

În al treilea rând, există savanți care consideră că structura sectorială a economiei și dimensiunea optimă a companiilor sunt determinate de resursele naturale, tehnologii și politici. Prin urmare, în unele țări, resursele disponibile determină și avantajele relative ale companiilor mari de producere, iar în alte țări – dimpotrivă. În mod similar, în economiile mari, deschise pentru comerțul internațional, întreprinderile vor fi în medie mai mari decât în economiile mai puțin prezente pe piețele internaționale [29].

În fine, un alt grup de adversari ai suportului pentru IMM-uri consideră că pentru creșterea economică ar fi mai importantă crearea unui mediu de afaceri favorabil pentru întreprinderile de orice dimensiune [7].

Formele (instituțiile) de suport de stat, puse în aplicare pentru afacerile inovatoare, vor fi discutate în detaliu în capitolul următor.

Dacă e să analizăm *instituțiile (formele) de suport la nivel de întreprinderi*, ele includ următoarele organizații de bază [185]:

- Furnizorii de materii prime, materiale, utilaje și tehnologii;
- Întreprinderile care furnizează servicii de aprovizionare cu energie termică, apă și electricitate;
- Agenții de vânzări cu ridicata și cu amănuntul, care contribuie la comercializarea producției;
- Companiile de transport / logistică, care ajută la livrarea mărfurilor;
- Băncile care prestează servicii financiare;
- Agențiile de publicitate și de marketing (de studiere a pieței, de producție publicitară și promovare a produselor);
- Întreprinderile ce prestează servicii profesionale de contabilitate, audit, fiscalitate, instruire în business etc.;
- Agențiile de ocupare a forței de muncă, care ajută la identificarea și angajarea forței de muncă;
- Mijloacele de comunicare, inclusiv rețeaua Internet;
- Companiile de asigurări;
- Instituțiile de învățământ care instruesc viitorii specialiști și funcționari.

În ultimele decenii, la nivel de întreprinderi se utilizează masiv formele de self-support, cum ar fi *cooperarea* și *asocierile oamenilor de afaceri*. Între întreprinderi, mai ales în sfera producției, pot exista forme diverse de cooperare și de parteneriat, cum ar fi cooperarea de producere; subcontractarea; arenda, inclusiv leasingul; licențierea, de exemplu sub formă de franciză; întreprindere comună etc., scopul cărora este de a combina zonele de activitate funcțională a întreprinderilor în baza integrării intereselor, pentru a atinge anumite obiective [159, 151, 163].

Să analizăm pe scurt specificul formelor de cooperare mai răspândite.

- *Cooperarea de producție* este o formă de cooperare în care fiecare dintre parteneri își face partea sa de muncă în cadrul unui proces unic de producție și comercializare. Veniturile obținute din vânzarea mărfurilor sunt distribuite între parteneri în funcție de cota fiecăruia în volumul total de muncă.

- *Subcontractul* este o formă de parteneriat în care o întreprindere – de obicei, mai mare –, pentru a-și onora obligațiile, încheie contracte cu producători mai mici pentru anumite componente sau pentru efectuarea unor operațiuni tehnologice, necesare întreprinderii mai mari.

- *Arenda* este un tip relație în care o companie își oferă proprietatea pentru uzul temporar altei întreprinderi, în anumite condiții, inclusiv financiare. *Leasingul* reprezintă o formă de relații de proprietate (arendă), care prevede transferul proprietății în arendă, cu posibilitatea vânzării acesteia după expirarea contractului.

- *Relațiile de licențiere* sunt o formă de relații dintre o întreprindere care deține anumite drepturi (asupra tehnologiei, mărcii, patentei etc.) și o altă întreprindere, care preia aceste drepturi temporar sau pentru totdeauna. Un exemplu de relație de licențiere este *franciza*, ce reflectă parteneriatul dintre o companie, de obicei mare, cu reputație și bine cunoscută (francizorul), și o întreprindere mică, independentă din punct de vedere juridic. Aceasta din urmă primește de la francizor dreptul de a produce și de a comercializa anumite produse sub marca comercială a francizorului, pe o anumită piață și în anumite condiții financiare.

- *Întreprinderea mixtă* este cea al cărui capital statutar este format în baza cotelor de participare (acțiunilor) a doi sau mai mulți fondatori, dintre care unul este o persoană fizică sau juridică străină.

Uniunile de întreprinderi se realizează de asemenea sub diferite forme: asociații, consorții, holdinguri, carteluri, grupuri financiare și industriale ș.a. [163].

- *Asociația* este o uniune de întreprinderi independente din punct de vedere economic, care au un criteriu de activitate comun (sectorul de activitate, dimensiunea afacerii, sexul antreprenorului – masculin/feminin ș.a.), pentru a le furniza membrilor săi serviciile necesare (inclusiv protecția

intereselor și lobby-ul lor) sau pentru a rezolva de comun acord anumite sarcini.

- *Consortiul* este o asociație temporară de companii, care are drept scop rezolvarea unor provocări comune. Atunci când intră într-un consorțiu, întreprinderile au posibilitatea să-și combine resursele cele mai importante, să-și reducă riscul și responsabilitatea în procesul de introducerea a unor investiții semnificative, inclusiv în procesul de implementare a cercetărilor științifice.

- *Holdingul* este o uniune a mai multor ramuri, conceput ca o societate pe acțiuni. El achiziționează pachetul de control al companiilor, care îi devin astfel filiale. Deținând acțiunile filialelor, holdingul controlează activitatea lor.

- *Cartelul* este o înțelegere între întreprinderile aceleiași ramuri privind cotele de vânzări și prețurile de pe piață. Uneori conceptul de cartel se folosește pentru definirea unui acord nelegal între firme și eliminarea concurenței dintre ele.

- *Grupurile financiar-industriale* sunt asocierile de întreprinderi industriale, bancare, de asigurări sau comerciale, create pentru a spori capacitatea întreprinderilor de producție și a crește veniturile tuturor sectoarelor.

În contextul cooperării întreprinderilor de diferite dimensiuni se dezvoltă și *sistemul de subcontractare*. Utilizarea mecanismului de subcontractare este una dintre condițiile creșterii industriale în multe dintre țările dezvoltate economic, cum ar fi Japonia și țările din UE. De exemplu, în Spania, suportul pentru subcontractare se realizează prin intermediul Centrului de cooperare industrială și subcontractare pe lângă Camera de Comerț și Industrie, la care s-a adăugat mai târziu și Centrul Internațional de Expoziții. Principalele mecanisme de suport sunt: serviciile de informare (inclusiv elaborarea catalogului subcontractorilor), organizarea și asigurarea participării întreprinderilor la expozițiile internaționale specializate [181].

Cooperarea este posibilă nu numai între companii, ci și între mediul de afaceri și guvern, prin intermediul *parteneriatului public-privat* (Public Private Partnerships – PPP). Parteneriatul public-privat nu este orice interacțiune între guvern și mediul de afaceri. Caracteristicile sale distinctive sunt următoarele: vizează realizarea unor proiecte sociale importante într-o gamă largă de activități economice; se realizează în condițiile insuficienței resurselor financiare publice (de stat sau municipale) și colectării de fonduri din sectorul privat; riscurile se împart între părți, relațiile dintre ele fiind stabilite prin contract [152]. Cele mai cunoscute forme de parteneriate public-privat sunt: întreprinderile mixte, transferul proprietății municipale / publice în arendă, concesiunea cu investitorii privați.

Formele de sprijin la nivel internațional sunt instituții solide internaționale, care operează pe teritoriul multor țări sau regiuni, cum ar fi ONU, UE, OCDE, PNUD, SIDA și altele.

Una dintre formele de suport al afacerilor, realizată la nivel internațional și care implică zeci de țări, este aplicarea și utilizarea ratingurilor internaționale pentru evaluarea antreprenoriatului. Rezultatele acestor evaluări influențează nu numai alegerea investitorilor, ci și formarea politicilor de stat, în special în țările cu economii în tranziție. Drept exemplu poate servi studiul Monitorului Global al Antreprenoriatului (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), realizat pe parcursul a câțiva ani, în diferite țări ale lumii, și care arată influența reciprocă dintre creșterea economică și antreprenoriat. Concluziile GEM sunt de ordin atât științific, cât și practic [72], în special:

1. Dezvoltarea economică depinde în mod esențial de grupele de antreprenoriat, ale căror caracteristici pot varia foarte mult. De exemplu, în caz de necesitate, mai ales în regiunile mai puțin dezvoltate, antreprenoriatul ar putea ajuta economia să profite de autoocuparea forței de muncă, în condițiile în care numărul locurilor de muncă este foarte limitat. Întreprinderile mai competitive sunt într-o măsură mai mare surse de creștere economică și de inovări, dar și în acest caz antreprenoriatul contribuie la ocuparea forței de muncă.

2. Potențialul antreprenorial poate crește doar dacă există oameni capabili care intenționează să inițieze o afacere, precum și atitudini pozitive în societate cu privire la afaceri. În activitatea de afaceri ar trebui să fie implicate toate sectoarele societății, inclusiv persoane cu dizabilități, diferite ca vârstă și educație.

3. Întreprinderile cu creștere rapidă sunt un factor-cheie în crearea noilor locuri de muncă în economie, iar competitivitatea economiei depinde de inovare și de activitățile economice transfrontaliere.

Deși Republica Moldova nu participă în clasamentul Global Entrepreneurship Monitor, țara noastră se implică în alte cercetări internaționale, în special Doing Business și Index Global Competitiveness.

Politica de stat de susținere a antreprenoriatului variază considerabil de la o țară la alta și depinde de nivelul de dezvoltare a economiei de piață, de experiența anterioară și de tradiții.

Țările cu economii în tranziție și în dezvoltare au indici de evoluție a antreprenoriatului mai scăzuți, în comparație cu cele cu economii de piață dezvoltate [49]. Oamenii de știință consideră aceste diferențe drept consecințe ale economiei planificate, care a fost înlocuită cu institutele formale de piață. Însă, pentru o dezvoltare eficientă a afacerilor este nevoie nu doar de schimbări în activitățile instituțiilor formale, ci și în ale celor informale, în special instituirea unor relații de încredere între mediul de afaceri și autorități. Modificările în institutele informale pot necesita mai mult timp și să se realizeze efectiv nu mai devreme de un schimb complet de generații [48, 49].

În ultimii ani sunt cercetați intens *factorii de mediu* care influențează crearea și dezvoltarea de

noi afaceri în Europa Centrală și de Est. Climatul economic poate stimula sau, dimpotrivă, poate avea o influență inhibitoare asupra antreprenorilor. Cu toate acestea, nu doar starea de lucruri obiectivă din economia unei țări, ci și percepția subiectivă a problemelor și a posibilităților pe care o au întreprinzătorii poate influența decizia lor de a înființa sau de a dezvolta afaceri [5, 73].

Condițiile obiective de dezvoltare a afacerilor în țările aflate în tranziție la economia de piață, de regulă, tind să fie mai puțin favorabile, iar obstacolele în calea antreprenoriatului sunt mai semnificative, din cauza infrastructurii de suport antreprenorial mai puțin dezvoltate. Percepția subiectivă a antreprenorilor privind condițiile externe în țările analizate poate fi, de asemenea, mult mai negativă, în comparație cu alte țări, posibil pentru că ele au întâmpinat mai multe dificultăți economice [134].

Analizând dezvoltarea businessului în țările aflate în tranziție și în curs de dezvoltare, atenția cercetătorilor este atrasă de întrebările legate de: *afacerile dubioase; utilizarea rețelelor informale; mita și corupția* [8, 70, 75].

În limitele statale, practicile de afaceri enumerate sunt considerate negative. Cu toate acestea, amploarea operațiunilor dubioase într-o mare măsură depinde de politica de stat de dezvoltare a afacerilor (sistemul de impozitare, activitatea autorităților de reglementare) și, în general, de mediul de afaceri (nivelul de corupție, activitatea instanțelor de judecată, stabilitatea politică etc.). Cercetătorii nu întotdeauna evaluează negativ economia informală. Potrivit lui D. Kaufmann, nivelul ridicat de afaceri informale (dubioase) în economiile în tranziție demonstrează spiritul antreprenorial, creativitatea și capacitatea populației de a se adapta la condițiile externe [71].

Pentru guvernele acestor țări, problemele de formare și dezvoltare a sectorului de afaceri includ următoarele: privatizarea; formarea cadrului legal pentru înființarea și dezvoltarea antreprenoriatului privat; reforma instituțiilor de bază; crearea unui mediu concurențial; implementarea legislației fiscale; utilizarea mecanismului de programe statale de susținere a IMM-urilor; atragerea surselor străine pentru a stimula dezvoltarea sectorului privat [159].

1.4. Instituții de sprijin ale întreprinderilor de producție inovatoare

Activitatea de inovare, în ultimii 10 de ani, este considerată un factor-cheie pentru competitivitatea întreprinderilor individuale și pentru economie în general. Conform cunoscutei afirmații a lui Michael Porter, „inovarea oferă o oportunitate de a obține un avantaj competitiv, care este mai ușor de menținut decât un avantaj bazat pe preț” [108].

În economia de astăzi, în special în țările dezvoltate economic, guvernul realizează suport diferit pentru activitățile inovaționale. Promovarea dezvoltării și inovării, de regulă, se realizează folosind următoarele metode și forme [158, 160, 182]:

- Implementarea programelor guvernamentale de suport a IMM-urilor inovatoare, punerea în aplicare a cercetării pe subiecte prioritare ale guvernului, instituțiilor de stat (SUA, Japonia, Marea Britanie, India, China și alte țări). Programele oferă sprijin multidimensional – financiar, tehnic etc.
- Suport financiar pentru companiile inovatoare și cercetătorii individuali: finanțare directă (granturi, împrumuturi), care ajunge la 50% din costurile pentru crearea și implementarea inovațiilor (Franța, Germania, SUA și alte țări), inclusiv împrumuturi fără dobândă (Suedia) și subvenții direcționate pentru cercetare și dezvoltare (în aproape toate țările dezvoltate).
- Scutirea de impozit pentru societăți și întreprinderi implicate în cercetare și inovare, inclusiv excluderea de la impozitare a costurilor privind cercetările aplicative, reduceri fiscale pentru universități și instituții de cercetare (SUA, Marea Britanie, India, China, Japonia).
- Crearea fondurilor de suport financiar pentru inovare – fonduri de capital de risc (în toate țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare) și alte fonduri de inovare, ținând cont de nivelul ridicat al riscului comercial (Anglia, Germania, Franța, Elveția, Țările de Jos). Mijloacele acestor fonduri pot fi bugetare, private sau formate în parteneriat – guvern și mediu de afaceri privat.
- Suport pentru cercetători – dezvoltatori de inovații prin următoarele mecanisme: (1) plată suplimentară la comercializarea rezultatelor cercetării; (2) permis pentru angajații institutelor statale de cercetare pentru a comercializa rezultatele cercetărilor și dezvoltării lor, inclusiv fiind fondatorii acestor întreprinderi; (3) stimularea creării întreprinderilor comune de către instituțiile de cercetare și întreprinderile private. Utilizarea eficientă a resurselor se bazează în mare măsură pe principiul "de selecție și de concentrare" (Coreea de Sud).
- Îmbunătățirea protecției proprietății intelectuale – adoptarea legislației (există în toate țările dezvoltate) privind reducerea anumitor costuri pentru IMM-uri și cercetătorii individuali; de exemplu: reducerea taxelor guvernamentale și oferirea stimulentei fiscale (Austria, Germania, SUA, Japonia etc.) sau prestarea serviciilor gratuite privind brevetarea / patentarea (Olanda, Germania, Japonia, India).
- Dezvoltarea infrastructurii de suport a afacerilor inovatoare – crearea unei rețele de parcuri științifice și incubatoare (în toate țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare); crearea unor agenții guvernamentale ce oferă sprijin științific, tehnic, financiar și de producție pentru IMM-uri inovatoare (Germania, Danemarca, Suedia, Japonia, India, China și altele).
- Suport informativ și consultativ – dezvoltarea unor site-uri specializate de oferire a informației despre tehnologiile avansate și dezvoltările inovatoare, care ar permite găsirea

rapidă a tehnologiei și a partenerilor necesari; plasarea unor modele de contract pentru transferul sau utilizarea drepturilor de proprietate intelectuală tuturor părților interesate; crearea centrelor de consiliere în baza expertizei specialiștilor de înaltă calificare, pensionați, care au posibilitatea de a-și aplica cunoștințele și experiența prin activitate de consultanță.

- Încheierea contractelor guvernamentale privind cercetări ce țin de dezvoltarea activităților inovatoare și transfer tehnologic.

Actualmente, în cadrul UE, politica de inovare este integrată cu politica de dezvoltare a antreprenoriatului, deoarece spiritul antreprenorial are un rol major în creșterea nivelului de inovare în economie. Prin *politică de inovare* se înțelege un "șir de instrumente pentru a îmbunătăți accesul întreprinderilor la finanțarea inovării, a crea un mediu de reglementare favorabil inovării și pentru dezvoltarea cererii de inovare, precum și a elabora măsuri de facilitare a activității instituțiilor relevante pentru inovare, inclusiv a celor ce mențin comunicarea între instituțiile de cercetare și industrie". Pentru a stimula inovarea, se propun următoarele metode principale [159]:

- Beneficii fiscale;
- Stimulente financiare;
- Servicii de formare, alocarea de spațiu în incubatoare, asistență în brevetarea inovațiilor etc.

Fiecare dintre metodele menționate de mai sus oferă multe posibilități întru dezvoltarea inovațiilor pentru diferiți participanți ai procesului de inovare. De exemplu, în Marea Britanie, beneficiile fiscale sunt disponibile nu numai IMM-urilor, ci și companiilor mari. Dreptul de deducere a venitului impozabil îl au toate companiile care investesc mai mult de 10 mii de lire sterline pe an în activitățile de cercetare. Mărimea beneficiului fiscal depășește valoarea costurilor de cercetare și dezvoltare, alcătuind o valoare de 150% din aceste costuri pentru întreprinderile mici și mijlocii și 125% pentru companiile mari. Cheltuielile de cercetare și dezvoltare pentru care se aplică stimulente fiscale includ: costul personalului implicat în activitățile de cercetare, achiziția materialelor utilizate, costurile energiei, apei, combustibilului și al programelor soft folosite direct în cercetare. În Franța se încurajează cercetarea prin următoarele metode: 30% din cheltuielile companiei pentru astfel de activități (în limita de 100 de milioane de euro) plus 5% din cheltuielile care depășesc această sumă. În Germania, în conformitate cu Legea cu privire la promovarea capitalului de risc, inițiatorii creării fondurilor de capital de risc primesc o scutire de impozit în mărime de 50% [160].

În ultimii ani, în politica europeană de inovare au avut loc schimbări semnificative, astfel, acum legislația europeană are un caracter stimulator [162].

Într-o economie bazată pe cunoaștere, este recunoscut faptul că *guvernul, instituțiile de cercetare și întreprinderile trebuie să coopereze în mod activ*, întru utilizarea mai eficientă și durabilă a potențialului de inovare al societății. În acest scop, sunt elaborate diverse scheme de suport financiar pentru cercetare și punerea în aplicare a rezultatelor științifice de perspectivă în afaceri, în scopul de a crea noi produse și servicii. Pentru aceasta sunt utilizate diferite forme de susținere a cercetărilor și a întreprinderilor cu activitate inovațională. De exemplu, măsurile politice actuale în statele dezvoltate presupun stabilirea și dezvoltarea parteneriatului public–privat în domeniul inovării. În particular, în Europa (Belgia, Estonia, Grecia, Portugalia) sunt răspândite pe larg *tichetele / voucherele de inovare*, care le permit IMM-urilor să beneficieze de servicii de consultanță în domeniul inovării, crescând astfel cererea pentru rezultatele cercetării și dezvoltării [159].

Mecanismul necesar de suport de stat pentru dezvoltarea științei este bazat pe utilizarea stimulentei fiscale pentru organizațiile implicate în cercetare și dezvoltare. Este important să se stabilească în mod clar care cercetare ar putea fi de interes pentru întreprinderile inovatoare. De exemplu, în Marea Britanie, în scopul de a obține beneficiile fiscale menționate mai sus, sunt selectate acele lucrări care sunt orientate spre soluționarea problemelor științifice și tehnice în scopul de a spori progresele în domeniile științei și tehnologiei [160].

În Franța, cercetătorii instituțiilor de stat care au obținut rezultate semnificative intelectuale au dreptul de a participa la implementarea acestora și utilizarea lor comercială. Cu toate că, legal, lucrătorii instituțiilor publice de cercetare, precum și funcționarii publici, nu au dreptul să se angajeze în activitatea afacerilor private, Codul de cercetare, în anumite condiții, permite totuși acest lucru. În special, acești cercetători pot deține acțiuni în mărime de 49% din capital în companii implicate în implementarea rezultatelor științifice, în cazul în care, în ultimii cinci ani, nu au avut funcții de control în aceste întreprinderi și nu au contracte publice cu acestea [160].

În Statele Unite ale Americii, dreptul la rezultatele cercetărilor efectuate cu suportul bugetului de stat pot rămâne în posesia oamenilor de știință sau a colectivului laboratorului în care au fost obținute aceste rezultate (de regulă, în cazul în care rezultatele sunt utilizate în afaceri). Pot fi transmise în posesia guvernului în cazul în care rezultatul nu este utilizat de creatorii lor sau sunt rezultate de semnificație socială pentru interesul țării [160].

Au fost inițiate programe speciale în sprijinul întreprinderilor noi (start-upuri). Pentru a rezolva problemele financiare ale întreprinderilor inovatoare, capătă răspândire instituțiile speciale – investitorii de risc sub formă de fonduri de *capital de risc* și „*îngeri*” de afaceri (business angels). Instituțiile menționate nu numai că ajută companiile să implementeze inovații, ci, de asemenea,

susțin dezvoltarea economiei inovatoare, adică realizează interesul public. Obiectivul principal al capitalului de risc este următorul: capitalul unor antreprenori să permită de a realiza ideile originale și capacitățile intelectuale ale altor întreprinzători; ca urmare, ambele companii au șansa de a obține profit.

- *Fondurile de risc*, spre deosebire de fondurile de investiții tradiționale, sunt axate pe lucrul cu businessul inovator și cu proiecte inovatoare, caracterizate printr-un nivel semnificativ de risc. De regulă, finanțarea este acordată întreprinderilor noi sau recent înființate, care au un potențial semnificativ de inovare. Însă acestea nu au securitate financiară, istoric de creditare sau venituri reale, care le-ar permite să obțină un împrumut bancar.

Fondurile de risc, investind în capitalul întreprinderilor inovatoare, devin coproprietari, respectiv, iau asupra lor o parte din riscuri, participând la profit. De regulă, selectarea întreprinderilor pentru investiție este efectuată de către experți cu înaltă calificare ai fondului, care sunt capabili de a selecta afacerile ce pot obține întotdeauna profituri destul de mari ca urmare a realizării proiectului. Selectarea companiilor este o etapă foarte importantă, deoarece doar 10-20% din întreprinderile inovatoare pot fi extrem de profitabile, majoritatea fiind respinse de piață. Criterii nu mai puțin importante pentru selectarea companiilor sunt experiența managerilor acestora și perioada de rentabilitate a investiției (de obicei, 3–7 ani).

- *Îngerii de afaceri* sunt, de asemenea, considerați investitori de risc, dar activitatea lor este aproape întotdeauna axată pe investiții în start-upuri (afaceri în primele etape ale activității lor), care sunt nerentabile, caracterizate printr-un nivel mai ridicat de risc. De regulă, îngerii de afaceri sunt oameni bogați, în trecut antreprenorii de succes. Ei ajută companiile tinere inovatoare nu numai financiar, ci și prin cunoștințele, experiența și contactele lor de afaceri. Ei nu caută să obțină controlul asupra întreprinderii, oferă o sumă relativ mică, dar vor să obțină un randament al investițiilor lor destul de repede – în 3–4 ani.

După introducerea proiectului de inovare și obținerea primelor sume semnificative de venit, fondul de risc / îngerul de afaceri ar putea vinde participația sa în proprietate, în special altor coproprietari ai întreprinderii. De aceea, întreprinderea, achiziționând lichidități, schimbă sursele de finanțare.

Un rol semnificativ în implementarea rezultatelor cercetărilor științifice îl joacă incubatoarele de inovare și parcurile tehnologice, orașele tehnologice [129, 131].

- *Incubatorul de inovare* este o instituție, de regulă, bazată pe proprietatea publică, care este creată pentru a sprijini companii inovatoare / proiecte în stadiul inițial de dezvoltare / implementare a acestora. Incubatorul de inovare vizează stimularea dezvoltării întreprinderilor mici, care nu au în

structura lor o unitate de inovare. Aceste incubatoare pot oferi mai multe servicii, de regulă – de informare, juridice, de marketing, de brokeraj; oferă în chirie spații de birou sau în scopuri industriale, inclusiv utilizarea de computere și Internet, telefon și fax. Perioada aflării întreprinderii în incubator, de regulă, nu depășește termenul de 3-5 ani, după care aceasta părăsește incubatorul și continuă să existe independent.

În ultimii ani, având în vedere utilizarea pe larg a Internetului, au apărut *incubatoare virtuale*. Ele oferă diverse tipuri de consiliere: evaluarea potențialului comercial al proiectului de inovare, cercetare de piață, dezvoltarea planului de afaceri, căutarea potențialilor consumatori etc. Cu toate acestea, ele nu pot să închirieze cuiva spații și echipamente.

- *Parcul tehnologic și orașelul tehnologic* sunt complexe științifico-industriale mai mari, care includ facilități de cercetare, spații de producție și de depozitare, birouri, uneori terenuri. Ele accelerează procesul de implementare în producție a rezultatelor cercetării, promovează dezvoltarea antreprenoriatului inovator, concentrarea capitalului industrial și bancar.

Parcul tehnologic deține facilități de cercetare și de producție, inclusiv pentru cercetare în domeniul tehnologiilor înalte, testarea prototipurilor și comercializarea lor pe piață. Structura parcului include institute de cercetare, laboratoare științifice, companii cu tehnologie avansată, infrastructură de transport dezvoltată, săli de expoziție etc. Respectiv, parcul de tehnologie oferă un mediu inovator variat și favorabil pentru rezidenții săi.

Orașelul tehnologic este un complex modern mult mai mare, cu profil științifico-industrial, incluzând universitatea, institute de cercetare, precum și zone rezidențiale, echipate cu infrastructura industrială și tehnologică corespunzătoare. În aceste spații sunt concentrate cercetările în industriile de vârf, se creează un mediu favorabil pentru dezvoltarea unor noi întreprinderi de înaltă tehnologie în sectoarele selectate. Statul poate crea în parcul sau în orașelul tehnologic un tratament preferențial pentru rezidenți (prin furnizarea "vacanțelor fiscale", reducerea ratelor sau a bazei de impozitare, acordarea de împrumuturi preferențiale, reducerea ratelor dobânzii pentru închirierea unor spații industriale etc.).

Pentru suportul start-upurilor inovatoare există, de asemenea, institute sub formă de *acceleratoare*. Ele sunt axate în principal pe problema-cheie a întreprinzătorului începător – dezvoltarea accelerată a afacerii. Acceleratorul oferă asistență rapidă și concretă în dezvoltarea unui proiect inovator (de obicei, în decursul a 3-5 luni). Acceleratorul lucrează, de obicei, cu o echipă deja formată și cu o companie înregistrată, care are nevoie, în special, de sprijin de specialitate (sfaturi și recomandări), ceea ce îi permite să atragă atenția investitorilor asupra proiectului.

Un grup special de incubatoare inovatoare sunt *incubatoarele de inovare create în cadrul*

instituțiilor academice. Sarcină lor constă în comercializarea ideilor inovatoare ale studenților și absolvenților, precum și ale cadrelor didactice și cercetătorilor instituțiilor respective (institute / universități și centre de cercetare). Formarea unor astfel de incubatoare reflectă dezvoltarea societății inovatoare, bazate pe cunoaștere, inclusiv necesitatea de a reorienta instituțiile academice spre necesitățile mediului de afaceri. Experiența de creare a incubatoarelor inovatoare la universități există nu numai în țările cu economie de piață dezvoltată, ci și în țările cu economii în tranziție (de exemplu, în Rusia, în Universitatea de Stat „N.I. Lobacevski” din Nijni Novgorod sau în UNC Școala Superioară de Economie).

Incubatoarele de afaceri și cele inovatoare au deja mulți ani de experiență. De exemplu, în Germania, primul incubator din țară – Centrul de inovare și susținere a noilor afaceri din Berlin – a început să lucreze chiar din 1983. Inițiativa creării acestui centru aparține Universității Tehnice din Berlin, care a propus această activitate pe baza experienței transferului de tehnologii universitare dezvoltate pentru întreprinderile mici și mijlocii. Conceptual, acest incubator a fost direct axat pe dezvoltarea companiilor tehnologice și scientointensive [157].

Analiza experienței străine referitor la suportul pentru activitatea de antreprenariat demonstrează că finanțarea incubatoarelor și a altor instituții similare în scopul dezvoltării întreprinderilor inovatoare, de regulă, aparține statului. De exemplu, în Germania, înființarea unor centre de inovare este finanțată în mărime de 50-90% din programele municipale și de stat. Cheltuielile operaționale, de asemenea, în majoritatea cazurilor sunt acoperite din sursele bugetului de stat. De regulă, sprijinul financiar anual se micșorează, în scopul de a duce activitatea centrului de inovare în 3-5 ani la nivelul de autofinanțare. În Suedia, cele mai multe dintre incubatoare sunt finanțate din bugetele fondurilor locale, regionale și guvernamentale, precum și printr-un program național, care este pus în aplicare prin fonduri furnizate de agențiile naționale și regionale de ocupare a forței de muncă [157].

Organizații intermediare pe piața de produse inovatoare sunt *agențiile / centrele de transfer tehnologic*, în esență ele sunt brokeri tehnologici. Aceste centre sunt create, de obicei, pe lângă centre mari de cercetare, pentru a le ajuta creatorilor de noi produse sau servicii să le transfere / vândă companiilor interesate. În context mai larg, centrele de transfer tehnologic permit crearea și implementarea mecanismului de comercializare a rezultatelor instituțiilor academice; reorientarea activității acestora către nevoile economiei; promovarea afacerilor de familie; prevenirea scurgerii "creierelor" (inteligenței) etc.

O altă formă similară de cooperare între întreprinderi, guvern și universități sunt *centrele de expertiză*. Ele acționează ca intermediari în colaborarea dintre grupurile de cercetare și mai multe

unități de producție. Acestea contribuie la organizarea cercetării interdisciplinare și la comercializarea rezultatelor acesteia [140].

Instrumente de rețea în politica de inovare. Astăzi este actuală tema formării unor rețele antreprenoriale și de inovare. În special, politicile UE folosesc pe larg principiile de rețele, care permit utilizarea la maximum a resurselor spațiului european integrat al inovării (și ale așa-numitelor țări terțe, din afara UE, dar care participă la cooperare în domeniul inovării), aliniază nivelele de dezvoltare inovațională pe țări și pe regiuni în cadrul statelor europene, antrenează antreprenorii în proiecte inovatoare. Cele mai cunoscute dintre rețelele care sprijină inovarea sunt Rețeaua Europeană de Afaceri și de Inovare (European Business & Innovation Centre Network) și Rețeaua Antreprenorială din Europa (Enterprise Europe Network) [47].

Rețeaua Europeană de Afaceri și de Inovare, creată în 1984, reunește peste 200 de organizații de suport, cum ar fi incubatoare, centre de inovare și centre de afaceri, care promovează dezvoltarea inovării și a antreprenoriatului. Rețeaua Antreprenorială din Europa reunește rețeaua Innovation Relay Centre – IRC (înființată în 1995) și Euro Info Centre – EIC (creată în 1987). Rețeaua include mai mult de 600 de organizații-partenere în 45 de țări, în care activează mai mult de 4000 de angajați de înaltă calificare. Obiectivul principal al rețelei este creșterea competitivității întreprinderilor europene prin inovare. Organizațiile-partenere ale rețelei oferă servicii de informații pentru IMM-uri în Europa, pe principiul "ghișeului unic" [159].

- *Clusterelor* constituie una dintre formele actuale și viitoare de cooperare între întreprinderi și sunt, în esență, exemple de rețele ce utilizează pe scară largă avantajul competitiv [45]. Dezvoltarea clusterelor ca un factor de creștere a nivelului de competitivitate este văzut de către cercetători și practicieni în contextul economiei regionale moderne și inovatoare, precum și în contextul politicii de dezvoltare a afacerilor și de suport al IMM-urilor [178].

Comunitatea științifică a acceptat pe scară largă ideile lui M. Porter despre clusterelor ca "o concentrare într-o regiune geografică a unor organizații și instituții interconectate în limitele unui anumit domeniu" [188].

În concepția lui M. Porter, clusterul este o "rețea de furnizori, producători, consumatori, elemente de infrastructură industrială, institute de cercetare interconectate în procesul de creare a valorii adăugate". La baza doctrinei despre clusterelor se află efectul sinergic pozitiv de aglomerare regională. Clusterelor cuprind un număr semnificativ de diferite tipuri de structuri antreprenoriale, care sunt importante pentru concurență, inclusiv organe de guvernare, instituții științifice, firme de brokeraj, centre de standardizare, asociații comerciale, care oferă educație, formare continuă de specialitate, informatizare, cercetare și suport tehnic [107].

Clusterelor sunt construite pe principiile asociației sectoriale sau regionale (interprofesionale) între membri, asociație bazată pe relații verticale între firme eterogene și pe interacțiunea dintre procesele inovatoare și caracterul schimbător al relațiilor de piață [148].

Într-un cluster de afaceri inovator, un rol major îl joacă companiile de tehnologii înalte (high-tech), centrele de cercetare și educaționale, marii investitori. Cel mai cunoscut exemplu de cluster de inovare este „Silicon Valley” din Statele Unite ale Americii. La baza unui astfel de grup se află întotdeauna o mare companie de high-tech, care reunește în jurul său un număr semnificativ de IMM-uri și instituții de susținere a afacerilor.

Un caz privat, dar important, de suport al cooperării întreprinderilor industriale inovatoare este *cooperarea afacerilor de diferite dimensiuni*. Bogata experiență internațională demonstrează varietatea de forme de cooperare între marile întreprinderi și IMM-uri. De exemplu, în Belgia funcționează Centrul de suport al întreprinderilor mici, organizat de 18 acționari, inclusiv Companiile «Volvo» și «Honda», cele mai mari cinci bănci, administrația orașului, diferite organizații cu finanțare publică. Autoritățile participă la activitatea centrelor prin crearea fondurilor pentru susținerea întreprinderilor mici. Marile companii își asumă o parte din cheltuielile de cost ale centrelor, ajută în munca de organizare. Partenerii de afaceri pot fi și universitățile, ceea ce permite ridicarea calificării specialiștilor și o utilizare mai eficientă a capacității universităților.

Alte exemple sunt Germania, Spania, Italia și Japonia, unde există structuri regionale speciale pentru cooperarea întreprinzătorilor mari, mijlocii și mici – rețelele de întreprinderi industriale teritoriale, create pe baza unor acorduri. Participarea la acordul de rețea le permite tuturor întreprinderilor să obțină numeroase avantaje: reducerea costurilor în cazul tranzacțiilor (ca urmare a credibilității partenerilor din rețea); reducerea costurilor de producție (ca urmare a creșterii specializării și diviziunii muncii); îmbunătățirea accesului la resursele informaționale create de toți membrii rețelei; partajarea riscurilor între membrii rețelei. De exemplu, în Germania (Baden-Württemberg) s-a format o "rețea de textile", ce reprezintă un sistem complex de relații și acorduri ale întreprinderilor mici și mijlocii cu firme de cercetare și inovare, centre de formare, agenții de marketing, companii de consultanță și altele. Membrii "rețelei textile" dezvoltă în comun noi procese tehnologice, selectează furnizori de materii prime și materiale, solicită cercetări științifice [181].

În ultimii ani, a fost lansată ideea că sectorul IMM-urilor este principala sursă de inovare. Susținătorii acestei afirmații explică poziția lor prin faptul că IMM-urile sunt mai dinamice, reacționează mai rapid la schimbările survenite în cerere. K. Edmiston menționează că întreprinderile mici sunt considerate mai inovatoare din trei motive: (1) lipsa unei birocratii

înrădăcinate, (2) piețe mai competitive și (3) stimulente personale mai puternice ale antreprenorilor privați, care sunt totodată proprietarii de firme [46].

Cu toate acestea, majoritatea IMM-urilor sunt întreprinderi conservatoare, implicate în sectoarele tradiționale ale economiei, proprietarii cărora nu se concentrează pe utilizarea activă a inovațiilor tehnologice. Prin urmare, acest punct de vedere este valabil numai pentru un mic grup de întreprinderi implicate în sectorul de tehnologii înalte, iar factorul decisiv este strategia companiei, și nu dimensiunea sa.

Ca un exemplu de *sprijin instituțional la nivel internațional*, care a câștigat recunoașterea în ultimii ani, poate servi conceptul de "regiune de învățare", adoptat de Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) și Uniunea Europeană [74]. Acest concept se bazează pe ipoteza că competitivitatea oricărei regiuni depinde de capacitatea populației sale de a învăța. El presupune că dezvoltarea economică regională durabilă poate fi realizată în baza unui sistem de educație continuă și a activității de inovare [168].

În acest context, termenul "învățare" include formarea la nivelele individual și colectiv (sau instituțional). Pregătirea individuală implică dobândirea de noi cunoștințe, abilități și deprinderi de persoane aparte prin educație formală (programe de formare, ateliere de lucru etc.) sau informală (în timpul lucrului și schimbului de experiență). O componentă importantă a conceptului de regiune de învățare este învățarea colectivă (instituțională), atunci când cunoștințele se acumulează la nivelul instituțiilor și societatea conștientizează necesitatea de inovare pentru o dezvoltare durabilă. Savanți occidentali consideră această strategie ca *o strategie inovatoare de dezvoltare regională* în condiții de „economie de învățare”. În același timp, creșterea economică și competitivitatea regiunilor sunt privite ca rezultat al capacității regiunii de a crea și de a dezvolta o rețea de resurse locale, de relații și competențe [118, 159].

Astfel, reieșind din cele expuse privind rolul dezvoltării antreprenoriale în creșterea economică și socială a țării, în rezultatul analizei și sintezei bazelor teoretice ale antreprenoriatului și ale formelor și metodelor de susținere a acestuia utilizate în țările europene, autorul afirmă că scopul cercetării constă în evaluarea nivelului de dezvoltare al activității antreprenoriale în Republica Moldova și elaborarea propunerilor necesare pentru dezvoltarea unor forme și metode moderne de suport al afacerilor în Republica Moldova cu accent pe întreprinderile inovatoare.

Scopul cercetării a determinat obiectivele tezei de doctorat și anume: avînd la bază analiza și sistematizarea principalelor caracteristici și a formelor de antreprenoriat, analiza formelor și metodelor de suport al antreprenoriatului existente în Republica Moldova, evaluarea experienței altor țări în materie de forme și metode de susținere a antreprenoriatului de a analiza nivelul și

tendențele de dezvoltare a afacerilor în Republica Moldova, identificarea particularităților de dezvoltare a principalelor grupe de întreprinderi din Republica Moldova, analiza componentelor de bază ale politicii de suport al afacerilor utilizate în prezent în Republica Moldova, fundamentarea și dezvoltarea celor mai potrivite pentru Republica Moldova principii, direcții, forme și metode de susținere a afacerilor (cu accent pe susținerea instituțională a întreprinderilor inovatoare) și elaborarea unor propuneri în vederea ameliorării utilizării rezultatelor științifice în industrie prin intermediul incubatoarelor universitare de inovare.

1.5. Concluzii la capitolul 1

1. Studiul rolului întreprinzătorului în dezvoltarea economică de-a lungul anilor a demonstrat că fiecare cercetător se concentrează pe caracteristicile specifice ale activității acestuia: pe riscuri de afaceri, trăsături inovatoare, trăsături specifice de caracter sau pe performanță, ce testează că până în prezent încă nu există o definiție unică acceptată a antreprenorului și a *spiritului antreprenorial*.

2. Autorul susține punctul de vedere că la definirea antreprenoriatului nu este corect a se limita doar la una dintre caracteristicile sale. Este necesar să se ia în considerație mai mulți parametri importanți ce definesc spiritul antreprenorial: *antreprenoriatul este un tip special de activitate economică, care are următoarele caracteristici: activitate și inițiativă, independență și responsabilitate, dorința de a-și asuma riscuri, caracter inovator, orientare spre obținerea veniturilor*.

3. Caracteristicile de bază ale activității de întreprinzător includ următoarele: (i) activitatea și inițiativa antreprenorului, care constau în faptul că acesta, din proprie inițiativă, din motivație interioară, creează și dezvoltă activitatea; (ii) activitatea independentă, care are atât o componentă materială (existența proprietății separate), cât și una organizațională (nevoia de luare independentă a deciziilor de afaceri); (iii) responsabilitatea antreprenorului – financiară și juridică – pentru rezultatele activității sale; (iv) dorința de a lucra în condiții de risc, deoarece acesta este întotdeauna prezent în economia de piață; antreprenorul trebuie să fie capabil să anticipeze riscurile și să minimizeze consecințele acestora; (v) caracterul creativ și inovator al activităților, ca parte integrantă a afacerilor competitive; (vi) orientare spre obținerea veniturilor din afaceri, care este unul dintre principalele motive și rezultate ale activității antreprenoriale.

4. Cele mai semnificative sunt următoarele grupe de afaceri: cu diferite forme de proprietate; ce variază ca dimensiune; ce țin de diferite tipuri de activități economice (sectoare); în funcție de forma organizatorico-juridică a afacerii; care funcționează în capitală sau în regiuni, în mediul urban sau în cel rural; care activează în cadrul legal sau, oficial, activează integral sau parțial

în sectorul informal; alte grupe.

5. În Republica Moldova formele și metodele de suport al antreprenoriatului sunt în proces de formare și de testare. Formele și metodele de suport al afacerilor aplicate în Republica Moldova includ: cadrul legislativ și de reglementare, care guvernează crearea și dezvoltarea antreprenoriatului în țară; metodele economice de sprijinire a afacerilor, aplicate prin instrumente juridice; metode și forme instituționale de sprijin al antreprenoriatului, ceea ce înseamnă sprijin pentru anumite institute / organizații și implementarea strategiilor de stat și a programelor publice.

6. Cadrul juridic ce reglementează dezvoltarea antreprenoriatului include un șir de coduri, legi și regulamente, la care se referă, în primul rând, cele ce vizează bazele de formare și dezvoltare a activităților de afaceri, activitatea întreprinderilor cu diferite forme de administrare și dimensiuni, diferite stadii de antreprenoriat, activitatea anumitor sectoare ale economiei, tipuri aparte de business, influența de reglementare asupra afacerilor.

7. Metodele economice de reglementare de stat și de sprijin al afacerilor includ, mai întâi de toate, instrumentele de impozitare și de subvenții, achizițiile publice, reglementarea prețurilor etc.

8. Metodele și formele instituționale de suport al afacerilor în R.Moldova includ sprijinul din partea următoarelor instituții publice: Ministerul Economiei, Organizația pentru Investiții și Promovare a Exportului, Organizația pentru dezvoltarea sectorului IMM-urilor, MOLDEXPO, Institutul Național de Metrologie, Centrul Național de Acreditare, incubatoare de afaceri reunite în rețea, instituții ce susțin dezvoltarea, transferul și implementarea inovațiilor.

9. Este adoptată legislația ce reglementează principalele aspecte de dezvoltare a afacerilor, dar nu întotdeauna există controlul aplicării ei; diverselor grupuri de afaceri li se acordă atenție diferită – întreprinderile industriale mari nu beneficiază de atenție statală cuvenită; sunt elaborate și implementate un șir de politici cu impact asupra afacerilor, totuși în multe domenii a fost făcut doar primul pas, care adesea s-a limitat la adoptarea unor instrumente de politică adecvate; au fost înființate și funcționează instituții de stat, însă coordonarea activității lor nu este întotdeauna satisfăcătoare; sunt utilizate diferite forme și metode de suport al afacerilor, care sunt folosite eficient și în alte țări, totuși acestea nu sunt întotdeauna suficient de adaptate la situația din R.Moldova; politicile implementate nu au îmbunătățit semnificativ mediul de afaceri.

10. Politicile guvernamentale de susținere a antreprenoriatului variază considerabil de la o țară la alta și depind de nivelul de dezvoltare al economiei, de experiența anterioară și de tradiții. Condițiile obiective pentru afaceri în țările cu economie în tranziție sunt, de regulă, mai puțin favorabile, iar barierele în calea antreprenoriatului sunt mai semnificative, din cauza că

infrastructura de susținere a întreprinzătorilor este mai puțin dezvoltată. Pentru dezvoltarea eficientă a spiritului antreprenorial sunt necesare nu doar schimbări în instituțiile create, ci și creșterea încrederii dintre antreprenori și guvern.

11. În țările dezvoltate, politica de inovare se integrează puternic cu politica de dezvoltare a businessului. Analiza formelor specifice de suport pentru antreprenoriatul inovator, sunt orientate spre cooperare cu guvernul, instituțiile de cercetare științifică și întreprinderi, amplasarea în incubatoare de inovare, includerea în rețele de clustere. Rezolvarea problemelor financiare ale businessului inovator este realizată cu suportul instrumentelor speciale – fonduri de capital de risc, îngerii de afaceri.

12. În R. Moldova metodele și formele de stimulare și implementare a inovațiilor ar putea fi dezvoltate prin introducerea unor programe guvernamentale pentru suportul IMM-urilor inovatoare; susținerea directă a întreprinderilor inovatoare și a cercetătorilor prin credite preferențiale și subsidii; reducerea de impozite pentru organizațiile implicate în cercetare, precum și pentru întreprinderile inovatoare; crearea (prin resurse bugetare sau în parteneriat cu mediul de afaceri privat) unor fonduri de sprijin financiar pentru inovare – fonduri de capital de risc, adaptate la un nivel ridicat de risc comercial; îmbunătățirea protecției drepturilor de proprietate intelectuală; dezvoltarea infrastructurii de suport al afacerilor inovatoare, inclusiv incubatoare de inovare; încheierea unor contracte de stat în domeniul cercetării.

2. ANALIZA ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE

Analiza activității antreprenoriale este realizată, în acest capitol, pe baza informațiilor din Registrul de Stat al Camerei Înregistrării de Stat și ale BNS. Au fost cercetate atât problemele generale privind dezvoltarea antreprenoriatului în Republica Moldova, cât și particularitățile dezvoltării principalelor grupe de afaceri: (1) în funcție de formele organizatorico-juridice de administrare; (2) în conformitate cu formele de proprietate; (3) conform mărimii întreprinderilor; (4) în funcție de tipul de activitate.

Au fost investigați următorii indicatori de activitate antreprenorială: numărul de întreprinderi, numărul de angajați, veniturile din vânzări și profitul / pierderile până la impozitare. Analiza a acoperit perioada 2007–2014.

2.1. Caracteristica generală și tendințele principale de dezvoltare ale antreprenoriatului

Conform datelor Registrului de Stat al Camerei Înregistrării de Stat, la 01.11.2015, pe teritoriul Republicii Moldova erau înregistrate 169811 persoane juridice și întreprinzători individuali. Întreprinderile sunt înregistrate cu următoarele forme organizatorico-juridice de administrare:

- 91 463 societăți cu răspundere limitată (SRL);
- 63 178 întreprinzători individuali;
- 4 619 societăți pe acțiuni (SA);
- 3 958 cooperative (cooperative de producție, cooperative de consum și cooperative de întreprinzător);
- 1 546 întreprinderi de stat (ÎS) și întreprinderi municipale (ÎM);
- 1 817 organizații necomerciale;
- 3 230 altele (filiale, reprezentanțe, societăți în comandită, întreprinderi de arendă, întreprinderi intergospodărești, colhozuri, asociații de gospodării țărănești și alte întreprinderi).

Structura companiilor după forma organizatorico-juridică de administrare este prezentată în figura 2. 1.

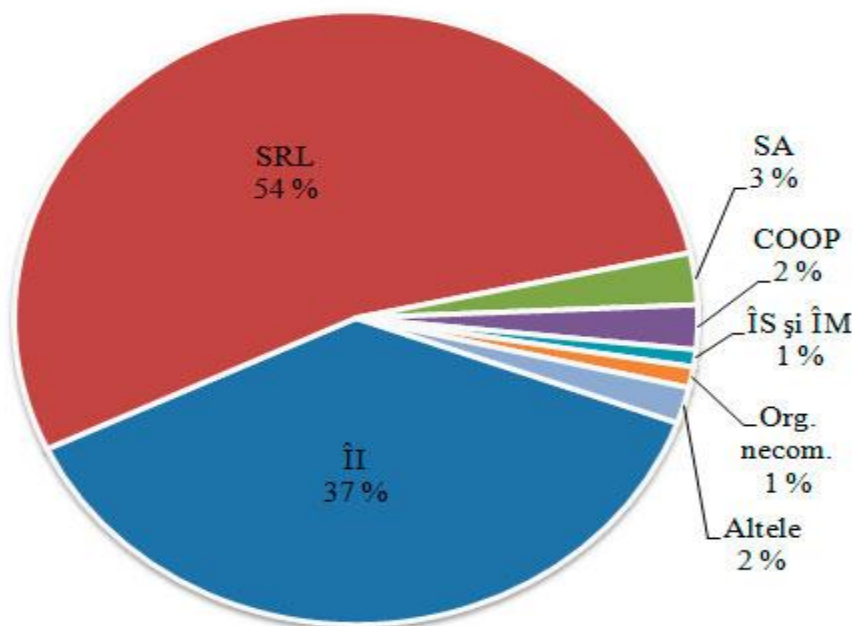


Fig. 2. 1. Structura întreprinderilor înregistrate pe teritoriul Republicii Moldova, după forma juridică de organizare

Sursă: <http://www.cis.gov.md/statistica>

Principalele sectoare de activitate preferate de agenții economici pînă la data de 01.01.2015, conform datelor publicate de Camera Înregistrării de Stat, au fost comerțul cu ridicata (30%), comerțul cu amănuntul (23%) și industria prelucrătoare (12%) (figura 2.2).

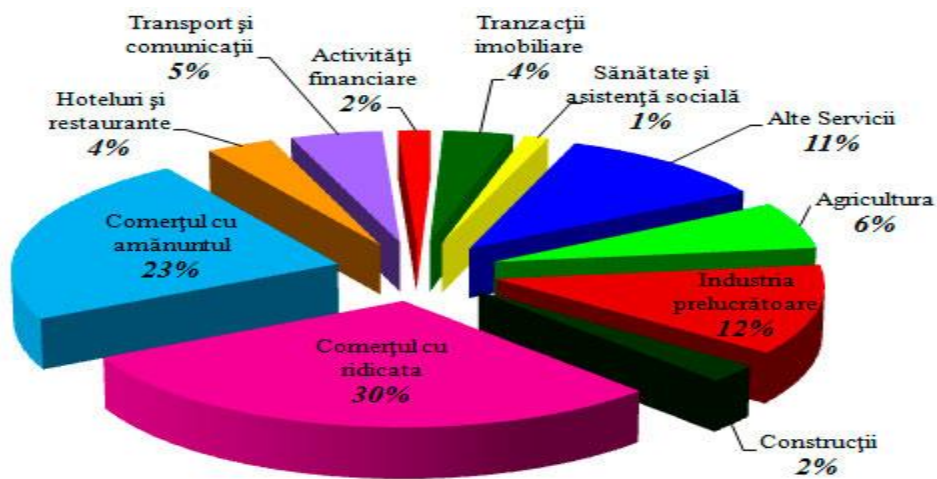


Fig. 2.2. Genurile de activitate declarate la momentul înregistrării pînă la data de 01.01.2015

Sursă: <http://www.cis.gov.md/statistica>

Caracteristica generală a dezvoltării afacerilor, conform datelor statistice

Potrivit BNS, la sfârșitul anului 2014 – începutul anului 2015, în Republica Moldova funcționau și prezentau rapoarte organelor statistice mai mult de 53,7 mii de întreprinderi cu 519,4 mii de angajați. Toate întreprinderile au obținut 263281 mln. lei venituri din vânzări și 3661 mln. lei profitul până la impozitare (tabelul 2.1).

Tabelul 2.1. Dinamica principalilor indicatori de dezvoltare a întreprinderilor

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Nr. întreprinderi, un.	39987	42121	44633	46704	48541	50681	52246	53738
<i>Indicii nr. de întreprinderi, %*</i>		<i>105,34</i>	<i>105,96</i>	<i>104,64</i>	<i>103,93</i>	<i>104,41</i>	<i>103,09</i>	<i>102,86</i>
Salariați, pers.	574131	572129	539195	526182	510191	519882	525198	519429
<i>Indicii nr. de salariați, %*</i>		<i>99,65</i>	<i>94,24</i>	<i>97,59</i>	<i>96,96</i>	<i>101,90</i>	<i>101,02</i>	<i>98,90</i>
Venituri din vânzări, mil. lei	148512,7	175058,4	146447	177503,2	207676,8	211759,3	232935,7	263281,4
<i>Indicii venituri din vânzări, %*</i>		<i>117,87</i>	<i>83,66</i>	<i>121,21</i>	<i>117,00</i>	<i>101,97</i>	<i>110,00</i>	<i>113,03</i>
Profit/pierderi până la impozitare, mil. Lei	10836,3	15549,4	3666,9	13169,8	14427,5	4706,6	4131,0	3660,8
<i>Indicii profit / pierderi până la impozitare, %*</i>		<i>143,49</i>	<i>23,58</i>	<i>359,15</i>	<i>109,55</i>	<i>32,62</i>	<i>87,77</i>	<i>88,62</i>

Notă: * – față de anul precedent.

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Numărul de întreprinderi în perioada analizată a crescut constant: de la 39987 de agenți economici în anul 2007 până la 46704 unități în 2010 și la 53738 în 2014. Rata de creștere a numărului de întreprinderi s-a modificat de la 105,96% (2009) până la 102,86% (2014). Cu toate acestea, ritmul de creștere a numărului de companii în ultimii ani scade nesemnificativ, dar stabil.

Numărul de angajați de-a lungul anilor a scăzut, dar în 2012 această tendință s-a schimbat și în 2012-2013 se înregistrează o ușoară creștere a numărului de salariați: ritmul anual de creștere a fost de 101,90% și, respectiv, 101,02%. Dar în 2014 din nou se observă o diminuare a numărului de lucrători (sporul constituind 98,90%).

Indicatorul *venituri din vânzări* înregistrează o creștere anuală de-a lungul întregii perioade cercetate (cu excepția lui 2009), însă ratele anuale de creștere variază semnificativ pe ani: de la 101,97 în 2012 la 121,21 în 2010.

În dinamica indicatorului *profit / pierderi până la impozitare* nu există o tendință clară – au avut loc schimbări bruște atât de creștere, cât și de reducere a lui. Totodată, reducerea veniturilor a fost observată nu numai în perioada de criză (2009), ci și în 2012-2014 (rata de creștere – 32,62%; 87,77% și 88,62%, respectiv).

Analiza succintă a grupelor de întreprinderi

Rezultatele studiului unor grupe de întreprinderi în funcție de forma de proprietate sunt prezentate în tabelul 2.2.

Tabelul 2.2. Principalii indicatori ai dezvoltării întreprinderilor pe forme de proprietate, anul 2014

<i>Indicatori</i>	<i>Număr de întreprinderi, un.</i>		<i>Număr de salariați, pers.</i>		<i>Venituri din vânzări, mil. lei</i>		<i>Profit / pierderi până la impozitare, mil. lei</i>
	total	%	total	%	total	%	
Total întreprinderi, inclusiv:	53738	100	519429	100	263281,4	100	3660,8
- proprietate publică	1062	1,98	122867	23,65	26624,8	10,11	-493,7
- proprietate privată	48082	89,47	313021	60,26	154904,0	58,84	5548,2
- proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	120	0,22	8838	1,70	4264,0	1,62	-754,3
- proprietate străină	2536	4,72	42589	8,20	40685,4	15,45	888,9
- proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	1938	3,61	32114	6,18	36803,2	13,98	-1528,4

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Astfel, cea mai mare contribuție la dezvoltarea țării o au *întreprinderile private*. Acestea dețin 89,47% din totalul afacerilor, ele angajează aproape 60,26% de lucrătorii, obțin aproximativ 58,84% venituri din vânzări. În total, sectorul privat, în anul 2014, a obținut un profit în sumă de 5548,2 mln. lei.

Deși *întreprinderile din proprietatea publică* alcătuiesc doar 1,98% din numărul total, în cadrul acestora activează un număr semnificativ de angajați – 23,65%. Cea mai mică cotă în economia modernă a Moldovei îi aparține *proprietății mixte (publică și privată) fără participare*

străină, care constituie doar 0,22% din totalul întreprinderilor. Este important de menționat că grupele de companii constituite, integral sau parțial, pe bază de capital public – proprietate publică și proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină – au încheiat anul cu pierderi.

Un rol important în economie îl joacă întreprinderile cu capital străin (*proprietate străină și proprietatea întreprinderilor mixte cu participarea capitalului străin*). Acestea constituie 8,33% de întreprinderi, în care muncesc 14,38% de salariați și se obțin 29,43% venituri din vânzări. Aceste întreprinderi în 2014 au obținut profit (888,9 mln. lei), iar cele mixte (cu participarea capitalului străin) au terminat anul cu pierdere (-1,528.4 mln. lei).

Analiza afacerilor de diferite mărimi a arătat rolul semnificativ al *sectorului IMM* în ceea ce privește numărul de întreprinderi (97,39%) și ocuparea forței de muncă în IMM-uri – 56,16% (tabelul 2.3).

În același timp, *întreprinderile mari* întrec sectorul IMM-urilor în ceea ce privește indicatorul venituri din vânzări (68,23%), deși ponderea întreprinderilor mari este de doar 2,61% din numărul total de agenți economici.

Tabelul 2.3. Principalii indicatori ai dezvoltării întreprinderilor după mărime, anul 2014

<i>Indicatori</i>	<i>Număr de întreprinderi, un.</i>		<i>Număr de salariați, pers.</i>		<i>Venituri din vânzări, mln. lei</i>		<i>Profit / pierderi până la impozitare, mln. lei</i>	
	Total	%	Total	%	total	%	Total	%
Total întreprinderi, inclusiv:	53738	100	519429	100	263281,4	100	3660,8	100
- Mari	1403	2,61	227692	43,84	179631,1	68,23	648,0	17,70
- Sectorul IMM, dintre care:	52335	97,39	291737	56,16	83650,3	31,77	3012,7	82,30
• mijlocii	1621	3,02	85893	16,57	28085,0	10,67	1045,0	28,55
• mici	10099	18,79	119289	22,97	44553,9	16,92	1765,7	48,23
• micro	40615	75,58	86555	16,66	11011,4	4,18	202,1	5,52

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

În cadrul sectorului IMM, conform numărului de agenți economici, predomină grupa microîntreprinderilor – 75,58%. După toți ceilalți indicatori, o proporție relativ mai mare îi revine grupei întreprinderilor mici: 22,97% salariați; 16,92% venituri din vânzări; 48,23% profituri.

Caracteristica întreprinderilor cu diferite genuri de activitate arată că cel mai mare număr de companii țin de *domeniul comerțului*. Acest sector cuprinde 39,06% din totalul agenților economici, 21,89% din angajați, cu 47,48% venituri din vânzări (tabelul 2.4).

Tabelul 2.4. Principalii indicatori ai dezvoltării întreprinderilor în funcție de genul de activitate, anul 2014

<i>Indicatori</i>	<i>Număr de întreprinderi, un.</i>		<i>Număr de salariați, pers.</i>		<i>Venituri din vânzări, mil. lei</i>		<i>Profit / pierderi până la impozitare, mil. lei</i>
	total	%	total	%	total	%	total
Total întreprinderi, inclusiv:	53738	100	519429	100	263281,4	100	3660,8
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	2956	5,50	46704	8,99	10721,5	4,07	914,6
Pescuitul, piscicultura	81	0,15	401	0,08	28,4	0,01	-1,5
Industria extractivă	115	0,21	2635	0,51	885,1	0,33	103,2
Industria prelucrătoare	5010	9,32	94454	18,18	41285,1	15,68	1073,4
Energie electrică și termică, gaze și apă	348	0,65	18097	3,48	19517,3	7,41	-3267,2
Construcții	2923	5,44	30083	5,79	13382,5	5,08	762,9
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	20991	39,06	113698	21,89	125017,9	47,48	2555,4
Hoteluri și restaurante	1745	3,25	14169	2,73	2558,4	0,97	2,9
Transporturi și comunicații	3559	6,62	53872	10,37	23672,3	8,99	594,5
Activități financiare	1041	1,94	3955	0,76	6590,1	2,50	560,7
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	9759	18,16	55269	10,64	10814,5	4,11	389,5
Învățământ	400	0,74	14153	2,72	1424,2	0,54	29,9
Sănătate și asistență socială	1070	1,99	51392	9,89	5595,7	2,12	21,0

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Pe lângă comerț, o pondere semnificativă după numărul de întreprinderi o dețin sectoarele: tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor (18,16%); industria prelucrătoare (9,32%); transporturi și comunicații (6,62%); agricultură, economia vânatului și silvicultură (5,50%) și construcții (5,44%).

Doua sectoare – energia electrică și termică, gaze și apă; pescuitul și piscicultura – au încheiat anul cu pierderi.

Dacă analizăm sectoarele de producție ale economiei, la *industria prelucrătoare* se referă mai puțin de 10% din întreprinderi (9,32%), totuși aici muncesc 18,18% de salariați și sunt realizate 15,68% venituri din vânzări. Întreprinderile industriei prelucrătoare au obținut un profit în sumă de 1073,4 milioane de lei.

Pentru a evalua capacitatea de resurse umane a întreprinderilor, se utilizează indicele numărului de angajați într-o unitate economică. Acest indice scade constant pe parcursul anilor, începând cu 15,9 persoane în 2006 până la 9,7 persoane în 2014 (tabelul 2.5).

Tabelul 2.5. Numărul angajaților la o întreprindere în anii 2006-2014, persoane

<i>Anul</i>	<i>Numărul de angajați</i>
2006	15,9
2007	14,4
2008	13,6
2009	12,1
2010	11,3
2011	10,5
2012	10,3
2013	10,0
2014	9,7

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Calculul indicatorilor de bază privind sfera de afaceri în Republica Moldova ne-au permis să elaborăm un „portret” de grup al unei întreprinderi medii din Republica Moldova, care poate fi folosit pentru a concretiza formele și metodele de suport al afacerilor.

„Portretul” unei întreprinderii medii autohtone, calculat în baza datelor oficiale ale BNS și Camerei Înregistrării de Stat, prezintă caracteristicile cele mai tipice de calitate și indicatorii ei cantitativi, în special:

1. Ce grup de companii domină economia națională, având în vedere forma lor de organizare juridică, forma de proprietate, activitatea de bază, mărimea întreprinderii și locația. Aceste caracteristici se bazează pe datele Camerei Înregistrării Stat.

2. Care este potențialul unei întreprinderi active, determinat de numărul mediu anual de angajați și valoarea contabilă (activele) ale unei întreprinderi medii la sfârșitul perioadei de raportare (datele Oficiului Național de Statistică, în special, BNS al Republicii Moldova, Banca de date statistice a Republicii Moldova, baza datelor consolidate din rapoartele financiare).

3. Care sunt principalele rezultate ale unei întreprinderi active. În calitate de rezultate sunt calculate veniturile din vânzări, profitul / pierderea până la impozitare (Oficiul Național de

Statistică, BNS, Banca de date statistice a Republicii Moldova) și investițiile brute în activele unei întreprinderi (pe baza BNS, în special Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi).

În caz de necesitate, în “portret” se pot include și alte caracteristici ale întreprinderii medii, bazate în special pe alți indicatori statistici sau pe informația din unele sondaje speciale.

Așadar, „**portretul**” de grup al întreprinderii medii din Republica Moldova se caracterizează prin următoarele trăsături (date din 2014):

1) *Principalele caracteristici ale întreprinderii:*

- Forma organizatorico-juridică de administrare – societăți cu răspundere limitată (54% din toți agenții economici);

- Forma de proprietate – privată (89,47%);

- Principalul gen de activitate – comerțul cu ridicata sau cu amănuntul (39,06%);

- Mărimea întreprinderii – microîntreprindere (75,58%);

- Locul de amplasare a afacerii – municipiul Chișinău.

2) *Potențialul întreprinderii și rezultatele activității:*

- Numărul de angajați ce revin întreprinderii medii – 9,7 persoane. Indicatorul este calculat ca raportul dintre numărul de salariați (anexa 1.2, rândul *Total*) și numărul de întreprinderi (anexa 1, rândul *Total*);

- Activele întreprinderii medii (2012). Indicatorul se calculează prin împărțirea cifrei activelor întreprinderilor la numărul de întreprinderi (anexa 4);

- Venituri din vânzări ce revin întreprinderii medii – 4,9 mil. lei. Indicatorul se calculează prin împărțirea veniturilor din vânzări (anexa 1.3, rândul *Total*) la numărul de întreprinderi (anexa 1, rândul *Total*);

- Profitul / pierderile până la impozitare ce revin întreprinderii medii – 68,1 mii lei. Indicatorul se calculează prin împărțirea indicatorului *Profitul / pierderea până la impozitare* (anexa 11, rândul *Total*) la numărul de întreprinderi (anexa 1.1, rândul *Total*);

- Investiții brute în active materiale ce revin întreprinderii medii – 744 mii lei. Se calculează ca raportul dintre investițiile brute în active materiale și numărul de întreprinderi (anexa 5).

Indicatorii calitativi și cantitativi de bază ce caracterizează „portretul” statistic al întreprinderii medii în perioada 2007-2014 sunt prezentați în tabelul 2.5.

Tabelul 2.5. Dinamica indicatorilor ce caracterizează „portretul” statistic al întreprinderii medii din R.Moldova, 2007-2014

Indicatori	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Indicatorii calitativi ai „portretului” statistic al întreprinderii medii</i>								
Forma organizatorico-juridică - SRL	53,0	53,0	54,4	54,0	54,0	53,0	53,00	54,00
Forma de proprietate - privată	89,17	89,02	89,42	89,44	89,40	89,37	89,30	89,47
Principalul gen de activitate - comerț	40,79	40,95	41,07	40,89	40,87	40,44	39,94	39,06
Mărimea întreprinderii - microîntreprindere	75,90	73,82	75,74	74,75	75,48	75,64	75,53	75,58
<i>Indicatorii cantitativi ai „portretului” statistic al întreprinderii medii</i>								
<i>Potențialul întreprinderii medii</i>								
Numărul de salariați	14,4	13,6	12,1	11,3	10,5	10,3	10,0	9,7
Indici de modificare, %	100	94,44	84,03	78,47	72,92	71,53	69,44	67,36
Actiunile întreprinderii, mii lei	4278,0	4995,9	5033,7	5292,5	5632,6	5795,8	datele lipsesc	datele lipsesc
Indici de modificare, %	100	116,78	117,66	123,71	131,66	135,48	-	-
<i>Rezultatele activității întreprinderii medii:</i>								
Venituri din vânzări, mii lei	3714,0	4156,1	3281,1	3800,6	4278,4	4178,3	4458,4	4899,4
Indici de modificare, %	100	111,90	88,34	102,33	115,20	112,50	120,04	131,92
Profitul / pierderea până la impozitare, mii lei	271,0	369,2	82,2	282,0	297,2	92,9	79,1	68,1
Indici de modificare, %	100	136,24	30,33	104,06	109,67	34,28	29,19	25,13
Investițiile globale în activele materiale, mii lei	415,6	442,1	344,4	344,3	438,4	554,6	639,6	743,9
Indici de modificare, %	100	106,38	82,87	82,84	105,49	133,45	153,90	178,99

Sursă: Realizat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Analiza indicatorilor calitativi ai „portretului” statistic al întreprinderii medii arată că în perioada analizată predomină forma organizatorico-juridică – SRL (apr. 54%). Forma de proprietate este privată. Doar o mică pondere (apr. 10%) rămâne de a fi de stat. Comerțul ca gen de activitate predomină (apr. 40%), iar mărimea întreprinderii rămâne de a fi microîntreprindere. Analiza dinamicii „portretului” statistic al întreprinderii medii în perioada 2007-2014 nu demonstrează o

dinamică clară. În timp ce numărul de salariați a scăzut dramatic, activele întreprinderii au crescut simțitor. Deci, accentul s-a pus pe creșterea proprietății materiale. S-au majorat și veniturile, chiar dacă nu este un trend crescător absolut, nivelul veniturilor, cu excepția anului 2009, a crescut mereu în comparație cu anul de bază, 2007. Rezultatul financiar, de asemenea, nu pretinde la un trend clar, notând în anii evaluați o creștere doar în 2008, 2010 și 2011, pe când în ceilalți ani (2009, 2012, 2013, 2014) profitul a fost în diminuare. Indicatorul *investițiile globale în activele materiale* demonstrează o tendință similară cu *activele întreprinderii*, cu excepția anilor 2009 și 2010.

Astfel, putem concluziona că potențialul statistic al unei întreprinderii medii, bazat pe un „portret” calculat, demonstrează o creștere a patrimoniului întreprinderii, a productivității, ceea ce demonstrează consolidarea și dezvoltarea materială a unităților economice, dar care încă nu a condus la o majorare a eficienței activității întreprinderilor.

2.2. Specificul activității întreprinderilor cu diferite forme de proprietate

Pe parcursul implementării reformei economice actuale, în Republica Moldova se dezvoltă întreprinderi cu diverse forme de proprietate. Analiza principalilor indicatori ai activității lor ne-a permis să estimăm principalele tendințe de dezvoltare.

- *Indicatorul numărului de întreprinderi.* Analizând numărul de întreprinderi în funcție de formele de proprietate (anexa 1.1), structura și tendințele de schimbare a acestui indicator, trebuie să menționăm următoarele: întreprinderile private dețin cea mai mare proporție în toate formele de proprietate (89,47%). Acest indicator nu s-a schimbat practic în perioada analizată (tabelul 2.6).

Tabelul 2.6. Structura numărului de întreprinderi în funcție de forma de proprietate, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total întreprinderi, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
- proprietate publică	2,03	2,00	1,89	1,88	1,79	1,82	1,96	1,98
- proprietate privată	89,17	89,02	89,42	89,44	89,40	89,37	89,30	89,47
- proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	0,79	0,65	0,54	0,46	0,40	0,34	0,26	0,22
- proprietate străină	3,71	3,95	3,92	3,98	4,14	4,34	4,56	4,72
- proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	4,30	4,38	4,23	4,25	4,26	4,12	3,92	3,61

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Ponderea întreprinderilor bazate integral sau parțial pe proprietatea publică constituie 2,20% (inclusiv 1,98% proprietate publică și 0,22% proprietate mixtă, publică și privată, fără participare străină). În același timp, ponderea proprietății mixte (publice și private) s-a redus, pe când ponderea întreprinderilor publice a scăzut până în 2011, iar în următorii 3 ani a crescut ușor.

Întreprinderile care se bazează în întregime sau în parte pe capital străin alcătuiesc 8,33% din totalul companiilor (4,72% proprietate străină și 3,61% proprietate a întreprinderilor mixte – cu participarea capitalului străin). Luate împreună, cota lor a crescut, în timp ce proporția întreprinderilor proprietate străină este în continuă majorare, iar cea a întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin) a scăzut în 2012–2014.

La evaluarea ritmului anual de creștere a întreprinderilor, trebuie de acordat atenție la următoarele momente (tabelul 2.7):

- În general, toate întreprinderile au înregistrat o creștere anuală de 102,86%.
- O creștere anuală maximă (106,33%) a avut loc la întreprinderile proprietate străină.
- Creșterea anuală este caracteristică de asemenea întreprinderilor proprietate publică (103,61%) și proprietate privată (103,06%).
- S-a redus semnificativ rata întreprinderilor proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină (88,24%), această tendință de scădere a avut loc de-a lungul tuturor anilor analizați.
- În 2014, s-a redus de asemenea numărul întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin). În anii precedenți (pană la 2012) însă a existat o tendință pozitivă de creștere a acestui indicator.

Tabelul 2.7. Dinamica numărului de întreprinderi după forma de proprietate, anii 2007-2014, în % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total întreprinderi, inclusiv:	110,59	105,34	105,96	104,64	103,93	104,41	103,09	102,86
- proprietate publică	98,42	103,94	100,00	103,79	99,09	106,11	111,29	103,61
- proprietate privată	110,76	105,16	106,44	104,67	103,89	104,37	103,00	103,06
- proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	89,30	86,44	88,32	88,43	90,65	89,18	78,61	88,24
- proprietate străină	121,88	112,15	105,17	106,24	108,29	109,50	108,31	106,33
- proprietatea întreprinderilor mixte	109,55	107,26	102,28	105,03	104,39	100,92	97,94	94,72

(cu participarea capitalului străin)								
--------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

• *Indicatorul numărului de angajați*. Studiind acest indicator în întreprinderi cu diferite forme de proprietate (anexa 1.2), am determinat un șir de tendințe (tabelul 2.8).

Cea mai mare cotă-parte a angajaților lucrează în întreprinderile cu formă privată de proprietate (60,26%).

O proporție semnificativă a angajaților activează în întreprinderi proprietate publică (23,65%), această rată menținându-se de mai mulți ani la același nivel. Alte 1,70% le constituie lucrătorii întreprinderilor proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină, a căror pondere a scăzut de la 4,09% în 2007.

La întreprinderile cu capital străin (proprietate străină și proprietatea întreprinderilor mixte cu participarea capitalului străin), cota angajaților s-a majorat de la 10,99% în 2007 până la 14,38% în 2014. S-a majorat mai semnificativ proporția angajaților în întreprinderile proprietate străină (de la 4,80% în 2007 până la 8,20% în 2014).

Tabelul 2.8. Structura numărului de salariați în funcție de forma de proprietate, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total salariați, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
- proprietate publică	23,07	22,71	22,84	23,08	23,75	22,91	23,82	23,65
- proprietate privată	61,85	61,38	61,92	61,65	59,44	60,47	59,80	60,26
- proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	4,09	3,76	3,33	2,79	2,38	2,15	2,00	1,70
- proprietate străină	4,80	5,87	6,09	6,30	7,06	7,40	7,63	8,20
- proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	6,19	6,28	5,82	6,19	7,37	7,07	6,75	6,18

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Analiza ritmului anual de creștere a ocupării forței de muncă arată că (tabelul 2.9):

- În general, a existat o ușoară reducere a ocupării forței în 2014 – 98,90%; această tendință se observă pe parcursul anilor 2007-2011.
- O creștere a fost înregistrată în 2014 numai în întreprinderile proprietate străină (106,22%).

- Reducerea este specifică pentru întreprinderile celorlalte grupuri, dar în cea mai mare măsură în unitățile cu proprietate mixtă (publică și privată), fără participare străină (84,09%), în întreprinderile mixte cu participarea capitalului străin (90,59%).

Tabelul 2.9. Dinamica numărului de salariați în funcție de forma de proprietate a întreprinderii, anii 2007-2014, în % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total salariați, inclusiv:	99,86	99,65	94,24	97,59	96,96	101,90	101,02	98,90
- proprietate publică	97,50	98,09	94,79	98,62	99,79	98,27	105,03	98,23
- proprietate privată	100,95	98,89	95,08	97,15	93,48	103,68	99,90	99,67
- proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	79,07	91,58	83,56	81,60	82,87	91,99	94,02	84,09
- proprietate străină	119,47	121,81	97,74	100,98	108,72	106,75	104,26	106,22
- proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	102,79	101,21	87,26	103,79	115,46	97,83	96,40	90,59

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

• *Indicatorii venituri din vânzări și profit / pierderi până la impozitare.* Analiza acestor indicatori a relevat următoarele tendințe (tabelele 2.10–2.11).

În general, rata de creștere anuală a veniturilor din vânzări în 2014 s-a ridicat la 113,03%. În același timp, indicatorii volumului de vânzări au crescut constant în perioada analizată (cu excepția anului 2009, când cifra a fost de 83,66%).

Tabelul 2.10. Dinamica veniturilor din vânzări în funcție de forma de proprietate, anii 2007-2014, în % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total venituri din vânzări, inclusiv:	126,53	117,87	83,66	121,21	117,00	101,97	110,00	113,03
- proprietate publică	120,49	120,81	101,13	102,28	106,48	104,79	110,11	105,59
- proprietate privată	129,24	118,35	82,06	122,87	117,39	100,56	110,91	114,70
- proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	109,41	108,65	75,96	115,54	123,25	95,81	94,12	97,12
- proprietate străină	131,37	130,05	91,77	138,62	109,30	104,53	114,42	119,13
- proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	122,16	108,42	72,33	117,81	131,84	104,06	104,73	107,86

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Cea mai mare rată de creștere a veniturilor din vânzări este caracteristică întreprinderilor cu capital străin (119,13%); o scădere a fost înregistrată numai în ceea ce privește proprietatea mixtă (publică și privată), fără participare străină – 97,12%.

În ultimul an analizat s-a înregistrat o scădere a profitului pentru toate grupele de întreprinderi (88,62%). O reducere semnificativă a avut loc în 2012 (32,62%) și în criza din 2009 (23,58%).

Companiile private și cele bazate pe proprietate străină au încheiat anul cu profituri. Cea mai semnificativă creștere a profitului (de 10,2 ori) a avut loc la întreprinderile cu proprietate străină.

Întreprinderile bazate integral sau parțial pe capitalul public au încheiat anul cu pierderi. O astfel de situație a avut loc anterior în 2013.

Pierderi semnificative în 2014 s-au marcat la întreprinderile cu proprietate mixtă cu participarea capitalului străin (-1528,4 mln. lei), în timp ce în anul precedent, acest grup de întreprinderi a înregistrat un profit.

Tabelul 2.11. Dinamica profitului /pierderii până la impozitare în funcție de forma de proprietate, anii 2007-2014, mln. lei

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total profit / pierdere până la impozitare, inclusiv:	10836,3	15549,4	3666,9	13169,8	14427,5	4706,6	4131,0	3660,8
- proprietate publică	1860,2	3167,9	951,0	636,7	487,7	378,0	-106,1	-493,7
- proprietate privată	4740,9	8173,3	3738,6	8299,0	8917,1	2668,4	4271,2	5548,2
- proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	284,7	-15,2	-332,2	98,3	218,4	75,8	-291,6	-754,3
- proprietate străină	1067,5	1254,5	-187,5	2222,1	2157,5	468,2	87,1	888,9
- proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	2882,9	2968,9	-503,1	1913,7	2646,8	1116,2	170,5	-1528,4

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Caracteristica generală a întreprinderilor în funcție de forma de proprietate o prezentăm în paginile ce urmează.

- *Întreprinderile private*, în general, au cea mai mare pondere după numărul lor și numărul de angajați. Totodată, se observă o majorare constantă a numărului acestor unități, pe când numărul de

angajați, dimpotrivă, este în continuă scădere începând cu 2007 (cu excepția anului 2012), ceea ce corespunde tendinței generale de reducere a ocupării forței de muncă în economie, care a înregistrat progrese doar în 2012-2013. Întreprinderile din sectorul privat funcționează cu profit, totuși suma de venituri variază considerabil de la an la an, iar în 2009 și 2012 s-a observat o reducere evidentă a sumei profitului.

- *Întreprinderile care dețin capital public* constituie un procent foarte mic, care se reduce anual. Totuși, în aceste companii activează o parte destul de mare a lucrătorilor. În 2014, aceste companii au încheiat anul cu pierderi, o sumă mai semnificativă a pierderilor este specifică pentru proprietatea mixtă (publică și privată) fără participare străină. Este logic să fie revizuit mecanismul de gestionare a patrimoniului public sau să fie privatizate o parte din întreprinderile cu o rată mică de capital public, pentru a îmbunătăți situația, deoarece în această grupă este ocupată o mare parte a forței de muncă.

- *Ponderea întreprinderilor bazate integral sau parțial pe capital străin*, deși nu este prea semnificativă, totuși rata celor cu proprietate străină crește, cea a întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin) este în scădere. În același timp, în aceste grupe de întreprinderi, cota ocupării forței de muncă este mai mare decât ponderea lor în numărul total de companii. Întreprinderile bazate pe proprietate străină au demonstrat profit, iar companiile mixte (cu participarea capitalului străin) au încheiat anul 2014 cu pierderi semnificative. Având în vedere faptul că întreprinderile cu capital străin activează mai ales în sectorul formal, această tendință mărturisește despre un mediu de afaceri nefavorabil.

2.3. Indicii principali de dezvoltare ale afacerilor mari și ale întreprinderilor mici și mijlocii

În urma analizei afacerilor de diferite mărimi – micro-, mici, mijlocii și mari, putem trage un șir de concluzii.

- *Indicatorul numărului de întreprinderi*. Analiza numărului de întreprinderi în funcție de dimensiunea afacerilor a arătat că acest indicator constituie 53,7 mii de agenți economici (anexa 2.1).

Majoritatea companiilor (97,39%) fac parte din sectorul IMM-urilor (tabelul 2.12). Cele mari constituie doar 2,61% (sau 1403 firme).

În sectorul IMM domină microîntreprinderile (75,58%); ponderea întreprinderilor mici este de 18,79%, a celor mijlocii – 3,02%.

În același timp, ponderea companiilor mijlocii în perioada analizată a scăzut (4,44% în 2007, 3,02% în 2014), iar cea a întreprinderilor mici a crescut ușor (17,99% în 2007; 18,79% în 2014).

Tabelul 2.12. Structura numărului de întreprinderi după mărime, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total întreprinderi, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
- Mari	1,67	2,40	2,18	2,30	2,48	2,44	2,60	2,61
- Sectorul IMM, dintre care:	98,33	97,60	97,82	97,70	97,52	97,56	97,40	97,39
• mijlocii	4,44	4,00	3,56	3,40	3,09	3,03	2,98	3,02
• mici	17,99	19,77	18,52	19,55	18,94	18,88	18,90	18,79
• micro-	75,90	73,82	75,74	74,75	75,48	75,64	75,53	75,58

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Dinamica de dezvoltare a întreprinderilor din toate grupele arată o creștere în aproape întreaga perioadă analizată (2007-2014). Reducerea numărului lor în unele grupe a avut loc în perioada de criză (2008-2009), iar în grupa întreprinderilor mijlocii – și în anii 2010-2011 (tabelul 2.13).

Rata de creștere a tuturor agenților economici în 2014 a atins cifra de 102,86%. O creștere relativ semnificativă în 2014 au cunoscut-o întreprinderile mijlocii (104,11%).

Tabelul 2.13. Dinamica numărului de întreprinderi în funcție de mărimea acestora, anii 2007-2014, în % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total întreprinderi, inclusiv:	110,59	105,34	105,96	104,64	103,93	104,41	103,09	102,86
- Mari	108,28	151,72	96,34	110,05	112,21	102,74	109,62	103,47
- Sectorul IMM, dintre care:	110,63	104,55	106,20	104,52	103,74	104,45	102,92	102,84
• mijlocii	102,90	94,98	94,30	99,87	94,64	102,40	101,24	104,11
• mici	109,93	115,78	99,22	110,50	100,68	104,09	103,18	102,28
• micro-	111,29	102,45	108,72	103,27	104,95	104,63	102,93	102,93

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

• *Indicatorul numărului de salariați*. Cercetând numărul de salariați (anexa 2.2), am obținut următoarele rezultate.

Majoritatea lucrătorilor sunt angajați în sectorul IMM-urilor (56,16%). Respectiv, în întreprinderile mari activează 43,84% din populația ocupată, deși acestea alcătuiesc doar 2,61% din totalul agenților economici.

În cadrul sectorului IMM-urilor, cei mai mulți angajați lucrează în întreprinderi mici (22,97%), în cele mijlocii – 16,54%, iar în microîntreprinderi – 16,66% (tabelul 2.14).

Tabelul 2.14. Structura numărului de salariați conform mărimii întreprinderii, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total salariați, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
- Mari	40,17	42,66	41,35	41,19	42,34	42,25	43,18	43,84
- Sectorul IMM, dintre care:	59,83	57,34	58,65	58,81	57,66	57,75	56,82	56,16
• mijlocii	24,53	21,93	21,34	20,67	17,86	16,85	16,67	16,54
• mici	19,45	21,02	21,72	22,99	22,78	23,51	23,40	22,97
• micro-	15,86	14,39	15,59	15,15	17,03	17,39	16,75	16,66

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Dinamica modificării numărului de salariați la întreprinderile mari aproape că corespunde tendinței generale: o reducere până în 2011, apoi o ușoară creștere în anii 2012-2013. Cu toate acestea, în 2014, numărul total de angajați în economie a scăzut (98,90% comparativ cu anul precedent), în timp ce forța de muncă în companiile mari a arătat o ușoară creștere – 100,41% (tabelul 2.15).

În sectorul IMM-urilor, în 2014 a fost înregistrată o reducere a numărului de angajați (97,76%), totodată a existat un declin relativ mai mare în grupa întreprinderilor mici (97,08%).

Tabelul 2.15. Dinamica numărului de salariați conform mărimii întreprinderii, anii 2007-2014, în % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total salariați, inclusiv:	99,86	99,65	94,24	97,59	96,96	101,90	101,02	98,90
- Mari	95,21	105,84	91,35	97,22	99,66	101,69	103,24	100,41
- Sectorul IMM, dintre care:	103,25	95,50	96,40	97,85	95,07	102,05	99,40	97,76
• mijlocii	98,24	89,11	91,69	94,54	83,76	96,13	99,99	98,08
• mici	104,18	107,69	97,38	103,30	96,07	105,16	100,54	97,08
• micro-	110,76	90,44	102,13	94,78	108,99	104,11	97,29	98,38

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS www.cis.gov.md/statistica

• *Indicatorii venituri din vânzări și profitul / pierderile până la impozitare.* Cercetarea acestor indicatori la întreprinderi de diferite mărimi (anexa 2.3) arată următoarele (tabelul 2.16).

Cele mai multe venituri din vânzări (68,23%) sunt create în întreprinderile mari, în ciuda faptului că acest grup este de doar 2,61% din totalul agenților economici.

În sectorul IMM-urilor se realizează 31,77% venituri din vânzări. Dintre acestea, 16,92% – în întreprinderile mici; 10,67% – în cele mijlocii; 4,18% – în microîntreprinderi (care constituie 75,58% din totalul agenților economici).

O creștere relativ mai mare a veniturilor din vânzări, în ultimii ani analizați (după 2009) este caracteristică întreprinderilor mari (anexa 2.4).

Tabelul 2.16. Structura veniturilor din vânzări în funcție de mărimea întreprinderii, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total venituri din vânzări, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
- Mari	55,03	62,88	60,75	63,23	65,38	65,50	66,77	68,23
- Sectorul IMM, dintre care:	44,97	37,12	39,25	36,77	34,62	34,50	33,23	31,77
• mijlocii	16,75	13,31	13,87	12,84	11,62	11,75	11,27	10,67
• mici	20,36	19,19	19,87	19,15	18,31	18,11	17,56	16,92
• micro-	7,86	4,62	5,50	4,77	4,68	4,64	4,40	4,18

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Absolut toate grupele de întreprinderi (micro-, mici, mijlocii și mari) au încheiat anul 2014 cu profit (anexa 2.5). Un volum relativ mare de profit (82,30%) a fost obținut în sectorul IMM (tabelul 2.17).

În sectorul IMM-urilor, un profit relativ mai mare a fost obținut de întreprinderile mici (48,23%), mai mult de jumătate din această sumă le-a revenit celor mijlocii (28,55%) și foarte puțin – microîntreprinderilor (5,52%).

Tabelul 2.17. Structura profitului/pierderilor până la impozitare conform mărimii întreprinderii, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total profit / pierderi până la impozitare, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
- Mari	65,14	64,74	38,83	58,57	64,09	76,96	51,38	17,70
- Sectorul IMM, dintre care:	34,86	35,26	61,17	41,43	35,91	23,04	48,62	82,30
• mijlocii	13,71	11,88	19,79	14,67	13,67	8,36	15,91	28,55
• mici	17,12	20,09	37,02	21,58	18,70	15,21	30,68	48,23
• micro-	4,03	3,29	4,37	5,19	3,54	-0,53	2,04	5,52

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Suma veniturilor obținute de toate întreprinderile în anul 2014 a scăzut, constituind 88,62% din volumul anului precedent (tabelul 2.18). Și mai mult s-au redus profiturile marilor afaceri (30,53%).

În sectorul IMM, suma profitului, dimpotrivă, a crescut semnificativ (150,00%).

Tabelul 2.18. Dinamica profitului / pierderilor până la impozitare conform mărimii întreprinderii, anii 2007-2014, în % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total profit / pierderi până la impozitare, inclusiv:	218,23	143,49	23,58	359,15	109,55	32,62	87,77	88,62
- Mari	219,39	142,60	14,14	541,75	119,89	39,17	58,60	30,53
- Sectorul IMM, dintre care:	-	145,16	40,91	243,26	94,93	20,94	185,18	150,00
• mijlocii	253,15	124,29	39,29	266,19	102,10	19,96	166,95	159,03
• mici	203,59	168,42	43,45	209,38	94,91	26,54	177,02	139,33
• micro-	174,70	117,28	31,28	426,61	74,73	-4,86	339,52	240,02

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Sintetizând rezultatele întreprinderilor în funcție de mărimea afacerii, putem trage următoarele concluzii:

- *Întreprinderile mari* constituie doar 2,61% din totalul agenților economici din Republica Moldova, totuși ponderea lor a crescut ușor în ultimii ani. În pofida ponderii reduse a întreprinderilor mari, aici activează 43,84% din totalul salariaților, se realizează 68,23% de vânzări.

- Sectorului *IMM-urilor* îi revine numărul maxim de agenți economici – 97,39%. În acest sector activează un procent relativ mai mic de angajați – 56,16% – și se creează 31,77% venituri din vânzări. Politica de stat de dezvoltare a antreprenoriatului are ca scop principal suportul IMM-urilor.

În cadrul sectorului IMM-urilor, cea mai mare proporție a numărului de întreprinderi le revine microîntreprinderilor (75,58%), cea mai mică – celor mijlocii (3,02%). Cu toate acestea, ocuparea forței de muncă, vânzările și profiturile în cea mai mare parte sunt realizate de întreprinderile mici (respectiv, 22,97%, 16,92% și 48,23%).

2.4. Nivelul și dinamica dezvoltării întreprinderilor conform tipurilor de activitate

Una dintre clasificările importante ale afacerilor este gruparea lor conform genurilor de activitate sau conform sectorului economic. În acest sens, analiza dezvoltării antreprenoriatului ne demonstrează următoarele.

• *Indicatorul numărului de întreprinderi* (anexa 3.1). Cea mai mare pondere în numărul total de întreprinderi o are sectorul comercial, care constituie 39,06% din totalul agenților economici (tabelul 2.19).

La activitățile de producție se referă: industria (prelucrătoare 9,32% și extractivă 0,21%), precum și agricultura, economia vânatului și silvicultura (5,50%); pescuitul și piscicultura (0,15%). Ponderea industriei de prelucrare a scăzut în perioada 2007-2014: în 2007 era de 12,86%; în 2009 – 11,77%; în 2014 – 9,32%.

Printre alte tipuri de activități, care cuprind un număr semnificativ de companii, menționăm: tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor (18,16%), transporturi și comunicații (6,62), construcții (5,44), hoteluri și restaurante (3,25%).

Tabelul 2.19. Structura numărului de întreprinderi conform genurilor de activitate, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total întreprinderi, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	5,53	5,28	5,21	5,10	5,08	5,01	5,20	5,50
Pescuitul, piscicultura	0,19	0,17	0,18	0,17	0,16	0,17	0,16	0,15
Industria extractivă	0,22	0,23	0,23	0,25	0,24	0,22	0,22	0,21
Industria prelucrătoare	12,86	12,28	11,77	10,99	10,38	10,00	9,77	9,32
Energie electrică și termică, gaze și apă	0,38	0,41	0,43	0,47	0,46	0,57	0,64	0,65
Construcții	6,03	6,08	5,81	5,60	5,53	5,50	5,30	5,44
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	40,79	40,95	41,07	40,89	40,87	40,44	39,94	39,06
Hoteluri și restaurante	3,04	3,01	2,94	3,05	3,12	3,29	3,27	3,25
Transporturi și comunicații	7,17	7,02	6,81	6,79	6,76	6,66	6,63	6,62
Activități financiare	1,35	1,46	1,57	1,71	1,77	1,84	1,87	1,94
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	13,18	14,40	15,07	15,89	16,45	17,02	17,48	18,16
Învățământ	0,63	0,66	0,68	0,71	0,73	0,72	0,74	0,74
Sănătate și asistență socială	1,33	1,43	1,48	1,55	1,61	1,73	1,85	1,99

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

În 2014 a avut loc o creștere a numărului de întreprinderi în domeniile: sănătate și asistență socială (110,42%); agricultură, economia vânatului și silvicultura (108,88%); tranzacții imobiliare (106,84%); activități financiare (106,55%).

Reducerea numărului de întreprinderi are loc în următoarele genuri de activitate. industria extractivă (99,14%); industria prelucrătoare (98,20%); pescuitul și piscicultura – 97,59% (tabelul 2.20).

Tabelul 2.20. Dinamica numărului de întreprinderi conform genurilor de activitate, anii 2007-2014, în % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total întreprinderi, inclusiv:	110,59	105,34	105,96	104,64	103,93	104,41	103,09	102,86
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	104,84	100,50	104,64	102,54	103,36	103,00	106,97	108,88
Pescuitul, piscicultura	113,24	90,91	114,29	98,75	96,20	110,53	98,81	97,59
Industria extractivă	102,30	108,99	107,22	110,58	100,87	96,55	103,57	99,14
Industria prelucrătoare	110,03	100,58	101,57	97,74	98,13	100,60	100,65	98,20
Energie electrică și termică, gaze și apă	107,91	116,00	109,20	116,32	101,81	127,56	117,07	103,57
Construcții	114,86	106,22	101,33	100,73	102,75	103,80	99,35	105,53
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	109,79	105,75	106,28	104,17	103,89	103,31	101,82	100,59
Hoteluri și restaurante	108,95	104,03	103,55	108,62	106,46	109,96	102,64	101,99
Transporturi și comunicații	111,50	103,00	102,88	104,38	103,40	102,80	102,73	102,71
Activități financiare	112,73	114,07	113,80	114,12	107,13	108,98	104,60	106,55
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	116,59	115,04	110,93	110,33	107,59	108,04	105,88	106,84
Învățământ	105,86	109,09	110,14	108,88	106,34	103,98	105,74	103,36
Sănătate și asistență socială	109,71	113,56	109,62	109,38	108,16	112,02	110,62	110,42

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

• *Indicatorul numărului de angajați* (anexa 3.2). Cel mai mare număr de lucrători sunt angajați în sfera comerțului – 21,89% (tabelul 2.21). În sectorul industriei prelucrătoare activează 18,18% (cu ponderea numărului de întreprinderi de 9,32%), în agricultură – 8,99% din angajați (cu o pondere a întreprinderilor de 5,50%).

Alte sectoare de activitate, în care muncesc un număr mare de angajați, sunt: tranzacții imobiliare (10,64%), transport (10,37%), sănătate și asistență socială (9,89%), construcții (5,79%).

Tabelul 2.21. Structura numărului de salariați conform tipurilor de activitate, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total salariați, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	15,48	13,75	13,24	12,33	9,91	9,23	9,05	8,99
Pescuitul, piscicultura	0,13	0,11	0,13	0,12	0,12	0,11	0,10	0,08
Industria extractivă	0,59	0,58	0,57	0,58	0,55	0,53	0,54	0,51
Industria prelucrătoare	21,55	20,96	20,18	19,46	19,14	18,75	18,52	18,18
Energie electrică și termică, gaze și apă	3,20	3,23	3,47	3,57	3,57	3,55	3,44	3,48
Construcții	6,22	6,43	5,78	5,58	5,33	5,52	5,57	5,79
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	18,25	19,76	20,42	20,69	21,90	22,54	22,11	21,89
Hoteluri și restaurante	2,12	2,30	2,31	2,41	2,52	2,78	2,71	2,73
Transporturi și comunicații	11,03	10,75	10,69	11,08	11,00	10,69	10,21	10,37
Activități financiare	0,45	0,47	0,53	0,58	0,64	0,69	0,68	0,76
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	7,31	8,32	8,36	8,97	10,08	10,46	10,42	10,64
Învățământ	0,89	0,87	0,87	0,88	0,87	0,89	2,88	2,72
Sănătate și asistență socială	9,13	8,94	9,61	9,81	10,33	10,12	9,86	9,89

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

În activitățile de producție (industria și agricultura), de-a lungul perioadei analizate, are loc o reducere constantă a numărului de salariați (tabelul 2.22).

Tabelul 2.22. Dinamica numărului de salariați conform genurilor de activitate, anii 2007-2014, în % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total salariați, inclusiv:	99,86	99,65	94,24	97,59	96,96	101,90	101,02	98,90
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	84,12	88,57	90,73	90,83	77,94	94,90	99,08	98,26
Pescuitul, piscicultura	108,81	85,83	110,06	92,71	91,22	100,84	85,76	78,32
Industria extractivă	109,25	97,99	92,53	99,87	90,94	99,07	102,82	92,68

Industria prelucrătoare	96,88	96,92	90,76	94,07	95,38	99,80	99,77	97,13
Energie electrică și termică, gaze și apă	97,37	100,65	101,03	100,47	97,06	101,10	97,93	100,27
Construcții	110,98	103,04	84,75	94,16	92,61	105,55	101,89	102,89
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	108,73	107,86	97,40	98,89	102,64	104,85	99,11	97,92
Hoteluri și restaurante	111,64	108,37	94,74	101,54	101,67	112,26	98,32	99,73
Transporturi și comunicații	104,09	97,07	93,75	101,15	96,24	99,01	96,54	100,44
Activități financiare	128,22	105,43	105,75	107,29	107,32	108,68	100,28	110,51
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	107,07	113,37	94,77	104,62	109,03	105,68	100,65	101,02
Învățământ	107,97	97,20	94,07	99,64	95,64	103,51	328,08	93,70
Sănătate și asistență socială	98,20	97,55	101,29	99,69	102,05	99,81	98,43	99,26

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

• *Indicatorii veniturilor din vânzări și ai profitului* (anexele 3,3–3.6). Cea mai mare parte a vânzărilor sunt realizate în sectorul comerțului – 47,48% (tabelul 2.23).

În industria prelucrătoare și în agricultură se realizează, respectiv, 15,68% și 4,07% din totalul vânzărilor.

Alte sectoare cu realizări relativ mai semnificative în domeniul vânzărilor sunt: transporturile (8,99%), energia electrică și termică, gaze și apă (7,41%), construcțiile (5,08%), tranzacțiile imobiliare (4,11%).

Tabelul 2.23. Structura veniturilor din vânzări conform tipurilor de activitate, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total venituri din vânzări, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	2,82	3,22	3,28	3,96	4,00	3,43	3,83	4,07
Pescuitul, piscicultura	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01
Industria extractivă	0,32	0,35	0,26	0,26	0,28	0,28	0,36	0,33

Industria prelucrătoare	16,82	15,78	15,16	14,89	15,03	15,71	15,95	15,68
Energie electrică și termică, gaze și apă	11,24	10,86	10,29	9,62	9,63	10,56	8,33	7,41
Construcții	5,72	5,65	4,41	4,64	4,40	3,99	4,54	5,08
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	42,45	45,15	44,81	46,25	46,96	46,56	46,90	47,48
Hoteluri și restaurante	0,74	0,76	0,81	0,77	0,77	0,86	0,86	0,97
Transporturi și comunicații	12,32	10,04	10,45	10,03	9,57	9,17	9,13	8,99
Activități financiare	1,94	2,29	3,09	2,64	2,35	2,47	2,48	2,50
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	2,97	3,29	3,94	3,74	4,06	3,79	4,09	4,11
Învățământ	0,20	0,22	0,23	0,20	0,19	0,18	0,62	0,54
Sănătate și asistență socială	1,62	1,73	2,48	2,20	2,04	2,20	2,15	2,12

Sursă: Elaborat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Întreprinderile din comerț (2555,4 mln. lei), industria prelucrătoare (1073,4 mln. lei), agricultura, economia vânatului și silvicultura (914,6 mln. lei), transporturi și comunicații (594,5 mln. lei), activități financiare (560,7 mln. lei) și din alte ramuri au încheiat anul 2014 cu profit.

Au înregistrat pierderi domeniile: energie electrică și termică, gaze și apă (-3267,2 mln. lei); pescuitul și piscicultura – 1,5 mln. lei (tabelul 2.24).

Tabelul 2.24. Dinamica profitului / pierderilor până la impozitare, conform genurilor de activitate, anii 2007-2014, mln. lei

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total profit / pierderi până la impozitare, inclusiv:	10836,3	15549,4	3666,9	13169,8	14427,5	4706,6	4131,0	3660,8
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	497,2	802,0	-191,1	1088,2	1311,3	101,0	470,8	914,6
Pescuitul, piscicultura	78,8	-3,7	-4,0	-76,0	-1,8	-4,3	-3,1	-1,5
Industria extractivă	63,0	94,2	25,6	63,7	81,1	12,1	61,6	103,2

Industria prelucrătoare	1819,7	2134,6	11,0	1863,5	2105,6	606,3	820,7	1073,4
Energie electrică și termică, gaze și apă	1108,7	2820,2	-970,0	247,8	380,4	60,3	-934,2	-3267,2
Construcții	753,7	1113,6	440,5	1024,9	843,1	240,9	375,1	762,9
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	2531	4609,3	1559,1	4482,1	4813,5	1632,4	1756,8	2555,4
Hoteluri și restaurante	131,3	85,4	-16,8	147,2	52,8	-78,6	-38,1	2,9
Transporturi și comunicații	2402,8	2228,6	2182,1	2473,0	2428,3	1379,9	1300,4	594,5
Activități financiare	78,7	201,3	119,8	210,1	456,4	423,5	841,3	560,7
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	1250,2	1159,0	280,3	1539,1	1961,5	601,9	-329,1	389,5
Învățământ	11,3	44,6	40,6	43	35,9	9,8	14,3	29,9
Sănătate și asistență socială	35,4	139,2	256,1	104,6	7,5	-65,3	-49,1	21,0

Sursă: Prelucrat de autor în baza datelor BNS, www.cis.gov.md/statistica

Rezultate rezumative [126]. Cercetând structura sectorială a economiei, observăm că cel mai reprezentativ după amploare este sectorul *comerțului*. Întreprinderile de comerț alcătuiesc 39,06% din totalul agenților economici, a căror pondere a scăzut ușor în ultimii ani, totuși are loc o creștere absolută a numărului de întreprinderi. În comerț lucrează 21,89% din totalul salariaților, iar numărul și procentul persoanelor angajate s-a micșorat în anii 2013-2014. Comerțul creează 47,48% din veniturile din vânzări.

În sectorul *industrii prelucrătoare* funcționează 9,32% din întreprinderi, dar numărul și proporția lor a scăzut în 2014. La întreprinderile industriale activează 18,18% din totalul salariaților, totuși numărul de angajați și cota acestora anual se reduc semnificativ. Industria realizează 15,68% din vânzări. Cu toate acestea, politicile publice de dezvoltare a afacerilor conțin puține măsuri de suport al unităților industriale.

În *agricultură* activează 5,50% din întreprinderile din Republica Moldova, ponderea lor a scăzut ușor în ultimii ani, totuși numărul de afaceri a crescut în această perioadă. Deși întreprinderile agricole au o pondere mică, aici muncesc 8,99% din totalul salariaților, totuși indicatorul numărului

și cota angajaților se reduc permanent și în mod substanțial. În agricultură sunt create 4,07% din vânzări.

2.5. Concluzii la capitolul 2

1. Structura companiilor după forma organizatorico-juridică de administrare a demonstrat că cele mai preferate forme juridice de afaceri în Republica Moldova sunt societățile cu răspundere limitată (54%) și întreprinzătorii individuali (37%). În același timp, la etapa de înregistrare, 53% din toate persoanele care creează întreprinderi planifică să se ocupe cu comerțul, iar 12% – cu industria prelucrătoare.

2. Investigarea unor grupe de întreprinderi în funcție de forma de proprietate a arătat următoarele:

- *Întreprinderile private*, în general, au cea mai mare pondere după numărul de unități și numărul de angajați. Totodată, se observă o majorare constantă a numărului întreprinderilor. Numărul de angajați, dimpotrivă, este în continuă scădere începând cu 2007 (cu excepția anului 2012), ceea ce corespunde tendinței generale de reducere a ocupării forței de muncă în economie, care a înregistrat progrese doar în perioada 2012-2013. Întreprinderile din sectorul privat funcționează cu profit, totuși suma de venituri variază considerabil de la an la an, iar în 2009 și 2012 s-a observat o reducere evidentă a sumei profitului.

- *Întreprinderile care dețin capital public* constituie un procent foarte mic, care se reduce anual. Totuși, în aceste companii activează o număr destul de mare de angajați. În 2014, aceste companii au încheiat anul cu pierderi, o sumă mai semnificativă a pierderilor este specifică pentru proprietatea mixtă (publică și privată) fără participare străină. Pentru a îmbunătăți situația, este necesar să fie revizuit mecanismul de gestionare a patrimoniului public sau să fie privatizate o parte din întreprinderile cu o rată mică de capital public, deoarece în această grupă este ocupată o mare parte a forței de muncă.

- *Ponderea întreprinderilor bazate integral sau parțial pe capital străin*, deși nu este prea semnificativă, totuși rata celor cu proprietate străină crește, iar cea a întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin) este în scădere. În același timp, în aceste grupe, cota ocupării forței de muncă este mai mare decât ponderea lor în numărul total de companii. Întreprinderile bazate pe proprietate străină au obținut profit, iar cele mixte (cu participarea capitalului străin) au finalizat anul 2014 cu o pierdere semnificativă. Având în vedere faptul că întreprinderile cu capital străin activează mai ales în sectorul formal, această tendință mărturisește despre un mediu de afaceri nefavorabil.

3. Analiza afacerilor de diferite dimensiuni a demonstrat următoarele:

- *Întreprinderile mari* constituie doar 2,61% din totalul agenților economici din Republica Moldova, totuși ponderea lor a crescut ușor în ultimii ani analizați. În pofida ponderii mici a acestor întreprinderi, aici activează 43,84% din totalul salariaților și se realizează 68,23% din vânzări.

- *Sectorului IMM-urilor* îi revine numărul maxim de agenți economici – 97,39%. În acest sector activează un procent relativ mai mic de angajați – 56,16% – și se creează 31,77% venituri din vânzări. Politica de stat de dezvoltare a antreprenoriatului are ca scop principal suportul IMM-urilor.

- În cadrul sectorului IMM-urilor, cea mai mare proporție a numărului de unități economice le revine microîntreprinderilor (75,58%), cea mai mică – celor mijlocii (3,02%). Cu toate acestea, ocuparea forței de muncă, vânzările și profiturile în cea mai mare parte sunt realizate de întreprinderile mici (respectiv, 22,97%, 16,92% și 48,23%).

4. Structura sectorială a economiei se caracterizează prin următoarele trăsături:

- Cel mai reprezentativ după amploare este sectorul *comerțului*. Întreprinderile de comerț alcătuiesc 39,06% din totalul agenților economici, a căror pondere a scăzut ușor în ultimii ani, totuși are loc o creștere absolută a numărului de unități economice. În comerț lucrează 21,89% din totalul salariaților, iar numărul și procentul persoanelor angajate în perioada 2013-2014 s-a micșorat. Comerțul creează 47,48% din veniturile din vânzări.

- În sectorul *industrii prelucrătoare* funcționează 9,32% din întreprinderi, dar numărul și proporția lor a scăzut în 2014. La întreprinderile industriale activează 18,18% din totalul salariaților, totuși numărul de angajați și cota acestora anual se reduc semnificativ. Industria realizează 15,68% din vânzări. Cu toate acestea, politicile publice de dezvoltare a afacerilor conțin puține măsuri de suport al întreprinderilor industriale.

- În *agricultură* activează 5,50% din întreprinderile din Republica Moldova, ponderea lor a scăzut ușor în ultimii ani, însă numărul de afaceri a crescut în această perioadă. Deși întreprinderile agricole au o pondere mică, aici muncesc 8,99% din totalul salariaților, totuși indicatorul numărului și cota angajaților se reduc permanent și în mod substanțial. În agricultură sunt create 4,07% din vânzări.

5. Calculele indicatorilor de bază ai activității de antreprenoriat din Republica Moldova ne-au permis să elaborăm un **"portret" de grup al întreprinderii medii din Republica Moldova**, care poate fi utilizat pentru a concretiza formele și metodele de suport al afacerilor. Acest "portret" de grup se caracterizează cantitativ prin următorii parametri: forma organizatorico-juridică de administrare; forma de proprietate; domeniul principal de activitate, mărimea întreprinderii, locația

afacerii; numărul de angajați la o întreprindere; venituri din vânzări obținute de o unitate economică; profitul / pierderile până la impozitare ale unei întreprinderi.

6. Calculele indicilor de modificare a potențialului statistic al unei întreprinderi medii bazat pe un „portret” de grup calculat demonstrează că accentul se pune pe întreprinderile cu forma organizatorico-juridică SRL cu proprietate privată. Principalul gen de activitate este comerțul cu ridicata sau cu amănuntul, activitate realizată preponderent de microîntreprinderi. Locul de amplasare a afacerii este municipiul Chișinău. Analiza a demonstrat o creștere a patrimoniului întreprinderii, ceea ce afirmă consolidarea și dezvoltarea materială a agenților economici, dar care încă nu a condus la o creștere a eficienței activității întreprinderilor.

3. DEZVOLTAREA FORMELOR ȘI A METODELOR DE SUSȚINERE ALE ANTREPRENORIALULUI

3.1. Principiile, problemele și direcțiile fundamentale de perfecționare a suportului acordat antreprenoriatului inovator

În Republica Moldova, formele și metodele de suport al afacerilor sunt în proces de formare și de testare. Lecțiile și experiența statelor europene pot fi utile pentru țara noastră. În publicațiile științifice se discută însă problemele de adaptare a instrumentelor utilizate în economiile dezvoltate la condițiile de tranziție la economia de piață. V.M. Polterovici subliniază în mod întemeiat că instituțiile care sunt eficiente într-un mediu pot fi inutile sau chiar distructive în alt mediu [173].

Țările în curs de dezvoltare, în opinia lui T. Schott și K. W. Jensen, au tendința de a urma o politică ce se bazează pe experiența statelor dezvoltate, fără vreo dovadă că aceasta este potrivită pentru transferul către țările în curs de dezvoltare. Totodată, politica este implementată doar parțial și inconsistent, din cauza lipsei de resurse pentru acest scop. În cele din urmă, politicile pe hârtie par a fi mai utile decât în activitatea reală. Reieșind din cele menționate, savanții fac presupunerea că relația dintre politică și activitatea de antreprenoriat este mai slabă în țările în curs de dezvoltare decât în statele prospere [159].

Un alt aspect teoretic, dar și practic important, legat de sprijinul întreprinzătorilor, este că politica de stat cu privire la anumite grupuri de societăți presupune unele tipuri de beneficii. Acest fapt ar putea duce la o încălcare a liberei concurențe, ca urmare a oferirii unor condiții speciale anumitor grupuri de antreprenori. De aceea, alegerea direcțiilor de suport, a grupurilor-țintă de întreprinzători trebuie justificată foarte atent [159].

Ajustarea experienței internaționale de sprijin în afaceri la condițiile Republicii Moldova a permis să fie formulate ***principiile de bază pe care trebuie să le respecte politica de stat de dezvoltare a afacerilor în R. Moldova:***

- *Coresponderea scopurilor și obiectivelor principale ale politicii* de dezvoltare a afacerilor cu scopurile / obiective altor politici de stat (economice, sociale, regionale, de inovare, de investiții etc.).

- *Coerența*, care presupune acordarea sprijinului din partea statului diferitelor grupe și companii în diferite forme, în conformitate cu obiectivele stabilite, prin intermediul instituțiilor publice speciale, în prezența feedbackului de la mediul de afaceri.

- *Transparența*, care va asigura acordarea suportului sectorului IMM în strictă conformitate cu temeiul juridic și publicul și va acorda posibilitatea de a stabili, care entități de afaceri beneficiază de sprijin și pe baza căror condiții legale.

- *Selectivitate*, care presupune sprijin selectiv acordat anumitor grupe de întreprinderi, dar nu agenților economici individuali.

- *Concretețe*, care înseamnă direcții, măsuri, termene și grupuri-țintă de sprijin clar definite.

- *Abordare programatică și obiectivată*, care presupune că suportul este realizat pe baza programelor adoptate, cu stabilirea scopurilor, a sarcinile specifice, cu lista de acțiuni, de rezultate preconizate și de actori implicați. Inițial se stabilesc: grupul-cheie pentru a-i acorda sprijin, termenul de realizare a programului și finanțarea acestuia.

Analiza sistemului de reglementare de stat a afacerilor în Republica Moldova a făcut posibilă evaluarea părților lui forte și a celor slabe. Principalele concluzii ale evaluării politicii de dezvoltare a afacerilor în țara noastră sunt [132]:

1) Politica de dezvoltare a afacerilor formal este o componentă importantă a principalelor politici publice naționale: Strategia Națională de Dezvoltare "Moldova 2020" [84], Foaia de parcurs pentru ameliorarea competitivității Republicii Moldova [59], programul de activitate al Guvernului. Cu toate acestea, în practică, politica de dezvoltare a antreprenoriatului a fost neglijată, întreprinzătorii nu simt susținere din partea statului.

2) Au fost elaborate norme de reglementare a principalelor aspecte de dezvoltare a afacerilor. În același timp, mecanismul de implementare a legislației nu este întotdeauna eficient și nu este ajustat un control eficient al punerii în aplicare a prevederilor legale existente.

3) Sunt elaborate și implementate un șir de politici care au un impact direct sau indirect asupra afacerii: politica de dezvoltare a clusterelor în industrie; dezvoltarea parteneriatelor public-privat; reforma dezvoltării regionale. Cu toate acestea, în multe privințe s-a făcut doar primul pas, care adesea se limitează la adoptarea documentelor relevante, care însă nu sunt puse în aplicare.

4) Au fost create și activează structuri speciale de stat (Ministerul Economiei, MIEPO, ODIMM etc.), autorizate să elaboreze și să implementeze obiectivele principale ale politicii de stat. Totuși, coordonarea activității lor nu este întotdeauna satisfăcătoare.

5) Sunt utilizate variate forme și metode de susținere a afacerilor, care sunt aplicate în mod eficient și în alte țări. Totuși, acestea nu sunt întotdeauna suficient de adaptate la situația din Republica Moldova, nu iau în considerație capacitatea umană și financiară a statului. Totodată, accentul principal în utilizarea metodelor este pus pe dezvoltarea metodelor standardizate de suport al afacerilor, în detrimentul celor instituționale.

6) De-a lungul mai multor ani se desfășoară reforma de reglementare. Ca urmare, procedura de înregistrare a fost simplificată, s-a redus numărul de activități licențiate etc. Cu toate acestea, activitatea funcționarilor publici implicați în reglementarea și controlul întreprinderii nu are

ca scop îmbunătățirea condițiilor de dezvoltare a afacerilor. De multe ori, această activitate are caracter acuzator și de natură fiscală.

7) Politica actuală nu contribuie semnificativ la îmbunătățirea mediului de afaceri. Reformele sunt resimțite slab la nivel de întreprindere, activitatea oficialilor rămâne sub influență politică, se atestă un nivel ridicat de corupție. Luate împreună, toate acestea nu promovează dezvoltarea antreprenoriatului și atragerea investițiilor în afaceri.

Analiza politicii actuale de suport al antreprenoriatului în Republica Moldova ne permite să facem încă o concluzie: diferitor grupuri de antreprenori li se acordă o atenție complet diferită. În special, politica existentă este axată preponderent pe *sprijinul sectorului IMM*. Această prioritate, într-adevăr foarte importantă, a obținut deja o dezvoltare semnificativă în țară, în special: (i) a fost adoptată o legislație care vizează dezvoltarea întreprinderilor de mici dimensiuni; (ii) sunt realizate mai multe programe de stat destinate direct susținerii IMM-urilor; (iii) o parte a programelor sunt implementate și finanțate din resursele donatorilor externi; (iv) a fost creată agenția de stat chemată să pună în aplicare politicile de suport al IMM-urilor – ODIMM. În același timp, *rolul afacerilor mari – mai ales de producție și de inovare – este subestimat în politica statului*. Acest fapt este demonstrat inclusiv de indicatorii lor de activitate și de tendințele de dezvoltare.

În ciuda punerii în aplicare a politicii de stat de dezvoltare a afacerilor, antreprenorii autohtoni se confruntă cu provocări semnificative. În diferite proiecte, publicații științifice și clasamente internaționale se menționează faptul că mai există numeroase obstacole în calea înființării și dezvoltării întreprinderilor. Îndeosebi, se atrage atenția asupra barierelor externe legate de mediul de afaceri. În special, studiul „Enterprise Survey” al Băncii Mondiale, efectuat în anul 2013 pe baza unui sondaj de 360 de companii, a nominalizat următoarele obstacole în dezvoltarea activității antreprenoriale în Moldova (în ordinea de reducere a priorității): corupția (23,6% din totalul respondenților), instabilitatea politică (18,1%), formarea insuficientă a forței de muncă (14,5%), accesul la finanțare (10,3%), probleme cu aprovizionarea cu energie (7,2%), ratele de impozitare (5,6%), activități în sectorul informal (4,7%), de acordare a licențelor și alte permise (4,5%), transporturi (4,2%), reglementarea pieței forței de muncă (2,7%) [140].

În clasamentul internațional „Doing Business” 2016 se menționează o înrăutățire generală a plasamentului țării (cu 3 puncte, de la locul 49 la 52). Cele trei obstacole principale în calea dezvoltării companiilor din R.Moldova sunt problemele asociate cu: obținerea autorizațiilor pentru construcții, infrastructura energetică și impozitarea [142].

Problemele întreprinderilor privind diferențierea barierelor interne și externe sunt detaliate de N. Vinogradova. În lucrarea sa sunt considerate separat: (i) problemele întreprinderilor legate de

accesul la resurse, în special, posibilitățile limitate de finanțare, angajarea personalului necesar și achiziționarea de echipamente; (ii) problemele cauzate de așa factori semnificativi externi ca: birocrația și corupția; impactul economiei subterane asupra dezvoltării afacerilor și nivelul scăzut al cererii interne [137].

Diferite probleme de afaceri au fost abordate în articolul autorilor R. Crușu și E. Cebotari [40]. Rezultatele sondajului a 93 de agenți economici au arătat că principalele bariere pentru întreprinderile din R.Moldova sunt barierele birocratice (26,5%), imperfecțiunea legislației (23,3%), dificultatea atragerii resurselor financiare (14,6%), forța de muncă necalificată (13,2%).

Așadar, toate studiile menționate, în diferită măsură, au menționat existența a trei probleme principale: *birocrația și corupția, accesul dificil la finanțare și lipsa forței de muncă calificate.*

Deoarece piața nu este în măsură să rezolve problemele de dezvoltare inovatoare, necesară pentru o creștere economică durabilă, ar trebui, în primul rând, să fie consolidat rolul statului în stimularea afacerilor de inovare. În acest sens, este necesar să fie analizat mai profund, să fie justificat și concretizat *suportul pentru întreprinderile inovatoare, ca direcție prioritară pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial.* Este important de a avea în vedere nu numai IMM-urile, ci și afacerile inovatoare de orice dimensiune.

În prezent, în Republica Moldova nu sunt rezolvate multe probleme legate de politica de inovare [132], și anume:

1. Politica de stat de inovare – scopurile ei, obiectivele și măsurile avute în vedere – nu este suficient de integrată în politica economică și socială (politica de dezvoltare a afacerilor, politica industrială, politica regională etc.).
2. Cadrul legal de reglementare și suport al activității de inovare este imperfect.
3. Există o insuficiență de resurse financiare pentru cercetare și aplicarea inovațiilor.
4. Piața de produse inovatoare din țara noastră este limitată.
5. Nu este creat un mecanism eficient de determinare a direcțiilor prioritare de dezvoltare a științei și tehnologiei, care ar ține seama de interesele întreprinderilor din țară.
6. O particularitate a politicii statale de inovare este activitatea intensă de pregătire și punere în aplicare a legilor și nivelul scăzut de realizare a măsurilor practice, care ar fi resimțite la nivelul întreprinderilor.
7. Statul acordă atenție susținerii științei, însă activitatea de inovare în întreprinderi rămâne la periferia măsurilor de stat.
8. Lipsesc mecanismele de activitate eficientă a institutelor de dezvoltare inovatoare a economiei naționale.

9. Amploarea funcționării instituțiilor de infrastructură – parcuri, incubatoare de inovare etc. – nu le permite multor agenți economici să profite de instrumentele de suport oferite. Cele câteva exemple pozitive sunt mai mult simbolice și pot servi doar ca model pentru introducerea unor instrumente de sprijin la nivel de țară și de regiuni.

10. Procesul de creare a instituțiilor și a instrumentelor financiare pentru suportul companiilor inovatoare, în special a start-upurilor și a întreprinderilor de înaltă tehnologie, este unul puțin activ.

Unul dintre factorii majori ce împiedică dezvoltarea unor afaceri inovatoare, inclusiv instituirea unei cooperări între întreprinzători și cercetători, este *insuficienta dezvoltare a cadrului legislativ și de reglementare*. În prezent, legislația privind inovarea conține un număr considerabil de documente, dar rămâne totuși fragmentară. Baza legislației o constituie Codul cu privire la știință și inovare [32]. În acest cod, deși ambele concepte – *știința și inovarea* – sunt utilizate în mod egal, totuși accentul se pune pe cercetare și dezvoltare a inovațiilor. În același timp, aspectelor legate de implementare a inovațiilor în întreprinderi li se acordă o atenție foarte limitată. Astfel, nu sunt reglementate conceptele-cheie ale procesului de inovare în afaceri, nu există o definiție a afacerilor inovatoare și clasificarea acestora.

Având în vedere faptul că legislația nu oferă o definiție a afacerii inovatoare, în Republica Moldova se simte o lipsă de statistici respective. Ca urmare, nu există nicio posibilitate pentru analiza dezvoltării inovatoare și adoptarea deciziilor de gestionare în cadrul îmbunătățirii dezvoltării politicii de afaceri inovatoare. În acest sens, ar fi oportun:

- de schimbat accentul în Cod, acordând mai multă atenție implementării inovațiilor în întreprinderi;

- de definit în legislație "*întreprinderea de inovare*" și de specificat cele mai importante grupe de întreprinderi inovatoare. În special, are sens de a clasifica întreprinderile inovatoare, în primul rând, în funcție de: implicarea ei în dezvoltarea sau în implementarea inovațiilor (întreprinderi care generează, absorb sau dezvoltă inovații), tipurile de inovatori (alimentar, tehnologic, managerial, organizațional); alte tipuri de întreprinderi inovatoare, în special de "spin-out" și "spin-off".

În ceea ce privește susținerea instituțională a întreprinderilor inovatoare, astăzi în Republica Moldova lipsesc mai multe instituții importante.

În țara noastră, statul sprijină două tipuri de incubatoare – incubatoare de afaceri și incubatoare de inovare. În același timp, guvernul se concentrează pe dezvoltarea incubatoarelor de afaceri: în prezent este creată rețeaua acestora, ele sunt susținute prin atragerea de fonduri de la donatori externi. Totodată, numărul incubatoarelor de inovare este mic, ele funcționează numai la

Academia de Științe a Moldovei și la câteva universități din țară. Incubatoarele inovatoare au fost create în ultimii ani și au un număr foarte limitat de rezidenți. Atenția preferențială a Guvernului RM față de incubatoarele de afaceri, în detrimentul celor de inovare, reflectă tendința politicii de stat de a crește numărul de noi întreprinderi, mai degrabă decât de a spori competitivitatea întreprinderilor prin inovare. Mai în detaliu, problemele în activitatea acestor instituții vor fi discutate în secțiunea următoare.

În Republica Moldova nu sunt create instituții de susținere financiară a companiilor inovatoare – fonduri de capital de risc, îngerii de afaceri. Mai mult, nu au fost elaborate nici măcar documente legale de reglementare a activității lor. Lipsesc necesitatea de a justifica mecanismele de activitate a acestor instituții și conceptul de legi, deoarece proiectul de lege privind fondurile de capital de risc în Republica Moldova este elaborat cu mulți ani în urmă, este discutat și se află la autoritățile administrației publice centrale pentru adoptare.

Pe fondul lipsei unui șir de instituții necesare, astăzi este importantă activitatea *Agenției pentru Inovare și Transfer Tehnologic (AITT)*. Agenția este o subdiviziune a AȘM. Aceasta își propune să reunească oamenii de știință, reprezentanții mediului de afaceri și angajații autorităților publice în scopul de a coordona, a promova și a implementa mecanisme eficiente în domeniul Inovare și Transfer Tehnologic. Domeniul de activitate a acestei organizații inițial se planifica să fie mai larg: ea urma să contribuie la organizarea implementării rezultatelor de cercetare în întreaga țară, inclusiv să coordoneze activitatea incubatoarelor de inovare în universități. Astăzi însă, AITT este orientată în principal spre colaborarea cu institutele AȘM.

Interesul sporit al antreprenorilor și cercetătorilor față de activitatea AITT este condiționat de faptul că aceasta este împuternicită să organizeze concursuri de proiecte de inovare și transfer tehnologic, cu finanțare parțială a implementării lor. Analiza barierelor cu care se confruntă întreprinzătorii ce se adresează AITT cu cereri pentru proiecte de inovare și transfer tehnologic a arătat următoarele [60]:

- Condițiile de elaborare a proiectelor de inovare și transfer tehnologic prevăd participarea obligatorie la aplicare a reprezentanților cercetătorilor din Republica Moldova cu grad de doctor în științe. Antreprenorii nu pot înțelege de ce nu pot pretinde un suport financiar prin atragerea de cercetători autohtoni care nu au grad de doctor în științe, sau prin implementarea rezultatelor cercetărilor efectuate în străinătate, care sunt, de multe ori, mai ieftine.

- Formularul propus este destul de complicat pentru IMM-uri, de aceea întreprinzătorul deseori atrage în mod artificial un cercetător doar pentru a dezvolta o aplicație pentru proiect, fără a fi necesară participarea acestuia în continuare la procesul de implementare a proiectului.

Voucherele (tichetele) de inovare sunt o altă formă de sprijin pentru afacerile inovatoare. Acest mecanism bine cunoscut în străinătate facilitează sarcina financiară a antreprenorilor la implementarea inovațiilor și, în același timp, încurajează cercetătorii să coopereze cu mediul de afaceri. Munca cercetătorilor prin vouchere este remunerată ulterior de către stat sau de donator. AITT a avut un mic proiect pentru introducerea tichetelor de inovare finanțate, proiect finanțat de un donator străin, și această experiență ar trebui să fie extinsă. Acest lucru le va permite întreprinzătorilor care au întrebări concrete legate de implementarea inovațiilor să apeleze la cercetători pentru consultații gratuite.

O direcție destul de importantă a politicii de stat este *promovarea unei culturi a inovării în societate*. Dezvoltarea unei culturi a inovării necesită acțiuni concertate pe termen lung, pentru a sprijini învățământul superior, educația de afaceri și formarea conștiinței publice inovatoare.

O oportunitate suplimentară pentru dezvoltarea inovațiilor în întreprinderile din țara noastră este *activitatea lor de comerț exterior*. Având în vedere că R.Moldova este la granița cu România, care este stat-membru al Uniunii Europene, poate fi luată în calcul o colaborare transfrontalieră a întreprinderilor, luând în considerație rolul important acordat acestei forme de cooperare în cadrul UE.

Un obstacol major în calea dezvoltării întreprinderilor, sporirii competitivității lor îl constituie implementarea insuficientă a inovațiilor. Autorul și-a pus sarcinile: să aprecieze importanța aplicării inovațiilor pentru dezvoltarea întreprinderilor, să identifice tipurile de inovații implementate și barierele apărute la punerea lor în aplicare. În acest scop a fost elaborat Ghidul pentru realizarea interviului și au fost desfășurate 9 interviuri cu antreprenorii. Forma acestui ghid este prezentată în Anexa 6.

Au fost intervievați manageri ai întreprinderilor din industrie (fabricarea produselor de tricotaj, încălțăminte, conservelor etc.), servicii (domeniul tehnologiilor informaționale – TI, restaurante, servicii de menaj etc.) și comerț, bazate pe proprietatea privată, situate în mun. Chișinău. Toți respondenții au afirmat că companiile lor produc un produs sau acordă un serviciu competitiv, care se bucură de cerere mai ales pe piața internă. O întreprindere industrială exportă în România; o companie din domeniul TI vinde serviciile sale în Statele Unite ale Americii. Iar 8 din 10 respondenți sunt nu doar manageri, ci și coproprietari ai întreprinderilor.

Toți respondenții au indicat că ei consideră importantă implementarea inovațiilor pentru creșterea competitivității afacerilor lor. Antreprenorii nu doar recunosc în cuvinte importanța inovării, ci și se ocupă de punerea ei în practică.

Mai mult decât atât, 8 din 10 respondenți au remarcat faptul că, în cursul ultimului an, la întreprinderi au fost introduse diferite tipuri de inovații. Cu toate acestea, un studiu mai detaliat al situației a arătat că 6 cazuri au avut loc nu inovații semnificative, și doar schimbări minore în procesul de producție sau de gestionare; în marea majoritate a cazurilor însă inovarea s-a manifestat prin extinderea gamei de produse, modificarea ambalajului, redistribuirea funcțiilor de conducere. În celelalte 2 cazuri a fost îmbunătățită calitatea producției și schimbată politica de marketing, în vederea promovării serviciilor la piețele externe. Dar în toate interviurile era vorba doar despre inovații ce prezintă interes numai pentru piața internă.

Toate întreprinderile care au introdus inovații au fost și autorii acestora. Potrivit majorității respondenților, nivelul inovărilor implementate nu este atât de semnificativ, încât să trezească interesul altor întreprinderi. În doar 2 cazuri s-a menționat că inovațiile aplicate au sporit semnificativ competitivitatea afacerilor, astfel încât acestea ar putea fi de interes pentru alte companii din sectorul respectiv din Republica Moldova. Dar antreprenorii nu intenționează să vândă inovațiile lor concurenților potențiali sau reali.

În acest sens, este grăitor punctul de vedere al antreprenorilor privind sporirea accesibilității, deschiderii inovațiilor pentru toate părțile interesate. Respondenți, în general, manifestă un mare interes pentru îmbunătățirea accesului la inovații (de exemplu, o largă difuzare a informații privind inovațiile, reducerea costurilor de achiziție a acestora, achiziționarea lor cu mijloace din buget pentru dezvoltarea unor sectoare strategice ale economiei naționale). În același timp, în cazurile în care la întreprinderi au fost create inovații mai substanțiale, antreprenorii nu au susținut ideea de lărgire a „deschiderii” inovațiilor lor.

Indiferent de nivelul la care întreprinderile adoptă inovațiile, respondenții susțin că afacerea are nevoie de inovare. Mai întâi de toate, inovațiile dorite se referă la tehnologii și marketing. Obstacolele din calea inovării în întreprinderi, în opinia respondenților, sunt reprezentate de o gamă largă de probleme – de la insuficiența de fonduri și de personal calificat, care poate lucra cu inovațiile, până la lipsa de timp, care este necesar pentru a aborda problemele strategice de dezvoltare a afacerilor.

Respondenților li s-a pus întrebarea: cu ce ar putea să ajute statul, guvernul ca întreprinderile să acorde mai multă atenție implementării inovațiilor? Ei au susținut în unanimitate că inovarea necesită alocări considerabile de timp și de resurse financiare. De aceea, introducerea inovațiilor în întreprinderile din Republica Moldova fără sprijin din partea statului este greu de realizat. Frecvent în interviuri s-a menționat faptul că costurile mai ridicate și efectele semnificative sunt legate de

inovațiile în domeniul tehnologiilor. Cu toate acestea, unii respondenți au indicat că și inovațiile manageriale pot fi foarte costisitoare, dar totodată pot avea un impact pozitiv semnificativ asupra competitivității afacerii. În acest sens, din punctul de vedere al respondenților, ar fi rațională acordarea stimulentei fiscale pentru întreprinderi, atât pentru cele ce dezvoltă, cât și pentru cele ce implementează inovații.

O direcție importantă de susținere a întreprinderilor inovatoare este *politica de creare a clusterelor*. Politica de stat de creare și dezvoltare a clusterelor în R.Moldova este reglementată printr-un singur document – „Concepția dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova”. În ciuda faptului că, în ultimii ani, Ministerul Economiei a discutat în mod repetat problemele privind clusterizarea împreună cu antreprenorii, dezvoltarea asociațiilor de tip cluster este încă foarte lentă. Există o serie de riscuri generale, ce rețin formarea clusterelor în economii emergente [62]:

- lipsa unor experiențe pozitive ca rezultat al asocierii și cooperarea antreprenorilor;
- lipsa de comunicare liberă reciprocă în mediul de afaceri;
- prezența unui timp îndelungat de la momentul stabilirii formale a clusterului până la realizarea efectului real;
- interes redus în cooperare al companiilor și instituțiilor de cercetare, nivel scăzut de încredere între întreprinzători, lipsa managerilor activi cu inițiative de lider în asociațiile de afaceri, întreprinderi și organizații pentru punerea în aplicare a politicii de cluster.

Pe lângă toate, în prezent, în legislația Republicii Moldova nu există o definiție a „clusterului”, nu sunt elaborate materiale didactice care ar ajuta antreprenorii să se grupeze, nu se oferă nicio formă de sprijin de stat pentru crearea și dezvoltarea clusterelor. Astăzi există doar două asociații de afaceri care s-au poziționat ca un cluster: "Elchim-Moldova" (creat pe baza întreprinderii „Topaz” în municipiul Chișinău) și Clusterul de Inovare și Educație „InnoCluster”, care activează pe teritoriul Găgăuziei.

Punerea în aplicare a politicii în domeniu presupune un șir de măsuri care, în prima etapă, ar include următoarele activități [62]:

1. Introducerea în documentele de politici, în legi și reglementări a conceptului de *cluster*, precum și a mecanismelor de sprijin din partea statului.
2. Propagarea în mediul de afaceri a noilor posibilități de dezvoltare a clusterelor.
3. Elaborarea unei hărți a clusterelor, în care ar fi indicate sectoarele și regiunile în care crearea acestora este cea mai rentabilă din punct de vedere economic.

4. Recrutarea și instruirea formatorilor în clustere (facilitatorilor), care sunt chemați să sprijine în mod activ și să promoveze ideea de creare a clusterelor.
5. Evidențierea întreprinderilor interesate în cooperare prin crearea clusterelor.
6. Instruirea managerilor de cluster, care pretind la rolul de lideri în clustere viitoare.
7. Elaborarea unui pachet de materiale didactice de creare a clusterelor, pentru a ajuta instituțiile publice care dezvoltă o politică în acest domeniu, precum și antreprenorii – potențiali participanți în clustere.

Pentru a stimula formarea și dezvoltarea clusterelor, bazate pe experiența internațională, se propune ca statul să compenseze – în totalitate sau parțial – întreprinderilor participante la procesul de formare a clusterului următoarele tipuri de costuri [136]:

- Formarea și perfecționarea personalului;
- Promovarea clusterului, în primul rând, dezvoltarea site-ului, creare logoului;
- Lucrări de cercetare a pieței, inclusiv a celor străine;
- Introducerea inovațiilor asociate cu îmbunătățirea tehnologiei și a echipamentelor, ameliorarea calității produselor;
- Alte activități cu valoare inovatoare.

Printre măsurile enumerate mai sus, ce nu necesită resurse financiare semnificative, trebuie menționată instruirea mediatorilor (facilitatorilor), care contribuie la crearea clusterelor, și potențialii manageri ai viitoarelor clustere. Pentru organizarea formării facilitatorilor și managerilor de cluster autorul propune un scurt curriculum al cursului "**Formarea și dezvoltarea clusterelor de afaceri**". Acest document, potrivit autorului, ar trebui să includă următoarele subiecte de studiu:

- *Asocierea întreprinderilor ca oportunitate de consolidare a capacităților lor.* Resurse limitate pentru afaceri. Avantaje și forme moderne de asociere a companiilor: consorții, holdinguri, grupuri industrial-financiare, clustere etc. Premise de creare a clusterelor în Republica Moldova: concentrarea geografică mare de întreprinderi; experiența de asociere a întreprinderilor; activitatea instituțiilor publice, interesate să sprijine crearea de clustere; practica de succes a UE de încurajare a dezvoltării clusterelor.

- *Specificitatea clusterelor ca o formă de asociere.* Caracterul voluntar al asocierii. Păstrarea independenței juridice a membrilor. Utilizarea în comun a unei părți din potențial. Tendințe inovatoare. Combinația de întreprinderi mari, mijlocii și mici. Un proces stabilit de schimb de cunoștințe și transfer de tehnologie. Efect cumulativ al cooperării, care vizează creșterea activității inovatoare a membrilor clusterului.

- *Promovarea inițiativelor de tip cluster în comunitate.* Inițiative de tip cluster "de sus" (de către guvern) și "de jos" – care vin de la comunitatea de afaceri. Rolul politicilor de stat. Rolul comunității de afaceri în promovarea ideilor de cluster. Identificarea persoanelor interesate și active în calitate de mediatori și manageri de clustere. Promovarea în societate a ideilor de clustering.

- *Elaborarea unei hărți a clusterelor.* Conceptul de *hartă de cluster*, ce reflectă sectoarele și regiunile economice în care există cele mai bune condiții pentru crearea clusterelor și susținerea lor de către guvern, ar putea duce la cele mai bune rezultate. Etapele și metodele de dezvoltare a hărții clusterelor: analiza regională a datelor statistice; sondaje și interviuri cu antreprenori, membri ai asociațiilor de afaceri, reprezentanți ai administrației publice raionale. Necesitatea de actualizare a hărții de cluster.

- *Principalele sarcini în etapa de creare a clusterelor.* Disponibilitatea și pregătirea facilitatorilor și a potențialilor manageri de cluster. Determinarea cercului de întreprinderi care sunt potențial interesate de crearea unui cluster. Formularea și analiza principalele obiective care ar putea uni aceste întreprinderi. Căutarea de noi membri de cluster, care sunt necesari pentru realizarea obiectivelor sale: autorități publice, institute academice. Posibilități de acumulare a resurselor financiare pentru crearea clusterelor. Selectarea locației și frecvența reuniunilor membrilor clusterului. Adoptarea obiectivelor strategice și tactice și a planului de dezvoltare a clusterelor.

- *Forma juridică și structura de administrare a clusterului.* Formele juridice adecvate de creare a clusterelor. Organele de conducere, atribuțiile și responsabilitățile acestora; procedura de alegere a acestor organe. Existența unei companii de administrare a clusterului. Procedura de intrare și de ieșire din cluster. Drepturile membrilor clusterului și participarea lor în activitate. Avantaje și limitări ale înregistrării oficiale. Cooperarea în cadrul clusterului și cu partenerii externi. Documentele de constituire și regulamentele interne ce reglementează activitatea clusterelor.

- *Factorii care limitează dezvoltarea clusterelor.* Barierele existente: lipsa unei culturi de cooperare între antreprenori; nivelul scăzut de încredere; mediu ce nu contribuie la un schimb deschis de informații de afaceri; o perioadă îndelungată de timp de la crearea clusterului până la obținerea unui efect semnificativ; lipsa cadrului juridic necesar; interes slab al întreprinderilor și institutelor de cercetare de a colabora; lipsa unor lideri activi. Strategii de depășire a barierelor existente.

- *Politica privind clusterelor în Republica Moldova și în țările europene.* Documente ale politicii de stat: „Concepția dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova”. Scopurile, obiectivele, principiile și etapele politicii de stat privind clusterelor. Sectorul-cheie de dezvoltare a clusterelor – industria. Surse posibile de finanțare: resursele membrilor clusterului,

fonduri împrumutate. Lobbyismul intereselor clusterelor și luarea lor în considerare în politicile de stat (în programele guvernamentale).

3.2. Propuneri în vederea ameliorării utilizării rezultatelor științifice în industrie prin intermediul incubatoarelor universitare de inovare

Una dintre cele mai importante direcții de suport de stat al afacerilor este îmbunătățirea relațiilor businessului cu institutele de cercetare. Există diferite forme de cooperare între știință și mediul de afaceri: efectuarea cercetărilor comandate de întreprinderi; consilierea întreprinzătorilor de către cercetători; cumpărarea de către întreprindere a unui proiect de cercetare finalizat; cooperarea cercetătorilor cu oamenii de afaceri, realizată în cadrul asocierii; implementarea în comun a proiectului etc. *Una dintre cele mai promițătoare posibilitățile de consolidare a cooperării între știință și mediul de afaceri este activitatea **incubatoarelor/centrelor de inovare, create în cadrul institutelor de cercetare/universităților.***

Semnificația deosebită a incubatoarelor de inovare se manifestă în faptul că acestea contribuie la cooperarea științei și industriei în primele etape de activitate inovatoare, când perspectivele de piață ale noului produs nu este încă clar, acestea nefiind încă atractive pentru investitori. În acest context, este considerat necesar *suportul din partea statului* al institutelor care promovează cooperarea dintre știință și producție [189].

Incubatoarele de inovare activează cu succes în străinătate. Sarcina lor principală este de a comercializa ideile inovatoare și antreprenoriale, autori ai cărora sunt cercetătorii, profesorii și studenții. Crearea incubatoarelor de inovare în cadrul universităților este rezultatul transformării universității clasice în universitate de antreprenoriat [50], iar studiile sunt ghidate de cerințele celor mai mari companii inovatoare. Dezvoltarea eficientă a incubatoarelor de inovare duce nu numai la creșterea veniturilor universității, ci și la îmbunătățirea poziției sale în țară și în străinătate, pentru a atrage noi studenți și resurse suplimentare [187].

În Republica Moldova, activitatea incubatoarelor de inovare este reglementată direct de Legea cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare [83]. În această lege, *incubatorul de inovare* este definit ca „un grup de persoane fizice și juridice, creat pe baza acordului de asociere, încheiat între administratorul incubatorului, pe de o parte, și rezidenții din incubator, pe de altă parte, folosind realizările științei și inovării din una sau din mai multe zone științifico-tehnologice, prin activități în domeniul inovării și transferului de tehnologie, și desfășurând activități de cercetare care vizează acordarea de sprijin științific pentru astfel de activități”. Nu este clar, totuși, de ce perioada de funcționare a unui incubator de inovare nu trebuie să depășească 15 ani.

Crearea primului incubator de inovare – "Inovatorul", precum și a Parcului științifico-tehnologic "Academica", a fost prevăzută în decizia de la 30 august 2007 a Consiliului Suprem pentru Știință și Dezvoltare Tehnologică al Academiei de Științe a Moldovei. Ulterior, la AȘM au fost create încă două parcuri tehnologice: „Inagro” (specializat în agricultura intensivă și ecologică) și „Micronanoteh” (specializat în domeniul microelectronicii și nanotehnologiilor, se află la etapa incipientă de activitate).

Incubatoare inovatoare la universități au fost create doar în ultimii ani. Informațiile cu privire la activitățile din aceste incubatoare nu sunt suficient prezentate pe site-urile universităților. De exemplu, pe site-ul Universității de Stat din Moldova, la pagina Incubatorului "Inventica-USM" sunt indicate beneficiile de care poate profita un incubator în conformitate cu legislația în vigoare (de fapt, o parte semnificativă a beneficiilor nu sunt oferite), precum și o listă de servicii prestate. Site-ul Parcului inovațional pentru efectuarea cercetărilor aplicative la comanda întreprinderilor, organizat în cadrul Universității Agrare de Stat din Moldova (UASM), oferă informații despre: structura Parcului inovațional pentru efectuarea cercetărilor aplicative, statutul său, contractul-tip al parcului de inovare și lista serviciilor și prestărilor acordate de către Parcul inovațional din UASM. Cu toate acestea, niciuna dintre paginile web ale incubatoarelor de inovare nu specifică nimic despre rezultatele practice ale activității lor. De aceea, pentru a analiza activitatea lor este necesar să se efectueze cercetări de teren – de observare, chestionare și interviuri cu părțile interesate.

Autorul a participat la Proiectul științific instituțional „Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului dintre business și organele administrației publice”. Proiect de cercetare aplicată AȘM № 11.817.08.29A. Etapa a. 2014 (cond. proiect E. Aculai), implementat de INCE în 2014 [67]. Scopul proiectului a fost de a identifica și a analiza principalele caracteristici ale cooperării dintre mediul de afaceri și cercetători. În acest scop, au fost realizate 25 de interviuri în profunzime semistructurate cu diferite grupuri de oameni: reprezentanți ai comunității de afaceri și ai instituțiilor interesate în promovarea inovării în afaceri. Acestea sunt: centre de cercetare și universități (Academia de Științe a Moldovei, Universitatea Tehnică a Moldovei, Universitatea de Stat din Moldova, Universitatea Agrară de Stat din Moldova, Academia de Studii Economice și Universitatea de Stat din Comrat), organizații intermediare între business și știință (AITT, AGEPI, Rețeaua de Transfer Tehnologic a Moldovei, incubatoare de afaceri), precum și autorități publice. Interviurile au fost realizate pe baza Ghidului pentru interviu, din care un fragment este prezentat în anexa 18. Autorul a implementat, în cadrul proiectului, patru interviuri semistructurate cu reprezentanți din mediul de afaceri, inclusiv cu rezidentul Incubatorului de Inovare "Politehnica", înființat în cadrul Universității Tehnice a Moldovei, și cu administratorul

acestui. Autorul a desfășurat ulterior alte șase interviuri cu întreprinderi orientate spre inovare și cu profesori / cercetători implicați în implementarea rezultatelor lor.

Astfel, autorul a realizat personal 10 interviuri semistructurate cu persoane implicate în procesul de dezvoltare și implementare a inovațiilor. Printre ei – 5 antreprenori, inclusiv rezidentul unui incubator de inovare, precum și 5 profesori / cercetători interesați de comercializarea rezultatelor lor de cercetare. De asemenea, autorul a analizat interviurile efectuate în cadrul proiectului menționat mai sus [67], cu rezidenții și/sau administratorii a 4 incubatoare / parcuri de inovare, în special:

- Incubatorul de inovare „Politehnica”, creat în cadrul Universității Tehnice a Moldovei;
- Incubatorul de inovare „Inventica USM”;
- Parcul inovațional pentru efectuarea cercetărilor aplicative la comanda întreprinderilor (PIECA), organizat în cadrul Universității Agrare de Stat din Moldova;
- Incubatorul de inovare „InnoCenter” din cadrul Universității din Comrat.

Interviul nu este o metodă cantitativă de cercetare, ci una calitativă. Rezultatul prelucrării unui interviu este o analiză mai profundă a situației din domeniul de studiu – identificarea cauzelor și a consecințelor unor evenimente, studii de caz. Rezultatele obținute și concluziile pot fi concretizate în continuare și cuantificate pe baza sondajelor antreprenorilor și cercetătorilor.

Întreprinzătorii au menționat, în procesul interviului, o gamă destul de largă de direcții de activitate pentru care au nevoie de sprijin științific din partea incubatorului:

- Elaborarea noilor tehnologii și utilaje.
- Crearea noilor produse și ridicarea calității produselor.
- Folosirea unor noi tipuri de materie primă și materiale.
- Perfecționarea managementului, inclusiv implementarea tehnologiilor informaționale; marketingul și formarea cadrelor.

Cu toate acestea, principalele direcții de activitate a incubatoarelor din cadrul universităților sunt determinate nu de nevoile mediului de afaceri, ci de prioritățile de cercetare care urmează să fie realizate în instituții. De exemplu, principalele activități ale **Incubatorului de inovare "Politehnica", creat în Universitatea Tehnică a Moldovei**, corelează cu profilurile de cercetare ale UTM în cadrul a patru secții de transfer tehnologic:

- În cadrul secției *Inginerie mecanică și energetică*, activitatea este axată pe promovarea și implementarea elaborărilor realizate în cadrul Programului de stat în domeniul energiilor regenerabile. În cadrul acestui Program au fost fabricate mai multe tipuri de minihidrocentrale

pentru conservarea energiei cinetice a apei râurilor și sisteme de conversie a energiei solare cu orientare autonomă, unele dintre ele instalate pe râul Prut, în campusul Râșcani al UTM etc.

- În cadrul secției *Electronică, informatică și comunicații* se preconizează fondarea Centrului de Inginerie Electronică și Tehnologia Informației, în cadrul căruia vor fi dezvoltate elaborările din domeniul electronicii medicale, optoelectronicii, fabricării dispozitivelor pe bază de microfibre etc., obținute în cadrul UTM, la Institutul de Inginerie Electronică și Nanotehnologie al AȘM și de către agenți economici din domeniu.

- În cadrul secției *Inginerie civilă, economie și management*, un interes deosebit pentru viitorii rezidenți îl prezintă tehnologiile de prelucrare a lemnului. De acest domeniu sunt interesați agenți economici din Italia, care sunt dispuși să susțină financiar crearea unui centru în domeniul prelucrării lemnului.

- În cadrul secției *Procese tehnologice în industria alimentară și ușoară* funcționează Centrul Științific de Instruire și Transfer Tehnologic în Industria Alimentară, având ca scop atragerea rezidenților pentru implementarea ideilor inovaționale în domeniul tehnologiilor de prelucrare a cărnii și a laptelui, domeniu ce prezintă un interes deosebit pentru Republica Moldova.

Alt exemplu este *Incubatorul de inovare din cadrul Universității de Stat din Moldova*, direcțiile de cercetare ale căruia au fost selectate reieșind din centrele de cercetare științifică (CCȘ), ce reunesc 24 de laboratoare de cercetare, și anume:

1. CCȘ „Materiale și dispozitive cu semiconductori” (Fizica semiconductoarelor, Înregistrare fototermoplastică, Fizica și ingineria nanomaterialelor și sinergetica, Fotonică și metrologie fizică).

2. CCȘ „Probleme actuale ale matematicii și informaticii” (Structuri matematice fundamentale, Modelare matematică și optimizare, Tehnologii informaționale).

3. CCȘ „Chimie aplicată și ecologică” (Chimie ecologică a apelor și tehnologii nepoluante, Procese de redox și tehnologii mai pure în produse alimentare și în apă, Chimie generală și analitică, Chimia coordinativă).

Aceste domenii au fost selectate reieșind din faptul că în ultimii ani se acordă atenție anume acestor genuri de activitate, stimulându-le prin diferite proiecte cu finanțare, totală sau parțială, din fonduri europene sau din alte state ce sunt cointerestate și oferă suport.

Din cele menționate mai sus se poate concluziona că selectarea priorităților de cercetare, susținute de incubatoarele de inovare din universități, este argumentată într-o anumită măsură. Totuși, aceste tendințe nu reies direct din necesitățile de inovare ale mediului de afaceri. În acest context, cercetătorii ar trebui: (a) să fie mai receptivi la nevoile de inovare ale oamenilor de afaceri, sau (b) să promoveze mai activ ideile și rezultatele lor de cercetare. În special, ar fi oportun:

A. *La formularea subiectelor de cercetare științifică, de luat în considerare mai pe deplin preocupările și nevoile întreprinderilor.* Institutele pot să se ocupe de această problemă pe cont propriu. De exemplu, pentru instituțiile de învățământ, o posibilitate de a identifica nevoile antreprenorilor este însuși procesul didactic: comunicarea cadrelor didactice cu angajați ai companiilor direct în sala de studii și în timpul cursurilor de calificare. La fel de important pentru identificarea viitorilor parteneri este și contactul profesorilor cu discipolii lor – viitorii întreprinzători și angajați ai întreprinderilor – susținut pe parcursul mai multor ani. O altă abordare pentru identificarea nevoilor mediului de afaceri în domeniul cercetării științifice este activitatea ministerelor centrale și de resort. Ministerele pot elabora o listă a problemelor cu care se confruntă societățile din sectorul lor. Ca urmare, temele de cercetare legate de soluția acestor probleme sunt discutate în comunitatea de afaceri și în cea științifică, după care sunt înaintate pentru concurs. De asemenea, identificarea necesităților în cercetare se poate baza pe chestionarea antreprenorilor, care pot fi realizate atât de organele de statistică, cât și de instituții individuale la comanda organelor administrației publice centrale și de ramură.

B. *Institutele științifice și de cercetare să promoveze mai activ și să publice rezultatele cercetărilor lor.* Cele mai populare în rândul antreprenorilor sunt următoarele surse de informații: seminare de informare și mese rotunde special organizate; resurse de pe Internet (mai ales site-uri ale universităților și instituțiilor-intermediari); literatura de specialitate, presa; contacte directe ale institutelor de cercetare cu întreprinderile; lansarea periodică a buletinelor informative; radio și televiziune; conferințe și expoziții tematice. Trebuie de luat în considerație faptul că multe companii care solicită susținerea incubatorului nu planifică în prealabil efectuarea cercetărilor, ele se adresează oamenilor de știință numai în cazul unor probleme specifice, cărora nu le pot face față pe cont propriu. Adică cercetătorii, promovând activ rezultatele activităților lor, totodată pot genera cererea pentru activități de cercetare.

*Analiza activității incubatoarelor de inovare care funcționează la cele mai importante universități din Republica Moldova a arătat prezența unui șir de **limitări** în activitatea lor. În primul rând,* nu este suficient cadrul legal conceput pentru a încuraja procesele de dezvoltare a inovațiilor la universități și comercializarea lor. În special, legislația nu permite producerea și comercializarea produselor în astfel de incubatoare. Astfel, de exemplu, Incubatorul "Politehnica" are capacitatea de a pregăti specialiști în tehnologia prelucrării laptelui, a obține sortimente noi, respectiv a documenta procesul tehnologic, însă *fără dreptul de a produce și a vinde.*

Una dintre cele mai noi posibilități de rezolvare a acestei probleme în Republica Moldova este de a înființa – pe lângă universități / institute de cercetare – întreprinderi de tipul "spin" / "spin-off»

și "spin-out», care ar avea dreptul de a produce și a vinde pe piață produse obținute pe baza rezultatelor cercetării.

Conceptul de creare a întreprinderilor de tip "spin" este implementat nu numai în țările dezvoltate, ci și în țările cu economii în tranziție. Ambele modele de organizare a spin-întreprinderilor sunt create prin modificarea departamentului (laboratorului) universității / institutului într-o unitate de afacere independentă și se bazează pe mecanismul investițiilor de acționar în întreprinderea creată. Compania fondatoare are o participație de control în întreprinderea nou-creată și, în caz de succes al acesteia, o poate reintegra în structura sa sau o poate vinde profitabil. În același timp, întreprinderea organizată pe modelul "spin-off" iese din componența instituției științifice și societatea fondatoare pierde controlul asupra ei, oferindu-i-se o libertate de acțiune relativ mai mare. Companiile "spin-out" reprezintă niște "muguri" ai companiei-mamă, ținând relații mai strânse cu aceasta, în contrast cu companiile "spin-off". Crearea unor astfel de întreprinderi ar contribui nu numai la implementarea rezultatelor cercetării și la dezvoltarea companiilor inovatoare, ci și la o creștere a veniturilor universităților și institutelor de cercetare. *Propunem să fie adoptată o lege care să reglementeze crearea și dezvoltarea întreprinderilor de tip "spin".*

În al doilea rând, incubatoarele nu dispun de resursele financiare necesare, de aceea, chiar și cercetările de succes potențial de multe ori nu pot fi implementate din cauza lipsei de fonduri. Universitățile din Moldova actualmente, de asemenea, dispun de resurse financiare destul de limitate pentru a susține în mod adecvat incubatoarele. Aducem un exemplu de proiect nerealizat din cauza lipsei de fonduri în interiorul Incubatorului de inovare "Inventica USM": Proiectul a avut drept scop prelucrarea deșeurilor din struguri pentru obținerea biogazului. Cooperarea a avut loc între întreprindere și un grup de cercetători universitari. Rezultatele realizărilor științifice nu au fost însă implementate din cauza că întreprinderea, la momentul implementării, se confrunța cu probleme de finanțare: aceasta nu a avut fonduri proprii și nu a putut obține un împrumut în condiții rezonabile. Prin urmare, o sursă importantă de finanțare a firmelor rezidente ale incubatoarelor este proiectul de transfer tehnologic, prin concurs organizat de AITT.

Reprezentanții incubatorului de inovare de la Universitatea din Comrat au menționat că, în conformitate cu cerințele concursului, AITT nu finanțează mai mult de un proiect la doi ani. Acest lucru afectează în mod negativ imaginea incubatoarelor și reduce și mai mult încrederea mediului de afaceri în instituțiile publice de suport al afacerilor. *Ar fi recomandabil să se elaboreze un program național de susținere a incubatoarelor de inovare, prin atragerea în acest scop a fondurilor de la donatori externi.*

În al treilea rând, incubatoarele de inovare se află în proces de formare, numărul de rezidenți ai acestora nu depășește 1-3 întreprinderi. În unele cazuri, nu este încă elaborat și aprobat regulamentul intern de funcționare al incubatorului, ce reglementează drepturile și responsabilitățile părților, toate procedurile necesare pentru buna lui funcționare. De aceea, incubatoarele existente demonstrează unele acțiuni pozitive care servesc doar ca exemple de "povești de succes", dar nu pot avea într-adevăr un impact semnificativ asupra dezvoltării afacerilor inovatoare. Astfel, este foarte important să fie create condițiile necesare – legislative și financiare – pentru dezvoltarea unor astfel de instituții.

În al patrulea rând, activitatea incubatoarelor de inovare din cadrul universităților este axată în principal pe cercetările realizate de către cadrele didactice. În același timp, activitatea inovatoare a studenților și a doctoranzilor este mai puțin solicitată. Este de dorit ca universitățile, împreună cu incubatoarele, să identifice și să promoveze inițiativa antreprenorială creatoare a studenților. Totodată, activitatea de inovare trebuie să acopere întregul ciclu – de la faza de generare a ideii, prin faza experimentală până la implementarea în întreprindere.

În pofida prezenței la universități / la AȘM a incubatoarelor de inovare, nu toți cercetătorii conștientizează necesitatea comercializării rezultatelor lor. Însă, conform opiniei experților intervievați, un factor de stimulare este experiența pozitivă de colaborare a colegilor-cercetători cu mediul de afaceri. Mai mult decât atât, practica cooperării de succes a echipelor de cercetare sau a instituțiilor cu întreprinderile este mult mai importantă decât colaborarea unor savanți individuali.

Întreprinderile care sunt sau au intenția de a deveni rezidenți ai incubatoarelor se confruntă, de asemenea, cu o serie de provocări. Mai întâi de toate, întreprinzătorii sunt puțin informați cu privire la rezultatele cercetării ce ar putea fi puse în aplicare în afacerea proprie. În plus, antreprenorii care intenționează să implementeze inovații simt o lipsă acută de fonduri. În fine, un alt impediment pentru întreprinderi este deficitul diferitor categorii de personal: antreprenorilor înșiși, profesioniștilor implicați în domeniul cercetării și inovării și lucrătorilor calificați.

Trebuie de menționat că *activitatea întreprinderilor rezidente ale incubatoarelor de inovare din cadrul universităților are unele particularități, în comparație cu alte afaceri.* În special, companiile care sunt sau intenționează să devină rezidente ale incubatoarelor, conștientizează importanța inovațiilor și caută oportunități pentru implementarea lor. Acest lucru înseamnă că există totuși un grup mare de societăți orientate spre inovare și care au nevoie de suport din partea statului. Totodată, interesul mediului de afaceri față de cercetări, adresarea lor în incubatoare și parcuri depind în mare măsură de mărimea afacerii. Întreprinderile mai mari apelează mai frecvent la

serviciile institutelor de cercetare, iar cele mai mici, chiar dacă se adresează, o fac "o dată", deci cu întreprinderile mai mari pot fi încheiate mai multe contracte pe termen lung.

Este de menționat *cooperarea incubatoarelor de inovare cu Agenția de Inovare și Transfer Tehnologic*. Până nu demult, această cooperare a fost, în cea mai mare parte, unilaterală, adică AITT acorda suport financiar pentru crearea incubatorului. De exemplu, Incubatorul de inovare "Politehnica" a fost creat cu suportul financiar acordat de către AITT a AȘM. USM de asemenea a participat la Concursul cu privire la crearea Incubatoarelor inovatoare universitare, în consecință fiind creat Incubatorul de inovare „Inventica USM”. Ar fi de dorit să se asigure o interacțiune mai strânsă a incubatoarelor create la diferite universități, să fie consolidată cooperarea lor cu AITT, iar în perspectivă – asocierea lor într-o singură rețea. Această rețea va contribui la promovarea ideilor științifice, la implementarea proiectelor inovatoare, care în etapa inițială vor fi identificate și sprijinite de incubatoarele inovatoare. Ca urmare, AITT va promova nu numai rezultatele cercetărilor Academiei de Științe a Moldovei, ci și ale universităților. Aceasta va duce la satisfacerea mai bună a diverselor nevoi ale întreprinderilor – tehnice, tehnologice, economice, de marketing etc.

O altă formă nouă de promovare a dezvoltării și implementării inovațiilor, care ar putea fi realizată de AITT în colaborare cu universitățile și institutele de cercetare, este *acceleratorul*. Acceleratorul este organizat ca o rețea ce oferă antreprenorilor servicii de promovare a inovațiilor pe piață. Acceleratoarele constau din profesioniști calificați și cu experiență (oameni de știință și practicieni), cu contacte bune în domeniile cercetare, afaceri și finanțe, care ar oferi asistență practică antreprenorilor, contribuind la promovarea pe piață a proiectelor comerciale viabile. Acceleratoarele sunt uneori numite „rețele de dezvoltare inovatoare” [154].

Problemele de bază menționate privind incubatoarele de inovare, incubatoarele universitare și întreprinderile rezidente sunt prezentate în tabelul 3.1.

Tabelul 3.1. Principalele probleme care împiedică activitatea incubatoarelor inovaționale, a rezidenților lor și a universităților în care sunt stabilite incubatoarele

Grupele de probleme	Problemele de bază
Problemele incubatoarelor inovaționale	Legislația existentă nu contribuie la dezvoltarea incubatoarelor: nu permite producerea și vinderea rezultatelor inovaționale; nu prevede crearea de întreprinderi spin-off și spin-out la universități, timpul funcționării incubatorului de inovare este limitat (15 ani).
	Scutirile fiscale și vamale declarate în legislația incubatoarelor de inovare nu sunt disponibile în practică.
	În unele cazuri, incubatoarele nu au elaborate și aprobate regulamente interne de funcționare, care ar reglementa drepturile și responsabilitățile

	părților, toate procedurile necesare pentru funcționarea incubatorului.
	Accesul la finanțare al incubatoarelor este extrem de limitat; doar unele proiecte AITT privind transferul de tehnologie au un acces redus.
	Incubatorul urmărește în mod direct punerea în aplicare a rezultatelor științifice ale angajaților universitari, dar nu prevede inițiativa antreprenorială creativă a studenților, masteranzilor, doctoranzilor și postdoctoranzilor.
	Incubatoarele inovatoare din cadrul universităților sunt în faza lor incipientă: numărul de rezidenți, de regulă, nu depășește 2-3 companii; deci ele constituie doar un punct din măsurile de suport.
Problemele întreprinderilor rezidente	Mulți antreprenori nu conștientizează importanța inovării ca sursă principală de creștere a competitivității afacerilor lor; ei nu posedă cunoștințe privitor la metodele și formele de dezvoltare a afacerilor inovatoare.
	Întreprinderile nu au suficienți specialiști implicați în dezvoltarea inovațiilor și punerea lor în aplicare; există o lipsă și de lucrătorii calificați, capabili să folosească tehnologii moderne.
	Se simte lipsa cercetărilor aplicative de care au nevoie afacerile: principalele activități ale incubatoarelor de afaceri nu sunt determinate de nevoile antreprenoriale ale pieței, ci de prioritățile de cercetare ale universităților.
	Infrastructura de sprijin al afacerilor inovatoare este puțin dezvoltată, lipsesc multe dintre instituțiile necesare: fondurile de capital de risc, îngerii de afaceri, acceleratorii de risc.
	Lipsesc resursele financiare pe care o afacere ar putea să le direcționeze spre dezvoltarea și implementarea inovărilor.
	Antreprenorii au puțină încredere în cercetătorii autohtoni.
	Cererea pe piața internă a Moldovei nu este prea diferențiată și rafinată, ce nu încurajează antreprenorii să dezvolte și să implementeze inovații.
	Există un acces limitat la informații cu privire la rezultatele cercetărilor și la activitățile de inovare ale incubatoarelor, inclusiv pe site-urile incubatoarelor și ale universităților.
	Businessul inovațional nu simte atenția din partea statului, nu există programe de stat pentru a sprijini întreprinderile inovatoare.
Problemele universităților care au inițiat înființarea incubatoarelor	Subiectele de cercetare în universități nu iau în considerație nevoile întreprinderilor inovatoare.
	Cercetătorii nu recunosc necesitatea orientării cercetării spre nevoile antreprenorilor și importanța comercializării rezultatelor proprii.
	Cercetătorii au competențe antreprenoriale și cunoștințe de marketing insuficiente, ceea ce împiedică progresul rezultatelor cercetării, nu le permite să formeze cerere pentru producția științifică.
	Nu se cunosc nevoile businessului în produse inovatoare; acestea nu sunt identificate în mod sistematic nici de ministerele de resort, nici de statistică

	sau cercetători.
	Antreprenorii din Republica Moldova au o cerere scăzută de produse inovatoare.
	Sunt foarte limitate contactele profesorilor și ale cercetătorilor cu ministerele de resort și cu antreprenorii; de regulă, aceste contacte sunt determinate de cunoștințe și calități individuale personale, iar cooperarea instituțională aproape că lipsește.
	Realizarea cercetărilor aplicative nu este suficient finanțată nici de stat, nici de antreprenori.

Sursă: Elaborat de autor.

Rezumând problemele de mai sus, putem formula o serie de propuneri pentru a accelera tranziția la o economie bazată pe cunoaștere. Având în vedere faptul că mulți antreprenori subestimează astăzi importanța proiectării și implementării inovațiilor, iar o parte considerabilă a profesorilor și cercetătorilor care activează în universități / la AȘM nu se concentrează pe nevoile mediului de afaceri, este necesar, mai întâi de toate, *de a instrui toate părțile implicate în proces și de a promova în societate importanța inovării pentru afaceri.* În special:

- A iniția o campanie de sensibilizare, la nivel de comunitate științifică și mediu de afaceri, privind necesitate implementării inovațiilor bazate pe rezultatele cercetărilor științifice.
- În procesul de predare studenților și de instruire a doctoranzilor, a se acorda mai multă atenție subiectelor dedicate inovării la întreprinderi, formându-le competențe antreprenoriale și inițiindu-i în marketingul de promovare a serviciilor de cercetare.
- În procesul de perfecționare a tinerilor profesori și cercetători, a-i familiariza cu experiența pozitivă de comercializare a rezultatelor cercetării, justificând necesitatea orientării cercetării la nevoile mediului de afaceri.
- În procesul de formare a antreprenorilor, a-i familiariza cu metodele și formele de dezvoltare a afacerilor inovatoare.

Pentru elaborarea și implementarea inovațiilor în întreprinderi, sunt necesare următoarele:

- A dezvolta pe piața internă cererea pentru produse inovatoare, bazate pe tehnologii moderne, pe materiale și practici de management actuale, inclusiv prin includerea acestor produse în sistemul de achiziții publice.
- A asigura facilități de creditare și fiscale pentru companiile care desfășoară activități de cercetare sau implementează proiecte inovatoare:
 - crearea granturilor pentru acoperirea parțială (până la 50%) a cheltuielilor de creare și implementare a inovațiilor în cadrul întreprinderilor plasate în incubatoare;

- creditarea cu dobândă redusă (50% din dobânda de piață) a agenților economici care implementează produse inovatoare;
- organizarea competițiilor privind finanțarea de stat pentru proiectele de cercetare–dezvoltare pentru sectoarele strategice ale economiei naționale;
- scutirea totală de impozite pentru perioada de incubare (până la 3 ani), cu introducerea treptată a cotei de impozitare egală cu 25% pentru 1 an de activitate în afara incubatorului, scutire de 50% pentru al 2-lea an, 75% în al 3-lea an pentru start-upuri inovaționale.
- A crea un fond de stat pentru dezvoltarea și implementarea inovațiilor în domeniul de afaceri. Este oportun a orienta sursele acestui fond în două direcții: pentru finanțarea cercetărilor de inovare și pentru suportul întreprinderilor care ar implementa rezultatele acestor cercetări.
- A crea fonduri de capital de risc pe baza unor fonduri publice sau în parteneriat cu sectorul privat, inclusiv cu investitorii străini, ținând cont de nivelul ridicat de risc comercial.
- A elabora un program de stat de susținere a businessului inovator, oferind posibilitatea finanțării directe (granturi, credite) a lucrărilor, pentru a crea și a implementa inovații.

Pentru îmbunătățirea activității institutelor științifice, a universităților și pentru comercializarea rezultatelor obținute, este important:

- A formula teme de cercetare ținând cont de problemele și necesitățile întreprinderilor. Pentru aceasta este necesar: a identifica problemele mediului de afaceri pe baza unor chestionări ale antreprenorilor sau pe baza unei liste de probleme identificate de ministerele de resort; a dezvolta forme de cofinanțare a cercetărilor științifice din partea mediului de afaceri și a guvernului, fără a se limita la proiectele de inovare și transfer tehnologic.
- De promovat mai activ și de publicat rezultatele cercetărilor, folosind mai multe surse: seminare de informare special organizate și mese rotunde; resurse de pe Internet; literatură de specialitate, presa; contacte directe ale institutelor de cercetare cu întreprinderi; răspândirea periodică a buletinelor informaționale; radio și televiziune; conferințe și expoziții tematice etc. În același timp, cercetătorii care promovează activ rezultatele activităților lor pot genera simultan cererea pentru activități de cercetare.
- A asigura sprijin financiar pentru incubatoarele de inovare din universități care nu dispun de resursele financiare necesare, deoarece chiar și realizările de succes de multe ori nu pot fi implementate din cauza lipsei de fonduri. Capacitățile financiare reduse nu doar că nu contribuie la dezvoltarea afacerii inovatoare, ci, de asemenea, afectează negativ imaginea incubatoarelor și reduc încrederea mediului de afaceri în instituțiile publice de sprijin al afacerilor.

- De a furniza incubatoarelor inovaționale resurse bugetare în condiții de concurență pentru stabilirea și menținerea unor site-uri specializate de plasare a informației cu privire la tehnologiile avansate și dezvoltări inovatoare, ce le-ar permite întreprinderilor să găsească rapid tehnologia corespunzătoare și partenerii necesari.

- A oferi, pe o bază legislativă, posibilitatea de a crea întreprinderi inovaționale în universități / institute de cercetare, ca instituțiile date să poată să dețină cel puțin 49% din aceste afaceri. Crearea unor astfel de întreprinderi ar contribui nu numai la implementarea rezultatelor cercetării și la dezvoltarea afacerilor inovatoare, ci și la creșterea veniturilor universităților și institutelor de cercetare. De asemenea, a oferi cercetătorilor – creatorii de produse inovative – dreptul de a participa la proprietatea întreprinderii care implementează fabricarea acestui produs.

- A asigura o colaborare mai strânsă între incubatoarele create la diferite universități, consolidând cooperarea lor cu AITT, iar în perspectivă – asocierea lor într-o singură rețea. În același timp, a atribui AITT și incubatoarelor din rețea funcția de accelerator.

3.3. Instrumente de îmbunătățire continuă pentru activitatea antreprenorială

Piața se află într-o permanentă schimbare ce, în consecință, obligă antreprenoriatul să se alinieze la modificările mediului, atât la cele economice și sociale, cât și la cele tehnice. Fiecare întreprindere, de asemenea, aduce propria contribuție la evoluția mediului de afaceri, ceea ce impune necesitatea unui echilibru corect între viteza de evoluție a mediului extern și eforturile interne.

O abordare specifică pentru business este concentrarea pe eforturi orientate spre schimbările tehnologice, cu un impact major asupra productivității. Acest tip de acțiune pare a fi corect, dar anume el necesită un efort substanțial investițional, real pentru afaceri economice cu activități de vârf, deoarece dezvoltarea tehnologică în mare parte necesită mari investiții.

Managementul japonez sugerează o abordare diferită pentru dezvoltarea firmelor, numită „îmbunătățirea continuă”, bine cunoscută prin conceptul „Kaizen” [66]. Această abordare este considerată cheia succesului competitiv al Japoniei, este filozofia de dezvoltare a organizației, fiind bazată pe implicarea totală a resurselor umane în procesul de îmbunătățire continuă a competitivității. Efortul uman de dezvoltare cu accentul pe elementele de inovație și competență este cel mai important factor, reprezentând pilonul intern al întreprinderii ce asigură dreptul de utilizare a diferitelor metode și tehnici de producție, fiind totodată un suport de îmbunătățire a calității și a managementului.

Practica și cercetările arată că dimensiunea întreprinderii și complexitatea ei implică forme specifice pentru realizarea activităților de îmbunătățire continuă, în special pentru agenții economici care activează în domeniul producției. Printre particularitățile de îmbunătățire continuă a procesului

se poate observa un grad mai ridicat de competențe generale, atât pentru manageri, cât și pentru cei care gestionează sau operează direct în producție. Pentru un manager sunt necesare – ca un minim indispensabil – competențe generale în producție, calitate și domeniile de întreținere și mentenanță, precum și competențe în managementul logisticii. Pentru cei din producție se cer competențe în domeniile operaționale de producție, de control și de asigurare a calității, precum și competențe de mentenanță a fluxului de producție.

Tabelul 3.2. Comparația dintre particularitățile specifice întru îmbunătățirea continuă a proceselor privind IMM-urile și întreprinderile mari

Aria de competențe	Particularitățile pentru IMM-uri	Particularitățile pentru întreprinderile mari
Specializarea competențelor manageriale	Managerii dețin competențe din diverse domenii de activitate (producție, calitate, comerciale, mentenanță etc.).	Managerii dețin competențe din diverse domenii de activitate (producție, calitate, comerciale, mentenanță etc.), dar acestea sunt specializate într-un domeniu relativ îngust de activitate.
Specializarea competențelor operaționale	Operatorii au competențe într-un număr limitat de domenii de activitate, dar acestea sunt cu accent pe multispecializare.	Operatorii, chiar și cei care au competențe într-un număr mare de domenii de activitate, sunt încurajați spre monospecializare.
Îmbunătățirea continuă a procesului de formalizare	Grad scăzut de procese de formalizare și număr mic de proceduri aplicate	Grad ridicat de formalizare, precum și proceduri detaliate de îmbunătățire continuă
Impactul asupra strategiei operaționale	Impact scăzut sau puțină recunoaștere a acesteia de către manageri sau de către operatori	Impact mediu ca intensitate; strategiile de îmbunătățire continuă fac parte din strategiile operaționale.
Îmbunătățirea continuă a procesului de susținere de către manageri	Sprijin mediu ca intensitate din cauza resurselor limitate	Sprijin puternic; îmbunătățirea continuă este considerată un factor real al sporirii competitivității.
Îmbunătățirea continuă a procesului de susținere de către operatori	Sprijin direct, legat de nivelul de atribuire, acordat pentru efortul depus privind îmbunătățirea continuă a activității	Suport formalizat, specificat în fișa postului
Îmbunătățirea continuă a amplitudinii procesului	Amplitudine locală, limitată la un număr mic de locuri de muncă	Îmbunătățirea continuă are loc în toate funcțiile întreprinderii.
Gradul de personalizare a metodelor de îmbunătățire continuă	Metode cu aplicabilitate generală, ca parte componentă a strategiei de dezvoltare operațională	Metode personalizate pentru un domeniu îngust, ca parte componentă a strategiei de dezvoltare operațională

Sursă: Elaborat de autor [130]

O altă particularitate este cea legată de organigrama IMM-urilor. În întreprinderile mari cu existență formală a departamentelor funcționale (producție, calitate, logistică, mentenanță, marketing etc.), descentralizarea procesului de luare a deciziilor operaționale este justificată. În IMM-uri, toate aceste funcții sunt realizate de o singură subdiviziune multidisciplinară funcțională. Deci, pentru îmbunătățirea continuă a proceselor în IMM-uri trebuie să fie utilizate, de asemenea, metode și tehnici multidisciplinare, capabile să rezolve întreaga complexitate a activității. O astfel de abordare crește probabilitatea rezolvării cu succes a unei disfuncționalități, acționând asupra cauzei, nu asupra efectului.

Obiectivul unei măsuri de performanță este cuantificarea eficienței și a eficacității unei acțiuni. El a argumentat că măsurarea performanței ar trebui să faciliteze luarea deciziilor, să alinieze acțiunile cu obiectivele strategice și să ofere feedback cu privire la performanța operațională și capacitățile interne la nivel strategic.

Pentru elaborarea unei metodologii de îmbunătățire continuă a activităților, trebuie luate în considerație următoarele principii de bază:

- Metodele de îmbunătățire continuă trebuie să fie simple, accesibile pentru manageri și angajați;
- Metodele de aplicare să se bazeze pe conceptul de „management participativ”;
- Metodele trebuie să se aplice, cel puțin, în domeniile: producție, calitate, mentenanță și logistică.

Procesul de îmbunătățire continuă a afacerii presupune și impune ca și conducerea companiei să utilizeze în mod activ, în procesul de luare a deciziilor, instrumente de ameliorare a activității, în primul rând, de sporire a calității producției.

Actualmente există un număr semnificativ de instrumente de asigurare a calității și instrumente de management al calității. Acestea sunt componente esențiale ale unui program de calitate. Instrumentele de calitate nu pot remedia orice problemă de calitate, dar ele sunt cu siguranță un mijloc de rezolvare a problemelor. Astăzi există mai mult de o sută de diferite instrumente disponibile. Mulți oameni de știință au încercat să le definească și să le diferențieze [155].

Instrumentele sunt, în general, un mijloc de a realiza o schimbare. Cele mai importante instrumente de management al calității sunt cele *șapte instrumente de bază în măsurarea și menținerea calității – 7QC*. Ele sunt ușor de învățat și de manevrat și sunt folosite pentru a elabora și a implementa soluții pentru problemele existente. Aceste șapte instrumente de calitate au fost mai întâi menționate de Ishikawa [156], care este unul dintre guru de management al calității. Mai târziu au fost dezvoltate și alte instrumente, dar bazele acestora sunt legate de instrumentele 7QC.

Cele șapte instrumente de calitate sunt:

4. Diagrama cauză–efect (numită și *Ishikawa* sau *diagramă fishbon*), ce identifică mai multe cauze posibile pentru un efect sau o problemă;
5. Tabelul de verificare – o formă de tabel structurat, pregătit pentru colectarea și analiza datelor;
6. Diagramele de control – graficele folosite pentru a studia modul în care un proces se modifică în timp;
7. Histograma – cel mai frecvent grafic utilizat pentru a reprezenta prin dreptunghiuri o distribuție statistică;
8. Diagrama Pareto – un grafic cu cei mai semnificativi factori de influență;
9. Diagrama Scatter – grafic ce reprezintă dependența unui factor de altul;
10. Stratificarea – o tehnică de separare a datelor colectate dintr-o varietate de surse.

Pornind de la principiile menționate mai sus, poate fi propus un **instrument metodologic integrat**, prezentat în figura 3.1.

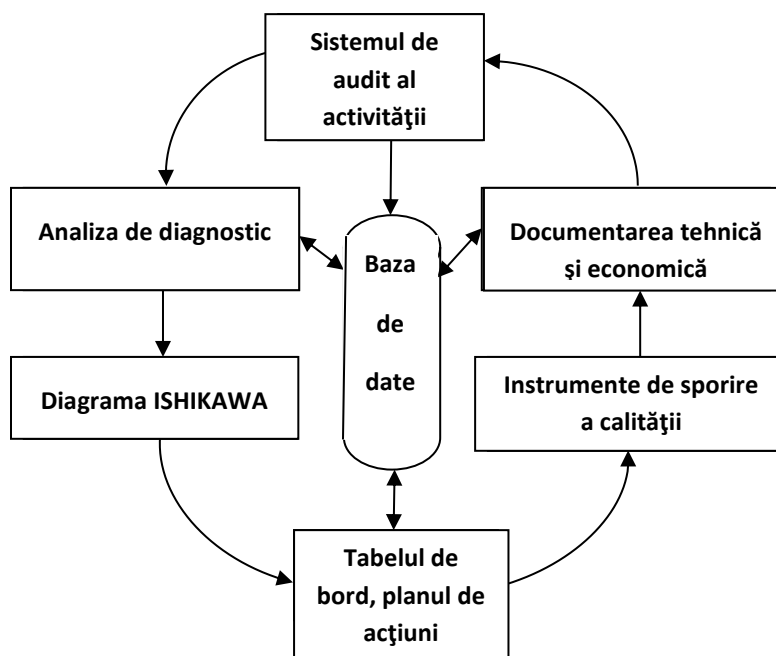


Fig. 3.1. Instrumentul metodologic pentru îmbunătățirea continuă a activității de antreprenoriat

Luând în considerație conținutul figurii 3.1, în tabelul 3.3 este prezentată integrarea metodelor de îmbunătățire continuă a activității de producție printr-o abordare unică pentru toate dimensiunile de afaceri.

Tabelul 3.3. Metodele și obiectivele de îmbunătățire continuă a activităților de producție

Metode de îmbunătățire continuă	Obiective propuse
Sistemul de audit al activității	Descrierea stării actuale pentru domeniile: producție, calitate, întreținere, logistică.
Analiza de diagnostic	Descrierea caracteristicilor sistemului de calitate a producției finite.
Diagrama ISHIKAWA	Starea generală de evaluare a tuturor cauzelor care conduc la disfuncționalitățile sistemului de producere.
Instrumente de sporire a calității	Listarea defecțiunilor sistemului de producție și descrierea acestora, utilizând caracteristicile triple „cauză – efect – mod de funcționare necorespunzător”. Defecțiunile ierarhice prin indicatori „critici”. Stabilirea unui plan de îmbunătățire continuă, care va identifica prioritățile în rezolvarea cauzelor defecțiunilor critice. Stimularea utilizării metodelor de îmbunătățire continuă a calității producției, planificarea și standardizarea activităților specifice sistemului de producție.
Documentarea tehnică și economică	Corecție continuă, actualizarea și îmbunătățirea referințelor / normelor de funcționare a sistemului de producție.
Baza de date	Stocarea informației și a datelor referitoare la funcționarea sistemului de producție și a rezultatelor obținute prin îmbunătățirea continuă a proceselor.
Tabloul de bord. Planul de acțiuni	Monitorizarea principalilor indicatori de evoluție pentru sporirea continuă a performanțelor sistemului de producție.

Sursă: Elaborat de autor [130].

Considerăm că principiile metodologice propuse privind îmbunătățirea continuă a proceselor de producție pentru toate tipurile de business va da beneficii prin avantajele de simplitate, orientate spre înlăturarea principalelor cauze ale defecțiunii sistemului de producție. Abordarea metodologică propusă trebuie utilizată în conformitate cu succesivitatea ciclului PDCA (*Plan-Do-Check-Act*) și, pe măsura posibilității, cu folosirea unui soft specializat, adecvat pentru gestionarea bazei de date privind îmbunătățirea continuă a afacerii.

Metodologia-cadru de creare a sistemului de măsurare a performanței presupune parcurgerea următoarelor etape:

1. Elaborarea unui model-cadru de măsurare a performanței aplicabil pentru domeniul corespunzător de afaceri;
2. Dezvoltarea unui sistem de indicatori pentru a evalua performanța afacerii;
3. Înregistrarea și monitorizarea indicatorilor de îmbunătățire continuă a afacerii;

4. Identificarea și eliminarea decalajului dintre performanța așteptată și cea reală;
5. Identificarea oportunităților de îmbunătățire a performanței;
6. Activizarea și încurajarea comunicării privind necesitatea îmbunătățirii continue;
7. Furnizarea de informații în luarea unei decizii strategice;
8. Elaborarea planului de acțiuni de îmbunătățire a performanței afacerii.

În baza acestor abordări, propunem un **model multidimensional de estimare a performanței activității de antreprenoriat** (tabelul 3.4).

Tabelul 3.4. Model de estimare a performanței

Impactul asupra domeniului de activitate	Indicatorii de performanță
Dezvoltarea	<ul style="list-style-type: none"> • Strategia de dezvoltare a afacerii • Investiții în: <ul style="list-style-type: none"> ○ cercetare și dezvoltare ○ formarea angajaților ○ cercetarea pieței ○ promovare și publicitate ○ tehnică
Financiar	<ul style="list-style-type: none"> • Profitabilitatea • Productivitatea
Clienții / piața	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza permanentă a pieței • Creșterea performanței de livrare a produsului • Reducerea timpului de livrare a produselor finite • Timpul de reacționare la reclamația clientului • Personalizarea produsului
Furnizorii	<ul style="list-style-type: none"> • Parteneriat pe termen lung cu furnizorii importanți • Numărul de furnizori certificați • Evaluarea performanței furnizorilor • Concentrarea pe furnizori importanți în aprovizionarea cu materiale • Reducerea costurilor de aprovizionare • Evaluarea nivelului de comunicare cu furnizorii • Calitatea materialelor furnizate • Reducerea timpului de furnizare
Producerea	<ul style="list-style-type: none"> • Costurile fiecărui produs și % de reducere a costurilor de producție • Reducerea costurilor la un leu producție • Creșterea sortimentului de produse și servicii livrate • Calitatea produselor finite (sporirea / menținerea) • Reducerea timpului de dezvoltare a produsului • Eliminarea rebuturilor • Diminuarea deșeurilor
Procesul / fluxul de producție	<ul style="list-style-type: none"> • Reducerea timpului de pregătire / pornire a procesului • Optimizarea ciclului de producție

	<ul style="list-style-type: none"> • Reducerea pierderilor de timp • Reducerea timpului de schimbare / reinstalare a fluxului • Programarea operativă a producției • Standardizarea proceselor comune • Eliminarea lucrului în gol a utilajului și a echipamentelor • Sporirea nivelului de utilizare a utilajului și a echipamentelor • Utilizarea eficientă a timpului de muncă • Eliminarea circulației excesive a lucrătorilor • Eliminarea stagnării lucrătorilor • Sporirea utilizării creativității forței de muncă • Forță de muncă multifuncțională • Organizarea podelei magazinului • Întreținere totală de producție • Managementul total al calității • Eliminarea managementului finanțelor sărace • Inginerie concurentă • Reducerea stocurilor de materii prime • Controlul fluxului
Angajații	<ul style="list-style-type: none"> • Productivitatea muncii • Raportul dintre sporul productivității muncii și al remunerării • Evaluarea angajaților • Sporuri pentru cea mai bună performanță a angajaților • Formarea / instruirea angajaților • Numărul de ore de formare acordat noului personal angajat • Sporirea utilizării creativității angajaților

Sursa: Elaborat de autor [130].

Modelul multidimensional propus conține o multitudine de indicatori de performanță, ce caracterizează următoarele domenii de activitate: Dezvoltarea afacerii, Aspectul financiar, Clienții/piața și Furnizorii, Procesele și fluxul de producție, precum și Angajații, ca una dintre cele mai importante resurse ale întreprinderii.

Prin calculul și auditul sistematic al acestor indicatori, compania de producție poate asigura îmbunătățirea continuă a activității sale antreprenoriale.

3.4. Concluzii la capitolul 3

1. Adaptarea experienței internaționale la condițiile R. Moldova a permis formularea principiilor de bază ale suportului de stat al afacerilor pentru țara noastră: corespunderea scopurilor și obiectivelor politicii de dezvoltare a antreprenoriatului scopurilor / obiectivelor altor politici; abordare sistematică; transparență; selectivitate; concretețe; abordare conform programului și scopului.

2. Evaluarea politicii pentru dezvoltarea afacerilor în R. Moldova a identificat următoarele caracteristici negative: politicile de dezvoltare a antreprenoriatului în practică nu sînt

realizate de către stat în totalmente; legislația a fost elaborată, dar lipsește monitorizarea eficientă a acesteia; nu se acordă o atenție suficientă întreprinderilor industriale mari; coordonarea activităților instituțiilor ce elaborează și realizează politicile de stat nu este întotdeauna satisfăcătoare; formele și metodele de sprijin al întreprinzătorilor nu întotdeauna sunt suficient adaptate la situația din R. Moldova; politicile implementate nu îmbunătățesc semnificativ mediul de afaceri.

3. Cele mai mari probleme în activitatea antreprenorială sunt accesul limitat la resurse (finanțe, personal, echipamente etc.) și cele create de factorii externi (birocrația și corupția, accesul dificil la finanțare și lipsa de calificare a forței de muncă).

4. Politica de inovare nu este suficient încorporată în politicile economică și socială; baza normativ-juridică de sprijin al activității inovatoare este defectuoasă; se atestă o lipsă de resurse financiare pentru cercetare și aplicarea inovațiilor; piața de produse inovative din țara noastră este limitată; nu a fost creat un mecanism eficient de elaborare a direcțiilor prioritare de dezvoltare a științei și tehnologiei; se atestă o activitate sporită de elaborare a legilor și totodată un nivel scăzut de realizare a măsurilor practice; nu există un mecanism eficient de activitate a institutelor de dezvoltare inovatoare; se simte o influență scăzută a politicii asupra procesului de creare a instituțiilor financiare și a instrumentelor de suport al întreprinderilor inovatoare.

5. Politica de creare a clusterelor implică cooperarea între întreprinderi, integrarea eforturilor de asociere a afacerilor, instituțiilor academice și autorităților publice la nivelele național și local. În legislația Moldovei lipsește definiția de "cluster"; nu au fost elaborate materiale metodice pentru a ajuta antreprenorii să se asocieze în clustere; statul nu a oferit nici o formă de sprijin pentru crearea și dezvoltarea de clustere.

6. Direcțiile de cercetare nu emană direct de la nevoile de inovare ale mediului de afaceri; incubatoarele nu posedă resursele financiare necesare pentru dezvoltarea și implementarea rezultatelor; incubatoarele de inovare fiind la etapa inițială de dezvoltare, nu sunt capabile să influențeze semnificativ crearea întreprinderilor inovatoare; activitățile incubatoarelor inovatoare din universități sunt concentrate în principal pe cercetările întreprinse de către profesori.

7. În condițiile în care piața se află într-o permanentă schimbare, antreprenorii sunt obligați să se alinieze la modificările mediului, atât la cele economice și sociale, cât și la cele tehnice. Aceasta cere îmbunătățirea continuă a activității antreprenoriale.

8. Practica și cercetările arată că dimensiunea întreprinderii determină în mare parte formele specifice de realizare a activităților de îmbunătățire continuă și cuprind următoarele arii de competențe: specializarea competențelor manageriale și operaționale, îmbunătățirea procesului de

formalizare, impactul asupra strategiei operaționale, creșterea amplitudinii procesului, gradul de personalizare a metodelor de îmbunătățire continuă etc.

9. Principalele metode de îmbunătățire continuă a activităților de producție includ următoarele: sistemul de audit al activității, analiza de diagnostic, diagrama ISHIKAWA, instrumente de sporire a calității, documentarea tehnică și economică, baza de date, tabloul de bord și planul de acțiuni și

Modelul multidimensional de estimare a performanței activității de antreprenariat.

10. CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI

Teza de doctorat are drept scop soluționarea unei probleme științifice importante – *fundamentarea teoretică și metodologică a dezvoltării continue a formelor și a metodelor de suport al activității antreprenoriale cu accent pe întreprinderile inovatoare*, fapt ce asigură confirmarea necesității promovării afacerilor prin stimularea organizării incubatoarelor inovaționale și a clusterelor. Cercetarea a contribuit la rezolvarea unei probleme aplicative, și anume perfecționarea politicii de dezvoltare a antreprenoriatului, cu accent pe suportul afacerilor inovatoare prin îmbunătățirea activității incubatoarelor de inovare.

Având în vedere rezultatele studiului efectuat, putem formula următoarele **concluzii**:

1. Cercetarea a arătat că *politica de inovare este integrată semnificativ cu politica de dezvoltare a antreprenoriatului*. În ultimii ani în politica europeană de inovare au survenit schimbări ce pun o atenție deosebită legislației privind inovarea; dezvoltării de parteneriate public-privat; reducerii/scutirii de impozite pentru organizațiile implicate în cercetarea aplicativă; acordării cercetătorilor drepturi asupra rezultatelor cercetărilor efectuate din contul bugetului de stat etc [21].
2. Analiza *formelor specifice de suport al întreprinderilor inovatoare*, inclusiv cele care vizează cooperarea dintre guvern, instituțiile de cercetare și întreprinderi, incubatoare de inovare, parcuri tehnologice, acceleratoare, agenții, centre de transfer tehnologic, demonstrează dezvoltarea soluționării problemelor financiare ale afacerilor inovatoare, răspândirea instituțiilor speciale a fondurilor de capital de risc, îngeri de afaceri. Statul capătă un rol important în finanțarea instituțiilor de susținere a businessului inovativ, precum și în crearea rețelelor de business și inovatoare, inclusiv a clusterelor [131].
3. Analiza structurii întreprinderilor *după formele organizatorico-juridice de administrare* a demonstrat că cea mai preferată în Republica Moldova sunt SRL-urile (53%) și ÎI (38%) [126].
4. Studiul întreprinderilor *în funcție de forma de proprietate* a arătat că companiile private au cea mai mare pondere după numărul de întreprinderi (89%) și numărul de angajați (apr.60%). Companiile care dețin capital public, dimpotrivă, au o pondere foarte mică (apr. 2%), dar cuprind încă o pondere mare (23%) a lucrătorilor. Rata întreprinderilor bazate în întregime sau parțial de capitalul străin, deși nu este prea semnificativă (apr.9%), proporția celor angajați în acest grup de afaceri este mai mare (apr. 17%) decât ponderea lor în numărul total de întreprinderi [126].

5. Analiza *afacerilor de diferite dimensiuni* a arătat rolul semnificativ al sectorului IMM în ceea ce privește numărul de întreprinderi (97,40%) și ocuparea forței de muncă (56,82%). Firmele mari alcătuiesc doar 2,60% din totalul agenților economici din Republica Moldova, totuși ponderea lor a crescut ușor în ultimii ani. În pofida ponderii reduse a companiilor mari, în cadrul lor activează 43,18% din totalul salariaților, ele generând 66,77% din vânzări și 51,38% din profituri [126].
6. Analiza întreprinderilor cu diferite tipuri de activități a demonstrat că cel mai reprezentativ este sectorul comercial, constituie 39,94% din totalul agenților economici. Comerțul creează 46,90% din veniturile din vânzări și 42,53% din profit. În sectorul industriei prelucrătoare muncesc doar 9,77% din angajați, numărul și proporția acestora scăzând în ultimii ani. La întreprinderile industriale activează 18,52% din totalul salariaților, totodată, numărul și cota acestora se reduc anual semnificativ. Industria generează 15,95% vânzări și 19,87% profituri [126].
7. Potențialului statistic al unei întreprinderi medii bazat pe un „portret” de grup demonstrează că accentul se pune pe întreprinderile cu forma organizatorico-juridică SRL cu proprietate privată. Principalul gen de activitate este comerțul cu ridicata sau cu amănuntul, activitate realizată preponderent de microîntreprinderi. Locul de amplasare a afacerii este municipiul Chișinău. Analiza a demonstrat o creștere a patrimoniului întreprinderii, ceea ce afirmă consolidarea și dezvoltarea materială a agenților economici, dar care încă nu a condus la o creștere a eficienței activității întreprinderilor [126].
8. Analiza activității întreprinderilor a permis identificarea barierelor care împiedică crearea și dezvoltarea întreprinderilor în Republica Moldova. În majoritatea cercetărilor se atestă trei probleme care pot fi considerate majore: *birocrația și corupția, accesul redus la finanțare și calificarea joasă a forței de muncă* [132].
9. Evaluarea politicii de dezvoltare a afacerilor a relevat următoarele caracteristici negative: în practică, politici de dezvoltare a businessului nu i se acordă atenția cuvenită, antreprenorii nu simt suportul din partea statului; legislația în domeniul este elaborată, dar nu întotdeauna există controlul punerii în aplicare a acesteia; este acordată o atenție insuficientă întreprinderilor mari de producție; în multe domenii ale politicii a fost făcut doar primul pas, care se limitează la adoptarea documentelor relevante; coordonarea activităților instituțiilor care elaborează și implementează obiectivele-cheie de politică publică nu întotdeauna este satisfăcătoare; formele și metodele de suport al afacerilor, care sunt utilizate în mod eficient în

alte țări, nu sunt întotdeauna suficient de adaptate la situația din Republica Moldova; politicile implementate nu îmbunătățesc semnificativ mediul de afaceri [132].

10. Analiza legislației și a documentelor normativ-juridice, precum și desfășurarea interviurilor semistructurate au demonstrat că în Republica Moldova *nu sunt soluționate multe probleme legate de politica de inovare*: aceasta nu este suficient de integrată în politicile economice și cele sociale; cadrul legal de reglementare a suportului acordat activității de inovare este imperfect; se simte lipsa resurselor financiare pentru cercetare și implementarea inovațiilor; piața produselor inovatoare din țară este limitată; nu a fost stabilit un mecanism eficient pentru dezvoltarea direcțiilor prioritare ale științei și tehnologiei; există o activitate intensă de pregătire a legilor și totodată un nivel scăzut de realizare a unor măsuri concrete; nu este definitivat un mecanism eficient de activitate a institutelor de dezvoltare inovatoare; se atestă o activitate insuficientă a politicii în procesul de creare a instituțiilor financiare și a instrumentelor de suport al întreprinderilor inovatoare [132].
11. Direcția importantă de susținere a întreprinderilor inovatoare este *politica de creare a clusterelor*, care implică aprofundarea cooperării între întreprinderi, instituții academice și autoritățile publice la nivelele național și local. În legislația R.Moldova lipsește definiția de "cluster"; nu au fost elaborate materiale metodice pentru a ajuta antreprenorii să se asocieze în clustere; statul nu a oferit nici o formă de sprijin pentru crearea și dezvoltarea de clustere [129].
12. Dintre instituțiile ce consolidează cooperarea dintre mediul de afaceri și știință sunt menționate *incubatoarele de inovare din cadrul universităților / institutelor de cercetare*. Interviurile semistructurate cu angajații incubatoarelor de inovare și rezidenții lor au arătat că direcțiile de cercetare nu țin direct de nevoile de inovare ale mediului de afaceri; incubatoarele nu posedă resursele financiare necesare, astfel rezultatele științifice nu pot fi implementate; incubatoarele de inovare se află în etapa inițială de dezvoltare, nu sunt capabile să influențeze crearea întreprinderilor inovatoare; activitățile incubatoarelor inovatoare din universități sunt concentrate în principal pe cercetările întreprinse de către profesori, puțin sunt implicați studenții în cercetare și activități de inovare [67, 129].

*Pentru îmbunătățirea formelor și metodelor de suport al activității de antreprenariat, pentru accelerarea tranziției către o economie bazată pe cunoaștere și având în vedere capacitatea actuală redusă a bugetului de stat al Republicii Moldova, este necesar, mai întâi de toate, să fie dezvoltate politici instituționale, fapt ce nu este asociat cu resurse financiare semnificative. În acest context, au fost elaborate un șir de **recomandări**:*

În privința îmbunătățirii legislației:

- De a schimba accentul în Codul cu privire la știință și inovare, acordând o atenție sporită problemei implementării inovațiilor în întreprinderi și de a defini în legislație noțiunea “întreprindere de inovare”.

Pentru ca inovațiile reale să corespundă nevoilor mediului de afaceri este necesar de a instrui toate persoanele implicate în procesul de inovare și de a promova în societate ideile despre importanța inovațiilor în afaceri. În special [132]:

- A iniția o campanie de sensibilizare privind necesitatea implementării inovațiilor bazate pe rezultatele cercetărilor științifice.
- În procesul de predare în învățământul universitar și postuniversitar a se acorda mai multă atenție inovării în cadrul întreprinderii, formându-le studenților și doctoranzilor competențe antreprenoriale și inițiindu-i în promovarea serviciilor de cercetare.
- În procesul de perfecționare a tinerilor profesori și cercetători a-i familiariza cu experiența pozitivă de comercializare a rezultatelor cercetării, justificând necesitatea orientării cercetării la nevoile mediului de afaceri.
- În procesul de formare a antreprenorilor a pune accent pe metodele și formele de dezvoltare a afacerilor inovatoare. Acest accent trebuie pus și în cadrul pregătirii antreprenorilor începători la cursurile ODIMM.
- A acorda o atenție deosebită instruirii/formării facilitatorilor pentru asistență în crearea clusterelor, a potențialilor manageri de clustere în baza curriculumului cursului „Formarea și dezvoltarea clusterelor de afaceri” propus de autorul tezei.

Pentru elaborarea și implementarea inovațiilor în întreprinderi, sunt necesare următoarele [132]:

- De dezvoltat pe piața internă cererea pentru produse inovatoare, bazate pe tehnologii moderne, pe materiale și practici actuale de management, inclusiv prin includerea acestor produse în sistemul de achiziții publice.
- A asigura facilități de creditare și fiscale pentru companiile care desfășoară activități de cercetare sau implementează proiecte inovatoare. *În special, a oferi împrumuturi pentru întreprinderile mici și mijlocii, sumă care ar ajunge la 50% din costurile pentru crearea și introducerea inovațiilor (inclusiv împrumuturi fără dobândă, cu o rată redusă sau garanții de restituire parțială).*

- A crea un fond de stat pentru dezvoltarea și implementarea inovațiilor în mediul de afaceri. Este oportun a orienta sursele acestui fond în două direcții: pentru finanțarea cercetărilor de inovare și pentru suportul întreprinderilor care ar implementa rezultatele acestor cercetări.
- A crea fonduri de capital de risc pe baza unor fonduri publice sau în parteneriat cu sectorul privat, inclusiv, cu investitorii străini, ținând cont, de nivelul ridicat de risc economic.
- A elabora un program de stat de susținere ale afacerilor inovaționale, oferind posibilitatea finanțării directe (granturi, credite) pentru crearea și implementarea inovațiilor.

Pentru îmbunătățirea activității institutelor științifice, a universităților și pentru comercializarea rezultatelor obținute, este important [132]:

- A formula temele de cercetare, ținând cont de problemele și necesitățile întreprinderilor prin dezvoltarea formelor de cofinanțare a cercetărilor din partea mediului de afaceri și a guvernului.
- A promova mai activ rezultatele cercetărilor, folosind mai multe surse: seminare de informare special organizate și mese rotunde; resurse Internet. În același timp, cercetătorii care promovează activ rezultatele activităților lor, pot genera simultan cererea pentru activități de cercetare.
- A asigura sprijin financiar pentru incubatoarele de inovare din universități. A furniza incubatoarelor inovaționale resurse bugetare în condiții de concurență, pentru direcții strategice de activitate, pentru stabilirea și menținerea unor site-uri specializate de plasare a informației cu privire la tehnologiile avansate și dezvoltările inovaționale.
- A permite crearea întreprinderilor inovaționale la universități / institute de cercetare cu deținerea a cel puțin 49% din afacere, ce ar contribui la punerea în aplicare a rezultatelor cercetării și dezvoltării întreprinderilor inovatoare, precum și la creșterea veniturilor universităților și a institutelor de cercetare. De a oferi cercetătorilor, creatori de produse inovative, dreptul de a participa la proprietatea întreprinderii care implementează acest produs.
- A asigura o colaborare mai strânsă între incubatoarele universitare, consolidând cooperarea lor cu Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic, iar în perspectivă, asocierea lor într-o singură rețea și a atribui AITT și incubatoarelor din rețea funcția de accelerator.

Pentru îmbunătățirea continuă a activităților de producție în întreprinderi este recomandat de a aplica Modelul multidimensional de estimare a performanței activității de antreprenoriat, efectuând calculul și auditul indicatorilor propuși în acest studiu [130].

BIBLIOGRAFIE

1. Aculai E. Caracteristicile de bază și specificul IMM-urilor în țările cu piața emergentă. Articol științific de sinteză. În: *Economie și Sociologie*, 2013, nr. 3. Ediție suplimentară. 66 p. <http://iefs.md/ro/activitatea-ince/publicatii/357-caracteristicile-de-baz-si-specificul-imm-urilor-n-urile-cu-piaua-emergent.html> (accesat 24.03.2014).
2. Aculai E., Vinogradova N., Percinschi N., Novac A., Clipa V. Dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii: contribuție, provocări și direcții de perspectivă. Chișinău: IEFS, 2012, p. 24-85.
3. Aidis R. and F. Welter (eds). *Innovation and entrepreneurship. Successful start-ups and businesses in emerging economies*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2008.
4. Aidis R. Institutional impediments to small- and medium-sized enterprise development in transition countries. In: *Small Business Economics*, 2005, vol. 25, no 4, pp. 305-317.
5. Arenius P., Minniti M. Perceptual variables and nascent entrepreneurship. In: *Small Business Economics*, 2005, vol. 24 (3), pp. 233-247.
6. Bartlett W., M. Bateman M. Vehovec. *Small enterprise development in South-East Europe: policies for sustainable growth*. Boston: Kluwer Academic Publishing, 2002.
7. Beck T., A. Demirguc-Kunt, and R. Levine. SMEs, growth, and poverty: Cross-country evidence. In: *Journal of Economic Growth*, 2005, vol. 10, no 3, pp. 199-229.
8. Belev B. *The informal economy in the EU accession countries: Size, scope, trends and challenges to the process of EU enlargement*. Sofia: Center for the study of democracy, 2003.
9. Bisso R. *Clusters and Development Strategies: Reflections for a developing country's SME policy*.
10. BNS RM. Banca de date statistice Moldova. <http://statbank.statistica.md/pxweb/Database/RO/databasetree.asp>. (accesat 02.05.2014).
11. BNS RM. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2008. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Rezult_anch_struct/Rez_anchet_struct_2008.pdf [Accesat 30.08.2016].
12. BNS RM. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2009. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Rezult_anch_struct/Rez_anchet_struct_2009.pdf [Accesat 08.06.2016].
13. BNS RM. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2010. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Rezult_anch_struct/ASA_2010.pdf [Accesat 08.06.2016].

14. BNS RM. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2011.
http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Rezult_anch_struct/ASA_2011.pdf
[Accesat 08.06.2016].
15. BNS RM. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2012.
http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Rezult_anch_struct/ASA_2012.pdf
[Accesat 08.06.2016].
16. BNS RM. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2013.
http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Rezult_anch_struct/ASA_2013.pdf
[Accesat 08.06.2016].
17. BNS RM. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2014.
http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Rezult_anch_struct/ASA_2014.pdf
[Accesat 08.06.2016].
18. BNS RM. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2015.
http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Rezult_anch_struct/ASA_2015.pdf
[Accesat 08.06.2016].
19. Brown C., J. Medoff, and J. Hamilton. Employers: large and small. Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1990, 660 p.
20. Bucurean M. Management și creativitate în micile afaceri. București: Ed. Economica, 2001, 286 p.
21. Bugaian L, Timotin L. Rolul dialogului privat–public în îmbunătățirea mediului de afaceri. În: Materialele Conferinței Internaționale Științifico-practice din 21 mai 2008 “Academia de Administrare Publică – 15 ani de modernizare a serviciului public din Republica Moldova”, vol. 2, p. 38-39.
22. Bugaian L, Timotin L. Rolul spiritului antreprenorial în dezvoltarea economiei naționale. În: Meridian ingineresc. Chișinău, 2008, vol. 2, p. 42-46.
23. Bugaian L, Timotin L., Nistor D. Dezvoltarea spiritului și abilităților antreprenoriale. În: Conferința națională cu participare internațională „Strategii și politici de management în economia contemporană”, ASEM ediția a II-a, 29–30 martie 2013, p. 162-166.
24. Bugaian L., Catanoi V., Cotelnic A. ș.a. Antreprenoriat: inițierea afacerii. Chișinău: Editura “Cuvîntul-ABC”, 2010, 344 p.
25. Bugaian L., Roșcovan M., Solcan A., Todirașcu Ș. Cum să-ți inițiezi o afacere. Ghid practic pentru antreprenori. Chișinău: Multi Art-SV SRL, 2010, 228 p.
26. Burduș E. Tratat de management. București: Editura Economica, 2005, 860 p.

27. Burduș E., Cochină L., Istocescu A., Întreprinzătorul. București: Pro Universitaria, 2010, 410 p.
28. Camera Înregistrării de Stat. Datele Camerei Înregistrării de Stat.
<http://www.cis.gov.md/statistica>
29. Caves R.E., M.E. Porter, and M.A. Spence. Competition in the open economy: A model applied to Canada. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1980.
30. Certan Simion. Management: modalități de eficientizare. Chișinău: CEP, USM, 2005.
31. Certan Simion. Managementul afacerilor. Curs universitar. Chișinău: CEP, USM, 2005.
32. Cod cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova. Nr. 259 din 15.07.2004. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 30.07.2004, nr. 125-129.
33. Codul civil al Republicii Moldova. Nr. 1107 din 06.06.2002. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 22.06.2002, nr. 82-86.
34. Codul fiscal. Nr. 1163-XIII din 24.04.1997. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Ediție specială, 08.02.2007.
35. Codul vamal al Republicii Moldova. Nr. 1149-XIV din 20.07.2000. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 23.12.2000, nr. 160-162/1201.
36. Competitivitatea și dezvoltarea sectorului privat, Republica Moldova, 2011: încurajarea dezvoltării sectorului IMM. Elab. de N. Philipponer, L. Mechelen, Chișinău: OCDE, 2011, 112 p.
37. Concepția de dezvoltare a antreprenoriatului inovațional în Republica Moldova. Chișinău: Academia de Științe a Republicii Moldova, 2010, 13 p.
38. Conner K.R. Ahistorical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: do we have a new history of the firms? In: Journal of Management, 1991, vol. 17, pp. 121-154.
39. Cotelnic A. Asigurarea competitivității firmei prin educația antreprenorială. În: Analele ASEM, ed. a IX-a. Chișinău, 2011, p. 25-30.
40. Crudu R., Cebotari E. Mediul de afaceri în Republica Moldova: constrângeri și perspective. În: Economica, nr. 3 (89), 2014, p. 23-34.
41. Dallago B. The irregular economy in systemic transformation. In: Russian Economic Trends, 2008, vol. 11, no. 4, pp. 20-27.
42. Davidsson P. and J. Wiklund Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. In: Entrepreneurship Theory and Practice, 2001, vol. 25, no. 4, pp. 81-100.

43. Davidsson P. The domain of entrepreneurship research: some suggestions. In: J. Katz and D. Shepherd (Eds.). Cognitive approaches to entrepreneurship research. In: Elsevier Science, 2003, vol. 6, pp. 315-372.
44. Dijmărescu Ion. Managementul schimbarii catre Internet Bucuresti: Romania Libera, 1997, 176 p.
45. Dyer J.H. and H. Singh. The relational view: cooperative strategy and sources of inter-organizational competitive advantage. In: Academy of Management Review, 1998, vol. 23 (4), pp. 660-679.
46. Edmiston K. The role of small and large businesses in economic development. In: Economic review, 2007, Second quarter, pp. 73-97.
47. Emerging Entrepreneurship and SME policy development in the BSEC after the economic crises /Edited by Dr. Antal Szabó A. Cetin. Organization of the Black Sea Economic Cooperation, Konrad Adenauer Stiftung, Turkey, 2012, p. 15-28. www.kas.de/wf/doc/kas_30711-1522-2-30.pdf?120411085336 (accesat 10.01.2013).
48. Estrin S., K. Meyer, M. Bychkova. Entrepreneurship in Transition Economies. In: M. Casson (ed). The Oxford Handbook of Entrepreneurship, 2006, Oxford: Oxford University Press, p. 693-723.
49. Estrin S., Mickiewicz T. Entrepreneurship in transition economies: The role of institutions and generational change. In: IZA Discussion Paper , 2010, no. 4805.
50. Etzkowitz H. Research groups as quasi-firms: the invention of the entrepreneurial university. In: Research Policy, 2003, vol. 32, no 1, pp. 1090-2021.
51. Filliton L.J. The Entrepreneurial Craft; Thinking and Acting Like an Entrepreneur, Working Paper, nr. 97-11, 1997.
52. Garengo P., Biazzo S., Bititci U.S. Performance measurement systems in SMEs: a review for a research agenda. In: International Journal of Management Reviews, 2005; vol. 7, no. 1, pp. 25-47.
53. Gartner W.B. Who is an entrepreneur? Is the wrong question. In: American Journal of Small Business, Spring, 1988, pp. 11-32.
54. Georgescu Toma. Managementul afacerilor. București: Ed. Sylvi, 2001.
55. Gibb A. Small Business Development in Central and Eastern Europe: an opportunity for a rethink? In: Journal of Business Venturing, 1993, vol. 8, pp.461-486.
56. Gorobievschi S. Antreprenoriat: aspecte fundamentale manageriale. Chișinău: TEHNO-INFO, 2009, 326 p.

57. Harrington H. J., Harrington J. S. Management total în firma secolului 21, București: Editura Teora, 2001, 287 p.
58. Heritage Foundation. Index of Economic Freedom. <http://www.heritage.org/index/> (accesat 10.11.2014).
59. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Foii de parcurs pentru ameliorarea competitivității Republicii Moldova. Nr. 4 din 14.01.2014. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 24.01.2014, nr. 27.
60. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015. Nr. 1288 din 09.11.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 24.11.2006, nr. 181-183.
61. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Strategiei reformei cadrului de reglementare a activității de întreprinzător pentru anii 2013-2020 și a Planului de acțiuni pentru implementarea acesteia în anii 2013-2015. Nr. 1021 din 16.12.2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 20.12.2013, nr. 1129.
62. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Concepția dezvoltării clusteriale a sectorului industrial al Republicii Moldova. Nr. 614 din 20 august 2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 30.08. 2013, nr. 187-190 (4505-4508).
63. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015. Nr. 1149 din 5 octombrie 2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2006, nr. 164-167, art. 1243.
64. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020. Nr. 685 din 13.09.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 21.09. 2012, nr. 198-204/740 (4236-4242).
65. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Metodologiei de analiză a impactului de reglementare și de monitorizare a eficienței actului de reglementare. Nr. 1230 din 24.10.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 03.11.2006, nr. 170-173.
66. Imai M. Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success. New York: McGraw-Hill/Irwin, 1986.
67. INCE. Raport științific „Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului dintre business și organele administrației publice”. Proiect de cercetare aplicată AȘM № 11.817.08.29A. Etapa a. 2014: Analiza posibilităților și constrângerilor în consolidarea parteneriatului dintre IMM-uri, instituțiile publice și mediul de cercetare în vederea creșterii competitivității afacerilor. Director de proiect E. Aculai, Chișinău, 2014, 209 p.

68. Ionescu V. Managementul firmelor mici și mijlocii. București: Ed. Economica, 2004, 248 p.
69. J.V. Kovach, E.A. Cudney, C.C. Elrod. The use of continuous improvement techniques: A survey-based study of current practices. In: International Journal of Engineering, Science and Technology, vol. 3, no. 7, 2011, pp. 89-100.
70. Kaufmann D. and A. Kaliberda. Integrating the unofficial economy into the dynamics of post-socialist economies. Policy Research Working Paper 1691. Washington, DC: The World Bank, 1996.
71. Kaufmann D. Diminishing returns to administrative controls and the emergence of the unofficial economy: a framework of analysis and applications to Ukraine. In: Economic Policy, 1994, no. 19, pp. 52-69.
72. Kelley D., N. Bosma and J. E. Amorys. Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2010. London, UK: Global Entrepreneurship Research Association, 2011.
73. Krueger N., Brazeal D.V. Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. In: Entrepreneurship Theory and Practice, 1994, vol. 18(3), pp. 91-104.
74. Larsen K. Learning cities: the new recipe in regional development, OECD Observer. 2010. <http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php?aid=57>
75. Ledeneva A. Russia's Economy of favours: Blat, networking and informal exchange. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
76. Legea bugetului de stat al Republicii Moldova pentru 2015. Nr. 72 din 12.04.2015. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 28.04.2015, nr. 102-104.
77. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi. Nr. 845 din 03.01.1992. În: Monitorul Parlamentului, 28.02.1994, nr. 2.
78. Legea cu privire la comerțul interior. Nr. 231 din 23.09.2010. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 22.10.2010, nr. 206-209.
79. Legea cu privire la înregistrarea de stat a întreprinderilor și organizațiilor. Nr. 1265 din 05.10.2000. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 22.03.2001. nr. 31-34.
80. Legea cu privire la întreprinderea de stat. Nr. 146 din 16.06.1994. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 25.08.1994. nr. 2
81. Legea cu privire la patenta de întreprinzător. Nr. 93-XIV din 15.07.1998. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 06.08.1998. nr. 72-73/485.
82. Legea cu privire la principiile de bază de reglementare a activității de întreprinzător. Nr. 235 din 20.07.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 11.08.2006, nr. 126-130.

83. Legea cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare. Nr. 138 din 21.07.2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 27.07.2007, nr. 107-111.
84. Legea pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare „Moldova 2020”. Nr. 166 din 11.07.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 30.11. 2012, nr. 245-247
85. Legea privind reglementarea prin licențiere a activității de întreprinzător. Nr. 451 din 30.07.2001. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 18.02.2005, nr. 26-28.
86. Legea privind revizuirea și optimizarea cadrului normativ de reglementare a activității de întreprinzător. Nr. 424-XV din 16.12.2004. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 07.01.2005, nr. 1-4.
87. Legea privind societățile cu răspundere limitată, nr. 135 din 14.06.2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 127-130 din 17.08.2007
88. Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. Nr. 206 din 07.07.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2006, nr. 126-130.
89. Legea viei și vinului. Nr. 57 din 10.03.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 29.03.2013, nr. 64-68.
90. Legea privind achizițiile publice. Nr. 96-XVI din 13.04. 2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 27.07. 2007, nr. 107-111].
91. Little I. M.D., D. Mazumdar and J. M. Page, Jr. Small manufacturing enterprises: a comparative analysis of India and other economies. Oxford: Oxford University Press, 1987.
92. Manolescu G. Politici economice. Concepte, instrumente, experiență. București: Academia Română, 2003.
93. McIntyre R. J and B. Dallago (eds.). Small and medium enterprises in transitional economies. Houndmills, Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan, 2003.
94. Miller D. An asymmetric-based view of advantage: Towards an attainable sustainability. In: Strategic Management Journal, 2003, vol. 24, pp. 961-976.
95. Moldoveanu M., Dobrescu Em., V. Ioan-Frac., Inițierea în managementul afacerilor mici și mijlocii, București: Editura Expert-Fiman, 1998, 327 p.
96. Morrison A. (Ed). Entrepreneurship: an international perspective. Oxford: Butterworth-Heinemann, 1998, 194 p.
97. Muzyca D. Entrepreneurship, EFER, 1995, 270 p.
98. Neely A., Adams C. and Crowe P. The performance prism in practice. In: Journal of Business Performance Management, vol. 5, 2001; no. 2, pp. 6-12.

99. Nicolescu O. Managementul întreprinderilor mici și mijlocii: concepte, metode, aplicații, studii de caz. București: Ed. Economica, 2001.
100. Nicolescu O., Nicolescu C. Antreprenoriatul și managementul întreprinderilor mici și mijlocii. București: Editura Economică, 2008, p. 230.
101. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
102. Ovidiu Nicolescu, Ion Verboncu. Fundamentele managementului organizației, București: Editura Universitară, 2008, 416 p.
103. Pack H. and L. Westphal. Industrial strategy and technological change: theory versus reality. In: Journal of Development Economics, 1986, vol. 22, pp. 87-128.
104. Panaite Nica. Managementul firmei. Editura "Condor" SRL, 1994, 473 p.
105. Petrescu I. Managementul inovării, București: Editura Expert, 2007, 328 p.
106. Popescu Dan, Chivu Iulia. Conducerea afacerilor. București: Ed. Economica, 1998.
107. Porter M. Clusters and the new economics of competition. In: Harvard Business Review, 1998, vol. 76, no 6, pp. 77-90.
108. Porter M.E. The competitive advantage of nations. New York: Free Press, 1990, 578 p.
109. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi / Результаты структурного обследования предприятий, 2012. BNS al Republicii Moldova. Chișinău: Statistica, 2013.
110. Roșca P. Economia întreprinderii. Manual. Chișinău: ULIM, 2004, 280 p.
111. Russu C. Management, București: Editura Expert, 1993, 265 p.
112. Russu C. Managementul întreprinderilor mici și mijlocii. București: Ed. Expert, 1996, 276 p.
113. Russu C., Sasu C. Managementul afacerilor mici și mijlocii. București: Ed. Logos, Chișinău, 1994.
114. Sasu C. Inițierea și dezvoltarea afacerilor. Iași: Ed. Polirom, 2003.
115. Sasu C. Managementul micilor afaceri. Ed. Sanvialy, 1998, 320 p.
116. Scase R. Entrepreneurship and proprietorship in transition: Policy implications for the SME sector. In: R. McIntyre and B. Dallago (eds.) Small and medium enterprises in transitional economies. Hampshire, UK: Palgrave, 2003, pp. 64-77.
117. Scase R. The Role of Small Businesses in the Economic Transformation of Eastern Europe: Real but Relatively Unimportant? In: International Small Business Journal, 1997, vol. 1, pp. 13-21.
118. Simmie J. Innovation, networks and learning regions. Regional Policy and Development, 1997, Series 18, London and Bristol: Jessica Kingsley Publishers.
119. Sîrbu I., Georgescu N. Managementul întreprinderii. Sibiu: Ed. Alma-Mater, 2003, 228 p.

120. Smallbone D. and F. Welter. The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies. In: *Small Business Economics*, 2001, vol. 16, pp. 249-262.
121. Stevenson H., Gumpert. D. The Heart of Entrepreneurship. In: *Hravadr Business Review*, 1985, nr. 2, p. 26-49.
122. Storey D. and N. Sykes. Uncertainty, innovation and management. In: Bums P. and Dewhurst J. (Eds). *Small business and entrepreneurship (Second edition)*, London: Macmillan Press, 1996, pp. 73-93.
123. Strategia națională de dezvoltare “Moldova 2020”, aprobată prin Legea nr. 166 din 11.07.2012. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, 2012, nr. 245-247.
124. The World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report, 2013-2014*, 180 p. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> (accesat 10.11.2014).
125. Timotin L. Activitatea de întreprinzător definit în cadrul juridic al Republicii Moldova. În: *Materialele Conferinței Tehnico-științifice a Colaboratorilor, Doctoranzilor și Studenților*, vol. III, Chișinău, 2007, p. 96-99.
126. Timotin L. Caracteristica generală și tendințele principale de dezvoltare a activității de antreprenoriat. În: *Meridian ingineresc. Tehnica UTM*, 2016, vol. 1, p. 84-91.
127. Timotin L. Caracteristicile specifice ale businessului mic în Republica Moldova. În: *Materialele Conferinței Tehnico-științifice a Colaboratorilor, Doctoranzilor și Studenților*, vol. III, Chișinău, 2007, p.106-108.
128. Timotin L. Concurența – factor de motivație a activității de antreprenoriat. *Materialele Conferinței Tehnico-științifice a Colaboratorilor, Doctoranzilor și Studenților*, vol. III, Chișinău, 2008, p. 85-88.
129. Timotin L. Instituții de sprijin al întreprinderilor de producție inovatoare. În: *Economica, ASEM*, 2016, nr. 1(95), p. 18-27.
130. Timotin L. Instrumente de îmbunătățire continuă pentru activitatea antreprenorială. *Materialele Conferinței Internaționale Științifico-practice, ediția a XI-a, dedicată aniversării celor 70 de ani de la fondarea primelor instituții științifice „Creșterea economică în condițiile globalizării”, 13-14 octombrie 2016. Chișinău, 2016, p. 74-79.*
131. Timotin L. Sprijinul instituțional în activitatea antreprenorială inovatoare. *Materialele Conferinței Internaționale Științifice, USPEE “Constantin Stere”, 14-15 septembrie. Chișinău, 2016 (în redacție).*
132. Timotin L. The basic principe, problem and areas for improvement of business support. În: *Meridian ingineresc. Tehnica UTM*, 2015, vol. 4, p. 44-49.

133. Timotin L., Surdu L. Rolul managementului financiar-internațional în perioada crizei economice mondiale. Materialele Conferinței Tehnico-științifice a Colaboratorilor, Doctoranzilor și Studenților. Chișinău, 2009, vol. III, p. 420-423.
134. Van der Zwan P., I. Verheul and R. Thurik. The Entrepreneurial ladder in transition and non-transition economies. In: Entrepreneurship Research Journal, 2011, vol. 1, no 2, article 4.
<http://www.bepress.com/eij/voll/iss2/4>
135. Verzea I., Luca G.P., Chaib R. Methodological Tool of Continuous Improvement For Sme's, Proceedings MCT 2011. Greece: Alexandroupolis, 2011, p. 633-636.
136. Veverița V., Aculai E. Elaborarea politicii de susținere a clusterelor IMM: propuneri pentru Republica Moldova. În: Fin-Consultant, 2010, nr. 11, p. 75-81.
137. Vinogradova N. Principalele bariere în dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii. În: Dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii: contribuție, provocări și direcții de perspectivă / Aculai E., Vinogradova N., Percinschi N., Novac A., Clipa V. Chișinău: IEFS, 2012, p. 86-132.
138. Welter F. and D. Smallbone. Handbook of research on entrepreneurship policies in Central and Eastern Europe. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2011.
139. Welter F. West and East German women entrepreneurs: (why) are they still different. In: F. Welter, D. Smallbone and N. Isakova (eds.). Enterprising women in transition economies, 2006, pp. 171-200.
140. World Bank Enterprise Survey. 2013.
<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/moldova>. (accesat 12.08.2016)
141. World Bank. Can intervention work? The role of government in SME success. Washington, DC: World Bank, 1994.
142. World Bank. Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014> (accesat 10.09.2014).
143. World Bank. Doing business 2016.
<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/moldova>. (accesat 12.08.2016)
144. World Bank. Review of small business activities. Washington, DC: World Bank, 2002.
145. World Bank. Review of small business activities. Washington, DC: World Bank, 2004.
146. Авилова А.В. Предпринимательство: групповой портрет на фоне экономической реформы. В: Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта. М.: РНИСиНП, 1995, с. 157-169.

147. Акулай Е. Становление политики поддержки кластеров в Республике Молдова: первые шаги и ожидаемые риски. В: Инновационное развитие Республики Молдова: национальные задачи и мировые тенденции. Материалы междунаучно-практич. конф. Комрат, Комратский гос. ун-т, 2013, с. 113-117.
148. Асаул А.Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства. Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. [А.Н. Асаул, Е.А. Владимирский, Д.А. Гордеев, Е.Г. Гужва, А.А. Петров, Р.А. Фалтинский]. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. 280 с.
149. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика в России: краткий обзор. В: Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Экономическая социология, 2012, т. 13, № 2, с. 99-111.
150. Блинов А. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. Москва: «Ось-89», 1998. - 336 с.
151. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 1997. 608 с.
152. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в недвижимости – что это такое? В: Журнал "Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование", 2009, № 4 (41). http://dpr.ru/journal/journal_39_14.htm
153. Вебер М. Избранные произведения. М., 1990. 805 с.
154. Венчурные акселераторы: сети инновационного развития. ОАО «РВК» и Всемирный банк. 2012. www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/
155. Друкер П. Бизнес и инновации. М.: «Вильямс», 2007. 432 с.
156. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. Пер. с англ. М., 1992.
157. Европейская экономическая комиссия. Оптимальная практика организации работы бизнес-инкубаторов. Организация объединенных наций. Нью-Йорк и Женева, 2001.
158. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий / Кировский областной фонд поддержки предпринимательства. <http://kfpp.ru/analytics/material/innovation.php>
159. Исакова Н.Б. Предприятия Украины: инновационная деятельность и сетевые взаимодействия. Под ред. В.П. Соловьева. Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М.Доброва НАН Украины. Киев: ГП «Информационно-аналитическое агентство», 2012. 378 с.
160. Калятин В.О., Наумов В.Б., Никифорова Т.С. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций. В: Российский юридический журнал, ном.1 (76), 2011. <http://www.russianlaw.net/files/law/doc/a59.pdf>

161. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992. 447 с.
162. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, возможные уроки для России. [Иванов В.В., Клесова С., Лукши О.П., Сушкова П.В. (ред.)], Москва: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006.
163. Курс предпринимательства. Под редакцией В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. Москва: ЮНИТИ, 1997. 439 с.
164. Макклеланд Д. Мотивация человека. СПб.: Питер, 2007. 672 с.
165. Макконелл К., Брю С. Экономикс. Пер с англ. М., 1992.
166. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. Под. общ. ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева, О.М. Шестоперова, Москва: Новое издательство, 2004.
167. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: перевод с англ.-М. „Дело”, 1992, 702 с.
168. Найман Е.А. Становление концепции «обучающегося региона» в западной науке. В: Вестник Томского государственного университета «Культурология и искусствоведение. 2013, № 1(9), с. 81-91.
169. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М.: ИНФРА-М, 1992. 459 с.
170. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Перевод с английского А.Н. Нестеренко. Предисловие и научное редактирование Б.З. Мильнера. Москва: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997, 405 с.
171. Норт Д. Лекция в Государственном университете Высшая школа экономики [Электронный ресурс] 7 марта 1997 г. <http://www.wider.unu.edu/northpl.htm>
172. Пармакли Д.М., Попа А.М., Бабий Л.И. Экономика предпринимательства (учебное пособие). Кахул: КГУ им. Б.П. Хашдеу, 2010, 268 с.
173. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов. В: Экономическая наука современной России, 2001, № 3, с. 24-50.
174. Романенко Е. В. Государственная поддержка предпринимательской деятельности. Учебное пособие. Омск: Издательство СибАДИ, 2007. 92 с.
175. Савченко В. Феномен предпринимательства. В: Российский экономический журнал, 1995, № 9.
176. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика. Глобальный подход. Пер. с англ. О. В. Буклемешева и др. Науч. ред. Мовшович и др. Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. М.: Дело, 1999. 847 с.

177. Смит А. Исследования о природе и причинах богатств народов. Антология экономической классики: В 2 томах. М.: МП «ЭКОНОВ», 1993, т. 1.
178. Соколенка С.И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры: Украинский контекст. Международный фонд содействия рынку; Институт конкурентноспособности. К.: Логос, 2002. 647 с.
179. Сырбу И.М. Администрирование предпринимательства в условиях рыночных отношений (обзор). Кишинэу: МЭА, 2013. 335 с.
180. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономики. М., 1986. 213 с.
181. Трапезников В. А. Методы и механизмы государственной поддержки развития производственной кооперации. В: Бизнес, менеджмент и право, 2011, № 2, с. 97–102.
182. Фиговский О. Опыт инновационного развития за рубежом. Сайт nano news net. <http://www.nanonewsnet.ru/blog/nikst/oleg-figovskii-opyt-innovatsionnogo-razvitiya-za-rubezhom>.
183. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия. В: Мировая экономика и международные отношения, 1989, № 12.
184. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство. Вып. 1, Москва, 1991.
185. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие. Пер. с англ. Москва: Междунар.отношения, 1993. 352 с.
186. Чепуренко А.Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков). В: Журнал Новой экономической ассоциации, 2012, № 2(14), с. 102-124.
187. Чепьюк О.Р. Студенческий бизнес-инкубатор как часть инновационной системы университета. В: Инновации, № 6(188), 2014, с. 21-24.
188. Шортер М. Конкуренция. Пер. с англ.: Уч. пос. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. 495 с.
189. Шумейко А.Б. Исследование форм и методов государственной поддержки научно-технической сферы. В: Вестник Югорского государственного университета, № 4(23), 2011, с. 145-147.
190. Шумпетер Й. История экономического анализа: В 3 томах. Пер. с англ. Под ред. Автономова. СПб., 2001, т. 1, 678 (1664) с.
191. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва: ЭКСМО, 2007.
192. Якунин С.М. Этапы развития малого бизнеса за рубежом. В: Экономика и право, 2010, № 4, с. 103-107.

ANEXA 1. Informație privind numărul de întreprinderi, salariați și vânzări; structura veniturilor și a profitului/pierderii; indicilor profitului/pierderii după forma de proprietate, anii 2007-2014

Anexa 1.1.

Dinamica numărului de întreprinderi după formele de proprietate, anii 2007-2014, unități

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total întreprinderi, inclusiv:	39987	42121	44633	46704	48541	50681	52246	53738
proprietate publică	812	844	844	876	868	921	1025	1062
proprietate privată	35655	37495	39911	41774	43398	45296	46654	48082
proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	317	274	242	214	194	173	136	120
proprietate străină	1482	1662	1748	1857	2011	2202	2385	2536
proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	1721	1846	1888	1983	2070	2089	2046	1938

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 1.2.

Dinamica numărului de salariați după formele de proprietate, anii 2007-2014, persoane

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total salariați, inclusiv:	574131	572129	539195	526182	510191	519882	525198	519429
proprietate publică	132453	129923	123155	121452	121191	119092	125079	122867
proprietate privată	355120	351185	333891	324376	303235	314380	314063	313021
proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	23482	21504	17969	14663	12151	11178	10510	8838
proprietate străină	27560	33570	32812	33135	36024	38457	40096	42589
proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	35516	35947	31368	32556	37590	36775	35450	32114

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 1.3.

Dinamica veniturilor din vânzări după formele de proprietate, anii 2007-2014, mln. lei

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total venituri din vânzări, inclusiv:	148512,7	175058,4	146447,0	177503,2	207676,8	211759,3	232935,7	263281,4
proprietate publică	16426,1	19844,3	20068,1	20526,1	21855,2	22901,2	25215,5	26624,8
proprietate privată	86449,1	102308,6	83956,8	103156,4	121092,3	121766,2	135056,6	154904,0
proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	4143,1	4501,6	3419,2	3950,6	4869,1	4664,9	4390,4	4264,0
proprietate străină	15791,5	20537,4	18846,2	26124,2	28553,7	29848,0	34152,5	40685,4
proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	25702,9	27866,5	20156,7	23746,0	31306,5	32579	34120,7	36803,2

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 1.4.

Structura veniturilor din vânzări după formele de proprietate, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total venituri din vânzări, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
proprietate publică	11,06	11,34	13,70	11,56	10,52	10,81	10,83	10,11
proprietate privată	58,21	58,44	57,33	58,12	58,31	57,50	57,98	58,84
proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	2,79	2,57	2,33	2,23	2,34	2,20	1,88	1,62
proprietate străină	10,63	11,73	12,87	14,72	13,75	14,10	14,66	15,45
proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	17,31	15,92	13,76	13,38	15,07	15,38	14,65	13,98

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 1.5.

Structura profitului/pierderii până la impozitare, după formele de proprietate, anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total profit / pierderi până la impozitare, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
proprietate publică	17,17	20,37	25,93	4,83	3,38	8,03	-2,57	-13,49
proprietate privată	43,75	52,56	101,96	63,02	61,81	56,69	103,39	151,56
proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	2,63	-0,10	-9,06	0,75	1,51	1,61	-7,06	-20,60
proprietate străină	9,85	8,07	-5,11	16,87	14,95	9,95	2,11	24,28
proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	26,60	19,09	-13,72	14,53	18,35	23,72	4,13	-41,75

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 1.6.

Dinamica profitului/pierderii până la impozitare, după formele de proprietate, anii 2007-2014, % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total profit / pierderi până la impozitare, inclusiv:	218,23	143,49	23,58	359,15	109,55	32,62	87,77	88,62
proprietate publică	219,57	170,30	30,02	66,95	76,60	77,51	-28,07	465,32
proprietate privată	198,77	172,40	45,74	221,98	107,45	29,92	160,07	129,90
proprietate mixtă (publică și privată) fără participare străină	-870,64	-5,34	2185,53	-29,59	222,18	34,71	-384,70	258,68
proprietate străină	152,52	117,52	-14,95	-1185,12	97,09	21,70	18,60	1020,55
proprietatea întreprinderilor mixte (cu participarea capitalului străin)	270,42	102,98	-16,95	-380,38	138,31	42,17	15,28	-896,42

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 2. Informație privind numărul de întreprinderi, salariați, venituri, profit/pierderi după mărime, anii 2007-2014

Anexa 2.1.

Dinamica numărului de întreprinderi după mărime, anii 2007-2014, unități

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total întreprinderi, inclusiv:	39987	42121	44633	46704	48541	50681	52246	53738
Mari	667	1012	975	1073	1204	1237	1356	1403
Sectorul IMM, dintre care:	39320	41109	43658	45631	47337	49444	50890	52335
mijlocii	1774	1685	1589	1587	1502	1538	1557	1621
mici	7194	8329	8264	9132	9194	9570	9874	10099
micro-	30352	31095	33805	34912	36641	38336	39459	40615

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 2.2.

Dinamica numărului de salariați după mărimea întreprinderii, anii 2007-2014, persoane

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total salariați, inclusiv:	574131	572129	539195	526182	510191	519882	525198	519429
Mari	230606	244064	222951	216748	216007	219659	226768	227692
Sectorul IMM, dintre care:	343525	328065	316244	309434	294184	300223	298430	291737
mijlocii	140821	125482	115055	108771	91107	87577	87571	85893
mici	111662	120249	117104	120969	116216	122214	122878	119289
micro-	91042	82334	84085	79694	86861	90432	87981	86555

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 2.3.

Dinamica veniturilor din vânzări după mărimea întreprinderii, anii 2007-2014, mln. lei

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total venituri din vânzări, inclusiv:	148512,7	175058,4	146447,1	177503,2	207676,8	211759,3	232935,7	263281,4
Mari	81726,2	110074,3	88967	112240,1	135789,3	138702,3	155522,5	179631,1
Sectorul IMM, dintre care:	66786,5	64984,1	57480,1	65263,1	71887,5	73057	77413,2	83650,3
mijlocii	24881,2	23306,2	20318,3	22799,2	24133,8	24892	26253,8	28085
mici	30230	33598,7	29104,2	33992,7	38025,5	38344,1	40900,7	44553,9
micro-	11675,3	8079,2	8057,6	8471,2	9728,2	9820,9	10258,7	11011,4

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 2.4.

Dinamica veniturilor din vânzări după mărimea întreprinderii, anii 2007-2014, % față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total venituri din vânzări, inclusiv:	126,53	117,87	83,66	121,21	117,00	101,97	110,00	113,03
Mari	129,54	134,69	80,82	126,16	120,98	102,15	112,13	115,50
Sectorul IMM, dintre care:	123,04	97,30	88,45	113,54	110,15	101,63	105,96	108,06
mijlocii	128,88	93,67	87,18	112,21	105,85	103,14	105,47	106,97
mici	116,76	111,14	86,62	116,80	111,86	100,84	106,67	108,93
micro-	128,52	69,20	99,73	105,13	114,84	100,95	104,46	107,34

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 2.5.

Dinamica profitului/pierderii până la impozitare, după mărimea întreprinderii, anii 2007-2014, mln. lei

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total profit / pierderi până la impozitare, inclusiv:	10836,3	15549,4	3666,9	13169,8	14427,5	4706,6	4131,0	3660,8
Mari	7058,8	10066,1	1423,7	7712,9	9247,3	3622,0	2122,5	648,0
Sectorul IMM, dintre care:	3777,5	5483,3	2243,2	5456,9	5180,2	1084,6	2008,5	3012,7
mijlocii	1486,0	1847,0	725,6	1931,5	1972,1	393,6	657,1	1045,0
mici	1855,1	3124,4	1357,5	2842,4	2697,7	715,9	1267,3	1765,7
micro-	436,4	511,8	160,1	683,0	510,4	-24,8	84,2	202,1

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 3. Informație privind numărul de întreprinderi, salariați, venituri, structura profitului/pierderii și a indicilor profitului/pierderii după genurile de activitate, anii 2007-2014

Anexa 3.1.

Dinamica numărului de întreprinderi după genurile de activitate, anii 2007-2014, unități

Indicatori	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total întreprinderi, inclusiv:	39987	42121	44633	46704	48541	50681	52246	53738
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	2211	2222	2325	2384	2464	2538	2715	2956
Pescuitul, piscicultura	77	70	80	79	76	84	83	81
Industria extractivă	89	97	104	115	116	112	116	115
Industria prelucrătoare	5143	5173	5254	5135	5039	5069	5102	5010
Energie electrică și termică, gaze și apă	150	174	190	221	225	287	336	348
Construcții	2411	2561	2595	2614	2686	2788	2770	2923
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	16309	17247	18330	19095	19837	20494	20867	20991
Hoteluri și restaurante	1217	1266	1311	1424	1516	1667	1711	1745
Transporturi și comunicații	2869	2955	3040	3173	3281	3373	3465	3559
Activități financiare	540	616	701	800	857	934	977	1041
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	5271	6064	6727	7422	7985	8627	9134	9759
Învățământ	253	276	304	331	352	366	387	400
Sănătate și asistență socială	531	603	661	723	782	876	969	1070

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Dinamica numărului de salariați după genurile de activitate, anii 2007-2014, persoane

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total salariați, inclusiv:	574131	572129	539195	526182	510191	519882	525198	519429
Agricultura, economia vânatului, silvicultura	88849	78691	71398	64852	50546	47970	47531	46704
Pescuitul, piscicultura	741	636	700	649	592	597	512	401
Industria extractivă	3389	3321	3073	3069	2791	2765	2843	2635
Industria prelucrătoare	123729	119917	108833	102383	97657	97466	97245	94454
Energie electrică și termică, gaze și apă	18386	18505	18695	18782	18230	18430	18048	18097
Construcții	35702	36789	31177	29357	27187	28697	29239	30083
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	104797	113029	110093	108867	111736	117157	116109	113698
Hoteluri și restaurante	12145	13161	12469	12661	12873	14451	14208	14169
Transporturi și comunicații	63344	61490	57645	58309	56116	55560	53636	53872
Activități financiare	2558	2697	2852	3060	3284	3569	3579	3955
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	41972	47583	45095	47179	51437	54360	54712	55269
Învățământ	5105	4962	4668	4651	4448	4604	15105	14153
Sănătate și asistență socială	52424	51139	51800	51642	52703	52601	51775	51392

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Anexa 3.3.

Dinamica veniturilor din vânzări după genurile de activitate, anii 2007-2014, mln. lei

Indicatori	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total venituri din vânzări, inclusiv:	148512,7	175058,4	146447	177503,2	207676,8	211759,3	232935,7	26328,4
Agricultura, economia vânatului, silvicultura	4184,2	5639,3	4806,9	7020,4	8307,8	7257,6	8931,6	10721,5
Pescuitul, piscicultura	28,8	30,7	26,1	29	30,5	35	29,9	28,4
Industria extractivă	468	611,3	380,3	459,3	588,5	598,2	838,7	885,1
Industria prelucrătoare	24980,1	27616,5	22207,4	26436,2	31203,6	33265,7	37144,2	41285,1
Energie electrică și termică, gaze și apă	16698,4	19016	15074,2	17071,2	19995,8	22355,2	19402,9	19517,3
Construcții	8494,7	9883,9	6451,8	8242,2	9144,7	8439,8	10572,3	13382,5
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	63045,1	79045,8	65622,8	82101,3	97530,5	98590,9	109240,5	125017,9
Hoteluri și restaurante	1095,3	1322,5	1182,5	1368	1602,8	1830,5	1998,9	2558,4
Transporturi și comunicații	18300,1	17574,9	15301,2	17805,7	19881,6	19423,7	21273	23672,3
Activități financiare	2882	4008,9	4525,8	4690,7	4886,8	5229	5779,7	6590,1
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	4409,5	5759,1	5773,7	6639,3	8434,4	8021,7	9515,8	10814,5
Învățământ	297,9	387,9	331,6	357,8	386,5	384,7	1440,8	1424,2
Sănătate și asistență socială	2410,5	3032,4	3627,2	3913,4	4227,1	4660,3	5006	5595,7

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Dinamica veniturilor din vânzări după genurile de activitate, anii 2007-2014,
% față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total venituri din vânzări, inclusiv:	126,53	117,87	83,66	121,21	117,00	101,97	110,00	113,03
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	100,94	134,78	85,24	146,05	118,34	87,36	123,07	120,04
Pescuitul, piscicultura	121,52	106,60	85,02	111,11	105,17	114,75	85,43	94,98
Industria extractivă	104,32	130,62	62,21	120,77	128,13	101,65	140,20	105,53
Industria prelucrătoare	118,14	110,55	80,41	119,04	118,03	106,61	111,66	111,15
Energie electrică și termică, gaze și apă	133,60	113,88	79,27	113,25	117,13	111,80	86,79	100,59
Construcții	132,97	116,35	65,28	127,75	110,95	92,29	125,27	126,58
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	128,63	125,38	83,02	125,11	118,79	101,09	110,80	114,44
Hoteluri și restaurante	125,21	120,74	89,41	115,69	117,16	114,21	109,20	127,99
Transporturi și comunicații	124,49	96,04	87,06	116,37	111,66	97,70	109,52	111,28
Activități financiare	675,26	139,10	112,89	103,64	104,18	107,00	110,53	114,02
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	91,33	130,61	100,25	114,99	127,04	95,11	118,63	113,65
Învățământ	152,07	130,21	85,49	107,90	108,02	99,53	374,53	98,85
Sănătate și asistență socială	127,57	125,80	119,61	107,89	108,02	110,25	107,42	111,78

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Structura profitului/pierderii până la impozitare, după genurile de activitate,
anii 2007-2014, %

<i>Indicatori</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
Total profit / pierderi până la impozitare, inclusiv:	100	100	100	100	100	100	100	100
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	4,59	5,16	-5,21	8,26	9,09	2,15	11,40	24,98
Pescuitul, piscicultura	0,73	-0,02	-0,11	-0,58	-0,01	-0,09	-0,08	-0,04
Industria extractivă	0,58	0,61	0,70	0,48	0,56	0,26	1,49	2,82
Industria prelucrătoare	16,79	13,73	0,30	14,15	14,59	12,88	19,87	29,32
Energie electrică și termică, gaze și apă	10,23	18,14	-26,45	1,88	2,64	1,28	-22,61	-89,25
Construcții	6,96	7,16	12,01	7,78	5,84	5,12	9,08	20,84
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	23,36	29,64	42,52	34,03	33,36	34,68	42,53	69,80
Hoteluri și restaurante	1,21	0,55	-0,46	1,12	0,37	-1,67	-0,92	0,08
Transporturi și comunicații	22,17	14,33	59,51	18,78	16,83	29,32	31,48	16,24
Activități financiare	0,73	1,29	3,27	1,60	3,16	9,00	20,37	15,32
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	11,54	7,45	7,64	11,69	13,60	12,79	-7,97	10,64
Învățământ	0,01	0,03	0,11	0,03	0,02	0,02	0,03	0,82
Sănătate și asistență socială	0,33	0,90	6,98	0,79	0,05	-1,39	-1,19	0,57

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Dinamica profitului/pierderii până la impozitare, după genurile de activitate, anii 2007-2014,
% față de anul precedent

<i>Indicatori</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total profit / pierderi până la impozitare, inclusiv:	218,23	143,49	23,58	359,15	109,55	32,62	87,77	88,62
Agricultura, economia vânatului, silvicultura	376,67	161,30	-23,83	-569,44	120,50	7,70	466,14	194,27
Pescuitul, piscicultura	-2020,51	-4,70	108,11	1900,00	2,37	238,89	72,09	48,39
Industria extractivă	82,25	149,52	27,18	248,83	127,32	14,92	509,09	167,53
Industria prelucrătoare	231,78	117,31	0,52	16940,91	112,99	28,79	135,36	130,79
Energie electrică și termică, gaze și apă	-345,39	254,37	-34,39	-25,55	153,51	15,85	-1549,25	349,73
Construcții	167,64	147,75	39,56	232,67	82,26	28,57	155,71	203,39
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	207,20	182,11	33,83	287,48	107,39	33,91	107,62	145,46
Hoteluri și restaurante	84,11	65,04	-19,67	-876,19	35,87	-148,86	48,47	-7,61
Transporturi și comunicații	114,80	92,75	97,91	113,33	98,19	56,83	94,24	45,72
Activități financiare	936,90	255,78	59,51	175,38	217,23	92,79	198,65	66,65
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	263,64	92,71	24,18	549,09	127,44	30,69	-54,68	-118,35
Învățământ	114,14	394,69	91,03	105,91	83,49	27,30	145,92	209,09
Sănătate și asistență socială	75,16	393,22	183,98	40,84	7,17	-870,67	75,19	-42,77

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS.

Dinamica activelor per întreprindere*, anii 2007-2012

Indicatori	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activele întreprinderii, mln. lei	171067,5	210432,0	224667,7	247180,3	273414,4	293737,0
Număr de întreprinderi	39987	42121	44633	46704	48541	50681
Activele întreprinderii ce revin la o întreprindere, mii lei	4278,0	4995,9	5033,7	5292,5	5632,6	5795,8

Notă: * – ultimele date disponibile, anul 2012.

Sursă: calculat de autor în baza datelor consolidate din rapoartele financiare ale IMM-urilor, BNS RM.

Dinamica investițiilor globale în materialele active, perioada 2007-2014

Indicatori	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Investițiile globale în materialele active, mln. lei	11104,2	12297,7	10508,1	10787,6	13884,3	24709,4	29482,6	24590,2
Numărul de întreprinderi	26718	27819	30515	31334	31673	44550	46092	33057
Investițiile globale în materialele active ce revin la o întreprindere, mii lei	415,6	442,1	344,4	344,3	438,4	554,6	639,6	743,9

Sursa: Calculat de autor, pe baza datelor BNS, Anchetei rezultatele structurale în întreprinderi.

Ghid

pentru realizarea interviului cu managerii întreprinderilor

Scopul interviului – a afla opinia antreprenorilor cu privire la importanța implementării inovațiilor pentru dezvoltarea întreprinderilor, a identifica tipurile de inovații aplicate și barierele la punerea lor în aplicare. Rezultatele interviului vor fi folosite doar în formă agregată, fără referire la anumite întreprinderi.

1. Informație succintă despre întreprinderea pe care o reprezintă respondentul

- Forma de proprietate; tipul de activitate; locul amplasării; prezența exportului; funcția respondentului la întreprindere (*proprietar, manager angajat*).

2. Rolul inovațiilor în afaceri, tipurile lor și problemele de implementare în întreprinderi

2.1. Produsele întreprinderii Dumneavoastră sunt competitive? (*Competitivitatea pe piața internă și pe anumite piețe străine*)

2.2. Considerați importantă implementarea anuală a inovațiilor în întreprinderi? (*Inovațiile sunt esențiale pentru creșterea competitivității; inovarea este foarte importantă; inovațiile sunt de dorit în funcție de condițiile, ...*)

2.3. La întreprinderea Dumneavoastră au fost implementate inovații pe parcursul ultimului an? (*Scurtă descriere a inovării. Sunt inovații sau modificări minore în produse și procese: design, îmbunătățirea unor proprietăți, lărgirea sortimentului, ...*)

2.4. Dacă au fost puse în aplicare inovații, de ce tip au fost ele? (*Produse noi, inclusiv noi materiale și componente; inovații tehnologice; inovații de gestionare, de organizare, de marketing*)

2.5. Măsurile aplicate reprezintă inovații la ce nivel? (*Sunt noi la nivel de întreprindere, la nivel de sector în țară, la nivel internațional*)

2.6. Indiferent dacă ați implementat inovații în întreprindere, care sunt obstacolele pentru inovare în întreprinderea Dumneavoastră? (*Lipsa resurselor financiare; insuficiența de personal calificat; nu se cunoaște ce inovații sunt necesare în primul rând; lipsa de informații privind inovațiile necesare; lipsa de timp; lipsa de interes*)

2.7. În cazul în care întreprinderea Dumneavoastră are nevoie de inovare, din ce domeniu face parte aceasta? (*Noi tehnologii și echipamente; materie primă și materiale; organizarea producției; gestionare; marketing; îmbunătățirea calității*)

2.8. Întreprinderea Dumneavoastră dezvoltă inovații? Dacă da, sunt vândute acestea altor firme?

2.9. Ați dori ca inovațiile să fie mai accesibile pentru persoanele interesate, pentru întreprinderi (să fie accesibile publicului și să poată fi utilizate de cât mai mulți agenți economici)?

2.10. Cu ce ar putea să ajute statul, guvernul, ca întreprinderile să acorde mai multă atenție implementării inovațiilor? (*Legislație preferențială; programe țintite de suport; ...*)

Interviewator: L.Timotin

Ghid pentru realizarea interviului¹ (fragment)

Scopul interviului – identificarea posibilităților și a problemelor în cadrul cooperării dintre întreprinderile mici și mijlocii și cercetători, în primul rând, constrângerile/barierele existente la implementarea rezultatelor realizărilor științifice în cadrul întreprinderilor. *Se au în vedere rezultatele diferitelor cercetări de care are nevoie mediul de afaceri: referitoare la îmbunătățirea tehnologiilor, utilajului, materiilor prime utilizate, îmbunătățirea calității produselor, precum și a organizării producției, managementului și marketingului.*

Interviul se realizează cu reprezentanții întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) și asociațiilor de afaceri (AA); instituțiilor științifice și universităților; organelor de administrare publică (OAP); agențiilor de stat și instituțiilor private, care sunt intermediari între mediul de afaceri și cel științific.

Rezultatele interviurilor în formă generalizată, fără referire la anumiți respondenți, vor fi utilizate pentru elaborarea propunerilor de îmbunătățire a cooperării dintre IMM-uri și cercetători, care ulterior vor fi prezentate Ministerului Economiei și difuzate în mediul de afaceri.

1. INFORMAȚIE SUCCINTĂ DESPRE ÎNTREPRINDEREA/ORGANIZAȚIA PE CARE O REPREZINTĂ RESPONDENTUL ȘI STATUTUL SĂU ÎN CADRUL ACESTEIA

1.1. Ce organizație reprezintă respondentul:

- IMM, AA, instituție științifică sau universitate, OAP, organizație – intermediar între mediul de afaceri și cel de cercetare. *A indica denumirea completă.*

- Funcția respondentului în întreprindere/organizație; nume, prenume.

1.2. Caracteristica succintă a întreprinderii:

- Forma de proprietate; Ce produse/servicii oferă; Numărul de salariați; Locul amplasării.

- Se planifică dezvoltarea afacerii? Dacă DA – în ce direcții?

- Posedă întreprinderea experiență de implementare a inovațiilor în ultimii 2 ani? Dacă DA – a indica ce fel de inovații concret au fost implementate?

1.3. Caracteristica succintă a organizației:

- Servicii oferite; Numărul de salariați; Locul amplasării; Modul în care organizația poate contribui la implementarea de către întreprinderi a rezultatelor cercetărilor științifice.

- Alte caracteristici ale organizației (de exemplu, pentru asociațiile de afaceri – numărul membrilor care se referă la IMM-uri, pentru incubatoare/parcuri științifico-tehnologice – numărul de rezidenți etc.).

4. COOPERAREA ÎNTREPRINDERILOR ȘI CERCETĂTORILOR, ROLUL INSTITUȚIILOR INTERMEDIARE ȘI AL OAP

4.1. Care sunt formele, în care se realizează cooperarea dintre întreprinderi și cercetători?

¹ Interviul se realizează în cadrul Proiectului „Perfecționarea politicii de dezvoltare a IMM și consolidarea parteneriatului dintre business și organele administrației publice”, etapa a. 2014: ”Analiza posibilităților și constrângerilor în consolidarea parteneriatului dintre IMM-uri, instituțiile publice și mediul de cercetare în vederea creșterii competitivității afacerilor”, realizat de Institutul Național de Cercetări Economice al AȘM și ME al RM (director de proiect – dr. Elena Aculai).

Achiziționarea de către întreprindere a produsului științific; Realizarea cercetărilor la cererea întreprinderii; Consultanța oferită de către cercetători antreprenorilor; Realizarea în comun a proiectului de inovare și transfer tehnologic; Cooperarea în cadrul unei asociații/unui consorțiu etc.

4.2. Cunoșc antreprenorii și cercetătorii despre activitatea instituțiilor intermediare, care oferă suport în implementarea rezultatelor realizărilor științifice?

- Organizații cu capital de stat (AGEPI, AITT, ODIMM, incubatoare de afaceri, incubatoare de inovare, parcuri științifico-tehnologice)

- Organizații private, care oferă informații, consultanță, cursuri de instruire în afaceri

4.3. Care sunt constrângerile/barierele, cu care se confruntă instituțiile intermediare care contribuie la implementarea rezultatelor realizărilor științifice în cadrul întreprinderilor?

Insuficiența posibilităților financiare, Lipsesc specialiști cu calificarea necesară etc.

4.4. Sunt de acord/pregătite întreprinderile de a participa la finanțarea (cofinanțarea) cercetărilor, în cazul existenței unor nevoi în anumite rezultate ale realizărilor științifice? Există un interes suficient?

Posedă mijloace financiare? Există la întreprinderi specialiști cu calificarea corespunzătoare? Au încredere întreprinderile în rezultatele realizărilor științifice?

4.5. Ar trebui mediul de afaceri să aibă posibilitatea de a influența asupra elaborării planurilor de cercetare ale instituțiilor științifice de stat?

Dacă DA – în ce mod?

4.6. Care măsuri din partea statului ar putea contribui la înlăturarea constrângerilor/barierelor la implementarea rezultatelor realizărilor științifice în cadrul întreprinderilor?

Pentru organizațiile științifice: Oferirea comenzii de stat pentru realizarea cercetărilor necesare pentru mediul de afaceri, Un accent mai puternic asupra cercetărilor aplicative; Educarea la cercetători a abilităților de desfășurare a activității antreprenoriale; Creșterea calității cercetărilor științifice;

Pentru întreprinderi: Promovarea în mediul de afaceri a importanței inovațiilor, a necesității de implementare a rezultatelor realizărilor științifice în cadrul întreprinderilor; Oferirea facilităților fiscale sau acordarea creditelor în condiții cu facilități pentru întreprinderile ce implementează inovații;

Pentru organizațiile intermediare: Creșterea numărului instituțiilor intermediare; Creșterea calității activității etc.

Intervievator _____

Data realizării interviului _____

MINISTERUL ECONOMIEI
AL REPUBLICII MOLDOVA



MINISTRY OF ECONOMY
OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

MD-2033, Chișinău, Piața Marii Adunări Naționale, 1
tel. +373-22-25-01-07, fax +373-22-23-40-64
E-mail: mineconcom@mec.gov.md
Pagina web: www.mec.gov.md

1, Piata Marii Adunari Nationale, Chisinau, MD-2033
tel. +373-22-25-01-07, fax +373-22-23-40-64
E-mail: mineconcom@mec.gov.md
Website: www.mec.gov.md

30-12-2014 nr. 04/5-712P
La nr. _____ din _____ 20

**CERTIFICAT
de implementare**

privind rezultatele științifice ale proiectului „Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului între business și organele administrației publice”, realizat de către INCE în a.2011-2014
Director de proiect: dr. Aculai Elena

Raportul avizat conține rezultatele cercetărilor efectuate de Institutul Național de Cercetări Economice pentru Ministerul Economiei al Republicii Moldova. Rezultatele proiectului sunt prevăzute în **Planul de acțiuni privind implementarea Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2014, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.685 din 13 septembrie 2012.**

În cadrul proiectului au fost identificate principalele bariere în activitatea IMM-urilor; a fost efectuată evaluarea schimbării mediului de afaceri; au fost cercetate posibilitățile și constrângerile consolidării parteneriatului dintre business și OAP (dialogul dintre IMM-uri și OAP, parteneriatul social ș.a.); a fost analizată dezvoltarea incubatoarelor de afaceri și incubatoarelor de inovare, inclusiv incubatoarele de pe lângă universități.

La etapa a.2014 “Analiza posibilităților și constrângerilor în consolidarea parteneriatului dintre IMM-uri, instituțiile publice și mediul de cercetare în vederea creșterii competitivității afacerilor” a fost efectuată monitorizarea indicatorilor dezvoltării sectorului IMM; au fost identificate posibilitățile, constrângerile și elaborate recomandările orientate asupra consolidării parteneriatului dintre IMM-uri, mediul de cercetare și instituțiile publice; prezentate și utilizate metodele de evaluare a activității incubatoarelor de afaceri.

Principalele rezultate, obținute în urma investigațiilor prezintă interes științific și posedă valoare practică. Rezultatele proiectului au fost utilizate de către colaboratorii Ministerului Economiei în scopul analizei situației în sectorul IMM-urilor, pregătirii conferinței anuale a IMM-urilor, la elaborarea Planurilor de acțiuni pentru a.2012-2014 și pentru a.2015-2017 a Strategiei de dezvoltare a sectorului IMM pentru anii 2012-2020, aprobată de Guvern în a.2012; la argumentarea și elaborarea Concepției de dezvoltare clusterială a sectorului industrial al Republicii Moldova, aprobată de Guvern în a.2013.

Anexa: 1 pagină (Lista executanților proiectului)

Viceministru al Economiei

Octavian Calmîc

Lista executanților proiectului:

**„Perfecționarea politicii de dezvoltare
a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului
între business și organele administrației publice”,
realizat de către INCE în a.2011-2014**

1. *E. Aculai - Director de proiect*, cercetător științific coordonator, dr., conf.cerc.
2. *N. Vinogradova*, cercetător științific coordonator, dr., conf.cerc.
3. *N. Percinschi*, cercetător științific coordonator, dr., conf.cerc.
4. *A. Timuș*, cercetător științific coordonator, dr., conf.cerc.
5. *A. Novac*, cercetător științific, dr.
6. *L. Maier*, cercetător științific
7. *V.Clipa*, cercetător științific

Voluntari:

- *M. Doga-Mîrzac*, dr., Univeritatea de Stat din Moldova,
- *L. Timotin*, Universitatea Tehnică a Moldovei
- *A. Levitskaia*, dr., Universitatea de Stat din Comrat



ACADEMIA DE ȘTIINȚE A MOLDOVEI
MINISTERUL ECONOMIEI



Institutul Național de Cercetări Economice
(INCE)

MD-2064, Republica Moldova
mun. Chișinău, str. Ion Creangă, 45

tel. (00 373 22) 50-11-00, fax (00 373 22) 74-37-94
site-ul www.ince.md e-mail: info@ince.md

Nr 01/9-021 din 24.01.2017

ACT de implementare

a propunerilor tezei de doctor în științe economice la specialitatea
521.03 – Economie și Management în domeniul de activitate (în activitatea de antreprenoriat) a
Dnei **Timotin Ludmila** cu tema „Dezvoltarea metodelor și a formelor de suport
pentru activitatea de antreprenoriat în Republica Moldova”

Institutul Național de Cercetări Economice a analizat raportul final „Analiza posibilităților și constrângerilor în consolidarea parteneriatului dintre IMM-uri, instituțiile publice și mediul de cercetare în vederea creșterii competitivității afacerilor” al proiectului instituțional aplicativ 11.817.08.29A „Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului între business și organele administrației publice” (2011-2014) și la ședința Consiliului Științific al INCE din 19 decembrie 2014 a aprobat rezultatele lucrării. Printre obiectivele principale ale cercetării se enumeră: Monitorizarea indicatorilor dezvoltării sectorului IMM; Analiza parteneriatului dintre IMM-uri, instituțiile publice și mediul de cercetare, bazată în special pe interviurile cu antreprenori, cercetători, reprezentanți ai instituțiilor publice; identificarea posibilităților și constrângerilor în consolidarea parteneriatului dintre IMM-uri, instituțiile publice și mediul de cercetare; Elaborarea recomandărilor privind perfecționarea politicii de stat de susținere a sectorului IMM în consolidarea parteneriatului dintre întreprinderi, stat și cercetători în vederea creșterii competitivității IMM-urilor.

Dna Timotin Ludmila, lector superior, Universitatea Tehnică a Moldovei a participat în calitate de voluntar la colectarea informației și la realizarea sondajelor sociologice (prin metoda interviurilor), care au fost utilizate pentru investigațiile situației, în primul rând - posibilităților și constrângerilor în consolidarea parteneriatului dintre IMM-uri, instituțiile publice și mediul de cercetare, iar apoi în calitate de coexecutor la subcompartimentele 2.2.2.2. Interesul mediului de afaceri de a coopera cu cercetătorii, 2.2.2.3. Orientarea cercetărilor asupra necesităților

întreprinderilor și 2.2.2.4. Cooperarea antreprenorilor și cercetătorilor, activitatea instituțiilor intermediare.

Rezultatele cercetării au avut impact, în primul rând, asupra argumentării perfecționării politicii de stat de susținere a afacerilor, asupra minimizării rolului factorilor care influențează negativ asupra implementării de către întreprinderi a rezultatelor cercetării, precum și asupra creșterii rolului factorilor ce influențează pozitiv asupra implementării inovațiilor în afaceri. Rezultatele proiectului sunt menite pentru a influența nu doar asupra argumentării politicii de stat, ci și nemijlocit asupra activității cercetătorilor și antreprenorilor.

Echipa de cercetare INCE apreciază înalt suportul semnificativ a Dnei Timotin la realizarea proiectului menționat.

Director INCE



Alexandru Stratan,
dr.hab., prof. univ.

DECLARAȚIA PRIVIND ASUMAREA RĂSPUNDERII

Subsemnata, declar pe răspundere personală că materialele prezentate în teza de doctorat sunt rezultatul propriilor cercetări și realizări științifice. Conștientizez că, în caz contrar, urmează să suport consecințele în conformitate cu legislația în vigoare.

Timotin Ludmila

Data _____

CURRICULUM VITAE



Curriculum vitae

INFORMAȚII PERSONALE



Ludmila Timotin

📍 str. Independenței 10 ap.39, Chișinău (Republica Moldova)

☎ + 373 22-57-16-94 📠 + 373 691-62-932

✉ ludmila_tima@yahoo.com

Sexul Feminin | Data nașterii 02/07/1970 | Naționalitatea moldoveancă

POZIȚIA **Lector superior**

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

- 2006–Prezent **Lector superior, catedra „Economie și Management în Construcții” (de baza)**
Universitatea Tehnică din Moldova, Chișinău (Republica Moldova)
Ore de curs și seminare la disciplinele: Bazele contabilității, Contabilitate financiară și de gestiune, Contabilitatea Micului buseniss, Contabilitate și audit, Contabilitatea în Construcții, Contabilitate și Management financiar, Asigurarea afacerii.
- 2002–2016 **Lector**
Universitatea Perspectiva-INT
Ore de curs și seminare la disciplinele: Istoria Managementului, Analiza activității economico-financiare, Bazele evidenței contabile, Managementul bancar, Managementul comercial.
- 1997–2006 **Lector**
Colegiul Politehnic din Chișinău (Republica Moldova)
Disciplini predate: Economia și Managementul unităților economice, Analiza activității economico-financiare, Bazele contabilității, Contabilitate financiară și de gestiune, Contabilitatea bugetară.

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

- 1985–1988 **Studii de profesionalizare**
Colegiul Tehnologic de deservire socială a populației din Chișinău
Specializarea: Planificarea
- 1988–1993 **Licențiat în economie**
Academia de Studii Economice din Moldova
Specializarea: Contabilitate, control și analiza activității economice în industrie
- 2005–2006 **Masterat**
Universitatea Tehnică din Moldova (Republica Moldova)
Magistru în Business și administrare
- 2012–2014 **Masterat**
Universitatea Perspectiva-INT, Chișinău (Republica Moldova)

Master în Contabilitate și Audit: Aspecte Ramurale

COMPETENȚE PERSONALE

Limba(i) maternă(e) română

Alte limbi străine cunoscute

ÎNȚELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
rusă	C2	C2	C2	C1
franceză	B1	B1	B1	B1

Niveluri: A1 și A2: Utilizator elementar - B1 și B2: Utilizator independent - C1 și C2: Utilizator experimentat
 Cadrul european comun de referință pentru limbi străine.

Competențe de comunicare O bună capacitate de comunicare obținute în urma activității de profesor timp de 20 ani.

Competențe organizaționale/manageriale Capacitate de adaptare la medii multiculturale

Competențe dobândite la locul de muncă Spiritul de echipă

Competență digitală

AUTOEVALUARE				
Procesarea informației	Comunicare	Creare de conținut	Securitate	Rezolvarea de probleme
Utilizator independent	Utilizator experimentat	Utilizator experimentat	Utilizator elementar	Utilizator experimentat

Competențele digitale - Grilă de auto-evaluare

Cunoaștere Word, Excel, utilizare Internet, e-mail și a programelor soft de contabilitate

INFORMAȚII SUPLIMENTARE

ASEM și ACAP, Masa Rotundă „Educație Pentru crearea de noi oportunități: Începutul procesului de schimbare ” 2014, **certificat**

ASEM, Conferința Națională Didactico-Științifică, „Predarea - învățarea disciplinelor de contabilitate, audit și analiza economică în contextul noilor reglementări”, 2014, **certificat**

Universitatea „Perspectiva-INT”, UPS „Ion Creangă”, Seminar metodologic „Pedagogia și Psihologia Învățământului Superior”, 2013, **certificat**

Universitatea Tehnică din Moldova, Perfecționarea în domeniul Antreprenariat, 2010, **certificat**

Universitatea Tehnică din Moldova, Centru Universitar de Formare Continuă-modulul Tehnologii Informaționale de Comunicare în Educație, 2009, **certificat**

Universitatea Tehnică din Moldova, Perfecționarea- Psihopedagogie pentru conducătorii de grupe academice, 2007, **certificat**

Ministerul Educației, profesor la specializarea „Discipline economice”, 2003, **Certificat de gradul II**