

# Întreprinderea – unitate de bază a economiei naționale

**Andrei BLANOVSCI,**  
*doctor în științe economice, conferențiar universitar,*  
*Academia de Administrare Publică*

## SUMMARY

*The contents and the role of the company as a basic unit of the national economy, the essential characteristics and functions of the company, the classification of companies according to property ownership, dimension and field of activity are examined in the present article. Special attention is paid to the role of the dominant company in contemporary economy. The peculiarities of modern companies from the Republic of Moldova are thoroughly analyzed. The role of small and middle-sized companies in the market economy is emphasized.*

**Conținutul și rolul întreprinderii.** Necesitatea organizării muncii în comun a apărut din cele mai vechi timpuri. Odată cu creșterea populației și divizarea muncii pe mai multe genuri de activitate, cum ar fi pescuitul, vânatul, cultivarea plantelor, îmblânzirea și creșterea animalelor, practicarea meșteșugăritului ș. a., necesitatea grupării persoanelor apte de muncă în anumite organizații s-a intensificat. Odată înțeleasă această practică organizatorică, societatea umană începe să accelereze procesul de înființare de noi organizații, denumite *întreprinderi* pentru obținerea bunurilor satisfacerii nevoilor în creștere ale populației.

Noțiunea de **întreprindere** are la origine cuvântul francez „enterprise,” iar în terminologia anglo-saxonă se utilizează cu același sens. De multe ori se utilizează cu același sens și noțiunea de *unitate economică* sau *firmă*.

Întreprinderea este considerată unitatea de bază a economiei naționale. Aname la întreprindere are loc combinarea și substituirea factorilor de producție. În cadrul întreprinderii se creează cea mai mare parte de bunuri materiale și servicii și tot de la întreprindere aces-

tea se repartizează în întreaga societate.

Natura întreprinderii se deduce din avantajul cooperării, când utilizarea în comun a resurselor umane și materiale aduce rezultate sporite comparativ cu folosirea lor individuală.

Din punctul de vedere al modalităților de organizare, gestionare și activitate, întreprinderea are denumirea de *fabrică, uzină, șantier de construcție, firmă, magazin comercial, institut de cercetare și proiectare ș. a.*

În calitate de unitate economică, întreprinderea poate fi de mai multe feluri:

1. **Exploatarea.** Este formată pe principii de raționalizare tehnică, specifice fiecărui domeniu de activitate.

2. **Întreprinderea** se caracterizează prin aceea că-și manifestă funcționalitatea sa prin organizarea tehnologică specifică, prin capacitatea de a produce anumite bunuri, prin conducerea unică, ca și prin unitatea sa financiară.

3. **Firma.** În sens juridic, înseamnă o persoană fizică sau juridică ce exercită o activitate lucrativă. Firma poate fi un nume care definește domeniul de activitate al întreprinderii sau un nume aleatoriu, care să servească la identificarea sa. Dreptul de firmă este susținut prin anumite reglemen-

tări. Firma poate fi individuală sau socială (societară). Aceasta poate să cuprindă mai multe unități (filiale) care efectuează activități identice în mai multe spații geografice.

4. **Regia autonomă** este o formă de întreprindere care are ca obiect exploatarea și valorificarea în scop de profit a unor bunuri aflate în proprietatea statului. Acestea se organizează în ramurile strategice ale economiei naționale: industria de armament, energetică, exploatarea minelor și gazelor naturale, poștă, transporturi feroviare ș. a. Regia publică poate fi directă, când funcțiile sale economice și financiare sunt încredințate unor funcționari de stat, și indirectă, în cazul în care aceste funcții sunt concensionate sau închiriate unor întreprinzători particulari.

5. **Cooperativa** desemnează o organizație economică formată prin asocierea pe baza liberului consimțământ a unui grup de persoane (producători agricoli, meseriași, consumatori ș. a.) pentru producerea în comun, cumpărarea sau desfacerea unor bunuri, acordarea de împrumuturi bănești, prestarea de servicii ș. a. Cooperativa este întreprindere independentă ce funcționează pe baza autorecuperării și autofinanțării. Ea răspunde în întregime de rezultatele finale ale activității sale. Remunerarea muncii se face în funcție de cantitatea și calitatea muncii potrivit rezultatelor obținute. Organul suprem al cooperativei este adunarea generală a membrilor săi.

6. **Societatea comercială (SC)**. Întreprindere formată din mai multe persoane fizice sau juridice (numite asociați sau acționari, după caz), având, cel puțin, o trăsătură comună – formarea unui patrimoniu social – în scopul producerii și comercializării anumitor bunuri economice. Reprezintă forma principală de întreprindere în lumea contemporană.

7. **Societatea cu răspundere limitată (SRL)**. Se distinge prin faptul că responsabilitatea persoanelor asociate se limitează

la mărimea contribuției fiecăruia la capitalul comun. În cazul acestui tip de societăți titlurile de proprietate nu pot fi cedate părților terțe, decât în condiții foarte riguroase. Puterea de decizie a fiecărui asociat depinde de ponderea pe care o deține în capitalul social.

8. **Societatea pe acțiuni (SA)**. Capitalul social al unor astfel de întreprinderi se formează prin contribuția acționarilor sub formă de înscrisuri-acțiuni – fracțiuni egale și constante. Acționarii sunt fie persoane fizice sau juridice, ce dețin părți mai mari sau mai mici din mărimea capitalului societății. Apariția societăților pe acțiuni a fost condiționată de dezvoltarea forțelor de producție la etapa când crearea de întreprinderi mari, construcția de căi ferate, canaluri ș. a. cereau centralizarea capitalurilor individuale. Profiturile nete ale societății pe acțiuni se repartizează între acționari sub formă de dividende la fiecare acțiune. Denumirile societăților pe acțiuni sunt diferite în lume: în SUA ele se numesc *corporații*, în Franța și Spania – *societăți anonime*, în Anglia – *companii*, în Germania – *Aktiengesellschaft* ș. a.

Indiferent de denumirea pe care o poartă și modul de organizare, întreprinderea este, în esență, unitatea de bază a economiei naționale, acea componentă a societății în care are loc, după cum am menționat, combinarea și substituirea factorilor de producție și, ca urmare, producerea celei mai mari părți a bunurilor necesare existenței și dezvoltării continue a societății.

Îndeplinirea rolului pe care îl are întreprinderea ca unitate de bază a economiei naționale, depinde de mai mulți factori, dintre care vom menționa:

- nivelul înzestrării tehnice;
- nivelul de pregătire profesională a angajaților;
- gradul de independență de care dispune;
- posibilitățile de integrare în sistemul pieței interne și celei externe;

- competența și flexibilitatea gestionării interne;

- climatul politic și investițional ș. a.

Buna funcționare a întreprinderii, realizarea menirii sale în societate impune existența, în cadrul economiei naționale, a unor condiții economice, juridice, sociale ș. a. adecvate. Întreprinderea nu poate fi privită decât ca o parte a întregului prin multitudinea realităților prin care ea participă la circuitul economic național. Aceste relații nu se stabilesc la întâmplare, ele sunt determinate de sistemul legislației economice în vigoare și de conținutul mecanismelor pieței.

**Trăsăturile esențiale și funcțiile întreprinderii.** *Prima trăsătură* a întreprinderii constă în aceea că ea este o **organizație socială**. În această calitate întreprinderea cuprinde un ansamblu de activități umane, care au o finalitate bine determinată și care dau viață tuturor elementelor tehnice, tehnologice și de altă natură, întâlnite în cadrul acesteia. Din momentul înființării, întreprinderea dispune de coordonate clare privind componența sa, obiectivele, poziția și rolul în cadrul economiei naționale, structura, regulile și actele normative în funcție de care trebuie să-și organizeze și să-și desfășoare activitatea. Cei care dau viață întreprinderii sunt angajații acesteia, care se constituie într-un colectiv clementat social.

Privită ca organizație socială, întreprinderea se prezintă sub forma unui complex de relații structurale interpersonale sau pluripersonale în care indivizii sunt diferențiați în funcție de activitate, statut, rol și care urmărește realizarea unor obiective sau tehnici precise.

Salariații întreprinderii nu sunt, pur și simplu, un număr de indivizi reușiți după anumite criterii, ci se constituie în grupuri, colectivități cu structuri psihosociale distincte, în interiorul cărora apar relații într-o varietate de forme. Acestea dau, de fapt, viață întreprinderii, permițând realizarea menirii acesteia în societate.

*A doua trăsătură* a întreprinderii constă în faptul că ea se prezintă ca un **organ tehnico-productiv**. Această trăsătură își găsește expresia în specificul activităților productive și al tehnologiilor folosite în dependența tehnologică dintre elementele structurale ș. a. Întreprinderea nu poate fi privită numai prin prisma laturii umane, ci trebuie să avem în vedere și existența ansamblului de mijloace materiale, tehnice și tehnologice, care reprezintă suportul desfășurării activităților umane în cadrul întreprinderii. Acestea dau în foarte mare măsură conținut activității desfășurate în întreprindere, îi determină profilul acesteia. Atingerea obiectivelor propuse necesită punerea în valoare de către oameni a tuturor mijloacelor materiale, a tehnicii și tehnologiei existente.

*A treia trăsătură* a întreprinderii este determinată de faptul că ea constituie un **organism economic**, care se manifestă prin ansamblul activităților de gestionare a propriilor mijloace de producție.

Întreprinderea trebuie privită ca un organism independent, cu autonomie deplină care dispune de întreaga capacitate de a participa la circuitul economic național și internațional. Drept urmare, ea intră în relații cu alte întreprinderi, desfășoară un intens schimb de activități, se aprovizionează, vinde, obține mijloace financiare, se împrumută, plătește dobândă, taxe, impozite etc. Toate acestea impun desfășurarea unor activități care să răspundă la următoarele deziderate: producerea de bunuri și servicii în cantitatea și de calitatea cerută de societate, obținerea unei eficiențe economice ridicate, concretizată în mărirea profitului (rata acestuia). Răspunzând la aceste cerințe, întreprinderea are succes în afaceri, își poate constitui mijloacele necesare motivării corespunzătoare a propriilor salariați, precum și dezvoltării viitoare. Nerăspunzând acestor cerințe, întreprinderea este eliminată din viața economică, dă faliment.

La trăsăturile menționate mai trebuie să adăugăm faptul că întreprinderea este și un organism dinamic, deoarece sub impulsul progresului tehnico-științific ea își adaptează neconținut funcțiile, fiind receptivă atât la influențele ce vin din interior, cât și din exterior.

Trăsăturile întreprinderii sunt puse sintetic în evidență de anumite funcții. Printre acestea vom menționa:

**Funcția de cercetare-dezvoltare** care cuprinde totalitatea activităților prin care se studiază, se concepe, se elaborează și se realizează viitorul cadru tehnic, tehnologic, organizatoric al întreprinderii. Rolul acestei funcțiuni este determinat de cerințele progresului tehnic, la realizările căruia întreprinderile de toate profilurile și dimensiunile își aduc contribuția. În mod concret această funcțiune are în vedere următoarele: cercetarea, proiectarea produselor, pregătirea tehnică și tehnologică a produselor, asimilarea de produse noi, organizarea laboratoarelor uzinale, activitatea de investiții și inovații, activitatea la stațiile pilot, elaborarea programelor de finanțare și creditare a investițiilor, organizarea pe baze științifice a conducerii întreprinderii, perfecționarea sistemului informațional și implementarea metodelor moderne de calcul ș. a.

**Funcția de producție** cuprinde activitățile care caracterizează profilul întreprinderii și care asigură desfășurarea în condiții normale a procesului de producție, respectiv, obținerea de bunuri sau prestarea de servicii. În cadrul funcției de producție se realizează combinarea rațională a factorilor de producție, grupându-se activitățile de pregătire, programare, lansare și control a producției, organizarea transportului intern, asigurarea activităților auxiliare și de deservire, organizarea și efectuarea aprovizionării locurilor de muncă, efectuarea controlului de calitate. Prin rezultate concrete ale activităților grupate în această funcțiune se pune în evidență rolul în-

treprinderii în satisfacerea unor nevoi reale de consum ale societății.

**Funcția comercială** cuprinde activitățile care asigură majoritatea legăturilor întreprinderii cu exteriorul acesteia, respectiv activitatea de aprovizionare cu materii prime, materiale, de desfacere a produselor finite, de prospectare a pieței (marketing), de prezentare a produselor, de reclamă, de participare la târguri, expoziții ș. a. În cadrul funcției comerciale se verifică raporturile dintre prevederile programelor de producție ale întreprinderii și necesitățile de consum pentru care se fabrică produsele sau se execută serviciile acesteia.

**Funcția financiar-contabilă** reunește acele activități care asigură obținerea și folosirea rațională a mijloacelor financiare necesare desfășurării activității de ansamblu a întreprinderii, înregistrarea și evidența în expresie valorică a fenomenelor economice din unitate, comensurarea cheltuielilor și veniturilor, depistarea fenomenelor ce influențează negativ costul de producție, beneficiul, exercitarea controlului financiar ș. a.

Activitățile acestei funcții au un pronunțat caracter de sinteză, control și corecție, urmărind aspectele economice ale tuturor activităților din întreprindere. De fapt, activitățile financiar-contabile, prin conținutul lor, asigură implementarea unei reale discipline financiare în întreprindere, influențând activ desfășurarea proceselor tehnico-economice, orientându-le în așa fel încât rezultatele economice să fie cât mai ridicate.

**Funcția de personal** urmărește asigurarea întreprinderii cu forța de muncă calificată necesară. Această funcțiune se referă la recrutarea, selectarea, încadrarea, promovarea, salarizarea, pregătirea și specializarea personalului. În cadrul acestei funcții își găsesc locul și problemele ce privesc raporturile dintre salariați și conducere, ca și raporturile dintre lucrători în cadrul colectivelor de muncă.

În afara tuturor activităților cuprinse în funcțiile prezentate mai sus, în cadrul întreprinderilor se desfășoară și alte activități, cum ar fi *prelucrarea datelor și activitatea juridică*, care se regăsesc, într-o formă sau alta, în cadrul funcțiilor întreprinderii.

În condițiile economiei de piață, la funcțiile menționate se mai adaugă *funcția de gestiune sau managerială și funcția de marketing*.

**Funcția de gestiune sau managerială** constă dintr-un ansamblu de activități ce vizează organizarea, conducerea și gestiunea întreprinderii. De aici provine și noțiunea de manager, adică persoana care gestionează o întreprindere oarecare.

La originea științei manageriale s-au aflat americanii **Frederick Taylor** (1856-1919), **Henry Fayol** (1841-1929) și **Henry Ford** (1863-1947). Formulând unul dintre principiile de bază ale managementului ce se referă la relațiile cu muncitorii, F. Taylor, considerat drept „stânca pe care este constituit managementul,” scria: „*Cea mai bună metodă de a câștiga încrederea muncitorului este de a-i arunca tot timpul o nadă: comportamentul mai liberal, atenția sporită față de doleanțele lui, crearea condițiilor necesare pentru a-și expune liber dorințele.*” [9, p. 77]

**Funcția de marketing.** Această funcție determină, în mare măsură, succesul întreprinderii. Ca noțiune, *marketingul* este un ansamblu de mijloace de care dispune o

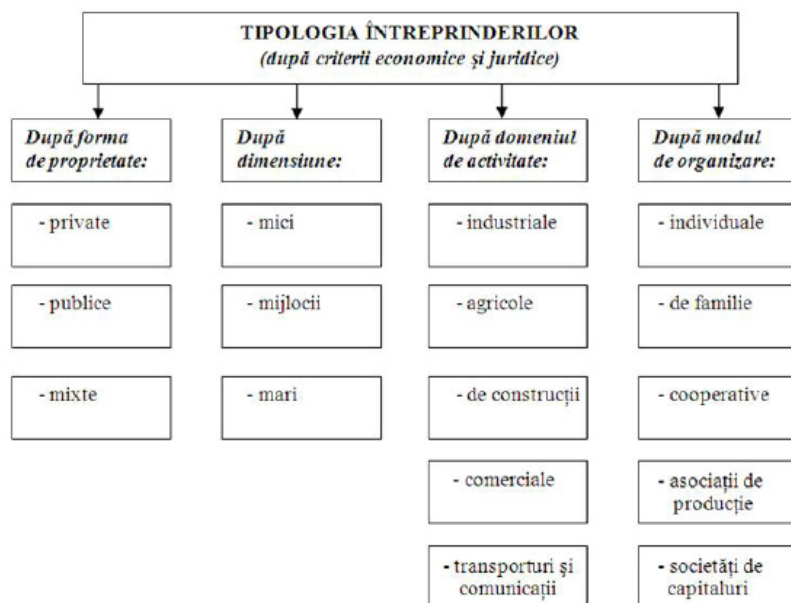
întreprindere în scopul de a crea și a dezvolta propria sa piață, propria sa clientelă, de a studia mai întâi piața, apoi a produce. Prin realizarea unei strategii de marketing, întreprinderea nu-și mai axează activitatea pe încercarea de a vinde o marfă deja produsă, la un preț existent. Înainte de a începe și de a produce o marfă oarecare, întreprinderea trebuie să studieze piața și abia după aceasta să treacă la producerea ei. În cazul dat, în centrul preocupărilor întreprinderii se află piața cu mecanismele sale de funcționare: cererea, oferta, concurența, prețul ș. a. Astfel, se va produce doar ceea ce poate fi vândut cu o probabilitate mai mare sau mai mică.

Așadar, funcția de marketing determină: ce urmează să fie produs și în ce cantități; pentru cine trebuie să fie produse anumite bunuri și cum trebuie combinați factorii de producție pentru a obține rezultate corespunzătoare cerințelor economiei de piață.

**Clasificarea întreprinderilor.** Ca unitate de bază a economiei naționale, întreprinderea se prezintă sub mai multe forme, fiecare cu un anumit specific privind constituirea, proprietatea, ramura de activitate, modul de organizare și gestionare.

Toate acestea condiționează clasificarea întreprinderilor pe anumite criterii economice și juridice. O imagine generală despre o astfel de clasificare obținem analizând schema prezentată mai jos.

Schema 1. Tipologia întreprinderilor după criterii economice și juridice.



Sursa. Blanovschi A. *Economia națională*. Chișinău, 2012, p. 79.

Schema atestă că după forma de proprietate, întreprinderile pot fi private, publice și mixte. Din punctul de vedere al dimensiunilor există: întreprinderi mici, mijlocii și mari. După domeniul de activitate activează: întreprinderi industriale, agricole, de construcții, transporturi și comunicații, comerciale ș. a. După modul de organizare funcționează: întreprinderi individuale, familiale, cooperative, asociații de producție, societăți de capitaluri ș. a.

**Întreprinzătorul și roul său în economia de piață.** Pentru ca întreprinderea să existe și să funcționeze, ea trebuie organizată și condusă în mod corespunzător. Cel ce creează o întreprindere se numește întreprinzător. Deci el este un creator de ceva nou, de activități care se reunesc și se desfășoară în întreprinderi (indiferent de profilul lor, de domeniul de activitate și de natura proprietății). Întreprinzătorii angajează factorii de producție, îi antrenează în activități, care răspund unor nevoi de consum manifestate în societate. Ei pot fi

proprietari ai tuturor factorilor de producție antrenați și deci și ai întreprinderii sau pot închiria, de la posesorii lor, unul sau toți factorii de producție pe care îi pun la lucru. Indiferent dacă este proprietar sau nu, întreprinzătorul se îngrijește în mod direct de bunul mers al activității întreprinderii pe care o înființează, o coordonează și conduce, în scopul obținerii unui câștig (venit). Dacă el este proprietarul tuturor factorilor de producție, își va însuși câștigul (venitul) obținut sub forma profitului, dacă nu, va împărți câștigul (venitul) cu posesorii factorilor de producție de la care i-a închiriat.

Desigur, situația întreprinzătorului depinde și de dimensiunea întreprinderii înființate, ca și de tipul întreprinderii. În condițiile societăților pe acțiuni proprietatea este difuzată între posesorii de acțiuni, care pot fi mari acționari sau mici acționari. În această situație, întreprinzătorul este de un tip special, locul unei persoane este luat de *consiliul de administrație*. Aces-



ta este constituit din acționari, manageri, reprezentanți ai unor instituții financiare și are ca atribuții conceperea și promovarea politicii economice a întreprinderii, astfel ca aceasta să fie o întreprindere de succes, respectiv, să obțină venit și dacă se poate, cât mai mare.

Deci întreprinzătorul poate fi o persoană, un individ sau un colectiv de persoane (consiliul de administrație). Indiferent de aceste forme pe care le ia, întreprinzătorul are inițiativa și, în același timp, responsabilitatea de a organiza, administra, conduce întreprinderea. Această responsabilitate apare ca urmare a transferului de atribuții și, evident, de responsabilități către el, de către proprietari sau de către toți partenerii interesați în afacerile întreprinderii (acționari, bancheri, manageri ș. a.). Prin urmare, el trebuie să fie nu numai creator, ci trebuie să aibă reacții rapide, să-i placă noul și asumarea riscului, să fie perseverent.

Întreprinzătorul este ajutat în acțiunile sale de către specialiști, dintre care se desprind, prin rolul pe care îl au în activitatea de conducere a întreprinderii, managerii salariați. Aceștia sunt specialiști care exercită atribuțiile conducerii în virtutea obiectivelor, competențelor și responsabilităților cuprinse în funcția pe care o ocupă. [4, p. 295]

**Întreprinderea dominantă și caracteristicile sale.** Indiferent de modalitățile de organizare și tipurile de activitate, întreprinderile contemporane se împart în întreprinderi dominante și întreprinderi dominate. Să vedem prin ce se deosebesc acestea.

Conceptul de *întreprindere dominantă* a fost introdus în știința economică pentru prima dată de vestitul economist francez **Francois Perroux** (1903-1987) în lucrarea sa „*Economia secolului XX*”

Spre deosebire de alți autori, Fr. Perroux afirma că activitatea întreprinderilor contemporane se bazează nu pe relații de egalitate, ci pe cele de inegalitate, ele

fiind datorate diferențelor în dimensiunile producției și capitalului utilizat, gradului diferit de informare a partenerilor, apartenenței către diferite sectoare de activitate. Baza principală a acestei inegalități o constituie existența întreprinderilor dominante și dominate, care permit obținerea anumitor avantaje economice. [5, p. 257]

Întreprinderile contemporane pot să se influențeze reciproc, să exercite puterea uneia asupra altora. O astfel de influență apare atunci când se manifestă inegalitatea economică dintre întreprinderi și când ele încep să controleze piața produselor, ceea ce le oferă posibilitatea să modifice sau să adapteze nu numai cantitatea produselor în funcție de cerere și ofertă, ci și prețul.

Fenomenul dominației influențează nu numai cantitatea produselor prezentate pe piață și prețul. Practic, toți parametrii vieții economice sunt afectați de relațiile de putere dominantă: distribuția, factorii de producție, înzestrarea tehnică, acumularea ș. a.

De regulă, dominante se consideră întreprinderile de dimensiuni mari. Cum se manifestă puterea economică a întreprinderilor dominante în condițiile contemporane? În primul rând, prin controlul nivelului producției, cantităților, calității și sortimentelor.

În al doilea rând, prin dimensiunea și ponderea întreprinderii pe piață. Cu cât o întreprindere are o pondere mai mare pe piața unui produs sau serviciu cu atât mai mult ea impune condiții, mai ales atunci când există bariere puternice de intrare pe piața produsului respectiv pentru alte întreprinderi.

În al treilea rând, prin puterea de negociere și prin puterea de transformare a mediului înconjurător. Acestea pot fi asigurate nu atât prin mărimea întreprinderii, cât, mai ales, prin noutatea și calitatea produsului, prin avantajele oferite clienților în ce privește prețul și serviciile postvânzare

(termen de garanție, reducerea nivelului de poluare ș. a.).

În al patrulea rând, prin rețeaua de comunicații în care se află întreprinderea, de locul și de natura activității în ansamblul economiei naționale. În acest context există întreprinderi motrice, care exercită acțiuni asupra altor întreprinderi ce le modifică dimensiunea și rata de creștere, structurile și tipurile de organizare și gestionare. Întreprinderile motrice acționează și favorizează creșterea economică prin fluxul de mărfuri oferite și cerute pe piață, prin fluxul de investiții și prin inovațiile induse.

Întreprinderile dominante folosesc două instrumente tipice de influență: a) *informația* și b) *constrângerile*.

**Informația.** Luată în sens larg, desemnează toate cunoștințele pe care le poate încorpora un proiect sau un plan al unei unități economice. Într-o economie contemporană de piață întreprinderea nu se mai poate baza pe singura informație pe care o poate da prețul. Informația a devenit o componentă destul de complexă cuprinzând toate aspectele ce pot asigura legătura întreprinderii cu piața, în prezent și în viitor. Folosirea informației, ca instrument de dominație, derivă tocmai din inegalitatea întreprinderilor în ce privește capacitatea lor de a forma, de a transmite informația.

**Constrângerile** se referă la posibilitățile naturale, sociale, economice și politice de care dispun întreprinderile mari de a le folosi în realizarea unor obiective în cadrul concurenței imperfecte. Efectele produse de o întreprindere dominantă asupra altor întreprinderi pot fi clasificate după mai multe criterii. După natura lor, ele pot fi *economice, sociale și politice*. După modul de producere, acestea sunt *directe și indirecte*. După sfera de cuprindere, există influențe asupra anumitor unități, unor sectoare, domenii ori asupra economiei în ansamblu. După intensitate, dominația poate fi de *influență de conducere* (în ca-

drul întreprinderilor leader), de *dominație parțială* și de *dominație totală*.

Efectele produse de o întreprindere asupra altor întreprinderi, clasificate după criteriul intensificării, caracterizează diferite tipuri de relații de influență exercitate pe piață, inclusiv cele din cadrul concurenței imperfecte.

Datorită procesului de concentrare și specializare a producției, se formează și se adâncesc asimetriile dintre întreprinderi și grupuri de întreprinderi.

Deciziile întreprinderilor mari pot afecta direct și semnificativ întreprinderile mici și cele mijlocii. În asemenea caz, dacă unele întreprinderi dominante iau decizii în mod regulat și stabilesc politici care afectează semnificativ deciziile și politicile luate de întreprinderile mici și mijlocii, însă măsurile acestora din urmă nu afectează pe primele, iau naștere și se dezvoltă așa-numitele relații de hegemonie. Asemenea tipuri de relații au devenit frecvente între întreprinderi și între grupuri de întreprinderi. După anumite aprecieri, cel mai important rol hegemonic îl au actualmente instituțiile financiare.

În economiile dezvoltate, puternic monetizate, se creează o însemnată interdependență asimetrică între bănci și marile întreprinderi aplicată prin controlul strategic exercitat de primele. În condițiile noilor relații, băncile comerciale dispun de influență remarcabilă, bazată pe posibilitatea lor de a acorda sau de a refuza credite, de a finanța investiții ș. a. pe bază de garanții, punându-le pe acestea, adeseori, în situația de a dicta și a planifica activitatea întreprinderilor debitoare.

Există, cel puțin, trei surse din care derivă puterea de influență a instituțiilor bancare în calitatea lor de dirijori de capital:

a) capitalul de împrumut, care are un caracter fluid, el și este o marfa aproape universală, putând fi folosit la substituția tuturor resurselor cât de rare ar fi ele;

b) întreprinderile dominante care au



nevoie de credite mari apelează la bănci comerciale puternice care sunt în strânsă legătură, acestea înțelegându-se între ele să pună condiții viitorului debitor, chiar dacă, formal, ele nu constituie un monopol;

c) împrumuturile se fac ca atare, în situații de urgență și anume când întreprinderile dominante au nevoie de infuzii de capital pentru a evita falimentul, ceea ce face ca negociatorii să fie puși în situația de inegalitate, de subordonare.

Caracteristic pentru economia contemporană este faptul că elemente de dominație au loc nu numai în relațiile întreprinderilor mari cu cele mici și mijlocii, dar și în interiorul întreprinderii. În cadrul întreprinderii se disting elemente de *dominație externă* și de *dominație internă*.

**Dominația (puterea) externă** vizează relațiile întreprinderii cu mediul lor înconjurător. În această privință se disting două categorii de relații de putere:

a) puterea pe piață, manifestată prin capacitatea întreprinderii de a schimba în folosul său mecanismele pieței, prin predominarea și exploatarea constrângerilor, despre care s-a menționat mai sus. Puterea pe piață a întreprinderilor este legată de gradul de influență al acestora și se concretizează în raporturile lor cu consumatorii;

b) puterea în afara pieței reprezintă capacitatea întreprinderii de a acționa asupra structurilor sociale, politice și instituționale, schimbând înseși regulile de joc ale pieței în avantajul propriu. Constituind adevărate grupuri de presiune sau de influență, întreprinderile negociază cu autoritățile publice locale diferite probleme economice și sociale cum sunt taxele, construcțiile și amenajările de drumuri, locuințele ș. a., influențând deciziile.

**Puterea internă** a întreprinderii se manifestă prin împărțirea puterii de decizie în conducere. Atât timp cât întreprinderea este condusă de proprietarul antreprenor,

problema puterii interne rămâne relativ clară. Când este vorba de întreprinderi mari unde proprietatea asupra mijloacelor de producție este divizată și aparține unui număr mare de acționari, iar conducerea și controlul sunt asigurate de specialiști profesioniști angajați numiți manageri au apărut mai multe concepte printre care amintim pe cel managerial.

Conceptul managerial are la bază separarea funcției de proprietar de cea de manager. Această separare a fost considerată de instituționaliștii pozitiviști **Clark J. M.** (1884-1963), **Berle** (1895-1971) ș. a. o transformare radicală în proprietatea capitalistă, una din cele mai mari schimbări ale secolului al XX-lea. Ceea ce a provocat această schimbare, a fost avântul pe care l-au luat societățile pe acțiuni ca formă nouă de constituire și de organizare a întreprinderilor mari. Prin noua formă juridică și de organizare a societăților pe acțiuni s-au produs importante mutații.

În primul rând, proprietatea a fost dispersată de la un număr relativ restrâns de proprietari individuali, care conduceau efectiv întreprinderile, la un număr mare de deținători de titluri de proprietate (acțiuni) care nu intervin efectiv la luarea deciziilor și la conducerea întreprinderilor.

În al doilea rând, proprietarii antreprenori au părăsit scena conducerii afacerilor, în locul lor venind la putere un nou grup social numit manageri sau tehnocrați. Evoluția economică s-a manifestat prin faptul că în SUA, de exemplu, în prezent 200 de întreprinderi uriașe folosesc două treimi din numărul de muncitori industriali. Câteva mari linii de aviație, două companii de linii telefonice, trei rețele de televiziune, câteva companii electrice au acaparat sectoarele lor de activitate. Cincizeci de mari bănci domină piața financiară. Concentrarea în domeniul asigurărilor și comerțului, cu excepția comerțului de detalii, este și mai mare. Întreprinderile dominante furnizează mai mult de jumătate

din producția de bunuri și servicii create în cele 10-12 milioane de întreprinderi mici și mijlocii. [6, p. 47]

*În al treilea rând*, odată cu schimbările de putere menționate, s-au produs modificări esențiale și în înseși comportamentele întreprinderilor. Dacă proprietarii individuali aveau ca obiect prioritar maximalizarea profitului, managerii pun pe prim-plan maximalizarea cifrei de afaceri (indicator de apreciere a activității întreprinderii în ansamblu), la care se adaugă responsabilitatea socială prin asigurarea binelui public și echilibrarea intereselor acționarilor cu cele ale muncitorilor, consumatorilor și statului.

*În al patrulea rând*, adepții concepției manageriale susțin ideea că restructurările în sistemul de proprietate au condus la transformarea însăși a sistemului capitalist. La asemenea concluzie ei au ajuns pe baza următoarelor două premise: capitalismul se identifică cu sistemul proprietății private și anume când întreprinderea aflată în stăpânirea individuală a unei persoane (ori familii) este condusă de una și aceeași persoană numită proprietar antreprenor; odată cu trecerea puterii de la proprietarii antreprenori la managerii profesioniști s-a produs și acel salt calitativ al transformării economiei capitaliste într-un nou sistem numit de instituționaliști pozitiviști managerial, iar de neoinstituționaliști - tehnestructură. S-a schimbat forma, dar nu și conținutul. Baza economică a sistemului capitalist este proprietatea privată sub diferite forme de manifestare.

Subliniem că concepției manageriale pe parcursul timpului i-au fost aduse diverse critici. Astfel, **B. Minț** și **M. Schwartz** arată că „conceptul de separare a proprietății de control este exagerat și neconfirmat de fapte.” Fără a încerca să polemizăm cu criticile formulate, ne propunem să aducem totuși unele precizări în legătură cu aspectele privind separarea modalităților de conducere în cadrul întreprinderilor țărilor cu economie de piață.

*În primul rând*, chiar și în cele mai dezvoltate țări nu toate întreprinderile au devenit societăți anonime (pe acțiuni).

În structura economiilor naționale există un număr foarte mare de întreprinderi mici și mijlocii care sunt în proprietatea individuală și familială. Contrar celor afirmate deseori în literatura economică, nu există o tendință de dispariție a întreprinderilor mici și mijlocii sau de diminuare a rolului lor în formarea produsului intern brut. Noile tehnologii bazate pe microelectronică și pe informație generează și stimulează activitatea întreprinderilor mici și mijlocii bazate pe proprietatea privată. Afirmările potrivit cărora ar exista tendința că economiile naționale să fie compuse numai din întreprinderi mari reprezintă o exagerare. Complexele agroindustriale pentru 56 mii capete de porcine și 2.500-5.000 vaci mulgătoare din fosta Republică Sovietică Socialistă Moldovenească confirmă acest fapt. Întotdeauna și oriunde trebuie să se țină cont de cerințele legii economice obiective cu privire la coraportul optim dintre mica și marea producție.

*În al doilea rând*, fenomenul de titluri de proprietate (acțiuni), mai ales atunci când este vorba de societățile pe acțiuni cele mai mari, dă naștere la un tip de proprietari pasivi, absenți și fără putere reală întrucât dețin un număr prea mic de acțiuni. În atare situație, cea mai mare parte dintre acționarii întreprinderii mari nu se implică în controlul utilizării mijloacelor de producție sau bunurilor pe care le reprezintă valoarea acțiunilor lor. În astfel de situație, proprietatea se concentrează în puține mâini și anume, în acelea care dețin un pachet de acțiuni care le permite să controleze activitatea și să ia deciziile în conducerea societății pe acțiuni, numiți agenți activi.

*În al treilea rând*, când se pun în vânzare acțiuni fie cu scopul lărgirii activității întreprinderii, fie cu ocazia privatizării, se are în vedere ca întreprinderea respectivă să-și

asigure constituirea așa-numitului nucleu stabil format din agenți activi selectați după anumite criterii (să dețină un anumit număr de acțiuni, să demonstreze competență profesională în afaceri, să aibă influență în lumea financiară ș. a.), astfel încât aceste persoane să asigure controlul operațional (de gestiune curentă), să dea direcțiile prioritare pentru a asigura prosperitatea întreprinderii respective.

Așadar, relațiile de dominație realizate prin diferite metode de acțiuni (influență, impunere, subordonare ș. a.) reflectă tendința de extindere a inegalităților în sfera creării și desfacerii bunurilor materiale și imateriale. În astfel de condiții, statul, prezentat de guvern și alte instituții publice, apare adesea ca un simplu agent economic, fără a avea un rol reglementator în viața economică și socială.

**Indicatorii de măsurare a activității economice a întreprinderii.** Rezultatele activității întreprinderii se concretizează în bunuri create și servicii prestate. Ele au menirea de a satisface nevoile de consum existente în societate. Aceste rezultate, în condițiile funcționării pieței, ajung la consumatori prin actul de vânzare-cumpărare, deci prin intermediul exprimării lor monetare, bănești. Altfel spus, rezultatele activității întreprinderii au, pe de o parte, o exprimare fizică, iar pe de altă parte, o exprimare bănească.

**Exprimarea fizică** se face prin folosirea unităților natural-fizice care servesc la măsurarea cantității de bunuri produse la întreprindere. Aceste unități sunt diferite în funcție de specificul fizic al bunurilor produse (metri, litri, perechi etc.). Se utilizează și măsurarea în unități natural-convenționale, în cazurile în care se produc bunuri de același tip, dar cu caracteristici diferite.

**Exprimarea bănească** a rezultatelor întreprinderii este mai cuprinzătoare, ea dă posibilitatea surprinderii nuanțate a rezultatelor. Astfel se pot exprima rezultatele globale prin intermediul cifrei de afaceri,

profitului brut, profitului net și ratei rentabilității.

**Cifra de afaceri (CA)** exprimă volumul total al veniturilor obținute de întreprindere pe baza operațiunilor comerciale efectuate într-o perioadă de timp dată, de regulă, într-un an. Cuprinde toate încasările obținute din vânzări de bunuri, materiale, prestări de servicii, depuneri la bănci și instituții financiare, din acordări de credite ș. a.

**Profitul brut ( $P_b$ )** se calculează ca diferența dintre încasările totale (*cifra de afaceri, CA*) și chetuielile totale ( $C_t$ ):

$$P_b = CA - C_t$$

**Profitul impozabil** al întreprinderii se stabilește prin scăderea din venitul total brut al chetuielilor curente suportate de întreprindere pe parcursul anului fiscal. În fond, profitul impozabil reprezintă profitul brut al întreprinderii.

**Profitul net ( $P_n$ )** este diferența dintre profitul brut și impozitul pe profit ( $I_p$ ):

$$P_n = P_b - I_p$$

Profitul net rămâne la dispoziția întreprinderii și poate fi folosit pentru plata dividendelor pe acțiuni, pentru plata suplimentară a muncii, soluționarea unor probleme sociale, precum și pentru dezvoltarea bazei tehnico-materiale a întreprinderii.

În economia de piață profitul este imboldul principal în stimularea economisirii și investiții, în lărgirea sferei de producție și în asigurarea creșterii economice. Maximizarea profitului întreprinderilor reprezintă o mare importanță și pentru societate, deoarece el constituie o sursă considerabilă pentru formarea bugetului național.

Mărimea profitului determină și eficiența economică a întreprinderii. Estimarea corectă a eficienței economice poate fi efectuată numai prin compararea mării profitului obținut cu eforturile depuse. O astfel de comparare se face cu ajutorul rentabilității.

**Rentabilitatea** activității economice exprimă raportul dintre profitul obținut și

eforturile depuse. Acest raport se numește rata rentabilității și se exprimă în procente:

$$R_{ec} = (P_b / C_t) \times 100\%, \text{ unde:}$$

$R_{ec}$  – rentabilitatea economică;

$P_b$  – profitul brut;

$C_t$  – cheltuielile totale.

De exemplu, dacă profitul brut obținut în timp de un an constituie 2.000 de unități monetare, iar cheltuielile totale de producție sunt egale cu 10.000 unități monetare, atunci rata rentabilității economice va fi de 20%.

Rata rentabilității economice exprimă gradul de valorificare a mijloacelor de producție și a forței de muncă la întreprinderea respectivă.

**Particularitățile întreprinderilor contemporane din Republica Moldova.** Particularitățile întreprinderilor contemporane din țara noastră au fost condiționate atât de factori obiectivi, cât și de factori subiectivi, printre care vom enumera:

1. Trecerea de la economia socialistă centralizată, de comandă la economia de piață a fost însoțită, în multe cazuri, de situații dificile și așteptări nesatisfăcute.

2. Înlocuirea proprietății socialiste cu proprietatea privată în diferite forme de manifestare nu s-a soldat cu o creștere economică durabilă și o îmbunătățire semnificativă a nivelului de trai al majorității populației.

3. Deetimizarea și privatizarea haotică a mijloacelor de producție și a fondului funciar au condus la lichidarea întreprinderilor industriale și celor agrare de toate dimensiunile. Pământul a fost parcelat în sute de mii de cote de teren echivalent. Lichidarea locurilor de muncă s-a reflectat în emigrarea masivă a populației apte de muncă peste hotarele țării.

4. Lipsa unui cadru legislativ corespunzător cerințelor noului sistem economic a făcut posibilă însușirea de către un grup

mic de indivizi a unei semnificative părți a averii naționale, îmbogățirii nelegitime.

Anume acești factori au condiționat, în viziunea noastră, particularitățile întreprinderilor contemporane ale țării noastre.

*Prima particularitate* a întreprinderilor țării noastre constă în aceea că majoritatea absolută a acestora sunt întreprinderi mici și mijlocii. La finele anului 2013, din numărul total al întreprinderilor aflate la evidența Biroului Național de Statistică de 52,2 mii, întreprinderile mici și mijlocii alcătuiau 50,9 mii sau 97,5%.

În cadrul unei astfel de întreprinderi activau doar circa 6 persoane. [7, p. 81] (*În Republica Moldova întreprinderi mici și mijlocii sunt considerate acele unități economice care au un număr mediu anual de salariați până la 250 de persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări este de până la 50 mii de lei și valoarea totală anuală de bilanț a activelor este de până la 50 mii lei.* [8, p. 494])

*A doua particularitate* o constituie nivelul insuficient de înzestrare tehnică și tehnologii performante.

*A treia particularitate* reiese din primele două. Dimensiunile mici și nivelul insuficient de tehnologizare se răsfrânge negativ asupra sporirii volumului și calității bunurilor create de întreprinderile mici și mijlocii. Din această cauză, majoritatea lor nu fac față cerințelor piețelor externe.

*A patra particularitate* este legată de constrângerea fiscală. În multe cazuri, impozitele și plata dobânzii pentru împrumuturile bancare înghit aproape toate veniturile obținute din activitățile desfășurate.

Dar și într-un astfel de mediu de afaceri întreprinderile își desfășoară activitatea, iar unele dintre ele obțin rezultate pozitive.

În tabelul 1 prezentăm unii indicatori privind situația generală a întreprinderilor Republicii Moldova.

Tabelul 1

**Dinamica principalilor indicatori ai întreprinderilor în perioada 2007-2013.**

<i>Indicatori</i>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2013 față de 2007</b>
Numărul întreprinderilor, <i>mii unități</i>	40	42,1	44,6	46,7	48,5	50,7	52,2	+12,2
Numărul întreprinderilor mici și mijlocii, <i>mii unități</i>	39,3	41,1	43,7	45,6	47,3	49,4	50,9	+11,6
Numărul de salariați, <i>mii persoane</i>	574,1	572,1	539,2	526,2	510,2	519,9	525,2	-48,9
Numărul salariaților în întreprinderile mici și mijlocii, <i>mii persoane</i>	343,5	328,1	316,2	309,4	294,2	300,2	298,4	-45,1

Sursa. Revista „Tendențe în economia Moldovei,” nr. 14 (trim. II), 2014, p. 82.

Datele cuprinse în tabelul 1 demonstrează că în Republica Moldova numărul întreprinderilor a crescut în ultimii cinci ani cu 12,2 mii de unități, respectiv, al întreprinderilor mici și mijlocii – cu 11,6 mii. Concomitent, numărul salariaților s-a re-

dus cu circa 50 mii persoane, ceea ce atestă că procesul emigrării peste hotare a populației apte de muncă continuă.

Întreprinderile Republicii Moldova sunt repartizate pe ramuri și domenii de activitate astfel:

Tabelul 2

**Repartizarea întreprinderilor Republicii Moldova pe ramuri și domenii de activitate.**

*mii unit.*

	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2012 față de 2005</b>
<b>Total întreprinderi</b>	<b>33.141</b>	<b>48.706</b>	<b>48.541</b>	<b>50.681</b>	<b>+17,5</b>
<i>dintre care:</i>					
Agricultură, economia vânatului și silvicultură	2.013	2.384	2.464	2.538	+525
Industrie prelucrătoare	-4.316	5.135	5.039	5.069	+753
Energie electrică și termică, gaze și apă	133	221	225	287	+154
Construcții	1.851	2.614	2.686	2.788	+937
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	13.906	19.095	19.837	20.494	+6.588
Transporturi și comunicații	2.323	3.173	3.281	3.373	+1.050
Alte activități	8.599	14.082	15.009	16.132	+7.533

Sursa. Elaborat de autor în baza datelor Anuarului Statistic al Republicii Moldova, Chișinău, 2008, p. 497; 2013, p. 488.

Analiza datelor cuprinse în tabelul 2 atestă, că în ultimii 8 ani numărul total al întreprinderilor a sporit de la 33.141, în anul 2005, la 50.681, în anul 2012, sau cu 17.540. Tendința de creștere numerică a întreprinderilor a avut loc în toate ramurile economiei naționale.

În agricultură, economia vânatului și silvicultură numărul întreprinderilor de toate dimensiunile s-a mărit cu 525 de unități, industria prelucrătoare – cu 753, energia electrică și termică, gaze și apă – cu 154, construcții – cu 937, comerțul cu

ridicată și amănuntul – cu 6.588, transporturi și comunicații – cu 1.050, alte genuri de activități – cu 7.533 de unități. Cea mai substanțială creștere a întreprinderilor se observă în sfera comerțului, precum și alte activități.

Precizarea rolului întreprinderilor în impulsionearea creșterii economice presupune analiza veniturilor obținute de acestea din realizarea bunurilor economice create în decursul unei anumite perioade de timp. În tabelul 3 sunt prezentate astfel de date.

Tabelul 3

**Veniturile din vânzări obținute de întreprinderile Republicii Moldova,  
pe tipuri de activități.**

*mii unit.*

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 față de 2005
<b>Total</b>	97.668,3	117.372,4	148.512,7	175.058,4	146.447,0	177.503,2	20.767,8	211.759,3	2,2 ori
<i>dintre care:</i>									
Agricultură, economia vânatului, silvicultură	4.405,0	4.145,3	4.148,2	5.639,3	4.806,9	7.020,4	8.307,8	7.257,6	1,6 ori
Industria prelucră- toare	20.486,4	21.144,3	24.980,1	27.616,5	22.307,4	26.436,2	31.203,6	33.265,7	1,7 ori
Energie electrică și termică, gaze și apă	9.325,3	12.499,2	16.698,4	19.015,9	15.074,1	17.071,2	19.995,6	22.355,2	2,3 ori
Construcții	4.297,8	6.388,3	8.494,7	9.883,9	6.451,8	6.942,2	9.144,7	8.439,8	1,7 ori
Comerțul cu ridi- cata și cu amănuntul	40.845,2	49.014,1	63.645,1	79.045,8	65.622,7	82.101,3	97.537,5	98.590,9	2,4 ori
Alte activități	18.308,6	94.181,4	31.110,2	33.857,0	33.284,1	36.631	41.494,4	41.850,0	2,2 ori

*Sursa.* Calculat după datele Anuarului Statistic al Republicii Moldova,  
Chișinău, 2013, p. 489.



Activitatea economică a întreprinderilor Republicii Moldova privită în ansamblu și pe forme de activități demonstrează faptul că veniturile acestora, obținute din vânzările mărfurilor, sunt în creștere. Volumul total al veniturilor a sporit în anul 2012 față de anul 2005 de 2,2 ori. Veniturile întreprinderilor din sectorul agrar a crescut de 1,6 ori, din industria prelucrătoare – de 1,7 ori, energie electrică și termică, gaze și apă – de 2,3 ori, construcții – 1,7 ori, comerțul cu ridicata și amănuntul – 2,4 ori, ale întreprinderilor ocupate cu alte activități – de 2,2 ori.

Aici este necesară o remarcă. Crește-

rea volumului veniturilor întreprinderilor din domeniul energiei electrice și termice, gazelor și apei este condiționată, în mare măsură, de majorarea excesivă a tarifelor la serviciile comunale, atât pentru populație, cât și pentru întreprinderi. Sporirea volumului veniturilor în sfera comerțului este rezultatul creșterii prețurilor la toate categoriile de mărfuri de consum curent și de lungă durată.

În Republica Moldova, la fel ca și în alte țări, un rol important în asigurarea creșterii și dezvoltării economice revine întreprinderilor mici și mijlocii. Datele cuprinse în tabelul 4 confirmă această concluzie.

Tabelul 4

**Principalii indicatori ai activității întreprinderilor mici și mijlocii pe forme de proprietate.**

	Numărul de întreprinderi, mii		Numărul scriptic de salariați, mii		Venituri din vânzări, mii lei	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
<b>Total</b>	<b>47,3</b>	<b>49,4</b>	<b>294,2</b>	<b>300,2</b>	<b>71.887,6</b>	<b>73.057,0</b>
<i>dintre care:</i>						
Publică	0,7	0,7	26,8	26,4	2.085,0	2.153,2
Privată	42,7	44,6	235,7	241,2	61.608,7	62.613,6
Mixtă (publică și privată) fără participare străină	0,2	0,2	5,2	4,2	701,7	579,8
Străină	1,9	2,0	13,6	15,2	3.710,1	3.917,8
A întreprinderilor mixte	1,9	1,9	12,8	12,5	3.786,8	3.793,2

Sursa. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chișinău, 2013, p. 494.

După cum vedem, numai într-un singur an numărul întreprinderilor mici și mijlocii a crescut cu 2.100 de unități, constituind, în anul 2012, 97,7% din numărul total al întreprinderilor Republicii Moldova. Întreprinderilor mari le-a revenit doar 2,3%.

După forma de proprietate 700 de întreprinderi mici și mijlocii au funcționat în sectorul public și aproximativ 2.000 – în cel mixt. Majoritatea absolută a întreprinderilor mici și mijlocii activează în sectorul

privat (44,6 mii sau 90,3% din totalul întreprinderilor de acest gen).

Din 300 de mii de salariați ocupați în întreprinderile mici și mijlocii, 242 de mii activează la întreprinderile fondate pe proprietate privată.

Veniturile din vânzări pe ansamblul întreprinderilor mici și mijlocii a sporit în anul 2012 față de 2011 cu 11,7 mil. lei. Partea prioritară a veniturilor din realizarea produselor create la întreprinderile mici

și mijlocii este asigurată de întreprinderile sectorului privat. Aici e cazul să subliniem faptul că peste 50% din valoarea Produsului Intern Brut al Republicii Moldova se creează de întreprinderile mici și mijlocii.

Prezintă interes analiza întreprinderilor mici și mijlocii din țara noastră pe tipuri de activitate. O anumită informație în acest sens ne oferă datele statistice incluse în tabelul 5.

Tabelul 5

**Principalii indicatori ai activității întreprinderilor mici și mijlocii, pe tipuri de activități.**

	Numărul de întreprinderi, mii		Numărul scriptic de salariați, mii		Venituri din vânzări, mii lei	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
<b>Total</b>	<b>47,3</b>	<b>49,4</b>	<b>294,2</b>	<b>300,2</b>	<b>71.887,6</b>	<b>73.057,0</b>
<i>dintre care:</i>						
Agricultură, economia vânatului, silvicultură	2,4	2,5	37,9	36,2	5.613,6	4.930,3
Industria prelucrătoare	4,6	4,9	46,7	46,1	9.316,4	9.522,6
Construcții	2,6	2,7	21,8	22,3	5.555,2	5.349,9
Comerțul cu ridicata și cu amănuntul	19,4	20,0	77,4	79,9	35.319,2	36.299,0
Alte activități	7,0	7,5	49,8	53,2	4.517,7	4.892,7

*Sursa.* Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chișinău, 2013, p. 494.

Comparând datele cuprinse în tabelul 5, observăm că în ansamblu pe țară numărul întreprinderilor mici și mijlocii a sporit în anul 2012 față de 2011 cu 2.100 de unități, iar veniturile din vânzări – cu 11,7 mil. lei.

În sectorul agrar numărul întreprinderilor mici și mijlocii, practic, n-a suferit schimbări, iar salariații s-au redus cu 1.700 de persoane și veniturile din vânzări – cu 6,8 mil. lei. În industria prelucrătoare s-a manifestat tendința de creștere atât a numărului întreprinderilor, cât și al veniturilor din vânzările din producția fabricată. Numărul întreprinderilor mici și mijlocii din sfera comerțului s-a mărit cu 600 de unități, al salariaților – cu 2.500 persoane și a veniturilor din realizarea mărfurilor – cu circa 10 mil. lei. Cele mai substanțiale

venituri le-au obținut întreprinderile mici și mijlocii din domeniul transporturilor și comunicațiilor, precum și cele care s-au ocupat cu alte activități.

Dacă e să accentuăm rolul întreprinderilor mici și mijlocii în asigurarea creșterii economice, atunci trebuie să subliniem că în structura producției industriale a Republicii Moldova acestora le revine 82,2%. În sectorul agrar, întreprinderile agricole în anul 2012 au produs 32,6% din volumul total al producției, gospodăriile țărănești – 16,6% și gospodăriile populației – 50,8%. În anul 2013, ponderea întreprinderilor mici și mijlocii în crearea Produsului Intern Brut a fost de circa 30%.

Încheiem prezentul articol cu următoarele **concluzii**:

1. Întreprinderea constituie unitatea de

bază a economiei naționale. La întreprindere are loc combinarea și substituirea factorilor de producție, producerea bunurilor economice și tot de la întreprindere acestea se repartizează în întreaga societate.

2. Importanța întreprinderii în viața economică și socială crește pe măsura aprofundării diviziunii sociale a muncii și specializării producției. Bunurile materiale și imateriale create la întreprindere contribuie la satisfacerea nevoilor crescânde ale populației.

3. Rolul decisiv în organizarea și gestionarea întreprinderii îl are întreprinzătorul. De abilitățile sale depind rezultatele activității acesteia.

4. În anul 2013, în Republica Moldova se numărau 52,2 mii de întreprinderi. Majoritatea absolută a acestora, 50,9 mii, sau 97,5% sunt întreprinderi mici și mijlocii. În cadrul unei întreprinderi mici și mijlocii activează, în medie, circa 6 persoane. În totalul întreprinderilor mici și mijlocii predomină gospodăriile țărănești care produc

16,6 la sută din producția agricolă și gospodăriile populației – 50,8%.

5. Întreprinderile Republicii Moldova, inclusiv cele mici și mijlocii, sunt înzestrate insuficient cu mijloace de producție și tehnologii performante. Din aceste și alte motive productivitatea muncii se află la un nivel scăzut, iar cheltuielile de producție, atât pe unitate, cât și pe cantitatea de produse, sunt foarte mari. Într-o astfel de situație prețurile de vânzare nu acoperă costurile de producție, întreprinderile devin necompetitive, mai ales, pe piețele externe.

6. În scopul eficientizării activității întreprinderilor, respectiv, a celor mici și mijlocii este necesară reducerea numărului acestora pe calea consolidării în agricultură și concentrării în industrie.

7. Minimalizarea costului de producție și îmbunătățirea calității produselor destinate exportului este unica cale de cucerire a piețelor străine, indiferent de orientarea geografică Est sau Vest.

## BIBLIOGRAFIE

1. Adam Smith. *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei*. Chișinău, Editura „Universitas”, vol. I, 1992.
2. Umanet V. *Economie politică*. Chișinău, Editura U.S.M., 2004.
3. Blanovschi Andrei. *Economia națională*. Chișinău, Editura „Reclama”, 2012.
4. Ovidiu N. (coordonator). *Management*. București, Editura Didactică și Pedagogică, 1992.
5. Iancu A. *Tratat de economie*. București, Editura Economică, vol. I, 1993.
6. Jaba O. *Economia și gestiunea firmei*. Iași, 1997.
7. Revista „Tendențe în economia Moldovei”, nr. 14 (trim. II), 2014.
8. *Anuarul statistic al Republicii Moldova*, Chișinău, 2008; 2013.
9. Moldovanu D. *Curs de teorie economică*. Chișinău, Editura „Arc”, 2006.

**Prezentat:** 30 decembrie 2014.

**E-mail:** bajenaru@rambler.ru