

# Capitolul I

## Elemente introductive privind antreprenoriatul

- 1.1. Antreprenoriat: concept, forme și tipologii
  - 1.1.1. Activități cu autorizație comercială
  - 1.1.2. Antreprenoriatul sub forma întreprinderilor comerciale
  - 1.1.3. Tipologia formelor mediului antreprenorial
- 1.2. Întreprinderile mici și mijlocii – componente de bază ale antreprenoriatului
- 1.3. Antreprenorul de succes
- 1.4. Susținerea de către stat a IMM-urilor

### 1.1. Antreprenoriat: concept, forme și tipologii

Fiind un concept multidisciplinar, studierea antreprenoriatului contemporan necesită cunoașterea diversității teoriilor referitoare la acesta. Dreptul roman cunoștea noțiunea de „antreprenor”, desemnând o activitate, îndeosebi comercială. Antreprenor era considerat arendașul, precum și persoana care gestiona construcția proprie. 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 alocu.

Noțiunea „antreprenoriat de risc” cunoaște o dezvoltare aparte în sec. al XVII-lea, atunci când antreprenor era numită persoana care a încheiat cu statul un contract de îndeplinire a anumitor lucrări sau

#### Capitolul I. Competențe:

- ▶ *identificarea calităților necesare unui antreprenor de succes;*
- ▶ *definirea activității de antreprenoriat;*
- ▶ *interpretarea corectă și definirea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii;*
- ▶ *demonstrarea capacităților de analiză comparativă a unor noțiuni, fenomene;*
- ▶ *cunoașterea avantajelor și limitelor acestora.*

de desfacere a anumitor produse. Deoarece valoarea contractului era prestabilită, mărirea profitului sau a pierderilor era determinată în exclusivitate de norocul antreprenorilor.

În literatura economică noțiunea de „antreprenor” a apărut pentru prima dată în Dicționarul Universal de Comerț, editat la Paris în anul 1723, desemnând „persoana care își asumă obligații în vederea gestionării construcției unui obiect”.

Ca termen științific, ca subiect de discuție și analiză, noțiunea de „antreprenor” datează încă din sec. al XVIII-lea, când economistul francez Richard Cantillon a asociat asumarea de riscuri în economie cu antreprenoriatul, formulând primele teorii cu privire la antreprenoriat. În Anglia, în aceeași perioadă, Revoluția Industrială era în plină desfășurare, iar antreprenorii jucau un rol important în transformarea resurselor.

Joseph Schumpeter (economist austriac, 1934) spunea: „În antreprenoriat există o înțelegere pe care o facem în legătură cu un anumit tip de comportament, care include: 1) inițiativa; 2) organizarea și reorganizarea mecanismelor socioeconomice; 3) acceptarea riscului și a eșecului”.

Activitatea de antreprenoriat este o activitate independentă, desfășurată pe propriul risc și orientată spre obținerea profitului ca urmare a utilizării bunurilor, vânzării mărfurilor, executării lucrărilor sau prestării serviciilor de către persoanele înregistrate în această calitate, în modul stabilit de lege. Activitate de antreprenoriat pot desfășura atât persoanele juridice, cât și cetățenii (persoanele fizice).

Potrivit legislației Republicii Moldova, „antreprenoriatul este activitatea de fabricare a producției, executare a lucrărilor și prestare a serviciilor, desfășurată de cetățeni și de asociațiile acestora în mod independent, din proprie inițiativă, în numele lor, pe riscul propriu și sub răspunderea lor patrimonială în scopul de a-și asigura o sursă permanentă de venituri” [1, art. 1].

Cele mai des întâlnite forme de activități de antreprenoriat sunt: genurile de activități licențiate și companiile comerciale. Principala diferență între cele două forme este că un comerciant (persoană fizică) face afaceri pe cont propriu și are nevoie de autorizație comercială, în timp ce o companie (persoană juridică) face afaceri în contul companiei, adică pentru toți patronii săi. În acest caz, va fi nevoie de autorizația comercială a fondatorilor și de un contract legal încheiat între aceștia.

### 1.1.1. Activități cu autorizație comercială

Practicarea unui gen de activitate în urma obținerii unei autorizații comerciale este cea mai simplă modalitate de a începe o afacere. Autorizația comercială conferă dreptul de a desfășura o activitate într-un anumit domeniu. Pentru obținerea acesteia este necesară respectarea unor cerințe specifice fiecărui tip de activitate comercială (toate necesită probitate):

*Activitatea de antreprenoriat este o activitate independentă, desfășurată pe propriul risc și orientată spre obținerea sistematică a profitului ca urmare a utilizării bunurilor, vânzării mărfurilor, executării lucrărilor sau prestării serviciilor de către persoanele înregistrate oficial în această calitate în modul stabilit de lege.*

- a) *Comerț liber*: nu este necesară o calificare specială, autorizația fiind eliberată la prezentarea cazierului judiciar (de exemplu: activități de desfacere a produselor sau diverse activități de intermediere).
- b) *Activități meșteșugărești*: pentru obținerea autorizației este nevoie de pregătire profesională sau experiență în domeniile aferente ocupațiilor respective (de exemplu: tâmplăria, fierăria, zidăria, tinichigieria, serviciile cosmetice).
- c) *Activități reglementate*: pe lângă calificările adecvate, pentru obținerea autorizației există cerințe suplimentare definite în diverse regulamente (de exemplu: contabilitatea, montajul, repararea și controlul aparatelor electrice, producția chimică, optică, serviciile de masaj, consilierea psihologică etc.). Aceste tipuri de activități se numesc înregistrate.
- d) *Concesionări*: pentru acestea sunt definite cerințe (inclusiv calificări) prin legi și regulamente. În plus, pe lângă înregistrare, solicitarea necesită aprobare din partea unei autorități administrative de stat (de exemplu: pentru schimbul valutar – Banca Națională). În cazul în care aprobarea este acordată, solicitantul primește, pe lângă licența comercială, așa-numita concesionare. În calitate de exemple enumerăm: producerea, repararea, vânzarea și utilizarea de arme, serviciile de comunicații, serviciile de taximetrie etc.

### 1.1.2. Antreprenoriatul sub forma întreprinderilor comerciale

În cazul în care costurile de începere a afacerii sunt mari, câteva persoane se pot asocia și înființa o societate comercială. În Republica Moldova societățile comerciale sunt reglementate prin Legea despre antreprenoriat și întreprinderi. Legea stabilește agenții economici care au dreptul, în numele lor (firmelor lor), să desfășoare activitate de antreprenoriat în Republica Moldova și determină principiile juridice, organizatorice și economice ale acestei activități. În conformitate cu prevederile acestei legi, societățile comerciale se pot constitui în una dintre următoarele forme: societate în nume colectiv; societate în comandită; societate pe acțiuni; societate cu răspundere limitată.

Cea mai frecvent întâlnită formă de societate comercială este societatea cu răspundere limitată (SRL). Fiecare partener este obligat să facă o depunere de capital de bază, din care vor putea fi plătite datoriile sau alte angajamente financiare în cazul lichidării societății. Acesta este motivul pentru care răspunderea este limitată: societatea este răspunzătoare numai în limita capitalului de bază. Partenerii încheie un contract de parteneriat, în care se prevede, printre altele, suma investită de fiecare partener și modul în care se va face distribuția profitului comun. O societate cu răspundere limitată poate fi înființată și de către o singură persoană.

### 1.1.3. Tipologia formelor mediului antreprenorial

Tabloul economiei contemporane prezintă o mare diversitate de întreprinderi și structuri ale acestora, cu dimensiuni, roluri și caracteristici mult diversificate. Este deosebit de importantă cunoașterea diferitelor tipuri de întreprinderi, ale căror particularități reclamă abordări diferențiate din anumite puncte de vedere.

Necesitatea clasificării întreprinderilor este determinată de mai mulți factori:

- pe această bază se pot efectua analize complexe și aprofundate privind dezechilibrele și disfuncționalitățile existente la un anumit moment în economie;
- aceasta permite identificarea caracteristicilor și modalităților de exercitare a conducerii în întreprindere.

Există mai multe criterii de clasificare a întreprinderilor, însă în limitele prezentului capitol ne vom rezuma la cele mai principale.

**1. În funcție de forma de proprietate deosebit:**

- întreprinderi de stat;
- întreprinderi private;
- întreprinderi cu proprietate mixtă.

Trăsătura definitorie a întreprinderii *de stat* este faptul că întregul său patrimoniu aparține statului pe al cărui teritoriu se află. Înființarea și funcționarea întreprinderilor de stat depinde în exclusivitate de voința factorilor decizionali etatici, potrivit reglementărilor existente în fiecare țară.

Întreprinderile *private* se caracterizează prin faptul că patrimoniul lor se află în proprietatea uneia sau a mai multor persoane. Este un tip de întreprindere foarte veche, avându-și rădăcinile în sclavagism. Numărul, diversitatea și mărimea întreprinderilor private au crescut odată cu dezvoltarea societății.

Trăsăturile economice esențiale ale întreprinderilor private:

- inițiativa constituirii și funcționării lor aparține în totalitate întreprinzătorului;
- existența unui capital inițial minim este obligatorie;
- independența deplină în ceea ce privește direcționarea activităților întreprinderii;
- asumarea integrală a riscurilor economice și sociale legate de operațiunile firmei etc.

În funcție de numărul posesorilor de capital, întreprinderile private pot fi *individuale* și *de grup*. Întreprinderea individuală aparține unei singure persoane. Această formă este caracteristică în special întreprinderilor de dimensiuni mici și mijlocii.

Întreprinderea de grup prezintă drept caracteristică posesiunea asupra patrimoniului său de către cel puțin două persoane, și poate fi:

- a) **întreprindere familială**, al cărei patrimoniu se află în proprietatea membrilor unei familii. De regulă, aceste întreprinderi sunt mici, membrii familiei posedând integral competențele privind conducerea tuturor activităților. Cel mai adesea membrii familiei nu sunt numai proprietarii întreprinderii, ci și lucrători efectivi în cadrul acesteia;
- b) **întreprinderea asociativă** este înființată prin dorința și participarea în condiții egale a mai multor persoane, ce desfășurau anterior activități similare în calitate de mici producători. Specific este dreptul de proprietate asupra patrimoniului al mai multor persoane, care prin actul de constituire devin, sub anumite forme, coparticipanți la conducerea întreprinderii. Fiecare membru are dreptul, pe lângă salariu, la o parte din venitul final corespunzător cotei-părți din capital, potrivit unor proceduri stabilite la înființarea întreprinderii;

c) **întreprinderea cu proprietate mixtă**, al cărei patrimoniu aparține parțial statului, parțial persoanelor fizice sau juridice private.

2. După **natura activității** se evidențiază:

- întreprinderi agricole;
- întreprinderi industriale;
- întreprinderi de servicii (bănci, asigurări, transport);
- întreprinderi de distribuție al căror rol este de a pune la dispoziția clienților diferite bunuri de consum.

3. În funcție de **obiectul muncii**, întreprinderile se împart în *extractive* și *prelucrătoare*. Cele extractive se ocupă cu extracția obiectelor muncii din natură (carbo-nifere, petrolifere etc.), iar cele prelucrătoare – cu transformarea materiilor prime în produse finite. Primele se caracterizează printr-o dependență pronunțată de factorul natură.

4. În raport cu destinația economică și **caracterul producției finite** distingem:

- întreprinderi producătoare de mijloace de producție (grupa A);
- întreprinderi producătoare de bunuri de consum (grupa B).

5. În funcție de **continuitatea procesului tehnologic** există:

- întreprinderi cu procese tehnologice continue;
- întreprinderi cu procese tehnologice discontinue.

6. După  **timpul de lucru** în cadrul anului calendaristic deosebim:

- întreprinderi ce funcționează anul împrejur;
- întreprinderi sezoniere.

7. În raport cu **nivelul de specializare** se poate vorbi de:

- întreprinderi specializate;
- întreprinderi universale;
- întreprinderi mixte.

8. În funcție de metoda de **organizare a producției** putem evidenția:

- întreprinderi cu producția organizată în flux;
- întreprinderi cu producția organizată pe obiecte;
- întreprinderi cu producția organizată în unicate.

9. În funcție de **forma organizatorico-juridică** a întreprinderii deosebim:

- întreprindere individuală;
- societate în nume colectiv;
- societate în comandită;
- societate pe acțiuni;
- societate cu răspundere limitată;
- cooperativă de producție;
- cooperativă de întreprinzător;
- întreprindere de arendă;
- întreprindere de stat și întreprindere municipală.

**10.** După **mărime** (estimată după numărul de personal, cifra de afaceri, capitalul social) se poate vorbi de:

- microîntreprinderi;
- întreprinderi mici;
- întreprinderi mijlocii;
- întreprinderi mari.

## 1.2. Întreprinderile mici și mijlocii (IMM) – componente de bază ale antreprenoriatului

P. Drucker (savant american, considerat „rugul aprins” al managementului modern) spunea că „micile afaceri reprezintă catalizatorul principal al creșterii economice”. Micile afaceri contribuie în bună măsură la realizarea unor obiective fundamentale ale oricărei economii naționale. IMM-urile joacă un rol însemnat în economie din următoarele motive:

- suplețea structurilor le conferă o capacitate ridicată de adaptare la fluctuațiile mediului economic;
- întreprinderile mici și mijlocii se pot integra relativ ușor într-o rețea industrială regională, ceea ce contribuie, pe de o parte, la dezvoltarea economică a regiunii respective, iar pe de altă parte, la reducerea șomajului și la creșterea nivelului de trai, pentru că oferă locuri de muncă;
- dimensiunea lor redusă permite evitarea birocrăției excesive și a dezumanizării;
- IMM-urile formează, la nivel individual, un ansamblu mult mai ușor de controlat/condus.

*Nu există o definiție unanim acceptată a IMM-urilor. În Republica Moldova se aplică următoarele criterii: numărul angajaților, suma anuală a veniturilor din vânzări, valoarea anuală de bilanț a activelor. În conformitate cu Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, se poate vorbi despre microîntreprinderi, întreprinderi mici, întreprinderi mijlocii.*

Nu există o definiție unanim recunoscută a IMM-urilor. Pentru a fi considerată mică/mijlocie, o afacere trebuie să îndeplinească anumite condiții.

În aprecierea mărimii unei întreprinderi se au în vedere criteriile cantitative și calitative:

- *cantitative*: volumul vânzărilor, numărul salariaților, profitul;
- *calitative*: atingerea unui anumit nivel al productivității muncii, a unui anumit grad de integrare în mediul economic etc.

În SUA întreprinderile sunt considerate mici și mijlocii dacă numărul proprietarilor (persoanelor) este între 1 și 20, au o localizare geografică bine determinată, managementul este independent, separat de proprietar, iar cifrele de afaceri constau din câteva milioane de dolari SUA (comerțul cu amănuntul – 8 mil. dolari SUA; comerțul cu ridicata – 22 mil. dolari SUA).

În Uniunea Europeană criteriul principal în stabilirea mărimii întreprinderii este numărul de salariați, ceea ce permite clasificarea acestora în 3 categorii:

- microîntreprinderi: 1-9 salariați;

- întreprinderi mici: 10-99 salariați;
- întreprinderi mijlocii: 100-499 salariați.

În Marea Britanie (începând cu 30 ianuarie 2004), în corespundere cu legislația în vigoare, sunt considerate *mici* întreprinderile care respectă cel puțin 2 criterii dintre cele enumerate mai jos:

- valoarea anuală a vânzărilor nu depășește 5,6 milioane lire sterline;
- valoarea de bilanț a activelor nu depășește 2,8 milioane lire sterline;
- numărul angajaților nu este mai mare de 50 de persoane.

Pentru *întreprinderile mijlocii* criteriile de apreciere sunt următoarele:

- valoarea anuală a vânzărilor nu depășește 22, 8 milioane lire sterline;
- valoarea de bilanț a activelor nu depășește 11,4 milioane lire sterline;
- numărul angajaților nu este mai mare de 250 de persoane [12].

În Canada, întreprinderile cu o cifră de afaceri mai mică de 2 milioane dolari sunt clasificate ca fiind mici, în timp ce o cifră de afaceri de până la 20 milioane dolari situează întreprinderea în categoria celor medii.

În Japonia, *Legea de bază a întreprinderilor mici și mijlocii* atribuie întreprinderile la categoria de IMM în funcție de mărimea capitalului, de numărul angajaților și de apartenența ramurală. Astfel, în industria extractivă și prelucrătoare, transport, comunicații și construcții întreprinderea este considerată mijlocie dacă dispune de un capital de maxim 100 mii yeni (660 mii dolari) și de 300 de angajați; în comerțul cu ridicata, respectiv, până la 30 mii yeni (200 mii dolari) și până la 100 angajați; în comerțul cu amănuntul și servicii, 10 mii yeni (66 mii dolari) și 50 de angajați [9, p. 2]. Întreprinderi mici sunt considerate cele care au până la 5 angajați în comerț și servicii și cel mult 20 de angajați în celelalte domenii.

În Federația Rusă, la baza definirii micului business se pune numărul angajaților pe domenii de activitate. Sunt considerate IMM-uri întreprinderile în care numărul mediu al angajaților în perioada de dare de seamă nu depășește următoarele niveluri: în industrie, construcții și transport: 100 de angajați; în gospodăria de fermieri: 60 de angajați; în comerțul cu ridicata: 50 de angajați; în comerțul cu amănuntul și prestarea serviciilor populației: 30 de angajați. Un alt criteriu este cota de participare a statului, a societăților obștești sau religioase, a întreprinderilor mari, care nu trebuie să depășească 25 la sută din mărimea totală a capitalului statutar.

În **Republica Moldova**, la fel ca și în Uniunea Europeană, criteriul de bază îl constituie numărul angajaților. Astfel, *Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii* [2] definește micul business ca pe o activitate antreprenorială. Se consideră întreprindere **micro** agentul economic ce corespunde următoarelor criterii: număr mediu scriptic anual de salariați de cel mult 9 persoane, sumă anuală a veniturilor din vânzări de cel mult 3 milioane de lei și valoare totală anuală de bilanț a activelor ce nu depășește 3 milioane de lei.

Este considerat întreprindere **mică** agentul economic ce respectă următoarele criterii: număr mediu scriptic anual de salariați de cel mult 49 de persoane, sumă anuală a veniturilor din vânzări de cel mult 25 milioane de lei și valoare totală anuală de bilanț a activelor ce nu depășește 25 milioane de lei.

În cazul întreprinderii **mijlocii**, criteriile de definire sunt următoarele: număr mediu scriptic anual de salariați de cel mult 249 de persoane, sumă anuală a veniturilor din vânzări de cel mult 50 milioane de lei și valoare totală anuală de bilanț a activelor ce nu depășește 50 milioane de lei.

După cum se poate observa, nu există o definiție unanim acceptată a micilor afaceri, deși acest fapt are nu numai o importanță teoretică, ci și una practică. Astfel, o afacere trebuie să îndeplinească anumite condiții pentru a fi considerată mică și, implicit, pentru a beneficia de serviciile administrației micilor afaceri.

Pentru a evita crearea de noi distorsiuni și blocaje pe piață, definirea întreprinderilor mici și mijlocii trebuie privită ca fiind la fel de importantă ca sprijinirea lor. Definițiile trebuie să fie obiective, sigure din punct de vedere juridic și ușor de aplicat diverselor categorii de întreprinderi: microîntreprinderi, întreprinderi mici și întreprinderi mijlocii.

Prosperarea pe parcursul timpului a micilor afaceri și-a găsit reflectare și în teoria economică.

Dacă acum 25-30 de ani predomina opinia că situația economică este mai bine controlată de către organele statale, în prezent o mai mare răspândire o are teoria conlucrării întreprinderilor mici și a celor mari. Întreprinderile mari nu tind să lichideze micul business, din contra, îl utilizează ca domeniu convenabil de investire a capitalului. La rândul lor, firmele mici beneficiază de susținerea întreprinderilor mari, de aceea nu tind să concureze cu ele, iar deseori nici nu sunt interesate să-și transforme afacerea în una mare.

Rolul și importanța IMM-urilor decurg din următoarele trăsături ale acestora:

- oferă noi locuri de muncă;
- favorizează inovarea și flexibilitatea;
- oferă personalului posibilitatea de a-și spori calificarea și de a putea aspira la posturi în întreprinderile mari;
- stimulează concurența;
- ajută la buna funcționare a întreprinderilor mari, pentru care prestează diferite servicii sau produc diferite subsansambluri;
- fabrică produse și prestează servicii în condiții de eficiență.

Micul business ridică viabilitatea și competitivitatea întreprinderilor mari, fiind un important factor reglator al economiei. Și dacă întreprinderile mari activează în mai multe ramuri industriale, pe mai multe piețe, oferind un sortiment variat de produse în cantități mari, atunci cele mici și micro – într-un domeniu concret, propunând produse în serie mică sau unicate.

Din punct de vedere economic, întreprinderile mici prezintă o serie de **avantaje**:

- O întreprindere mică poate constitui punctul perfect de pornire în lansarea unui nou produs sau serviciu;
- Întreprinderile mici pot prezenta avantaje față de cele mari atunci când se pune problema satisfacerii unor nevoi locale. Adesea nevoile locale au anumite particularități, care nu ar putea fi satisfăcute adecvat de o întreprindere mare;
- Mulți consumatori sunt plictisiți de produsele realizate în serii mari și preferă produsele de serie mică sau unicate, realizate de întreprinderile mici;



- În anumite domenii prestarea unor servicii de calitate presupune o relație personală, mai apropiată, între client și producător, avantaj oferit în special de întreprinderile mici;

- Întreprinderile mici sunt mai flexibile și se acomodează rapid și eficient la conjunctura pieței și la schimbările în procesul de producție.

Ramurile în care predomină micile afaceri dispun de trei caracteristici specifice: o piață locală, necesități reduse de capital și o tehnologie simplă. Deoarece aceste caracteristici determină dependența firmei de una sau câteva persoane, de multe ori pot apărea probleme ce pun în pericol reușita activității, dezavantajele fiind:

1. O singură persoană nu poate să posede toate calificările manageriale necesare pentru coordonarea întregului ciclu de activitate. De exemplu, patronul sau întreprinzătorul poate fi foarte bine pregătit în tehnica promoțională a vânzărilor, dar insuficient instruit pentru interacționarea cu personalul angajat, pentru ținerea unei evidențe riguroase, pentru gestiunea financiară a firmei sale și pentru satisfacerea altor obligații administrative.
2. Într-o afacere mică sistemul de control tinde să fie informal, direct și personal. Dacă firma se extinde, evantaiul responsabilităților poate deveni excesiv pentru întreprinzător.
3. Preocuparea proprietarului pentru problemele zilnice presante îl determină deseori să ignore planificarea activității pe un termen mai lung. Din această cauză, firmele mici reacționează de obicei la schimbările deja realizate și nu au posibilitatea să le anticipeze sau să le genereze. Asemenea firme sunt, de cele mai multe ori, mai degrabă afectate decât favorizate de transformările mediului concurențial și de fluctuațiile economiei.
4. Proprietarul unei afaceri mici este deseori lipsit de o educație managerială adecvată și de experiență în domeniul managementului. Pentru micul întreprinzător este tipică insuficiența planificării managementului firmei.

### **1.3. Antreprenorul de succes**

Antreprenorul este persoana care își asumă riscul de antreprenoriat și caută mijloace pentru organizarea întreprinderii. El trebuie să cunoască modul de efectuare a activității de antreprenoriat, mediul de afaceri, problemele cu care se poate ciocni în activitatea sa și posibilitățile de soluționare. Pentru a lua decizii corecte, antreprenorul trebuie să estimeze la justa valoare conjunctura pieței și poziția sa efectivă.

Întreprinzătorul este un coordonator, un gestionar de resurse, capabil să îmbine resursele și să le organizeze pentru a dezvolta și a pune pe piață inovația. Adesea organizația în cadrul căreia acționează devine un obstacol în procesul de inovare, de aceea el simte nevoia să se asocieze cu alte persoane. El este și un “jucător” care agreează și chiar creează provocările.

În secolele XIX-XX, antreprenorii erau deseori echivalați cu managerii întreprinderilor. Numai în a doua jumătate a secolului al XX-lea noțiunea de antreprenoriat a fost legată de cea de inovație. Antreprenorul este considerat un promotor al ideilor noi, începând cu proiectarea unor mărfuri și terminând cu crearea de structuri orga-

nizatorice. Astfel, A. Gariman a fost reformatorul căii ferate din SUA, J. Morgan – reorganizatorul industriei americane.

Termenul de întreprinzător provine de la „*entrepreneur*”, din franceză, desemnând o persoană ce inițiază o acțiune, o activitate pe cont propriu. Astfel, având în vedere cele menționate anterior, pot fi formulate unele definiții ale întreprinzătorului.

*Definiția 1:* Întreprinzătorul este persoana care identifică oportunitatea unei afaceri, își asumă responsabilitatea inițierii acesteia și obține resursele necesare pentru începerea activității.

*Definiția 2:* Întreprinzătorul este persoana care își asumă riscurile conducerii unei afaceri.

*Definiția 3:* Întreprinzătorul este cel care gestionează resursele necesare funcționării unei afaceri bazate pe inovație.

*Definiția 4:* Întreprinzătorul este o persoană fizică autorizată sau o persoană juridică care, în mod individual sau în asocieri cu alte persoane fizice autorizate sau cu persoane juridice, organizează o societate comercială în vederea desfășurării unor acte de comerț în scopul obținerii de profit prin realizarea de bunuri materiale, respectiv prestarea de servicii și vânzarea acestora pe piață, în condiții de concurență.

Întreprinzătorii activează în toate domeniile – educație, medicină, cercetare, inginerie etc. –, dar cei mai mulți se manifestă în sfera economică.

În literatura de specialitate prevalează două concepții:

Potrivit *primei concepții*, întreprinzătorul este persoana care îndeplinește sarcina identificării și obținerii resurselor necesare înființării unei afaceri și, în același timp, își asumă riscul utilizării resurselor alocate.

Întreprinzătorul, potrivit celei de a *doua concepții*, este inițiatorul unei afaceri care se concentrează pe inovație, elaborând produse și servicii noi și creând o nouă piață și un nou client.

Prin urmare, putem defini întreprinzătorul ca persoana sau grupul ce inițiază o activitate lucrativă, promovând schimbarea și inovația și asumându-și riscurile inerente unei afaceri în schimbul unor satisfacții și interese personale.

Cercetătorii evidențiază anumite caracteristici ale antreprenorilor, o atenție deosebită meritând trăsăturile de caracter precum *independența, încrederea și perseverența*. Independența este extrem de râvnită de întreprinzători, fiind, poate, cea mai de preț trăsătură de caracter a acestora. Întreprinzătorii sunt de cele mai multe ori siguri pe ei și încrezători în viitorul afacerii create, iar perseverența acestora vine din convingerea că succesul nu va apărea imediat, că trebuie să depună eforturi îndelungate pentru a ajunge la scopurile propuse și chiar să „lupte” cu timpul.

În funcție de caracteristicile și trăsăturile dominante, întreprinzătorii sunt clasificați de către diferite școli de gândire în mai multe moduri.

**Întreprinzătorul** este persoana care inițiază și derulează un set de activități caracterizate prin risc și inovare în scopul de a obține satisfacții materiale și personale.

După condițiile de înființare a firmei, A. Smith (economist, om politic și filozof scoțian) deosebește două tipuri de întreprinzători: *întreprinzătorul artizan* – de regulă mai tânăr, care își creează afacerea fără a avea o experiență suficientă, mai ales în materie de gestiune, posedă în special competențe tehnice și se lansează în activități slab inovative; și *întreprinzătorul speculativ-oportunist* – mai în vârstă decât primul și mai experimentat îndeosebi în materie de gestiune, el își inițiază și dezvoltă afacerea pe baza unei inovații, folosind atât capitalul propriu, cât și un solid sprijin extern.

După profilul conducătorului și stilul de gestiune a afacerii, aceiași savant clasifică întreprinzătorii în trei categorii: *întreprinzătorul specialist* – care operează prioritar în domeniul tehnic sau informatic și care se interesează înainte de toate de condițiile de fabricație a produsului sau serviciului, punându-și în valoare competențele profesionale rezultate din specializarea și cunoștințele sale; *întreprinzătorul manager*, care se concentrează asupra problemelor de gestionare a resurselor, bazându-se pe formația sa universitară sau pe experiența profesională, punând accentul pe reducerea costurilor, pe investițiile adiacente producției și pe informatizarea activităților; și *întreprinzătorul comercial*, care este interesat în special de problemele de fabricație și de gestiune.

Pornind de la aspirațiile și prioritățile stabilite, savanții francezi P. A. Julien și M. Marchesnay consideră că există două tipuri de întreprinzători: întreprinzători „care acumulează” și întreprinzători „care valorifică”. Această concepție se bazează pe principiul că există trei mari aspirații socioeconomice ale întreprinzătorului: perenitatea și creșterea firmei, pe de o parte, și independența întreprinzătorului, pe de altă parte. Primele reprezintă de fapt o permanentă preocupare pentru continuarea afacerii în speranța transmiterii ei către o altă persoană din familie sau din afara acesteia, iar independența rezultă din puternicul ego al întreprinzătorului, care îl determină să dorească a fi liber în formarea și utilizarea capitalurilor necesare și soluționarea proceselor decizionale. Ca urmare, aceste trei aspirații generează la întreprinzător două moduri diferite de acțiune, și anume: logica de acțiune patrimonială și logica de acțiune antreprenorială.

Mai pot fi evidențiate următoarele două tipuri de întreprinzători:

*Întreprinzătorul clasic*, centrat pe obținerea de profit, constituie categoria de întreprinzător cea mai reprezentativă, iar din punctul de vedere al rezultatelor activității sale, prezintă maximum de performanță.

*Întreprinzătorul tehnic* posedă, în general, cel puțin o diplomă universitară, de obicei de inginer. El este tânăr (circa 35-40 ani), înarmat cu o puternică dorință de a reuși, iar talentul lui antreprenorial este adesea moștenit. Întreprinzătorul „tehnic” este strâns legat de inovație (comercializarea unor produse noi, tehnologii avansate, schimbări organizaționale sau manageriale).

#### **Alte caracteristici ale antreprenorilor sunt următoarele:**

*Determinare și perseverență.* Mai mult decât oricare alt factor, dedicarea totală pentru succes îl determină pe antreprenor să depășească toate obstacolele. Determinarea puternică și perseverența îl ajută să facă față oricăror greutăți, pe care alte persoane le-ar considera insurmontabile și pot compensa, uneori, lipsa de experiență și de îndemânare a personalului angajat.

*Dorința de a câștiga.* Antreprenorii examinează o situație, determină cum își pot mări șansele de câștig și acționează în consecință. Ca rezultat, riscurile considerate mari de persoanele obișnuite sunt ușor asumate de antreprenori.

*Căutarea feedback-ului.* Antreprenorii eficienți sunt adesea descriși ca având capacitatea de a învăța repede și dorința puternică de a ști cât de bine se descurcă și cum își pot îmbunătăți rezultatele. Feedback-ul este important, deoarece antreprenorul este dispus să învețe din greșeli și din experiențele anterioare.

*Rezolvarea problemelor persistente.* Antreprenorii nu sunt intimidăți de situațiile dificile. Încrederea în sine și optimismul general îi fac să vadă imposibilul ca pe ceva ce necesită mai mult timp pentru a fi rezolvat, însă nicidecum irealizabil. Problemele simple îi plictisesc, iar simțul realității îi ajută să aprecieze corect ceea ce pot și ceea ce nu pot să facă și unde au nevoie de ajutor pentru rezolvarea unor probleme dificile, dar de neevitat.

*Inițiativă și responsabilitate.* Antreprenorii au fost întotdeauna considerați persoane independente; ei caută și preiau inițiativa, nu evită situațiile în care sunt personal răspunzători pentru succesul sau eșecul întregii operațiuni. Le place să se implice în probleme în care impactul lor personal poate fi măsurat.

*Orientare spre oportunități.* Ceea ce-i caracterizează pe antreprenori este concentrarea pe oportunitate mai mult decât pe resurse, structură sau strategie. Odată ce decizia a fost luată, ei acționează în mod calculat, încearcă să obțină cât mai multe șanse de câștig, dar evită să-și asume riscuri inutile.

*Toleranță pentru eșec.* Antreprenorii consideră eșecul ca fiind o experiență din care pot învăța. Cei mai eficienți antreprenori sunt cei care se așteaptă la dificultăți și nu sunt dezamăgiți, descurajați sau deprimați de un eșec.

*Încredere în sine și optimism.* Deși antreprenorii întâmpină adesea obstacole majore, încrederea în abilitățile personale îi determină să le depășească și îi face pe ceilalți să-și mențină optimismul.

*Clarviziune.* Antreprenorii știu unde vor să ajungă. Ei au o viziune clară despre ceea ce vor să fie firma lor. Nu toți antreprenorii au concepte predeterminate pentru firmele lor, unii și le dezvoltă în timp, conștientizând ce este firma și ce poate ajunge.

*Nivel mare de energie.* Munca enormă depusă de antreprenori presupune o energie enormă. Mulți antreprenori își dozează cantitatea de energie monitorizând cu grijă ce mănâncă, ce beau, fac exerciții fizice și știu când să se retragă pentru relaxare.

*Creativitate și spirit de inovație.* Creativitatea a fost privită timp îndelungat ca ceva genetic, cu care te naști și pe care nu o poți dobândi.

*Independența.* Frustrarea în fața sistemelor birocratice, împreună cu dorința de a schimba ceva, face din antreprenori niște persoane independente, care acționează după concepțiile proprii. Totuși trebuie să existe limite și decizii impuse de autoritățile statale, pentru a crea cadrul propice activității de antreprenariat.

*Lucru în echipă.* Dorința de independență și autonomie nu îl împiedică pe antreprenor să lucreze în echipă. De fapt, în timp ce antreprenorul se ocupă de viitorul firmei, personalul realizează activitățile curente, la fel de necesare.

*Abilități manageriale.* Acestea nu sunt indispensabile, însă un antreprenor de succes are nevoie și de acest tip de cunoștințe.

## **1.4. Susținerea de către stat a IMM-urilor**

Întreprinderile mici deseori se ciocnesc cu greutate în perioada demarajului și creșterii extensive. Firma trebuie să procure spațiu și utilaj, să creeze rețeaua comercială proprie și sistemul de deservire a clienților. Pentru o afacere mică, o importanță deosebită îl are ajutorul financiar extern, serviciile de identificare a partenerilor și de stabilire a relațiilor, precum și asigurarea echilibrului necesar între datorii și capitalul statutar.

Pentru etapa actuală de dezvoltare a sectorului antreprenorial din Moldova, experiența mondială de susținere de către stat a afacerilor mici prezintă un interes deosebit. Astfel, în SUA există un mecanism de stimulare financiar-creditară a întreprinderilor mici, ce include subvenții, facilități fiscale și amortizare accelerată.

Facilitățile fiscale acordate întreprinderilor mici au început să fie aplicate în SUA la începutul anilor '70 ai secolului trecut. În 1978 au fost aprobate cote reduse ale impozitelor pe proprietate pentru întreprinderile mici cu un venit anual care nu depășește 100 mii dolari.

În 1981 din beneficiul impozabil a fost exclusă partea destinată pentru cercetările științifice (65%). Din 1986 au fost diferențiate cotele de impozitare a beneficiului. Pentru un beneficiu de până la 50 mii dolari cota de impozitare constituie până la 15%, de la 50 la 75 mii – 25%, peste 75 mii dolari – 34%. Pentru întreprinderile mici, cotele erau reduse și constituiau între 15 și 28%.

O metodă destul de eficientă de stimulare a micilor afaceri este sistemul contractelor de stat. În corespundere cu legea SUA despre micul business din 1978, întreprinderile mici aveau acces facil la contractele de stat cu valoare de până la 10 mii dolari, iar din 1980 – până la 25 mii dolari.

**Franța** oferă firmelor mici împrumuturi de stat pentru investițiile capitale, precum și împrumuturi pe termen lung. Pe parcursul primilor 3 ani de funcționare a întreprinderilor mici, iar în unele cazuri și în următorii doi ani sunt prevăzute facilități impozitare. Pe parcursul a 5 ani nu se impozitează mijloacele care pot fi pierdute.

În această țară există un program special de pregătire a managerilor din firmele mici, precum și un serviciu industrial pentru consultare în domeniul managementului.

**Japonia** este cunoscută prin numărul impunător de facilități fiscale pe care le oferă întreprinderile mici, cele mai importante fiind:

- cota redusă a impozitului pe profit și a impozitului permanent pentru particulari;
- amortizarea accelerată, care constituie 14% din costul inițial al utilajului;
- sistemul de leasing al utilajului, permițând o dotare tehnico-materială mai bună a firmelor mici.

În **Anglia** funcționează programe inovaționale, sisteme de asigurare a împrumuturilor pe care le contractează firmele mici, orientate spre asigurarea creditelor bancare și garantarea rambursării a 70% din împrumuturile pe termen mediu (2-7 ani).

Analiza contribuției firmelor mici la procesul inovativ din Marea Britanie permite clasificarea ramurilor industriale în două grupe distincte. Prima grupă cuprinde ramurile în care firmele mici au o contribuție redusă (puțin peste 1 la sută) la proce-

sul inovativ: industria autovehiculelor, industria coloranților și vopselelor, industria farmaceutică, industria cimentului etc. Cea de a doua grupă înglobează ramurile industriale în care micile firme au o pondere relativ semnificativă în procesul inovativ. Aceste ramuri sunt industria electronică, industria textilă și a covoarelor, industria pielăriei și a încălțămintei. În această grupă contribuția firmelor mici la procesul inovativ este de circa 16%, iar la realizarea produsului net – de 20%.

În **Germania** funcționează un sistem de asigurări ale creditelor, garantând băncilor comerciale, pentru o perioadă de 15-23 de ani, rambursarea a 80% din împrumuturi. Sistemul fiscal prevede multe facilități pentru afacerile mici. Societățile cu răspundere limitată sunt scutite de impozitul corporativ. Impozitul comercial pe producția realizată este redus, la fel ca și cel asupra venitului firmelor care suportă pierderi. Amortizarea accelerată constituie 10% din prețul de comercializare. Există și privilegiile la moștenirea firmelor mici. Această listă poate fi continuată, dar și cele expuse ne permit să înțelegem cum contribuie statul la dezvoltarea micului business.

**Danemarca.** Pentru acordarea de împrumuturi IMM-urilor în condiții favorabile, a fost încheiată o convenție între Ministerul Industriei și o instituție financiară specializată semigubernamentală, care prevede crearea unui depozit al statului pe lângă instituția respectivă. În cadrul unui program de garantare a împrumuturilor acordate pentru noi activități ale IMM-urilor, statul garantează împrumuturile ce vizează secțiile manufacturilor, al construcțiilor și al serviciilor.

În **Olanda** a fost creat un „mecanism de finanțare” destinat să furnizeze IMM-urilor capitaluri cu risc ridicat, acest ajutor acordându-se în funcție de importanța întreprinderilor în structura industrială, de viabilitatea lor economică și de absența altor posibilități de finanțare. Mecanismul de finanțare reprezintă un parteneriat între sectorul public și cel privat, ale căror contribuții sunt de 20% și respectiv 80%, și funcționează în condițiile pieței.

În 2006 Republica Moldova a aprobat *Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii*, care prevede direcțiile susținerii de stat a IMM-urilor, subiectele și obiectele susținerii, fondurile specializate, strategiile de stat etc.

Susținerea de către stat a întreprinderilor mici și mijlocii se efectuează diferențiat, în funcție de genul de activitate, de perioada de funcționare și de numărul agenților economici, cu utilizarea diferitor forme și metode de susținere și surse de finanțare.

Susținerea dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii se efectuează de către autoritățile publice, conform strategiilor și programelor de stat aprobate de Guvern, și de către organizații nestatale.

Subiecte ale susținerii de stat a dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii sunt ministerele, alte autorități ale administrației publice centrale, autoritățile administrației publice locale, alte organe autorizate.

Subiecte ale susținerii nestatale a dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii sunt persoanele fizice și juridice, inclusiv străine.

Obiecte ale susținerii de stat a dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii sunt întreprinderile micro, mici și mijlocii.

**În Republica Moldova a fost creată** Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM), care are statut de organizație necomercială pe lângă Ministerul Economiei, și are drept scop implementarea politicii de stat privind susținerea dezvoltării întreprinderilor micro, mici și mijlocii, în conformitate cu strategiile de susținere a dezvoltării acestui sector și cu alte strategii și programe ale Guvernului.

*Strategiile de stat de susținere a dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii* sunt documente de planificare strategică a politicii de stat privind susținerea acestui sector, care definesc obiectivele și identifică prioritățile politicii statului în domeniu.

Strategiile de stat de susținere a dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii sunt aprobate prin hotărâre de Guvern [2] și stabilesc:

- a) scopurile și obiectivele politicii de stat în domeniul susținerii întreprinderilor micro, mici și mijlocii;
- b) grupurile-țintă de întreprinderi micro, mici și mijlocii vizate de direcțiile strategice de activitate ale politicii de stat;
- c) sarcinile și acțiunile concrete de realizare a strategiilor, inclusiv costurile acestora;
- d) sursele de finanțare;
- e) instituțiile publice responsabile de implementarea strategiilor;
- f) indicatorii de monitorizare a procesului de implementare și impactului generat;
- g) procesul de monitorizare;
- h) termenele de implementare;
- i) alte prevederi necesare implementării strategiilor.

Elaborarea și coordonarea procesului de implementare a strategiilor sunt puse în sarcina Ministerului Economiei.

Finanțarea procesului de realizare a strategiilor se va efectua prin includerea în legea bugetară anuală a resurselor financiare necesare, precum și prin crearea unor fonduri speciale conform legislației în vigoare.

## Sumar

- Activitatea de antreprenorat este o activitate independentă, desfășurată pe propriul risc și orientată spre obținerea sistematică a profitului ca urmare a utilizării bunurilor, vinderii mărfurilor, executării lucrărilor sau prestării serviciilor de către persoane înregistrate oficial în această calitate în modul stabilit de lege.
- Cele mai frecvente forme de antreprenorat sunt: activitatea comercială licențiată sau companiile comerciale.
- Antreprenoriatul în forma companiilor comerciale este reglementat prin *Legea despre antreprenorat și întreprinderi* și îmbracă următoarele forme: societatea în nume colectiv, societatea cu răspundere limitată, societatea pe acțiuni etc.

- Întreprinderile mici și mijlocii sunt considerate motorul activității de antreprenoriat și joacă un rol important în economia oricărei țări. Pentru clasificarea acestor întreprinderi se aplică diferite criterii, atât cantitative, cât și calitative.
- Nu există o definiție unanim acceptată în ce privește IMM-urile. În Republica Moldova sunt aplicabile următoarele criterii: numărul angajaților, suma anuală a veniturilor din vânzări, valoarea totală anuală de bilanț a activelor. În conformitate cu *Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii*, se poate vorbi de microîntreprinderi, întreprinderi mici, întreprinderi mijlocii.
- Antreprenorul este persoana care își asumă riscul de antreprenoriat și caută mijloace pentru organizarea întreprinderii. Principalele caracteristici pe care trebuie să le posedă un antreprenor de succes sunt: *determinarea și perseverența, dorința de a câștiga, căutarea feedback-ului, rezolvarea problemelor persistente, inițiativa și responsabilitatea, orientarea spre oportunități, toleranța pentru eșec, încrederea în sine și optimismul, clarviziunea, creativitatea și spiritul de inovație, independența, lucrul în echipă, abilitățile manageriale.*
- Întreprinderile mici deseori se ciocnesc cu greutate în perioada demarajului și creșterii extensive. Pentru o afacere mică este deosebit de important ajutorul financiar extern, serviciile de identificare ale partenerilor și de stabilire a relațiilor reciproce, precum și asigurarea echilibrului necesar între datorii și capitalul statutar. În acest sens, un rol important îi revine statului. Modalitățile de susținere de către stat a IMM-urilor diferă de la stat la stat, dar cele mai frecvente sunt acordarea facilităților fiscale, derularea programelor inovatoare etc.

### **Întrebări pentru discuții**

1. Calitățile necesare unui antreprenor sunt înnăscute sau formate?
2. Care sunt calitățile personale cele mai importante pentru un întreprinzător? Particularizați pe un caz concret (indicând tipul de întreprindere, domeniul de activitate etc.) și argumentați.
3. Analizați doi întreprinzători de succes pe care îi cunoașteți (sau despre care ați citit) și apreciați în ce măsură i-au ajutat capacitățile profesionale.
4. Pornind de la ipoteza că veți dezvolta o mică afacere personală, analizați ce tip de întreprinzător sunteți, care sunt abilitățile pe care le aveți și care sunt cele pe care trebuie să le dezvoltați.

### **Sarcini pentru orele practice**

1. Efectuați o analiză comparativă a formelor de antreprenoriat.
2. Realizați un studiu al principalelor motivații pentru crearea unei afaceri.
3. Pornind de la experiența mondială a susținerii de către stat a sectorului IMM, care ar fi, în opinia Dvs., cele mai eficiente soluții pentru Republica Moldova?



## **Bibliografie recomandată**

1. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi nr. 845-XII din 3 ianuarie 1992.
2. Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii nr.206-XVI din 7 iulie 2006.
3. Programul de stat de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2009-2011.
4. Bygrave W., Zacharakis A. *The portable MBA in entrepreneurships*, 3 ed., New Jersey: John Wiley&Son, Inc., 2004.
5. Hisrish R., Peters M., Shepherd D. *Entrepreneurship*. 6th ed., The McGraw-Hill, 2005.
6. Kuratko D. *Entrepreneurship: Theory, Process, Practice*. 8e, South-Western, 2009.
7. Nicolescu Ov. *Managementul întreprinderilor mici și mijlocii*. București: Editura Economică, 2001.
8. Oprescu T. *Întreprinderile mici și mijlocii*. IDCM, București, 2/1992.
9. Solcan A. *Bazele antreprenoriatului: Inițierea unei afaceri mici*. Chișinău, 2006.
10. Timmons J., Spinelli S., Blank A. *New ventures creation entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century*, Center for Entrepreneurship: McGraw-Hill Irwin, 2004.
11. [http://www.business.mmu.ac.uk/research/wps/papers/wp01\\_18.pdf](http://www.business.mmu.ac.uk/research/wps/papers/wp01_18.pdf)

