

CZU: 330.342; 332.14

ROLUL POLITICILOR PUBLICE ÎN DEZVOLTAREA ECOSISTEMULUI ANTREPRENORIAL

Alina Ianioglo

doctor în șt. econ., cercet. științ. coord. INCE, Chișinău, Republica Moldova

e-mail: alina.ianioglo@gmail.com

orcid id: 0000-0003-2845-471X

Abstract. The article reveals the role of public policies in the development of entrepreneurial ecosystem. Based on the literature review and the analysis of foreign public policies, there was examined the experience of a number of countries and determined that government policies in some countries are mainly focused on supporting start-ups, while in others are concentrated on promoting high-growth firms, scale-ups. Also, there were examined the typology of policy frameworks and highlighted general principles and main aspects of policy for entrepreneurial ecosystems.

Keywords: entrepreneurial ecosystem, entrepreneurship, government support, public policy, high-growth firm, start-up.

Introducere. În ultimii decenii se atestă o majorare a nivelului de interes al guvernelor în dezvoltarea antreprenoriatului și sectorului IMM ca bază a creșterii economice și reducerii șomajului. În general, guvernul are două roluri semnificative în promovarea antreprenoriatului: cel de reglementare în vederea asigurării unor condiții de concurență echitabile, și cel de dezvoltare prin inițierea diverselor programe pentru oferirea suportului în afaceri. Astfel, guvernul joacă un rol esențial în promovarea antreprenoriatului și inovării, totodată deținând pârgurile de influență prin care poate condiționa accelerarea dar și inhibarea creșterii companiilor.

Ecosistemul antreprenorial joacă un rol important în asigurarea competitivității, inovării și dezvoltarea țării. Totodată, țările dispun de un nivel diferit de dezvoltare a ecosistemului antreprenorial, care este influențat de un set specific de politici publice. În vederea determinării direcțiilor principale ale politicilor publice, care contribuie la crearea ecosistemelor antreprenoriale de succes este important de a analiza experiența altor țări.

Scopul cercetării constă în determinarea rolului politicilor publice în dezvoltarea ecosistemului antreprenorial în baza analizei experienței internaționale.

Metode de cercetare utilizate: analiza literaturii de specialitate și a politicilor publice, sinteza, comparația.

Ecosistemul antreprenorial și politici publice. Politicile publice reprezintă o parte cheie a contextului economic și politic în care antreprenoriatul se desfășoară [7, p.55]. Multiple cercetări științifice apreciază rolul politicilor publice în menținerea ecosistemului viabil și dezvoltarea antreprenoriatului în întreaga lume [2, p.300].

Termenul ecosistemului antreprenorial s-a răspândit rapid printre factorii de decizie și acum apare omniprezent în documentele de politici și site-urile guvernamentale. Organizațiile internaționale precum OCDE, Kauffman și Forumul Economic Mondial sunt considerate ca promotori ai conceptului ecosistemului antreprenorial. Conform T. Mazzarol conceptul de „ecosistem antreprenorial” se referă la interacțiunea care are loc între o serie de actori instituționali și individuali în vederea încurajării antreprenoriatului, inovării și creșterii IMM-urilor [6, p.5]. Conceptul este utilizat atât în economii avansate, cât și în economii cu venituri medii și în curs de dezvoltare. Multe țări OCDE folosesc în mod proactiv conceptul ecosistemului antreprenorial, inclusiv Australia, Canada, Irlanda, Olanda, Polonia, Marea Britanie, Danemarca și Finlanda [1, p.354].

Politicile publice reprezintă primul și unul din cele mai importante din cele șase domenii ai ecosistemului antreprenorial evidențiate de prof. D. Isenberg [4]. Aceasta se datorează faptului că

politicile publice sunt importante pentru antreprenoriat, care acționează ca generatori de locuri de muncă noi. Totodată, politicile publice sunt îndreptate spre întreprinderi mici și antreprenoriat, dat fiind faptul că majoritatea afacerilor în lume reprezintă IMM-urile.

În Raportul Forumului Economic Mondial [3, p.6] sunt evidențiate opt piloni ai ecosistemului antreprenorial, unul dintre care este Pilonul cadrului guvernamental și de reglementare, care include 3 componente principale: ușurința de a începe o afacere, stimulentele fiscale, legislație / politici favorabile afacerilor. Celelalte componentele ale pilonului țin de domeniile infrastructurii fizice, care de asemenea pot avea un impact asupra creșterii companiei în stadiu inițial: acces la infrastructura de bază (de exemplu, apă, electricitate, gaz, alte surse de energie), acces la telecomunicații și acces la transport (de ex. drumuri, transport feroviar, aerian).

Politicile publice vizează crearea ecosistemelor antreprenoriale de succes prin stabilirea unui mediu de operare care încurajează oamenii să își înceapă propriile afaceri și să dezvolte afacerile existente prin facilitarea accesului la finanțare, atragerea investițiilor și asigurarea un cadru de reglementare adecvat. Aceste politici variază de la legi și reglementări care creează programe de sprijin financiar și beneficii fiscale în vederea încurajării antreprenoriatului, până la reforme ale mediului de reglementare pentru a-l face favorabil antreprenoriatului [2, p. 301].

D. Isenberg a formulat nouă „prescripții” pentru crearea unui ecosistem antreprenorial, printre care se enumeră: evitarea imitării Silicon Valley; necesitatea dezvoltării ecosistemul în condițiile locale; implicarea sectorului privat; facilitarea creșterii companiilor cu capacitate de a inova și activa pe piața internațională; prezentarea companiilor de succes ca exemplu pentru alte companii; depășirea provocărilor; asigurarea sustenabilității companiilor și o bună gestionare financiară a acestora; suportul clusterelor; reformarea cadrului juridic, birocratic și de reglementare în vederea eliminării impedimentelor antreprenoriatului [4].

Deseori, termenul ecosistemului antreprenorial este utilizat în documente de politici fără o definiție propriu zisă. Majoritatea politicilor se concentrează pe **acordarea suportului start-up-urilor**. Companiile noi sunt promovate prin diverse modalități: granturi pentru start-up, granturi pentru inovare, servicii informaționale (de exemplu, consiliere în elaborarea planului de afaceri), mentorat, acces la finanțare. În ceea ce privește dezvoltarea infrastructurii, incubatoarele și acceleratoarele de afaceri sunt prezentate pe scară largă în majoritatea ecosistemelor antreprenoriale. Un exemplu al programului de accelerare a sectorului public este programul VIGO operat de TEKES în Finlanda. Multe din inițiative sunt promovate prin programele naționale pentru start-up. Aproape toate economiile avansate au aceste programe: Start-up Canada, Start-up Danemarca, Start-up Estonia, etc. În România tot există asemenea program: Start-up Nation – Romania.

O altă direcție a politicilor de susținere a antreprenoriatului în mai multe ecosisteme se referă la promovarea tot mai accentuată a **întreprinderilor cu creștere rapidă sau scale-up-urilor**. În unele economii avansate, aceste programe devin la fel de dezvoltate ca și programele pentru start-up-uri. În prezent, în Australia se pune accent pe dezvoltarea scale-up-urilor datorită importanței economice a acestora. Un alt exemplu este Scale-up Denmark, în cadrul căruia se stabilește legătura dintre start-up-urile și întreprinderi în vederea oferirii mentoratului antreprenorial companiilor mai mici orientate spre creștere [1, p.357].

Totodată se menționează că suportul financiar, care în mod tradițional se acordă sub formă de granturi și subsidii, poate avea valoare pentru start-up-urile, dar pe măsură ce companiile cresc eficiența acestui suport scade, rețelele și interacțiunea cu clienții căpătând o semnificația mai mare. Respectiv, tot mai mult se recunoaște importanța unei forme sistemice de suport pentru antreprenoriat cu creștere rapidă, care presupune activități mai holistice care vizează dezvoltarea rețelelor, alinierea priorităților, crearea noilor capacități instituționale și îmbunătățirea interacțiunilor dintre diferiți actori. Cum a menționat T. Mazzarol, începerea unei noi afaceri este partea ușoară, creșterea cu succes este provocarea [6].

Sunt interesante cazurile Daniei și Olandei, unde se dezvoltă în decurs de zeci de ani un set de condițiile pentru activitatea antreprenorială, care cu toate că se considerau a fi unele din cele mai

favorabile din lume, nu au dus la generarea numărului mai mare de companii cu creștere rapidă. Studiile confirmă, că companiile cu creștere rapidă necesită resurse diferite decât start-up-urile. Respectiv, politicile trebuie să fie îndreptate nu doar pe suportul start-up-urilor, ci și scale-up-urilor.

Astfel, în ultimii ani se menționează o tendință de trecere de la politicile corporative tradiționale la politicile corporative orientate spre creștere [5, p.3]. Aceasta a condiționat o schimbare treptată, care variază în funcție de țări, către o concentrare mult mai mare pe sprijinirea antreprenoriatului orientat spre creștere. Politicile tradiționale se concentrează pe mărirea numărului companiilor prin implementarea programelor pentru strat-up-uri, capitalul de risc și investiții în cercetare și dezvoltare sau transfer de tehnologii. Tot aici se pot include incubatoare de afaceri, granturi, stimulente fiscale și programe de sprijin, care sunt în natura lor tranzacționale. Este aparent că aceste politici sunt importante, dar ele nu garantează succes prin asemenea intervenție directă. Pe de altă parte, politicile orientate spre creștere vizează încurajarea extinderii rețelelor întreprinderilor la nivel local, național și internațional, acordarea suportului în stabilirea relațiilor cu clienții, furnizorii și alți „actori” din ecosistem. Este importantă intenția strategică a conducerii companiei. Factorii de decizie din OCDE sunt concentrați pe promovarea firmelor cu creștere rapidă (high growth firms). Motivul acestei concentrări constă în faptul că întreprinderile cu creștere rapidă sunt considerate a stimula creșterea productivității, a crea noi locuri de muncă, a crește inovația și a promova internaționalizarea afacerilor. Totodată prevalența firmelor cu creștere rapidă într-o regiune este strâns legată de nivelul de dezvoltare a ecosistemului antreprenorial [8, p.811].

Abordări în formularea politicilor publice privind ecosistemul antreprenorial. Anumite tipuri de medii, care au fost identificate ca ecosisteme antreprenoriale - sunt favorabile apariției companiilor cu creștere rapidă. R. Brown și S. Mawson au evidențiat 3 **abordări politice privind ecosistemul antreprenorial**:

- În ecosistemele emergente, ambiguitatea perceptivă și utilizarea abuzivă a conceptului au fost cele mai puternice. Multe dintre aceste țări nu au infrastructura instituțională de bază pentru a dezvolta o abordare strategică privind ecosistemului antreprenorial, iar campaniile naționale de inițiere în afaceri și educația antreprenorială domină mediul politic, adesea într-o abordare destul de dispersată. Politica este condusă de sectorul public și implementată de sus în jos. Exemple de țări, care se încadrează în acest grup includ Chile, China, Mexic, Polonia și Rusia.
- În ecosistemele în curs de dezvoltare, factorii de decizie politică se confruntă cu conceptul de ecosistem antreprenorial. Start-up-urile sunt în continuare privite ca baza succesului antreprenorial, dar se practică și politici de dezvoltare a scale-up-urilor. Politicile creează un „ecosistem de susținere” puternic condus de sectorul public în vederea susținerii start-up-urilor. Deși inițiativele sectoriale publice domină, unele ecosisteme în curs de dezvoltare implică programe de co-investiții cu sectorul privat. Țările și regiunile care seamănă cu aceste trăsături includ Australia, Irlanda, Belgia, Finlanda, Noua Zeelandă și Scoția.
- În ultimul grup de ecosisteme avansate, factorii de decizie politică au înțeles pe deplin conceptul de ecosistem antreprenorial. În aceste economii, actorii din sectorul privat dețin un rol mai puternic. În aceste contexte, politicile tind să fie destul de ‘ușoare’ și se concentrează pe îmbunătățirea conectivității între mai multe ecosisteme. Multe state americane, capitale majore (de exemplu, Berlin, Londra, New York) și țări mici precum Danemarca, Olanda, Israel și Suedia se includ în acest grup [1, p.360].

Politicile care suportă inițierea afacerii au fost determinate a fi ineficiente în creșterea numărului companiilor cu creștere rapidă. Obiectivul politicilor este de a asigura această creștere prin îmbunătățirea mediului. **Principiile generale** ale politicilor guvernamentale privind ecosistemele antreprenoriale sunt:

- Factorii de decizie politică trebuie să recunoască faptul că ‘nu poți crea ceva din nimic’. Ecosistemele antreprenoriale trebuie să se bazeze pe industriile existente.

- Abordările politice trebuie să evolueze în timp. Inițial accentul se pune pe oferirea suportului start-up-urilor, dar pe măsură ce ecosistemul se maturizează va crește necesitatea de a oferi suport companiilor în ceea ce privește dezvoltarea organizațională, a capitalului uman, etc.
- Fiecare ecosistem trebuie adaptat la circumstanțele locale.
- Implementarea politicilor trebuie să aibă un caracter holistic, inițiativele nu trebuie introduse izolat.
- Dezvoltarea ecosistemelor antreprenoriale trebuie să îmbine abordările de sus în jos și de jos în sus. Astfel, dezvoltarea ecosistemelor antreprenoriale necesită atât inițiativele din partea guvernului, cât și contribuții din partea comunității de afaceri.
- Este important să se diferențieze politicile întreprinderilor mici, care se concentrează pe creșterea numărului de întreprinderi înființate, și politicile antreprenoriale, care țin de sprijinirea întreprinderilor cu potențial ridicat de creștere.
- Politicile de promovare a antreprenoriatului trebuie să recunoască natura diversă a întreprinderilor cu potențial ridicat de creștere [5, p.19].

Politica guvernamentală trebuie să fie holistică cu atenție atât pe politici de nivel macro, cât și micro și să faciliteze ecosistemul antreprenorial prin ambele abordări „topdown” și „bottom-up” în mod simultan. Politicile pentru majoritatea întreprinderilor mici abordează un set diferit de probleme față de politici necesare pentru a încuraja firmele antreprenoriale. Primul grup de politici tinde să se concentreze asupra la ceea ce C. Mason și R. Brown [5, p.4] denumesc asistență „tranzacțională”. Aceasta include probleme de reglementare și conformitate, adesea în sectoare industriale specifice. Totodată, firmele cu creștere rapidă necesită mai mult sprijin „relațional”, precum orientarea strategică, dezvoltarea leadershipului și mentoratul în afaceri.

La elaborarea politicilor privind ecosistemul antreprenorial, factorii de decizie politică (atât națională, cât și regională) trebuie să țină cont de patru aspecte principale (figura 1).

Actori antreprenoriali	Prestatori de resurse
<ul style="list-style-type: none"> • Susținere și mentorat pentru: <ul style="list-style-type: none"> - start-up, - afaceri nou lansate, - antreprenori activi • Incubatoare de afaceri și spații co-working • Programele de networking și accelerare 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanțatori (ex. bănci, capital de risc) • Rețele de business angels • Crowdfunding și creditare peer-to-peer • Accesul companiilor mici la piața de capital • Conectarea cu companiile mari, universități, centre de cercetare și dezvoltare
Conexiuni	Orientare antreprenorială
<ul style="list-style-type: none"> • Asociații profesionale, CCI • Cluburi antreprenoriale și comunități startup • Centre de business • Centre de conectare a investitorilor și antreprenorilor • Brokeri de afacere 	<ul style="list-style-type: none"> • Statutul social al activității independente, afacerilor mici și antreprenoriatului • Modele de succes • Educație antreprenorială • Programe de migrare pentru startup-uri • Toleranța la eșec și promovarea inovațiilor

Figura 1. Aspecte principale ale politicii privind ecosisteme antreprenoriale
Sursa: elaborat în baza [6, 5]

1. Primul grup include *actorii antreprenoriali*.

În fiecare țară sunt un șir de politici care vizează crearea și dezvoltarea întreprinderilor noi. Totodată este necesară încurajarea creării start-up-urilor cu potențial înalt de creștere. În acest context, principalele abordări ale politicii țin de: acordarea suportului antreprenorilor în timpul perioadei de pregătire, înființare a start-up-ului și etapa inițială după crearea acestuia prin acordarea unui sprijin intens și mentorat și sprijin pentru start-up-uri prin incubatoare de afaceri, care oferă sedii de afaceri, consiliere, oportunități de networking și finanțe. În general, actorii antreprenoriali trebuie să fie facilitați prin intermediul serviciilor de mentorat și asistență, cursuri de educație, incubatoare, spații de co-working, programe de networking și accelerare.

2. *Prestatori de resurse.*

Al doilea aspect al politicii se referă la concentrarea asupra organizațiilor din cadrul ecosistemelor care oferă resurse antreprenorilor. Acestea includ furnizorii de finanțe, cum ar fi băncile, fonduri de capital de risc, rețele de business angels, în prezent se dezvoltă și crowdfunding și creditare peer-to-peer. Politicile ar trebui să vizeze modalități de a crește oferta totală și ușurința accesului la finanțare pentru IMM-uri, în special companiile orientate spre creștere. Este important ca modelele de afaceri și competențele manageriale ale firmelor din ecosistem să fie robuste. Promovarea educației manageriale prin colegii și universități poate contribui, de asemenea, la asigurarea accesului la resurse tehnice și la alte resurse nefinanciare [6, p.13].

3. *Conexiuni.*

O altă direcție importantă a politicilor o constituie conexiunile, precum asociațiile profesionale, camerele de comerț și industrie (CCI), centre de business, cluburile antreprenoriale și comunitățile de start-up. Un exemplu este Connect, organizație de succes în San Diego (SUA), care ajută inventatorii și antreprenorii oferind acces la investitori, mentori și educație.

4. *Orientare antreprenorială inerentă culturii țării sau regiunii.*

În vederea dezvoltării antreprenoriatului este important să existe o cultură tolerantă la risc și eșec [9]. Politicile trebuie să asigure programe de educație antreprenorială, care va contribui la formarea comportamentului antreprenorial și dezvoltarea abilităților proprietarilor de afaceri pentru a conduce cu succes companii durabile și orientate spre creștere. Politica de imigrare care încurajează atragerea investițiilor de asemenea joacă un rol important. Totodată, trebuie să existe dorința de a adopta idei noi, de a inova și de a adopta schimbări.

În concluzie menționăm că politicile publice trebuie să abordeze toate componentele ecosistemului antreprenorial și să se asigure că acestea funcționează într-un mod eficient. Politica guvernamentală trebuie să fie holistică cu atenție atât pe politici de nivel macro, cât și micro și să faciliteze ecosistemul prin ambele abordări „topdown” și „bottom-up” în mod simultan. Dezvoltarea ecosistemului antreprenorial poate crește numărul de start-up-uri cu potențialul de a deveni întreprinderi mici și mijlocii sau firme cu creștere rapidă. Aceasta va stimula creșterea economică, generând locuri de muncă noi. Politicile trebuie îndreptate nu doar pe încurajarea creării mai multor întreprinderi noi, ci și pe dezvoltarea companiilor sustenabile, orientate spre creștere și inovare.

Nota: La baza articolului stau rezultatele cercetării din cadrul Proiectului „Evaluarea multidimensională și dezvoltarea ecosistemului antreprenorial la nivel național și regional în vederea impulsivării sectorului IMM în Republica Moldova”, cifrul 20.80009.0807.38

Bibliografie:

1. Brown, R., Mawson, S. Entrepreneurial ecosystems and public policy in action: a critique of the latest industrial policy blockbuster, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, Vol. 12, Issue 3, 2019, pp. 347–368. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsz011>
2. Cicchiello, A.F. Building an entrepreneurial ecosystem based on crowdfunding in Europe: the role of public policy, *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, Vol. 8 No. 3, 2019, pp. 297-318. <https://doi.org/10.1108/JEPP-05-2019-0037>
3. Entrepreneurial ecosystems around the globe and early-stage company growth dynamics – the entrepreneur’s perspective. World Economic Forum, Geneva, 2014. <http://www3.weforum.org/>
4. Isenberg, D. J. The big idea. How to start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, Vol. 88(6), 2010, pp. 40-51.
5. Mason, C., Brown, R. Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship, OECD LEEP Program and Dutch Ministry of Economic Affairs workshop paper, The Hague, Netherlands, 2014.
6. Mazzarol, T. Growing and sustaining entrepreneurial ecosystems: What they are and the role of government policy, White Paper WP01-2014, SEAANZ, 2014.



7. Spigel, B. The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 41, no. 1, 2017, pp. 49-72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>
8. Stam, E., Van De Ven, A. Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Bus Econ*, Vol. 56, 2021, pp. 809–832. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>
9. Venkataraman, S. Regional Transformation through Technological Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, Vol. 19(1), 2004, pp. 153-167.

