

PARTICULARITĂȚILE DEZVOLTĂRII ECONOMICE A ÎNȚREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII

Ion SĂRBU, dr. hab., prof. univ., ASEM

The economic system enterprise have evolved long ago in comparison with natural. Ones peculiar to the primitive society, in the period when the life began to predominate simultaneously with the appearance of the industrial society.

Concomitent cu dezvoltarea civilizației umane, de-a lungul timpului s-a realizat și creșterea continuă a producției și consumului de bunuri materiale, acest lucru devenind un simbol al posibilităților tehnico-științifice ale contemporaneității.

Metamorfoza formei de proprietate trece printr-o nouă etapă, în urma adaptării economiilor a numeroase țări la relațiile economiei de piață. Producția și consumul de bunuri materiale și intelectuale înregistrează, la etapa actuală, noi valori economice adecvate mecanismului economiei de piață, prin intermediul cererii și ofertei și în consens cu sistemul de afaceri comerciale existent.

Globalizarea se prezintă ca un ansamblu de acțiuni de proiectare și implementare a unor măsuri de perfecționare a componentelor sistemului de management din întreprinderile mici și mijlocii, menite să conducă la creșterea performanțelor și competitivității acestora. Determinanții principali ai globalizării sunt: informatizarea pe plan mondial, inovațiile în domeniul managerial, evoluția în domeniul tehnologiilor, explozia cunoștințelor, schimbări demografice, financiare, presiunile ecologice.

Globalizarea este o realitate și neadaptarea la noul mediu al globalizării înseamnă riscul de a pierde poziții de segmente de piață deja dobândite.

Piețele tind să se globalizeze datorită faptului că piețele interne nu mai pot susține costurile crescânde ale cercetării și dezvoltării și nici ciclurile de viață tot mai scurte ale produselor sub aspect tehnologic. Într-o măsură tot mai accentuată, marile corporații își extind sfera de acțiune în afara granițelor naționale, recurgând la managementul transnațional în domeniile inovației, producției și desfaceri. O adevărată rețea de „alianțe strategice”, cum ar fi fuzionări de firme, crearea de societăți mixte, acorduri de cesionare reciprocă de licențe, dezvoltarea în comun de noi produse, desfacerea în comun a produselor ș.a. – permit corporațiilor să împartă riscul inerent dezvoltării produselor destinate piețelor internaționale și să împartă beneficiile de pe urma expansiunii investițiilor de portofoliu realizate pe seama acestor produse.

Actualmente, au loc schimbări și în diviziunea muncii, și mediului exterior al întreprinderilor, cauzate de tendințele de scădere a ponderii forței de muncă în ramurile de bază ale economiei naționale. Așadar, capacitatea de absorbție a forței de muncă s-a redus. Această stare de lucruri este datorată pe de o parte și de utilizarea pe scară tot mai largă a noilor tehnici și tehnologii, ceea ce a condus la eliberarea tot mai accentuată a forței de muncă. Pe de altă parte, sub impactul implementării acestor noi tehnologii și al necesității prestării unor servicii multiple, absolut necesare pentru funcționarea normală a proceselor de producție, o bună parte a forței de muncă s-a desprins treptat de întreprinderile din ramura de producție, organizându-se sub forma unor întreprinderi prestatoare de servicii.

Situația creată în ramurile industriale ale economiei fostelor țări comuniste a contribuit la restructurarea unităților economice ca o condiție importantă pentru menținerea și dezvoltarea capacității concurențiale în cadrul economiei de piață. Astfel, în anii '90, în știința conducerii unităților economice a apărut un nou concept –

reengineering-ul, termen ce definește o restructurare ridicată a sistemului de gestionare a businessului în noile condiții ale economiei postindustriale.

Criza din perioada transformărilor s-a dovedit a fi una extrem de acută, mai cu seamă acolo unde se prevede ca, pe parcursul restructurării, unitățile economice care au funcționat în sistemul administrativ de comandă să fie transformate în unități economice eficiente, conform cerințelor economiei de piață.

Globalizarea impune necesitatea perfecționării structurii de producție în conformitate cu creșterea cerințelor societății prin formarea noilor structuri organizatorice de gospodărire, adecvate economiei de piață.

Totodată, dezvoltarea economiei de piață în cadrul întreprinderilor noi se bazează pe antrenamentul contemporan, care se realizează întreprinzând o nouă afacere, aducând unele noutăți, implementând mijloace proprii într-o întreprindere nouă și asumându-și personal riscul.

După cum reiese din caracteristicile antreprenorului și din numărul de funcții pe care le îndeplinește acesta în activitățile sale practice, se poate afirma că în întreprinderile mici și mijlocii în condițiile globalizării suportă unele particularități. Și anume:

- Primește decizii nestandardizate noi, în diferite situații;
- Generează idei noi de producție și comerciale, apreciind perspectiva lor din punctul de vedere al acumulării unui surplus de venit;
- Evoluează operativ noutățile prin prisma eficienței economice finale;
- Apreciază conjuncturile pieței în ceea ce privește obținerea surplusului de profit;
- Este supus unui risc permanent în condițiile concurenței globale;
- Analizează informația, luând decizii concrete în legătură cu conjuncturile pieței, criza economică și financiară;
- Studiază cerințele consumatorilor și măsura acoperirii lor;
- Apreciază parametrii produselor, ai tipurilor de producție, volumul de mărfuri destinate vânzării;
- Evidențiază și apreciază piețele de desfacere, canalele de promovare a producției;
- Alege o tehnologie mai avansată și sursele de înnoire permanentă;
- Organizează și conduce producția mărfurilor destinate vânzării.

Astfel, întreprinzătorul este persoana ce realizează combinații noi, fiind adeptul schimbărilor economice realizate numai ca rezultat al inovației. El identifică mai întâi nevoia și apoi combină manopera, materialele și capitalul necesar pentru a o satisface.

Concurența devine, astfel, coordonata fundamentală la care se raportează economie de piață, terenul pe care se desfășoară lupta dintre agenții economici, mijlocul prin care libera inițiativă poate acționa nestingherită în scopul realizării unei înalte finalități economice. Acesta este, așadar, câmpul de activitate al antreprenorului.

Survine, la un moment dat, întrebarea: ce fel de concurență operează în noile condiții – cea liberă (implicit piața liberă) sau alt gen de concurență? Evident, perioada liberei concurențe, în sensul clasic al cuvântului, ca perioadă de debut a orânduirii capitaliste, nu mai poate fi reprodusă în noile condiții, întrucât cadrul obiectiv în care se desfășoară viața economică s-a schimbat radical, atât în privința dimensiunilor, a factorilor de influență, cât și în plan calitativ socio-economic, ținându-se cont de schimbările apărute în mărimea, structura și calitatea factorilor de producție, precum și de cele petrecute în cadrul evoluției proprietății particulare. Totodată, nu se poate face abstracție nici de creșterea considerabilă a rolului statului modern în viața economică, nici de realitatea existenței unui puternic și extins sector al statului și cooperăției în economie.

Toate acestea determină o nouă configurație a cadrului economic concret în care se desfășoară concurența în economie și îi imprimă, în mod corespunzător, alte trăsături. Este vorba de concurența specifică economiilor moderne de piață, în care coexistă sectoare diferite – particular, de stat, cooperatist sau mixt, în care se confruntă tendințe atât monopolizatoare, cât și forțe contrare acestora, prin care proprietatea particulară își afirmă rolul și necesitatea obiectivă, precum și funcțiile sale stimulative.

Analiza datelor statistice constituie că în anul 2011 numărul întreprinderilor mici și mijlocii pe forme de proprietate privată sunt 42,7 mii de unități, ceea ce alcătuiește o pondere de 90,3% inclusiv 71,2% revin întreprinderilor micro.

De menționat, că în sectorul privat numărul de salariați constituie 235,7 mii de persoane, având o pondere de 80,1%. În medie pe sectorul privat la întreprindere revin 5,5 salariați, dar în întreprinderile micro – 2,4 angajați.

Totodată, în procesul globalizării economice, piața își definește substanța prin evoluția raportului cere-ofertă. Aceasta înseamnă, că pentru a-i asigura pieței adevăratul său rol, trebuie ca însuși acest raport să fie lăsat să se deruleze după principii, norme și legități obiective, de natură economică. În ceea ce privește intervențiile factorilor subiectivi, dacă se doresc a fi operante, ele se cer raportate la natura specifică a procesului și fenomenului respectiv. Am precizat anterior faptul, că oferta reflectă producția, respectiv sursele economice ale societății. Producția însăși, ca proces obiectiv, are propriile sale legități interne, mecanismele sale intime, de care trebuie să se țină cont în proiectarea sa în perspectivă. Aceasta presupune luarea corectă în considerare a posibilităților materiale, umane și financiare efective ale țării, precum și a necesităților ei reale. În practica de conducere planificată, excesiv centralizată, a economiei și, deci, a producției, posibilitățile economiei naționale au evoluat adesea incorect sau au fost voit exagerate ori, put și simplu, falsificate. Practica stabilirii unor cifre de plan rupte total de posibilitățile efective, acceptate formal pentru că erau impuse prin mijloacele dictaturii, a făcut ca, încă din fața de programare, producția și, implicit, oferta să facă din piață un element improvizat și artificializat. În acest mod, piața urma să conteze, încă din faza amintită, pe o ofertă nu doar incertă, ci și destabilizatoare, dacă avem în vedere multiplele legături mijlocite de aceasta prin mecanismele aprovizionării tehnico-materiale și ale comerțului intern și extern.

În această situație rolul extern de complex și diversificat al pieței cu privire la reglarea raporturilor de cooperare, specializare și combinare din domeniul producției a fost diminuat și, practic, ignorat de la bun început.

Pe de altă parte, producția se desfășoară ca rezultat al unirii factorilor obiectivi (cei materiali cu cei subiectivi, în speță cei umani), deci ca proces de mare complexitate, care necesită nu numai luarea corectă în considerare a naturii specifice a celor două categorii de factori, ci și multiplele nuanțe interdependente posibile dintre aceștia, legitățile și mecanismele interne ce guvernează unirea lor în procesul producției, ca și întrevederea și proiectarea implicațiilor pe care procesul le generalizează în plan larg socio-economic. Deoarece multe din aceste elemente erau ignorate, falsificate sau artificializate, este cât se poate de limpede cât de reală era oferta și cât de obiectivă evoluția sa în raport cu cererea, precum și în ce limite erau exercitate rolul și funcțiile pieței privind reglarea producției și circulației mărfurilor și, în general, a procesului de ansamblu al reproducției.

Într-un mod asemănător stăteau lucrurile și în ceea ce privește cealaltă „necunoscută” a ecuației cere-ofertă (adică cererea).

Cererea oglindește nevoia socială, respectiv dimensiunile, structura și calitatea acesteia. Pretinzând că societatea de tip socialist oferă condiții optime pentru cunoașterea riguroasă a cererii de mijloace de producție și de bunuri de consum, amăgiți de asemenea iluzii, ne-am rezumat, de fapt, la o apreciere mai mult decât aproximativă a

cererii, ignorând faptul că factorii care o influențează au o mare diversitate (economici, tehnici, demografici, sociali, culturali etc.). s-a pus accent pe o viziune globală și cantitativă, pierzându-se din vedere aspectele calitative, toate acestea contribuind, alături de folosirea în activitatea de conducere a metodelor și instrumentelor extra-economice de natură dictatorială, la artificializarea cererii, promovându-se chiar ideea că societatea de tip socialist ar planifica exact cererea de mărfuri și servicii.

Desigur, aceasta nu înseamnă că dorim să negăm unele posibilități pe care conducerea exclusiv centralizată le-a creat pentru cunoașterea unei piețe a cererii, cu deosebire a celei generate de consum. Dar, și în acest plan, derularea obiectivă a proceselor economice imprimă o doză mare de aproximație, fie și datorită faptului că, așa cum a demonstrat-o practica țării noastre, neîndeplinirea indicatorilor pe plan în unele sectoare (mai ales în cel al materiilor prime și al energiei) a antrenat adevărate „reacții în lanț” în ceea ce privește satisfacerea cererii altor sectoare, lucru care făcea din planificarea acestei cereri o operațiune pe cât de costisitoare, pe atât de inutilă (în raport cu prețurile pe care le afișa).

În fapt, planificarea hipercentralizată, atât a ofertei, cât și a cererii, determină încorsetarea celor două categorii corelativă ale pieței, urmărind blocarea oricăror posibilități pentru manifestarea proceselor efectiv obiective, împiedicând, deci, piața ca, prin intermediul raportului cerere-ofertă, să-și joace rolul reglator în cadrul economiei naționale, în același sens operând și exagerările privind rolul determinant al ofertei, care reflectă producția în raport cu cererea care reflectă consumul. Această concepție cultivă ideea monopolului producătorului asupra consumatorului.

Un impediment major în exercitarea de către piață a rolului și funcțiilor reglatoare în economie prin raportul cerere-ofertă l-a constituit și politica promovată de unica forță politică de conducere în domeniul prețurilor și al sistemului financiar și de credit.

Din cele prezentate se poate desprinde concluzia că participarea directă a întreprinderilor mici sau noi la comerțul internațional este evidentă, iar rolul lor se poate accentua pe viitor. Schimbările importante, care reprezintă surse unei mai mari globalizări a piețelor, conduc la reducerea riscului pe baza armonizării regulamentelor și contextului instituțional în cadrul activității economice, ceea ce poate avea un impact direct asupra diverselor tipuri de activitate economică.

În anumite sectoare, avantajul competitiv poate fi câștigat prin agregare, consolidare, iar în altele – prin dezagregare reducere.

Orice activitate de întreprinzător este legată în mod nemijlocit de risc, numit „de gospodărire sau de întreprinzător”. Încă din momentul inițierii unei mici afaceri, întreprinzătorul își asumă un anumit risc. Scopul este, desigur, obținerea de profit, însă există și posibilitatea pierderii banilor investiți.

Tabelul 1. Analiza indicatorilor funcționării întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova*

Denumirea indicatorilor	Anii	Numărul de unități		Numărul de salariați		Veniturile din vânzări		Profit (+), pierderi (-) până la	
Total întreprinderi mici și mijlocii	2011	47,3	97,5	294,2	57,7	71887,6	34,6	5180,2	35,9
	2010	45,6	97,7	309,4	58,8	65263,2	36,8	5456,9	41,4
întreprinderi mijlocii	2011	1,5	3,1	91,1	17,9	24133,8	11,6	1972,1	13,7
	2010	1,6	3,4	108,8	20,7	22799,2	12,8	1931,5	14,7
întreprinderi mici	2011	9,2	18,9	116,2	22,8	38025,5	18,3	2697,7	18,7
	2010	9,1	19,6	121,0	23,0	33992,7	19,2	2842,4	21,6
întreprinderi micro	2011	36,6	75,5	86,9	17,0	9728,3	4,7	510,4	3,5
	2010	34,9	74,8	79,7	15,1	8471,3	4,8	683,0	5,2

Notă: *

- Întreprindere mijlocie* - *Întreprindere cu numărul mediu scriptic anual de salariați de până la 250 de persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări este până la 50 milioane lei și valoarea totală anuală a activelor este până la 50 milioane lei*
- Întreprindere mică* - *Întreprindere cu numărul mediu scriptic anual de salariați de până la 50 de persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări este până la 25 milioane lei și valoarea totală anuală a activelor este până la 25 milioane lei*
- Întreprindere micro* - *Întreprindere cu numărul mediu scriptic anual de salariați de până la 10 de persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări este până la 3 milioane lei și valoarea totală anuală a activelor este până la 3 milioane lei*

Sursa: Site-ul Biroului Național de Statistică al RM (www.statistica.md), Rubrica antreprenoriat.

Conform datelor Tabelului 1, activitatea întreprinderilor mici și mijlocii sporește și în anul 2011 a atins cifra de 47,3 mii de unități pe când numărul salariaților s-a redus cu 15,2 mii de persoane în anul 2011 în comparație cu 2010. Totodată, veniturile din vânzări au crescut cu 6624,4 ml lei în 2011 comparativ cu anul 2010, ceea ce alcătuiește 10,1%, iar venitul din vânzări la un salariat concomitent a sporit cu 16,2%. Aceste date ne demonstrează un tablou îmbucurător precum potențialul întreprinderilor mici și mijlocii se desfășoară pe scară largă pe genurile principale de activitate din comerț cu ridicata și amănuntul, industria prelucrătoare, agricultura, economia vânatului și silvicultura, transport, depozitare și comunicații, tranzacții imobiliare.

Analiza în plan teritorial ne permite a evidenția activitatea funcționării întreprinderilor mici și mijlocii după profitul până la impozitare în municipiul Chișinău – 62,4%, regiunea de Nord – 17,4%, municipiul Bălți – 3,5%, regiunea Centru – 10,4%, inclusiv raionul Ialoveni – 2,0%, regiunea de Sud – 6,3%.

Riscul are un caracter variat, însă întreprinzătorul trebuie să dețină controlul asupra nivelului de risc acceptat. În multe cazuri, riscul are doar două posibilități de finalizare: câștigul sau pierderea.

În legătură cu dezvoltarea relațiilor de piață, activitatea de întreprinzător se desfășoară în diverse condiții ale mediului economic. Astfel, afacerea inițială, indiferent de modul său de gestionare, poate suferi daune majore datorită unei calamități naturale, a unei infracțiuni sau a neglijenței salariaților. Riscurile de acest gen sunt numite pure. Unic rezultat posibil în acest caz este constituit de pierderi mai mari sau mai mici.

Întreprinzătorul trebuie să știe cum să-și protejeze afacerea și activele personale de asemenea riscuri pure, în caz contrar efectele putând să fie catastrofale în ceea ce privește afacerea. Prin urmare, fiecare întreprinzător trebuie să fie familiarizat cu gestionarea riscului. Totodată, întreprinzătorul nu trebuie să riște mai mult decât își poate permite să piardă și, printr-o analiză atentă, el își poate asigura investiția pentru acele bunuri cu o valoare deosebită, evitând potențialele pierderi neînsemnate.

În literatura economică sunt evidențiate patru tipuri de strategii de gestionare a riscului care au ca scop diminuarea riscului pur: evitarea (absorbția) riscului, reducerea acestuia, anticiparea lui și transferul său.

Luarea de către întreprinzător a unor măsuri în cadrul evitării riscului este de actualitate în condițiile în care eventualele pierderi nu ar avea consecințe financiare semnificative asupra firmei. O afacere trebuie să fie capabilă să absoarbă o pierdere care să echivaleze cu cel mult o zecime de procent din procentul venitului anual și un procent din venituri pentru totalitatea pierderilor de acest fel pe parcursul unui an.

Un risc impune efectuarea unei asigurări.

Dacă anumite riscuri nu pot fi evitate, cele mai multe dintre ele pot fi considerabil diminuate. **Reducerea riscului** se referă la procesul de diminuare a

frecvenței pierderilor și al controlului magnitudinii factorilor care îl produc. Întreprinzătorii pot să reducă, spre exemplu, frecvența pierderilor într-un atelier prin pregătirea personalului pentru folosirea în condiții de siguranță a mașinilor unelte strategia de reducere a riscului nu elimină sursele acestuia, însă diminuează impactul său asupra firmei. În general, reducerea riscului este rezultatul unei bune practici de conducere.

Strategia de *anticipare a riscului* promovează autoasigurarea, care poate fi definită ca fiind acceptarea planificată a riscului pierderii. În acest caz trebuie constituită o rezervă de fonduri de o mărime corespunzătoare acoperirii pierderilor. Această situație poate fi aplicată în cazul existenței unor unități mici, dispersate, când pierderile suferite de o unitate nu sunt dezastruoase pentru ansamblul afacerii.

Concluzii. Implementarea paradigmei de dezvoltare economică întreprinderilor mici și mijlocii bazate pe investiții și inovații va fi eficientă pentru Republica Moldova și va contribui la sporirea performanțelor economice ale țărilor și promovarea exporturilor.

Tendința de globalizare sporește concurența precum întreprinderile nu mai au piețe sigure care să le protejeze inițiativele mai riscante sau mai rentabile. Prin urmare, aceste întreprinderi mici și mijlocii trebuie să dea dovadă de flexibilitate și să adopte structuri adecvate pentru fiecare piață pe măsură ce apar noi tehnici de afaceri.

O particularitate principală de perfecționare a managementului ce reiese din procesele globalizării o constituie schimbările esențiale ce se produc în specializarea producției, stimularea activității de antreprenariat, atât pe plan național, cât și cel mondial.

Fiecare agent economic are datoria să pornească de la faptul că managementul este nu numai conducerea oamenilor, dar și introducerea noului și stăpânirea relațiilor cu mediul nou – piața unică.

Totodată, dinamismul și complexitatea economiei private prin prisma evoluției manageriale, fiind influențată de procesele globalizării și integrării economice, spirituale, inovaționale, înaintează necesitatea formării gândirii manageriale, economice de piață și pregătirii temeinice a managerilor contemporani.

O altă particularitate în activitatea întreprinderilor mici și mijlocii este că conștiința economică nu numai că reflectă procesul de producție, dar îl și schimbă în mod activ conform cerințelor economiei concurențiale. Așadar, în relațiile reciproce dintre obiectul și subiectul gândirii economice se deschide forța creativă și cea de conducere a resurselor umane și procesul de producție public și privat.

Referințe bibliografice

1. Rotaru A. Globalizarea și dezvoltarea durabilă a societății. Probleme regionale în contextul procesului de globalizare. Simpozion Internațional. ASEM. Chișinău, 2002, p. 29-30.
2. Rusu Const. Managementul schimbării. CETEX. Iași, 2005.
3. Sârbu I., Georgescu N. Managementul întreprinderii. Alma-Mater, Sibiu, 2003.
4. www.statistica.md/rubrica.antreprenariat.