

ROLUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII ECONOMICE A ȚĂRILOR ÎN TRANZIȚIE

Alexandru STRATAN, dr.hab.,conf.univ., USM

Many countries are still in the earliest stages of integrating with the global economy. They need additional assistance from the international community, which should mitigate the negative effects of globalization on the world economy in two ways: by ensuring the stability of the international financial system, and by helping individual countries take advantage of the investment opportunities offered by international capital markets, while reducing their vulnerability to adverse shocks or changes in investor sentiment. The transitional economy has been influenced by many economic, social and other phenomena, one of the most important parameters in this context becoming the emergence and rapid development of small and medium size enterprises (SME). We could even state that nowadays this matter is one of the most discussed in the framework of approaches of economic development directions of countries, regions etc. The international practice regarding the development of the SME sector, the issues faced by economies in transition in this field, the elements of success in promoting a competitive SME sector and other factors have been analyzed.

Cuvinte cheie: globalizare, sector mic și mijlociu, tranziție, promovare.

Dezvoltarea cu succes a sectorului mic și mijlociu (SMM) creează condițiile politice și sociale necesare pentru a permite schimbări graduale în întregul sistem economic. Acest sector este chemat să absoarbă resursele, inclusiv și cele umane, din sectorul întreprinderilor mari, ajutând la crearea unei așa situații în piața forței de muncă, în care reorientarea și reorganizarea sectorului întreprinderilor mari va putea fi petrecută fără implicații asupra echilibrului social. În plus, o restructurare lentă, însoțită de eșuări a întreprinderilor mici și mijlocii (ÎMM), se poate concretiza în creșterea costurilor bugetare aferente șomajului, reducerea fondurilor pentru investiții și alte cheltuieli inopinate.

Complexitatea susținerii dezvoltării SMM într-o economie de tranziție devine evidentă pe măsura când atenția este redirecționată de la acordarea în mare parte a serviciilor cu amănuntul la întreprinderi mici producătoare. Instituționalitatea și capacitățile disponibile, inclusiv rețelele existente și alte relații care au supraviețuit din perioada economiilor planificate, par a fi dispuse să interacționeze cu politicile active și mediul creat în scopul de a determina performanța SMM în perioada de tranziție. Aceste relații între întreprinderile mari și cele mici au jucat un rol major în succesul de după război în grupurile financiar-industriale integrate vertical *keiretsu* din Japonia. Legături similare par a fi importante și pentru succesul de după anul 1978 al grupului *Township and Village Enterprises* în Republica Populară Chineză.

Alte relații sinergetice total diferite, bazate atât pe legături verticale cât și orizontale, sunt reprezentate printr-un tip de dezvoltare locală cooperativă-competitivă, întâlnită de multe ori și în multe locuri, inclusiv în secolul XVIII în Anglia și în secolul XIX în Anglia Nouă, mai recent fiind denumită „regiune industrială” și „grup”.

Una din concluziile care poate fi sintetizată din cele expuse anterior este că chiar și o perioadă lungă de dezvoltare a SMM independentă de cea a sectorului întreprinderilor mari nu ar fi suficientă pentru a crea o creștere economică plauzibilă. Chiar dacă întreprinderile mari au fost cu succes comercializate (altfel spus privatizarea a fost făcută într-o așa manieră ca să nu afecteze relațiile de muncă) și toate condițiile nu sunt într-atât de restrictive oricum o creștere semnificativă și susținută a SMM nu poate fi sesizată încă. SMM necesită sectorul întreprinderilor mari ca o sursă de input-uri, o piață pentru output-urile sale și de asemenea ca o sursă de ghidare antreprenorială. Aceasta se bazează pe necesitatea de a crea relații sinergetice între SMM și sectorul întreprinderilor mari, mai mult decât crezând că succesul SMM poate fi asigurat prin distrugerea sau fărâmițarea sectorului întreprinderilor mari.

Aspecte istorice în evoluția SMM. Procesele anterioare de industrializare au diferat categoric atât de la o țară la alta, cât și de la un produs la altul, dar SMM a reprezentat nivelul dominant al economiilor chiar și pentru produsele complexe. O

schimbare calitativă a intervenit în jurul anilor 1800 când sinergiile avantajelor costului de la producția pe scară largă și utilizarea sistematică a științei pentru perfecționarea tehnologiilor de producție în sfârșit au inițiat un proces de reducere cumulativă a costului, generare de profituri, creșterea veniturilor populației, fenomene caracteristice „creșterii economice moderne”. Răspândindu-se rapid de pe rutele anglo-americane, acest proces a devenit la sfârșitul secolului XIX unul global și deosebit de variat ca intensitate în funcție de regiuni. Pe durata majorității secolului XX economiile de scală au generat un proces global de industrializare a companiilor mari, dar unitățile mici au supraviețuit și chiar au dominat piețele de nișă pentru diverse servicii și produse specifice.

Odată cu publicarea *The Second Industrial Divide* (Piore, Sabel, 1984) a devenit profesional respectabil de a sugera reversarea sau cel puțin reducerea intensității tendinței respective de creștere continuă a dimensiunilor întreprinderilor. O așa situație era argumentată de faptul saturării pieței cu produse, dezvoltării noilor tehnologii precum și segmentării piețelor, care împreună au condiționat reducerea sau eliminarea avantajelor economiilor de scală.

În serviciile bancare și cele financiare, sistemul energetic, extragerea resurselor și unele produse, dimensiunile întreprinderilor continuau să crească, dar în celelalte domenii altă situație începea să se contureze. Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii dezvolta avantaje competitive bazate pe flexibilitate și adaptare rapidă. În acest context, autorii menționați anterior spuneau că „SMM poate fi valul viitorului, chiar și pentru producția industrială”.

Anumite tranzacții deși au aspecte de autolimitare, precum și cer prezența mutuală, totuși, erau deținute de firmele mari. Un exemplu sunt rețelele mari care angajau personal înalt calificat pe bază de acord pentru a furniza servicii medicale sau juridice. În această perioadă au devenit identificabile brand-urile pentru produse și servicii care au pus începutul schimbului personalizat și cristalizării sferei de acțiune a SMM.

Deși SUA au avut o dezvoltare industrială timpurie, dimensiunile sectorului întreprinderilor mici și mijlocii sunt la moment la un nivel relativ jos. Germania, Franța, Italia și alte țări care au cunoscut o dezvoltare industrială mai târzie au ajustat cu succes piețele moderne bazate pe tehnologiile înalte menținând SMM la un nivel destul de înalt. Deoarece creșterea economică a purtat în țările anglo-americane cu dezvoltare industrială timpurie un caracter plauzibil și de autogenerare, aceste țări niciodată nu s-au preocupat de creșterea managementului public și dezvoltarea infrastructurii, care de fapt sunt caracteristicile definitorii ale țărilor „celui de-al doilea val” așa ca Germania, Franța, Italia și Japonia. Aceste țări au stimulat creșterea SMM prin intermediul diferitor programe, politici de protecție a SMM de puterea economică a unităților mari, astfel de caracter purtând chiar și politicile aparent neutre. Faptul expus anterior poate fi sesizat și prin elucidarea cotei acestui sector în numărul total al angajaților în diferite țări ale lumii (tabelul 1).

Tabelul 1

Cota sectorului mic și mijlociu în totalul angajaților în unele țări

<i>Nr.</i>	<i>Țara</i>	<i>Cota SMM, %</i>
1	Franța	69
2	Germania	64
3	Belgia	72
4	Italia	80
5	Marea Britanie	76
6	Japonia	73
7	Georgia	58
8	SUA	53
9	Estonia	45
10	Croația	30
11	Rusia	10

Sursa: BERD (2001). Comisia Europeană

Particularitățile SMM în țările cu economie de tranziție. După anul 1989 țările în tranziție au inițiat procesul de transformare a sistemelor sale politice, sociale și economice. Menționăm faptul că acesta a fost un proces de transformare politică și reformă economică fără precedent pentru ultimele decenii. Chiar și după o decadă de tranziție nu putem afirma că s-ar fi conturat o teorie economică referitor la faptul cum de transformat economiile planificate în economii bazate pe relațiile de piață. Organismele financiare internaționale încă preferă să controleze crizele economice decât să le preîntâmpine.

Baza transformărilor economice și politice pentru orice țară în tranziție este crearea sectorului privat, dezvoltarea antreprenoriatului și crearea întreprinderilor mici și mijlocii. În acest proces accentul se va pune pe crearea unui mediu favorabil, în care poate avea loc transformarea societății în contextul economiei de piață.

Deși progrese esențiale au fost făcute în transformarea și tranziția spre economia de piață, condițiile de fond inadecvate și mediul macroeconomic puțin favorabil în majoritatea țărilor, cu excepția celor înalt dezvoltate, au constituit impedimente serioase în dezvoltarea antreprenoriatului și sectorului privat. În scopul facilitării procesului de tranziție este necesar de a acorda atenție unor condiții favorabile dezvoltării antreprenoriatului și IMM.

Analizând procesul de dezvoltare a sectorului IMM în țările în tranziție pot fi identificate următoarele caracteristici:

- dezvoltarea antreprenoriatului în țările în curs de dezvoltare poate fi împărțită în trei grupe majore:

- țări care progresează rapid – Cehia, Croația, Letonia, Lituania Ungaria, Polonia, Estonia, Slovenia și Slovacia;

- țări în faze intermediare de tranziție – Bulgaria, România, Kîrgîzstan și Uzbekistan;

- țări care fac progrese mici – Albania, Macedonia, majoritatea țărilor CSI, guvernele cărora puțin pun accentul pe dezvoltarea sectorului IMM.

- nu există o structură instituțională stabilă având responsabilitate pentru elaborarea politicilor naționale în domeniul IMM la nivel guvernamental. Chiar și țările în tranziție avansate încă mai sunt în căutarea autorităților guvernamentale adecvate pentru a servi sectorul național al IMM.

Pe parcursul ultimilor ani pot fi sesizate următoarele schimbări în politicile naționale privind IMM:

- în Bulgaria – Ministerul Industriei a creat Agenția pentru IMM atribuțiile căreia țin de elaborarea politicii și programului național de dezvoltare a sectorului IMM;

- în Ungaria – Ministerul Industriei și Comerțului a fost transformat în Ministerul Economiei, iar secretariatul politic de stat este responsabil pentru politica Ungariei în domeniul IMM;

- în România – Agenția Națională pentru Privatizare a fost responsabilă pentru politica în domeniul IMM. Consiliul pentru Reforme, după ceva timp de existență, iarăși este supus transformărilor, iar guvernul țării caută să creeze o instituție adecvată responsabilă pentru acest punct focal;

- în Federația Rusă – Comitetul de Stat pentru Suportul și Dezvoltarea Businessului Mic a fost desființat în 1988 și a fost creat Ministerul Politicii Antimonopol și Businessului Mic;

- în Slovenia – a fost format un nou Minister al Businessului Mic și Turismului, Ministerul Economiei rămânând responsabil de întreprinderile mici și mijlocii.

- nu există un model standardizat al economiilor de piață care poate fi aplicat pentru țările în tranziție ce dezvoltă sectorul privat și cel al IMM. Abordarea integrată a dezvoltării IMM sugerată de ONU este adecvată și a fost implementată în mai multe țări în tranziție. Pe parcursul ultimei decade a fost totalizată o experiență suficientă care a permis analizarea și evidențierea anumitor concluzii pornind atât de la cele mai bune practici, cât și de la eșecuri.

- orice țară cu economie de tranziție dezvoltă politici și programe naționale specifice de dezvoltare a IMM. Practicile altor țări în tranziție cât și cu economia de piață dezvoltată urmează a fi studiate și adaptate la necesitățile naționale.

- finanțarea IMM în țările în tranziție este una din problemele majore ale dezvoltării antreprenoriatului, în special pentru întreprinzătorii începători. Instituțiile bancare și instituțiile financiare internaționale așa ca BERD și Banca Mondială sunt pedante în acordarea ajutorului financiar începătorilor.

Toate cele enunțate anterior ne permit să afirmăm că economiile de tranziție se află la diferite etape ale conceperii și dezvoltării IMM. Dezvoltând investigații mai detaliate referitor la situația curentă a evoluției acestui sector în țările cu economie tranzitorie au fost identificate anumite particularități ale IMM, care sunt prezentate mai jos:

- elaborarea legislației adecvate politicilor și programelor aferente IMM în țările cu economie de tranziție se află la diferite etape. Cel mai avansat grup de țări deja a adoptat legislația corespunzătoare pentru promovarea IMM. Oricum, în anumite cazuri se resimte necesitatea de a revizui și corecta legislația elaborată în perioadele incipiente ale tranziției. Grupul al doilea de țări a pregătit deja legislația și actualmente apare necesitatea de a fi implementată prin intermediul programelor adecvate de promovare a IMM, pe când al treilea grup de țări încă mai are de promovat programele de dezvoltare a IMM și de perfecționat legislația respectivă. Analiza comparativă a rolului IMM în țările în tranziție deja a fost inițiată de către Comunitatea Economică Europeană (CEE) și Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD). Oricum, rămâne de a asigura transparența definițiilor și comparabilitatea statisticilor.

- diferențele evidente în definirea legală a IMM în economiile de tranziție și Uniunea Europeană ne permit să concludem, că IMM în țările cu economie de tranziție sunt încă în fază inițială de dezvoltare;

- partea covârșitoare a IMM sunt microîntreprinderi care angajează membrii familiei sau rudele apropiate;

- în majoritatea țărilor în tranziție IMM sunt în mare parte orientate spre comerț și doar o mică parte este implicată în producerea de bunuri comerciale și servicii;

- majoritatea IMM implicate în comerț nu sunt cunoscute cu comerțul extern și procedurile vamale, precum și cerințele privind calitatea produselor și protecția consumatorilor;

- subdezvoltarea instituțiilor de microcreditare și garantare a creditului este un handicap major pentru dezvoltarea ulterioară, în special, pentru întreprinderile micro și cele mici;

- unele IMM înregistrate sunt entități artificiale care nu contribuie la dezvoltarea economică a țării. Ele sunt utilizate doar ca un instrument pentru comiterea fraudelor;

- serviciile de informare și rețele de furnizare a informațiilor referitor la produse, piețe, cerințe la export, reglementări vamale, parteneri sunt superficiale și costisitoare;

- analiza experienței globale arată că nu există o singură cale pentru elaborarea politicilor naționale coerente cu privire la IMM. Aceste politici depind de un șir de factori, așa ca nivelul în care IMM sunt deja integrate în sistemul economic, capacitatea țării de a susține dezvoltarea acestora, existența abilităților antreprenoriale;

Așadar, abordarea utilizată în țările OECD și țările în tranziție diferă considerabil. IMM au existat pentru o perioadă lungă de timp în țările din Europa de Vest, politicile guvernamentale referitor la IMM fiind orientate spre suportul acestora și stimularea competitivității și evoluției lor. În țările cu economie de tranziție atenția trebuie, deci, să fie preponderent îndreptată asupra creării și susținerii IMM astfel ca acestea să denote eficiență în condițiile economiei de piață.

Condițiile cheie pentru succesul IMM în țările cu economie de tranziție. Prezența și viitorul dezvoltării IMM în țările în tranziție depinde de selectarea adecvată și implementarea unui set de factori-cheie de succes. Acești factori pot fi reprezentați prin următorii:

(a) după cum am mai menționat anterior, lipsa unei politici coerente de dezvoltare a IMM în țările în tranziție constituie un impediment pentru evoluția acestui sector. Odată ce politica de dezvoltare a IMM constituie un concept nou, este posibil ca în majoritatea structurilor guvernamentale să lipsească unitățile respective, din motivul că în perioada economiei central-planificate nu existau IMM. Deci, ar fi rezonabile elaborarea politicii naționale a dezvoltării IMM și stimularea dezbaterilor publice în acest domeniu, care în final vor conduce la recunoașterea rolului IMM în procesele de reformă și creștere economică;

(b) condiția cheie pentru succes este elaborarea și adoptarea unui program coerent și transparent de dezvoltare a IMM, asistența și promovarea sectorului dat, astfel ca suportul legal, tehnic și financiar să fie acordat într-un mod comprehensiv și complementar. În multiple cazuri țările în tranziție constituie un mix din acești doi factori, alteleori poate fi regăsit un program de promovare a IMM fără ca politica respectivă să fie elaborată. Un program al IMM necesită o abordare integrată pentru susținerea IMM. CEE joacă un rol tot mai sporit la solicitarea guvernelor, prin acordarea de servicii independente de mentoring în profil regional referitor la elaborarea politicii naționale de dezvoltare a IMM, elaborarea programelor naționale și dezvoltarea unei infrastructuri adecvate pentru promovarea IMM;

(c) o altă condiție de succes este disponibilitatea surselor umane și financiare. Un rol major este acordat bugetului de stat, celui local, precum și instituțiilor financiare. Cu referire la dezvoltarea unui sector privat puternic și dinamic menționăm că Uniunea Europeană este cel mai mare sponsor pentru dezvoltarea IMM în regiunea CEE. Programul PHARE a făcut accesibile circa 320 mil. euro pentru suportul dezvoltării IMM în Europa Centrală și de Est, precum și în Statele Baltice în anii 1995-2000. TACIS a dezvoltat un șir de programe pentru a acorda asistență noilor țări independente. Fondurile au alocat în aceste programe circa 40 mil. euro în anii 1997-2000. Concomitent, au fost și alte fonduri disponibile acordate de donori bilaterali, ca de exemplu British Know-How Fund, USAID etc.

Cofinanțarea internațională a programelor naționale de promovare a IMM este importantă, deoarece poate reduce riscurile acestor programe, creând un minimum de factori riscanți critici pentru implementare, iar pe de altă parte aducând importante know-how-uri cum de lucrat cu IMM. Oricum doi factori necesită a fi considerați în mod deosebit:

1. nu este suficientă doar o copie a practicilor și experiențelor economiilor de piață din Vest din cauza culturilor naționale diferite;

2. dezvoltarea programelor pentru promovarea IMM nu trebuie să fie dirijată de influențe străine. Țările în tranziție nu trebuie să aștepte ca altcineva să dezvolte lucrul ce ține de competența lor. Țările în tranziție trebuie să simtă că programele de promovare a IMM sunt proprii și nimeni, cu excepția lor, nu va suferi în caz de eșec al acestor programe.

(d) dezvoltarea instituțiilor și rețelelor naționale de suport al dezvoltării IMM este următorul factor de succes. Este necesară crearea instituțiilor de suport pentru:

1. furnizarea informației referitor la reglementări, standarde, sistemul fiscal, procedurile vamale, marketing etc.;

2. asistența în planificarea afacerilor, marketing și contabilitate, controlul calității și asigurare;

3. crearea unităților ce asigură spații și infrastructură pentru începătorii în afaceri, precum și pentru unitățile inovative și susținerea lor în soluționarea problemelor tehnologice;

4. asistența în căutarea partenerilor.

În economiile de tranziție ale țărilor Europei Centrale și de Est circa 140 noi instituții de suport a IMM au apărut cu susținerea programelor naționale, bilaterale și PHARE. Acestea includ Agențiile Naționale de Dezvoltare a IMM, Centre Regionale de Consulting și Informare, Centre de Consulting în Afaceri, Centre de Inovații și Agenții Locale de Antreprenariat.

Aceasta este o varietate de abordări în serviciile de suport din diferite țări, dar fiecare țară urmează să dezvolte modelul care este cel mai adecvat pentru soluționarea problemelor interne proprii. Experiența a arătat că instituțiile independente cu participare parțial privată și parțial publică pot lucra mai eficient decât Unitățile Guvernamentale de Management a Programelor elaborate de PHARE și TACIS. Oricum, totul depinde în mare parte de experiența membrilor selectați și antrenați corespunzător.

(e) instrumentele financiare și rolul băncilor. În majoritatea țărilor în tranziție există o necesitate stringentă de resurse creditare pe termen mediu și lung, în particular pentru începători. Băncile existente de credit nu au experiență în conlucrarea cu acest sector. Evaluarea studiilor de fezabilitate nu este o sarcină ușoară și există un risc înalt care urmează a fi acceptat la evaluarea unei ÎMM începătoare. Băncile oriunde în Europa privesc proiectele din punct de vedere pur comercial (ca orice alt serviciu bancar), din acest motiv guvernele având un rol deosebit în dezvoltarea instituțională corespunzătoare.

Promovarea sectorului ÎMM în țările cu economie de tranziție. O sesizare eronată a concepțiilor ce poate fi urmărită pe parcursul perioadei de tranziție este aceea că întreprinderile economiei de piață nu necesită careva suport și că piața va decide în mod independent cine este liderul, supraviețuitorii și cine sunt cei care nu vor face față. Această abordare este eronată din 2 motive: există necesitatea de a conduce cu procesul de tranziție spre economia de piață și în acest proces întreprinderile necesită consultații cum să-și modeleze comportamentul antreprenorial și cum să se adapteze la noile cerințe; chiar și în condițiile economiei de piață promovarea ÎMM este considerată o sarcină a guvernului și sunt luate multe măsuri pentru a promova acest sector.

În concluzie, măsurile particulare pentru promovarea ÎMM în țările OECD pot fi prezentate prin următoarele:

– îmbunătățirea training-ului pentru managementul ÎMM. Există o concepere generală conform căreia managerii ÎMM, în special în firmele mici începătoare, sunt nevoiți să suporte o povară deosebită, deoarece ei trebuie să cumuleze o mulțime de funcții simultan;

– reducerea poverii administrative pentru ÎMM, care au dificultăți speciale în conformarea cu prea multe reglementări și proceduri, în special la fazele incipiente. Managerii ÎMM dispun de foarte puțin timp pentru aceasta, dar în același timp nu-și permit atragerea consultantilor și juriștilor;

– facilitarea finanțării ÎMM. Acesta este un subiect important și sensibil, dat fiind că ÎMM au permanente probleme cu fluxurile de numerar. Cum arată practica, băncile mari sunt mai dispuse să acorde credite întreprinderilor mari decât celor mici. Deseori ÎMM sunt nevoite să plătească o rată a dobânzii majorată cu 2-6% față de întreprinderile mari;

– stimularea cercetărilor și activităților de dezvoltare a ÎMM. Multe ÎMM nu practică activități de cercetare și dezvoltare, în mare parte deoarece nu au tradiții în domeniu sau nu-și pot permite. Măsurile de stimulare a cercetărilor și dezvoltării sunt necesare, în special pentru ÎMM furnizoare ale întreprinderilor mari.

Bibliografie:

1. The European Observatory for SMEs, First Annual Report, European Network for SME Research, 1993.
2. Signe Ratso, „Industrial restructuring in Estonia”, ECE Advisory Workshop on Industrial Restructuring, Geneva, 8-9 June 1995.
3. „The Government's medium-term SME development concept”, Ministry of Industry and Trade, Budapest, March 1994.
4. „Role of the State in creating an enabling environment for the promotion of entrepreneurship and the viable development of enterprises, especially SMEs”, National Agency for Development of SMEs, Slovak Republic, May 1995.
5. „Small and medium enterprises in Lithuania” SME Development Agency, July 1995.
6. Small and Medium-sized Enterprises in Countries in Transition, ECE document No IND/AC.3/1 of 14 February 1996, Geneva.

Recenzent: dr. hab., prof. univ. Alexandru GRIBINCEA