DEZVOLTAREA INFRASTRUCTURII DE AFACERI PENTRU ÎNTREPRINDERILE MICI ŞI MIJLOCII DEVELOPMENT OF BUSINESS INFRASTRUCTURE FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Svetlana MIRONOV,
doctor în economie, Departamentul Administrarea Afacerilor, USM

ABSTRACT: Antreprenorii din Republica Moldova se confruntă cu probleme economice de adaptare la cerinţele pieţei a unităţilor economice, menite să asigure un anumit nivel de competitivitate şi inovare. Pin intermediul formării şi dezvoltării abilităţilor şi competenţelor manageriale ale întreprinzătorilor, se urmăreşte, în mod indirect, consolidarea poziţiilor întreprinderilor mici şi mijlocii, ajutându-le să fortifice societatea economică, să le facă capabile să concureze cu alte întreprinderi, atît pe plan naţional, cît şi internaţional. Prin întărirea poziţiilor întreprinderilor, se promovează şi crearea de noi locuri de muncă, diminuînd astfel rata şomajului în zonele unde sunt situate afacerile.

Pregătirea adecvată a întreprinzătorilor este importantă, deoarece un procent semnificativ dintre ei nu au studii economice, ceea ce împiedică, de asemenea, realizarea unui potenţial ridicat şi o transformare a acestora în motoare de dezvoltare economică durabilă.

ADNOTATION: Entrepreneurs in the Republic of Moldova is facing economic problems adapting to the units economics market requirements, aimed at ensuring a certain level of competitiveness and innovativeness. Through the development of managerial skills of entrepreneurs, seeking, indirectly, and strengthening the positions of enterprises, helping them to strengthen the economic society, able to compete with other companies both domestically and internationally. By empowering enterprises, promoting and creating new jobs, thus diminishing the unemployment rate in areas where businesses are located.

Creating an appropriate training of entrepreneurs is important because a significant percentage of them do not have economic studies, which also hinders the achievement of a high potential and a much more stable enterprises and their transformation into sustainable economic development engines.

CUVINTE – CHEIE: infrastructura de afaceri, întreprinderi, întreprinzător, afacere, pregătire, incubatorul de afaceri, consultanţa în afaceri.

KEYWORDS: infrastructure for business, enterprises, entrepreneur, business, training, business incubator, business consulting.

Standardul de viaţă a unei naţiuni este tot mai dependentă de gradul de competitivitate ale companiilor sale. În acest articol, ne punem obiectivul să identificăm problemele şi să găsim soluţii pentru dezvoltarea infrastructurii de afaceri, care este un element important a economiei de piaţă.

După anii `90, Republica Moldova a conştientizat rolul întreprinderilor private în asigurarea ocupării forţei de muncă şi potenţialului inovativ şi creativ pe care-l poartă întreprinderile, mai cu seamă cele mici şi mijlocii. Din acea perioadă, Guvernul întreprinde diverse măsuri, pentru susţinerea şi dezvoltarea întreprinderilor, încercînd de a crea condiţii şi motivaţii pentru cetăţeni de a se încadra în activităţi de antreprenoriat.

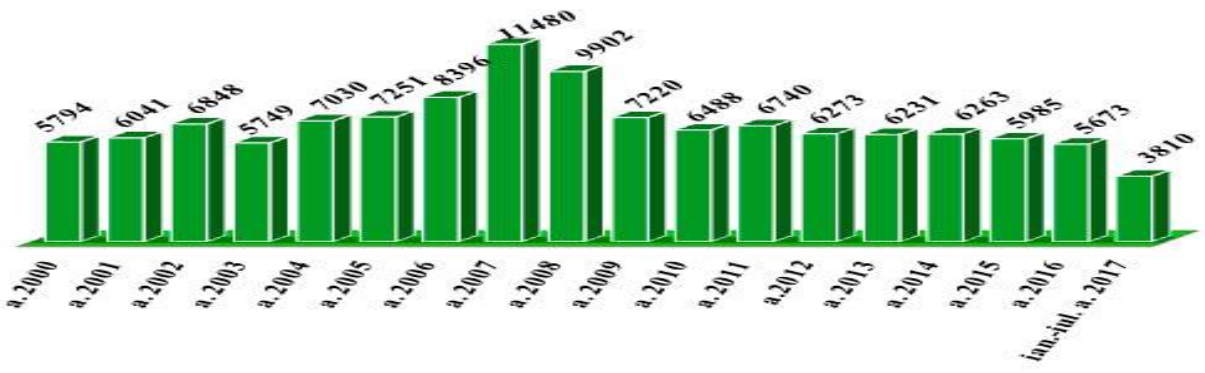
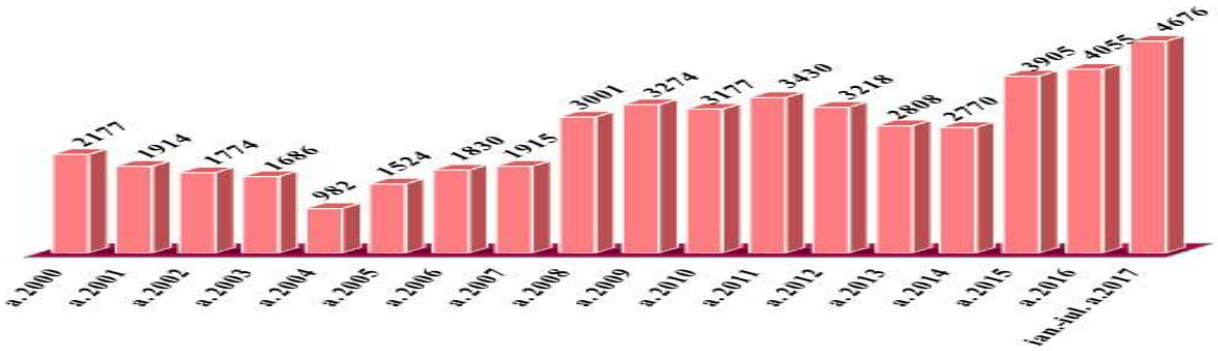


Diagrama 2. Întreprinderile radiate în anii 2000-2017



Sursa: site-ul Camerei Înregistrării de Stat al Republicii Moldova
[www. http://cis.gov.md/content/6 compartimentul Statistica]

Diagramele 1 și 2 arată o creștere a numărului de întreprinderi iradiate din Registrul Național al întreprinderilor și reducerea numărului de întreprinderi înregistrate la Camera Înregistrării de Stat al Republicii Moldova. Acesta este un simptom negativ al stării ”sănătății” mediului de afaceri și scădrea motivației populației de a se lansa în afacere proprie. Frecvent se întâmplă, că având ideie de afacere bună şi înfiinţând o întreprindere, întreprinzătorii se ciocnesc de multiple probleme legate de gestiunea acesteia din lipsă de experienţă, cunoştinţe, abilităţi şi competenţe manageriale.

Rezultatele sondajului la care au participat 216 respondenți, realizat de autorul prezentului articol, arată că, deţinătorii diplomelor de licenţiat în economie sunt mai puţin activi în iniţierea afacerilor proprii, cota parte a lor fiind ca proprietari unici 4,4%, coproprietari sunt 2,6%, iar ca manageri generali-angajați activează 3,5% din respondenţi. Activ se lansează în afaceri persoanele cu studii superioare în alte domenii decât cel economic (pedagogi, ingineri, medici, agrarieni etc). Ponderea lor de 62,3%, este cea mai mare în numărul respondenților. Dintre întreprinzătorii-manageri, atât de gen masculin cât și feminin, cu studii superioare în alte domenii, proprietari unici al afacerii sunt 23,7%, coproprietari – 27,2%. În calitate de Manageri generali-angajați, mai frecvent, sunt solicitate persoanele cu studii superioare în alte domenii decât cel economic. Ponderea lor a constituit 11,4%, contra la 3,5% de Manageri generali-angajați cu studii superioare economice.

În baza datelor sondajului, deducem că, proprietarii afacerilor, care intenționează să delegheze conducerea întregii activități unor persoane terțe, angajează în calitate de Manager general deținători ai diplomelor de studii superioare în domeniul în care activează întreprinderea. Zi de zi întreprinzătorii se confruntă cu diverse probleme, care necesită implicarea lor directă şi care, din lipsa de cunoştinţe şi experienţă, pot rămâne nesoluţionate, sau pot fi adoptate decizii incorecte şi inefective. Iar în situații mai dificile și în situații neordinare, manegerii pot avea nevoie de servicii de consultanță, care trebuie prestate calitativ. Din presa națională au fost colectate unele opinii referitor la prestarea serviciilor de consultanță și calitatea cunoștințelor consultanților, pe care le prezentăm în continuare:

Opinii ale Administratorilor companiilor de consulting din Moldova:

Anatolie Palade, Directorul companiei ProConsulting menționează, ” în Moldova de-iure nu există profesia de business-consultant, nu există conceptul de consultanță în afaceri, lipsesc standardele necesare pentru companiile de consultanță. Însă, spune autorul citat, dacă 6-7 ani în urmă nivelul de neîncredere pentru firmele de consultanță era mare, acum situația se schimbă. Se observă o creștere în domeniul consultațiilor în management, optimizarea proceselor de afaceri, elaborarea sistemelor funcționale de gestiune a personalului, sistemului de remunerare a muncii, evaluarea personalului, ceea ce este legat de rezultatele vizibile ale implementării recomandărilor consultanților. ” ~” Odată cu creșterea companiile începe să simtă necesitatea consultingului. Dacă 10 ani în urmă, serviciile complexe de consultanță în afaceri nu erau solicitate, la moment cererea este în creștere. Anterior, a

fost cerere pentru consulting-ul investiţional-financiar şi bisiness-planificarea, în ultimii ani se apelează la consultaţii privind strategiile de marketing şi consultaţii manageriale."

Compania ProConsulting a trecut la servicii de management strategic şi au înţeles că pe piaţa Moldovei este foarte greu de găsit un bun specialist în acest domeniu. Pe lîngă cunoştinţele de bază, consultantul trebuie să deţină mai multe abilităţi: cum să prezinte clientului informaţia, să obţină informaţia şi s-o aplice. Consultanţii în Moldova nu sunt instruiţi de nimeni, menţionează A. Paladi. Conform spuselor Dlui, în consulting fiecare consultant trebuie să se dezvolte, să crească pînă la un anumit nivel profesional, lucru confirmat de certificate internaţionale. În Moldova nu există companie care ar standardiza şi elibera certificate de conformitate.

Andrei Crigan, Directorul BIS Group, afirmă că "calitatea businessului moldovenesc influienţează direct asupra pieţei serviciilor de consultanţă. "Creşte calitatea mediului de afaceri, creşte şi calitatea consultanţilor, cererii. D-lui menţionează că în prezent pe piaţa locală sunt puţini consultanţi, care posedă o vastă experienţă internaţională. În genere, una din problemele strigente, este insuficienţa de specialişti calificaţi.

Tatiana Lariuşina, expert la IDIS Viitorul spune că businessul autohton are cerere pentru serviciile de consultanţă, însă are o putere de plată scăzută. Businessul autohton are nevoie de o infrastructură de afaceri efectivă, de dezvoltarea căreia trebuie să se preocupe guvernul. Încă un factor care va influienţa dezvoltarea segmentului serviciilor de consultanţă în afaceri va fi prezenţa centrelor analitice independente capabile să realizeze cercetări complexe.

Din enunţurile de mai sus, este clar că Republica Moldova are nevoie de o infrastructură de afaceri bine dezvoltată şi de consultanţi competenţi, profesionişti.

În Republica Moldova activează 175 de prestatori de servicii în afaceri, inclusiv organizaţii guvernamentale, companii private, organizaţii neguvernamentale, proiecte finanţate de partenerii străini, asociaţii de profil, camere de comerţ, care, de asemenea, acordă consultanţă antreprenorială cu sau fără plată.

Infrastructura de suport de afaceri din Republica Moldova include:

- *Organizaţia pentru Dezvoltarea Întreprinderilor mici şi mijlocii*
- *Incubatorul de afaceri*
- *Reţeaua Incubatoarelor de Afaceri din Moldova (RIAM),* creată la 16 decembrie 2013, cu suportul financiar şi tehnic al Uniunii Europene, este o platformă de cooperare pentru a promova rolul Incubatoarelor de Afaceri în dezvoltarea economică şi recunoaşterea acestora la nivel naţional şi internaţional. Membri ai RIAM sunt incubatoarele de Afaceri din raioanele Soroca, Ştefan Vodă, Leova, Rezina, Sângerei şi Dubăsari.
- *Parcuri tehnologice:* PI „Tracom", mun. Chişinău; PI „Bionergagro", or. Drochia; PI „Cimişlia", or. Cimişlia ; PI „Răut", mun. Bălţi; PI „CAAN", or. Străşeni; PI „Edineţ", or. Edineţ, PI „Triveneta Cavi Divelopment", or. Străşeni şi PI „Comrat", or. Comrat.
- *Camera de Industrie şi Comerţ a Republicii Moldova;*
- *Incubatoarele inovaţionale;*
- *Agenţia pentru inovare şi transfer tehnologic;*
- *Instituţii financiare;*
- *Centre de consultanţă.*

Serviciile de consultanţă cu cerere sporită pe piaţa Moldovei sunt:

- ✓ Evidenţă contabilă;
- ✓ Consultanţă juridică;
- ✓ Evidenţa personalului şi probleme lgate de personal (aspect juridic, relaţii interpersonale şi comunicare, motivarea personalului);
- ✓ Cercetarea pieţei;
- ✓ Training-uri: creşterea vînzărilor, fidelizarea clienţilor, comunicarea cu clienţii ş.a.;
- ✓ Elaborarea business-planurilor pentru atragerea creditelor sau investiţiilor.

În prezent procesul de monitorizare, acordare de consultanţă şi instruire se efectuiază pentru întreprinderile aflate în incubatoarele de afaceri, în cadrul Programului de abilitare a tinerilor întreprinzători (PNAET), pentru întreprinderile mici şi mijlocii, care participă la Programul de atragere a remitenţelor în economie - PARE 1+1. Organizaţia pentru dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii (ODIMM), prin intermediul Programului ”Gestiunea eficientă a afacerii”(GEA**), organizează instruiri, pentru** viitorii antreprenori şi antreprenorii activi, care practică activităţi economice sub orice formă de organizare juridică.

În Raportul de activitate al ODIMM este relatat că, în cadrul Programului PARE 1+1, pe parcursul anului 2016, au fost organizate 10 grupe de instruire la care au participat 271migranţi sau rudele de gradul I ai acestora. Din numărul total al persoanelor instruite 42,3% au fost persoane migrante. Din numărul persoanelor migrante, participante la instruire, cei mai mulți au venit tradițional din Republica Italia – 35,7% și Federația Rusă – 22,8%. În total în anul 2016 la instruiri au participat migranți din 27 de țări ale lumii. Totodată, rudele de gradul I, care au participat la instruire, au reprezentat toate localitățile țării, iar cei mai mulți au fost din Chișinău, Ialoveni, Telenești, Hâncești, Cahul, Ungheni, Orhei și Soroca.

În cadrul **Programului PNAET** au fost organizate 8 cursuri de instruire în raioanele Ungheni, Edineț, Sângerei, Ștefan Vodă, Ceadîr-Lunga și Chișinău, fiind instruiți 211 tineri, inclusiv 40 % sunt femei. Din numărul total al participanților la instruiri cea mai mare pondere o dețin tinerii cu vârsta cuprinsă între 18-22 ani, ceea ce denotă un interes sporit al acestei categorii pentru acumularea cunoștințelor în domeniul antreprenoriatului. Totodată, tinerii își fac studiile în cadrul unor instituții de învățământ sau sunt proaspeți absolvenți, care dețin o meserie ori calificare. O pondere importantă la instruiri au avut-o tinerii cu vârsta cuprinsă între 27-30 de ani, majoritatea având o afacere și dorind s-o dezvolte utilizând cunoștințele acumulate în cadrul instruirilor.[3]

Pe parcursul anului 2016 prin intermediul **programului GEA** au fost organizate 89 cursuri de instruire în 24 de raioane, ceea ce a constituit o acoperire de peste 68% din total raioane. Comparativ cu anul 2015 rezultatele sunt într-o depășire pozitivă semnificativă pe toți indicatorii de analiză. Cei mai mulți întreprinzători au fost instruiți din raioanele: Leova, Cahul, UAT Bender, Bălți, Cimișlia, Florești, Fălești, Ungheni.

Pe parcursul anului 2016, în total au fost instruite 2396 persoane, din care 70% au fost antreprenori, iar ceilalți 30% au constituit angajații din întreprinderile participante la instruire. Din numărul total al persoanelor instruite, ponderea cea mai mare o constituie femeile circa 83%, această caracteristica fiind specifică pentru toate grupele de instruire organizate. Vârsta medie a participanților la instruiri rămâne a fi una tânără, constituind 41 ani, dar mai mare comparativ cu anul 2015 (36,6 ani).[3]

Distribuția întreprinzătorilor instruiți după durata de activitate a întreprinderii denotă, că la toate etapele ciclului de viață a întreprinderii ei au nevoie de cunoștințe și competențe antreprenoriale întru realizarea unei activități eficiente. Astfel, din totalul antreprenorilor participanți la instruire câte 10% activează între 1-3 și 5-10 ani, câte 7% din participanții activează între 0-1 ani și mai mult de 10 ani pe piață și 9% din participanți desfășoară activitatea între 3-5 ani.

Pe parcursul anului 2016, prin intermediul **Centrului de Consultanță și Asistență în Afaceri (CCAA) și Ghișeului Unic ODIMM**, 1035 persoane au fost informate despre prevederile programelor de stat destinate IMM, inclusiv implementate de către ODIMM (PARE 1+1, PNAET, GEA, FGC, etc). Peste 1350 persoane au beneficiat de servicii de consultanță focusate pe necesitățile individuale ale solicitanților privind activitatea antreprenorială, inclusiv pe depășirea barierelor cu instituțiile financiare, organele fiscale din teritoriu, etc.

În scopul îmbunătățirii suportului acordat IMM la inițierea și dezvoltarea afacerilor, în perioada raportată, CCAA a creat Baza de date a beneficiarilor serviciilor de consultanță, a standardizat procesul de consultanță și a elaborat Manualul Serviciului de Consultanță.

Periodic, prin intermediul site-ului www.odimm.md sau prin canalele mass-media specifice, are loc diseminarea informației despre principalele evenimente și surse de asistență financiară, oferite de fondurile internaționale IMM-urilor. [3]

Însă, numărul întreprinderilor participante la instruirile din cadrul programelor nominalizate, au o pondere nesemnificativă în numărul total al întreprinderilor din Moldova, care au nevoie de aceste servicii. În afară de aceasta, majoritatea Programelor, orientate spre dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii, sunt destinate mediilor rurale.

Magenta Consulting a cercetat în perioada septembrie-octombrie 2015 profilul tinerilor antreprenori și potențiali antreprenori. Din studiul analizat, a fost preluat un fragment care are atribuție la subiectul cercetat, și anume necesitatea de instruire a antreprenorilor: *De ce instruiri au nevoie tinerii?*

- Există percepția că tinerii din capitală sunt privilegiați, fiindcă au mai multe posibilități de instruire, acces la mai multe programe de susținere decât tinerii din alte localități.
- Tinerii care doresc deschiderea unei afaceri declară că simt cea mai mare lipsă de cunoștințe în domeniul contabilității și domeniul legislativ (spre exemplu, la focus grupuri s-a menționat că ar fi bine ca tinerii antreprenori să cunoască procedura deschiderii unei afaceri, să cunoască ce tipuri de documente trebuie pregătite, să urmeze o pregătire în domeniul exportului-importului pentru a putea să se descurce fără ajutorul brokerilor, serviciile cărora sunt costisitoare)**.**
- Din totalul persoanelor care au deja deschisă o afacere, 47% simt necesitatea cunoașterii unor limbi străine. Cele mai des menționate au fost limba engleză, germană și rusă.
- Atât tinerii care planifică deschiderea unei afaceri cât și cei care au deja deschisă o afacere au menționat că simt necesitatea instruirilor pe tema artei negocierilor (69% în cazul potențialilor antreprenori și 59% în cazul actualilor antreprenori), stabilirii relațiilor cu clienții (67% și 55%), vânzărilor (65% și 58%) și modalităților de a găsi clienți noi (67% și 58%).
- Tinerii antreprenori și potențialii antreprenori recunosc beneficiile în urma unor instruiri pe astfel de teme, precum: modalități de finanțare a unei afaceri nou create (cum se aplică pentru obținerea unor credite, ce granturi există și cum ele pot fi obținute, ce programe de stat se oferă etc.), bazele contabilității și ale fiscalității, aspecte juridice ale unei întreprinderi, cunoașterea drepturilor și obligațiilor unui antreprenor, modalități de asigurare a influxului de clienți, relaționarea cu clienții.[4]

Din cele relatate mai sus, putem trasa principalele probleme legate de infrastructura de susţinere şi dezvoltare a afacerilor în Republica Moldova:

- Acceptare selectivă al reprezentanților micului business la serviciile incubatoarelor de afaceri și parcurilor tehnologice.
- Piața serviciilor de consultanță în afaceri nu este dezvoltată.
- Nu sunt stabilite regulamente, acte normative, standarde şi criterii de calitate pentru serviciile de consultanță în afaceri.
- Nu există organe de acreditare a consultanților în afaceri.
- Lipsa profesiei de consultant în afaceri.
- Lipsa ori insuficiența datelor, statisticilor, informațiilor periodice, privind serviciile de consultanță în afaceri din Republica Moldova.

Soluții de dezvoltare și creștere a credibilității pentru serviciile de consultanță în afaceri:

- Elaborarea conceptului de consultanță în afaceri.
- Reglamentarea activității de consultanță în afaceri.
- De inițiat completări în Cadrul Național al Calificărilor cu profesia Consultant în afaceri (cu specificarea specializării).

- De elaborat Programul de masterat *Business consulting.*
- Să se permită realizarea activității de consultanță în afaceri numai deținătorilor de *Certificat de calificare al consultantului*.

Concluzii: Prin intermediul formării şi dezvoltării abilităţilor şi competenţelor manageriale ale întreprinzătorilor, se urmăreşte, în mod indirect, consolidarea poziţiilor întreprinderilor pe piață, ajutându-le să fortifice societatea economică, să le facă capabile să concureze cu alte întreprinderi, atât pe plan naţional, cât şi internaţional. Prin întărirea poziţiilor întreprinderilor, se promovează şi crearea de noi locuri de muncă, diminuând astfel rata şomajului în zonele unde sunt situate afacerile. Găsirea modalităţilor de depăşire a crizelor interne în întreprinderile, mai ales a celor aflate în primele etape ale ciclului de viaţă, vor reduce riscul de apariţie precoce a fazei de declin şi lichidării afacerii. Suntem conştienţi că, în condiţiile economiei concurenţiale apariţia şi dispariţia întreprinderilor este dictată de piaţă, însă, în cazul Republicii Moldova, sunt necesare măsuri de motivare a întreprinzătorilor să dezvolte afacerea şi să creeze noi locuri de muncă pentru a încetini migraţia forţei de muncă peste hotare.

Bibliografie:

1. http://cis.gov.md/content/6 compartimentul Statistica
2. www.statistica.md / Rubrica Antreprenoriat)
3. www.odimm.md
4. Tinerii antreprenori și potențiali antreprenori. www.http://consulting.md/rom/statistici-si-publicatii/page:3
5. MIRONOV Sv. *Dezvoltarea managementului afacerilor mici şi mijlocii în condiţiile economiei concurenţiale*. Teza de doctor. Chișinău, 2012. 172 pag.
6. ЯНЧЕВА А. *Бизнес-консалтинг в Молдове: тенденции, спрос, перспективы.* În: Business Class, aprilie, 2013. Pag. 32-36.