

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

Cu titlu de manuscris

C.Z.U: 658.14/.15; 334.72.012.63/.64 (478) (043)

CERBUȘCA VIORICA

**FINANȚAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI
MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA:
SPECIFICUL ÎNTREPRINDERILOR INOVAȚIONALE**

Specialitatea 522.01. Finanțe

Teză de doctor în științe economice

Conducător științific:

**ULIAN Galina
Prof.univ., dr.hab.**

Autorul:

CERBUȘCA Viorica

CHIȘINĂU, 2016

© Cerbușca Viorica, 2016

CUPRINS

ADNOTARE	5
LISTA ABREVIERILOR	8
INTRODUCERE	11
1. PERFORMANȚELE ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN ECONOMIILE BAZATE PE CUNOAȘTERE DIN PERSPECTIVA FACILITĂRII ACCESULUI LA FINANȚARE	17
1.1. Abordarea teoretico-metodologică a accesului la finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii	17
1.2. Concepte cu privire la dezvoltarea inovațiilor în cadrul economiilor bazate pe cunoaștere	22
1.3. Rolul întreprinderilor mici și mijlocii în economiile bazate pe cunoaștere și importanța accesului la finanțare pentru dezvoltarea acestora	28
1.4. Analiza performanțelor sectorului întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova	40
1.5. Concluzii la capitolul 1	49
2. PARTICULARITĂȚILE FINANȚĂRII ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA	50
2.1. Abordarea surselor de finanțare a activității întreprinderilor mici și mijlocii	50
2.2. Analiza instituțiilor financiare bancare și nebancare din Republica Moldova prin prisma satisfacerii necesității de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii	56
2.3. Politica de stat privind dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova și facilitarea accesului la finanțare	71
2.4. Performanțele financiare ale Fondului de Stat de Garantare a Creditelor din Republica Moldova din perspectiva facilitării accesului la credite al întreprinderilor mici și mijlocii	79
2.5. Concluzii la capitolul 2	90
3. FINANȚAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII ȘI IMPLEMENTĂRII INOVAȚIILOR	92
3.1. Instrumente financiare moderne de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii inovatoare.....	92

3.2. Aspectele dezvoltării și finanțării întreprinderilor inovatoare în cadrul instituțiilor de suport în afaceri din Republica Moldova	108
3.3. Elaborarea instrumentului de evaluare a gradului inovativ al întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova	116
3.4. Configurarea instrumentelor financiare pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii inovatoare din Republica Moldova	124
3.5. Concluzii la capitolul 3	129
CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI.....	131
BIBLIOGRAFIE	134
ANEXE	146
Anexa 1 Evoluția capitalului și antreprenoriatului din antichitate până în perioada modernă	147
Anexa 2 Tipuri de inovații și exemple.....	149
Anexa 3 Evoluția sistemului economic japonez	153
Anexa 4 Caracteristicile sectorului IMM în statele Asiei	154
Anexa 5 Segmentarea întreprinderilor micro, mici și mijlocii din Uniunea Europeană conform principalilor indicatori	155
Anexa 6 Distribuția IMM din Statele UE, SUA, Japonia după principalii indicatori	156
Anexa 7 10 principii ale Small Business Act	157
Anexa 8 Programe europene pentru dezvoltarea IMM	158
Anexa 9 Cadrul legislativ ce vizează sectorul IMM din Republica Moldova	161
Anexa 10 Condiții pentru licențierea Asociațiilor de Economii și Împrumut	163
Anexa 11. Analiza SWOT a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova	164
Anexă 12 Chestionar “Percepția antreprenorilor asupra accesului la finanțare”	165
Anexa 13 Reglementarea și supravegherea fondurilor de garantare a creditelor	168
Anexa 14 Fondurile de Garantare a Creditelor	169
Anexa 15 Scheme de garantare a creditelor din Republica Moldova	182
Anexa 16 Cadrul legislativ privind inovațiile și infrastructura de finanțare a acestora	184
Anexă 17 Incubatoarele de afaceri în Republica Moldova	185
Anexă 18 Programe Naționale de dezvoltare antreprenorială	187
CERTIFICATE DE IMPLEMENTARE	189
DECLARAȚIA PRIVIND ASUMAREA RĂSPUNDERII	191
CURRICULUM VITAE	192

ADNOTARE

la teză pentru obținerea gradului de doctor în economie “Finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova: specificul întreprinderilor inovatoare”,
Viorica Cerbușca, Chișinău 2016, Specialitatea 522.01. Finanțe

Structura tezei: Teza de doctor a fost elaborată în cadrul catedrei “Finanțe și Asigurări” a ASEM și include adnotare, introducere, 3 capitole, concluzii generale și recomandări, bibliografia din 141 titluri, 18 anexe, 133 pagini text de bază, 11 tabele, 45 figuri. Cercetările sunt reflectate în 9 publicații științifice (3,99 c.a) și un ghid practic.

Cuvintele cheie: utilizate în cadrul cercetării: IMM, inovație, acces la finanțare, surse de finanțare, deficit de finanțare, garanție financiară, capital de risc, microfinanțare, dezvoltare economică, investiții, granturi.

Domeniul de studiu al tezei îl reprezintă finanțele întreprinderii, monedă și credit, dezvoltarea, finanțarea și inovarea în sectorul IMM.

Scopul lucrării: Autorul și-a trasat drept scop al cercetării dezvoltarea modelului eficient și durabil de facilitare a accesului la finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii, inclusiv inovatoare, prin revizuirea și reconfigurarea viziunii existente privind susținerea sectorului IMM.

Obiectivele cercetării reprezintă: analiza interdependenței accesului la finanțare și gradului de dezvoltare a IMM; studierea politicilor și instrumentelor internaționale de susținere a dezvoltării IMM și elaborarea recomandărilor de adaptare a politicii de stat pentru facilitarea accesului la finanțare; analiza impactului mijloacelor bugetare alocate prin programul “Susținerea întreprinderilor mici și mijlocii” asupra facilitării accesului la finanțare; determinarea gradului de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova de către instituțiile clasice: sistemul bancar, de microfinanțare, leasing; explorarea oportunităților de implementare în Republica Moldova a instrumentelor financiare inovative; evaluarea activității Fondului de Stat de Garantare a Creditelor (FGC) din Republica Moldova, misiunea căruia reprezintă îmbunătățirea accesului la credite pentru IMM; analiza specificului întreprinderilor inovatoare și importanței accesului la finanțare pentru dezvoltarea acestora; elaborarea propunerilor de diversificare a instrumentelor de finanțare a IMM.

Noutatea și originalitatea științifică constă în: stabilirea corelației dintre conceptul de specializare inteligentă și dezvoltarea IMM inovatoare; optimizarea instrumentelor financiare clasice și moderne pentru asigurarea accesului întreprinderilor mici și mijlocii la finanțare; configurarea modelului inovativ de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova; formularea propunerilor privind sporirea gradului de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii în baza rezultatelor chestionarului “Percepția antreprenorilor asupra accesului la finanțare”; elaborarea modelului de evaluare a gradului de implicare a întreprinderilor mici și mijlocii în activități inovatoare; configurarea instrumentului de eficientizare a activității Fondului de Stat de Garantare a Creditelor în vederea multiplicării mijloacelor bugetare alocate în scopul facilitării accesului la finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii.

Problema științifică importantă soluționată în domeniul de cercetare constă în elaborarea unei viziuni moderne cu privire la facilitarea accesului la finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii, inclusiv inovatoare, bazată pe optimizarea instrumentelor financiare clasice, configurarea instrumentelor și modelelor de finanțare inovative, formularea setului de indicatori de evaluare a gradului inovativ în întreprinderile din țară, fapt care a condus la revizuirea abordării existente cu privire la finanțare, implicând, în acest proces, instituțiile financiare, mediul de afaceri, statul.

Semnificația teoretică a tezei derivă din dezvoltarea conceptelor privind îmbunătățirea accesului la finanțare a IMM, elaborarea metodologiei de evaluare a angajării întreprinderilor în activități inovatoare, configurarea modelului inovativ de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova.

Valoarea aplicativă a lucrării este reprezentată de instrumentele financiare internaționale adaptate de către autor pentru îmbunătățirea accesului la finanțare a IMM din țară, inclusiv care implementează inovații (finanțarea alternativă, facilități fiscale, fond cu capital de risc); modelul de optimizare a activității Fondului de Stat de Garantare a Creditelor. Concluziile și recomandările autorului ar putea sta la baza unor analize și cercetări ulterioare.

Implementarea rezultatelor științifice. Rezultatele cercetării au fost acceptate a fi implementate de către Ministerul Economiei al Republicii Moldova și ICS “Total Leasing and Finance” SA. Concomitent, având o valoare aplicativă, aceasta ar putea fi utilizată de antreprenori pentru a determina care sunt cele mai eficiente oportunități de finanțare.

ANNOTATION

to the Doctoral Thesis in Economics with the theme: "Financing small and medium enterprises in the Republic of Moldova: the specific of innovative enterprises",
Viorica Cerbusca, Chisinau 2016, Specialty 522.01. Finance

Structure of the thesis: The paper was developed at the Department "Finance and Insurance", ASEM and includes introduction, three chapters, conclusions and recommendations, bibliography consisting of 141 sources, 18 annexes, 133 pages of main text, 11 tables, 45 figures. The researchers are reflected in 9 scientific publications and a practical guide.

Keywords used in the framework of the research: SMEs, innovation, access to finance, financing sources, financial gap, financial guarantee, venture capital, microfinancing, economic development, investments, grants.

Field of study: finance, currency and credit, development and financing of the SMEs sector

The purpose of this paper is to develop an efficient and sustainable model to facilitate access to finance for small and medium enterprises, including innovative companies, by reviewing and reconfiguring existing vision on supporting the SME sector.

The objectives of the research are the analysis of the correlation of the level of access to finance and SME development; the research of the international policies and instruments for SME development and elaboration of recommendations for adjusting the state policy in order to facilitate the access to finance; analysis of the impact of the budgetary funds allocated to the program "Support for small and medium enterprises" on the access to finance for SMEs; determination of the level of financing of small and medium enterprises in Moldova by classic institutions: banks, microfinancing organizations, leasing companies; exploring opportunities for innovative financial instruments implementation; assessment of the impact of the State Credit Guarantee Fund on facilitating access to credits for SMEs; analysis of the innovative companies and the impact of facilitating access to finance for their development; elaboration of proposals for SMEs financing instruments diversification.

The scientific novelty and originality consist in determination of the correlation between the concept of smart specialization and development of innovative SMEs; optimization of classic and modern financial instruments in order to improve SME access to finance; setting the innovative model for SME financing; formulation of proposals for improving the SME financing based on the results of the questionnaire "The perception of entrepreneurs on access to finance "; develop the model for assessing the degree of SME involvement in innovative activities; configuration of the tool which will improve the activity of the State Credit Guarantee Fund in order to multiply the budgetary funds allocated for improving the SME access to finance.

Important scientific issue solved consist in developing a modern visions on improving access to finance for small and medium enterprises, including innovative companies, based on the optimization of traditional financial instruments, configuration of tools and innovative funding models, formulation of a set of indicators for identification and assessing the innovative enterprises in the country, adaptation of financial instruments to the needs and capacities of the sector, which led to the revision of the existing approach on financing, involving in this process financial institutions, business sector, state.

Theoretical relevance of the thesis derives from the concept on improving access to finance for SMEs; development of the methodology for SME evaluation on innovative activities engaging; setting innovative model for financing of small and medium enterprises in Moldova.

The value of the work is represented by international financial instruments adapted for improved access to finance for SMEs (alternative financing, fiscal facilities, venture capital); optimization model of the Credit Guarantee Fund activity. Author's conclusions and recommendations could be the basis of further analysis and research.

Implementation of scientific results. The research has been accepted to be implemented by the Ministry of Economy of Moldova and ICS "Total Leasing and Finance" JSC.

АННОТАЦИЯ

к докторской диссертации «Финансирование малых и средних предприятий из Республики Молдова: особенности инновационных предприятий»
Виорика Чербушка, Кишинев, 2016, специальность 522.01. Финансы

Структура диссертации: диссертация была разработана на кафедре «Финансы и Страхование» Молдавской Экономической Академии и состоит из: введения, трех глав, выводов и предложений, библиографии из 141 источников, 18 приложений, 133 страниц базового текста, 11 таблиц, 45 графиков. Исследования отображены в 9 научных публикациях и одном практическом руководстве.

Ключевые слова: малые и средние предприятия (МСП), инновации, доступ к финансовым ресурсам, источники финансирования, достаточность финансирования, финансовое поручительство, венчурный капитал, микрофинансирование, экономическое развитие, инвестиции, гранты.

Область исследования: финансы; деньги; кредит, развитие и финансирование сектора МСП.

Цель исследования: создание эффективной и устойчивой модели для упрощения доступа к финансированию МСП, в том числе инновационных путем рассмотрения и перенастройки существующего видения по поддержке сектора МСП.

Задачами исследования являются: анализ взаимозависимости степени доступа к финансированию и уровня развития МСП; изучение международных политик и инструментов поддержки и развития МСП а также разработка рекомендаций по адаптации государственной политики для упрощения доступа к финансовым ресурсам; анализ степени влияния бюджетных ресурсов выделенных на программу «Поддержка малого и среднего бизнеса» на облегчение доступа к финансированию; определение степени финансирования МСП Республики Молдова традиционными инструментами; банковской системой, организациями микрофинансирования и лизинга; изучение возможности внедрения в Республике Молдова инновационных финансовых инструментов; оценка деятельности Государственного Фонда по Гарантированию Кредитов в Республике Молдова целью которого является облегчение доступа к кредитам для МСП; анализ специфики инновационных предприятий и важности доступа к финансированию для их развития; разработка предложения по диверсификации инструментов финансирования МСП.

Научная новизна и оригинальность исследования состоит в: установлении взаимосвязи между концепцией умной специализации и развитием инновационных МСП; оптимизации классических и современных финансовых инструментов для обеспечения доступа МСП к финансированию; построение инновационной модели финансирования МСП на основании результатов опроса «Восприятие предпринимателей доступа к средствам финансирования»; разработка модели оценки уровня участия МСП в инновационных проектах; разработка инструмента влияющего на повышение эффективности Государственного Фонда по Гарантированию Кредитов связанного с умножением государственных средств для упрощения доступа к финансированию МСП.

Научная проблема высокой значимости, разрешенная в данной области исследования состоит в разработке современного видения упрощения доступа к финансированию для МСП, в том числе инновационных, основного на оптимизации классических финансовых инструментов, конфигурации инновационных инструментов и моделей финансирования; формулирование показателей оценки уровня инноваций МСП, что привело к пересмотру имеющегося подхода по поводу финансирования, вовлекая в этот процесс финансовые институты, предприятия, государство.

Теоретическая значимость работы вытекает из развития концепций упрощения доступа к финансированию МСП, разработки методологии оценки вовлечения предприятий в инновационные проекты, конфигурации инновационной модели финансирования МСП в Республике Молдова.

Практическая значимость работы представлена международными финансовыми инструментами адаптированных автором для упрощения доступа к финансированию МСП, в том числе теми которые внедряют инновации (альтернативное финансирование, налоговые льготы, венчурный капитал); модель оптимизации деятельности Государственного Фонда по Гарантированию Кредитов. Выводы и предложения разработанные автором могут быть использованы для последующих исследований.

Внедрение научных результатов. Необходимость внедрения результатов исследования было подтверждено Министерством Экономики и Компанией «Total Leasing and Finance» SA.

LISTA ABREVIERILOR

ADC – autoritatea de dezvoltare a creditelor

ADR – Agenție de Dezvoltare Regională

AECM – Asociația Europeană de garantare Mutuală

AEÎ – Asociațiile de economii și împrumut

AEÎC - Asociațiile de economii și împrumut a cetățenilor

ASEM – Academia de Studii Economice din Moldova

AȘM – Academia de Științe a Moldovei

BA – Business angels

BC – Bancă comercială

BERD – Banca Europeană pentru Dezvoltare și Reconstrucții

BI – business incubator

BNM – Banca Națională a Moldovei

BNS – Biroul Național de Statistică

BRD – Biroul Relațiilor cu Diaspora

CAPM – Capital Asset Pricing Model

CD – cercetare și dezvoltare

CE – Comisia Europeană

CEÎM – Carta Europeană a Întreprinderilor Mici

CGC – Corporația de Garantare a Creditelor (Japonia)

COSME – Programul de competitivitate pentru întreprinderile mici și mijlocii europene

CMRZB – Banca de garantare și dezvoltare cehă-moraviană

CSZ – coroana cehă

DFID – Departamentul pentru Dezvoltare Internațională a Marii Britanii

DLC – Directoratul Liniei de Credit pe lângă Ministerul Finanțelor

EBAN – Rețeaua Europeană a Investitorilor Informali (European Business Angels Network)

EFSE – Fondul Europei de Sud-Est

EIB – Banca Europeană de Investiții

EUR – Euro

£ - Lira sterlină

FEI – Fondul European de Investiții

FFF – familie, prieteni, alte persoane (family, friends, fools)

FGC – Fondul de garantare a creditelor

FSADMB – Fondul pentru susținerea antreprenoriatului și dezvoltarea micului business

IA – incubator de afacere

IFAD – Fondul Internațional pentru Dezvoltare în Agricultură
IFP – instituție financiară parteneră
IGI – Indicele global al inovației
IMM – Întreprinderi mici și mijlocii
INCE – Institutul de Național de Cercetări Economice
IP – Proprietate intelectuală
JASME – Agenția Japoneză de Dezvoltare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii
MAIB – Banca Comercială “Moldova-Agroindbank” SA
MDL – leu moldovenesc
MEDAF – Model de evaluare a activelor financiare
MIEPO – Organizația moldovenească de promovare a investițiilor și exporturilor
NLFC – Corporația de Finanțare a Japoniei (Național Life Finance Corporation)
ODIMM – Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii
OECD – Organizația Economică pentru Cooperare și Dezvoltare
OMF – Organizații de microfinanțare
OSCE – Organizația pentru Securitate și Ccooperare în Europa
PARE – Programul de Atragere a Remitențelor în Economie
PC – Program cadru
PCI – Programul de Competitivitate și Inovare
PIB – Produsul intern brut
PNAET – Programul Național de Abilitare Economică a Tinerilor
RM – Republica Moldova
RISP – Programul de **investiții** rurale
RSC – responsabilitate social-corporativă
SA – Societate pe acțiuni
SBA – Legea întreprinderilor mici și mijlocii europene (Small Business Act)
SBS – suport în micul business (small business support)
SCB – Banca Centrală Shinkin (Japonia)
SGC – schema de garantare a creditelor
SGF – scrisoare de garanție financiară
SME – întreprinderi mici și mijlocii (small and medium enterprises)
SRL – societate cu răspundere limitată
SUA – Statele Unite ale Americii
VA – Taxa pe Valoare Adăugată
UE – Uniunea Europeană

URSS – Uniunea Republicilor Sovietice Socialiste

USAID – Agenția Statelor Unite ale Americii pentru Dezvoltare

USD – dolar american

VAB – Valoarea Adăugată Brută

VC – Fond cu capital de risc / venture capital

INTRODUCERE

Actualitatea și importanța temei de cercetare

În cadrul unei economii bazate pe cunoaștere rolul de actor principal i-a fost atribuit sectorului întreprinderilor mici și mijlocii (IMM), iar facilitarea accesului la finanțare este un factor esențial care contribuie la dezvoltarea capacităților de inovare ale companiilor, sporirea productivității și creșterea competitivității pe piață. În Republica Moldova, sectorul IMM reprezintă cca 97% din totalul întreprinderilor, asigurând locuri de muncă pentru 55,1% angajați ai unităților economice și înregistrând venituri din vânzări de 30,8%. Performanțele reduse ale IMM sunt cauza mai multor factori, precum educația financiară slab-dezvoltată, infrastructura de suport necorespunzătoare pentru dezvoltarea întreprinderilor inovaționale, resurse financiare scumpe și greu de accesat.

Prezenta lucrare elucidează faptul că problemele întâmpinate de întreprinderile mici și mijlocii în accesarea surselor de finanțare constituie una dintre principalele bariere ale acestui sector, care stagnează dezvoltarea inovațiilor, crearea produselor și serviciilor cu valoare adăugată înaltă, promovarea vizează determinarea factorilor cheie care au un impact semnificativ asupra accesului la finanțare al întreprinderilor mici și mijlocii, inclusiv cele inovative, identificarea surselor de finanțare pentru exporturilor și substituirea importurilor. Prin urmare, asigurarea accesului la o finanțare adecvată pentru întreprinderile mici și mijlocii este o condiție imperativă pentru creșterea și dezvoltarea unui stat.

În cadrul cercetării, autorul constată că, în prezent, nu există o metodă unică și universală de a finanța sectorul IMM. Fiecare unitate economică are necesități diferite de finanțare, influențate de etapa de dezvoltare, mărimea, domeniul în care activează etc.

Având în vedere importanța lor pentru dezvoltarea economică a țării, luând în considerare politica statelor industrializate de a susține IMM prin facilitarea accesului la finanțare și promovarea inovațiilor, autorul a ales studiarea temei “Finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova: specificul întreprinderilor inovaționale”.

Descrierea situației în domeniul de cercetare și identificarea problemelor de cercetare. Accesul la finanțare este un subiect de interes înalt pentru cercetători și o problemă de importanță semnificativă pentru factorii de decizie din economiile bazate pe cunoaștere. Astfel, oamenii de știință din străinătate au demonstrat că accesul simplificat la finanțare poate reduce sărăcia, contribui la creșterea economică și generarea locurilor de muncă. În Republica Moldova, accesul la finanțare este o prioritate prevăzută în Strategia națională de dezvoltare “Moldova 2020”, principiul “Finanțe: accesibile și ieftine”, obiectivul autorităților pentru anul 2020 reprezentând „dispunerea de un sistem financiar care să canalizeze în mod eficient resursele financiare de la gospodăriile casnice care produc economii la agenții economici care sunt în

căutare de mijloace pentru finanțarea ideilor lor de afaceri (...)” [1]. În prezent, 35% din IMM din Republica Moldova evidențiază “accesul la finanțare” ca pe o constrângere majoră pentru creșterea și dezvoltarea companiilor, comparativ cu media de 25% înregistrată în țările în curs de dezvoltare. În această ordine de idei, lucrarea evidențiază că dificultățile întâmpinate de IMM în accesarea surselor de finanțare stagnează dezvoltarea inovațiilor, care reprezintă pilonul creșterii economice durabile [2]. În acest context, tema de cercetare este de o actualitate și importanță semnificativă atât în Republica Moldova, cât și în alte state ale lumii. Studiul lucrărilor consacrate a stabilit că subiectul cercetat nu este abordat în întreaga lui complexitate.

Scopul lucrării constă în dezvoltarea modelului eficient și durabil de facilitare a accesului la finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii, inclusiv inovaționale, prin revizuirea și reconfigurarea viziunii existente privind susținerea sectorului IMM.

Pentru atingerea scopului propus, am stabilit următoarele **obiective ale cercetării**:

- Analiza interdependenței accesului la finanțare și gradului de dezvoltare a IMM;
- Studierea politicilor și instrumentelor internaționale de susținere a dezvoltării IMM și elaborarea recomandărilor de adaptare a politicii de stat pentru facilitarea accesului la finanțare;
- Analiza impactului mijloacelor bugetare alocate prin programul “Susținerea întreprinderilor mici și mijlocii” asupra facilitării accesului la finanțare;
- Determinarea gradului de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova de către instituțiile clasice: sistemul bancar, de microfinanțare, leasing;
- Explorarea oportunităților de implementare în Republica Moldova a instrumentelor financiare inovative;
- Evaluarea activității Fondului de Stat de Garantare a Creditelor (FGC) din Republica Moldova, misiunea căruia reprezintă îmbunătățirea accesului la credite pentru IMM.
- Analiza specificului întreprinderilor inovaționale și importanței accesului la finanțare pentru dezvoltarea acestora;
- Elaborarea propunerilor de diversificare a instrumentelor de finanțare a IMM.

Obiectul cercetării îl reprezintă întreprinderile mici și mijlocii, în special inovaționale, care pot genera valoare adăugată înaltă și influența pozitiv creșterea economică.

Noutatea și originalitatea științifică a cercetării constă în:

- Stabilirea corelației dintre conceptul de specializare inteligentă și dezvoltarea IMM inovaționale;
- Optimizarea instrumentelor financiare clasice și moderne pentru asigurarea accesului întreprinderilor mici și mijlocii la finanțare;

- Configurarea modelului inovativ de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova;
- Formularea propunerilor privind sporirea gradului de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii în baza rezultatelor chestionarului “Percepția antreprenorilor asupra accesului la finanțare”;
- Elaborarea modelului de evaluare a gradului de implicare a întreprinderilor mici și mijlocii în activități inovatoare;
- Configurarea instrumentului de eficientizare a activității Fondului de Stat de Garantare a Creditelor în vederea multiplicării mijloacelor bugetare alocate în scopul facilitării accesului la finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii.

Problema științifică importantă soluționată în domeniul de cercetare constă în elaborarea unei viziuni moderne cu privire la facilitarea accesului la finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii, inclusiv inovatoare, bazată pe optimizarea instrumentelor financiare clasice, configurarea instrumentelor și modelelor de finanțare inovative, formularea setului de indicatori de evaluare a gradului inovativ în întreprinderile din țară, fapt care a condus la revizuirea abordării existente cu privire la finanțare, implicând, în acest proces, instituțiile financiare, mediul de afaceri, statul.

Semnificația teoretică a cercetării derivă din dezvoltarea conceptelor privind îmbunătățirea accesului la finanțare a IMM, elaborarea metodologiei de evaluare a angajării întreprinderilor în activități inovatoare, configurarea modelului inovativ de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova.

Valoarea aplicativă a lucrării este reprezentată de instrumentele financiare internaționale adaptate de către autor pentru îmbunătățirea accesului la finanțare a IMM din țară, inclusiv care implementează inovații (finanțarea alternativă, facilități fiscale, fond cu capital de risc); modelul de optimizare a activității Fondului de Stat de Garantare a Creditelor. Concluziile și recomandările autorului ar putea sta la baza unor analize și cercetări ulterioare.

Aprobarea rezultatelor științifice. Abordările teoretice, elaborările metodologice și recomandările prezentate în lucrare au fost expuse în lucrările științifice publicate în 3 reviste științifice, recenzate din Republica Moldova, 6 conferințe și simpozioane științifice, organizate în cadrul Academiei de Studii Economice a Moldovei, Universității de Stat din Moldova. De asemenea, autorul a participat la conferințe naționale și internaționale, în cadrul cărora a prezentat atât evoluția sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, cât și oportunitățile de finanțare a unei afaceri. Autorul în colaborare cu o echipă de specialiști a publicat broșura cu privire la “Impozitarea întreprinderilor mici și mijlocii”.

Suportul metodologic și teoretic al tezei. Baza metodologică a tezei o constituie lucrările elaborate în cadrul Centrelor de cercetare, Universități, Instituții internaționale și naționale. Drept fundament teoretic al tezei au servit lucrările științifice ale cercetătorilor străini, precum Shumpeter J., Chesbrough H., Beck T., Demirguc-Kunt A., Laeven L., Levine R., Teraoka H. ș.a. Un aport important la studierea problematicii a fost adusă de cercetătorii și practicienii autohtoni: Cobzari L., Ulian G., Hâncu R., Ciubotaru M., Ganea V., Doga-Mîrzac M., Botnari N., Aculai E., Timuș A., Veverița V., Erhan L. etc. Cercetări în domeniu sunt efectuate de instituții naționale și internaționale specializate. Totodată, radiografia domeniului este efectuată de către instituțiile de resort în procesul de monitorizare și evaluare a Strategiei naționale de dezvoltare “Moldova 2020” și Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012–2020, unde sunt prezentate rezultatele obținute, însoțite de indicatori cantitativi și calitativi, precum și gradul de realizare a acțiunilor planificate.

Ca **suport informațional** autorul a utilizat actele legislative și normative în domeniul IMM, rapoartele și publicațiile Guvernului Republicii Moldova. De asemenea, cercetarea s-a bazat pe datele statistice colectate de Biroul Național de Statistică, studiile Băncii Mondiale, Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE), Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD) etc. Autorul a analizat în teren instrumentele și programele implementate de organizațiile de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii, în special inovaționale, din următoarele state: Polonia (Parcul tehnologic din Poznan), Japonia (National Life Finance Corporation, Agenția Japoneză pentru IMM), România (Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru întreprinderi mici și mijlocii), precum și din oficiu: Israel, Estonia ș.a.

Metodologia cercetării științifice. Pentru atingerea obiectivelor propuse în cadrul studiului, autorul a utilizat următoarele metode și instrumente de cercetare: metoda documentară, bazată pe accesarea și studierea bibliografiei generale și de specialitate; metoda sintezei, comparației, analogiei și grupării datelor cantitative și calitative; metoda grafică pentru reprezentarea datelor; metoda analizei SWOT pentru identificarea punctelor forte și slabe ale sectorului; metoda Canvas pentru analiza instrumentelor de finanțare și elaborarea unui model inovativ de finanțare a IMM; metoda analizei comparative aplicată pentru instrumentele de finanțare; metoda chestionării în vederea determinării percepției antreprenorilor privind accesul la finanțare și aprecierea implicării IMM în activități inovaționale.

Implementarea rezultatelor științifice. Având în vedere că cercetarea se bazează pe un sector al economiei prioritar pentru politica de dezvoltare a statului, rezultatele acesteia au fost acceptate spre implementare de către Ministerul Economiei al Republicii Moldova și ICS “Total Leasing and Finance” SA. Concomitent, având o valoare aplicativă, aceasta ar putea fi utilizată

de antreprenori pentru a determina cele mai eficiente oportunități de finanțare.

Directiile de soluționare a problemei de cercetare constau în detalierea elementelor de conexiune dintre conceptul de specializare inteligentă și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii inovatoare; elaborarea metodologiei de evaluare a implicării întreprinderilor în activități inovatoare; determinarea eficienței surselor de finanțare pentru dezvoltarea performanțelor întreprinderilor mici și mijlocii, inclusiv inovatoare; configurarea instrumentului de eficientizare a Fondului de Stat de Garantare a Creditelor; elaborarea modelului inovativ de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova.

Publicațiile la tema tezei. Rezultatele cercetărilor științifice efectuate în teza de doctor au fost publicate în 9 lucrări științifice cu un volum 3,99 c.a.

Volumul și structura tezei. Teza de doctor a fost concepută cu următoarea structură: introducere, trei capitole, concluzii generale și recomandări, bibliografie din 141 titluri și 18 anexe. Teza este expusă pe 133 pagini text de bază, conține 45 figuri, 11 tabele.

Structura și conținutul tezei. Ținând cont de scopul și obiectivele propuse, autorul a structurat lucrarea în următoarele capitole și secțiuni: introducere, trei capitole, concluzii generale și recomandări, lista surselor bibliografice, anexe, precum și adnotările în 3 limbi (română, engleză, rusă), certificatele de implementare, curriculum vitae.

În **Introducere** este elucidată actualitatea și importanța temei studiate; este identificată problema accesului dificil la finanțare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, inclusiv inovatoare, de unde derivă scopul și obiectivele cercetării; este expusă problema științifică importantă soluționată; sunt descrise elementele de noutate și originalitate științifică; este prezentată aprobarea și implementarea rezultatelor cercetării.

Capitolul 1 “Performanțele întreprinderilor mici și mijlocii din economiile bazate pe cunoaștere din perspectiva facilitării accesului la finanțare” cuprinde sinteza abordărilor teoretico-metodologice cu privire la accesul la finanțare, cercetează evoluția sectorului IMM, precum și constrângerile acestuia, prezintă importanța Strategiei de specializare inteligentă în vederea stimulării întreprinderilor inovatoare. Autorul abordează aspectul inovativ al IMM.

În cadrul **capitolului 2 “Particularitățile finanțării întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova”** sunt explorate instrumentele și sursele de finanțare pentru sector, este determinat gradul de finanțare a IMM de către instituțiile financiare, analizat impactul mijloacelor bugetare alocate prin programul “Susținerea întreprinderilor mici și mijlocii” asupra facilitării accesului la finanțare, prezentată importanța Fondurilor de Garantare a Creditelor pentru facilitarea accesului la credite și elaborate propuneri de îmbunătățire a schemelor de garantare a creditelor din țară. Autorul analizează experiența străină și națională în domeniu.

Capitolul 3 al lucrării “Finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii în contextul dezvoltării și implementării inovațiilor” prezintă inovațiile prin prisma sectorului IMM; descrie instrumentele financiare inovative; analizează experiența internațională în promovarea inovațiilor în întreprinderi; explorează oportunitățile de implementare în Republica Moldova a instrumentelor financiare moderne; propune modelul inovativ de finanțare a IMM.

Compartimentul „**Concluzii generale și recomandări**” cuprinde concluziile tematice efectuate pe parcursul cercetării, precum și formularea concluziei generale, sunt descrise rezultatele de bază ale cercetărilor efectuate și sunt înaintate recomandările referitoare la facilitarea accesului la finanțare pentru IMM din Republica Moldova, în special inovaționale.

Cuvintele-cheie. IMM, inovație, acces la finanțare, surse de finanțare, deficit de finanțare, garanție financiară, capital de risc, microfinanțare, dezvoltare economică, investiții, granturi.

1. PERFORMANȚELE ÎNTRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN ECONOMIILE BAZATE PE CUNOAȘTERE DIN PERSPECTIVA FACILITĂRII ACCESULUI LA FINANȚARE

1.1. Abordarea teoretico-metodologică a accesului la finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii

Germenii afacerilor provin din antichitate, unde activitatea de bază a populației era agricultura. Micii proprietari conștientizau importanța adoptării unor decizii privind cantitatea și tipul culturilor semănate, astfel încât, la sfârșit de an, să poată plăti atât taxele, cât și să economisească pentru consumul intern. Mai mult, adesea erau necesare asocierile dintre vecini, fapt care asigura o productivitate și rentabilitate mai înaltă. Astfel, din cele mai vechi timpuri, se punea accent pe importanța planificării, analizei și evaluării în afaceri. În evoluție, are loc restrângerea economiei naturale și extinderea economiei de mărfuri, intensificarea circulației bănești, precum și apariția primelor instituții de credit; apare și ia amploare schimbul de mărfuri în localități, între regiuni și țări. Ca rezultat, analizând circulația mărfurilor, precum și creșterea rolului banilor în societate, marii gânditori ai antichității au pus bazele noțiunii de capital. Studiarea conceptelor economice demonstrează că dezvoltarea afacerilor este un factor interdependent de evoluția capitalului, ori, în statele și perioadele care încurajau creșterea acestuia erau înregistrate tendințe pozitive ale inițiativelor private [Anexa 1]. În general, este de menționat că atitudinea față de afaceri rămânea a fi reticentă, fapt care s-a schimbat începând cu perioada industrializării economiei, dezvoltării urbanismului și comerțului. Unii autori, dezvoltă ideea precum că religia a avut un factor decisiv în dezvoltarea ori stagnarea afacerilor. Astfel, Werner Sombart [3], de exemplu, subliniază că iudaismul a avut un rol esențial în schimbarea atitudinii față de antreprenoriat, aceasta fiind cauzat, în special, de faptul că evreii nu puteau deține pământ în Europa și le era interzis să desfășoare activități în anumite domenii, fiind nevoiți să se specializeze în domeniul afacerilor. Max Weber [4] evidențiază că protestantismul a avut un rol fundamental în schimbarea atitudinii față de afaceri și dezvoltarea spiritului antreprenorial. Importanța antreprenoriatului a fost recunoscută începând cu secolul XVIII în Franța, când economistul Richard Cantillona asocia asumarea riscurilor în economie cu noțiunea de antreprenoriat. Revoluția industrială din Anglia, bazată pe capitalismul liberal și pe preponderența inițiativei private [5], este modelul care a stat la baza elaborării unor teorii economice, precum „teoria decolării”, fundamentată de Rostow W. sau „teoria inovației și a dezvoltării”, formulată de Schumpeter J. O altă etapă prin care a trecut antreprenoriatul este capitalismul, caracterizat prin proprietatea privată asupra mijloacelor de producție; generalizarea producției (industriale) de mărfuri și reglementarea acestora de către mecanismele pieței;

organizarea rațională a producției în vederea obținerii unui profit. Agentul economic tipic este antreprenorul, care dirijează desfășurarea producției și își asumă deopotrivă riscurile și beneficiile activității economice. În epoca contemporană, Lucas R. [6] este, probabil, primul care a oferit anumite detalii privind teoria că agenții economici sunt eterogeni în talentul antreprenorial și decizia de a porni o afacere depinde de talentul antreprenorial și al salariilor oferite. Barringer B. și Ireland D. [7] menționează că întregul proces antreprenorial trece prin câteva etape comune: o dată luată decizia, trebuie dezvoltată o idee de afaceri care să asigure succesul prin intermediul unui studiu de fezabilitate, a unei analize și, în sfârșit, elaborarea modelului de afacere. După proiectarea acestuia, următoarea etapă o reprezintă direcționarea de la idee la companie. Ultima fază o constituie administrarea în așa fel încât aceasta să asigure o creștere susținută de capital, care să contribuie la creșterea performanțelor companiei.

Conceptul de performanță este definit și analizat de către diferiți cercetători, dar autorul ține să atragă atenția asupra celui prezentat prin prisma obiectivelor întreprinderii. Astfel, Tannenbaum R. și Schmidt H. afirmă că performanța reprezintă „gradul în care o organizație, ca un sistem social, cu anumite resurse și mijloace, își realizează obiectivele” [8]. Autorul consideră că pentru a deveni performante, întreprinderile ar trebui să activeze într-un mediu economic care să stimuleze dezvoltarea afacerilor, să promoveze inovațiile, să asigure acces la finanțare, să aibă capacitatea de a atrage personal calificat și motivat.

Accesul la finanțare este un subiect de interes semnificativ pentru cercetători și o problemă de mare importanță pentru factorii de decizie. Astfel, cercetători precum Beck T., Demirguc-Kunt A., Laeven L., Levine R. ș.a. au afirmat că un acces îmbunătățit la finanțare contribuie la creșterea economică și generarea locurilor de muncă [9, 10, 11]. Ganbold B. [2] prezintă accesul la finanțare ca incluziune, acces larg la servicii financiare, în cadrul căuia nu există bariere în utilizarea serviciilor financiare. În același timp, el definește îmbunătățirea accesului la finanțare ca majorarea nivelului de disponibilitate a serviciilor financiare, la un preț convenabil. Totodată, accesul la finanțare se referă în principal la furnizarea de servicii, întrucât utilizarea acestora este deja determinată de cerere și ofertă. O altă abordare a accesului la finanțare pentru IMM, este analizată prin prisma a 3 dimensiuni: (i) acces fizic la instituții financiare - IMM au cont bancar, utilizează creditele bancare ca instrumente financiare de bază, apelează la instituții financiare nebancare, instituțiile financiare bancare și/sau nebancare se află într-o arie proximă a IMM; (ii) simplitatea tranzacțiilor; (iii) costul tranzacțiilor [12]. Comisia Europeană, în Rapoartele de analiză a accesului la finanțare al IMM, evidențiază că sectorul se confruntă cu “deficit sau insuficiență de finanțare” (cunoscut în literatura străină ca “financing gap”). Deficitul de finanțare este definit de QFinance Dictionary [13] ca diferența între sumele disponibile și fondurile financiare necesare pentru implementarea unui proiect. Pe de altă parte,

Comisia elucidează deficitul de finanțare ca diferența dintre "formarea de capital" brut și "economii" [14]. Un punct central al cercetărilor prealabile se referă la capacitatea IMM de a înțelege dependența lor de credit și fluxul de numerar. IMM se confruntă cu numeroase obstacole în a împrumuta fonduri, deoarece acestea sunt mici, mai puțin diversificate și au structuri financiare mai slabe. Indicatorii care indică faptul că IMM au constrângeri financiare sunt atât întârzierile la plata creanțelor, cât și lichiditatea în scădere [15]. Teoretic, o problemă de acces la finanțe apare atunci când un proiect nu obține finanțare externă în condițiile în care el ar fi fost finanțat din surse interne (dacă erau disponibile). Această situație apare pentru că există anumite constrângeri [16] cauzate de mai mulți factori: a) distorsiuni din sectorul financiar: ratele dobânzii înalte; ineficiența creditelor și garanțiilor din sectorul public; b) lipsa de know-how din partea băncilor: economia de scară; dificultatea adaptării noilor tehnologii și scoringuri de creditare, adaptate IMM; c) asimetria informațiilor (inclusiv din cauza lipsei rapoartelor de audit): costul ridicat în obținerea de informații pentru IMM; situații financiare inconsecvente; d) riscuri ridicate inerente în creditarea IMM: cifra de afaceri redusă și performanțe financiare mici; management slab pregătit din punct de vedere al educației financiare și antreprenoriale [2].

Definind „Informația asimetrică” ca imperfecțiune a pieței [17] trebuie menționat că aceasta apare atunci când, pe de o parte, instituțiile financiare nu dispun de suficiente date privind credibilitatea clienților care solicită un credit pentru prima dată, iar pe de altă parte, cheltuielile de examinare a unui dosar pentru IMM sunt mai ridicate comparativ cu veniturile obținute, riscurile, fiind, în același timp, mai mari. Totodată, o altă cauză a accesului dificil la finanțare este „Economia de scară”, care pune IMM în dezavantajul marilor întreprinderi din cauza egalității costurilor de evaluare a dosarului de creditare și diferenței impunătoare cu privire la profitabilitatea obținută, instituțiile financiare înclinând, întotdeauna, spre un cost și risc scăzut și o rentabilitate înaltă. Prin urmare, instituțiile financiare nu dispun de suficiente date privind credibilitatea clienților care solicită un credit pentru prima dată, iar pe de altă parte, cheltuielile de examinare a unui dosar pentru IMM sunt mai înalte comparativ cu veniturile obținute, riscurile, fiind, în același timp, ridicate. Totodată, majoritatea întreprinderilor mici nu reușesc să obțină un credit din cauza criteriilor rigide stabilite de bănci, precum și din lipsa gajului. Kerr W. și Nanda R. [18] sprijină relevanța accesului la finanțare ca un factor determinant al dezvoltării IMM și în mod clar identifică un decalaj de finanțe pentru start-up și companiile mici, care se află la etape incipiente de inovare, în special pe piața capitalului de risc. În timp ce Knight F. [19] presupune că antreprenorii trebuie să finanțeze și își asumă ei înșiși riscul noilor proiecte, Shumpeter J. diferențiază rolul de antreprenor (identificarea de arbitraj de oportunități) și capitalist (finanțarea care poartă risc). Astfel, există un efect pozitiv și semnificativ de bogăție privind probabilitatea de a deveni antreprenor. Natura constrângerii financiare care stă la baza

acestui model este limitat de un angajament, agenții fiind limitați la împrumut doar printr-o parte din bogăția lor actuală. Lloyd-Ellis H. și Bernhardt D. [20] au dezvoltat un model dinamic de alegere a locului de muncă în care, din cauza hazardului moral, potențialii întreprinzători oferă moștenirile de la părinții lor ca garanție pentru finanțarea investițiilor în capitalul start-up. În acest model, frecvența scăzută a antreprenorilor talentați și împrumuturile pot genera cicluri contraproductive în economie. Aghion P. și Bolton P. [21] au dezvoltat un model de alegere la locul de muncă, în care reducerile endogene sunt determinate de echilibrul între oferta de economii și cererea pentru împrumuturi. În acest model, agenții și proiectele sunt omogene și diferă numai în bogăția inițială (moșteniri). Din cauza hazardului moral, probabilitatea de succes pentru un proiect antreprenorial (și, prin urmare, capacitatea estimată de rambursare) va crește odată cu averea. În cele din urmă, distribuția bogăției converge la o distribuție independentă de starea inițială din cauza faptului că antreprenorii sunt constrânși să se finanțeze prin credit. Aghion P. și Bolton P. [21] găsesc, de asemenea, faptul că transferurile progresive îmbunătățesc eficiența. O implicație a modelelor care utilizează hazardul moral ca suport financiar este că ponderea de investiții care trebuie să fie plătită pentru creditor acționează ca un factor de descurajare asupra efortului de a obține un rezultat remarcabil. În consecință, ratele dobânzii vor fi mai mari pentru persoanele sărace, care vor împrumuta mai puțin.

Hazardul moral (sau riscul moral [22]) este definit ca situația în care există tendința asumării de riscuri nejustificate pe fondul suportării costurilor de către o terță parte, care preia parțial sau total acest risc [23]. Astfel debitorul se poate angaja în activități riscante care nu sunt acceptate de creditor, întrucât aceasta ar putea influența capacitatea de rambursare a împrumutului. Rata estimată de rambursare a creditelor la bancă va fi determinată în echilibru cu furnizarea de fonduri, care este determinată de două grupuri: 1) oamenii bogați vor furniza fondurile pe care le dețin în plus față de ceea ce au nevoie pentru a autofinanța proiectele lor; 2) persoanele sărace, care nu pot împrumuta de ajuns pentru a iniția finanțarea proiectelor se vor abține de la acest proces. În final, economiile persoanelor foarte sărace și celor bogate vor determina furnizarea de fonduri pentru antreprenori.

Înțelegerea relației dintre finanțe, inovare și creștere trebuie să înceapă cu înțelegerea caracterului profund al inovării. Spre deosebire de jocul de loterie, atunci când probabilitățile de câștig sunt cunoscute în prealabil, inovarea întruchipează "incertitudinea Knightian", care nu poate fi calculată prin probabilități, fie obiectiv sau subiectiv [19]. Schimbările tehnologice produc incertitudine pentru toți actorii economici implicați. În pofida acestui fapt, inovația este un angajament strategic pe termen lung, care determină succesul unei afaceri. Iar un astfel de angajament necesită un anumit tip de finanțare (intern sau extern). Aplicată la analiza economiei contemporane, tema lui Schumpeter J. de finanțare și inovare se transpune într-o serie de

probleme ce vizează rolul unei întreprinderi existente și start-up în procesul de inovare, complementaritatea dintre ele, iar accesul diferențial este pentru a finanța experimente de afaceri. Deoarece băncile tradiționale au frică de incertitudinea fundamentală care stă la baza inovației, aceasta din urmă este de multe ori finanțată din surse alternative, cum ar fi capitalul de risc, business angels, finanțare peer to peer etc. Având în vedere tipurile diferite de capitalism, este de asemenea adevărat că în Germania și Japonia, băncile sunt mai dispuse să susțină inovațiile comparativ cu țările de tip "acționar", conduse de randamente rapide și speculații [24]. În concluzie, este important a menționa că relația dintre finanțare și inovare trebuie să fie studiată într-un context dinamic capabil să se ocupe de eterogenitate, schimbare, și un fel de dezechilibru al proceselor [25]. De asemenea, este luat în considerare faptul că întreprinderile sunt dinamice, respectiv la diferite etape ale vieții necesarul de finanțare este diferit. Dinamica financiară diferă atât de la un sector la altul, de la o fază a ciclului de viață a unei industrii, cât și de la o etapă la alta a unei revoluții tehnologice, fiind nevoie de finanțări "curajoase" în perioadele de schimbări radicale. Ceea ce a fost, totuși, relativ ignorat în literatura de specialitate este relația dintre finanțe, investiții și inovație și modalitatea în care sursele de finanțare (capital de risc, piața de capital, investitorii instituționali, etc.) afectează tipul de inovare. Astfel, o preocupare cheie a problemei este modalitatea de reformare a piețelor financiare, astfel încât acestea să recompenseze și nu să penalizeze întreprinderile care necesită investiții pentru inovații. La etapa când nu se cunoaște care urmează să fie reacția pieței la produsul inovativ, investiția înregistrează un nivel ridicat al riscului. Iată de ce, pentru a spori credibilitatea în procesele inovative din cadrul întreprinderilor, este necesar de a utiliza un sistem de indicatori de măsurare a activității de inovare și, respectiv, a riscului acesteia, fiind în armonie cu interesele strategice ale companiei finanțator. În condițiile relațiilor de piață, când antreprenoriul se află la etapa de sporire a capitalurilor, o importanță deosebită o înregistrează riscul de inovare, care ține de finanțarea și implementarea inovațiilor tehnico-științifice și reprezintă probabilitatea pierderilor apărute în procesul de investire în producerea noilor mărfuri și servicii, care, posibil, nu-și vor găsi solicitarea scontată pe piață. Puțină atenție a fost acordată faptului că inovarea și „dezvoltarea de capital”, necesită un anumit tip de asumare de riscuri. Băncile nu diferențiază aceste tipuri de risc, scorurile de credit subevaluând viabilitatea reală a companiilor, ele nediferențiind riscul „bun” de risc „rău”. Inovațiile adeseori sunt respinse de piață, respectiv investitorii penalizează companiile care se lansează într-un proiect “îndrăzneț” de cercetare-dezvoltare. Pe de altă parte, Mirowski P. avertizează cu privire la rezultatul care poate apărea atunci când știința este finanțată din capital de risc axat pe o „ieșire” devreme [25]. Companiile care se confruntă cu o presiune a acționarilor de a obține profituri rapide sunt limitate în investiții de inovare pe termen lung. Pentru a determina dacă există o diferență a gradului de inovare în

întreprinderile care au la bază modelul de guvernare japonez și american au fost studiate aceste două țări, fiind evidențiat că viziunea pe termen scurt a capitalismului acționar din Statele Unite ale Americii (SUA) creează stimulente negative pentru investițiile în inovare. În cazul în care, finanțarea privată urmărește profituri pe termen scurt, doar fondurile publice sunt în măsură să ofere capital necesar inovării. Conform Beck T. ș.a. o modalitate de stimulare a sistemului financiar de a contribui la asigurarea creșterii economice o reprezintă diminuarea constrângerilor de finanțare a sectorului privat, prin diversificarea surselor de finanțare utilizate de IMM și concentrarea pe creșterea dimensiunilor companiilor, prin specializarea inteligentă a țării și investirea în întreprinderi inovatoare [26].

1.2. Concepte cu privire la dezvoltarea inovațiilor în cadrul economiilor bazate pe cunoaștere

O economie nu poate fi competitivă decât cu condiția imperativă de a deveni inovatoare și a răspunde mai eficient necesităților și preferințelor consumatorilor [27]. În prezent, economiile lumii tind să devină integrate și interdependente, iar întreprinderile urmează să profite de oportunitățile de afaceri la nivel mondial prin comercializarea mai rapidă a unor produse și procese noi față de concurenți – criteriu esențial în creșterea economică, recunoscută inclusiv în cadrul „Agendei de inovare” de la Lisabona [28]. Uniunea Europeană și-a propus să devină „economia cea mai dinamică și competitivă din lume bazată pe cunoaștere”. Economia bazată pe cunoaștere se caracterizează prin transformarea cunoștințelor în factori de producție și prin procese economice în cadrul cărora generarea, dezvoltarea, transmiterea și protecția cunoștințelor devin predominante și condiționează decisiv obținerea de profit și asigurarea sustenabilității economiei pe termen lung. Este de menționat că, termenul de economie bazată pe cunoaștere a fost precedat de cel de „societate bazată pe cunoaștere”, definită de Castells M. [29] ca „o societate în care condițiile pentru generarea cunoștințelor și procesarea informației au fost în mod substanțial schimbate de o revoluție tehnologică, focalizată pe procesarea informației, generarea cunoștințelor și tehnologii informaționale”.

Schumpeter J. (1912) a fost primul care a afirmat că noile tehnologii și produse dezvoltate de antreprenori vor reuși, în timp, să prezinte noile tehnologii ca fiind învechite, termenul folosit este cel de „distrugere creativă”. El a atras atenția asupra relației între performanța inovativă a unei economii și funcționarea piețelor de capital și credit. Discuția sa de distrugere creativă este o contribuție majoră la înțelegerea economică a modului de formare a unei companii, de adaptare și de creștere. Astfel, el a susținut că într-o societate capitalistă, “esența este de a crea puterea de cumpărare” [30]. Schumpeter J. clasifică inovațiile în 5 grupuri: bunuri noi, metode de producție noi, resurse noi, piețe noi, moduri de organizare a businessului

[31]. Modelul Solow [32] de creștere economică (cunoscut sub numele de modelul Solow-Swan de creștere neo-clasic) permite factorilor determinanți ai creșterii economice să fie separați în majorări ale intrărilor (muncă și capital) și progresul tehnologic. Sporirea producției pe cap de locuitor depinde de rata progresului tehnologic. Folosind acest model, Solow R. a calculat că circa patru cincimi din creșterea producției SUA per lucrător a fost atribuită progresului tehnologic. Christensen C. menționează că inovațiile sunt necesare pentru creșterea întreprinderii, dar, de multe ori, ele nu pot fi absorbite de consumator, fapt care creează oportunități pentru inovațiile distrugătoare, care rezultă din bunuri și servicii mai ieftine, mai simple și accesibile [33]. Ca exemplu ilustrativ este prezentat laptop. O altă dimensiune prin care este caracterizat procesul inovațional este tipul de noutate. Rice R. ș.a. menționează că [34] o inovație poate fi nouă pentru instituția care a dezvoltat-o, dar deja existentă pe piață și utilizată de alte instituții, acest proces fiind numit, adeseori, „reinvenție” inovațională sau inovația poate fi nouă pentru domeniul în care activează compania, piața regională ori globală. Hansen M. ș.a. [35] definesc inovația ca pe un proces atotcuprinzător, care rezultă din înnoirea sau îmbunătățirea semnificativă a unui produs, serviciu sau metodă, iar sistemul inovațional reprezintă organizarea și monitorizarea activităților ce determină inovațiile. Stratan A. [36] explică faptul că 80-90% din creșterea produsului intern brut (PIB) țărilor dezvoltate este datorată realizărilor științifice și tehnologiilor, iar Maxim I. afirmă că cel puțin o treime din creșterea economică este asigurată de cercetare, dezvoltare și inovare [37]. Conform opiniei lui Drucker P. un ecosistem nu poate supraviețui dacă încetează să producă inovații [38].

În cercetarea lor, Francis D. și Bessant. J. [39] propun patru categorii de inovații (cei '4P' ai inovației): inovația de produs; inovația de proces; inovația de poziționare; inovația de paradigmă. Șendrea M. menționează că inovarea reprezintă „capacitatea de înnoire a organizației, fiind un proces caracterizat printr-un anumit ritm, nivel de înzestrare tehnică și posibilitate de a fi realizat cu costuri minime” [40]. Adepții școlii capacităților tratează procesul inovațional la nivel de instituție, susținând importanța managementului în promovarea inovațiilor, fapt contrazis de școala antreprenorială care afirmă că inovația se naște la nivel local și nu depinde de managementul sau strategia companiei. Conform opiniei școlii culturale, inovațiile, în special cele tehnologice, depind de măiestria agenților care le creează, iar adepții economiei bazate pe cunoaștere pornesc de la ideea că orice inovație este propulsată de fluxul cunoștințelor. La mijlocul secolului trecut inovația era interpretată drept act unitar [27], care semnifică trecerea de la procesul vechi la cel nou și crearea unui produs nou. Abordarea evolutivă a creșterii plasează inovația ca un mecanism de schimbare economică. În teoriile evoluționiste firmele sunt obligate să inoveze prin concurs tehnologic: sunt introduse în mod constant atât produse noi, cât și tehnologii noi de producție. În prezent, **sistemul de inovare**

reprezintă un set de instituții și organizații ce contribuie la dezvoltarea și difuzarea de noi tehnologii, procese și organizații. În cadrul acestui sistem, întreprinderile caută să supraviețuiască prin dezvoltarea unei varietăți de strategii și produse cu selecție de piață și client. Manualul Oslo al OCDE [41] definește **inovația** ca fiind implementarea unui produs nou (bun sau serviciu) sau semnificativ îmbunătățit, a unui proces, a unei noi metode de marketing, sau a unei noi metode de organizare în practicile de afaceri, organizarea locului de muncă sau relațiile externe. Unele moduri de inovare sunt bazate pe știință, în timp ce altele se bazează pe design, abilități de inginerie, capacitatea de a absorbi informații de la surse externe. Unele forme de inovare creează produse și servicii noi, în timp ce altele le îmbunătățesc pe cele existente. Inovația este omniprezentă în întreaga economie, atât în sectoarele de înaltă tehnologie, cât și în procesul de fabricație cu tehnologie redusă, servicii de afaceri, precum și în activitățile din sectorul al treilea. Cele mai multe inovații și cercetări s-au concentrat pe surse, natura și caracteristicile de cunoaștere și învățare. Pentru mult timp, modelele de inovare utilizate în elaborarea politicilor s-au construit pe ideea că învățarea inovatoare e un proces de descoperire științifică sau tehnologică. Elementul-cheie al acestor abordări liniare a reprezentat faptul că schimbările tehnologice erau privite ca o succesiune de etape (sau "cicluri") (Figura 1.1):

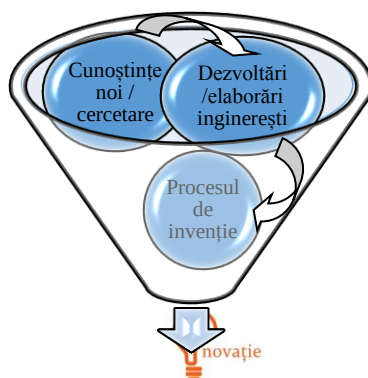


Fig. 1.1. Etapele inovației

Sursa: elaborat de autor

În acest cadru, dezvoltarea tehnologiei și ingineriei au fost, de obicei, văzute ca forme de știință aplicată. În prezent, inovația reprezintă implementarea unui produs nou sau semnificativ îmbunătățit, a unui proces, a unei noi metode de marketing, sau a unei noi metode de organizare în practicile de afaceri, organizarea locului de muncă sau relațiile externe [41]. Această definiție identifică implicit următoarele patru tipuri de inovații:

1. inovația de produs reprezintă introducerea unui bun sau serviciu care este nou sau semnificativ îmbunătățit, ce diferă semnificativ de produsele precedente realizate de întreprindere. Aceasta include optimizări în specificațiile tehnice, componente și materiale,

software incorporate, simplitatea utilizării pentru consumator sau alte caracteristici funcționale.

2. inovația de proces se regăsește prin punerea în aplicare a unei producții sau metode de livrare noi sau semnificativ îmbunătățite: logistice, sisteme de furnizare și distribuție și activități “back office” cum ar fi întreținere, cumpărare și operațiuni contabile. O întreprindere poate avea inovare de proces chiar dacă ea nu este prima care a introdus procesul pe piață. Scopul acestei inovații este (a) de a crește calitatea, eficiența, flexibilitatea unei activități productive / de aprovizionare sau (b) de a reduce riscurile privind siguranța mediului ambiant. Inovările de procese exclud: schimbări sau îmbunătățiri minore; creșterea capacităților de producție sau servicii prin adăugarea unor sisteme de prelucrare sau logistice, similare cu cele existente; inovări care au o interfață importantă cu clientul (serviciul de preluare și livrare, acestea fiind inovări de produs).

3. inovația de marketing implică schimbări semnificative în designul sau ambalajul produsului, plasarea, promovarea, stabilirea prețului produsului. Multe dintre ele pot fi utilizate prima dată. De ex. prima utilizare a produsului pe internet pentru o linie de produs este o inovare, dar a doua utilizare a internetului pentru plasarea produsului pentru o linie diferită de produse sau pentru o piață geografică diferită nu este o inovare. Inovările de marketing exclud: schimbări de rutină și sezoniere, cum ar fi cele din industria confecțiilor, publicitate, cu excepția celei bazate pe folosirea unor mijloace noi de publicitate.

4. inovația organizațională reprezintă punerea în aplicare a unei noi metode de organizare în practicile de afaceri ale întreprinderii, organizarea locului de muncă sau relațiile externe, care include formarea profesională ori instruirea pentru creșterea competențelor și responsabilităților și organizarea relațiilor externe cu alte întreprinderi sau instituții publice. Ele intenționează să dezvolte capacitatea inovativă a companiei sau caracteristicile de performanță, precum calitatea muncii.

Cerința minimă pentru o inovare este ca produsul, procesul, metoda de marketing sau organizațională să fie nou/nouă (sau semnificativ îmbunătățit/îmbunătățită) pentru întreprindere. Inovarea trebuie să fie dezvoltată prima dată în întreprindere, dar poate fi adoptată de la alte întreprinderi. Nu sunt considerate ca inovări vânzările de produse inovative ale unei întreprinderi care au fost realizate sau dezvoltate anterior de către alte întreprinderi. Activitățile inovative reprezintă totalitatea pașilor științifici, tehnologici, organizaționali, financiari și comerciali care conduc sau intenționează să conducă la implementarea inovațiilor. Capacitatea de inovație a unei întreprinderi derivă din cunoștințele acumulate, care sunt, de obicei, încorporate în resursele umane, dar, de asemenea, și în cadrul procedurilor și proceselor firmei. Capacitățile inovaționale, precum și cele tehnologice sunt rezultatul procesului de învățare, care este conștient, costisitor și

consumator de timp. După modul în care este desfășurată, inovarea poate fi de tip "închis" și tip "deschis". După Chesbrough H., procesul în care întreprinderile mari descoperă, dezvoltă și comercializează tehnologii pe plan intern a fost etichetat ca inovare de tip "închis" [42]. Acest model, a fost pentru o lungă perioadă de timp, utilizat cu succes pentru a susține un avantaj competitiv. Pe de altă parte, există, de asemenea, numeroase moduri în care o firmă poate avea acces la surse externe de cunoștințe. Clienții, angajații și alte firme sunt cele mai bune surse de idei noi, dar utilizarea de capital de risc, externalizarea serviciilor de CD și de acordare a licențelor altor firme "sunt din ce în ce mai frecvente în zilele noastre. Totodată, pentru adoptarea cu succes, întregul proces de inovare necesită "adaptare", în colaborare reciproc avantajoasă. Întreprinderile pot implica informații despre clienți folosind diferite tactici în procesul de inovare; cercetările de piață pot fi efectuate întru determinarea dacă clienții preferă caracteristicile posibile ale viitoarelor produse [Anexa 2]. În plus, firmele ar trebui să stimuleze crearea de rețele interorganizaționale între angajați și diferite firme. Mai multe studii caz ilustrează faptul că relațiile informale, cu angajați ai altor organizații sau instituții sunt esențiale pentru a înțelege modul în care produsele noi sunt create și comercializate [43,44].

Un exemplu studiat de către autor privind evoluția sistemului de inovare de tip închis la unul deschis este cel al Japoniei (Anexa 3), în care, odată cu evoluția sistemului economic ideile bune au început să fie distribuite în societate, unde capitalul de risc este abundent, iar accelerarea ciclului de viață a transformat din proprietatea intelectuală un activ din ce în ce mai perisabil [45, 46]. Ca rezultat, un număr tot mai mare de întreprinderi mari au trecut de la un proces de inovare axat pe plan intern la unul "deschis". În era "Inovării deschise", se utilizează atât căi interne, cât și externe de a exploata tehnologii, ceea ce accelerează procesul de inovare. Întreprinderile se văd nevoite să colaboreze intens cu mediul academic, iar mai multe studii de caz ilustrează că relațiile informale între angajații companiilor sunt esențiale pentru a înțelege modul în care produsele sunt create și comercializate [47]. Inovarea închisă și deschisă este reprezentată de către Osterwalder A., explicând diferențele dintre aceste două sisteme (Tabelul 1.1).

În prezent, întreprinderea inovațională nu mai este considerată exclusiv cea care se implică în procesul de CD; o companie trebuie să creeze valoare inovativă pentru clienții săi. Cercetătorul autohton Ganea V. în lucrarea sa [27] afirmă că, în prezent, paradigma inovației s-a schimbat, or aceasta nu mai aparține unei singure companii, ea devenind un bun al societății, respectiv, dezvoltarea întreprinderilor inovative contribuie la o creștere economică mai rapidă și durabilă a unui stat.

Tabel 1.1. Principiile inovării deschise și închise

Inovare închisă	Inovare deschisă
Sunt angajate cele mai inteligente persoane	Se colaborează cu cele mai inteligente persoane, atât din companie, cât și din afara ei
Este necesară descoperirea, dezvoltarea și elaborarea inovațiilor de către companie	CD externă poate crea valoare semnificativă.
Compania care desfășoară cele mai valoroase cercetări în domeniu este pioner pe piață	Pentru a beneficia de inovații compania nu tinde să fie implicată în procesul de CD
Compania care creează cele mai inovative idei, este cea care obține cele mai mari profituri	Compania obține cele mai inovative produse pe piață, indiferent de cine sunt elaborate
Procesul de CD și inovare trebuie controlat pentru ca concurența să nu aibă acces la ea	Beneficierea de CD elaborată de alții, atâta timp cât ea contribuie la dezvoltare

Sursa: [48]

Santi M. ș.a. [49] au cercetat IMM inovaționale și situația în care acestea lansează inovații și obțin profit. În procesul de evaluare a acestor indicatori, s-a ținut cont de cinci aspecte-cheie:

1. **Viteza de absorbție a inovației** poate fi influențată de o serie de factori de piață. Principalele puncte de interes sunt în jurul nivelului de cerere pe piață, modul în care inovația se potrivește cu percepția clientului, dacă există produse substituente ori actori complementari care ar putea ajuta cu intrarea pe piață și procesul de adoptare.
2. O a doua problemă este **nivelul de experiență** în cadrul segmentelor de clienți care sunt vizați de ideile noi, identificați ca un potențial obstacol sau facilitator de difuzie a inovării.
3. De asemenea, importantă este **baza tehnologică a inovării**. O tehnologie extrem de complexă are un potențial greu de reprodus sau copiat, fapt care ajută la crearea mecanismelor de protecție a companiei și sporirea capacității de a însuși veniturile din inovație.
4. O a patra problemă este **intensitatea inovației pe piața țintă**, care se referă la nivelul de investiții în tehnologii noi și se determină ca suma alocată pentru cercetare și dezvoltare din total cifra de afaceri. De exemplu, industriile low-tech sunt cele în care întreprinderile investesc în cercetare și dezvoltare mai puțin de 3% din cifra de afaceri anuală, industriile middle-tech - între 3% și 5%, industriile high-tech peste 5%.
5. În cele din urmă, există problema dacă IMM dispun de **resursele necesare pentru a comercializa inovarea** fără ajutor din exterior. În cazul în care aceasta nu are nevoie de intermediari, ea va însuși toate veniturile disponibile. Cu toate acestea, în cazul în care întreprinderea nu se descurcă singură, apare necesitatea protecției drepturilor de proprietate intelectuală (de exemplu brevete, mărci comerciale).

Modelul dezvoltat de Santi M. [49] prezintă trei etape prin care IMM inovatoare trec pentru a evalua potențialul de recuperare a rentei inovatoare. Prima etapă este "rata anticipată", determinată în baza unor previziuni a mărimii pieței potențiale și "volumul" vânzărilor. De asemenea, se evaluează "rata" profitului pe care firma o anticipează urmare comercializării inovației. Se estimează, "mărimea" ciclului de viață a produsului de inovare (Figura 1.2).

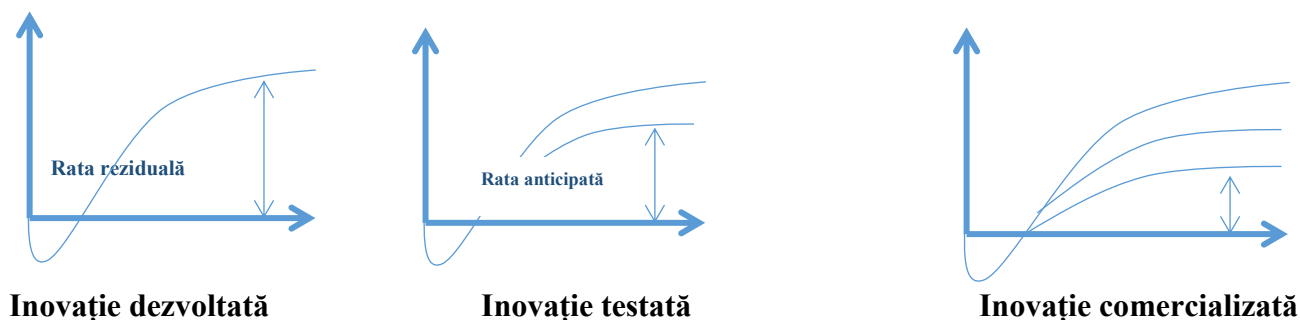


Fig. 1.2. Ciclul de viață al produsului de inovare
Sursa. [50]

Factorii care influențează "volumul" sunt dimensiunea și geografia. "Rata" de profit este influențată de capacitatea firmei de a oferi valoare sau unicitatea inovării, precum și costul de producție echilibrat cu sensibilitatea prețurilor pe piață. Perioada ciclului de viață a inovării este determinat de capacitatea firmei de a crea mecanisme care reduc posibilitatea de copiere sau substituie. În rezultat, cele trei elemente cheie care determină "veniturile din inovare" sunt: i) volumul de vânzări; ii) rata marjei de profit; iii) perioada ciclului de viață al produsului de inovare. A doua etapă reprezintă "veniturile reziduale" ale inovației care sunt influențate, preponderent, de cererea clienților. În cele din urmă, întreprinderea trece la a treia etapă a "ratei/veniturilor reale", ce apare după examinarea opiniei pieței din etapa doi, a reacției concurenților și resurselor pe care le posedă. În contextul celor expuse, inovațiile sunt o componentă integrantă a mediului de afaceri la nivel mondial, un factor cheie în domeniul concurenței și sunt esențiale pentru cercetarea și dezvoltarea eficientă.

1.3. Rolul întreprinderilor mici și mijlocii în economiile bazate pe cunoaștere și importanța accesului la finanțare pentru dezvoltarea acestora

În cadrul unei economii bazate pe cunoaștere rolul de actor principal i-a fost atribuit sectorului întreprinderilor mici și mijlocii (IMM), iar îmbunătățirea capacităților de inovare prin asigurarea accesului la finanțare este esențială pentru a stimula concurența, sporirea productivității, ceea ce, în final, va contribui la creșterea durabilă a economiei. În prezent, întreprinderile sunt din ce în ce mai adaptate practicilor de inovare deschisă, ele urmărind prin strategia de inovații realizarea obiectivelor legate de respectarea cerințelor clienților, menținerea

cotei de piață etc. Cu toate acestea, în condițiile în care tot mai multe companii pun accent direct pe inovare, dezvoltarea unor capacități interne nu mai sunt suficiente pentru a obține și a susține un avantaj competitiv. Dat fiind faptul că strategiile de inovare sunt din ce în ce mai des întâlnite și declarate drept imperative pentru dezvoltarea afacerilor, tot mai multe organizații încearcă să îmbunătățească performanța de inovare prin intensificarea colaborării cu rețelele industriale și parteneriate. Or, consolidarea întreprinderilor este crucială pentru obținerea de idei, fiind încurajat, astfel, transferul de tehnologie de la universități și instituții de cercetare la IMM. Concomitent, evidențierea și diseminarea practicilor de succes în programe investiționale contribuie la îmbunătățirea calității propunerilor de afaceri, ceea ce, în final, conduce la identificarea investitorilor, studierea nevoilor și obiectivelor acestora. În prezent, întreprinderile micro, mici și mijlocii reprezintă o sursă de abilități antreprenoriale, inovare și creare de locuri de muncă; IMM sunt considerate adesea motorul creșterii economice, or aceasta se datorează vocației de a pune în aplicare creativitatea omului și resursele acestuia. Rațiunea susținerii sectorului privat, în general, și a IMM, în particular, își trage rădăcinile din conștientizarea faptului că, în special după eșecul sistemului economic de comandă și mixt al anilor '70 și '80 a sec. XX, un stat care acționează în stare de izolare nu poate asigura creștere economică durabilă. Este important a fi evidențiat că, până la mijlocul secolului 20, întreprinderile mici și mijlocii erau considerate un impediment în dezvoltarea economică [51]. Doar școala ordo liberală, părinții fondatori ai economiei sociale de piață din Germania, a descoperit punctele lor forte, considerând că IMM reprezintă soluția dificultăților economice existente la mijlocul secolului 20 (șomajul în masă, abuz de putere economică) și a pus bazele (funcționale) politicii industriale non-selective pentru a promova IMM. Discuția asupra importanței IMM a fost lansată în Statele Unite în 1979, de către Birch, care a cercetat rolul IMM-urilor în creșterea ocupării forței de muncă în baza a circa 6 milioane de întreprinderi din SUA pe o perioadă de mai mulți ani [52] și a constatat că, din creșterea totală a ocupării forței de muncă din SUA la începutul anilor 1970, 66% s-a datorat majorării gradului de ocupare în companiile cu mai puțin de 20 de angajați. Birch D. a continuat cercetările (în baza a aproximativ 12 milioane de unități de afaceri) [53], constatând ocuparea forței de muncă a fost asigurată de întreprinderile mici, preponderent tinere, dinamice și inovative. Mai mult decât atât, Birch D. a constatat că IMM au creat posibilități de angajare mai bune în cazul în care sprijinul public a fost disponibil sub formă de impozitare, stimulente, reglementări favorabile sau a programelor de stimulare a creării noilor locuri de muncă. Kirchoff B., unul dintre adepții lui Birch propune clasificarea și, respectiv, analiza IMM conform ritmului de inovare înregistrat și nu după cel de dezvoltare a afacerilor, el clasificând întreprinderile în patru grupuri: (i) "standard"; (ii) "ambicioase"; (iii) "spectaculoase"; (iv) "constrânse", reprezentate în Figura 1.3:



Fig. 1.3. Reprezentarea întreprinderilor după ritmul de creștere și inovare

Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [54]

Cele mai întâlnite sunt IMM cu un ritm lent de inovare și creștere. În majoritatea cazurilor, după părerea autorului acestea sunt întreprinderile nou create (start-up, cu o perioadă de activitate de până la 12 luni, în unele state – până la 3 ani de activitate). În timp ce întreprinderile “ambicioase” au o rată scăzută de inovare, dar nivel ridicat de creștere, firmele “constrânse” sunt cele cu o rată ridicată de inovare, dar din cauza resurselor limitate nu reușesc să utilizeze avantajele de inovare existente. Doar companiile “spectaculoase” au atât un ritm ridicat de inovare, cât și de creștere. În final, poate fi concluzionat că rata de creștere a întreprinderilor nu este întotdeauna influențată de nivelul inovării din companie.

În Republica Moldova, sectorul IMM a fost studiat de către mai mulți cercetători autohtoni, atribuindu-i acestuia mai multe roluri. Astfel, Veverița V. [55] definește businessul mic și mijlociu drept întreprinderile “cu un număr limitat de angajați, care are un proprietar (proprietari) ce cumulează concomitent și funcția de manager (manageri) ai întreprinderii”. Pe de altă parte, Dascaluic D. consideră că businessul mic și mijlociu este o modalitate de organizare a activității economice, caracterizate prin parametri modești ai cifrei de afaceri, personalului, volumului activelor etc., stabiliți cert legislativ în fiecare țară [56]. Aculai E. în lucrarea sa [57] menționează că un șir de companii din sectorul IMM sunt create “de nevoie” sau “forțat”, proprietarii / managerii acestor afaceri nu dispun de cunoștințe și abilități antreprenoriale, ele necesitând o atenție deosebită din partea statului. Aceste întreprinderi fac parte din segmentul de companii “standard” ale lui Kirchhoff. Erhan L. în lucrarea sa evidențiază că sectorul IMM este tratat în mod diferit, de la un stat la altul, în funcție de baza normativă, situația economico-socială și evoluția acestora în țara de referire [58, p.60]. Totodată, Erhan L. menționează că asigurarea unei economii de piață funcționale este direct relaționată și de dezvoltarea IMM, care la rândul său, poate fi garantată prin dezvoltarea și aplicarea strategiilor financiare în cadrul acestor entități [58].

La moment, definițiile IMM pot fi clasificate în două categorii mari: “statistice” și “economice”. Sub definiția economică, o întreprindere este considerată ca fiind parte din sectorul

IMM în cazul în care îndeplinește următoarele trei criterii: (1) are o cotă relativ mică pe piață; (2) este gestionată de către proprietari și nu prin intermediul unei structuri de management; (3) este independent (întreprinderile mari pot avea doar o cotă limitată în cadrul IMM). Definiția “statistică”, pe de altă parte, vizează anumiți indicatori care necesită a fi respectați pentru ca o companie să intre în categoria IMM: numărul de angajați, cifra de afaceri, valoarea de bilanț a activelor. Aceste definiții au anumite puncte slabe, întrucât definiția economică, în care se afirmă că o IMM este gestionată de către proprietarii săi este incompatibilă cu definiția statistică a unei întreprinderi mijlocii (care ar putea avea, de ex., până la 250 de angajați).

De ce sunt IMM atât de importante? Conform statisticilor, 99 din 100 companiile europene sunt IMM, fiecare 2 persoane din 3 sunt angajate de IMM, 58 de cenți din fiecare euro este valoare adăugată produsă de IMM [59]. În Uniunea Europeană activează 21 mil. IMM, care angajează peste 88,8 mil. persoane și produc valoare adăugată de 3,666 trln. Euro [60]. În total în lume, sunt create și activează peste 125 mil. de întreprinderi mici și mijlocii (IMM). Aceste rezultate sunt prezentate în studiul “Two Trillion and Counting”, publicat în anul 2010 de IFC și McKinsey & Company [61]. În cele 132 de state cercetate, numărul mediu al IMM la 1000 locuitori este de 31 de întreprinderi. Printre pioneri la acest capitol sunt Brunei Darussalam (122), Indonesia (100), Paraguay (95), Republica Cehă (85) și Ecuador (84) [62].

În această ordine de idei, IMM sunt considerate locomotiva dezvoltării economice, motorul inovațiilor și modernizărilor, locul unde indivizii își ating aspirațiile și reușesc să transforme talentul și creativitatea într-o activitate de business. Sectorul IMM reprezintă barometrul dezvoltării economiei competitive și durabile, asigurând o evoluție uniformă prin crearea de noi locuri de muncă, aport considerabil în impozitele nete, oferirea unui vast asortiment de bunuri și servicii, diversificarea oportunităților economice ale populației. Concomitent, sectorul IMM se caracterizează printr-o flexibilitate sporită și capacitate de adaptare la nou, manifestându-se ca o forță motrice remarcabilă a progresului economic.

Principalele roluri atribuite IMM denotă importanța acestora pentru crearea unui mediu propice dezvoltării economice: concurent al firmelor mari, dând dovadă de flexibilitate la necesitățile pieței; “inițiator” al marilor întreprinderi și conglomerate; creator de locuri de muncă (angajarea part-time a femeilor, a persoanelor în vârstă); promotor al mediului local; satisfacerea celor mai sofisticate nevoi ale piețelor; reprezentant al sistemului de subcontractare. Este important a conștientiza faptul că, marea majoritate a IMM au dimensiuni reduse, ceea ce le impune să lupte pentru resurse financiare accesibile, să dezvolte capitalul uman pentru a deveni competitivi, să atragă know-how pentru a se menține pe piață. Statistica plasează IMM, indiferent de nivelul de dezvoltare a unui stat, ca fiind dominante în ceea ce privește ponderea lor în totalul unităților economice (în mediu 97%-99%). Pe de altă parte, gradul de dezvoltare a țării

determină aportul IMM la oferirea locurilor noi de muncă și crearea de valoare adăugată. Astfel, cu cât un stat este mai dezvoltat, cu atât aportul sectorului IMM la creștere este mai pronunțat. Și invers, în cazul în care indicatorii caracteristici sectorului IMM sunt modești, statul respectiv poate fi caracterizat cu o creștere economică redusă. Acest fapt este reprezentativ în cazul statelor asiatice [Anexa 4, 62]. Realitatea indică faptul că ascensiunea economică a țărilor sărace este însoțită de o creștere mai mult decât proporțională a numărului IMM. În țările cu un venit jos partea acestor întreprinderi pe piața muncii reprezintă aproximativ 30% din Produsul Intern Brut (PIB), în timp ce în statele cu un venit înalt această cotă variază între 50% și 60%. De fapt, în țările bogate activitățile informale sunt considerate restrânse, iar activitățile IMM – mai largi: au contribuție semnificativă inclusiv în ocuparea forței de muncă, cota respectivă depășind 60% din total angajați, iar în unele state în dezvoltare această valoare înregistrând peste 70%. Sectorul privat din țările în curs de dezvoltare se confruntă cu trei mari probleme structurale:

- Micro-întreprinderile și întreprinderile mici și mijlocii operează în sectorul informal.
- Anumite obstacole creează bariere pentru creșterea întreprinderilor mici și mijlocii.
- Lipsa de presiune competitivă protejează marile firme împotriva forțelor de piață și a necesității de inovații și sporire a productivității.

Totodată, se constată că, în multe state în dezvoltare, sectorul IMM soluționează probleme socio-economice majore, cum ar fi implicarea femeilor, care, adeseori, sunt analfabete și trăiesc în comunități rurale sărace. Fondarea unei întreprinderi, în general, a unei micro-întreprinderi, este de obicei pentru ele singura posibilitate de a fi angajate și de a obține venituri proprii. În America Latină și Caraibe între 25% și 35% dintre micro-întreprinderile și întreprinderile mici și mijlocii se află în proprietatea femeilor sau sunt administrate de acestea. În Filipine femeile dețin proprietatea a 44% din micro-întreprinderi și peste 80% în mediul rural. În Zimbabwe femeile conduc majoritatea micro-întreprinderilor și a IMM (67%), însă companiile administrate de bărbați asigură proporțional un venit mai mare familiilor și au mai mulți angajați.

IMM reprezintă vectorul dezvoltării economiei Uniunii Europene, „categoria întreprinderilor micro, mici și mijlocii fiind formată din întreprinderi care angajează mai puțin de 250 persoane și au o cifră de afaceri anuală netă de până la 50 de milioane de euro și/ sau dețin active totale de până la 43 de mil. Euro” [63]. Prima definiție a IMM a fost adoptată în 1996 de către Comisia Europeană. Ulterior, dată fiind dezvoltarea economică, a fost adoptată o nouă recomandare, care a intrat în vigoare în data de 1 ianuarie 2005, fiind aplicată tuturor politicilor, programelor și măsurilor inițiate de Comisie pentru IMM. Evoluția prețurilor și a productivității a impus ajustarea pragurilor financiare, astfel, majorarea semnificativă a acestora permite unui număr important de întreprinderi să-și mențină statutul de IMM și să se asigure eligibilitatea pentru programe de suport (Tabel 1.2).

Tabel 1.2. Clasificarea sectorului IMM din Uniunea Europeană

Tipul întreprinderii	Nr. Salariaților	Cifra de afaceri	Valoarea de bilanț
Mijlocie	< 250	≤ €50 mil. Euro	≤ €43 mil. Euro
Mică	< 50	≤ €10 mil. Euro	≤ €10 mil. Euro
Micro	< 10	≤ €2 mil. Euro	≤ €2 mil. Euro

Sursa: [63]

Într-o piață unică fără granițe interne, este esențial ca măsurile de încurajare a IMM să se bazeze pe o definiție comună, în scopul îmbunătățirii consistenței și eficacității lor și pentru limitarea distorsiunilor și competiției. Astfel, *întreprinderea este definită ca „cea mai mică combinație de unități juridice, o unitate organizațională producătoare de bunuri sau servicii, care beneficiază de un anumit grad de autonomie în luarea deciziilor, în special pentru alocarea curentă a resurselor sale”* [63]. Conform Raportului anual al IMM Europene, în anul 2014, cca 22,3 milioane IMM au fost active în statele UE, generând valoare adăugată de peste 3,7 trilioane euro și angajând aproape 90 de milioane persoane. IMM reprezintă întreprinderile din sectorul de afaceri non-financiar, care includ toate sectoarele economiei, cu excepția "servicii financiare", "servicii guvernamentale", "eEducație", "sănătate", "arta si cultura", "agricultură, silvicultură și pescuit". Statistica subliniază că aproximativ trei sferturi din IMM-uri activează în cele cinci sectoare-cheie: 'comerț cu ridicata și cu amănuntul', 'producer', 'construcție', 'servicii, inclusiv de cazare și alimentație', asigurând 79% din locurile de muncă și 71% din valoarea adăugată a sectorului IMM. În cadrul IMM, ponderea microîntreprinderilor este covârșitoare, reprezentând 92,7% din totalul companiilor active, fiind urmate de întreprinderile mici și cele mijlocii (cu respectiv 6,1% și 1,2%). Grafic, segmentarea sectorului IMM din UE este reprezentată în Figura 1.4.

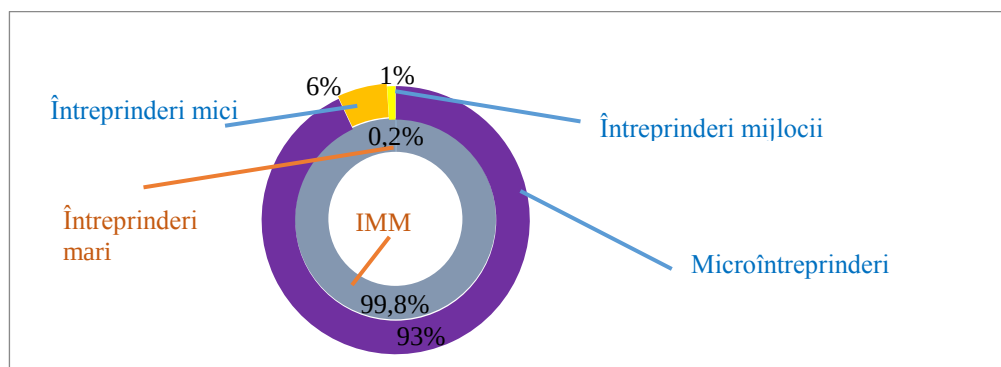


Fig.1.4. Întreprinderile din Uniunea Europeană

Sursa: Raportul anual al IMM europene [64], elaborat de autor

Datele prezentate denotă faptul că majoritatea IMM din comunitatea statelor europene au dimensiuni micro: angajează până la 9 persoane și obțin venituri din vânzări de până la 2 mil.

Euro [Anexa 5]. Pentru a determina impactul IMM în economie, autorul analizează datele privind crearea locurilor de muncă și valorii adăugate (Figura 1.5).

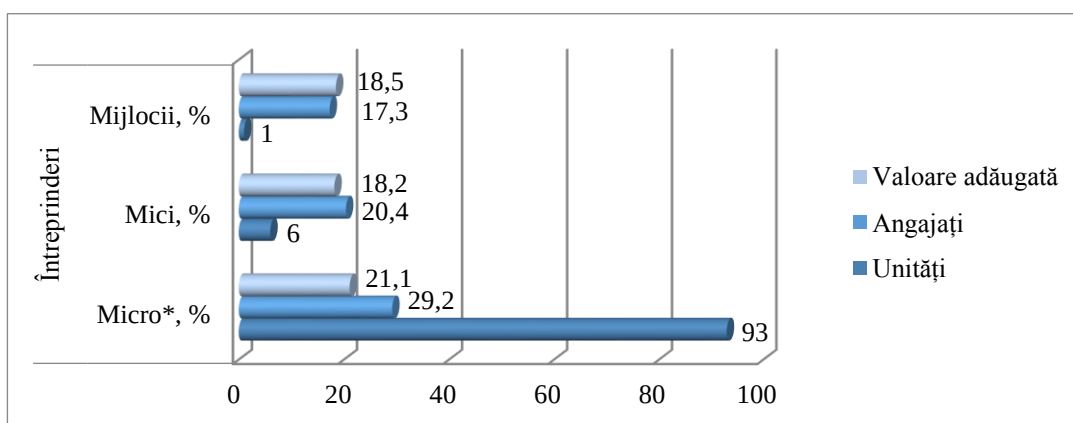


Fig. 1.5. Principalii indicatori ai IMM europene

Sursa: Raportul anual al IMM europene [64], elaborat de autor

Astfel, microîntreprinderile depășesc, cumulativ, indicatorii înregistrați de întreprinderile mici și mijlocii, fapt datorat numărului acestora și nu, neapărat, performanțelor individuale. Conform calculelor, în medie, o microîntreprindere europeană angajează 1,26 persoane. Dacă excludem din această pondere cca 59% de întreprinderi care declară că nu au angajați, atunci, prin metoda deducției stabilim că în microîntreprinderile europene care raportează angajați muncesc, în mediu, 3,1 persoane. Analiza comparativă a IMM din UE și cele mai dezvoltate economii ale lumii, Japonia și SUA [Anexa 5, 6] plasează comunitatea europeană pe locul de frunte în ceea ce privește numărul de IMM și persoane angajate. Cu toate acestea, un număr semnificativ mai mic de companii (18,8 milioane) din SUA a generat valoare adăugată de 3,8 trilioane de euro, depășind UE în acest domeniu, atât ca sumă absolută, cât și valoare relativă. Interesant este că 50 mil. persoane, angajate în IMM din SUA, reprezintă doar 52% din totalul forței de muncă din unitățile economice din țară. Pe de altă parte, în Japonia, sectorul IMM înregistrează cca 3,9 milioane de unități, care oferă locuri de muncă pentru 33 de milioane de persoane, asigurând 86,6% din locurile de muncă din unitățile economice (Figura 1.6.)

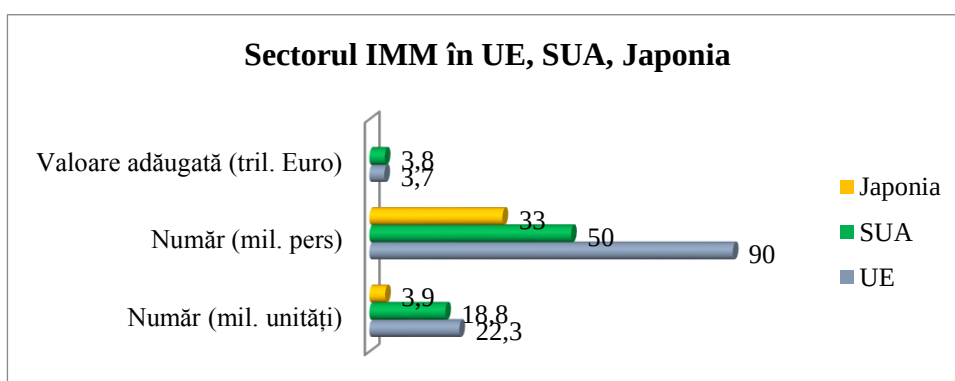


Fig. 1.6. Sectorul IMM în UE, SUA, Japonia

Sursa: Raportul anual al IMM europene [64], elaborat de autor

Analiza comparativă a sectorului IMM din cele mai dezvoltate state evidențiază că acestea sunt, în primul rând, importanți creatori de locuri de muncă, contribuind semnificativ la generarea valorii adăugate în economie. În Uniunea Europeană acest indicator reprezintă peste 57% din total și, respectiv, în SUA – 44%.

Pentru a spori impactul IMM în dezvoltarea economică a statelor membre, Uniunea Europeană a recunoscut importanța întreprinderilor mici în cadrul Agendei de la Lisabona, fiind pus accent pe importanța transformării UE în "economia cea mai dinamică și competitivă din lume bazată pe cunoaștere până în 2010". Astfel, s-a recunoscut în primul rând necesitatea de a stimula competitivitatea IMM. La Summit-ul Feira, desfășurat în iunie 2000, UE a aprobat o Cartă europeană a întreprinderilor mici (CEÎM), primul cadru politic care își propunea să creeze în Europa un "mediu de clasă mondială", pentru IMM. CEÎM viza asigurarea transparenței procesului de elaborare a politicilor comunitare mai favorabile IMM, respectiv a evaluării progresului sectorului în diverse sectoare. CEÎM recomandă guvernelor să își concentreze eforturile strategice pe 10 linii de acțiune a căror importanță este vitală pentru mediul în care întreprinderile mici își desfășoară activitatea [65]: „Învățământul și instruirea pentru antreprenori”; „Un început mai ieftin și mai rapid”, „Legislație și regulamente mai bune”, „Disponibilitatea aptitudinilor”, „Îmbunătățirea accesului on-line”, „Ieșirea de pe o singură piață” (completat exclusiv de către statele membre ale UE), „Taxarea și problemele financiare”, „Îmbunătățirea capacităților tehnice a IMM”, „Modele e-business de succes și suport de calitate”, „Dezvoltarea unei reprezentări mai bune a intereselor întreprinderilor mici”. În anul 2004, Republica Moldova s-a aliniat principiilor Cartei Europene pentru Întreprinderile Mici, al cărei obiectiv reprezenta „transformarea Europei în cea mai competitivă și bazată pe cunoștințe economie, capabilă la o creștere economică durabilă, cu mai multe locuri de muncă și coeziune socială mai eficientă” [65]. După cum prezintă autorul în articolul „Implementarea Cartei Europene a Întreprinderilor Mici – contribuția Republicii Moldova”, țara noastră a participat la elaborarea raportului de țară pentru anul 2004 și 2005, alături de statele din Balcanii de Vest. În acest context, este de menționat că CEÎM ne-a dat posibilitate să analizăm minuțios activitățile propuse pentru realizarea obiectivelor, acțiunile întreprinse, rezultatele obținute, precum și dificultățile întâmpinate. CEÎM a reprezentat un mecanism eficient de planificare și raportare a activităților întreprinse de Guvern, organizațiile de suport, societatea civilă, în susținerea IMM competitive. Începând cu anul 2006, Republica Moldova nu a mai participat la elaborarea CEÎM, dar exercițiul desfășurat a pus bazele unei analize profunde a realizărilor și necesităților IMM. Ulterior adoptării CEÎM au fost implementate numeroase inițiative de îmbunătățire a mediului de activitate al IMM: o strategie pentru "o mai bună legiferare", care vizează reducerea costurilor pentru IMM, prin reducerea sarcinii administrative cu care se confruntă; o nouă politică pentru

IMM, intitulată "Gândiți întâi la scară mică", în cadrul căreia se urmărește promovarea spiritului antreprenorial și a competențelor prin educare și formare, pentru a îmbunătăți accesul pe piață pentru IMM, simplificarea legislației și îmbunătățirea participării IMM la al 7-lea Program-cadru al UE pentru cercetare (PC7); Consiliul European a aprobat în martie 2006, politica de susținere a stabilirii unor ghișee unice pentru înregistrarea companiei, măsură care reduce durata de timp și cheltuielile necesare pentru a lansa o afacere.

În scopul integrării tuturor acestor politici de susținere a IMM în cadrul unui singur act normativ unic, în anul 2008 a fost adoptată (și în 2011 îmbunătățită) Legea europeană a IMM (Small Business Act (SBA)), prin care se conturează o agendă strategică, al cărui obiectiv reprezintă crearea unui climat propice IMM și canalizarea energiilor antreprenoriale la nivel european [66]. Accentul pe antreprenoriat și pe rolul IMM este preluat în strategia Europa 2020, prin care se dorește deschiderea pieței unice pentru micii antreprenori [67]. SBA sau legea întreprinderilor mici și mijlocii europene se bazează pe zece principii menite să ghideze definirea politicilor comunitare și naționale, precum și a măsurilor practice pentru punerea în aplicarea acestora [Anexa 7]:

1. Dezvoltarea unui mediu favorabil întreprinzătorilor, în special femei și imigranți.
2. Sprijinul relansării unei afaceri după un faliment / „politica unei a doua șanse”.
3. Elaborarea de norme conform principiului „Gândiți mai întâi la scară mică”.
4. Adaptarea administrațiilor publice la nevoile IMM, eliminarea obstacolelor.
5. Adaptarea instrumentelor privind achizițiile publice și acordarea ajutoarelor de stat.
6. Accesul la diverse tipuri de finanțare: capitalul de risc, microcredite, finanțarea mezanină.
7. Adaptarea politicii pieței unice la specificul IMM.
8. Consolidarea potențialului de inovare, cercetare și dezvoltare al IMM.
9. Transformarea provocărilor legate de mediu în oportunități.
10. Deschiderea IMM către piețele externe.

SBA creează un cadru strategic pentru a permite o mai bună exploatare a potențialului de creștere și de inovare: aceasta promovează competitivitatea durabilă a Uniunii Europene și tranziția spre o economie bazată pe cunoaștere. Prin adoptarea legilor și strategiilor de dezvoltare, este pus în valoare sectorul IMM, fiind elaborate și implementate programe specializate, care contribuie la dezvoltarea IMM din statele comunitare. Astfel, de exemplu, dacă analizăm principiul 6 care se referă la îmbunătățirea accesului la finanțare, autorul ține să menționeze despre Programele COSME și Horizont 2020, care își propun ca un număr cât mai mare de IMM, cetățeni, precum și autorități publice, să beneficieze de resurse accesibile și ieftine [Anexa 8]. Aceste programe fac referință la instrumente financiare moderne, precum Capitalul de risc, microcredite, finanțare mezanină, garanții financiare.

Totodată, pentru promovarea dezvoltării întreprinderilor inovative, Uniunea Europeană a adoptat Strategii de specializare inteligentă, care sunt în concordanță cu Strategia EUROPA 2020 pentru creștere inteligentă, sustenabilă și favorabilă incluziunii, ce vizează transformarea “(...) Uniunii Europene într-o economie inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii, caracterizată prin niveluri ridicate de ocupare a forței de muncă, productivitate și coeziune socială” [67]. În cadrul strategiei sunt propuse trei priorități care se susțin reciproc: creștere inteligentă: dezvoltarea unei economii bazate pe cunoaștere și inovare; creștere sustenabilă: promovarea unei economii mai eficiente din punct de vedere al utilizării resurselor, mai ecologice și mai competitive; creștere favorabilă incluziunii: promovarea unei economii cu o rată ridicată a ocupării forței de muncă, care să asigure coeziunea socială și teritorială. Unul din cele 5 obiective de definire a direcției de evoluție a UE pentru orizontul 2020, propuse de către Comisia Europeană (CE) este *atingerea unui nivel al investițiilor în CD de 3% din PIB-ul UE*, iar *Consolidarea cercetării, dezvoltării tehnologice și inovării (obiectivul tematic 1)* contribuie la realizarea acestuia. În contextul strategiei *Europa 2020* și al inițiativei *O uniune a inovării*, Comisia Europeană a invitat statele membre să regândească propriile strategii de CD, cunoscute, în prezent, ca specializare inteligentă, care tinde să asigure transformarea ideilor inovatoare în produse și servicii generatoare de creștere și locuri de muncă [68]. Specializarea inteligentă presupune selectarea unui număr limitat de priorități, ținând cont de atuurile unice ale fiecărei țări și regiuni, de avantajele competitive și de potențialul cel mai ridicat pentru un impact de durată. Pe fondul unor resurse tot mai limitate, specializarea inteligentă presupune creștere economică combinată cu cheltuirea prudentă a finanțelor publice „growthsterity” (Creștere și austeritate). În Polonia, de exemplu, politica regională direcționează eforturile pentru a consolida și folosi potențialele endogene din toate teritoriile și de a dezvolta mecanisme de consolidare a răspândirii proceselor de dezvoltare a principalelor centre de creștere din întregul teritoriu. Prin urmare, politica regională prevede măsuri pentru teritoriile care necesită sprijin în procesul de dezvoltare, care sunt definite ca zone problematice (de ex. mediul rural, zonele de frontieră). Domeniile de intervenție strategică includ: (a) zonele principale de concentrare a proceselor de dezvoltare socio-economică și anume, centrele urbane principale, împreună cu baza lor funcțională și (b) zonele dincolo de impactul imediat al acestor centre, care necesită consolidarea potențialelor de dezvoltare și crearea sau îmbunătățirea condițiilor pentru creșterea gradului de absorbție și răspândire a proceselor de dezvoltare axate pe cele mai importante centre urbane, precum și zonele cu probleme sau teritoriile cu cea mai mare concentrație de fenomene negative de dezvoltare cu raza de acțiune și importanță națională, sau supraregională.

În această ordine de idei, este de menționat că strategia transformării economice se desfășoară în baza următoarelor priorități (Figura 1.7):



Fig. 1.7. Prioritățile specializării inteligente

Sursa: [69]

Specializarea regională este reprezentată atât de sectoarele-cheie actuale (interpretată ca și sectoarele importante în stadiul actual de dezvoltare a regiunii, indiferent de potențialul lor de inovare și de dezvoltare în următorii 10 ani), cât și de industriile cheie de viitor (interpretate ca și sectoarele care ar putea deveni domeniile importante ale specializării economice regionale). Analiza evoluției celor mai pozitive tendințe în dezvoltarea economiilor competitive au determinat faptul că inovarea este posibilă, preponderent, acolo unde există infrastructură specializată și resurse financiare suficiente. Strategia specializării inteligente necesită decizii inteligente, strategice și legislație bazată pe fapte. Prioritățile sunt determinate în baza cunoștințelor strategice pe tema resurselor regiunii, provocărilor, avantajului concurențial și potențialului de excelență. Majoritatea regiunilor pot obține un adevărat avantaj concurențial exclusiv prin identificarea nișelor sau popularizarea noilor tehnologii în branșele tradiționale și analiza potențialului lor regional „inteligent”. Procesul de identificare a specializării inteligente are loc prin diverse metode: desfășurarea interviurilor individuale aprofundate, organizarea grupurilor de lucru, analiza provocărilor, efectuarea cercetărilor și expertizelor, mai ales a branșelor dominante în economia regiunii, a necesarului inovator al întreprinderilor în abordarea de branșă, a specializării științifice a regiunii, a branșelor noi în dezvoltarea rapidă, a tendințelor și provocărilor pentru economie și regiune. În Polonia sunt identificate 18 specializări inteligente, compilate în 5 priorități [69]:

- Societate sănătoasă: Tehnologii de inginerie medicală, Diagnosticul și tratarea bolilor / medicina personalizată, Producția de medicamente;
- Biogospodăria alimentară, silvica și de mediu: Tehnologii inovatoare, procese și produse ale sectorului agro-alimentar și forestier; Alimente sănătoase; Procese biotehnologice și produse ale chimiei de specialitate și ale ingineriei mediului;

- Sistem energetic echilibrat: Sisteme de producere a energiei de înaltă eficiență cu emisii reduse și integrate; Sisteme de depozitare, prelucrare, transport și distribuție a energiei; Clădiri și locuințe inteligente din punct de vedere energetic; Soluții de transport ecologice;
- Resurse naturale și gestionarea deșeurilor: Tehnologii contemporane de extragere, prelucrare și utilizare a resurselor materiale, producerea de înlocuitori; Minimizarea generării deșeurilor, folosirea acestora pentru obținerea de alte materiale, energie; Tehnologii noi de prelucrare și recuperare a apei; Tehnologii pentru reducerea consumului de apă;
- Tehnologii și procese individuale inovatoare: Nanoprocese și nanoproduse; Senzori și rețele inteligente de senzori; Rețele inteligente și tehnologii geoinformaționale; Electronică bazată pe polimeri conductori; Robotizarea proceselor tehnologice; Sisteme optoelectronice.

Specializarea regională este determinată prin compararea structurii economice a regiunii date cu structura medie a celorlalte regiuni. O specializare regională înaltă o au zonele cu o structură diferită de media pe industrie pentru alte regiuni. Pentru măsurarea specializării regionale sunt utilizate: comparațiile unei regiuni cu structura economică medie a altor regiuni; determinarea nivelului de activitate profesională a populației în diferite funcții ale regiunilor în raport cu media națională pe țară; calcularea indicatorului locației cu variabila: ocuparea forței de muncă în sector, venitul sau valoarea adăugată și calcularea surplusului lucrărilor în sector.

Avantajele specializării inteligente derivă din faptul că, în conformitate cu principiul “universului-închis”, provocarea este de a identifica soluții în interiorul sistemului fără nici un suport extern, prin simpla reconfigurare a resurselor intrinsece (spațiul, oamenii, banii, informația, energia). De mult ori, unele resurse existente nu sunt efectiv valorificate ori sunt omise din ecuația dezvoltării sustenabile și a competitivității. După cum ne prezintă experiența Poloniei, stimularea inovațiilor în întreprinderi este realizabilă inclusiv prin redefinirea antreprenoriatului și implementarea unor abordări creative și inovative în politica statului de dezvoltare economică. Pentru realizarea specializării inteligente în Republica Moldova și „investirea” eficientă a mijloacelor bănești alocate din bugetul de stat și din resursele donatorilor la dezvoltarea unor anumite regiuni și domenii, este necesar a iniția analiza tendințelor de dezvoltare a regiunilor, resurselor, populației, intensitatea fenomenului de migrare etc. Ulterior, în baza unor programe bine-definite, statul ar putea stimula dezvoltarea domeniilor cu avantaje competitive, dând prioritate creării locurilor de muncă, implementării inovațiilor, dezvoltării lanțurilor valorice, promovării exporturilor, substituirii importurilor etc.

1.4. Analiza performanțelor sectorului întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova

Apariția antreprenoriatului în Republica Moldova a datat cu desființarea Uniunii Sovietice și inițierea liberalizării pieței. Astfel, necesitățile populației, care anterior a fost limitată de orice posibilitate de a obține liber bunuri și servicii au început să fie asigurate de către primii „comercianți”, aceștia formând baza antreprenoriatului. În anii 90 ai sec. XX, Republica Moldova încerca primii pași în activitatea antreprenorială. Deși extrem de șubredă și analfabetă, clasa de întreprinzători moldoveni s-a cizelat într-o perioadă scurtă de timp. Pe de altă parte, productivitatea scăzută, infrastructura distrusă și sărăcia populației au creat obstacole în calea dezvoltării IMM, care necesită suport din partea factorilor de decizie. După o îndelungată perioadă de tranziție, întreprinderile mici și mijlocii dețin cca 97% din total agenți economici, astăzi ele fiind considerate coloana vertebrală a economiei naționale. Concomitent, dată fiind importanta contribuție la crearea noilor locuri de muncă, stimularea concurenței, ele sunt considerate veritabile pepiniere ale inovațiilor și spiritului antreprenorial, devenind, în final, promotorul dezvoltării economice al unei țării. Totodată, IMM necesită a fi privite prin prisma bunei funcționări a întreprinderilor mari.

IMM din Republica Moldova, definite de Legea nr. 206 din 07.07.2006 “Privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii” [70], sunt unitățile economice care angajează până la 250 persoane, înregistrează vânzări nete de până la 50 mil. Lei și au o cifră anuală de bilanț a activelor de cel mult 50 mil. Lei. Sectorul IMM este constituit din microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii, dezvoltarea acestuia fiind o prioritate declarată de Guvernul Republicii Moldova încă de la începutul anilor '90, în acest scop fiind aprobate un șir de acte legislative și normative, menite să susțină creșterea sectorului. Principalele documente de dezvoltare strategică a sectorului IMM reprezintă Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2020” și Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020 [Anexa 9]. Responsabil de elaborarea politicii de dezvoltare a sectorului IMM este Ministerul economiei, iar implementarea acesteia îi revine Organizației pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM) [71]. Instituția care colectează și publică anual datele statistice de la IMM este Biroul Național de Statistică, care primește rapoarte financiare de la întreprinderile obligate să prezinte situații financiare (excepție unitățile economice din partea stângă a Nistrului și municipiul Bender). IMM sunt cercetate începând cu data aprobării Legii nr. 206 din 07.07.2006 [72], până atunci agenții economici fiind clasificați în întreprinderile micului business (micro și mici) și întreprinderile mari. În continuare, autorul a analizat evoluția sectorului pe parcursul anilor 2006-2015, rezultatele căreia vor fi utilizate

ulterior în cadrul cercetării pentru determinarea impactului politicii de stat și a mijloacelor bugetare alocate pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii.

Demografie. Analiza datelor în **aspect dinamic**, evidențiază faptul că, în perioada 2006-2015 dezvoltarea sectorului IMM a avut o evoluție diferită, de la creșterea constantă înregistrată în intervalul 2006-2008, la declinul survenit odată cu instalarea crizei economice și, perioada 2009-2014 când se atestă o relansare a activității IMM. În anul 2015, la Biroul Național de Statistică [72], au depus rapoarte financiare 49,8 mii întreprinderi mici și mijlocii (în anul 2014 - 52,3 mii), care reprezintă peste 97% din totalul unităților economice din țară, acestea angajând cca 281,4 persoane (în 2014 - 291,7 mii), adică aproape 55% din forța de muncă ce activează în întreprinderi, înregistrând venituri din vânzări cumulative de peste 86,8 mlrd. MDL (2014 – 83,6 mlrd. MDL) sau cca 31% din veniturile nete ale întreprinderilor (Figura 1.8).

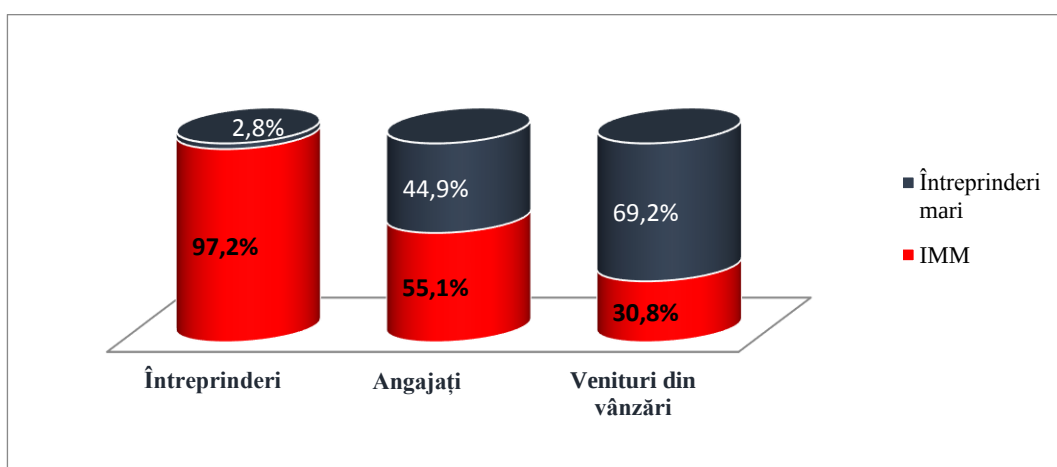


Fig. 1.8. Pondere IMM în totalul întreprinderilor din Republica Moldova

Sursa: Elaborat de autor, în baza sursei [72]

Conform datelor statistice, în anul 2014 indicatorii IMM s-au redus comparativ cu perioada de gestiune anterioară, reprezentând, în mediu, 14 întreprinderi la 1000 locuitori. După cum este reprezentat în Figura 1.9, cea mai înaltă densitate a întreprinderilor este raportată în Chișinău – 42 întreprinderi la 1000 locuitori, în timp ce în zonele rurale activează 4 întreprinderi la 1000 locuitori. Totodată, autorul constată că, există unele raioane în republică unde activează, în mediu, câte 2 întreprinderi la 1000 locuitori. Aceasta semnifică, de exemplu, că, 2 persoane din 1000 locuitori ai raionului Cantemir desfășoară activitate antreprenorială (în total în raion sunt cca 140 de IMM). Ca rezultat, în această regiune mai puține persoane au un loc de muncă în, autoritățile publice locale colectează mai puține impozite și taxe, populația având, în final, un nivel de viață mai jos decât în alte zone ale țării (Figura 1.9).

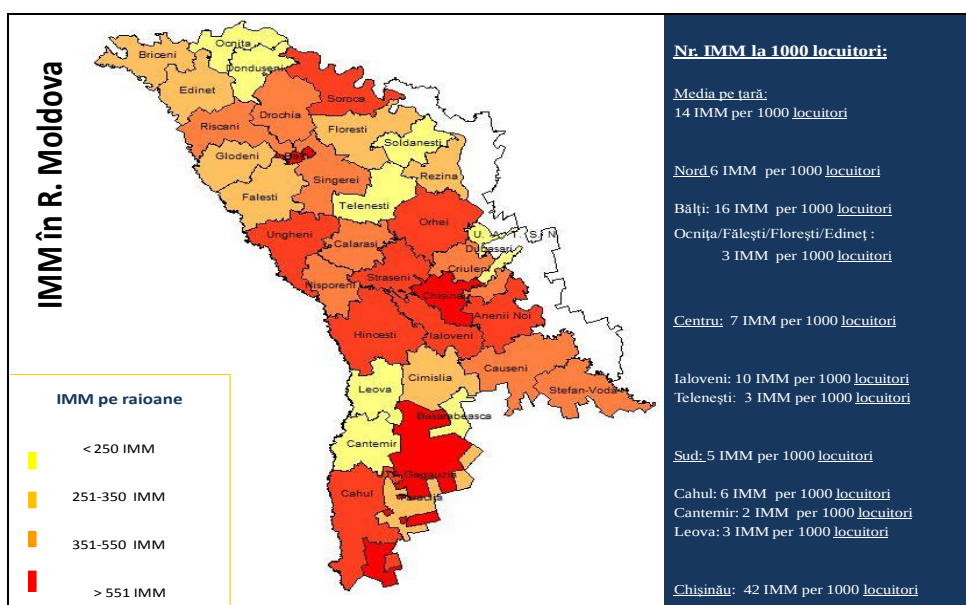


Fig. 1.9. Distribuția teritorială a IMM

Sursa: Elaborat de autor, în baza sursei [72]

Analiza IMM după genuri de activitate denotă faptul că 40% din afaceri sunt din domeniul comerțului, fiind urmate de industria prelucrătoare și activități profesionale, științifice și tehnice cu 8% din total sector, activități imobiliare și construcții (7% și 6%). Domeniul comerțului ocupă 26% din forța de muncă a sectorului, de două ori mai puține persoane activând în industria prelucrătoare și, respectiv, agricultură (14% și 13%) (Figura 1.10).

Cei mai mulți salariați în medie pe întreprindere activează în sfera agriculturii și distribuția apei, salubritate, deșeuri – 11 persoane, fiind urmați de cei din domeniul industriei prelucrătoare și transport și depozitare, cu, respectiv, 9 persoane și 8 persoane pe întreprindere. Afacerile din domeniul comerțului angajează, în medie, 4 persoane. În anul 2014, de ex., întreprinderile mijlocii ce desfășoară activitate de comerț intrau în această categorie datorită cifrei de afaceri, care depășește, în medie, 27 mil. MDL, în timp ce după numărul de salariați acestea s-ar putea încadra în categoria întreprinderilor mici - cu 23 angajați pe întreprindere. Datele statistice pe domenii de activitate relevă faptul că cele mai profitabile întreprinderi sunt cele din domeniul agriculturii, ele înregistrând, cele mai înalte profituri, în medie de 106,11 mii MDL (în anul 2014 acest indicator reprezenta 238,3 mii MDL), comparativ cu 61,03 mii MDL media pe întreg sectorul IMM (în creștere cu 3 mii MDL față de perioada de referință a anului precedent). Pe de altă parte, 3 domenii de activitate au fost neprofitabile: (i) producția și furnizarea de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat; (ii) distribuția apei; salubritate, gestionarea deșeurilor, activități de decontaminare; (iii) activități de cazare și alimentație publică.

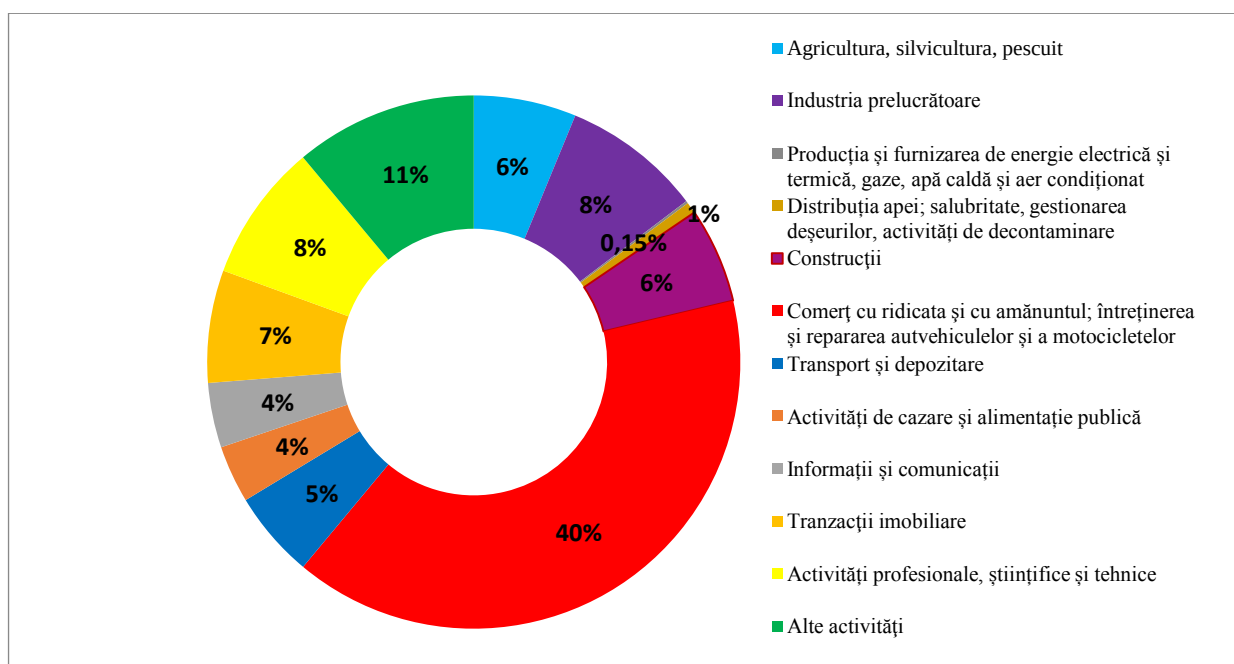


Fig 1.10. Distribuția IMM după genuri de activitate

Sursa: Elaborat de autor, în baza sursei [72]

Pierderile microîntreprinderilor au fost semnificative mai ales în sfere de activitate precum producere și furnizare de energie electrică ș.a. (246 mii MDL pe întreprindere), activități de cazare și alimentație publică (46 mii MDL pe întreprindere). De asemenea, comerțul cu amănuntul, fiind un domeniu unde activează cele mai multe micorîntreprinderi și angajează cele mai multe persoane, aduce companiilor pierderi în medie de 12 mii MDL. Pe de altă parte, autorul constată că, un domeniu care se dezvoltă rapid este cel al activităților profesionale, științifice și tehnice, 89% din unități având dimensiunile întreprinderilor micro. Acest domeniu angajează 5% din total salariați a sectorului IMM (47% revenind microîntreprinderilor), agenții economici micro și mici din sfera dată înregistrând profituri semnificativ mai mari comparativ cu alte sfere de activitate.

În **aspect dinamic**, în perioada 2006-2014, numărul de întreprinderi în Republica Moldova a crescut cu, aproximativ, 50%, majorându-se, în cifre absolute, de la cca 35 mii la peste 52,3 mii unități în anul 2014. Tendințele de creștere a numărului de întreprinderi din sector au fost relativ constante, în ultimii doi ani în această categorie intrând, în medie, câte 1440 unități economice, comparativ cu anul 2012 când sectorul s-a majorat cu peste 2100 întreprinderi. În anul 2015, BNS a ajustat metodologia de determinare a sectorului IMM, excluzând organizațiile necomerciale, fapt care a cauzat reducerea numărului IMM cu 2,5 mii unități economice. Din acest considerent, pentru a nu distorsiona rezultatele cercetării, autorul a efectuat analiza în dinamică a sectorului IMM în perioada 2006 – 2014.

Ocupare. În termeni de ocupare a forței de muncă, în anul 2014, sectorul absoarbe 56,2% din totalul angajaților unităților economice din țară, numărul cumulativ al acestora reprezentând

291,7 mii persoane. Datele prezentate relevă diminuarea severă a numărului de locuri de muncă oferite pe parcursul ultimilor ani (Figura 1.11).

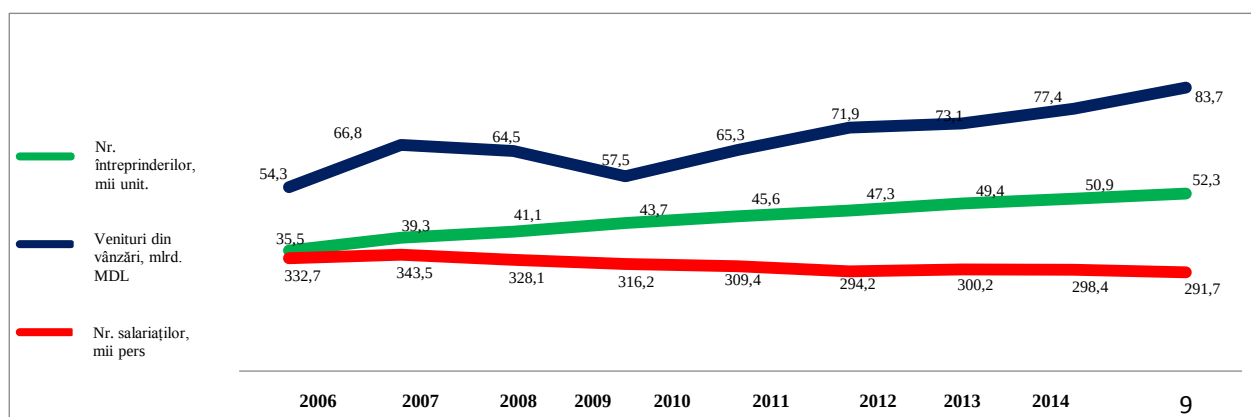


Fig 1.11. Tendințele dezvoltării sectorului IMM din Republica Moldova, în anii 2006-2014

Sursa: Elaborat de autor, în baza sursei [72]

Din grafic rezultă că, numărul total al salariaților din IMM în anul 2014 s-a diminuat față de anul precedent cu cca 2%, fiind în scădere continuă față de anul 2007, atunci când a fost înregistrat momentul de vârf al angajării în sector. Începând cu anul 2007, sectorul IMM a redus locurile de muncă pentru cca 52 mii persoane, ceea ce semnifică, în dinamică, o micșorare cu 15%. Prin urmare, în pofida creșterii constante a numărului de întreprinderi din sector, locurile de muncă au scăzut atât cumulativ, cât și în mediu pe întreprindere. În această ordine de idei, este de menționat că, numărul de salariați în mediu pe o întreprindere s-a micșorat de la 9 persoane în anul 2007 la 6 persoane în anul 2015. Ca rezultat, doar în anul 2014, fiecare a opta întreprindere a redus, în mediu, numărul de personal cu cel puțin o unitate.

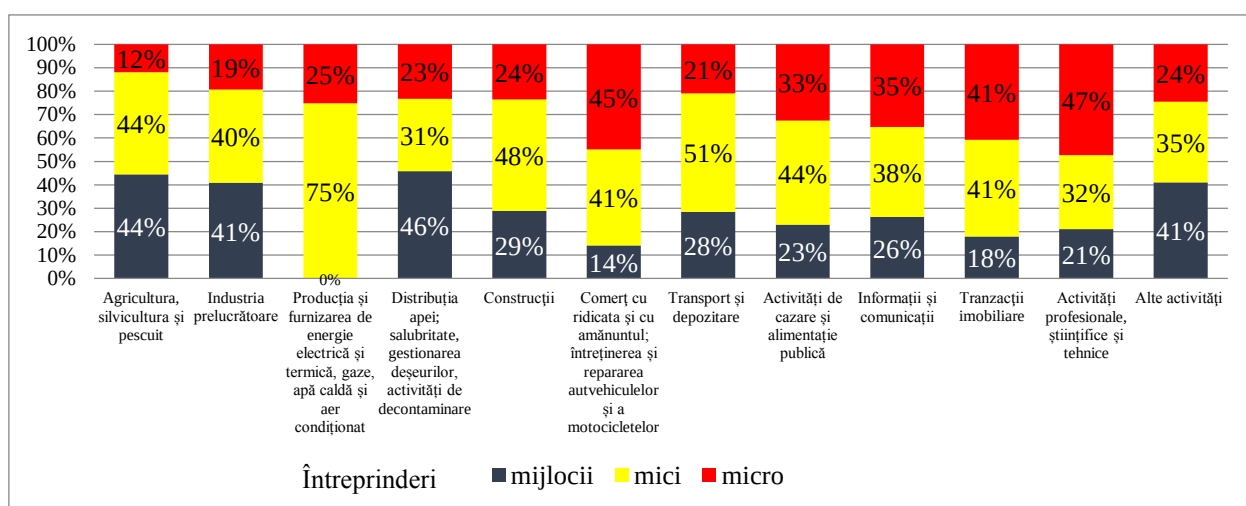


Fig. 1.12. Distribuția salariaților în întreprinderile din sectorul IMM

Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [72]

Analiza ocupării în anul 2015 pe sfere de activitate denotă că, în medie, cei mai mulți angajați sunt în întreprinderile mici și mijlocii, cu o pondere medie de 20-50%. Excepție sunt întreprinderile mici din domeniul producției și furnizării energiei electrice și termice ș.a. (Figura

1.12). Microîntreprinderile angajează, în mediu, între 20%-35% din forța de muncă pe fiecare din sferele de activitate, excepție fiind agricultura, unde muncesc 12% din domeniu, comerțul, tranzacțiile imobiliare și activitățile profesionale, științifice și tehnice (40% din salariați).

Veniturile din vânzări a întreprinderilor mici și mijlocii în anul 2014 au însumat 83650 mil. MDL sau 31,8% venituri din vânzări în total pe economie (comparativ cu 33,4% în anul 2013 și 36,8% în anul 2010). Astfel, volumul vânzărilor înregistrate de o întreprindere din sectorul IMM reprezintă, în medie, 1,6 mil. MDL. Veniturile din vânzări ale IMM în medie la un salariat constituie 286,8 mii MDL sau cu 27,4 mii MDL (cu 10,5%) mai mult față de anul 2013. Această creștere este datorată majorării cifrei de afaceri, raportată de sector și micșorării numărului de salariați. Astfel, autorul concluzionează că, sectorul IMM din Republica Moldova este, în medie, de mărimea unui sector al microîntreprinderilor, atât cu referință la numărul de angajați (6 persoane), cât și la veniturile nete înregistrate (1,6 mil. MDL).

Analiza întreprinderilor după dimensiuni. Pentru a determina cauza reducerii dimensiunilor sectorului IMM, este relevantă analiza separată a evoluției acestora (Figura 1.13).

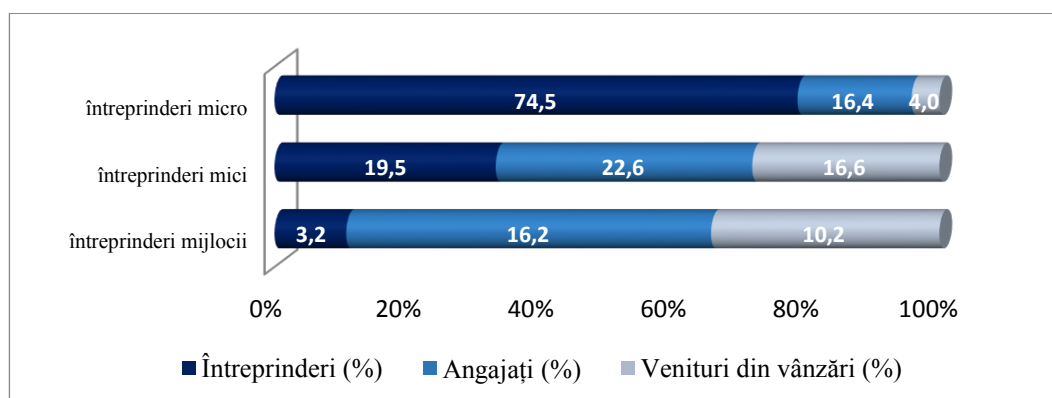


Fig. 1.13. Distribuția principalilor indicatori ai sectorului, după mărimea întreprinderilor

Sursa: Elaborat de autor, în baza sursei [72]

Partea preponderentă a sectorului IMM din Republica Moldova o constituie microîntreprinderile, care dețin peste 77% din total, ele înregistrând, doar 13% din cifra de afaceri a sectorului și angajând mai puțin de 30% din forța de muncă. Pe de altă, parte, întreprinderile mici, deși dețin numai 20% din numărul afacerilor din sector, absorb cca 41% din angajați și raportează venituri din vânzări de peste 53%. Întreprinderile mijlocii, cele mai puține ca număr (doar 3% în totalul IMM), angajează circa 30% din personal, valoarea veniturilor nete fiind de cca 34% din sector. **Microîntreprinderile**, au înregistrat cele mai mari creșteri la capitolul numărul afacerilor. Respectiv, față de anul 2006 numărul acestor întreprinderi practic s-a dublat, depășind 40 mii întreprinderi în anul 2014. Această majorare, în schimb, a condus la o creștere de numai 5% a numărului de salariați din sector și, respectiv, 21% a cifrei de afaceri cumulative. Astfel, în mediu, o microîntreprindere angajează 2 persoane, în timp ce veniturile

din vânzări depășesc 270 mii MDL. Performanțele acestor întreprinderi sunt reduse, ele nereușind să atingă nivelul veniturilor nete raportate până la criza din anul 2008. Concomitent, mai puțin de 35% din acestea au raportat profituri la sfârșitul anului de gestiune, în timp ce peste 50 la sută din companiile micro au suferit pierderi (Figura 1.14).

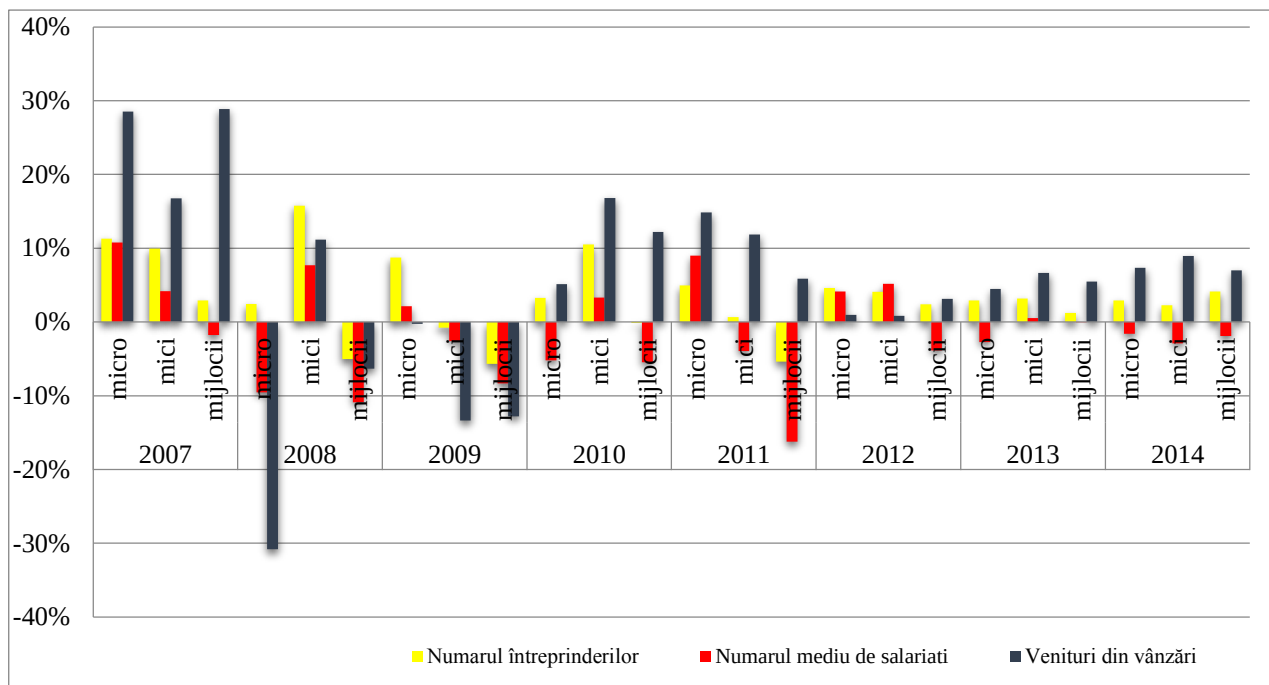


Fig. 1.14. Tendințele principalilor indicatori din sectorul IMM după mărimea întreprinderilor (devierea față de perioada precedentă)

Sursa: Elaborat de autor, în baza sursei [72]

Întreprinderile mici sunt cele care au raportat creșteri nesemnificative, dar constante, atât cu referință la numărul de afaceri – o majorare de la 2% la 4% anual, cât și la veniturile din vânzări. În medie, o întreprindere mică angajează 12 persoane și raportează venituri nete de cca 4 mil. MDL. Cât privește gradul de ocupare, acesta s-a redus în anul 2014 cu cca 3% față de 2013. Numărul mediu s-a redus de la 16 persoane angajate în 2006-2007 la 12 persoane în 2014. Autorul constată că, în anul 2014, numărul **întreprinderilor mijlocii** din republică este sub nivelul înregistrat în anul 2007, atunci când a fost atins nivelul de vârf. Începând cu anul 2008, numărul acestora se reduce continuu până în 2011. În anul 2012, se atestă o creștere nesemnificativă, care continuă pe parcursul următoarelor perioade de gestiune. În anul 2014, numărul întreprinderilor mijlocii reprezintă doar 91% comparativ cu situația din anul 2007. Trebuie evidențiat că, în termeni de ocupare, aceste întreprinderi au fost afectate cel mai mult, numărul salariaților reducându-se continuu, în anul 2006 înregistrând 83 de angajați pe întreprindere, în timp ce în 2014 numărul acestora reprezintă doar 53 persoane pe întreprindere. În schimb, în perioada analizată cifra de afaceri a crescut față de anul 2007 cu cca 6 mil. MDL,

reprezentând 17,3 mil. MDL pe întreprindere. Totodată, dacă analizăm dimensiunile acestor companii, trebuie să evidențiem că, în medie, acestea se încadrează în categoria întreprinderilor mijlocii doar în baza criteriului “număr de salariați”, care constituie 53 persoane pe întreprindere, în timp ce, conform “cifrei de afaceri” acestea ar putea fi incluse în categoria întreprinderilor mici cu, respectiv, 17,3 mil. MDL pe întreprindere. Micșorarea numărului de persoane angajate în întreprinderile mijlocii asociată cu sporirea veniturilor medii din vânzări ar putea însemna că antreprenorii au investit în modernizarea utilajelor și echipamentelor, care au sporit performanțele întreprinderilor, optimizând, astfel, costurile legate de forța de muncă. În rezultatul cercetării, autorul concluzionează că sectorul IMM înregistrează tendințe negative în cadrul principalilor indicatori ce caracterizează performanța acestuia: locuri de muncă, venituri din vânzări, profitabilitate. Conform opiniei a cca 39% din companiile care participă la Studiul “Costul Reglementării de Stat al Activității de Întreprinzător”, dezvoltarea lentă a IMM este cauzată de accesul dificil la finanțare, factor evidențiat ca principala constrângere în creșterea afacerilor. Potrivit “The Investment Reform Index” OECD 2020, doar 27% din companiile mici apelează la bănci pentru a-și finanța investițiile, comparativ cu companiile mari care înregistrează 40,3% la acest capitol [73]. Viziunea strategică a Republicii Moldova pentru sporirea accesului la finanțare se bazează pe următorii piloni: (i) dezvoltarea intermedierei financiare; (ii) optimizarea costurilor resurselor financiare și (iii) simplificarea condițiilor de garantare a creditelor și a împrumuturilor [1]. În opinia autorului, creșterea economică reprezintă un factor interdependent de dezvoltarea sectorului IMM. Ultimul, se poate dezvolta doar în condițiile în care este asigurat accesul la finanțare, care permite achiziția utilajelor moderne, implementarea celor mai bune practici, promovarea inovațiilor etc. Ganea V. [27] menționează că cercetarea, dezvoltarea tehnologică și inovarea sunt importante, deoarece noile cunoștințe conduc la apariția de noi produse și procese, care, la rândul lor, sunt un factor cheie al competitivității, creșterii productivității și creării de avuție. Erhan L. [58] subliniază că soluționarea problemei de acces a IMM la resurse financiare necesită aplicarea unei strategii financiare bine coordonate de către stat, în direcții precum: reglementarea bazei normative, a schemelor de impozitare și crearea unui mediu concurențial pe piața serviciilor financiare care, în primul rând, va impune diversificarea surselor financiare.

Autorul constată că, pe parcursul ultimilor ani, inovația a devenit factorul care determină performanțele financiare ale IMM. În același timp, instrumentele, factorii, metodologiile trebuie să fie racordate la aceste procese inovaționale, căci, în prezent, inovația determină evoluția instrumentelor de finanțare. Respectiv, îmbunătățirea accesului la finanțare nu este rezultatul doar a factorului ce ține de mai multe resurse, ea este de asemenea interdependentă de cost. Analiza accesului la finanțare necesită o abordare inovativă, or, întreprinderile moderne se

diferențiază de cele clasice. Ele au nevoie de finanțare, dar împreună cu mentorat, consultații, suport și expertiză. Totodată, IMM din Republica Moldova își doresc ca dezvoltarea afacerilor să fie susținută de stat, aceasta contribuind, totodată, la sporirea receptivității antreprenorilor la adoptarea și modificarea unor Legi, Regulamente, etc.

Având în vedere faptul că sectorul privat este o forță motrice în dezvoltarea unui stat, **obiectul cercetării** efectuate de autor îl reprezintă sectorul întreprinderilor mici și mijlocii, în special inovaționale, care pot genera valoare adăugată înaltă și influența pozitiv creșterea economică.

Problema științifică importantă soluționată în domeniul de cercetare constă în elaborarea unei viziuni moderne cu privire la facilitarea accesului la finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii, inclusiv inovaționale, bazată pe optimizarea instrumentelor financiare clasice, configurarea instrumentelor și modelelor de finanțare inovative, formularea setului de indicatori de evaluare a gradului inovațional în întreprinderile din țară, fapt care a condus la revizuirea abordării existente cu privire la finanțare, implicând, în acest proces, instituțiile financiare, mediul de afaceri, statul.

Scopul de bază al cercetării îl reprezintă dezvoltarea modelului eficient și durabil de facilitare a accesului la finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii, inclusiv inovaționale, prin revizuirea și reconfigurarea viziunii existente privind susținerea sectorului IMM.

Pentru atingerea scopului propus, am stabilit următoarele **obiective ale cercetării**:

- Analiza interdependenței accesului la finanțare și gradului de dezvoltare a IMM;
- Studierea politicilor și instrumentelor internaționale de susținere a dezvoltării IMM și elaborarea recomandărilor de adaptare a politicii de stat pentru facilitarea accesului la finanțare;
- Analiza impactului mijloacelor bugetare alocate prin programul “Susținerea întreprinderilor mici și mijlocii” asupra facilitării accesului la finanțare;
- Determinarea gradului de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova de către instituțiile clasice: sistemul bancar, de microfinanțare, leasing;
- Explorarea oportunităților de implementare în Republica Moldova a instrumentelor financiare inovative;
- Evaluarea activității Fondului de Stat de Garantare a Creditelor (FGC) din Republica Moldova, misiunea căruia reprezintă îmbunătățirea accesului la credite pentru IMM.
- Analiza specificului întreprinderilor inovaționale și importanței accesului la finanțare pentru dezvoltarea acestora;
- Elaborarea propunerilor de diversificare a instrumentelor de finanțare a IMM.

1.5. Concluzii la capitolul 1

Cercetarea efectuată de către autor denotă faptul că pentru a asigura o creștere durabilă a economiilor bazate pe cunoaștere este imperativă transformarea IMM într-un segment de întreprinderi competitive, care generează valoare adăugată, asigură populația cu locuri de muncă, devine locul propice pentru implementarea și integrarea inovațiilor. Pe de altă parte, autorul subliniază că IMM din Republica Moldova continuă să înregistreze performanțe reduse, având dimensiuni foarte mici. Drept urmare cercetării efectuate, autorul constată următoarele:

- În cadrul unei economii bazate pe cunoaștere rolul de actor principal i-a fost atribuit IMM, iar îmbunătățirea capacităților de inovare prin asigurarea accesului la finanțare este esențială pentru a spori performanțele acestora;
- Creșterea performanțelor este un factor interdependent de facilitarea accesului la finanțare.
- Un acces simplificat la finanțare poate reduce sărăcia, contribui la creșterea economică și generarea locurilor de muncă;
- Accesul dificil la finanțare este cauzat de factori precum: ineficiența sectorului financiar; lipsa de know-how din partea băncilor privind analiza și evaluarea cererilor de finanțare ale IMM; riscuri ridicate inerente în creditarea IMM; managementul IMM slab pregătit din punct de vedere al educației financiare și antreprenoriale;
- Sectorul IMM din Republica Moldova se confruntă cu “deficit de finanțare”, cauzat de “informația asimetrică” și “economia de scară”;
- Asigurarea accesului la finanțare poate fi obținut prin optimizarea instrumentelor financiare, astfel încât acestea să recompenseze și să promoveze întreprinderile inovatoare;
- Literatura de specialitate privind teoria creșterii este unanimă în a pune inovarea la baza creșterii economice;
- Stimularea sistemului financiar de a contribui la asigurarea creșterii economice reprezintă diminuarea constrângerilor de finanțare a sectorului privat, prin diversificarea surselor de finanțare utilizate de IMM, concentrarea pe creșterea dimensiunilor companiilor, specializarea inteligentă a țării și investirea în întreprinderi inovatoare;
- Stimularea inovațiilor în întreprinderi este realizabilă prin redefinirea antreprenoriatului și implementarea abordărilor creative și inovative în politica statului de dezvoltare economică;
- Statele Uniunii Europene au adoptat o politică unanimă de promovare a inovațiilor, implementând, în acest sens, Strategia de Specializare inteligentă;
- Pentru realizarea specializării inteligente în RM și investirea eficientă a mijloacelor bănești alocate din bugetul de stat și din resursele donatorilor la dezvoltarea unor anumite regiuni și domenii, este necesară analiza tendințelor de dezvoltare a regiunilor, resurselor, populației, intensitatea fenomenului de migrare, precum și avantajelor competitive ale acestora.

2. PARTICULARITĂȚILE FINANȚĂRII ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA

2.1. Abordarea surselor de finanțare a activității întreprinderilor mici și mijlocii

Fiecare idee, înainte de a fi implementată, necesită a fi analizată din punct de vedere al unicității acesteia, necesităților pe care le va soluționa, segmentului de piață pe care îl va viza și, nu în ultimul rând, indicatorilor cheie ce reflectă rezultatele implementării proiectului. Dar, pentru a realiza o idee de afacere întreprinderile au nevoie de capital fix, uman, financiar. Activitatea exclusiv din resurse proprii pentru IMM este complicată, căci, de obicei, acestea sunt insuficiente și nu răspund necesităților de creștere.

În lipsa instrumentelor financiare care ar permite gestionarea eficientă a riscurilor apar dificultăți în colaborarea cu întreprinderile mici și mijlocii, în special inovative. Băncile sunt și ele expuse unor costuri ridicate sau nu sunt în măsură să procure informații credibile, chiar și atunci când IMM sunt solvabile. Acești factori induc o majorare a dobânzilor și o reducere a volumelor de credite, creând obstacole de preț și de cantitate pentru creșterea IMM. Întreprinderile mici și mijlocii se văd constrânse mai degrabă să recurgă la finanțări din partea rețelelor de familie sau de prieteni, la beneficii non-distribuite sau la credite pe termen scurt oferite de alți mici cumpărători sau furnizori decât să se adreseze instituțiilor ce oferă instrumente de finanțare pe termen lung adaptate unor scopuri specifice. Atunci când sunt dispuse să crediteze IMM, instituțiile financiare nu au deseori competențele necesare pentru aceasta. Băncile sunt obișnuite, în relația lor cu marii clienți, cu evaluări ale riscurilor exhaustive care sunt prea costisitoare pentru IMM. Practica internațională plasează instituțiile de microfinanțare la cealaltă extremitate, ele acordând împrumuturi pe baza exercițiului responsabilității. Lipsa de informație credibilă privind solvabilitatea IMM creează bariere pentru finanțarea acestora, cauza constituind, de obicei, absența birourilor de credite, aplicarea defectuoasă a regulamentelor cu privire la divulgarea informației financiare etc. În multe țări sărace, piețele de capital sunt inexistente sau nelichide, ceea ce exclude emisiile publice. Pe de altă parte, antreprenorii dispun de competențe și capacități insuficiente pentru a gestiona capitaluri de risc. Principala sursă de finanțare a IMM continua să reprezintă veniturile reținute, profiturile acumulate de-a lungul timpului, care nu au fost returnate fondatorilor. Companiile preferă să utilizeze finanțarea internă, mai degrabă decât finanțarea externă deoarece acesta poate fi foarte costisitoare. Sursele externe de finanțare includ datorii și capital propriu (precum și unele forme hibride), care pot fi furnizate de către investitorii individuali (cum ar fi business angels), fondurile cu capital de risc, băncile și piețele de capital (printre altele). Chiar dacă investițiile străine directe joacă un rol esențial în procesele de dezvoltare, este imposibil ca țările să progreseze fără investiții bazate pe economii interne. Este necesar ca statele să dispună de

instituții financiare capabile să gestioneze riscurile și să aloce capitaluri pentru a finanța investițiile productive.

În prezent, practica internațională prezintă următoarele surse de finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii (Figura 2.1):

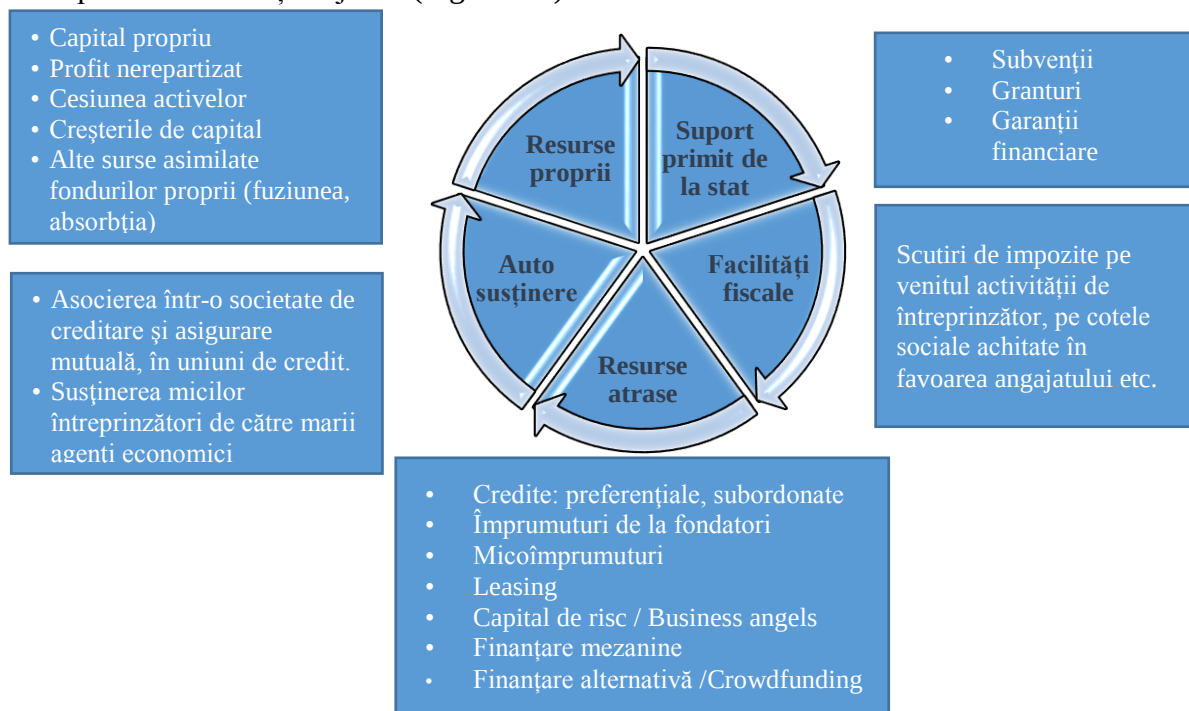


Fig. 2.1. Surse de finanțare a IMM
Sursa. Elaborat de autor

Pentru a determina posibilitățile de accesare a surselor financiare, este iminentă analiza necesarului fiecărui tip de întreprindere în parte. În acest context, întreprinderile, care, adeseori, se limitează la realizarea unor tranzacții monetare pentru cumpărarea utilajelor, a materialelor și vânzarea produselor, cel puțin la începutul activității lor, apelează la resursele proprii ale proprietarului. Pe de altă parte, creditele oferite de bănci, sunt prea scumpe, dar și inaccesibile pentru întreprinderile start-up și/sau cele cu operațiuni modeste. În general, elementul cheie care determină alegerea unei anumite surse de finanțare reprezintă costul capitalului asociat, care depinde de risc. Costul capitalurilor proprii reprezintă rentabilitatea așteptată de investitor pentru o acțiune a întreprinderii. Este de menționat că, fondurile proprii ale întreprinderii au în general un rol dublu: pe de o parte finanțează o parte din valoarea investițiilor, iar pe de altă parte servesc drept garanție creditorilor întreprinderii care finanțează cealaltă parte a investiției. Majorarea capitalului social reprezintă o decizie financiară necesară pentru realizarea obiectivelor strategice, în condițiile în care capitalurile proprii sunt insuficiente sau atunci când se urmărește dezvoltarea activităților sau adoptarea unor proiecte noi care vizează o creștere economică în scopul multiplicării rentabilității. Însă, un antreprenor care tinde să își dezvolte afacerea și are proiecte investiționale ce necesită resurse, apelează la finanțări externe, care vin

să completeze autofinanțarea. În prezent, în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare un sector financiar dominat de stat este incapabil să exercite funcția de catalizator al creșterii. Activitățile IMM sunt riscante, prin urmare ele au nevoie de capital de risc. Pe de altă parte, fondurile cu capital de risc sunt, adeseori, inaccesibile pentru start-upuri: sumele alocate sunt mult mai mari decât necesitățile IMM, rentabilitatea așteptată depășește indicatorii estimați de IMM etc. Respectiv, întreprinderile clasice nu sunt atractive pentru Fondurile de capital de risc, ele fiind obligate să recurgă la finanțarea prin împrumuturi.

În același timp, creditele sunt dificil de obținut pentru că puține întreprinderi dispun de bunuri care pot fi depuse ca garanție. Aceste dificultăți sunt determinate în principal de caracterul informal al drepturilor de proprietate și a lipsei de piețe ipotecare. Ca rezultat, exigențele privind garanțiile elimină din circuitul financiar un număr semnificativ de antreprenori cu un potențial înalt de creștere. Lipsa de informație credibilă privind solvabilitatea ridică bariere pentru finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii; de obicei, din cauza absenței ori ineficienței birourilor/agențiilor de informații privind creditele și a imperfecțiunii sau neaplicării regulamentelor cu privire la divulgarea informației financiare. În multe țări sărace, piețele de capital sunt inexistente sau nelichide, ceea ce exclude emisiile publice. Pe de altă parte, antreprenorii dispun de competențe de gestiune limitate și capacități insuficiente pentru a primi capitaluri de risc.

Circuitul finanțării externe poate fi atât deficitar (și aici avem în vedere pe cei care înregistrează necesar de finanțare – de ex. IMM) și excedentar (instituțiile care colectează sau economisesc resurse financiare – de ex. bănci). Relația dintre acești doi subiecți poate lua forma finanțării directe și prin intermediari. În primul caz, este stabilit un contact direct între părțile sus-menționate, economiile fiind puse la dispoziția celor ce înregistrează deficit de finanțare prin intermediul împrumuturilor obligatare sau emiterii de noi acțiuni. În unele state, care au ajuns la un nivel dezvoltat al pieței financiare acest tip de finanțare este foarte utilizat. Finanțarea întreprinderii prin creșterea capitalului social demonstrează viabilitatea acesteia și are un efect pozitiv asupra terților (bănci, parteneri de contracte), sporind încrederea acestora. În cel de-al doilea caz, mult mai utilizat în economia Republicii Moldova, se presupune existența unei persoane terțe, care să gestioneze cu resursele celor 2 subiecți, menționați anterior.

Intermediarul, fiind specializat în colectarea economiilor, este responsabil de buna distribuire a lor și de rambursarea la „proprietarii” de facto. Pe de altă parte, trebuie evidențiat faptul că o întreprindere nu va avea acces la capital extern decât în cazul în care, în urma unei gestionari eficiente, va reuși să ramburseze aceste împrumuturi din sursele proprii. De asemenea, nu mai puțin important este faptul că antreprenorii trebuie să constientizeze că activitățile derulate de clienții/furnizorii lor pot avea un alt regim de acumulare a numerarului, fapt pentru

care raportul dintre necesități și capacități este extrem de diferit, ceea ce creează, în final, premisele dezvoltării sistemului financiar. Din analiza structurii activului și pasivului bilanțier rezultă că egalitatea dintre cele două părți ale bilanțului, atunci când activul circulant nu este finanțat integral prin încasările de la furnizori și de la diverși creditori, se poate realiza prin apelarea la surse de finanțare din exterior, respectiv la credite. Practica demonstrează că nevoile de credite ale unei întreprinderi sunt direct proporționale cu durata ciclului de fabricație și cu valoarea adăugată. Această stare, de fapt, se explică prin aceea că un produs cu ciclu de fabricație scurt imobilizează activele circulante pe durate mai scurte decât produsele cu ciclu de fabricație lung, întreprinderea având astfel condiții pentru a-și recupera mai repede cheltuielile de producție, prin vânzarea și încasarea contravalorii acesteia. Din alt punct de vedere, indiferent de durata ciclului de fabricație, nevoile de finanțare ale firmei cresc atunci când se pune problema modernizării sau extinderii capacităților de producție. Practica economică a impus apariția unor reglementări legale cu privire la finanțarea investițiilor, astfel, indiferent de mărimea lor, companiile își pot finanța investițiile pe de o parte din surse împrumutate și, pe de altă parte, din active circulante, constituite din încasările de la clienți și creditele furnizor, valoarea amortizărilor reflectată în bilanțul contabil, cota parte din profitul realizat (autofinanțarea al cărei potențial depinde de cifra de afaceri și costuri).

Deși nu există reglementări cu privire la raportul dintre contribuția din surse proprii și cea a surselor împrumutate, în practica relațiilor dintre microîntreprinderi și bănci se utilizează tehnici de analiză a solicitărilor de credit care iau în calcul aportul firmei la finanțarea proiectului de investiții. În aprecierea nivelului optim al autofinanțării analiza vizează trei puncte de vedere: al întreprinzătorului-acționar, al statului și al băncii creditoare. Atractivitatea IMM din perspectiva surselor de finanțare și, respectiv, al investitorilor, trebuie privită, în primul rând, sub aspectul etapei de dezvoltare a întreprinderii (Figura 2.2):

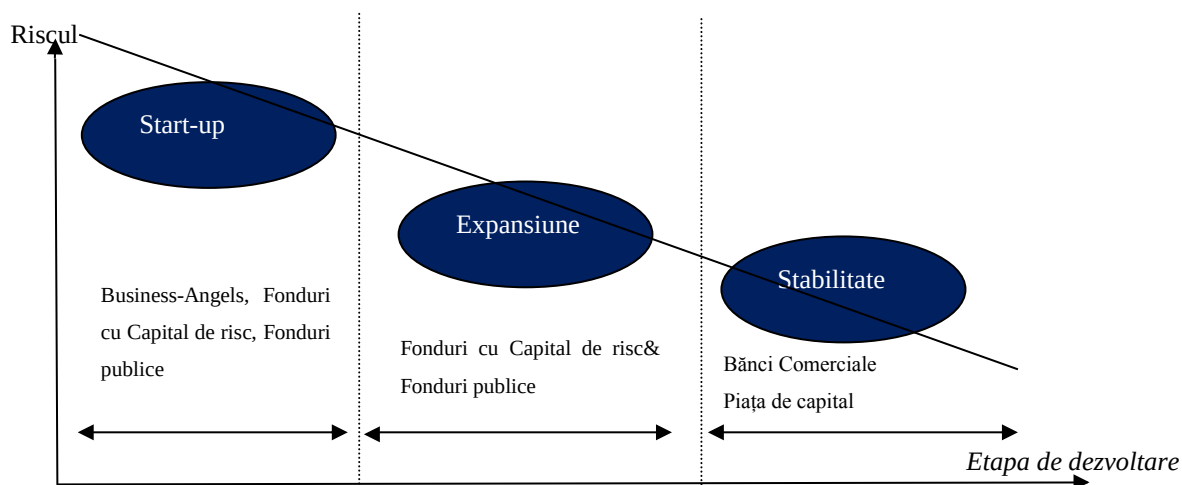


Fig. 2.2. Investițiile la fiecare etapă de activitate a IMM
Sursa: [17, p. 107], adaptată de autor

Figura reflectă predominarea mijloacelor publice și a investitorilor informalți la prima etapă a businessului, venture capital se investește preponderent în faza de expansiune, iar la etapa de stabilitate intervin Băncile comerciale și piața de capital, atunci când profitabilitatea este, oarecum, garantată [17, 74]. Insuficiența resurselor financiare la etapa inițială de activitate, impune statul să intervină prin politici bine corelate, care să ofere IMM opțiuni variate în accesarea unor împrumuturi de la diverse instituții financiare. Astfel, în orice economie de piață instituțiile private trebuie să colaboreze cu instituțiile de stat, ultimele asigurând cu instrumente de suport segmentele ce rămân a fi neatractive pentru sectorul privat.

Un exemplu elocvent de coordonare a suportului pentru IMM este Japonia, care are un sistem eficient de susținere a sectorului (Figura 2.3).

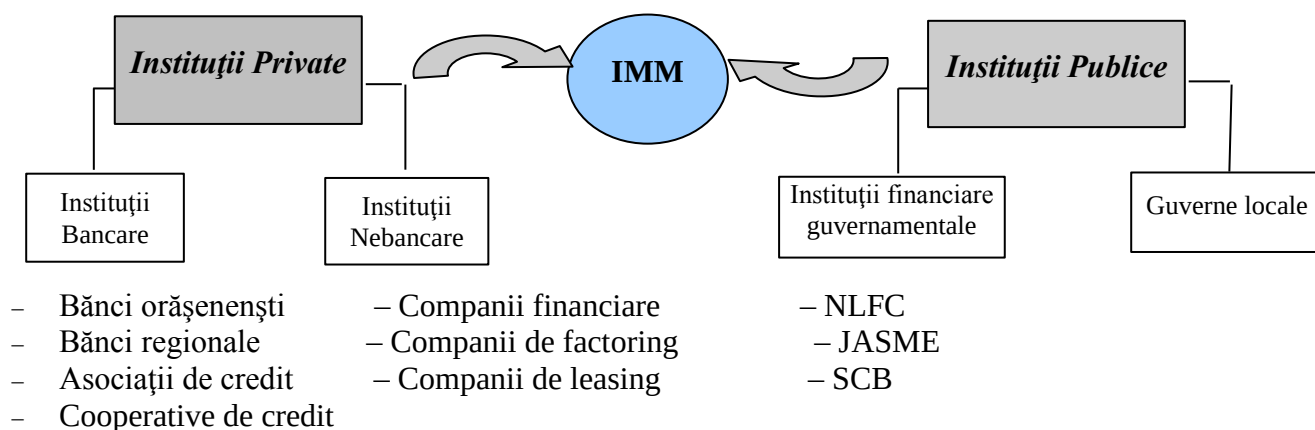


Fig. 2.3 Sistemul de finanțare indirectă pentru IMM din Japonia

Sursa. [75]

Astfel, în Japonia [75], serviciile instituțiilor bancare și nebancare sunt, adeseori, inaccesibile micilor antreprenori, primele selectând clienții printre întreprinderile care dispun de istorie creditară, IMM nou-create fiind excluse din această categorie. Pe de altă parte, Asociațiile și Cooperativele de credit, instituții specializate în finanțarea micilor antreprenori, nu dispun de resurse care să satisfacă cererea de împrumuturi. Astfel, întru crearea unui echilibru pe piața financiară, statul intervine prin instituțiile sale specializate, create în proporție de 100% cu capital de stat. Este de menționat activitatea Corporației de Naționale de Finanțare (National Life Finance Corporation (NLFC)), creată în 1949 și Agenția Japoniei pentru IMM (JASME), fondată în 1953 [76, 77]. Totodată, o cotă importantă o deține Shoko Chukin Bank (SCB - Banca IMM), instituită în 1936 ca o cooperativă de credit. Specificul organizațiilor respective este satisfacerea unui număr de cereri ridicat, dar cu valori reduse. Astfel, mărimea unui credit acordat de către NLFC, de exemplu, este 9 ori mai mic decât un credit al unei bănci. Existența unui sistem financiar competitiv care susține dezvoltarea IMM nipone, este unul din argumentele care explică faptul că, fondurile proprii reprezintă doar 16% din patrimoniul întreprinderii. Totodată,

împrumuturile dețin în această variabilă cca 51 la sută. Celelalte mijloace provin de la business-angels și instituții de stat.

În Republica Moldova, spre deosebire de Japonia, nu există o instituție responsabilă de măsurarea nivelului de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii, problemele și necesitățile acestora. Spre regret, BNS nu colectează date ce țin de finanțarea IMM, or reforma optimizării activității antreprenoriale presupune micșorarea rapoartelor depuse la BNS, datele oficiale plasate pe www.bnm.md privind creditarea IMM nu sunt actualizate, iar CNPF nu prezintă date dezagregate pentru OMF și AEI cu privire la suma și numărul împrumuturilor acordate IMM.

La nivel internațional, determinarea gradului de acces al IMM la finanțe, este efectuată și prezentată anual în cadrul bazei de date “IFC Enterprise Finance Gap” [78], care estimează întreprinderile mici și mijlocii din 177 state ale lumii. Rezultatele acestor cercetări denotă faptul că în țările în curs de dezvoltare, precum este Republica Moldova, activează cca 400 milioane de IMM, dintre care doar 15% au acces la credite, 40% nu au fost deservite de către instituțiile financiare, iar 10% au fost deservite insuficient (Tabelul 2.1):

Tabel 2.1. Accesul la finanțare al IMM din Republica Moldova

IMM, număr				64,700	
Deficit de finanțare, mil. USD				580	
Deficit de depozite, mil. USD				137	
Acces la finanțare ca o barieră majoră, % din IMM				35%	
Access		Calitatea deservirii		Surse de finanțare	
Cecuri	63%	Nu necesită un credit	39%	Bănci comerciale private	83%
Overdraft	16%	Nedeservite	34%	Bănci comerciale / de stat/ Agenții	14%
Credit	24%	Deservite insuficient	20%	Instituții financiare nebancare	3%
Acces la finanțe	27%	Deservite bine	7%	Alte surse	0%

Sursa. IFC Enterprise Finance Gap [78], adaptată de autor

În același timp, studierea accesului la finanțare al IMM din Republica Moldova este efectuată de către mai multe instituții de stat și private, precum Institutul Național de Cercetare în Economie (INCE), IDIS-Viitorul, BFC-Consulting etc. Datele disponibile [79, 80], la moment, sunt rezultatul sondajelor, care elucidează că, în mare parte, accesul la finanțare a fost și rămâne a fi deficitar. Dificultatea principală pentru antreprenori reprezintă rata înaltă a

dobânzii. Compararea răspunsurilor obținute în anii 2007 și 2011 au prezentat un regres cu privire la accesarea resurselor financiare. Ponderea antreprenorilor care s-au confruntat cu cauze concrete de acces complicat la finanțările externe s-a majorat cu 20,7 p.p., a crescut cota antreprenorilor care au indicat ca problemă procedura îndelungată și dificilă de obținere a creditului, aceasta deplasându-se de pe locul trei după importanță pe locul doi; cu 11,7 p.p s-a majorat ponderea respondenților care s-au confruntat cu frica de nerambursare a creditului; cu 8,7 p.p. a crescut cota antreprenorilor pentru care rata înaltă a dobânzii, procedura costisitoare de perfectare a creditului este trasată cu fir roșu.

2.2. Analiza instituțiilor financiare bancare și nebancare din Republica Moldova prin prisma satisfacerii necesității de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii

Toate întreprinderile de succes, precum marile economii ale lumii (Sony, Honda etc.) și-au lansat activitatea cu resurse financiare limitate, dar au avut la bază idei viabile, care, dezvoltate eficient, au transformat afacerile în piloni ai economiilor naționale. Pe de altă parte, pentru a deveni un veritabil propulsor al creșterii economice și reducerii sărăciei, IMM necesită finanțare adaptată la specificul pieței.

În Republica Moldova, IMM se finanțează preponderent de către instituțiile financiare clasice: bănci, organizații de microfinanțare, asociații de economii și împrumut a cetățenilor etc., a căror obiectiv reprezintă acordarea creditelor și împrumuturilor pentru satisfacerea cererii de finanțare [74]. Din cadrul instituțiilor financiare bancare fac parte băncile comerciale, iar din cadrul celor nebancare: Organizațiile de Microfinanțare (OMF), Asociațiile de Economii și Împrumut (AEÎ), Companiile de Leasing, Factoring etc.

Aspectele creditării IMM. Creditul are drept sarcină sporirea puterii de acțiune productivă a capitalului, punând în mișcare forțele economice și contribuind la creșterea avuției societății, transformând economiile sterile ale populației în capitaluri productive. În prezent, literatura de specialitate oferă diverse definiții ale conceptului de credit bancar. Economiiști francezi îl definesc ca pe „o sumă de bani pe care o obține o întreprindere de la o bancă atunci când activul circulant din bilanț nu este finanțat integral prin încasările de la furnizori și de la diverși creditori și când această insuficiență nu este acoperită de fondul de rulment”. O definiție mai cuprinzătoare a creditului este a Băncii Centrale Europene: „...relația bănească între o persoană fizică sau juridică numită creditor, care acordă unei alte persoane numită debitor, un împrumut în bani sau care vinde mărfuri/servicii pe datorie, în general cu o dobândă stabilită în funcție de riscul pe care și-l asumă creditorul sau de reputația debitorului”. În termeni simpli, creditul bancar este o sumă bănească acordată întreprinzătorilor de către o instituție bancară, cu condiția rambursării într-o perioadă de timp, în schimbul plății dobânzii.

Creditul comercial este atractiv pentru întreprinzători, fiind acordat la vânzarea mărfurilor sub forma amânării plății, producătorii comercializându-și producția fără să aștepte ca, cumpărătorii să dispună de sursele financiare necesare, fiind stimulat în acest fel circuitul de capital real. Creditul comercial poate fi acordat în limita capitalului producătorului, or acesta va putea vinde mărfuri în credit exclusiv în măsura în care dispune de capital de rezervă care să îi permită continuarea activității. Acest tip de credit îl poate regăsi pe întreprinzător atât în calitate de împrumutat, cât și împrumutător, fiind considerat, un instrument eficient de promovare a livrărilor, stimulare a rotației capitalului, reducere a cheltuielilor cu dobânzile etc. Creditul obligatar este o altă metodă de finanțare a activității unei întreprinderi, exprimând relații între unități economice și instituții în calitate de debitori, care emit obligațiuni și subscriptorii de obligațiuni în calitate de creditori, care își avansează capitalul în scopul obținerii unui profit – dobânda. Creditul obligatar este o modalitate de obținere a mijloacelor financiare de către întreprinderi și instituții, utilizată cu succes în statele cu economie dezvoltată.

Tabel 2.2. Structura încasărilor întreprinderilor din Republica Moldova¹

Indicatori	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Încasări din vânzarea producției, serviciilor	171579	200548	201731	222975	265378	179870	14876
Devierea	n/a	17%	1%	11%	19%	-32%	-17%
Încasări din credite și împrumuturi	19539	28589	32620	30536	32451	40807	35507
Devierea	n/a	46%	14%	-6%	6%	26%	-13%
Nr. întreprinderi	42121	44633	46704	48541	50681	52246	53738

Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [72]

Datele prezentate de BNS indică faptul că există o corelare între nivelul total al încasărilor din vânzarea produselor, prestarea serviciilor, executarea lucrărilor și încasarea de credite și împrumuturi (Figura 2.4 și 2.5):

¹ BNS prezintă aceste date doar pentru total întreprinderi, nefiind efectuată o separare pentru sectorul IMM.

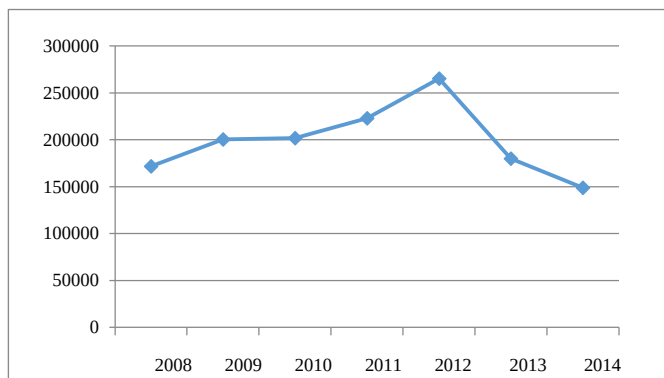


Fig. 2.4. Încasări din vânzarea producției, serviciilor, lucrărilor

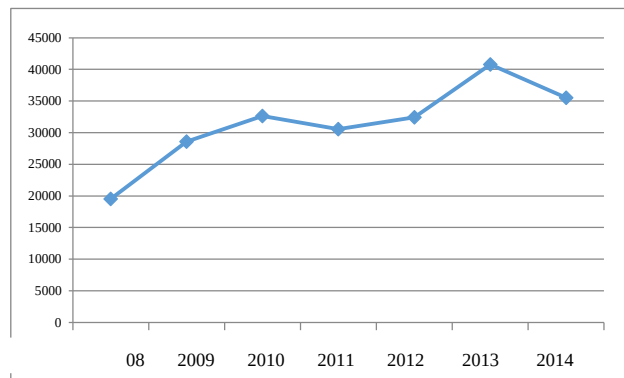


Fig. 2.5. Încasări din credite și împrumuturi

Sursa: Elaborate de autor în baza sursei [72]

Respectiv, analiza denotă că o creștere a volumului cifrei de afaceri în anul X conduce la o sporire a volumului de încasări de credite și împrumuturi din anul următor, respectiv X+1 și invers, o reducere a încasărilor din activitate, conduce la o micșorare semnificativă a finanțărilor externe în anul ce urmează regresul (Figura 2.4 și 2.5). Structura datoriilor indică faptul că 38% sunt pe termen lung, restul 62% fiind pe termen scurt (datorii financiare – 25%, datorii comerciale – 50%, datorii calculate – 25%).

Din punctul de vedere al băncilor, creditarea IMM nou înființate presupune un cost ridicat de oportunitate. Astfel, această categorie de întreprinderi, datorită capacității limitate de a genera fluxuri financiare pe termen scurt și mediu, se află în imposibilitatea de a contracta împrumuturi de valori superioare pragului de rentabilitate a fondurilor alocate de bănci pentru creditarea IMM. Această situație influențează în mod direct ratele dobânzilor la care s-ar putea efectua creditarea, nepermițând băncilor furnizarea unor produse accesibile IMM nou create. Autorul consideră că pentru Republica Moldova o soluție pentru această problemă ar putea-o constitui subvenționarea dobânzilor fie de către Guvern, fie prin folosirea de fonduri externe (Banca Europeană pentru Reconstrucții și Dezvoltare, Fondul Internațional pentru Dezvoltare a Agriculturii etc.). În ceea ce privește subvențiile/granturile guvernamentale, deși, în prezent, în UE se încearcă a fi minimizată o astfel de susținere a sectorului privat (pentru a nu distorsiona piața), acestea sunt direcționate, în general, la susținerea dezvoltării unor anumite sectoare importante pentru un stat ori altul: start-up, crearea de noi locuri de munca, promovarea inovațiilor etc. Un exemplu elocvent în acest sens îl constituie programul “Start” derulat în mai multe state europene prin care, ca urmare a subvențiilor guvernamentale, sunt acordate credite IMM nou înființate fără a fi percepute dobânzi (spre ex. în Cehia acest program se implementează prin Czech - Moravian Guarantee and Development Bank). Astfel de programe nu rezolvă și problema finanțării ulterioare a întreprinderilor, ori apariția unor noi factori de restricționare a accesului acestora la creditele bancare pot anula efectele pozitive ale susținerii

acordate în primele etape ale dezvoltării IMM. O altă problemă, localizată la nivelul cererii, este reprezentată de faptul că cea mai mare pondere în cadrul IMM o au microîntreprinderile (peste 75%) al căror volum redus de activitate determină nivelul mic al necesarului de finanțare, sub pragul de rentabilitate al băncilor. Chiar și în condițiile modificării în sens favorabil a acestor ponderi, necesarul de credite al IMM nu poate fi satisfăcut decât parțial de către bănci din cauza faptului că acestea trebuie să-și creeze un portofoliu care să le asigure rentabilitate pe ansamblul activității de creditare. Cauza principală a reducerii capitalului propriu în structura capitalului întreprinderilor autohtone rezidă din incapacitatea atingerii pragului de rentabilitate. De asemenea, slaba dezvoltare a pieței de capital contribuie ca creditul să reprezinte principala sursă de finanțare a economiei. Ratele dobânzilor nominale și reale și cerințele privind gajul sunt la fel mari. Pe de o parte, băncile sunt preocupate să acorde credite cât mai sigure și să evite imobilizarea mijloacelor lor în fondul de risc pentru a nu-și limita posibilitatea de a le fructifica. Pe de altă parte, întreprinzătorii doresc un acces mai mare la resursele creditoare, optând pentru dobânzi mai reduse și cerințe mai puțin dure.

Creditarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova. Prima raportare privind creditele acordate pentru IMM a fost efectuată la situația din 31 decembrie 2004, acestea fiind considerate în sumă de până la 700 mii MDL. Analiza în dinamică reflectă că, comparativ cu 31.12.2004 când suma acestor credite a constituit 912,6 mil. MDL și reprezentau 12,3 la sută față de total, la situația din 31.12.2008 soldul creditelor destinate IMM reprezenta 9061,9 mil. MDL, ceea ce reprezintă o creștere cu 19,2% față de anul 2007. Totodată, este important de consemnat faptul că în anul 2009, soldul creditelor destinate IMM reprezenta 7540.9 mil. MDL, fiind în descreștere cu 16.8% față de perioada precedentă de gestiune (Figura 2.6).

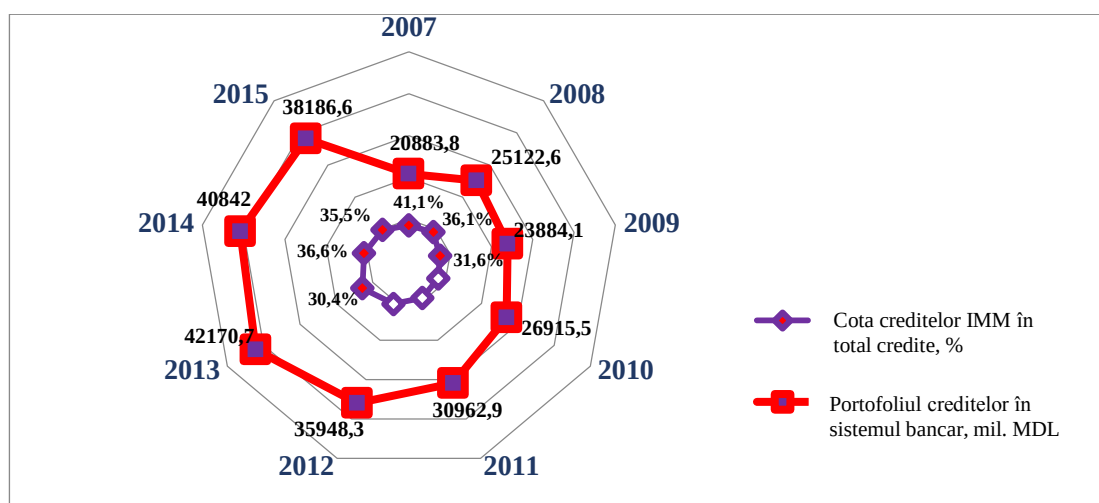


Fig. 2.6. Tendințele creditării sectorului IMM comparativ cu total credite

Sursa. Elaborat de autor în baza sursei [81]

Creditele alocate sectorului reprezintă cca 31.4 la sută din total pe țară. Ca rezultat, analizele reflectă că, pe parcursul unei perioade de 12 ani (2004-2015) creditele acordate sectorului IMM au înregistrat o majorare de 10 ori față de o creștere de 5 ori a total portofoliu de credite. Analiza datelor disponibile cu privire la creditarea IMM [79, 803] (anii 2007-2009 și 2013-2015) elucidează faptul că sectorul cercetat are o predispunere similară față de creditare ca și întreg sistemul. Astfel, în anii în care tendințele creditării erau negative comparativ cu perioada precedentă de gestiune, creditarea IMM avea aceleași tendințe. Totodată, este necesar a menționa faptul că, creditarea IMM s-a înrăutățit începând cu anul 2013, tendințele negative menținându-se atât ca sumă absolută, cât și ca valoare relativă. Prin urmare, în anul 2015 ponderea creditelor IMM în total credite reprezintă 25,5%, ceea ce este cu cca 5 p.p. mai puțin decât în anul 2013. Totodată, suma totală a resurselor financiare direcționate sectorului au reprezentat 9457,3 mil. MDL, cu 3067 mil. MDL mai puțin. Pe de altă parte, dacă luăm în considerare faptul că pentru sectorul IMM sunt alocate 25,5% din total resurse creditare, atunci se impune concluzia că, băncile subestimează necesarul de finanțare a sectorului, or, acesta reprezintă 98% din total întreprinderi din țară. Conform studiilor efectuate în domeniu, fiecare bancă nu a fost aptă să satisfacă în mediu 20% din cererile de credite ale IMM [80, 82]. Piața pentru finanțarea întreprinderilor rămâne în continuare segmentată și concurența este limitată. În ultimii câțiva ani băncile au rămas comparativ lichide (beneficiind de câștigurile înalte oferite de obligațiunile de stat), și din numărul total al băncilor din Moldova, doar cinci deservesc mai mult de 3 mii debitori. Marea majoritate a creditelor bancare sunt acordate câtorva clienți mari, în timp ce 97% din debitori (persoane fizice și juridice, ce iau credite pentru afacerile lor) au credite cu valoarea medie de 5 000 dolari SUA și reprezintă doar 20% din volumul total al creditelor din sectorul bancar. Întreprinderile micro și mici de obicei nu beneficiază de credite din sectorul bancar, și obțin finanțare externă de la asociații de economii și împrumut, precum și instituții de microfinanțare. Astfel, opțiunile lor sunt limitate la sume mai mici, scadențe mai scurte și costuri de creditare mai înalte. În pofida încercărilor din ultimii ani de a ține cont de riscurile pieței și a îmbunătăți procesul de evaluare a creditelor, evaluarea și gestionarea riscurilor interne ale băncilor rămâne a fi limitată. Acest fapt, a generat un nivel ridicat de credite neperformante în sistem și, drept rezultat, a impus cerințe înalte de garanții pentru creditele acordate. În sfârșit, dat fiind faptul că întreprinderile mici, care încă nu au stabilit relații de creditare cu băncile, nu reprezintă un segment de interes pentru acestea, pentru segmentul analizat nu au fost dezvoltate tehnici de evaluare, produse și condiții adecvate. Anterior, în vederea susținerii creditării întreprinderilor, inclusiv reducerii ratelor dobânzii la creditele acordate de către bănci pe termen lung, Codul fiscal prevedea scutirea de 50 și 100 la sută la impozitul pe venitul obținut din creditele respective, cu condiția diminuării ratelor dobânzilor aferente [83]. Mecanismul în

cauza, însă, nu a avut efectul scontat, deoarece scutirile prevăzute nu acopereau cheltuielile implicate de reducerea dobânzii în mărimea stipulată. Modificarea intrată în vigoare începând cu 01.01.2005 prevede anularea condiției diminuării ratelor dobânzilor la împrumuturile sus-menționate, prezentând o încurajare evidentă pentru creditarea pe termen lung. Anume creditele pe termen lung sunt solicitate cu preponderență în cazul unei afaceri de producție, deoarece ciclicitatea acesteia e mai complexă și îi impune o durată mai extinsă de derulare spre deosebire de afacerea comercială. O afacere de producție are o rentabilitate mult mai mică. De aceea, dacă se pledează pentru o creștere economică durabilă, este firesc să se ofere condiții avantajoase dezvoltării sectorului privat. Autoritățile ar trebui să joace un rol cheie, creând și dezvoltând instituții și o infrastructură financiară durabilă și fortificând sistemul bancar pentru a-l face competitiv. În acest proces, guvernele trebuie să se asigure că programele publice de asistență financiară vin să completeze finanțările private care pot fi disponibile în condiții de piață.

Microfinanțarea. În condițiile accesului dificil la finanțare a IMM, microfinanțarea vine ca o soluție alternativă de aprovizionare cu resurse financiare a micilor afaceri. Microfinanțarea este definită ca furnizarea de împrumuturi și alte servicii financiare acordate persoanelor fizice și juridice cu acces limitat la sistemul bancar, împrumuturi ce permit să desfășoare și să dezvolte activități economice. Practica internațională caracterizează microfinanțarea ca, creditarea afacerilor mici, precum și împrumuturile acordate persoanelor cu venituri reduse, în special celor sărace și foarte sărace. În cadrul Strategiei de Dezvoltare “Europa 2020”, microcreditul a devenit unul din instrumentele financiare cheie, prin care întreprinderile mici pot îmbunătăți bunăstarea. Instituțiile de microfinanțare reprezintă o bună sursă de finanțare pentru întreprinderile mici, deoarece acestea acoperă zonele rurale și semi-urbane, unde sistemul bancar este, adeseori, absent. Acestea oferă, de asemenea, împrumuturi pentru antreprenorii non-calificați, care nu știu cum să elaboreze planuri de afaceri, nu fac evidența contabilă și cunosc cum să determine indicatorii de recuperabilitate a investiției etc.

Microfinanțarea este, adesea definită ca, un serviciu financiar, destinat clienților cu venituri mici, luând forma de împrumuturi și alte servicii oferite de organizații de microfinanțare (OFM) [84, 85]. Aceste instituții, de obicei, tind să folosească metode noi, dezvoltate în ultimii 30 de ani, pentru a oferi împrumuturi foarte mici pentru debitorii care nu dispun de garanții. Aceste metode includ împrumuturile de grup și de răspundere, cerințele de economii pre-împrumut, majorând treptat dimensiunile împrumutului și o garanție implicită dacă împrumuturile actuale sunt rambursate la timp. Mai pe larg, beneficiarii ai serviciilor de microfinanțare reprezintă gospodăriile cu venituri mici, care au nevoie de acces permanent la o gamă largă de servicii financiare accesibile oferite de o serie de furnizori de vânzare cu

amănuntul pentru finanțarea activităților generatoare de venit. Aceste servicii includ economii, credite, asigurări, remitențe, plățile și altele [84].

Atunci când ne referim la microcredite avem în vedere faptul că multe din IMM, mai ales rurale, nu sunt, de obicei, bancabile și au nevoie de un acces diferit la credite [86]. În grupul de persoane mai vulnerabile se includ, totodată, femeile antreprenoare, tinerii antreprenori, antreprenorii care aparțin unui grup minoritar, antreprenorii cu handicap, comercianții individuali, etc. Cele mai populare microîmprumuturi au o mărime de până la 5.000 €, ele fiind acordate împreună cu alte servicii: support în elaborarea cash flow-ului; cursuri de formare, consiliere, coaching; programe de microcreditare cu orientare socială; micro-economiile, microasigurarea, transferul de remitențe [86].

Furnizorii de microcredite cuprind bănci de economii, cooperative, uniuni de credit, fundații, bănci de microcredite, asociații non-profit, organizații de microfinanțare, bănci etc. Instituțiile de microfinanțare diferă în dependență de grupurile țintă cu care activează: antreprenorii nebancabili (grupuri social-vulnerabile) și antreprenorii bancabili (start-upuri și microîntreprinderi existente).

În vederea îmbunătățirii accesului la finanțare a micilor întreprinzători, Comisia Europeană a identificat patru domenii prioritare de intervenție: (1) îmbunătățirea mediului juridic și instituțional; (2) schimbarea climatului în favoarea ocupării forței de muncă și a antreprenoriatului; (3) promovarea practicilor de succes; (4) asigurarea de capital financiar.

UE percepe schemele de microcredite ca o modalitate de a încuraja incluziunea socială și antreprenoriatul prin auto-ocuparea forței de muncă. Ca urmare, sistemele de microcredite din UE vizează femeile și minoritățile naționale. În comunicarea CE, "O inițiativă europeană de dezvoltare a microcreditelor în sprijinul creșterii și ocupării forței de muncă", microcreditul este definit ca alocarea de împrumuturi foarte mici întreprinderilor din sectorul economiei sociale, angajaților care doresc să devină independenți, persoanelor care activează în economia informală, șomerii și alte persoane care trăiesc în sărăcie și nu sunt considerate bancabile. Deși această definiție de microcredite se bazează pe obiective sociale, definiția europeană a fost coordonată împreună cu o multitudine de bănci [86]. Astăzi, principalii promotori ai schemelor de microcredite în UE își propun următoarele: (i) să creeze un mediu instituțional adecvat pentru microcredite și microîntreprinderi; (ii) să finanțeze instituțiile de microcreditare prin subvenții și alte resurse ieftine de pe piață, astfel încât să le permită să devină competitive și durabile pe termen lung; (iii) să promoveze cele mai bune practici.

Fondul European de Investiții [86] clasifică patru tendințe cu privire la cererea de microfinanțare: (a) a avut un impact pozitiv asupra creșterii IMM; (b) a contribuit la crearea locurilor de muncă; (c) a maximizat contribuția la sectorul formal; (d) a minimizat efectele

aderente imigrației. În prezent, există o schimbare de paradigmă în crearea de activități economice și sociale. Prin microcredite, șomerii și cei săraci obțin acces la resurse financiare. Puterea economică generată de microcredite creează o putere socio-economică, care generează venituri. După cum este menționat în capitolele precedente, multe persoane din aceste categorii social-vulnerabile reușesc să se autoangajeze prin crearea de mici întreprinderi, ulterior oferind locuri de muncă pentru membrii familiilor lor și altor persoane din comunitate. În rezultat, microfinanțarea creează noi oportunități, fiind utilizată ca un instrument de reducere a sărăciei și încurajare a transformării șomajului în antreprenoriat.

Sistemul de microfinanțare în Republica Moldova. În Republica Moldova sistemul de microfinanțare s-a dezvoltat începând cu anul 1997, când au fost constituite primele asociații de economii și împrumuturi ale cetățenilor. Izvoarele sistemului de microfinanțare denotă că, de facto, acesta își are rădăcinile încă de la începutul sec. al XX-lea, perioadă în care funcționau, conform Arhivei de Stat a Moldovei 398 tovărășii de credit și economie, 5 case de credit și Uniunea Cooperativelor de Credit și Păstrare. Prima tovărășie de credit și păstrare este reținută în istorie din 1840, creată în comuna Căușeni, aceasta constituind începutul unei rețele dezvoltate de instituții primare de ajutor financiar reciproc, care a fost lichidata în anul 1940, odată cu instalarea guvernării comuniste.

În prezent, alternativa creditelor acordate de către băncile comerciale constituie, produsele oferite de organizațiile de microfinanțare, care au menirea de a credita afacerile mici, preponderent din zonele rurale, facilitând accesul la resurse financiare ieftine, precum și de a stimula inițiativa privată. Sectorul de microfinanțare, similar celorlalte segmente ale pieții financiare autohtone, se află în faza de dezvoltare, având potențial sporit de creștere. Conștientizând importanța eliminării barierelor care împiedică dezvoltarea armonioasă a IMM, precum și stimularea creării și dezvoltării organizațiilor specializate în microcreditare, în anul 2004 a fost adoptată Legea nr. 280-XV din 22.07.2004 „Cu privire la organizațiile de microfinanțare” [87]. Este de menționat că, în contextul Legii, activitatea de microfinanțare vizează alocarea și gestionarea împrumuturilor, acordarea garanțiilor la împrumuturi și credite bancare, precum și efectuarea investițiilor și participațiunilor. Activitatea de microfinanțare este supravegheată și monitorizată de Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF).

Astfel, conform datelor prezentate de CNPF, la situația din 01.07.2015, erau înregistrate 107 organizații care aveau ca activitate de bază microfinanțarea [88]. Având în vedere faptul că OMF sunt supuse aceluiași sistem de raportare, comun tuturor întreprinderilor și organizațiilor din Republica Moldova, analiza activității acestora poate fi efectuată doar în baza rapoartelor financiare anuale. Astfel, conform datelor de la sfârșitul anului 2014, au prezentat Rapoarte financiare 77 de OMF, cu un portofoliu de împrumuturi de 2,43 mlrd. MDL, 5 din ele

înregistrând zero lei împrumuturi acordate. În același timp, 7 organizații sunt leader pe piața de microfinanțare, portofoliul lor de împrumuturi deținând 64% din total. Analiza evoluției sectorului de microfinanțare demonstrează că, deși acesta deține o pondere redusă comparativ cu PIB, rata de penetrare a serviciilor de microfinanțare rămâne a fi un indicator important la nivel național, întrucât oferă servicii de creditare accesibile și disponibile IMM, precum și păturilor social vulnerabile pe întreg teritoriul țării, în mod prioritar în zonele rurale. Portofoliul de împrumuturi acordate de entitățile de microfinanțare pe parcursul anului 2014 a înregistrat o pondere de circa 2,55 la sută din PIB, dintre care sectorul AEÎ - 0,37 la sută, iar al OMF – 2,18 la sută (Figura 2.7):

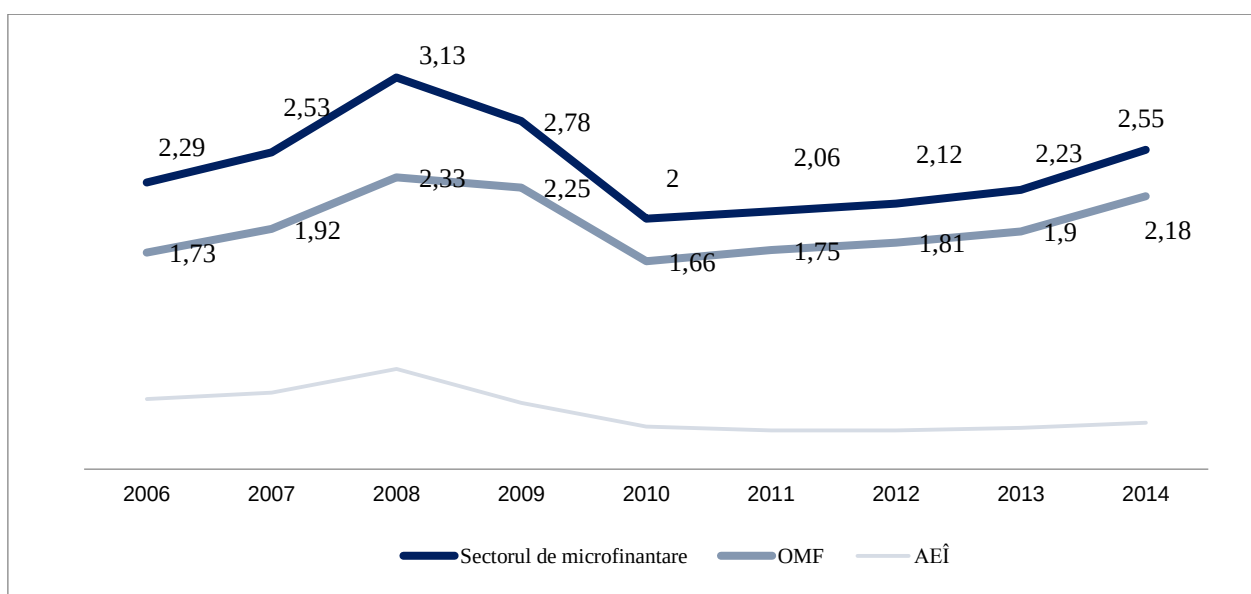


Fig. 2.7. Portofoliul de împrumuturi ale instituțiilor de microfinanțare în raport cu PIB

Sursa: Comisia Națională a Pieței Financiare [88]

Acest indicator s-a menținut la un nivel relativ constant, sectorul de microfinanțare fiind caracterizat prin acordarea împrumuturilor cu aplicarea unor politici eficiente și prudente de administrare a riscurilor. Cel mai ridicat nivel al sectorului de microfinanțare în raport cu PIB a fost înregistrat în anul 2008, cu o pondere de 3,13%. În anul 2010, doar 5,1% din populația economic activă a beneficiat de servicii de microfinanțare, în descreștere cu 12,1% față de anul 2009 (Tabel. 2.3).

Tabel 2.3. Indicatorii pieței de microfinanțare

Indicatori	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nr. OMF	11	13	24	35	43	59	73	68	77
Împrumuturi acordate de OMF (mil. MDL)	772,1	1024	1467	1360	4082	1441	1590	1897	2427,5
Nr. AEÎ	529	507	422	395	399	377	361	340	303
Împrumuturi acordate de AEÎ (mil. MDL)	250,3	326,8	506,4	322,9	244,2	254,2	273,9	331,9	409,3
Nr. beneficiari de împrumuturi (mii pers.)	49,4	56,5	40,2	40,2	32,1	31,5	33,0	36,5	40,3
Mărimea medie a unui împrumut al AEÎ pe beneficiar (MDL)	5262	6618	8956	8038	7597	8080	8296	9587	11055
Total împrumuturi din sistemul de microfinanțare (unit.)	1022	1351	506,4	1683	4327	1695	1864	2228,9	2836,8

Sursa. Elaborat de autor în baza sursei [88, 89]

Având în vedere faptul că instituția responsabilă de supravegherea pieței de microfinanțare nu solicită informație cu privire la repartizarea creditelor după tipuri de beneficiari: persoane juridice și fizice, inclusiv care desfășoară activitate de întreprinzător, nu putem afirma cu certitudine cota IMM în total piața de microfinanțare. În baza analizei datelor, autorul conchide că sectorul de microfinanțare este destinat preponderent persoanelor fizice, care au nevoie de împrumuturi pe termen scurt, necesare consumului [88, 89]. Această concluzie este determinată de faptul că piața de microfinanțare este destinată unui număr mare de beneficiari, cumulativ în anul 2014 depășind 184 mii persoane. Prin urmare, valoarea medie a unui microîmprumut reprezintă cca 15,4 mii MDL (Figura 2.8).

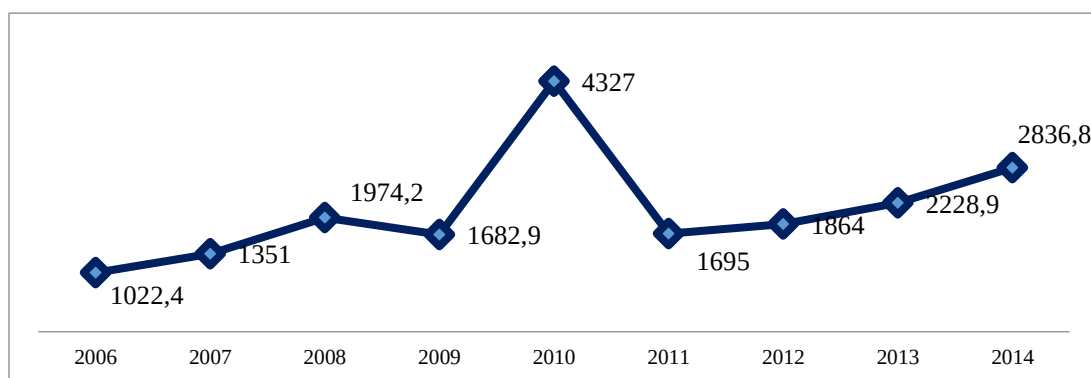


Fig. 2.8. Împrumuturi acordate de sectorul de microfinanțare, OMF și AEÎ (mil. MDL)

Sursa. CNPF [88, 89]

Totodată, distribuția microîmprumuturilor pe domenii denotă faptul că doar 9,2% este destinată industriei (218 mil. MDL) și 8% agriculturii și industriei alimentare (194 mil. MDL), celelalte resurse fiind destinate consumului, procurării imobilelor etc. Pe de altă parte, după termenul acordării, mai puțin de 7% din împrumuturi sunt pe termen lung. Astfel, în rezultatul analizei pieței de microfinanțare, autorul constată că acest segment asigură un număr mic de IMM, sumele alocate fiind mici, preponderent pe termen scurt.

În cele ce urmează, autorul aproximează că piața de microfinanțare alocă pentru IMM puțin peste 400 mil. MDL (suma împrumuturilor alocate pentru industrie și agricultură). Comparativ cu creditele alocate de sectorul bancar, sectorul de microfinanțare deține o cotă de cca 4% pe piața finanțării IMM. Analiza în evoluție a activității de microfinanțare, denotă o temperare a ritmului de creditare prin intermediul prestatorilor de servicii de microfinanțare, care este relaționată cu aplicarea de către cei din urmă a unor norme prudențiale de prevenire a riscurilor. De asemenea, diminuarea indicatorilor de bază ai activității sectorului de microfinanțare a fost determinată și de recesiunea economică, care pe de o parte, a diminuat volumul creditelor/investițiilor atrase, iar pe de altă parte, a condiționat scăderea ratei de recuperare a împrumuturilor acordate. De regulă, împrumuturile sunt acordate pentru sume relativ mici, adeseori nefiind solicitată existența unui gaj. Termenul de examinare a cererii pentru obținerea unui credit este mai scurt decât la băncile comerciale, uneori împrumuturile fiind acordate pe parcursul unei zile [90].

Totodată, importanți furnizori de resurse financiare sunt Asociațiile de Economii și Împrumut (AEÎ), activitatea cărora a fost promovată în cadrul Proiectului de Finanțare Rurală al Băncii Mondiale, începând cu anul 1996. Ulterior, în anul 1998 aceste instituții au fost reglementate prin Legea nr. 1505-XIII din 18.02.1998 ca organizații necomerciale care acceptă depozite de la membrii săi și cărora le eliberează împrumuturi. Dat fiind procesul de dezvoltare economică și necesitățile financiare în continuă creștere atât a cetățenilor, cât și a micilor

antreprenori a fost adoptată o nouă Lege a asociațiilor de economii și împrumut nr. 139-XVI din 21.06.2007, care definește AEÎ ca pe o organizație necomercială cu statut juridic special, constituită benevol de persoane fizice și juridice, asociate pe principii comune, care acceptă de la membrii săi depuneri de economii, le acordă acestora împrumuturi, precum și alte servicii financiare, în conformitate cu categoria licenței deținute. Spre deosebire de sistemele clasice de microfinanțare, create fără asistența externă și care activează cu mijloace proprii, asociațiile de economii și împrumut din Moldova funcționează cu mijloace de împrumut de la Banca Mondială și băncile comerciale, iar mobilizarea economiilor este încă foarte puțin dezvoltată din mai multe motive [91]. Acest fapt cauzează multe probleme ce nu sunt specifice sistemelor clasice, afectează durabilitatea AEÎ, dar și oferă posibilitatea de a crea rapid un sistem care deservește necesitățile de finanțare ale populației rurale. În prezent, conform Legii sus-menționate, AEÎ li se acordă licențe de activitate (A, B, C), care le separă după genurile de servicii prestate și aria geografică [Anexa 10]. AEÎ formează o rețea bine dezvoltată, constituită din 240 asociații cu licență tip A și, respectiv, 63 cu licență tip B. De asemenea, activează 2 Asociații Centrale de Economii și Împrumut. Evoluția acestui sector este importantă, or, la începutul anului 1998 activau doar 80 asociații [89]. AEI au peste 127,8 mii membri, inclusiv 53% femei. Conform Raportului Financiar generalizator, la situația din 30.06.2015, cca 31% din membri erau beneficiari de împrumuturi. După aspectul gender, este de menționat că din 40 mii beneficiari de resurse financiare ale AEÎ, 22,7 mii sunt femei. Prin urmare, se poate concluziona că sectorul de microfinanțare analizat își atinge obiectivul social de a îmbunătăți accesul la finanțare al femeilor din zona rurală a țării.

Analiza datelor furnizate de CNPF, denotă faptul că împrumuturile acordate de AEI în valoare cumulativă de 475,8 mil. MDL reprezintă o creștere cu cca 64 mil. MDL față de perioada de referință a anului precedent. Structura portofoliului de împrumuturi este repartizată tradițional în agricultură, fiind urmată de imobile, construcții și dezvoltare. Cca 10% din împrumuturi sunt alocate pentru consum. Impactul economic al funcționării AEÎ în spațiul rural este important, căci prin ele, în economia rurală au fost injectate mijloace care au ridicat gradul de lichiditate a acesteia, și a lichidat în mare măsură relațiile de barter. Lecțiile învățate din experiența europeană în ceea ce privește microfinanțarea evidențiază [84, 86]:

1. Microfinanțarea oferă acces la credite șomerilor, minorităților naționale, persoanelor cu dizabilități, tinerilor, femeilor, altor persoane care desfășoară activități de antreprenariat;
2. Microcreditul este un instrument politic esențial pentru crearea de locuri de muncă și reducerea sărăciei. Aceasta este realizat atât prin oferirea de resurse financiare, cât și prin acordarea de servicii de dezvoltare pentru afaceri.
3. Microcreditul este o abordare de jos în sus a procesului de dezvoltare economică locală.

4. Băncile comerciale sunt reticente să acorde împrumuturi pentru săraci din cauza faptului că sunt nebankabili și există riscul nerambursării creditelor;
5. Există o schimbare de paradigmă: microcreditele pot transforma șomerii și săracii în persoane bancabile, respectiv ele contribuie la generarea veniturilor și reducerea sărăciei.

Leasingul. Tranzacțiile de leasing în societatea modernă devin o sursă importantă de finanțare comercială, fiind tot mai certă necesitatea dotării agenților economici cu echipamente moderne, iar lipsa mijloacelor financiare aduce acest instrument în topul preferințelor antreprenorilor. Ca instrument financiar, leasing-ul a avut un rol important în stimularea investițiilor în activele de producție din întreaga lume. În țările-membre OSCE, leasingul deține o cotă de 15-30% în totalul investițiilor efectuate în capitalul fix. În țările în curs de dezvoltare, acest indicator oscilează între 1% și 15%. Însă, potențialul acestui instrument financiar se face simțit anume în statele în curs de dezvoltare. Leasingul reprezintă o activitate relativ nouă pentru economia Republicii Moldova și cu toate că primele afaceri din domeniu au fost înregistrate încă în anii 90, iar legea cu privire la leasing a fost adoptată în 1996, aportul operațiunilor de leasing în PIB continuă să fie nesemnificativ. Extinderea naturii subiecților și obiectelor de leasing, echivalarea dobânzii de leasing cu rata dobânzii stabilită de băncile comerciale, sunt principalele prevederi ce au creat o situație favorabilă atât pentru companiile de leasing, cât și pentru clienții acestora. Conform datelor prezentate de BNS, în anul 2014 au fost acordate în leasing mijloace fixe în valoare de 1071,1 mil. MDL, sau cu 65,7 mil. MDL (cu 5,8%) mai puțin decât în anul 2013. Analiza activității companiilor de leasing denotă faptul că numărul acestora este relativ constant, în ultimii 2 ani consemnându-se o reducere a organizațiilor care prezintă rapoarte financiare. Conform datelor BNS constatăm faptul că, după valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing în topul primelor cinci companii de leasing (în ordine descrescătoare) s-au plasat în felul următor: SA "MAIB Leasing", SA "Total Leasing", SRL "Finance Leasing Company", SRL "BT Leasing MD", SRL „Capital Leasing”, care au acordat 70% din total mijloace fixe în leasing. Conform datelor, este evident că, partea preponderentă a mijloacelor acordate în leasing au fost deținute de mijloacele de transport, în valoare de 997,7 mil. MDL (sau 93,2% din totalul mijloacelor fixe acordate în leasing), din care autoturismele au constituit 831,6 mil. MDL (Tabel 2.4). Pe de altă parte, leasingul mașinilor și utilajelor, care contribuie la dezvoltarea afacerilor, continuă să dețină o cotă neimportantă, în anul 2014 aceasta micșorându-se semnificativ de la 11% în anul de vârf (2011) până la 2,5%.

Tabel 2.4: Principalii indicatori ai activității de leasing

Indicatori	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nr. companiilor active	N/A	N/A	27	24	23	20	25	21	18
Mijloace fixe acordate în leasing, mil. MDL	725,6	982,2	1246,5	412,5	535,4	837,1	816,1	1136,8	1071,1
- Intreprinderi și organizații	61%	60%	50%	53%	54%	49%	57%	57%	59%
- Mijloace de transport	88%	91%	89%	90%	84%	79%	81%	85%	93%
- Utilaje și mașini	6%	3%	8%	7%	9%	11%	7%	6%	2,5%

Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [92]

În anul 2014 valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing cu termen de achitare până la 3 ani au constituit 639,7 mil. MDL sau 59,7% din valoarea totală a mijloacelor fixe acordate în leasing. Valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing cu termen de achitare de la 3 până la 5 ani a constituit 409,2 mil. MDL, mai mult de 5 ani – 22,2 mil. MDL (care constituie 38,2% și 2,1% din valoarea totală a mijloacelor fixe acordate în leasing).

Leasingul va deveni popular numai în cazul oferirii unor produse mai competitive decât a băncilor, iar acest proces poate fi cauzat de potențialul pe care îl arată piața și de aflulul resurselor financiare din partea grupărilor financiare cărora le aparțin companiile de leasing. În condițiile în care economia Republicii Moldova are nevoie de resurse pentru reînnoirea activelor fixe, leasing-ul ar fi o ieșire din situație, însă resursele financiare limitate ale companiilor de leasing autohtone tergiversează deocamdată dezvoltarea acestui segment.

Facilități fiscale. O altă metodă de susținere financiară a IMM este scutirea de la plata impozitului pe venit din activitatea întreprinderii sau taxelor plătite pentru salariați. Scopul facilității fiscale este acordarea suportului financiar pentru dezvoltare, antreprenorul beneficiind, de fapt, de o alternativă a împrumuturilor de stat nerambursabile, fără dobândă. Atractivitatea acestor instrumente pentru stat derivă din obiectivele de dezvoltare a anumitor sectoare, domenii de activitate, regiuni etc, care, în unele state, sunt identificate în cadrul Strategiilor de Specializare Inteligentă. Practica UE denotă că, spre deosebire de susținerea directă, stimulentele fiscale se adresează unui cerc larg de beneficiari. Astfel, prin reducerea costurilor, facilitățile fiscale ridică valoarea actualizată netă a proiectelor și nu denaturează deciziile de piață. Dacă sunt proiectate în mod corespunzător, ele pot avea costuri administrative mai mici decât alte tipuri de programe. Uneori, stimulentele fiscale pot fi costisitoare în termeni de cheltuieli bugetare; în plus, ele pot fi utilizate doar pentru întreprinderile care generează venit sau

obligațiuni fiscale. Astfel, sistemul indirect de susținere elimină IMM din cercul de beneficiari, deși anume acest sector este cel care necesită cea mai mare susținere.

Stimulentele fiscale pot lua următoarele forme (Figura 2.9):

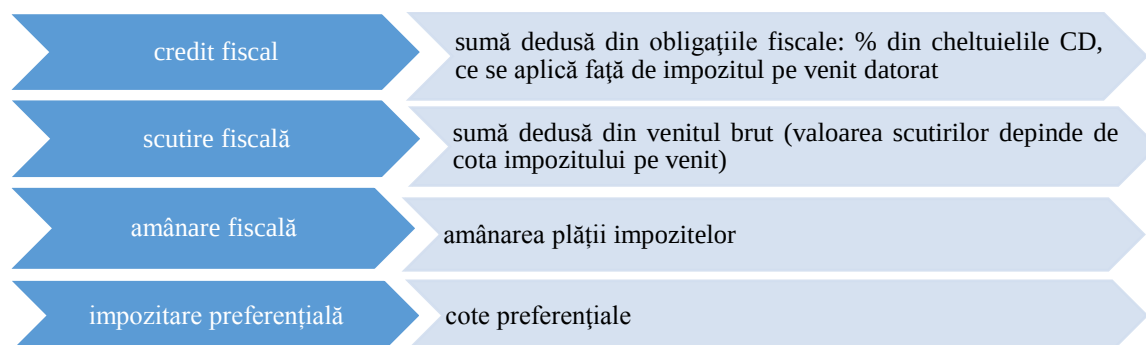


Fig. 2.9. Formele facilităților fiscale

Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [93]

Valoarea scutirilor fiscale depinde de cota impozitului pe venit, în timp ce suma aferentă creditului fiscal - nu. Acest aspect este de o importanță deosebită în cazul impozitării progresive a cărei cote diversificate de impozitare afectează mărimea deducerii. Un alt avantaj în favoarea scutirilor fiscale reprezintă posibilitatea raportării cheltuielilor nededuse pentru următorii ani. Amânările fiscale pot apărea sub forma amortizării accelerate, care permite întreprinderilor să reducă valoarea unui activ fix implicat în cercetare și dezvoltare, o rată mai mare în primii ani ai duratei de viață a activului, generând o deducere mai mare pe durata de viață a activului în raport cu ratele normale de amortizare. Analiza soluțiilor fiscale care sunt observate în diferite țări obligă la indicarea celui de al patrulea model de preferințe fiscale dedicat stimulării creșterii cheltuielilor de cercetare și dezvoltare, și anume, cotele preferențiale de impozitare. În calitate de exemplu, se poate indica Franța, care aplică o cotă redusă a impozitului pe venit în cazul veniturilor obținute din vânzările de brevete, sau, Țările de Jos - în cazul veniturilor din activitățile inovatoare. Scopul stimulentele fiscale este de a motiva antreprenorii să investească mai mult în cercetare și dezvoltare (CD), pentru a stimula inovarea și creșterea afacerii. Valoarea adăugată de la CD și inovare este văzută în noi produse și servicii, noi tehnologii, noi piețe, dezvoltarea mediului de afaceri și oameni calificați.

Creditele fiscale au devenit mai utilizate pe scară largă în întreaga lume, guvernele abordând creditele fiscale ca un instrument complementar pentru a direcționa măsurile de sprijin direct. De fapt, utilizarea măsurilor de sprijin direct, de multe ori, are nevoie de un declanșator ca creditele fiscale. Cheltuielile suportate de către antreprenori pentru cercetare și dezvoltare pot fi împărțite în două grupe: cheltuieli de investiții (de capital) și cheltuieli curente. Prima cuprinde cheltuielile privind noile mijloace fixe legate de CD, procurarea de active imobilizate de mână a doua, precum și cheltuielile legate de echipamentul inițial de investiții care nu este inclus în activele imobilizate. Al doilea grup de cheltuieli, semnificativ mai mare, cuprinde cheltuielile de

personal, precum și costurile de consum de materiale, energie, costurile serviciilor efectuate de alții: prelucrarea de către terțe părți, transportarea, reparațiile, serviciile bancare, poștale, de telecomunicații, tehnologie a informației, publicare, municipale, alte servicii, costurile călătoriilor de afaceri și alte cheltuieli curente, care includ, în special, impozitele și taxele percepute cu privire la cheltuielile operaționale și profituri, asigurarea proprietății și a echivalențelor în beneficiul.

Stimulentele fiscale pentru activitatea de CD sunt utilizate pe scară largă în țările OCDE și țările non-membre ale OCDE. Potrivit OCDE, 27 din cele 34 țări membre OCDE oferă sectorului afacerilor stimulente fiscale pentru CD [93]. În Republica Moldova, întreprinderile mici au beneficiat de scutire privind plata impozitului pe venit, pe parcursul a 3 ani de activitate, selectați la discreția întreprinderii, fiind aprobat în acest sens art. 49 al Codului Fiscal [83]. În anul 2012, art. 49 a fost abrogat, iar sectorul IMM nu mai beneficiază de facilități și stimulente fiscale. În lucrarea sa, Ganea V. [27] susține ideea aplicării reducerilor fiscale la investiții pentru întreprinderile și domeniile noi și cu dezvoltare rapidă, ceea ce contribuie atât la creșterea volumului, cât și a structurii de ramură a investițiilor capitale, iar privilegiile pentru organizațiile științifice, care se ocupă de știința aplicată, trebuie să contribuie la reorganizarea acestora în firme cu capacitate inovațională, orientate spre producerea mărfurilor competitive.

Autorul consideră că facilitățile fiscale pot fi instrumente eficiente de stimulare a inovațiilor în cadrul întreprinderilor, iar reintroducerea prevederii privind scutirea de impozitul pe venitul activității de antreprenoriat ar putea deveni un prim pas întreprins de către autoritățile moldovenești, care ar contribui, inclusiv, la facilitarea accesului la finanțare al IMM.

2.3. Politica de stat privind dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova și facilitarea accesului la finanțare

Având în vedere faptul că dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii este o prioritate a Guvernului Republicii Moldova, anual, în Bugetul de Stat, sunt prevăzute resurse financiare care au drept obiectiv îmbunătățirea infrastructurii de suport în afaceri, creșterea culturii antreprenoriale, facilitarea accesului la finanțare etc. Mijloacele bănești sunt alocate ODIMM, prin intermediul Ministerului economiei, în cadrul Programului “Susținerea Întreprinderilor Mici și Mijlocii”. În perioada 2007-2015, suma prevăzută pentru dezvoltarea sectorului IMM a înregistrat majorări considerabile, de la 3 mil. MDL până la cca 73 mil. MDL anual, cota acesteia în cheltuieli bugetare reprezentând 0,01% în 2008 și, respectiv, 0,22% în 2015 (Figura 2.10). Conform, unei repartizări ulterioare, aceste mijloace bănești se regăsesc în Programe de dezvoltare a IMM, precum: Fondul special de Garantare a Creditelor, Programul de instruire continuă “Gestiunea eficientă a afacerilor” (GEA), Programul Național de Abilitare Economică a

Tinerilor (PNAET), Programul de Atragere a Remitențelor în Economie (PARE 1+1), Crearea Incubatoarelor de Afaceri.

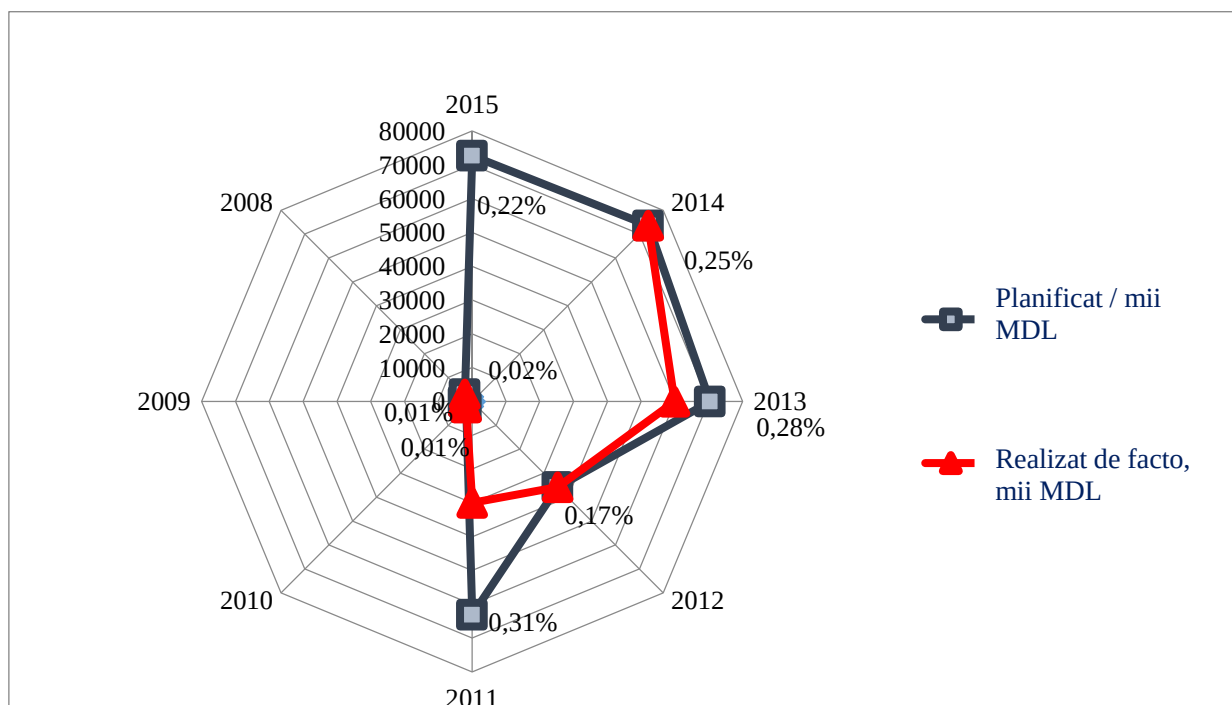


Fig. 2.10. Repartizarea mijloacelor bugetare în cadrul Programului “Susținerea întreprinderilor mici și mijlocii”,
Sursa: Elaborat de autor în baza sursei [94-100]

Figura 2.10 reflectă o dinamică înregistrată începând cu anul 2011 în ceea ce privește mijloacele alocate pentru dezvoltarea sectorului, în acest scop fiind implementate programe noi, precum “PARE 1+1”, „Incubatoare de afaceri”, dar și majorată suma defalcărilor în Fondul special de Garantare a Greditelor. În unele perioade, din cauza deficitului bugetar sporit, Programul analizat a fost executat parțial. Astfel, de ex. în anii 2011 și 2013 sectorul IMM a beneficiat de 48% și, respectiv, 85% din sumele planificate inițial în bugetul de stat.

În același timp, este de menționat că obiectivul de a susține dezvoltarea IMM se regăsește inclusiv în politica Ministerului Dezvoltării Regionale și Construcțiilor (MDRC) (Tabel 2.5), care, prin intermediul Fondului Național de Dezvoltare Regională (FNDR), alocă mijloace bugetare pentru dezvoltarea infrastructurii de suport în afaceri (cum ar fi de ex. Incubatorul de afaceri “Larga”, Casa de ambalare de la Costești).

Tabel 2.5. Susținerea de stat a micului business, mijloace bugetare alocate MDRC

Anii	2011	2012	2013	2014	2015
Susținere de stat a micului business, MDRC, mii lei	209.6	2150.8	2968.5	35851.5	43675.4
Cota în total cheltuieli bugetare, %	0.001%	0.010%	0.012%	0.119%	0.133%

Sursa: Elaborat de autor, în baza sursei [95-100]

Mijloacele FNDR destinate îmbunătățirii infrastructurii IMM sunt mult mai mici, din cauza faptului că acest sector se află în coordonarea ministerului economiei. Autorul consideră că pentru sporirea impactului mijloacelor bugetare alocate dezvoltării IMM ar fi oportun ca activitățile acestor instituții să fie corelate și să se complementeze.

Ca urmare a analizei efectuate, se constată că, în perioada de referință, mijloacele bugetare alocate dezvoltării sectorului IMM s-au majorat comparativ cu anul 2007 de peste 20 ori, în condițiile în care cheltuielile bugetare totale s-au dublat. În opinia autorului, în pofida eforturilor statului depuse în scopul dezvoltării IMM competitive, impactul programelor și mijloacelor bugetare a influențat, până în prezent, nesemnificativ tendințele de dezvoltare a sectorului, fapt demonstrat în cadrul cercetării evoluției performanțelor acestuia. De asemenea, din analiza SWOT efectuată de către autor reiese că IMM accesează cu dificultate resurse financiare, ceea ce determină competitivitatea redusă a produselor și serviciilor oferite pe piață, capacitatea insuficientă de a concura cu întreprinderile mari, potențialul redus de export etc. [Anexa 11].

Pentru a completa cercetarea efectuată din oficiu în baza datelor prezentate de instituțiile de resort, autorul a efectuat un sondaj în teren, în rândul antreprenorilor, cu scopul evaluării percepției acestora privind accesul la finanțare și determinării impactului programelor de stat asupra acestui obiectiv. În această ordine de idei, respondenții au fost selectați din rândul participanților Programului “PARE 1+1” (Programul), finanțat din bugetul de stat. Programul alocă granturi în mărime de până la 200 mii lei, conform Regulii 1+1: fiecare leu investit de antreprenor este suplinit cu 1 leu.

Astfel, autorul și-a propus să elucideze în ce măsură beneficierea de resurse financiare nerambursabile din partea statului contribuie la modificarea percepției antreprenorilor cu privire la accesul la finanțare. Sondajul a fost efectuat în rândul IMM, care desfășoară activitate pe întreg teritoriul țării, în diverse domenii ale economiei naționale [Anexa 12]. În cadrul chestionării au participat 58 de întreprinderi din sectorul IMM, care angajează până la 49 persoane și obțin venituri din vânzări până la 50 mil. MDL.

Din total respondenți, 14% sunt start-up, fiind înregistrați de mai puțin de 1 an, 49% activează între 1 și 3 ani, în timp ce 37% activează de mai mult de 3 ani. După domeniul de activitate, 45% din întreprinderi sunt implicate în agricultură, 28% în industrie și producere, 19% în servicii, 9% au alte activități, precum construcții, turism. După numărul de persoane angajate, 63% din întreprinderi au până la 4 salariați, 21% - între 5 și 9 salariați, 14% - între 10 și 19 salariați. O singură întreprindere angajează mai mult de 20 persoane.

Intervievații au răspuns la 13 întrebări privind sursele, metodele de finanțare utilizate, suma necesarului de finanțare, scopul finanțării, criteriile de selecție a unui finanțator etc.,

precum și întrebări generale, necesare creării profilului respondenților. Ca urmare a anchetării se constată că, din numărul total de respondenți, 97% au menționat că au nevoie de surse suplimentare de finanțare, pe care marea majoritatea le-ar investi în mijloace fixe și circulante (72% și, respectiv, 28%), lansarea produselor noi (29%), extinderea pe noi piețe (22%). Mai puțini respondenți ar investi în cercetare-dezvoltare (Figura 2.11).

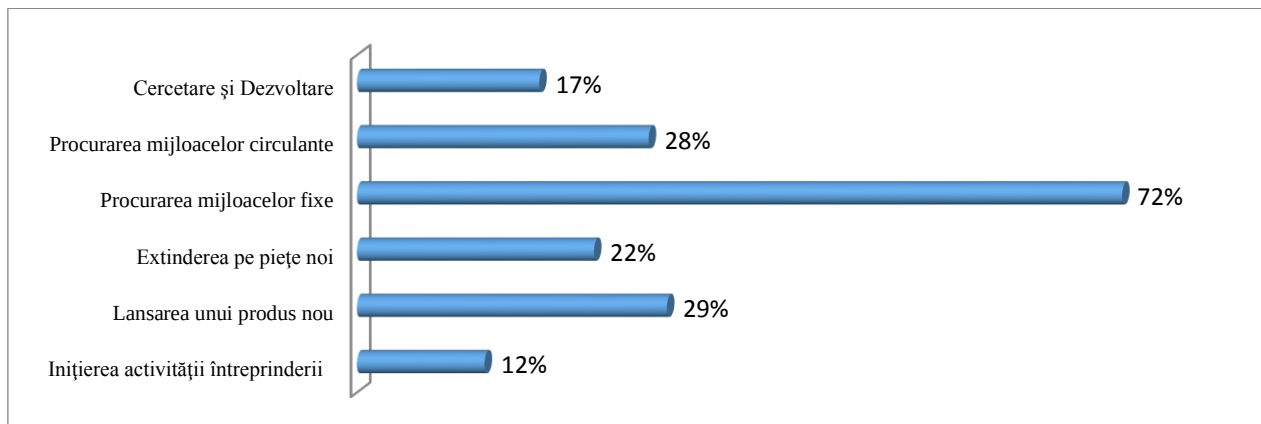


Fig. 2.11. Scopul finanțării/creditului
Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [Anexa 12]

Fiind întrebați despre suma medie a unei finanțări necesare, intervievații au indicat în medie 400 mii MDL, începând cu 70 mii MDL până la 1 mil. MDL. Totodată, 6 întreprinderi au răspuns că ar avea nevoie de la 1 mil. MDL la 10 mil. MDL pentru a investi în afacerea lor, acestea fiind direcționate preponderent în producere și agricultură cu valoare adăugată înaltă (de ex. livezi intensive). Cu referire la metoda cea mai des utilizată în finanțarea activității, întreprinzătorii au ales în proporție de 57% împrumuturi de la familie, prieteni, alte surse informale. Pentru 36% din intervievați creditul bancar reprezintă sursa de finanțare de bază, 22% indicând alte surse de finanțare. Este de menționat că doar 3% și, respectiv, 2% din respondenți au indicat drept sursă de finanțare împrumuturile de la OMF și AEÎ, 88% din respondenți menționat că granturile și finanțările europene sunt cea mai importantă sursă de finanțare, chestionarul fiind efectuat în rândul beneficiarilor Programului PARE 1+1 (Figura 2.12).

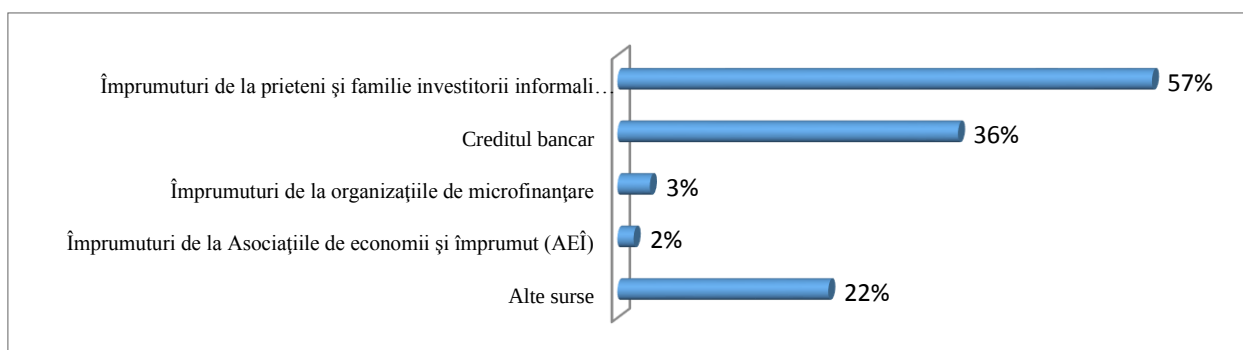


Fig. 2.12. Metoda de finanțare utilizată de întreprindere
Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [Anexa 12]

Factorii ce determină alegerea unei anumite finanțări sunt reprezentați de costurile cele mai reduse, procedurile cele mai simple și rapide, precum și garanțiile solicitate. Un criteriu preferat de cca o treime din respondenți ar fi ca finanțatorul să nu se implice în activitatea întreprinderii (Figura 2.13).

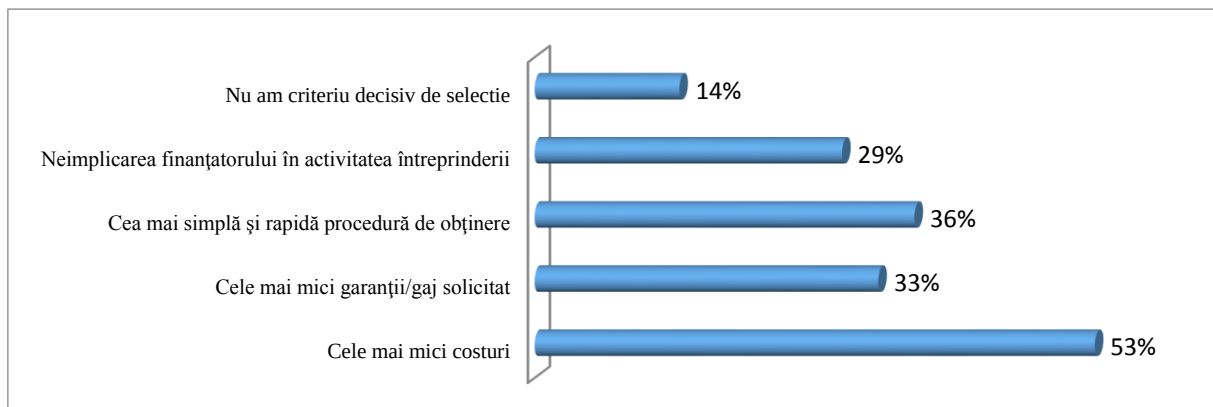


Fig. 2.13. Criteriul de selecție a unei finanțări

Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [Anexa 12]

Cu referință la procedura obținerii unei finanțări, 66% au apreciat-o ca fiind dificilă și foarte dificilă, în timp ce pentru 19% este ușor și foarte ușor primirea finanțării (Figura 2.14).

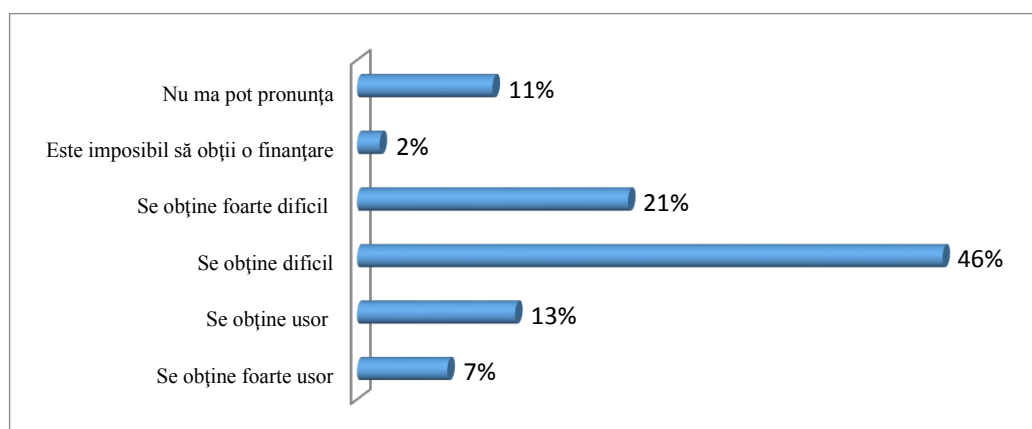


Fig. 2.14. Gradul de accesibilitate a unei finanțări/credit

Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [Anexa 12]

La întrebarea privind factorii ce contribuie la obținerea unei finanțări, cca 60% din intervievați consideră garanțiile ca fiind cele mai importante, fiind urmate de istoria creditară. Doar 10% din antreprenori apreciază importantă echipa și experiența de business în procesul de obținere a finanțărilor (Figura 2.15).

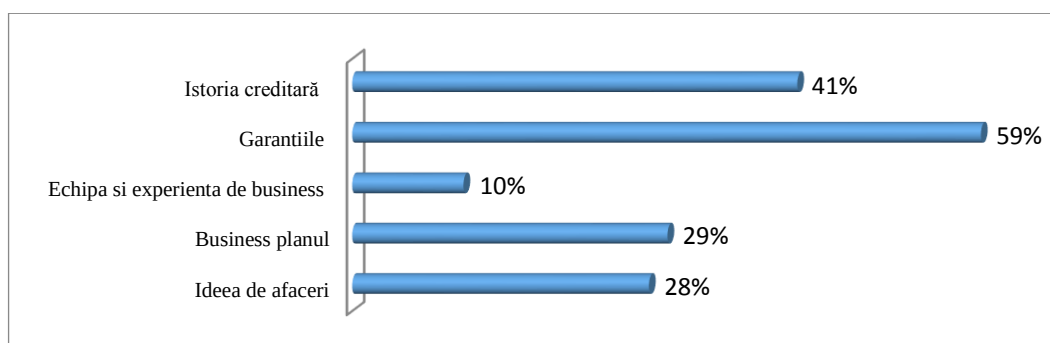


Fig. 2.15. Factori ce determină obținerea unei finanțări/credit

Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [Anexa 12]

Cu referință la rezultatul ultimei solicitări de finanțare, 64% din respondenți au menționat că le-a fost acceptată integral suma necesară, în timp ce 25% au obținut o valoare a finanțărilor mai mică decât cea solicitată. Totodată, 11% din întreprinzători nu au reușit să obțină o finanțare (Figura 2.16).

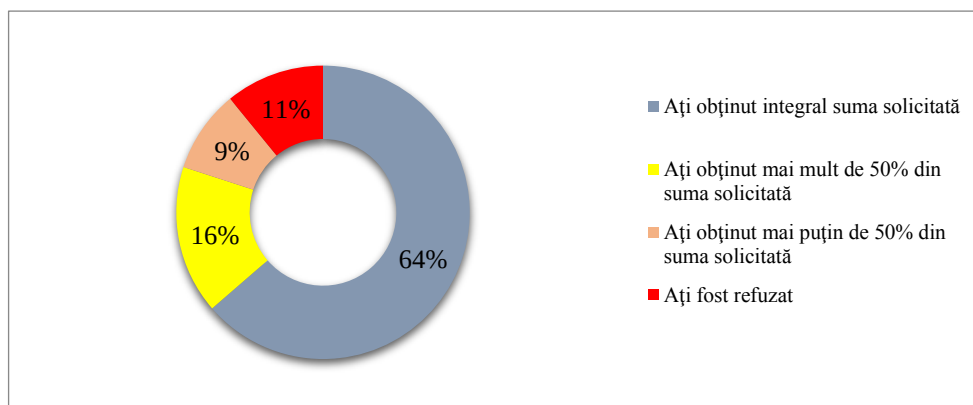


Fig. 2.16. Rezultatul ultimei solicitări de finanțare/credit

Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [Anexa 12]

Este de menționat că, gradul relativ înalt al răspunsurilor pozitive cu privire la suma solicitată (comparativ cu alte studii în domenii) este influențată de faptul că pentru majoritatea respondenților grantul obținut de la Programul PARE 1+1 a fost singura finanțare externă primită. Celelalte întreprinderi au depășit etapa de investire a grantului, fiind necesare resurse financiare adiționale pentru dezvoltarea întreprinderii. Valoarea medie a unei finanțări primite reprezintă cca 260 mii MDL, doar 11% din intervievați declarând o sumă de peste 1 mil. MDL.

51% din intervievați apreciază aportul Guvernului la facilitarea accesului la finanțare, în timp 26% consideră insuficiente acțiunile întreprinse (Figura 2.17).

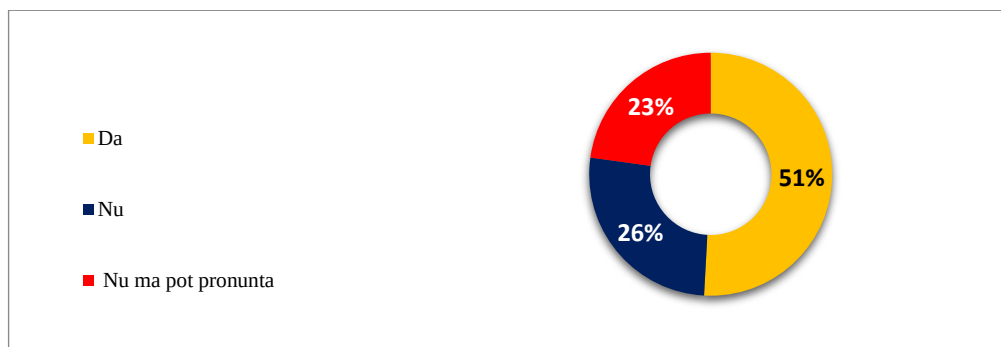


Fig. 2.17. Aportul Guvernului la facilitarea accesului la finanțare

Sursa: Elaborat de autor [Anexa 12]

Pentru a îmbunătăți accesul la finanțare, antreprenorii consideră imperativă acordarea granturilor pentru afaceri, facilități fiscale, precum și garanții pentru credite. Mai puțin importante pentru facilitarea finanțării sunt, în opinia respondenților, impozitele reduse, precum și sistemele de reglementare mai simple (Figura 2.18).

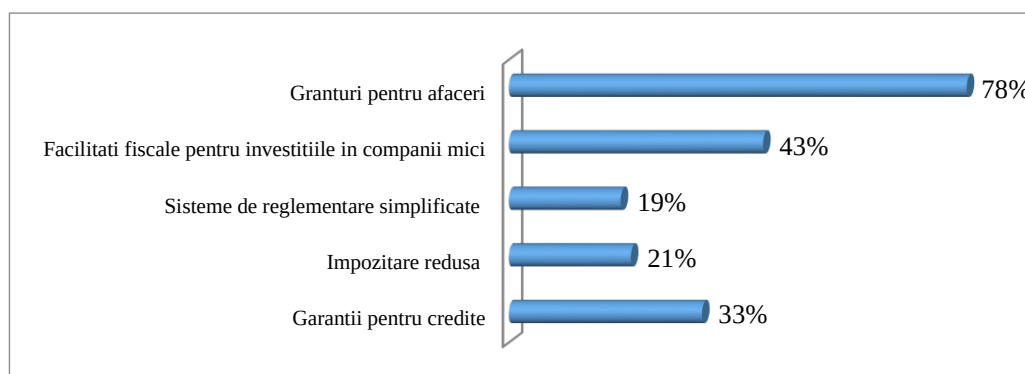


Fig. 2.18. Instrumente de facilitare a accesului la finanțare

Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [Anexa 12]

Având în vedere că, în prezent, instrumentele financiare evoluează, iar investitorii doresc să fie parte a întreprinderii, să poată interveni în gestionarea companiei, la luarea deciziilor, opinia antreprenorilor moldoveni privind acest tip de finanțare este mai mult conservativ. Astfel, 40% din respondenți au menționat că nu acceptă o astfel de finanțare. În schimb, pentru ceilalți, factorii ce ar determina acceptarea unei colaborări cu un Fond cu capital de risc, business-angels, finanțare mezanină, ar fi, în primul rând, resursele financiare, fiind urmate de accesul la furnizori, clienți, piețe noi, precum și acces la know-how (Figura 2.19).

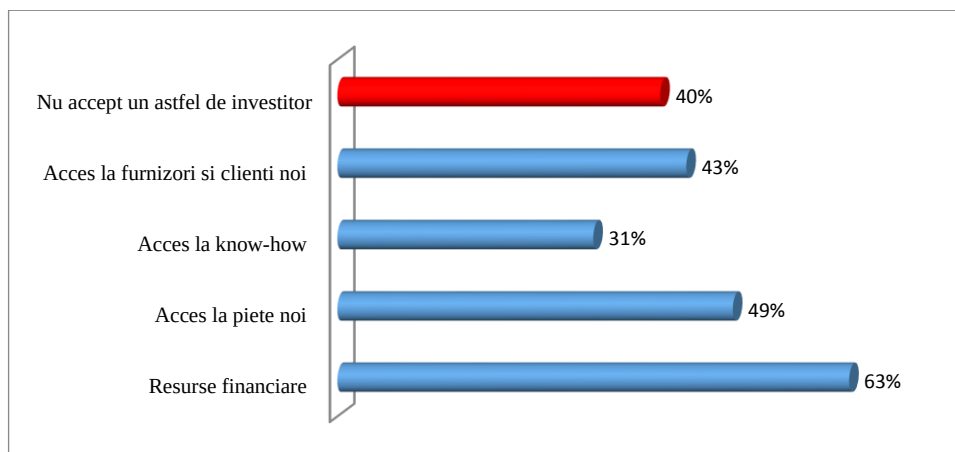


Fig. 2.19. Motivul acceptării investitorilor în companie

Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [Anexa 12]

Analiza denotă că 40% din intervievați nu ar accepta un investitor căruia să îi cedeze o parte din capitalul statutar, dar, în același timp, 64% din totalul intervievaților menționează faptul că investesc în cercetare și/sau implementare de inovații (Figura 2.20).

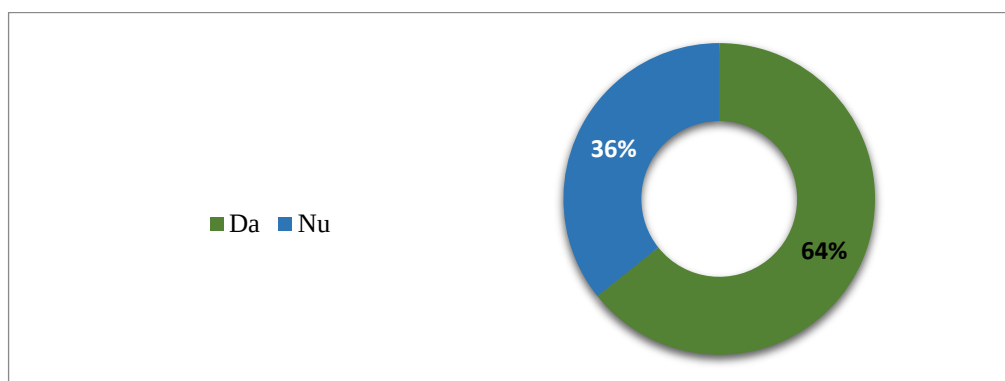


Fig. 2.20. Investițiile în cercetare/dezvoltare a companiei

Sursa: Elaborat de autor, în baza sursei [Anexa 12]

În rezultatul cercetării efectuate, autorul constată că întreprinderile din Republica Moldova, indiferent dacă beneficiază sau nu de granturi din partea statului, apreciază dificil accesul la finanțare. Din această cauză, antreprenorii continuă să acceseze resurse financiare de la familie, prieteni. Pe de altă parte, creditul bancar continuă să reprezinte o sursă importantă în finanțarea afacerilor, dar, la accesarea acestuia apar, adeseori, impedimente ce țin de lipsa/insuficiența garanțiilor, precum și importanța istoriei creditare pozitive.

Prin urmare, este important de menționat faptul că, IMM din țară accesează preponderent resurse financiare clasice, de la familie, prieteni, precum și bănci comerciale. OMF și AEI se află mai puțin în vizorul respondenților. Aceasta s-ar putea explica prin faptul că întreprinderile preferă o finanțare cu costuri reduse mai mult decât una cu proceduri mai simple. În același timp, antreprenorii nu sunt pregătiți să accepte instrumentele moderne de finanțare, astfel, atestându-

se, un mod conservator de desfășurare a activității antreprenoriale. Fondurile cu capital de risc, investitorii neformali, platformele de crowdfunding vor avea succes preponderent în rândul tinerilor, care implementează idei inovative în afaceri. Pentru a facilita accesul la instrumentele clasice de finanțare, cum ar fi creditul bancar, întreprinderile au nevoie de reducerea cerințelor față de gajul/garanțiile solicitate de către instituțiile financiare. Totodată, dat fiind costul ridicat al creditării, pentru ca produsele și serviciile IMM să fie competitive cu cele din regiune, statul ar trebui să determine arii prioritare de dezvoltare și să le susțină prin diverse instrumente financiare: facilități fiscale, subvenționarea ratei dobânzii, granturi. În rezultatul cercetării, autorul constată că beneficierea de un grant pentru dezvoltarea afacerilor nu schimbă percepția generală a antreprenorilor cu privire la accesul la finanțare, or acesta este rezultatul mai multor factori interdependenți: instrumentele financiare trebuiesc elaborate și implementate în modul în care acestea să fie mai accesibile, mai ieftine, acordate la timpul și în mărimea necesară.

În situația când IMM se ciocnesc cu problema accesului dificil la finanțare, iar Guvernul nu dispune de resurse pentru a susține dezvoltarea sectorului, în opinia autorului există o soluție eficientă, fără nici un cost adițional pentru stat, care va contribui la îmbunătățirea gradului de finanțare al sectorului și va multiplica resursele alocate deja din bugetul de stat pentru dezvoltarea sectorului IMM. Este vorba despre optimizarea activității Fondul de Stat de Garantare a Creditelor, gestionat, în prezent, de către Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Republica Moldova (ODIMM).

2.4. Performanțele financiare ale Fondului de Stat de Garantare a Creditelor din Republica Moldova din perspectiva facilitării accesului la credite al întreprinderilor mici și mijlocii

Analiza efectuată în capitolele anterioare cu privire la sursele de finanțare utilizate de IMM denotă faptul că acestea apelează preponderent la băncile comerciale și OMF. Creditorul, după natura sa, urmărește executarea obligației de către debitor, aceasta constituind, de fapt, rațiunea oricărei obligații. Respectiv, pentru asigurarea respectării condițiilor și termenilor de rambursare a creditului, în scopul protejării intereselor deponenților și a resurselor plasate, instituțiile de finanțare solicită garantarea resurselor. Pe de altă parte, IMM fiind unități economice cu dimensiuni reduse, nu dispun de suficiente mijloace pentru a constitui garanții. Pentru eliminarea distorsiunilor pieței, când un agent economic are nevoie de bani, dar nu dispune de gaj, iar o instituție financiară dispune de resurse financiare, dar nu le investește pentru că nu are încredere în debitor, sunt create și activează Fondurile de Garantare a Creditelor (FGC) [101]. FGC au drept scop înlăturarea cercului vicios al economiei, când „întreprinderea nu se poate dezvolta pentru că nu are bani și nu are bani pentru că nu se poate dezvolta”. Garantarea

este un produs financiar solicitat de antreprenorii care dispun de suficiente capacități de rambursare a unui credit, dar, din lipsa unui gaj acceptabil de bancă, nu îl pot obține. Totuși, trebuie conștientizat că activitatea FGC implică multe riscuri și o gestionare incorectă poate determina insuccesul acestuia. Astfel, este primordială stabilirea corectă a criteriilor de activitate a Fondului, precum persoanele eligibile, cota riscului asumat, sistemele de control și monitorizare. Este extrem de importantă înțelegerea faptului că Fondurile de Garantare a Creditelor nu sunt „colac de salvare” pentru proiectele neviabile, ele reprezentând instrumente de intermediere și facilitare a redirectionării mijloacelor financiare spre sectoarele prioritare ale economiei naționale, care creează locuri de muncă și produc creștere economică. În literatura de specialitate, garanțiile sunt definite ca fiind acele mijloace juridice care conferă creditorului garantat unele prerogative suplimentare prin poziționarea prioritară față de ceilalți creditori și posibilitatea ca, în caz de neexecutare din partea debitorului, să poată urmări pe o altă persoană, care s-a angajat să execute obligația ce revine debitorului.

În doctrină s-au formulat mai multe clasificări ale garanțiilor, una fiind însă unanim acceptată anume clasificarea în (Figura 2.21):

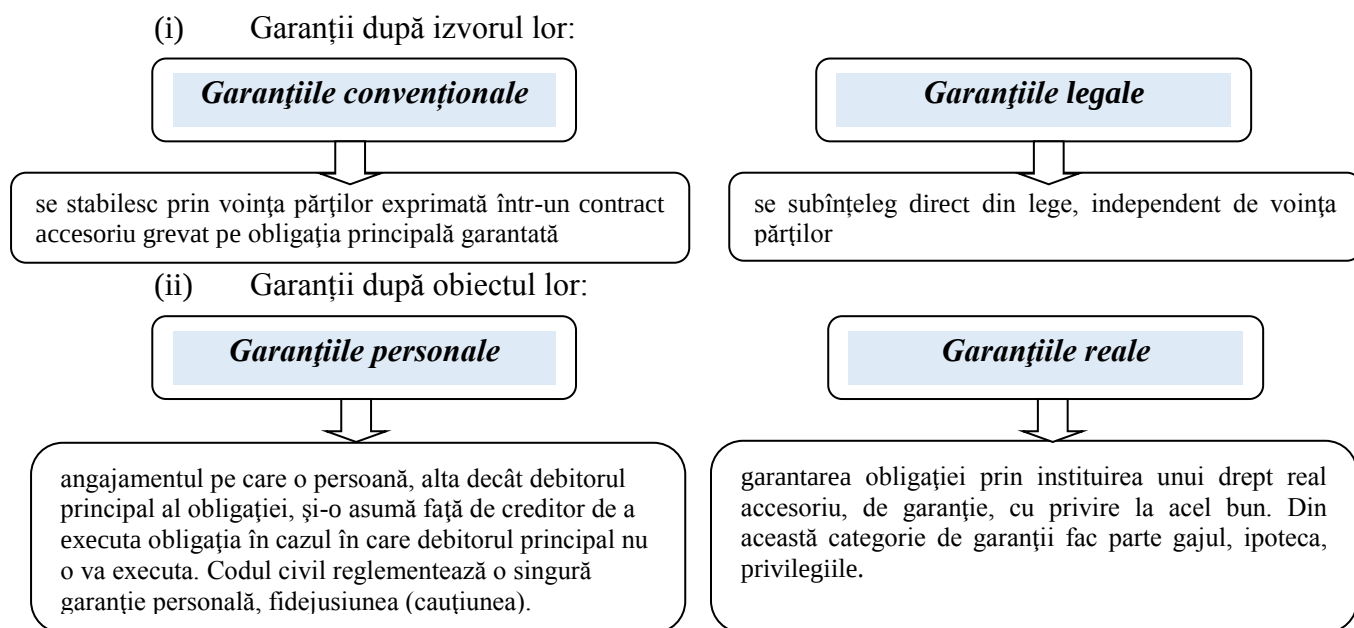


Fig. 2.21. Clasificarea garanțiilor

Sursa: Elaborat de autor

Garanțiile civile sunt mijloace juridice extrinseci raportului de obligație, menite să contribuie la conservarea anumitor bunuri în vederea executării silite, la asigurarea executării reale a obligației sau la despăgubirea creditorului când executarea reală nu mai are loc.

Funcția de asigurare a creditului este primordială pentru garanții și constă în mobilizarea tuturor resurselor debitorului pentru garantarea creditorului. Garanțiile reale oferă posibilitatea

unei persoane să obțină un credit egal cu valoarea bunurilor mobile de care dispune și care pot fi gajate sau a celor imobile care pot fi ipotecate.

“Depozitul asigurător” reprezintă o a doua funcție pe care o îndeplinește gajul. Gajul cu depozitare evită pericolul înstrăinării de către debitor a bunului gajat, făcând posibilă exercitarea privilegiului creditorului, el contribuind, în felul său, tocmai la realizarea funcției de asigurare a creditorului. Fondurile de garantare a creditelor, prin intermediul facilitării accesului IMM la finanțare, pot stimula creșterea economică într-o țară în care există resurse financiare disponibile și neutilizabile, stimulând, astfel, lichiditățile în economie și absorbția eficientă a lor. Existența fondurilor de garantare rezolvă unele dintre aceste probleme, respectiv oferă garanții acolo unde nu sunt suficiente și preiau din costurile de monitorizare, această intermediere micșorând prețul efectiv al unui credit. În plus, fondurile de garantare pot oferi și evaluare profesională a proiectelor, consultanță IMM pentru managementul financiar, credite directe.

Este bine cunoscut că, una din imperfecțiunile pieței reprezintă existența „informației asimetrice”, când, pe de o parte, instituțiile financiare nu dispun de suficiente date privind credibilitatea clienților care solicită un credit pentru prima dată, iar pe de altă parte, cheltuielile de examinare a unui dosar pentru IMM sunt mai ridicate comparativ cu veniturile obținute, riscurile, fiind, în același timp, mai mari. Majoritatea întreprinderilor mici nu reușesc să obțină un credit din cauza criteriilor rigide stabilite de bănci, ele fiind precaute în evaluarea solicitărilor de finanțare, evidențiind: a) necesitatea protejării intereselor deponenților și a resurselor plasate și b) generarea unui nivel al veniturilor care să acopere cheltuielile și să genereze profit. Motivul pentru care băncile accentuează necesitatea existenței gajului este asigurarea contra riscului de nerambursare, precum și o modalitate eficientă de supraveghere a clienților. De asemenea, o altă dificultate de a obține credite este reticența personalului bancar de a acorda împrumuturi IMM, care este caracterizat drept un sector cu riscuri înalte. Pe de altă parte, raportul nesatisfăcător dintre cheltuielile efectuate și veniturile obținute este un alt motiv de respingere a cererilor de creditare. Astfel, pentru ca IMM să aibă acces la finanțare este necesară respectarea următoarelor condiții, numite în practica internațională, cei 4 P: antreprenorii bine-pregătiți să înainteze proiecte viabile la bănci performante, care dispun de personal profesionist, care doresc să efectueze o evaluare corectă și să accepte că singurul neajuns al întreprinzătorului este insuficiența gajului, care poate fi înlăturat de Fondul de Garantare a Creditului [101].

Beneficiul băncii de a colabora cu FGC în creditarea întreprinderilor mici este:

- întreprinderile mici, care solicită un credit în prezent se vor transforma în viitor, cu ajutorul resurselor acordate, în întreprinderi mari și vor deveni clienții băncii;
- FGC ajută băncile să își extindă și diversifice clientela cu un scăzut risc adițional;
- odată ce întreprinderile mici devin clienți ai băncii, ele vor utiliza și alte servicii financiare.

Totodată, este important a sublinia că activitatea oricărui FGC este specifică și vizează: (1) Partajarea riscului între creditor și FGC; (2) Selectarea unui grup de beneficiari / IMM, afaceri rurale, inovative etc.; (3) Susținerea unor proiecte viabile și de impact.

Proiectele trebuie să fie viabile pentru că debitorul are responsabilitatea datoriei. De aceea, proiectele implicate trebuie să fie selecționate cu atenție, pe baza previziunilor economico-financiare. Datorită funcției FGC de a promova dezvoltarea anumitor sectoare economice, se acordă prioritate proiectelor de impact, pentru anumite regiuni, protecția mediului.

Analizele efectuate de către autor [101], denotă că în practica internațională sunt evidențiate următoarele tipologii ale fondurilor de garantare a creditelor:

1. Fondul public (este supus presiunilor politice în procesul de luare a deciziilor).
2. Fondul privat, din punctul de vedere al riscurilor, presupune obținerea de profituri în urma investițiilor de capital, într-o măsură cel puțin egală cu cea din alte tipuri de business.
3. Fondul mixt prezintă o combinație dintre contribuțiile private și contribuția statului la capitalul fondului. Structura respectivă este o formă de parteneriat public-privat, fiind menită să atenueze deficiențele fondurilor private și publice.

Printre fondurile de garantare private și mixte se disting fondurile mixte ale căror fondatori și totodată beneficiari sunt băncile și alte organizații. Activitatea acestor fonduri este similară cu cea a cooperativelor de întreprinzători, fiind bazată pe ideea outsourcing-ului și a principiilor cooperatiste de autofinanțare, autogestionare și autoservire.

Practica internațională evidențiază următoarele tipuri de garanții financiare:

1. **Garanții individuale:** FGC analizează fiecare cerere de garanție care vine (i) sau din partea unei instituții de credit partenere, după ce aceasta se vede în imposibilitatea de a acorda un credit pentru un proiect fezabil din lipsa garanțiilor suficiente sau (ii) din partea întreprinzătorului (de exemplu cazul Burgschaft ohne Bank, Germania), înainte ca acesta să contacteze instituția de credit pentru finanțarea necesară.
2. **Garanții de portofoliu:** FGC permite instituției de credit acordarea de garanții în numele său pentru toate întreprinderile care îndeplinesc anumite condiții (de mărime, de proiect sau de risc). În aceste scheme, evaluarea proiectelor se face numai de către instituția de credit, ceea ce va face ca fondul de garantare să suporte o pondere mai mică din eventualele pierderi decât cele suportate în schemele individuale.

Experiența diferitelor țări în domeniul reglementării și supravegherii fondurilor de garantare se caracterizează printr-o serie de trăsături [prezentate în Anexa 13]. Ca urmare, constatăm că practica a impus drept soluții pentru un control riguros și eficient al activității FGC trei paliere distincte de supraveghere: (i) controlul intern exercitat de fiecare FGC în funcție de normele proprii; (ii) controlul realizat de un auditor extern specializat; (iii) o supraveghere

efectuată de autoritatea însărcinată în acest scop (autoritate care poate fi în principiu o bancă centrală, guvernul sau o instituție specializată). Totuși, în contextul analizării funcției FGC de facilitare a accesului entităților mai puțin agreate la finanțare, se pune și problema posibilității accentuării caracterului pro-ciclic al creditării. Astfel, unii autori arată că activitatea fondurilor de garantare este mai intensă în perioadele în care oricum instituțiile de credit și-ar fi extins portofoliul de creditare într-o anumită proporție și spre aceste entități (urmare a lichidității mari în sistemul bancar, a competiției crescute între instituțiile de credit), ceea ce face dificilă separarea meritului activității FGC de meritul conjunctural.

Practica europeană evidențiază o prezență și pondere semnificativă a fondurilor de garantare în dezvoltarea economică. Valoarea garanțiilor acordate reprezintă cca 40 miliarde euro, fiind deservite mai mult de 2 milioane de IMM [Anexa 14]. O diferență între țări există și în ceea ce privește structura capitalului social al fondurilor de garantare. Acolo unde fondul de garantare este susținut, majoritar sau nu, de instituțiile publice, există în general o contra-garanție, irevocabilă și automată din partea statului. Această contra-garanție sporește capacitatea FGC de a se expune la risc, fără a diminua din credibilitatea pe care o are în fața instituțiilor de credit. Totuși, unii autori identifică riscul ca aceste contra-garanții de la stat să fie privite de unii debitori ca o subvenție indirectă, iar consecința să fie o rată de nerambursare crescută. Uneori, datoria este definită ca suma a trei elemente: suma cotei fixe a creditului nerambursat, a dobânzilor scadente și a penalităților acumulate la momentul când Banca solicită intervenția Fondului. Totuși, această metodă nu este recomandată pentru că penalitățile pot majora considerabil mărimea sumei datorate, ceea ce va pune în pericol solvabilitatea Fondului. Este important a menționa că, practica demonstrează o metodă eficientă de acoperire a riscului, drept cotă procentuală fixă pe tot parcursul perioadei de garantare a creditului. Mărimea obligației Fondului descrește pe măsura rambursării creditului, în timp ce întreprinderile, dacă desfășoară activitate viabilă își majorează capacitatea de rambursare a creditului (investiția trebuie să fie fructificată). În acest context, unele Fonduri stabilesc astfel de modele/șabloane încât cu trecerea timpului și rambursarea creditului obligațiunea față de Bancă să se micșoreze.

Fondurile de garantare nu produc bani. Cu toate acestea, ele sunt pârgii de utilizare eficientă a acestora. Uneori, cu 1 mil. Euro a Fondului de garantare pot fi acordate 11.12 mil. Euro credite. Oricare FGC care acordă garanții 1:1 este considerat inefficient. În aceste condiții, se consideră mai eficientă acordarea directă a creditelor fără efectuarea altor cheltuieli operaționale și obținerea unui venit mai mare (rata dobânzii pentru credite este mai mare decât comisionul achitat și rata dobânzii la depozit, iar riscul rămâne același). Se consideră că cu cât multiplicatorul este mai înalt, cu atât sunt realizate mai bine obiectivele FGC. Un FGC eficient trebuie să aibă un multiplicator de la 5:1 la 10:1 [101]. Pentru acordarea serviciilor de garantare,

FGC solicită achitarea unui comision de 1%-2%. Această plată poate fi efectuată de 2 subiecți: (1) bancă (în acord se stipulează că în caz de neachitare la timp a comisionului pentru garanție, ultima devine nevalabilă. Oricum, mărimea garanției este inclusă în costul creditului (rata dobânzii) achitat de debitor; (2) antreprenor (în acest caz, plata comisionului este efectuată la începutul acordării garanției, ceea ce asigură Fondul că în caz de insolvabilitate a clientului, acesta va fi remunerat pentru riscul pe care și-l asumă). Banca poate cere revendicări asupra creditului și dobânzii nerambursate în următoarele cazuri: (i) după 90 de zile de restanțe (sau cum se stipulează în acord/contract); (ii) debitorii au fost anunțați în prealabil; (iii) procedurile legale de comercializare a gajului și recuperarea datoriei au fost inițiate. Odată ce revendicarea a fost validată, Fondul trebuie să o achite într-o anumită perioadă de timp (30 zile). Este foarte important ca banca să nu aibă drept de incasso a sumei respective.

Fonduri de garantare a creditelor în Republica Moldova. Garantarea creditelor, care s-a dovedit a fi în practica internațională un instrument eficient de îmbunătățire a accesului la finanțare al IMM, rămâne a fi, în Republica Moldova, nevalorificată atât de organizațiile de garantare, cât și de instituțiile financiare. Pe parcursul a peste 10 ani, în republică au fost dezvoltate și implementate mai multe scheme de garantare a creditelor, finanțate din surse interne și externe, private și publice [Anexa 15]. Garantarea creditelor în Republica Moldova, în pofida bunelor practici internaționale, s-a dovedit a avea un impact redus asupra îmbunătățirii accesului la finanțare a IMM. Pentru a determina motivul eficienței scăzute, autorul a analizat activitatea Fondului de garantare a creditelor (în continuare FGC), gestionat de ODIMM.

FGC a fost constituit în baza HG nr. 208 din 20.03.2001, inițial fiind administrat de către Fondul pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului și Dezvoltarea Micului Business [102]. Scopul garantării reprezintă facilitarea accesului întreprinderilor micro și mici la resurse creditare, care sunt destinate îmbunătățirii capacităților de producere ale întreprinderilor, precum și sporirii calității serviciilor prestate [100]. Începând cu anul 2004, FGC este capitalizat anual din bugetul de stat, la situația din 31.12.2015, mărimea acestuia constituind 62 mil. MDL. Este de menționat că, întru stabilirea condițiilor de acordare a garanțiilor, FSADMB a semnat în anul 2002 un Acord de colaborare cu BC „Victoriabank” SA, care a acceptat împărțirea riscului cu Garantul în proporție de până la 50% din suma datoriei la credit, urmare a exercitării dreptului de gaj de către creditor. Ulterior, în anul 2006, Acordul de colaborare în domeniul susținerii dezvoltării micilor antreprenori prin garantare a fost semnat cu “Banca de Finanțe și Comerț” SA. Condiția de bază stipulată în Acordurile vizate reprezenta oferirea garanției la credite în valoare de până la 50%, dar nu mai mult de 100 mii lei pentru fiecare proiect prezentat. Începând cu anul 2007, FGC a trecut în gestiunea Organizației pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM), succesorul de drept al FSADMB. În prezent, ODIMM acordă garanții la

creditele pe termen scurt, mediu și lung, cu valoare maximă de 2 mil. MDL pentru întreprinderile nou-create, întreprinderile active, întreprinderile exportatoare, pentru tinerii antreprenori, pentru lucrătorii migranți. Cu excepția întreprinderilor nou create și gestionate de femei, unde garanția poate acoperi până la 70% din suma creditului, celelalte garanții asigură maxim 50% din credit. În activitatea de garantare, ODIMM a stabilit drept prioritare obiective impotante, realizarea cărora poate contribui la dezvoltarea sectorului IMM și soluționarea unor probleme sociale ale țării: sporirea numărului de credite acordate întreprinderilor mici; majorarea numărului de locuri create; mobilizarea remitențelor în dezvoltarea afacerilor, introducerea noilor tehnologii și instrumente inovative; reducerea elementelor de cost în domeniul creditării.

Analiza activității FGC, la situația din 31 decembrie 2015, denotă faptul că, în total, a fost facilitată debursarea creditelor pentru 227 de întreprinderi micro și mici, în sumă cumulativă de cca 124 mil. MDL (asigurate cu garanții financiare în valoare cumulativă de 47,5 mil. MDL) care, respectiv, au contribuit la implementarea proiectelor investiționale în valoare cumulativă de cca 200 mil. MD [103]. La sfârșitul anului 2015, erau active 127 garanții financiare, în valoare totală de 26,2 mil. MDL, ceea ce indică rambursarea cu succes a 100 credite garantate (cu excepția celor executate de ODIMM, informație care lipsește în rapoartele instituției). Pe parcursul a 12 luni ale anului 2015 au fost emise 9 garanții financiare în sumă totală de 5,2 mil. MDL, care au contribuit la disbursarea creditelor în valoare de 15,2 mil. MDL. Investiția efectuată de ordonatorii de credite (întreprinderile eligibile) reprezintă 37,5 mil. MDL [103]. Prin urmare, analiza impactului garanțiilor asupra întreprinderilor denotă faptul că fiecare leu acordat în anul 2015 sub formă de garanție atrage investiții în economie în valoare de cca 7 MDL și credite de la băncile comerciale în valoare de 3 MDL. Per general, dacă analizăm activitatea FGC și impactul tuturor garanțiilor financiare emise (perioada 2002-2015), atunci concluzionăm că multiplicatorul garanțiilor reprezintă 1:4,3 lei pentru investiții în economie și 1:2,6 lei pentru credite atrase. Este de menționat că, majoritatea garanțiilor au fost acordate pentru creditele cu o rată a dobânzii preferențială, alocate din sursele instituțiilor financiare internaționale, ceea ce ar trebui să sporească atractivitatea produselor de garantare. Analizând destinația creditelor garantate, putem deduce că 80% din antreprenori desfășoară activitate în domeniul agriculturii, fiind urmate de cele din sfera comerțului și industriei prelucrătoare (câte 9% în totalul întreprinderilor ce au solicitat garanția ODIMM). În portofoliul garanțiilor financiare, cea mai mare cotă o dețin întreprinderile active, care activează mai mult de 12 luni (49%), fiind urmate de tinerii antreprenori, beneficiari ai Programului PNAET (39%), start-upuri (9%), iar celelalte produse ale FGC sunt mai puțin atractive pentru antreprenori [103, p. 15]. Antreprenorii care au beneficiat de credite garantate de FGC au menținut în câmpul muncii 1043 persoane, inclusiv 10% fiind locuri de muncă nou-create. Ca urmare a analizei activității FGC, gestionat de

ODIMM, autorul conchide că acest instrument financiar nu asigură impactul așteptat de către de Guvern, instituții financiare, antreprenori cu privire la facilitarea accesului la finanțare, iar acest fapt derivă, în primul rând, din cauza faptului că antreprenorii nu cunosc despre avantajele solicitării unei garanții financiare, cât și din cauza dezinteresului băncilor comerciale de a colabora cu ODIMM. În pofida faptului că procedura de eliberare a garanției financiare este de scurtă durată și fără costuri adiționale pentru bancă, în cazul executării garanției, atunci când antreprenorul nu este capabil să ramburseze creditul, Banca poate înainta la ODIMM “Cererea de plată a Scrisorii de garanție financiară” doar după comercializarea integrală a gajului debitorului. Concomitent, un alt dezavantaj care conduc la reticența băncilor de a solicita scrisoarea de garanție financiară este faptul că aceasta vizează doar suma de bază a creditului, excluzând rata dobânzii, precum și alte penalități calculate. Un alt impediment, din punctul de vedere al creditorilor, este creat de modalitatea de plată a garanției, care se calculează din soldul datoriei la credit, urmarea comercializării gajului. Astfel, în cazul în care gajul este insuficient acoperirii obligațiilor garantate, după ce garanția este executată, banca înregistrează pierderi atât la suma principalului (proporțional cu ODIMM), dar nici nu încasează dobânzile, penalitățile, comisioanele calculate.

Garantarea creditelor în Republica Moldova, deși este o practică utilizată din anul 2001, s-a dovedit a fi un instrument de facilitare a accesului la finanțare nevalorificat atât de organizațiile de garantare, cât și de instituțiile financiare. Astfel, din 62 mil. MDL capitalul FGC la 31.12.2015, era valorificat doar 26,2 mil. MDL [104]. Această situație apare în condițiile în care multiplicatorul accesului la finanțare pe care trebuie să îl aibă un FGC eficient este de cel puțin 1:10, în unele state - 1:25. În această ordine de idei, fiecare unitate monetară din FGC trebuie să atragă în economia națională alte 25 unități monetare sub formă de credite. În prezent, FGC din Republica Moldova utilizează doar 42,26% din capital, fapt care impune măsuri de optimizare a activității acestuia. Conform, Regulamentului de activitate al FGC multiplicatorul capitalului initial ar trebui să reprezinte 1:3 lei, respectiv Fondul ar fi eficient în condițiile în care garanțiile financiare emise ar reprezenta, cumulative, 186 mil. MDL. Pentru a majora garanțiile financiare ale FGC de 14 ori, autorul consideră imperativă revitalizarea activității FGC. Astfel, această operațiune ar putea lua una din cele 2 forme:

1. Îmbunătățirea proceselor – condiția minimă fiind acceptarea plății garanțiilor financiare la prima cerere a Băncii. De asemenea, dosarele de finanțare vor fi analizate doar de instituțiile financiare, actele necesare justificării eligibilității, precum și colectarea comisioanelor de garantare, prezentarea informațiilor privind activitatea agenților economici în favoarea cărora a fost eliberată garanția financiară trebuie să fie puse în sarcina instituțiilor partenere.

2. Restructurarea FGC prin renunțarea la garanțiile financiare individuale și adoptarea practicii de garantare a portofoliului de credite ale băncilor partenere. Astfel, toate facilitățile Fondului acceptate de debitorii unei Instituții financiare acreditate vor fi tratate ca un portofoliu separat al creditorului respectiv. Garanția se va acorda fiecărei bănci partenere pentru suma creditelor accesate de debitorii eligibili în fiecare an și nu individual, pentru fiecare credit separat. Decizia de a aproba credite, care vor fi incluse în portofoliul de garantare se va face de partener cu condiția că debitorii îndeplinesc criteriile de eligibilitate a FGC (Figura 2.22).

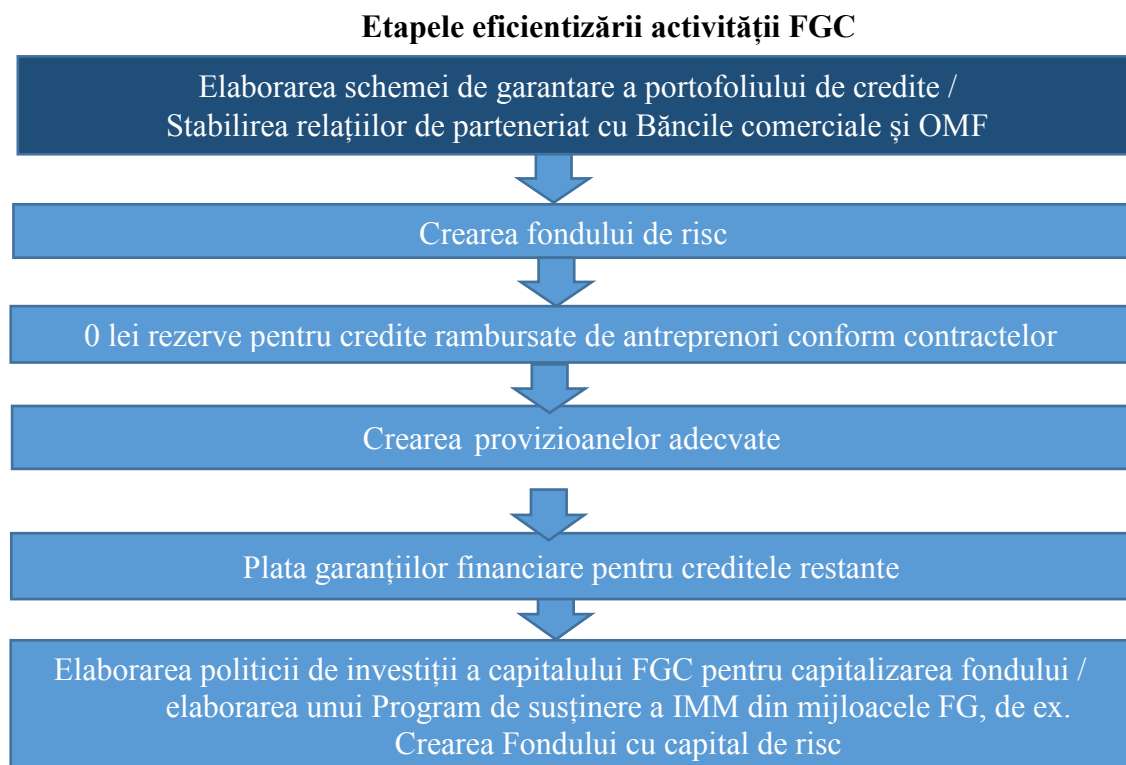


Fig 2.22. Etapele eficientizării activității FGC

Sursa: Elaborat de autor

Una din cele mai importante considerații la elaborarea mecanismului de funcționare a Fondului de Garantare a Creditelor în bază de portofoliu este limitarea obligațiilor Fondului. În calitate de măsură de protecție a obligațiilor potențiale ale FGC este stabilirea Limitei de nerambursare la portofoliu, stabilită, conform practicilor internaționale la 10%, ceea ce înseamnă că Limita de achitare a garanțiilor la portofoliu este de 7,0% ($70\% \times 10\%$). Prin urmare, de exemplu, dacă plafonul portofoliului creditar al unei bănci este stabilit la 10 milioane MDL, suma maximă a oricărei solicitări de achitare a garanțiilor care va fi făcută în cadrul unui astfel de portofoliu este de 700.000 MDL, adică $10.000.000 \text{ MDL} \times 70\% \times 10\%$. După ce creditele nerambursate ale unei instituții financiare vor atinge Limita de achitare a garanțiilor la portofoliu, pierderile ulterioare asociate creditelor din portofoliul respectiv vor fi suportate de acestea și nu vor fi eligibile pentru includerea acestora în portofoliul de garantare. Partenerul va efectua o evaluare prudentă a necesităților sale deoarece ele vor avea de plătit în avans un

Comision de acordare în mărime de 0.5%. Instituția financiară poate solicita plata garanției după o restanță a creditului de 90 de zile și clasificării acestuia conform normelor BNM. Drept urmare a comercializării gajului antreprenorului, instituția financiară parteneră va distribui mijloacele bănești recuperate în ordinea care urmează: (1) costurile de recuperare a datoriilor, a cheltuielilor aferente exercitării dreptului de gaj și/sau ipotecă; (2) suma restantă a creditului; (3) dobânzi; (4) comisioane, penalități, amenzi.

Autorul menționează că, prin adoptarea modelului de garantare a portofoliului de credite, FGC va reduce costurile de administrare a garanțiilor financiare, va micșora semnificativ perioada de timp necesară aprobării garanției, va crește atractivitatea colaborării cu instituțiile financiare. Ca rezultat, FGC își va spori performanțele financiare și, prin urmare, va facilita accesul la credite pentru IMM. Totodată, în opinia autorului, există un alt aspect al utilizării ineficiente a resurselor bugetare alocate pentru capitalizarea FGC. La moment, mijloacele FGC sunt gestionate de ODIMM, instituția neavând o politică de investiție, resursele FGC fiind deținute la conturile de depozit ale băncilor comerciale. Autorul consideră că, în condițiile unui buget auster, în situația când accesul la finanțare pentru IMM reprezintă o dificultate, paralel cu reformarea activității FGC, să fie ținut cont de reinvestirea capitalului FGC, astfel majorând impactul resurselor bugetare prin multiplicarea acestora. Prin urmare, recomandarea este ca mijloacele FGC să fie parțial utilizate la crearea unui nou Program de dezvoltare a IMM, cum ar fi de exemplu Fondul de susținere a întreprinderilor inovative sau cu potențial rapid de dezvoltare și creștere. ODIMM ar primi rolul de investitor și va susține IMM prin aportul la capitalul social.

Autorul propune schema de facilitare a accesului la finanțare din mijloacele FGC, întrucât acestea deja sunt alocate instituției responsabile de dezvoltarea IMM. Totodată, pentru investirea acestor resurse nu este necesară aprobarea unei Hotărâri de Guvern sau alte acte care ar putea tergiversa implementarea Programului. Pentru a modifica direcția investirii fondurilor disponibile din FGC este suficientă decizia Comitetului de Coordonare al ODIMM, care este împuternicit să aprobe direcțiile de activitate ale instituției (în conformitate cu HG nr. 538 din 17.05.2007). Gestionarea eficientă a mijloacelor bugetare alocate FGC ar putea avea o contribuție semnificativă la implementarea priorității 2 “Facilitarea accesului la finanțare” din cadrul „Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii” [105], respectiv a obiectivului de “Identificare și implementare a schemelor și modelelor de investiții inovative (venture capital, crowdfunding și business-angels)”.

În acest fel, autorul propune ca cel puțin 50% din mijloacele FGC să fie direcționate la crearea unui Fond cu Capital de Risc, care va investi în fondul social al întreprinderilor eligibile: IMM, inovaționale, create de tineri, femei ș.a. Astfel, vor avea de câștigat toate părțile interesate: Guvernul – vor fi create și finanțate mai multe întreprinderi inovaționale, întreprinderile – vor

avea acces la mijloace financiare necesare, ODMM – va continua să încaseze dobânzi, diferența constând din proveniența acestora – dacă până în prezent ele reprezintă venituri din depozite, ca urmare a implementării noii scheme ele vor deveni dobânzi din credite.

Pentru a spori atractivitatea garanțiilor financiare, este imperativ ca statul să asigure elaborarea și implementarea unui cadru legislativ, de reglementare și instituțional funcțional, precum și a mecanismelor menite să abordeze neajunsurile întreprinderilor mici și mijlocii pe piața financiară (riscuri înalte în procesul de creditare, în deosebi la etapa de lansare a afacerii, lipsa gajului, nivelul înalt al ratelor dobânzii, perioada scurtă de creditare). Astfel, autorul consideră că scrisorile de garanție financiară emise de FGC trebuie considerate ca și garanții ale statului întrucât (i) capitalul este efectiv transferat FGC și (ii) FGC demonstrează că dispune de o gestiune care să evidențieze distinct respectivele fonduri, iar acestea sunt utilizate doar pentru garantarea riscurilor aferente. Astfel, în acest caz, deducerea trebuie considerată a fi unitară, întrucât garanțiile FGC sunt irevocabile și necondiționate. În contextul celor expuse, autorul consideră că BNM ar trebui să modifice Regulamentului cu privire la clasificarea activelor și angajamentelor condiționale [106], asigurând, în acest fel, atractivitatea garanțiilor financiare pentru băncile comerciale.

Este de menționat că, în anul 2015, Banca Națională a Moldovei a întreprins unele măsuri de facilitare a accesului la finanțarea IMM prin modificarea și completarea “Regulamentului cu privire la clasificarea activelor și angajamentelor condiționale”. Astfel, prin decizia sa, BNM urmărește să contribuie la creșterea volumului de finanțare IMM, de asemenea, să consolideze în continuare capacitatea băncilor de a intermedia fluxurile financiare. BNM consideră oportună majorarea plafonului creditelor care nu sunt garantate cu gaj sau prin alte mijloace de garantare, dar rambursarea se bazează numai pe obligația debitorului și pe procedurile de asigurare interne ale băncii. Așadar, agenții economici ce dispun de venituri suficiente, dar nu și de gaj sau altă garanție, vor putea obține credite fără gaj în sume de până la 500 mii MDL față de 100 mii MDL. Hotărârea BNM reflectă o măsură importantă de supraveghere bancară prudențială a procesului de microfinanțare desfășurat de băncile comerciale, indispensabil dezvoltării economice.

În condițiile în care, pe de o parte, creditele sunt principala sursă de finanțare a IMM, iar pe de altă parte mărimea împrumuturilor este determinată de valoarea gajului, autorul consideră că FGC reprezintă unul din cele mai eficiente instrumente care pot îmbunătăți accesul la finanțare al IMM. Având în vedere situația creată, restructurarea activității FGC este o condiție imperativă, fiind necesare, totodată, restructurarea proceselor, metodologiei, precum și actualizarea termenilor existenți de acordare a garanțiilor.

2.5. Concluzii la capitolul 2

În rezultatul cercetării efectuate, autorul constată următoarele cerințe față de partenerii care fac parte din ciclul de finanțare a unei IMM:

1. Băncile solicită de la antreprenori atitudine serioasă față de informațiile prezentate cu privire la situația reală a întreprinderilor, inclusiv cea financiară. În același timp, finanțatorii își doresc ca IMM să prezinte planuri de afaceri bine pregătite, cu planificarea cash flow-urilor viitoare, calculul rentabilității, altor indicatori care confirmă capacitatea de rambursare a creditului, precum și profitabilitatea proiectului investițional. Investitorii preferă întotdeauna să finanțeze o afacere, condusă de un antreprenor care are o viziune pe termen lung și un plan privind ceea ce își dorește să obțină într-o perioadă determinată de timp.
2. Beneficiarii de resurse financiare menționează că instituțiile de finanțare percep rate ale dobânzilor exagerat de înalte, contractele de împrumut au incluse comisioane ascunse, ceea ce micșorează gradul de transparență a relațiilor bancă-antreprenor. Totodată, întreprinzătorii ar dori ca băncile să aibă o abordare adaptată necesităților fiecărei afaceri, iar ofițerii de credit să se transforme din persoane interesate în vânzarea de credite în consilieri financiari pentru IMM. În același timp, întreprinzători consideră nejustificate garanțiile solicitate de bancă pentru asigurarea rambursării creditelor, precum și dezinteresul total de a colabora cu instituțiile de garantare din țară, care pot contribui la un acces mai rapid și ieftin la finanțare.

Totodată, cercetarea a reliefat formularea următoarelor concluzii:

1. IMM din țară accesează preponderent resurse financiare clasice, de la familie, prieteni, precum și bănci comerciale;
2. Creditul bancar continuă să reprezinte o sursă importantă în finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova;
3. Creditarea devine dificilă din cauza faptului că băncile se bazează pe valoarea gajului și nu pe capacitatea de generare a fluxului de numerar al IMM;
4. IMM apelează la finanțarea din partea organizațiilor de microfinanțare și asociațiilor de economii și împrumut într-o măsură redusă din cauza predispoziției pentru o finanțare cu costuri reduse;
5. Nivelul redus al educației financiare în rândul antreprenorilor influențează negativ calitatea planurilor de afaceri depuse la instituțiile financiare, precum și capacitatea de negociere cu instituțiile financiare;
6. Lipsa unor instrumente și servicii financiare adaptate la specificul întreprinderilor mici și mijlocii, în special inovative, care înregistrează riscuri sporite din punctul de vedere al finanțatorilor, determină nivelul redus al accesului la finanțare pentru acestea;

7. Antreprenorii autohtoni nu sunt pregătiți să accepte instrumentele moderne de finanțare, astfel, atestându-se, un mod conservator de desfășurare a activității antreprenoriale. Prin urmare, Fondurile cu capital de risc, investitorii neformali, platformele de crowdfunding vor avea succes preponderent în rândul tinerilor, care implementează idei inovative în afaceri;
8. Facilitarea accesului la finanțare din partea statului poate fi efectuat atât prin instrumente directe (granturi, subvenționarea ratei dobânzii), cât și indirecte (facilitățile fiscale);
9. În pofida eforturilor statului depuse în scopul dezvoltării unui sector al IMM competitiv, impactul programelor și mijloacelor bugetare alocate în cadrul Programului “Susținerea întreprinderilor mici și mijlocii” nu are efectul scontat, în prezent sectorul IMM continuând să înregistreze dimensiuni și performanțe reduse;
10. Beneficierea de un grant pentru dezvoltarea afacerilor nu schimbă percepția generală a antreprenorilor cu privire la accesul la finanțare din cauza faptului că pentru aceasta este necesară atingerea mai multor obiective: instrumentele financiare trebuiesc elaborate și implementate astfel încât să devină mai accesibile, mai ieftine, acordate la timpul și în mărimea necesară;
11. Programele de stat, extrem de apreciate de antreprenori, la moment nu soluționează problemele de finanțare cu care se confruntă sectorul IMM. Aceasta este din cauza faptului că mijloacele financiare alocate din cadrul Programelor de stat sunt mici și nu satisfac necesarul de finanțare la o anumită etapă de dezvoltare. În același timp, suma limitată a granturilor nu reprezintă un factor de motivare de a investi în implementarea inovațiilor;
12. Facilitarea accesului la credite poate fi realizat prin intermediul Fondului de Stat de Garantare a Creditelor (FGC);
13. Garanțiile financiare eliberate de FGC vor fi atractive pentru instituțiile financiare doar în cazul în care acestea vor fi clasificate ca active lichide, iar procedura de executare a dreptului de gaj va fi efectuată la prima cerere a creditorului;
14. Simplificarea procedurilor de obținere a unei garanții financiare poate fi obținută prin modificarea tipului garanțiilor eliberate partenerilor (de la garanții individuale, la garanții de portofoliu);
15. Îmbunătățirea accesului la finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii inovatoare poate fi realizată prin optimizarea activității investiționale a FGC și, prin urmare, crearea unui instrument financiar nou, Fondul cu capital de risc.

3. FINANȚAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII ȘI IMPLEMENTĂRII INOVAȚIILOR

3.1. Instrumente financiare moderne de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii inovatoare

În prezent, instituțiile financiare moderne atrag o atenție sporită întreprinderilor care implementează tehnologii noi și sunt deschise spre inovare, pentru finanțarea acestora fiind necesară crearea departamentelor speciale și gestionarea eficientă a investițiilor (participare la capital, investiții corporative de capital de risc, etc.) [107]. De asemenea, este de menționat că, în rezultatul tendințelor înregistrate pe parcursul ultimilor decenii, a apărut necesitatea utilizării unui sistem de indicatori de măsurare a activității de inovare și, respectiv, a riscului acesteia, fiind în armonie cu interesele strategice ale companiei finanțator. În condițiile relațiilor de piață, când antreprenoriatul se află la etapa de sporire a capitalurilor, o importanță deosebită o înregistrează riscul de inovare, care ține de finanțarea și implementarea inovațiilor tehnico-științifice și reprezintă probabilitatea pierderilor apărute în procesul de investire în producerea noilor mărfuri și servicii. Riscul (în sensul de probabilitatea anumitor rezultate) și incertitudinea reală (în sensul că nu se cunosc rezultatele posibile) sunt caracteristici definitorii ale inovării. Prin definiție, inovarea este o noutate, respectiv nu se cunoaște care ar putea fi impactul acestei noutăți. Prin urmare, identificarea și gestionarea riscului și incertitudinii este o funcție-cheie a oricărui sistem de inovare. Stimularea întreprinderilor și investitorilor să investească în proiecte inovatoare pe orizonturi de investiții pe termen lung este o problemă centrală, în ultimii ani existând o controversă în ceea ce privește comportamentul investitorilor pe piețele de capital, așa-numita "miopie a piețelor de capital". Astfel, piețele de capital sunt tot mai mult axate pe profituri pe termen scurt, fapt care influențează negativ eficiența și randamentul investițiilor, respectiv determină comportamentul inovativ al companiei. Problema de bază este că investitorii caută de multe ori orizonturi de timp relativ scurte pentru recuperarea investițiilor. În acest caz, este iminentă implicarea statului, care ar trebui să susțină, mai ales, proiectele de interes național. Deoarece rentabilitatea investițiilor din inovare este incertă, este dificil pentru investitori să determine valoarea de piață a companiilor. Acest lucru este chiar mai pronunțat pentru IMM inovatoare, ceea ce face dificil accesul la finanțările externe. Prin urmare, până la 65% din CD sunt finanțate din resursele interne ale companiei.

De asemenea, este important de subliniat că necesarul de finanțare a IMM inovatoare variază de-a lungul ciclului de producere, pe parcursul acestuia fiind diverse instrumente de finanțare. Astfel, în majoritatea cazurilor, în faza de lansare a ideii de afacere, mijloacele bănești care sunt investite în cercetare și prototipare provin din economiile personale ale antreprenorului,

ale familiei acestuia, prietenilor, precum și a business angels. Reticența investitorilor instituționali de a susține companiile provine preponderent din riscul inovațional al afacerii, precum și a sumelor relativ reduse, necesare la etapa inițială. În faza în care ideea a fost lansată, ea devine atractivă pentru investitorii cu capital de risc, băncile comerciale, în special prin instrumentele inovative, precum finanțările mezanin, dar și achiziționări din partea companiilor interesate de produsele/serviciile nou elaborate (Figura 3.1):

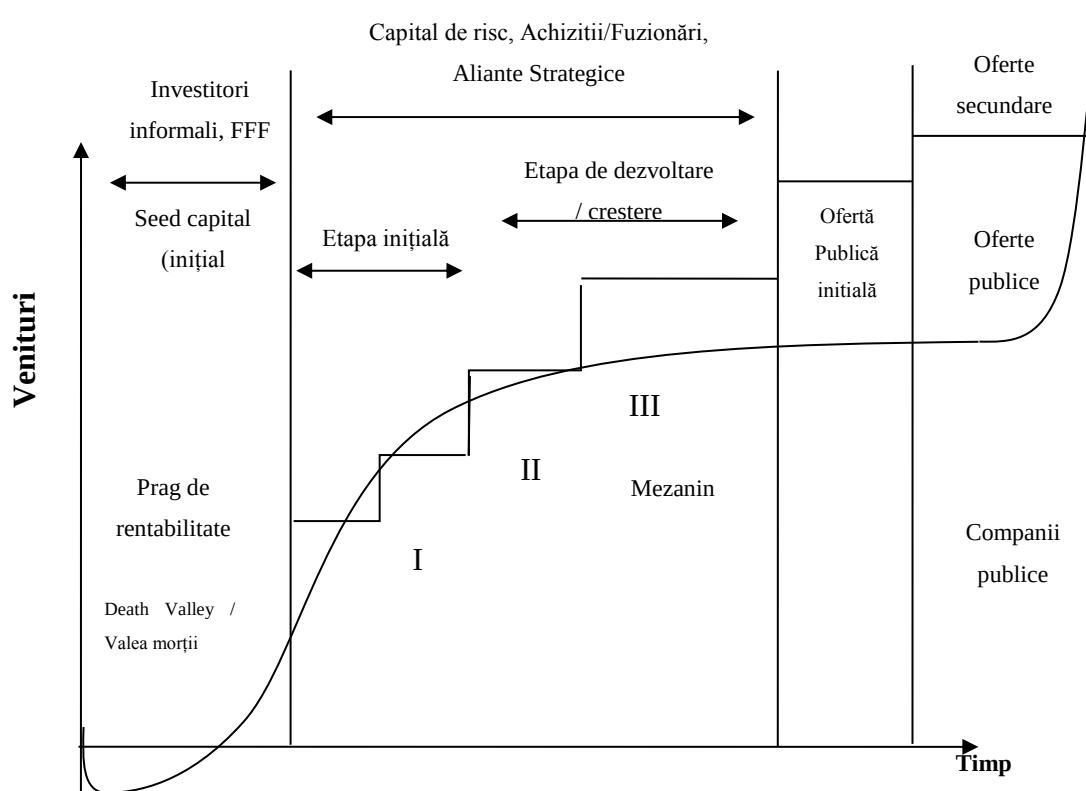


Fig. 3.1. Finanțarea ciclului de producere
Sursa. [108]

Piețele financiare sunt importante pentru inovare, din motive mai largi decât pur și simplu furnizarea de finanțare, ele având interacțiuni complexe cu economia reală, respectiv ele afectează nu doar alocarea de resurse pentru inovare, dar și distribuția de recompense care decurg din succesul inovării [109]. Pentru a determina raționamentul investitorilor și motivul pentru care aceștia preferă să se implice la anumite etape ale inovațiilor, autorul a cercetat instrumentele financiare moderne, precum și practica internațională în dezvoltarea acestora. Astfel, capitalul de risc este prezentat ca unul din cele mai utilizate instrumente de finanțare a întreprinderilor inovaționale, fiind urmat de investițiile neformale. Mai nou, pe piața internațională au apărut platformele de crowdfunding, finanțările mezanin, creditele subordonate, bootstrapping-ul, incubatoarele de afaceri, parcurile tehnologice.

Investițiile în capital de risc. Fondul cu capital de risc (venture capital) este o instituție specializată, care acumulează și plasează investiții în capitalul unor întreprinderi cu potențial înalt, aflate la etapele incipiente de dezvoltare, iar după majorarea valorii bursiere își înstrăinează partea (sau acțiunile) deținute în capitalul acestora. Dat fiind faptul că în economia de piață businessul, de regulă, începe de la o afacere mică, fondurile cu capital de risc, prin natura sa, se află în legătură directă cu IMM, spre deosebire de alte fonduri care investesc în întreprinderi aflate la faza de extindere sau restructurare [110]. Totodată, venture capital pun la dispoziția întreprinderilor asistență operațională oferită de un management profesionist, primordială pentru dezvoltarea armonioasă a afacerii. Misiunea fondurilor cu capital de risc reprezintă facilitarea accesului IMM la capitalul de risc în calitate de sursă rentabilă de finanțare pe termen mediu și lung, în timp ce instituțiile financiare tradiționale vin să susțină afacerile la etapa în care investițiile venture s-au justificat și s-au valorificat. Astfel, investițiile venture declanșează efectul multiplicatorului de investiții, experiența celor mai bune fonduri demonstrând că 1 unitate monetară de investiții de risc atrage, ulterior, 10 unități monetare investiții tradiționale.

Ciclul capitalului de risc începe cu mobilizarea mijloacelor necesare investițiilor, se continuă cu selectarea și realizarea investițiilor, monitorizarea și sporirea valorii, fructificarea investiției și se încheie cu distribuirea câștigurilor realizate, urmând ca ciclul să se reia. În funcție de specificul fondului, ciclul de private equity poate dura între 3-5 ani în cazul investițiilor buyout și 7-10 ani în cazul investițiilor de tipul venture capital.

Subiecții fondului cu capital de risc sunt beneficiarii (întreprinderile inovatoare), investitorii (persoanele private, instituțiile specializate în efectuarea investițiilor, societățile de asigurare, fondurile de pensii, agențiile naționale, donatorii), mediatorii (venture capital, care asigură legătura dintre grupurile nominalizate). Plasarea capitalului în întreprindere se realizează doar în cazul în care fondul se asociază cu întreprinderea sau subscrie la o emisiune suplimentară de acțiuni. În cazul în care partea respectivă din capitalul întreprinderii (pachetul de acțiuni) se achiziționează de la fondatorii acesteia, plata pentru partea sau acțiunile respective ajunge la vânzător, iar fondul în urma acestei operațiuni poate aduce la întreprindere doar managementul, problema investițiilor rămânând a fi nesoluționată. De regulă, asistența operațională acordată de fond include selectarea și instruirea cadrelor pentru întreprinderile de portofoliu, elaborarea planurilor de afaceri, realizarea marketingului, oferirea suportului în identificarea posibilităților de export, includerea acțiunilor în listingul bursei de valori și alte posibilități prevăzute prin decizia fondatorilor întreprinderii sau contractul de asociere. Tot mai des sunt aplicate inclusiv unele metode specifice, precum benchmarking-ul, coaching-ul și crearea de brand-uri.

Venture capital are în calitate de clienți doar întreprinderile cu un potențial înalt de creștere, viitoarea elită a mediului de afaceri. Asumându-și riscurile de pierdere sau nerentabilitate

a investițiilor efectuate într-o întreprindere aflată la faza incipientă, fondul venture își diversifică riscul printre ceilalți clienți ai săi. Totodată, fondul cu capital de risc este un participant provizoriu exclusiv la întreprinderile al căror capital poate fi împărțit în părți sau acțiuni (SA, SRL). Astfel, din considerente de prudență, fondul nu poate investi într-o societate în nume colectiv sau în comandită, în caz contrar el ar trebui să poarte răspundere solidară nelimitată pentru obligațiunile acestor companii. Concomitent, activitatea venture capital implică un șir de riscuri înalte de pierdere a investițiilor efectuate. În consecință, fondul tinde să includă în portofoliul său doar clienți cu un potențial înalt de dezvoltare. Pentru a putea administra operativ întreprinderea, Fondul cu capital de risc este interesat să dețină o cotă-parte maximă în capitalul statutar al întreprinderii de portofoliu fără necesitatea de a obține votul fondatorilor acesteia la luarea deciziilor strategice: aprobarea strategiei de dezvoltare, vânzarea cotei sale din capital sau alte situații similare. Pe de altă parte, fondatorii întreprinderii au temeri că fondul va prelua controlul asupra afacerii lor. Din aceste motive, fondatorii întreprinderilor acceptă investițiile de risc doar cu condiția menținerii votului decizional (cel puțin 51% din capitalul sau acțiunile întreprinderii). Este de important de menționat că fondurile cu capital de risc solicită intervenția statului, prin intermediul a diferite metode: transferarea poverii fiscale din responsabilitatea fondului în cea a investitorilor, totodată, investitorii nu devin subiecți ai impozitării excesive, participarea directă a statului în finanțarea fondurilor, asigurarea unui regim legal stabil etc.

În economia Republicii Moldova se resimte o necesitate acută de investiții, însă, spre regret în prezent nu există un fond cu capital de risc care să investească în mod sistematic în antreprenoriatul autohton. Instituirea unui fond cu capital de risc în Moldova este împiedicată de un șir de circumstanțe, cum ar fi vidul informațional privind oportunitățile și avantajele acestui tip de investiții, fapt care cauzează reticența companiilor de a accepta un investitor (conform rezultatelor sondajului „Percepția antreprenorilor privind accesul la finanțare” [Anexa 12]. De asemenea, în opinia autorului, un impediment pentru dezvoltarea acestui tip de finanțare este cauzat de lipsa unui fond de stat, care să dea un impuls dezvoltării pieței de capital de risc.

Cercetarea efectuată evidențiază că cele mai bune practici de finanțare a întreprinderilor inovatoare sunt preluate din istoriile de succes ale Israelului. Astfel, analiza experienței israeliene privind capitalul de risc distinge trei mari etape:

- faza „pre-emergenței” capitalului de risc (anii 1970-1991): CD (cercetare și dezvoltare) și crearea primelor fonduri de capital de risc;
- anii 1990: stimularea activă a cererii și ofertei capitalului de risc;
- criza economică a înaltei tehnologii israeliene și perioada actuală (după 2001).

Tabel 3.1: Tendințele dezvoltării instrumentelor de promovare a inovațiilor în Israel

Denumirea	Descrierea Programului
Incubatoare de afaceri	Obiectiv: Dezvoltarea afacerilor inovative într-un spațiu special dedicat, cu asistența și resursele necesare
Programul „Magnet” (1992)	Obiectiv: formarea consorțului între întreprinderile industriale și instituțiile academice pentru dezvoltarea tehnologiilor generice, pre-competitive. Programele se eşalonează pe mai mulți ani (circa 3-5 ani) și Guvernul participă printr-o subvenție de 66% a cheltuielilor CD aprobate. Rezultate: La sfârșitul anului 1999, 18 consorții erau active, reprezentând un buget de circa 60 mil. USD. Ca și pentru incubatoare, domeniile de activitate sunt destul de variate. Conștient că dezvoltarea așteptată de la programele CD high-tech riscă să genereze un puternic dezechilibru între cererea și oferta de finanțare, Israelul caută să atragă capitaluri private.
Programul „Inbal” (1991): reducerea riscului de CD	Una din primele acțiuni în politica de stimulare a capitalului de risc. Obiectiv: stimularea fondurilor de capital de risc, aducându-le o garanție la nivelul investițiilor efectuate. Ulterior, este creată o companie de asigurări (numită „Inbal”). Această primă măsură reprezintă un eșec, obiectivele nu erau clar definite, iar impulsionearea spre finanțarea CD pare moderată.
Programul „Yozma” (1992): creșterea ofertei	Obiectiv: - a acționa asupra ofertei de capital de risc pentru a stimula dezvoltarea și - a structura piața ofertei de capital de risc ramificând-o rapid, în asociere cu alți parteneri. Yozma permite crearea unui grup de fonduri, reprezentând în total un aport de 200 mil. USD. Direcționat spre înalte tehnologii, aceste fonduri guvernamentale, s-au dezvoltat rapid.

Sursa. Elaborat de autor [111]

În domeniul capitalului de risc, Israelul și-a construit un renume mondial pornind de la 2 axe principale ale politicii sale din anii 1990: incubatoarele de afaceri și fondurile Yozma.

Principalele stimulente ale cererii de capital de risc. Considerat ca adevărata origine a incubatoarelor de afaceri, modelul israelian prezintă următoarele particularități esențiale:

- incubatoarele sunt constituite ca persoane juridice independente cu scop nelucrativ;
- companiile incubate primesc capital social în limita programului de incubatoare;
- acest capital provine în proporție de 85% din contribuția statului și, obligatoriu, 15% - investiție privată. Intervenția statului se analizează ca „o donație unică în capital” unor subiecți legiferati;
- la crearea societății, acest capital este apoi repartizat între inventator (50%), incubator (20%), investitorul ori investitorii privați (20%), asociații strategici ai inventatorului.

- maxim în doi ani, incubatorul trebuie să dezvolte compania în așa fel încât aceasta să poată acționa independent în cadrul pieței financiare;
- se va plăti o redevență din cifra de afaceri în caz de succes care returnează în totalitate capitalul alocat de la stat (circa 3%).

Acest mecanism tinde să susțină fiecare proiect studiat, fără, însă, a scuti inventatorul de responsabilitate. Este vorba de a crea o verigă care lipsește între sfera învățământului superior și întreprinderi. Incubatoarele vizează toate domeniile de cercetare și dezvoltare și, în general, nu sunt specializate; totuși, unele se instalează pe lângă institute de cercetare pentru a putea beneficia de infrastructura lor. Printre proiectele care au părăsit procesul de incubare, 51% au continuat activitățile lor și 49% le-au stopat. Printre activitățile care s-au consolidat, marea majoritate au atras importante investiții private (evaluate la mai mult de 627 mil. USD). Modelul prevede, în caz de succes, plata redevențelor. Analiza denotă că, după 9 ani de funcționare, redevențele plătite statului reprezintă mai puțin de 20% din capitalul anual brut.

Fondurile Yozma. Compus dintr-un capital inițial de 100 mil. USD, Yozma este o întreprindere de stat (100% capital public), împuternicită cu o misiune dublă: (i) de a juca rolul „fondul fondurilor” investind în fondurile private; (ii) de a investi direct printr-un fond de stat. Principiul dezvoltării **fondurile Yozma** rezultă din încurajarea creării fondurilor private, cuprinzând implicarea instituțiilor străine (în general o companie privată de investiții); aceste fonduri trebuie să implice, în mod egal, o instituție financiară israeliană recunoscută. Acest principiu a reușit să multiplice fondurile aduse de către guvern: prin efectul de levier de 40%, 80 mil. USD de fonduri guvernamentale urmează să se transforme, în acest fel, în 200 mil. USD de fonduri private, care vor înregistra dezvoltare rapidă și durabilă. Unul din elementele cele mai importante în cadrul acestui element reprezintă delimitarea rolului Statului, care intervine ca un catalizator și nu are sarcina de a aduce finanțări pe termen lung: fiecare fond Yozma este însoțit de o opțiune de cumpărare, valabilă pentru 5 ani, pentru cota guvernului la prețul inițial majorat de la 5 la 7%. Principalul rezultat obținut de programul Yozma este atragerea fondurilor noi. La începutul anilor 2000, sunt active 85 de fonduri de capital de risc, care au un capital total de peste 3.3 mlrd. USD, fără intervenția statului sau a deducțiilor fiscale. În mod general, succesul inițiativei guvernamentale a Guvernului Israel poate fi apreciat în mai multe modalități. Pe primul loc, în termeni de politică publică, această țară a reușit să realizeze o industrie a capitalului de risc atractiv pentru investitorii privați și străini, care, la rândul lor, au impulsionează dezvoltarea companiilor inovatoare.

Pe parcursul mai multor ani, Israelul se asociază cu inovațiile, concentrând pe teritoriul său un nucleu de întreprinderi high-tech, fiind model de inspirație pentru cel puțin 7 state: Australia, Noua Zelandă, Danemarca, Africa de Sud, Taiwan, Coreea și Cehia. Pe de altă parte,

pe parcursul ultimilor s-a observat caracterul tot mai costisitor al ajutoarelor universale care sunt acordate de către stat, precum și complexitatea ascendentă a sistemului. Subvențiile de CD nete (fără redevențe) atingeau în anul 1998 cca 283 mil. USD. Ca rezultat, s-a pledat pentru o revizuire în profunzime a acestor modele de intervenție, fiind subliniată necesitatea unei noi abordări în materie de politică tehnologică. Începând cu anul 2001, Israelul se orientează spre alte instrumente, precum scutirea de impozite a plus valorilor unor cesiuni de părți realizate de către societățile străine, scutirea de impozite a investițiilor străine în cadrul fondurilor de capital de risc, elaborarea Legii privind CD.

Experiența israelului denotă faptul că pentru stimularea întreprinderilor inovaționale este necesară intervenția statului, dar până la un anumit nivel, ori, fondurile de risc bugetare nu pot concura cu fondurile comerciale din cauza așteptărilor limitate cu privire la veniturile investiției. Golul de autofinanțare nu trebuie completat cu investiții directe din fondurile de buget; mai degrabă, statul trebuie să găsească o cale pentru a mobiliza capitalul pe acțiuni private pentru investiții în fondurile de capital cu risc și pentru investițiile directe în companii.

Măsurile propuse pentru susținerea finanțării prin capitalul cu risc urmărește trei direcții: (i). măsuri de susținere pentru investitori; (ii) măsuri de susținere pentru intermediari (fondurile de capital cu risc, rețelele „business angels”); (iii) susținerea companiilor-țintă pentru investiții.

Măsurile de susținere pot fi divizate în 2 grupe: (1) susținere financiară directă; (2) alte tipuri de susținere non-financiară.

Deși experiența israelului este o practică excelentă de stimulare a inovațiilor și creare a instrumentelor financiare inovative pentru promovarea CD, condițiile în care acestea s-au desfășurat erau diferite de situația actuală din Republica Moldova. Diferența principală constă în faptul că în anii '80 în Israel se stabileau în număr mare imigranți sovietici, în principal savanți, iar în Republica Moldova, în prezent, ne confruntăm cu o emigrare masivă de cetățeni, în special cu vârsta aptă de muncă. Prin urmare, autorul propune cercetarea unor modele apropiate specificului Republicii Moldova, respectiv experiența Estoniei și Poloniei în promovarea inovațiilor ar putea fi exemple relevante pentru dezvoltarea instrumentelor financiare moderne de stimulare a întreprinderilor inovaționale.

Sectorul IMM din Polonia, constituit din cca 1.8 mil. entități economice, reprezintă 99.8% din numărul total de antreprenori (conform datelor Oficiului Central de Statistică), având o contribuție de peste 47.3% în PIB și asigurând ocuparea a peste 70.2% din forța de muncă angajată în întreprinderile din țară [69]. Guvernul Poloniei promovează o politică de susținere a dezvoltării sectorului IMM inovativ și competitiv, implementând în acest scop atât Programe direcționate nemijlocit la dezvoltarea antreprenoriatului, cât și elaborând politici favorabile dezvoltării întreprinderilor inteligente la nivel de fiecare regiune. Strategia națională de

dezvoltare a Poloniei – Strategia pentru o economie inovatoare și eficientă „Polonia Dinamică 2020” [69] are ca obiectiv principal dezvoltarea unei economii extrem de competitive, bazată pe știință și colaborare. Unul din Programele executive ale Strategiei sus-menționate este Programul de Dezvoltare a Întreprinderilor 2020, sarcina căruia reprezintă sprijinirea cercetărilor științifice, dezvoltarea tehnologică și a inovațiilor, precum și îmbunătățirea competitivității IMM, sectorului agricol, pescuitului, acvaculturii. Având în vedere faptul că inovațiile sunt implementate în special în IMM, considerate riscante pentru finanțatorii clasici, în Polonia este pe larg răspândită finanțarea cu capital de risc.

Sistemul de gestionare a capitalului de risc cuprinde câteva instrumente, care descriu portofoliul de Cercetare & Dezvoltare & Inovare (Figura 3.2):

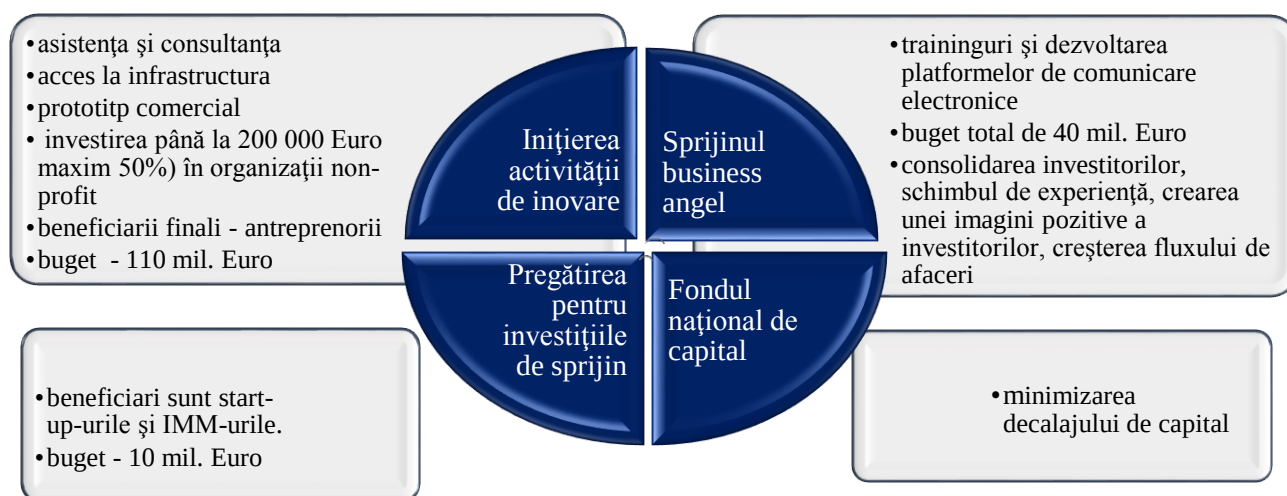


Fig. 3.2: Inovațiile în Polonia

Elaborat de autor, în baza sursei [69]

Piața nu reușește să asigure finanțarea suficientă pentru proiectele de investiții mici. Acest decalaj rezultă din costul relativ ridicat pentru pregătirea și monitorizarea proiectelor de investiții mici în comparație cu cele mari. De asemenea, proiectele mici înregistrează riscuri mai mari, dar atractivitatea lor derivă din rate de rentabilitate mai mari decât media pe piață. Investițiile în Fondul de Risc din Polonia este o formă de suport public, care acoperă 50% din capitalul total al Fondului General de investiții, prevede o investiție maximă de 1,5 mil. Euro per întreprindere și este focusat asupra finanțării proiectelor de înaltă creștere, de Cercetare & Dezvoltare & Inovare. La moment, în Polonia, există 20 de Fonduri de Risc, care au investit în peste 180 IMM, iar rezultatele așteptate sunt:

- dezvoltarea pieței capitalului de risc;
- reducerea decalajului pe piața capitalului de risc;
- accesul investitorilor pentru start-up și a companiilor deja existente;
- dezvoltarea parteneriatului public-privat prin partajarea riscurilor.

Experiența Estoniei cu privire la dezvoltarea capitalului de risc datează cu anul 2001, atunci când acesta a fost trasat ca obiectiv de bază în cadrul Strategiei de Dezvoltare și Cercetare. Astfel, politicile publice de dezvoltare a pieței cu capital de risc din Estonia au parcurs o perioadă îndelungată, dezvoltarea investițiilor cu capital de risc fiind pusă în sarcina Fondului de Dezvoltare Estonian (FDE). Prima investiție cu capital de risc a fost efectuată în anul 2007. Astfel, este de menționat că, în procesul de funcționare a FDE sunt prevăzute 3 etape:

- ✓ Etapa de „pre-însămânțare” – reprezintă influxul și dezvoltarea ideii de afaceri; studiile privind planul de afaceri competitiv, trainingurile de antreprenoriat pentru studenți (programe de vară pentru studenți cu burse plătite, în scopul lucrărilor asupra proiectelor de afaceri).
- ✓ Etapa de „însămânțare” – validarea conceptului de afacere; incubare, prototip (granturi mici pentru idei viabile de business; resurse pentru piața investițiilor start-up).
- ✓ Etapa „Start-up” – lansarea produsului pe piață; suportul dezvoltării produsului pe piața autohtonă / externă, investițiile venture (susținerea activităților de risc și cost).

FDE este comparat cu un „ecosistem” al cărui produs final este dezvoltarea și creșterea companiei. Este important a menționa că investițiile FDE nu se rezumă doar la mijloace bănești, ci și la oferirea suportului pe întreg ciclu de dezvoltare. Prin urmare, pentru diminuarea efectelor de risc, în Estonia, mai sunt implementate și unele programe adiționale care contribuie la:

- Susținerea proiectelor de cercetare și dezvoltare;
- Crearea ideilor inovatoare și business incubatoarelor;
- Aplicarea spiritului antreprenorial în instituțiile de învățământ superior;
- Realizarea programelor privind transferurile de cunoștințe;
- Îmbunătățirea programelor de sensibilizare și dezvoltarea abilităților.

În contextul celor expuse, autorul conchide că Fondurile cu capital de risc sunt un instrument financiar inovativ, care, dezvoltat și promovat eficient, poate contribui la impulsivitatea întreprinderilor inovatoare din Republica Moldova. În cazul în care, statul ar accepta să investească o parte din mijloacele Fondului de Garantare a Creditelor, analizat de autor în capitolul 2, acesta ar putea genera, la etapa inițială de activitate, investiții de risc în mărime de cca 30 mil. MDL. Totodată, este imperativ ca Fondul cu capital de risc să ofere suport pentru întreprinderile inovatoare în ceea ce privește modelarea afacerii, elaborarea business-planurilor, acordarea consultațiilor, coachingului, mentoratului etc.

Business angels. Investitorii informali, cunoscuți ca și „business angel” investesc fondurile proprii, spre deosebire de Fondurile de capital de risc, care gestionează resursele altora, acoperind golul de finanțare a start-up și situându-se între „prieteni și familie” (cunoscuți și sub acronimul FFF - "friends, family, fools" [111]. Având în vedere faptul că, necesarul de finanțare a IMM inovatoare este extrem de mare (zeci și chiar sute de mii de Euro), el nu poate fi acoperit

de FFF; băncile nu acceptă aceste proiecte din cauza riscului ridicat, iar fondurile de capital de risc nu sunt interesate de investițiile mai mici de 1 mil. Euro. Astfel, investițiile neformale sunt, adeseori, o soluție extrem de avantajoasă, atât pentru întreprinzător, cât și pentru investitor.

Geneza termenului de "Angel" se trage din Broadway, unde a fost folosit pentru a descrie persoanele bogate care ofereau mijloace bănești pentru realizarea producțiilor teatrale. În 1978, William Wetzel, profesor la Universitatea din New Hampshire și fondator al Centrului pentru Cercetare de risc, a finalizat un studiu de pionierat în modul în care antreprenorii și-au majorat capitalul, utilizând termenul de "Angel" pentru a descrie investitorii care i-au sprijinit. Autorul constată că business angels sunt persoane, care pe lângă faptul că investesc în afaceri care să le aducă un venit mare peste o perioadă de timp, investesc idei și experiență pentru dezvoltarea afacerilor start-up și a celor de creștere [111].

În majoritatea cazurilor "business angels" sunt foști antreprenori și manageri, ei completând, de obicei, spațiul de autofinanțare, intrând în companie atunci când aceasta nu poate să atragă credite, iar nevoia de capital este prea mică pentru a fi atractivă pentru investitorii de capital cu risc. Evident, fondul de capital cu risc nu va accepta să investească într-o companie cu un cost de evaluare a cererii de finanțare mai înalt decât potențialul venit financiar. "Business angels" sunt dispuși să investească sume mici, iar procesul de investiție este mai simplu și mai puțin costisitor. Începând cu sfârșitul anilor 1980, îngerii au început să constituie grupuri informale cu obiectivul de a partaja fluxul de tranzacții și informații. Grupurile Angel sunt, în general, organizații locale formate de la 10 la 150 de investitori acreditați, interesați de investiții în activități de start-up. În 1996 în SUA erau 10 grupuri de business angels, în timp ce în 2008 statistica informală vorbește despre circa 300 grupuri. Un studiu efectuat în 2009 de NESTA, a estimat că în Marea Britanie au existat între 4000 și 6000 investitori înger, cu un volum mediu per investiție de £ 42,000. În ceea ce privește recuperarea investiției efectuate de business angels a fost determinat că 35 la sută înregistrează o rată de rambursare între 100% și 150% din investiția inițială, în timp ce 9 la sută au o rentabilitate de zece ori mai mare.

Analizele reflectă că, în mediu, investițiile sunt recuperate de 2,2 ori într-o perioadă de 3,6 ani la o rată internă de rentabilitate de 22 la sută. În anul 2015, EBAN Statistics Compendium [112] declară că investițiile angel s-au majorat cu 8,3% de la 5,5 mlrd. Euro în 2012 la 6,1 mlrd. Euro în perioada de referință. Pioner în ceea ce privește investițiile informale este Marea Britanie cu 8,6 mlrd. Euro, fiind urmată de Spania (55 mlrd. Euro) și Germania (44 mlrd. Euro). Totodată, comunitatea investitorilor îngeri reprezintă 303.650 persoane, adunate în 470 de rețele. Investiția medie efectuată de Business Angels într-o companie reprezintă cca 184 mii Euro (în creștere cu 18 mii Euro față de anul 2013), investiția unui investitor reprezintă cca 19990 Euro. Analiza tipologiei investițiilor denotă faptul că sectorul telecomunicațiilor, telefoniei mobile

deține o cotă importantă (22% din volumul investițiilor și 37% din tranzacții), alături de sectorul Producției și Biotehnologiei și Științelor vieții (13% și, respectiv, 11%), Mobile (13% ca și număr de tranzacții).

În acest sens, tendințele pieței de investiții reprezintă crearea grupurilor mai mari de investitori îngeri, intervenția sporită a sectorului public, crearea sindicatelor de co-investiții, dezvoltarea colaborării transfrontaliere. Putem face o comparație interesantă între finanțarea afacerilor în creștere în Europa și SUA: creditul mediu la indicele capitalului propriu în S.U.A. este 1 la 2; în Europa 2 la 1. Aceasta semnifică faptul că IMM din Europa au mai multe împrumuturi decât capital propriu. Capitalul propriu al IMM din SUA nu constă doar din FFF, dar de asemenea “finanțarea informală” și finanțarea prin fonduri de capital cu risc. O creștere rapidă a BA a fost observată în Franța, în timp ce Marea Britanie a progresat mai mult decât Europa în ceea ce privește acest tip de finanțare [112].

Autorul consideră că, în prezent, în Republica Moldova, există o comunitate de antreprenori de succes, care sunt pregătiți să creeze rețele de business angels și să promoveze crearea și dezvoltarea întreprinderilor inovatoare: să investească resurse financiare, expertiză, consultanță. Pe de altă parte, pentru realizarea acestui obiectiv, în opinia autorului este necesară intervenția statului prin adoptarea politicii atractive de stimulare a creării rețelelor menționate. Astfel, Guvernul s-ar putea inspira din practica provinciei British Columbia din Canada, care a introdus creditul fiscal refinanțabil, în mărime de 30% pentru persoanele individuale care investesc până la 200.000 dolari canadieni în firme start-up și un credit ne-returnabil de 30% pentru corporațiile care investesc în IMM. Orice credit fiscal nefolosit poate fi transferat înainte în următorii cinci ani. Un alt exemplu de suport din partea statului este Noua Zeelandă, care alocă din fonduri publice o sumă echivalentă cu cea investită de un investitor informal, oferind, ulterior, opțiunea de a cumpăra cota statului în întreprinderea respectivă. În Malaesia, pentru a încuraja business angels, se permite deducerea impozitului personal până la o anumită sumă, după doi ani de acționariat într-o IMM [112]. În Republica Moldova, ar putea fi implementată practica de scutire a impozitului pe veniturile din dividende obținute de business angels din investițiile în IMM (scutirea ar putea fi acordată până la echivalentul sumei investite). De asemenea, o altă metodă de promovare a investițiilor informale ar putea constitui acordarea scutirii impozitului pe câștigul obținut în urma transferului dreptului de proprietate asupra părților sociale, după un anumit termen de la dobândirea acestora.

Alte instrumente de finanțare a întreprinderilor inovative. Pe parcursul ultimelor decenii, având în vedere tendința de a soluționa problema finanțării activității IMM inovative a apărut necesitatea diversificării surselor de finanțare, inclusiv de către instituțiile financiare clasice, cum sunt băncile comerciale. În acest sens, evidențiem *finanțările mezanin*, care sunt

instrumente hibride și reprezintă împrumuturi subordonate pe termen lung, de cinci-opt ani, rambursabile în totalitate la scadență, finanțatorul având opțiunea de a deveni acționar al companiei împrumutate, la un moment dat, când se schimbă acționarul majoritar al firmei sau aceasta este listată la bursă. Costurile asociate acestui tip de finanțare constau în dobânda fixă percepută și veniturile obținute în urma vânzării acțiunilor deținute în companie. Deținătorul unui instrument de tip mezanin va beneficia de un nivel de prioritate, fiind adesea în posesia acțiunilor celorlalți acționari, ca modalitate de garantare. Un finanțator de tip mezanin va negocia de regulă diverse opțiuni de tip “put or call” cu scopul de a-și asigura lichiditatea deținerilor, pentru a contribui la dobândirea unei poziții de control în cazul în care performanțele societății ar scădea dramatic, ca și pentru a recurge la acestea în cazul unei eventuale ieșiri din societate. Având în vedere că riscul posesorului unui instrument de tip mezanin este inferior celui al posesorului de acțiuni obișnuite, dar superior celui al unui creditor obișnuit, este evident că randamentul acestui instrument este poziționat între nivelul așteptat pentru împrumutul obișnuit și cel pentru fondurile proprii. De exemplu, dacă deținătorii de acțiuni într-o anumită societate estimează randamente de 25% sau mai mult, iar creditorii se așteaptă la dobânzi de la 6 la 12%, atunci posesorul unui instrument de tip mezanin ar putea obține un randament în intervalul 15-20%. Nivelul exact al câștigului va depinde de raportul fondurilor împrumutate/fondurilor proprii și de gradul de risc absorbit de posesorul instrumentului de tip mezanin. Avantajele finanțării de tip mezanin sunt determinate de faptul că acestea permit proprietarilor de afaceri să obțină capital de dezvoltare majorând gradul de îndatorare fără a expune societatea unui nivel înalt de solicitare în privința serviciului datoriei deoarece deținătorii de instrumente de tip mezanin sunt recompensați prin dividende preferențiale numai atunci când întreprinderea este profitabilă. Un astfel de grad ridicat de îndatorare nu va face necesară ipotecarea activelor companiei. Finanțarea de tip mezanin se poate dovedi mai potrivită decât finanțarea prin credite în cazul în care gradul de volatilitate al fluxurilor de numerar este considerabil (or îndatorarea mai ieftină poate fi accesibilă doar unei întreprinderi în care creditorii pot prevedea fluxuri de numerar în creștere continuă).

Practica internațională prezintă finanțarea de tip mezanin ca un instrument alternativ de finanțare, dar care nu corespunde oricărui tip de afacere. Deși, este o formă de finanțare care presupune din partea antreprenorului un grad înalt de cunoaștere în materie de finanțare, estimarea rentabilității, calcularea riscurilor, ea reprezintă un instrument de finanțare care trebuie luat în calcul de către întreprinderile care înregistrează creșteri rapide și au nevoie de finanțare pentru activitățile de cercetare-inovare.

Finanțare alternativă. În prezent, finanțarea alternativă este pe punctul de a deveni o modalitate importantă de finanțare a IMM, start-up și alte proiecte (Tabelul 3.2).

Tabel 3.2: Instrumente de finanțare alternativă și aplicabilitatea lor în Republica Moldova

Europa, anul 2015						RM
Nr. o	Denumirea instrumentului	Descrierea instrumentului	Beneficiari	Investitori	Investiții, mil. Euro	aplicabilitate*
1.	Creditarea peer to peer pentru consumatori	Tranzacții de creditare	Persoane fizice (de obicei neasigurate)	Persoane fizice; Finanțatori instituționali	365,8	+++
2.	Creditarea peer to peer pentru afaceri	Tranzacții de creditare	IMM, start-up, proiecte de afaceri	Persoane fizice; Finanțatori instituționali	212,08	+++
3.	Equity crowdfunding	Tranzacții de achiziție a acțiunilor/obligațiunilor emise de companii	IMM, start-up, proiecte de afaceri	Persoane fizice; Finanțatori instituționali	159,32	+
4.	Crowdfunding bazat pe recompense	Donații de mijloace bănești în schimbul unor recompense	Persoane fizice IMM, start-up, proiecte de afaceri	Persoane fizice	139,27	++
5.	Clearing	Achiziția datoriilor pe facturi, creanțe, la prețuri mai mici decât valoarea reală.	IMM, start-up	Persoane fizice; Investitori instituționali	80,59	+
6.	Crowdfunding imobiliar	Investiții ori credite subordonate pentru sectorul imobiliar	Sectorul imobiliar	Persoane fizice; Investitori instituționali	26,97	+
7.	Crowdfunding bazat pe donații	Donații mici pentru idei de afaceri, elaborare de prototipuri, bazate pe filantropie și responsabilitate.	Persoane fizice; IMM, start-up, proiecte de afaceri	Persoane fizice; Investitori instituționali	21,71	++
8.	Titluri de valoare bazate pe datorie	Achiziții de hârtii de valoare (obligațiuni sau creanțe) la rate fixe	IMM, start-up	Persoane fizice, Investitori instituționali	10,73	+
9.	Creditarea bilanțului IMM	Creditarea directă a companiei	IMM, start-up	Platforma on-line	2,35	+
10.	Crowdfunding bazat pe distribuirea profitului	Achiziții de hârtii de valoare, cotă în profitul companiei, royalty etc.	IMM, start-up	Persoane fizice, Investitori instituționali	0,54	+

Sursa: elaborat de autor, după [113]

* +++ instrument ce ar putea înregistra success imediat, atât în rândul investitorilor, cât și a beneficiarilor;
++: instrument cu o atractivitate medie; +: instrument mai puțin atractiv, cu șanse reduse de a înregistra success în Republica Moldova

Conform studiului „The 2nd European alternative Finance industry report”, realizat de Centrul pentru finanțare alternativă din Cambridge [113], piața de finanțare alternativă a crescut în anul 2015 cu 92%, atingând un nivel de 5431 mil. Euro. Excluzând Marea Britanie (care deține întâietate absolută pe acest segment), piața europeană reprezintă 1019 mil. Euro, înregistrând o creștere de 72% comparativ cu anul 2014. În anul 2015, peste 9400 start-up și IMM din Europa au beneficiat de finanțare alternativă, într-un volum total de 536 mil. Euro, înregistrând o creștere de 167% comparativ cu anul precedent (201 mil. Euro). Pentru comparație, menționăm că în anul 2014 numărul beneficiarilor a reprezentat 5801 companii.

Este necesar a evidenția că finanțarea pe platforme on-line a devenit atractivă inclusiv pentru instituții, cum ar fi fondurile de pensii, fondurile mutuale, companiile de management al activelor, băncile, ele deținând cumulativ o cotă de 26% din piața împrumuturilor pentru consumatori și 24% din împrumuturile pentru afaceri. Fondurile de capital de risc, Business angels, FFF au contribuit la finanțarea a 8% din equity crowdfunding. După cum este prezentat în tabelul 3.3, în anul 2015 împrumuturile *peer-to-peer* (de la persoană la persoană) dețin cel mai mare segment al pieței de finanțare alternativă, depășind 50% din volumul total al acestora. Respectiv, împrumuturile peer to peer pentru consumatori/persoane fizice reprezintă 366 mil. Euro, în timp ce pentru business - 212 mil. Euro. Finanțările de tip *equity crowdfunding*, estimate la 159 mil. Euro se poziționează pe locul trei, urmate de *crowdfunding* bazat pe recompense cu 139 milioane de Euro. Prin urmare, 5 din aceste metode ar putea fi adaptate în țara noastră și utilizate pentru finanțarea IMM, în special inovaționale. Pe de altă parte, pentru celelalte 5 instrumente, este necesară elaborarea și adaptarea legislației speciale care să protejeze investitorul. De asemenea, autorul consideră că finanțarea peer to peer în Republica Moldova ar putea fi implementată în cadrul Asociațiilor de Economii și Împrumut (AEÎ), unde membrii sunt atât creditori, cât și debitori. După cum autorul a prezentat în capitolul 2 al prezentei lucrări, IMM se creditează mai puțin în aceste rețele din cauza gajului solicitat și costul ridicat al resurselor (influențat de dobânzile la depozite). Adoptarea practicii de finanțare peer to peer în cadrul AEÎ va contribui la sporirea atractivității acestora, transformându-se în instituții de finanțare care oferă membrilor instrumente financiare inovative. Un exemplu de succes al asocierilor reprezintă „tanda” - o practică utilizată în Mexic [114] prin intermediul căreia indivizii își finanțează necesitățile din resursele proprii și ale grupului din care fac parte. Astfel, se constituie grupuri de 10 persoane, care alocă, pe parcursul a 10 săptămâni o sumă de X unități monetare. Pe parcursul fiecărei luni, unul din membri utilizează suma total acumulată. La sfârșitul perioadei, fiecare din membri alocă, cumulativ, o sumă echivalentă cu 10*X și, în același timp, beneficiază de aceeași sumă. Astfel, membrii grupului își satisfac necesitățile fără a

apela la credite, a plăti dobânzi, a constitui gaj. Interesant este că această practică a fost utilizată cu succes de compania Cemex, Mexic pentru a majora numărul de clienți, ei, de fapt, promovând un instrument de finanțare tradițional prin inovarea valorii produselor. Ca rezultat, compania și-a majorat lunar volumul vânzărilor cu 15%.

În Republica Moldova, finanțarea alternativă ar putea fi regăsită sub diferite modele:

- creditarea peer to peer – atragerea mijloacelor bănești are loc prin intermediul platformei online, relația dintre creditor și debitor nefiind intermediată de o instituție specializată;
- finanțarea descentralizată, în cadrul unei rețele de persoane/întreprinderi de încredere, care achiziționează bunuri/servicii/lucrări fără a plăti cu mijloace bănești, stingerea obligațiilor de plată efectuându-se între membrii rețelei. Aceste tranzacții sunt gratuite, nefiind necesară plata comisioanelor. Singura resursă importantă sunt calculatoarele și telefoanele care înregistrează tranzacțiile și efectuează achitări reciproce;
- exemplul “tanda” – membrii grupului se finanțează între ei, contribuind fiecare cu aceeași sumă, pe parcursul unei perioade determinate de timp. Acest instrument ar putea fi utilizat cu succes de către membrii AEÎ, având ca avantaj de bază faptul că membrii platformei pot obține resursele gratuit, iar mijloacele bănești nu se rambursează. Metoda respectivă poate fi pusă în aplicare fără anumite resurse, respectiv autorul consideră că, pentru anumite necesități curente, aceasta ar putea reprezenta un instrument util pentru micii antreprenori.

Modelul de finanțare prezentat mai sus, are următoarea logică:

- (i) Cooperarea este desfășurată pe parcursul mai multor etape, în dependență de numărul membrilor. Astfel, numărul de membri care au creat rețeaua este M (de ex. 6)
- (ii) Contribuția lunară a fiecărui membru reprezintă X unități monetare (de ex. 100)
- (iii) Perioada activității grupului P este echivalentă cu nr. membrilor (de ex. 6 (zile, luni, etc.))
- (iv) Suma finanțării primite de fiecare membru al grupului $= P \cdot X$ ($600 = 6 \cdot 100$)
- (v) Contribuția totală a fiecărui membru al grupului $= X \cdot P$ ($600 = 100 \cdot 6$)
- (vi) Suma acumulată cumulativ în cadrul grupului $= P \cdot X \cdot M$ ($3600 = 6 \cdot 100 \cdot 6$)

Avantajul acestei scheme reprezintă faptul că membrii grupului pot investi sumele acumulate în decursul perioadei și nu la sfârșitul acesteia. În același timp, din circuit sunt excluși intermediarii, care majorează semnificativ costul finanțării.

În această ordine de idei, autorul consideră că finanțarea peer to peer ar putea fi utilizată cu succes în Republica Moldova, condiția de bază reprezentând o rețea de oameni de afaceri, bazată pe încredere și responsabilitate.

Platforme de crowdfunding. Platformele de crowdfunding (finanțare participativă) au apărut în SUA și apoi în Europa din nevoia de a obține finanțări pentru crearea și dezvoltarea afacerilor în lipsa unor împrumuturi bancare. Aceste platforme intermediază obținerea de

finanțare pe diferite proiecte, prin punerea în contact a antreprenorilor cu investitorii. Crowdfundingul este o tehnică de finanțare desprinsă din crowdsourcing, la bază fiind ideea implicării comunității ca pe un potențial investitor [115]. De fapt, ideea de crowdfunding, deși este un instrument utilizat cu succes în finanțarea afacerilor de scurt timp, are un parcurs istoric mult mai îndelungat. Cu ocazia împlinirii a 100 de ani a SUA, Franța a decis să doneze Statuia Libertății, care urma să fie plătită de francezi, iar pedestalul de americani. În scopul colectării de fonduri, a fost înființată Uniunea Franco-Americană, care nu a reușit să adune banii necesari. Ulterior, în anul 1880 a fost organizată o loterie a „libertății”, iar premiile reprezentau statuia în miniatură. În SUA, în anul 1883 Pulitzer a avut ideea de a apela la mândria americanilor și le-a cerut donații cât mai mici pentru a putea colecta suma necesară. În rezultat, Statuia Libertății dovedește că, cu sume mici alocate de mai multe persoane, pot fi construite obiecte de importanță națională.

Înainte de a lua în calcul crowdfunding-ul ca sursă de finanțare trebuie analizate atât avantajele, cât și provocările acestui instrument [116]:

- Necesitatea unei rețele diversificate, care să susțină colectarea de fonduri.
- Sistemul de crowdfunding își pierde eficiența cu cât suma de bani necesară afacerii este mai mare. Ideală este alegerea unei finanțări parțiale a proiectului prin acest instrument și obținerea fondurilor complementare din alte surse de finanțare.
- Cu cât produsul final este mai credibil, cu atât este mai eficientă colectarea de fonduri.
- Succesul în colectarea resurselor depinde de sistemul de recompensare.

Aproximativ 2,7 miliarde de dolari au fost investite în anul 2012, fiind în creștere cu 81% față de 2011. Analizele denotă că, 95% au revenit Americii de Nord (1,6 mlrd. dolari) și, respectiv, 5% Europei (945 mil. dolari). Datele ne indică faptul că aproximativ 30% din investiții au fost direcționate către proiecte sociale și filantropice, 17%, către companii, 18% către filme, teatru și muzică. Studiul realizat de cabinetul californian s-a bazat pe recensământul a 308 platforme de finanțare participativă, precum Kickstarter.com. Unele dintre ele permit investitorilor să facă donații, iar altele au la bază împrumuturi și investiții în acțiuni. Astfel, finanțările prin donații s-au majorat cu 85% și au atins 1,4 mlrd. dolari, iar cele prin împrumuturi au crescut cu 111% și au ajuns la 1,2 mlrd dolari. Investițiile prin acțiuni, al căror statut este mult mai strict reglementat, au crescut cu 30% și au ajuns la 116 mil. de dolari în 2012.

Oportunitatea oferită de crowdfunding a fost identificată, inclusiv, de Guvernele statelor membre ale Uniunii Europene, care au decis reglementarea platformelor de crowdfunding în scopul protejării drepturilor investitorilor. Astfel, în primăvara 2015, Guvernele Germaniei și Spaniei au adoptat Regulamentul privind platformele de crowdfunding [117]. De exemplu, în Spania investitorii de retail pot investi acum până la 10 mii Euro pe an, cu o limită de 3 mii Euro

pe emitent. În același timp, nu există un plafon de investiții pentru investitorii acreditați. Suma maximă de finanțare pentru companii a crescut de la 1 mil. Euro la 2 mil. Euro.

Crowdfunding se desfășoară după modelul “totul sau nimic”, în cadrul căruia banii colectați sunt oferiți antreprenorului doar cu condiția că până la sfârșitul perioadei anunțate este atins obiectivul financiar stabilit inițial [118] și modelul “keep-in-all”, când banii se transferă antreprenorului, indiferent dacă obiectivul este atins. Literatura prezintă patru modele de finanțare tip “crowdfunding”: (1). model bazat pe donație - pentru o cauză cu un scop social; (2). modelul bazat pe recompensă - similar cu un acord între furnizor și cumpărător, înainte de cumpărarea produsului sau serviciului. Costul recompensei pentru antreprenor ar trebui să fie mai mică decât costul produsului; (3). model bazat pe creditare – se percepe o rată a dobânzii scăzută sau zero, de obicei pentru a sprijini antreprenorii sociali; (4) pe bază de acțiuni - un model mai puțin utilizat.

În Republica Moldova există o platformă crowdfunding de succes – guvern24.md, care, la moment este destinată susținerii cauzelor sociale. Pentru viitor, platforma își propune inclusiv atragerea finanțărilor pentru proiecte de afaceri, oportunitatea cărora este analizată, în prezent, de instituțiile internaționale precum Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare și Misiunea în Republica Moldova a Organizației Internaționale pentru Migrație. În acest scop, se implementează programe de cercetare cu privire la pregătirea pieței de adoptare a acestor instrumente de îmbunătățire a accesului la finanțare pentru afaceri, care urmează a fi efectuate publice la sfârșitul anului 2016.

3.2. Aspectele dezvoltării și finanțării întreprinderilor inovatoare în cadrul instituțiilor de suport în afaceri din Republica Moldova

Gradul inovativ al IMM din Republica Moldova poate fi analizat în baza datelor Indicelui Global Inovativ (Global Innovation Index, IGI), care utilizează 79 de indicatori - un set divers de date pentru a analiza tendințele de inovare la nivel mondial. În anul 2015, în cadrul cercetării IGI [119] au fost cuprinse 141 state. Determinarea Indexului Global al Inovației se efectuează în baza aprecierii următoarelor domenii: Instituțiile (mediul politic, mediul regulator, mediul de afaceri); Capitalul uman și cercetările (educația, învățământul terțiar, cercetare și dezvoltare); Infrastructura (TIC, Infrastructura generală, sustenabilitatea ecologică); Sofisticarea pieței (credite, investiții, comerț și concurența); Sofisticarea afacerilor (cunoștințe, inovații, absorbția cunoștințelor); Ieșiri de cunoștințe și tehnologii (creare de cunoștințe, impactul cunoștințelor, difuzarea cunoștințelor); Rezultatele activității creative (active fixe, servicii și bunuri creative, creativitate on-line). Conform IGI, Republica Moldova se poziționează pe locul

44 în lume și locul 29 între țările Europei, în fața Greciei, Poloniei, României. Este de menționat că, în cadrul aceluiasi clasament, Republica Moldova ocupă locul I între statele cu un venit scăzut-mediu. Concomitent, țara noastră a primit statutul de “innovation outperformer” deoarece respectă două norme: (1) scorul IGI comparativ cu PIB este semnificativ mai mare decât în alte economii; (2) depășește statele din grupul cu venituri “scăzut-mediu” pe cel puțin 4 piloni. Analiza comparativă indică faptul că, față de anul precedent, țara noastră a regresat la 11 poziții, în timp ce pentru alți 15 indicatori sunt prezente îmbunătățiri.

Este important de evidențiat că, în urma acestui studiu, au fost identificate punctele slabe ale Republicii Moldova, care tergiversează, în final, dezvoltarea economică:

- infrastructura generală slabă – locul 104 în lume;
- sustenabilitatea ecologică (după parametrul PIB pe unitate de energie consumată Republica Moldova este amplasată pe locul 108, în scădere față de anul precedent);
- TIC și crearea modelelor organizaționale și de business a condiționat poziționarea Republicii Moldova pe locul 103 și, respectiv, 112.
- intensitatea concurenței locale – locul 95.

Cea mai slabă poziție a Republicii Moldova în cadrul Indicelui Global al Inovației este la capitolul “colaborarea inovațională” (locul 121 în lume), fiind condiționată de relațiile slab dezvoltate dintre Universități și centre de cercetare, precum și de “dezvoltarea clusterelor”. Astfel, pentru impulsivarea dezvoltării inovațiilor, în Republica Moldova a fost aprobat cadrul legal cu privire la crearea și finanțarea inovațiilor [120, Anexa 16], iar mijloacele bugetare alocate pentru știință și inovare sunt prevăzute anual în Legea Bugetului. Analiza denotă că anual acestea reprezintă cca 400 mil. MDL, împărțite pe grupe de cheltuieli: cercetări științifice fundamentale, cercetări științifice aplicate, pregătirea cadrelor științifice, instituții și activități în sfera științei și inovării neatribuite la alte grupe, Organe administrative (Figura 3.3).

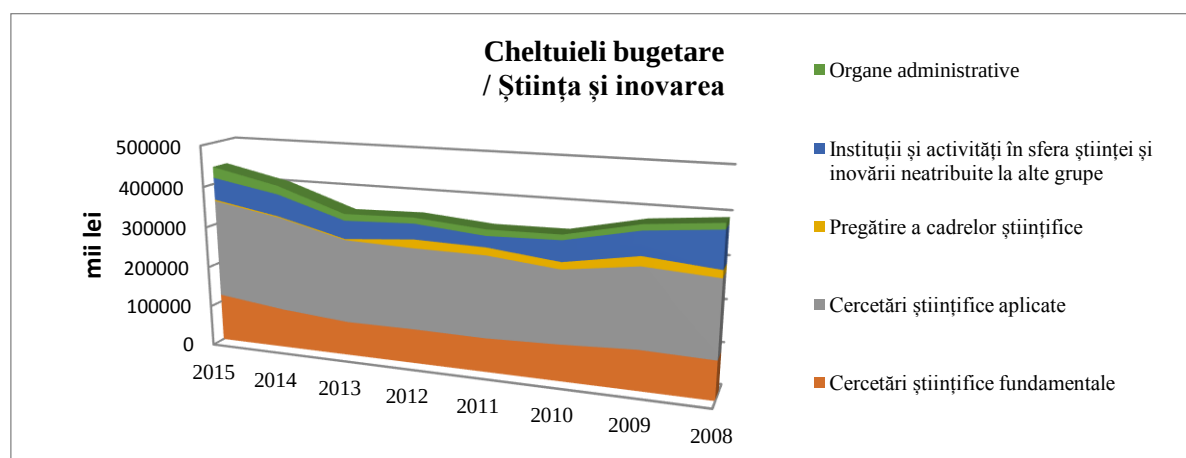


Fig. 3.3 Evoluția cheltuielilor bugetare în domeniul Științei și Inovării

Sursa. Elaborat de autor, în baza sursei [95-100]

Concomitent, este important de evidențiat că, în pofida majorării valorii absolute a mijloacelor financiare destinate inovațiilor și științei, în valoare relativă, comparativ cu total cheltuieli bugetare, în anul 2015 ponderea acestei grupe de cheltuieli a reprezentat 1,4% față de 2.5% în anul 2008.

Datele statistice privind infrastructura de cercetare-dezvoltare indică faptul că, în anul 2014, aceasta a fost desfășurată de 66 unități, inclusiv 40 institute și centre de cercetare, 15 instituții de învățământ superior și 11 – alte tipuri de unități. Din totalul unităților, 77 la sută sunt în proprietatea statului (în anul 2013 această pondere reprezenta 83%). În instituțiile respective, activau 5038 persoane, fiind în creștere cu 1,1% față de anul 2013. După nivelul de pregătire profesională, din totalul salariaților, 3935 persoane aveau studii superioare (78,1%), iar pe categorii de ocupații, majoritatea salariaților din activitatea de CD a fost formată din cercetători (65,8%). Structura cercetătorilor pe grupe de vîrstă relevă preponderența cercetătorilor care au depășit vîrsta de 54 ani (43,0%), mai mult de o treime revine cercetătorilor cu vîrsta între 35-54 ani (34,8%), iar 22,2% revin cercetătorilor tineri (cu vîrsta pînă la 35 ani). Totodată, fiecare al cincilea cercetător avea vîrsta peste 64 ani. Dezagregarea datelor în aspect gender relevă, că în anul 2014 în medie la 100 cercetători bărbați reveneau 92 femei cercetători, proporție egală cu cea din anul precedent. Cea mai mare parte din cercetători au fost ocupați în domeniul științelor naturale (36,1%), urmați de cei din domeniul științelor sociale. Comparativ cu anul 2013, structura cercetătorilor pe domenii științifice s-a modificat, în special, s-a diminuat ponderea cercetătorilor din domeniul științelor umanistice (cu 1,7 p.p) și paralel s-a majorat ponderea cercetătorilor din științele sociale (cu 2,4 p.p). Cheltuieli direcționate pentru dotarea unităților/instituțiilor care au desfășurat activitate de CD au însumat 24,6 milioane lei, fiind în creștere de 1,8 ori comparativ cu anul 2013.

În anul 2014 cheltuielile pentru activitățile de CD, realizate de către unitățile cu activitate de CD, au constituit 415,2 milioane lei, din care circa 90% au fost efectuate în unitățile cu forma de proprietate de stat. Comparativ cu anul precedent au fost cheltuite cu 59,2 milioane lei (cu 16,6%) mai mult, iar 95 la sută din acestea fiind cheltuielile unităților de stat. Din totalul cheltuielilor curente pentru activitatea de CD, 56,2% au fost destinate cercetării cu caracter aplicativ (cu 1,3 p.p. mai puțin față de anul 2013), 26,4% cercetării fundamentale (cu 2,1 p.p. mai mult) și 17,4% au avut ca destinație dezvoltarea tehnologică (cu 0,8 p.p. mai puțin). Pe de altă parte, întreprinderile mici și mijlocii din republică, nu se consideră deosebit de inovative. Concomitent, procesul de inovație în întreprinderile moldovenești este, de obicei, sporadic, de multe ori asociindu-se cu modernizarea tehnologică, iar eforturile și resursele pentru inovare sunt concentrate mai degrabă pe îmbunătățirea produselor și a serviciilor existente, decât pe elaborarea unor produse noi pe piață. Această concluzie este confirmată de datele statistice care

reflectă că numărul mărcilor comerciale înregistrate depășește numărul brevetelor (la sfârșitul anului 2014 numărul acestora reprezenta cumulativ 93324 și, respectiv, 5184). Conform AGEPI (Agenția de Stat pentru Proprietatea Intelectuală), brevetarea invențiilor este considerată cel mai important indicator al dezvoltării tehnologice a unei societăți. Astfel, analiza în dinamică a datelor statistice, reflectă o restrângere a activității de brevetare a invențiilor, de la 350 în anul 2009 la 217 în anul 2014 [121].

Conform unui studiu realizat în cadrul Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare se constată IMM din Republica Moldova se axează mai puțin pe inovare, inclusiv din cauza faptului că piața republicii este mică, respectiv numărul consumatorilor de produse și servicii este redus, iar costurile de inovație nu sunt justificate [122]. Totodată, după cum este reflectat în IGI, infrastructura generală, inclusiv inovațională este slab dezvoltată, ceea ce cauzează nivelul redus al inovațiilor în cadrul întreprinderilor din țară.

Autorul consideră că, la moment, în Republica Moldova impulsionarea dezvoltării întreprinderilor inovaționale ar putea fi dată de incubatoarele de afaceri, create începând cu anul 2009 cu suportul financiar al Guvernului Norvegiei (incubatorul de afaceri din Soroca) și al Uniunii Europene (rețeaua incubatoarelor din Ștefan Vodă, Leova, Dubăsari, Rezina, Nisporeni, Sângerei, Ciadîr Lunga, Cimișlia), [Anexa 17]. Acestea oferă rezidenților săi un pachet complex de servicii: spații, construcții și dotări, suplimentate cu o serie de materiale, informații, traininguri pentru personal, suport financiar, expertiză, consultanță etc.

În practica inovațională, parcul științifico-tehnologic (incubatorul inovațional) reprezintă asocierea unor persoane fizice și juridice (rezidenți) în baza unui contract cu privire la activitatea comună pentru realizarea proiectelor inovaționale și investiționale de implementare a tehnologiilor avansate și produselor sciențifico-intensive, punând astfel bazele asigurării fabricației unor produse competitive pe piața mondială și cele regionale. Fiind bine concepută, infrastructura inovațională poate asigura întreprinderilor capacitatea necesară pentru a se dezvolta, a ieși din faza de incubare și a desfășura o activitate competitivă. Parcurile tehnologice, centrele de cercetare, incubatoarele de afaceri sunt, de obicei, instituții create și finanțate din Fonduri publice. Cercetătorul autohton Doga-Mîrzac M. evidențiază că incubatoarele de afaceri sunt o sursă alternativă de finanțare a companiilor [123], iar pentru asigurarea eficienței acestora ar trebui reconsiderată activitatea lor, fiind schimbat accentul de pe închirierea spațiilor (ades întâlnit în prezent) pe atragerea investițiilor în regiunile rurale și a capitalului privat în întreprinderile inovative, precum și implementarea mecanismului de dezvoltare a afacerilor incubate. Practica internațională pune în valoare incubatoarele de afaceri, întrucât acestea pot fi generatori importanți de inovații și creștere, prin intermediul întreprinderilor rezidente.

Este important a evidenția că o infrastructură inovațională eficientă are următorul impact:

- fortificarea activității economice în regiuni, dezvoltarea piețelor, diversificarea regiunilor;
- contribuția la creșterea întreprinderilor mici, asigurarea viabilității întreprinderilor, respectiv, majorarea bazei impozabile/ a veniturilor bugetare;
- utilizarea eficientă a resurselor umane, de producere, tehnologice, naturale etc.;
- sporirea și susținerea activității inovaționale, introducerea noilor tehnologii și de know-how;
- crearea și fortificarea relațiilor dintre micul business și celelalte sectoare ale economiei naționale, inclusiv: întreprinderi mari (relații de subcontractare), mediul academic, autorități publice locale etc;
- majorarea nivelului de ocupare a forței de muncă etc.

Principalele caracteristici ale incubatoarelor de afaceri din țară sunt reprezentate în Figura 3.4:

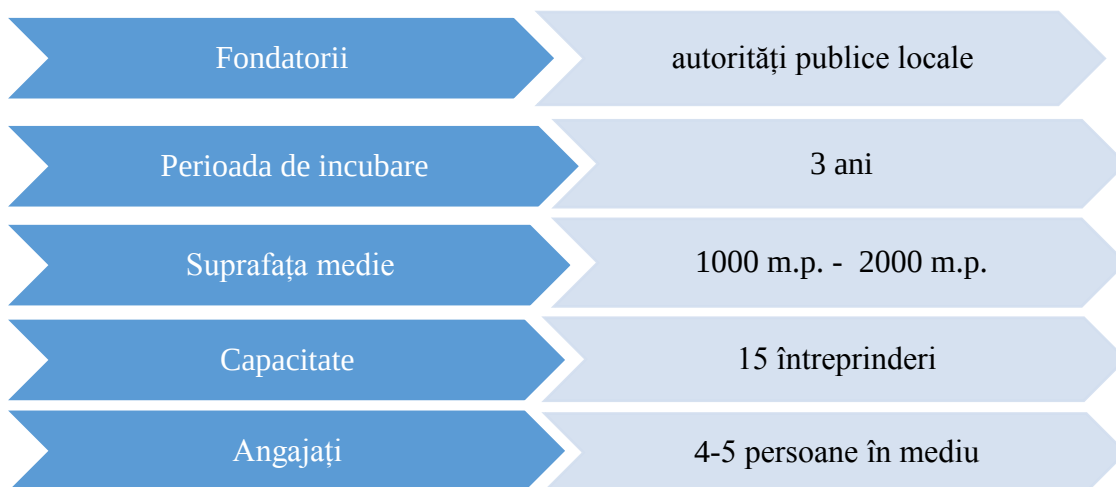


Fig. 3.4. Caracteristicile incubatoarelor de afaceri din Moldova

Sursa. Elaborat de autor în baza sursei [103]

Analiza rezultatelor activității incubatoarelor de afaceri denotă faptul că impactul acestora continuă să fie modest, fiind nou-create ele nu au reușit își confirme importanța pentru dezvoltarea economică locală și creșterea performanțelor întreprinderilor. La sfârșitul anului 2014, erau incubate 113 întreprinderi, inclusiv 37% din ele fiind constituite de femei, 48% din antreprenori având vârsta de până la 30 ani. În scopul facilitării accesului la finanțare al întreprinderilor incubate, fiecare Incubator de afaceri a creat și gestionează Fondul de susținere financiară a rezidenților, din cadrul căruia aceștia pot beneficia de împrumuturi preferențiale. Mărimea inițială a Fondului reprezintă 300 mii lei. Pe parcursul anului 2014, 11 rezidenți ai incubatoarelor au beneficiat de finanțare, în sumă cumulativă de 584 mii lei.

Datorită faptului că incubatoarele de afaceri din Republica Moldova sunt create cu suportul Uniunii Europene, acestea ar trebui să se inspire din practicile bune ale statelor membre. Un exemplu de succes de susținere și dezvoltare a afacerilor inovaționale reprezintă parcul științifico-tehnologic din Poznan, Polonia, înființat în anul 1995, pe o suprafață de 3,2 ha, teren oferit de Întreprinderea Regională de Gaz Wielkopolska. La moment, principalele domenii de

activitate ale parcului sunt: Centrul de Cercetare și Dezvoltare (oferire de servicii); Incubarea firmelor inovatoare; Știința și afacerile (construirea relațiilor dintre știință și afaceri); Cooperare (crearea mediului pentru inovație). Parcul oferă condiții pentru incubarea firmelor: aparatura și instalații tehnologice ce permit desfășurarea proceselor tehnologice de bază la scara de până la 100 litri, la temperaturi între -50°C și + 250°C, precum și cadre științifice experimentate. În cadrul Centrului Tehnologiilor chimice avansate se elaborează cercetări de aplicare și dezvoltare în domeniul chimice, cooperarea cu întreprinderile din țară și străinătate, activitatea de servicii pentru IMM, incubatorul de tehnologii chimice. În cadrul Parcului există un Laborator de Radiocarbon Poznan ce efectuează măsurători prin cea mai modernă tehnică de spectrometrie a masei accelerate, fiind prima unitate de acest gen din Europa Centrală (se determină vârsta monumentelor arheologice și formațiunilor geologice). Finanțarea întreprinderilor incubate este efectuată din cadrul Fondurilor cu capital de risc, create de Guvernul Poloniei pentru susținerea întreprinderilor inovaționale.

Autorul consideră că pentru creșterea impactului incubatoarelor de afaceri la dezvoltarea inovațiilor și, respective, îmbunătățirea nivelului indicatorului IGI privind “colaborarea inovațională”, la care țara noastră este amplasată pe locul 121, ar trebui stimulată crearea spin-off, care, prin definiție, sunt companii înființate de către un institut de cercetare (universitate, școală tehnică) pentru a transfera și comercializa invențiile care rezultă din eforturile de cercetare-dezvoltare ale departamentelor sale [124] și un mod eficient de a comercializa rezultatele cercetării, fiind de o importanță economică sporită pentru activitatea de inovare [125]. Crearea unor astfel de companii care s-au desprins de universități este în prezent cel mai frecvent mecanism de tehnologie și inovare în SUA și statele membre ale UE.

Spin-off, apărute în Statele Unite ale Americii în anii 1950, iar din 1990 introduse în Uniunea Europeană [126], sunt întreprinderi a căror activitate reprezintă aplicarea sau utilizarea rezultatelor cercetării-dezvoltării din cadrul unei universități sau institut de cercetare. Spin-off este un agent economic, a cărui activitate este orientată spre valorificarea cunoștințelor științifice, rezultatelor cercetării, tehnologiilor sau inovațiilor companiei mamă (centrelor de cercetare, Universități). Spin-off sunt valoroase din cel puțin 5 puncte de vedere [127]:

1. Stimulează dezvoltarea economică regională;
2. Implementează tehnologiile la nivelul învățământului superior;
3. Contribuie la atingerea scopului Universităților de cercetare și de predare;
4. Înregistrează performanțe sporite;
5. Generează mai multe venituri pentru universitate.

Unii cercetători pun la dubii performanța spin-off comparativ cu alte start-up non-academice. De exemplu, Mustar P. [128] constată ca spin-off create de instituțiile de cercetare

publice rămân de obicei la scară mică și au valoare adăugată redusă. În mod similar, George G. ș.a. [129] consideră că spin-off bazate pe știință tind să fie mai mult inovatoare, dar nu obțin neapărat o performanță financiară mai mare. Pe de altă parte, acestea au o rată de supraviețuire mai înaltă decât alte start-up inovatoare [130]. Adeseori, spin-off sunt văzute ca întreprinderi cu valoare adăugată înaltă, care pot depăși start-up inovatoare tradiționale. Totuși, acestea pot genera venituri superioare datorită vânzării inovațiilor către sectorul privat. Spin-off combină resursele tehnologice și cunoștințele întreg sistemului de inovare regional [131]. Astfel, ele pot stimula creșterea economică regională fără a fi performante din punct de vedere financiar.

Finanțarea spin-off este efectuată în dependență de modelul pe care îl abordează. Astfel, Adam Mazurkiewicz ș.a. [132] prezintă 2 tipuri de creare a acestora:

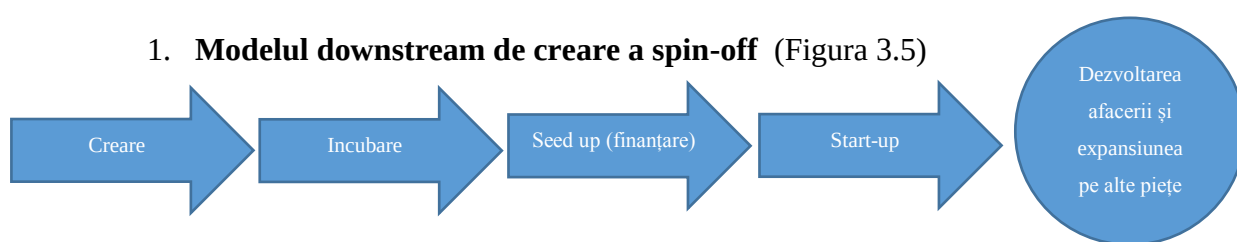


Fig. 3.5. Modelul downstream de creare a spin-off
Sursa: [132]

În dependență de tipul de finanțare, modelul prezentat mai sus poate lua 2 forme:

a) Modelul 1 de creare și finanțare a spin-off din Fondurile/instituțiile publice (Figura 3.6)

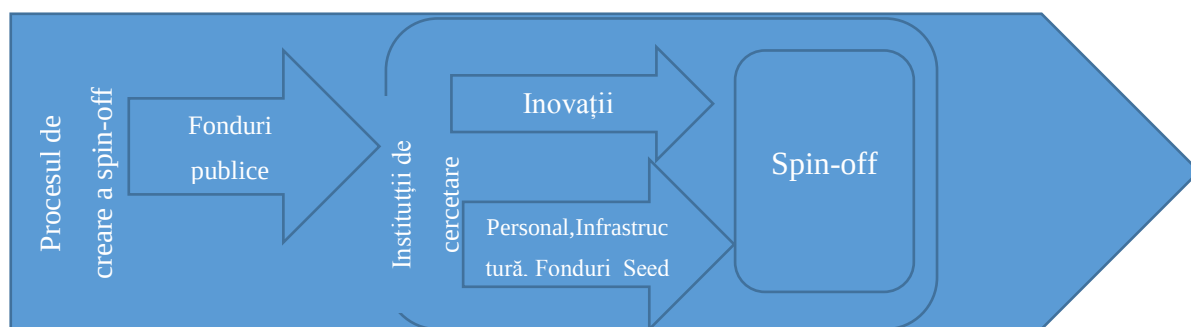


Fig. 3.6. Crearea și finanțarea spin-off de către Fondurile/instituțiile publice
Sursa: [132]

În acest model, instituția mamă susține crearea spin-off și dă dovadă de un nivel ridicat de maturitate, oferind șanse sporite cercetătorilor de a reuși în mediul antreprenorial. Cercetătorii, în acest caz, își mențin poziția în calitate de colaboratori științifici și își împart timpul de muncă atât la instituția mama, care le oferă infrastructură și fonduri, cât și la crearea unei companii noi. Acest model se aplică de obicei în cadrul economiilor în proces de dezvoltare.

b) Modelul 2 de creare și finanțare a spin-off de către IMM (Figura 3.7)

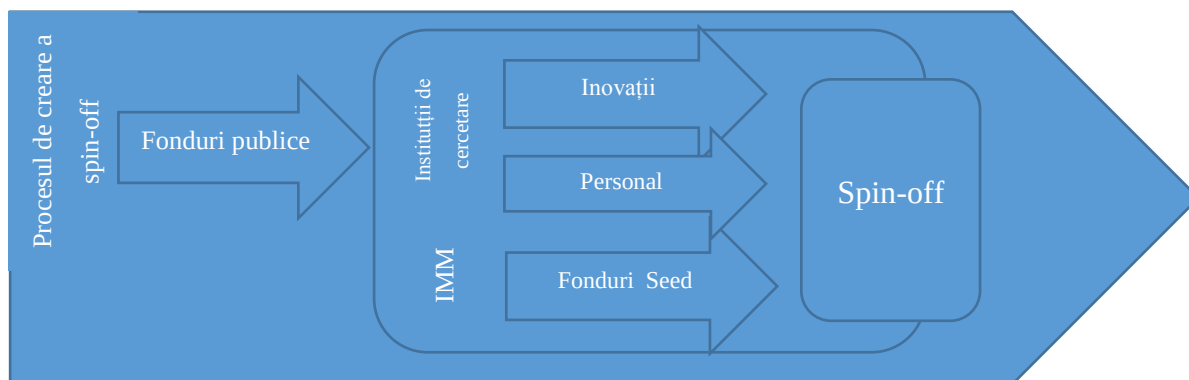


Fig. 3.7. Crearea spin-off de către business

Sursa: [132]

În cel de-al doilea model de finanțare a spin-off, Instituția mamă este un actor pasiv, nesuținând cercetătorii din punct de vedere financiar. În acest caz, se pune accent pe numărul de spin-off care au pornit de la instituția mamă, iar decizia privind necesitatea și atractivitatea ideilor sunt luate de către mediul de afaceri.

Spre deosebire de modelul prezentat anterior, spin-off pot fi create în baza unei strategii de business, în cadrul căreia compania este creată pentru a satisface anumite nevoi ale pieței, cu scopul generării de venituri, care ulterior vor fi investite în dezvoltarea infrastructurii de cercetare-dezvoltare, ce va conduce la crearea unor soluții inovatoare. Acesta reprezintă un proces de dezvoltare inversă de vânzări și servicii pentru dezvoltarea inovației și este utilizat preponderent în statele slab-dezvoltate.

2. Modelul upstream de creare și finanțare a spin-off (Figura 3.8)

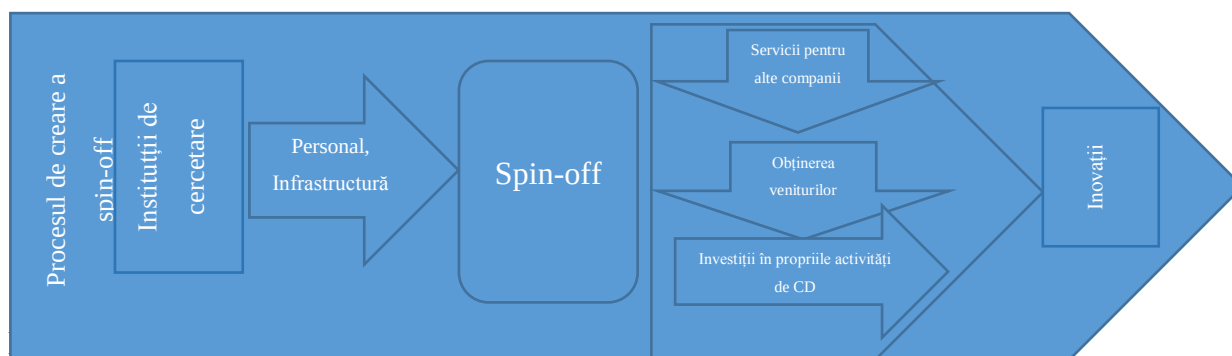


Fig. 3.8. Modelul upstream de creare și finanțare a spin-off

Sursa: [132]

Spin-off finanțate din fonduri publice aduc o contribuție semnificativă la inovare, dar, de asemenea, au un mare impact indirect asupra schimbării culturale în organizațiile publice de cercetare [133,134]. Crearea spin-off în RM ar contribui la realiza următoarelor obiective:

- Valorificarea sub formă de produse, tehnologii și servicii a rezultatelor obținute în CD;
- Dezvoltarea perspectivelor și aptitudinilor antreprenoriale ale salariaților din CD;

- Menținerea, dezvoltarea și extinderea rețelei de contacte cu accent asupra IMM;
- Transferul anumitor activități CD și a bunelor practici către IMM;
- Identificarea și dezvoltarea de noi domenii de cercetare în cadrul unităților de CD;
- Transferul de cunoștințe privind piața și valorificarea rezultatelor cercetării;
- Orientarea activităților de CD către satisfacerea necesităților IMM;
- Crearea de noi locuri de muncă în domeniul științei și tehnologiei;
- Constituirea IMM orientate către produse de înaltă tehnologie și valoare adăugată mare.

Autorul consideră că, incubatoarele de afaceri ar trebui să își optimizeze activitatea în așa fel încât să devină instituții atractive pentru întreprinderile inovatoare, iar statul, universitățile și autoritățile publice locale să asigure infrastructura și mijloacele financiare necesare.

3.3. Elaborarea instrumentului de evaluare a gradului inovativ al întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova

Investițiile de inovare necesită a fi analizate din diferite aspecte, în ultimul timp întreprinderile investind tot mai mult într-o gamă largă de active necorporale care nu au o formă de realizare fizică și pot fi, de asemenea, menționate ca cunoștințe sau capital intelectual. Ele pot fi clasificate ca: CD; active de proiectare; proprietate intelectuală formală; dezvoltare software (software și baze de date); și competențele economice (investiții în training, dezvoltare organizațională, de capacitate managerială, dezvoltare de produse, marketing și branding). Dar investițiile pentru inovare includ, de asemenea, activele corporale. Cele mai recente studii Nesta arată că cheltuielile pentru active necorporale care nu țin de CD sunt mult mai răspândite decât cele care vizează doar CD. Aceasta se întâmplă din cauză că CD are limite evidente ca o măsură de inovație, deoarece ele reprezintă o intrare de inovare (resurse în buget), mai degrabă decât o ieșire de inovare. Acest lucru sugerează că CD nu este neapărat un element imperativ în activitatea de inovare. Mai multe cercetări au atras atenția la măsurile directe de investiții de inovare și de ieșire de inovare, pentru a arăta că inovațiile stimulează creșterea productivității în întreprinderi. Community Innovation Survey [135] oferă o multitudine de dovezi privind varietatea activităților de inovare, de la investițiile în inovare (cheltuielile pentru proiectare, instruire, noi bunuri de capital, licențe, explorare piață și CD), ieșiri de inovare (în ceea ce privește vânzările de produse și procese noi și modificate), și o serie de activități conexe. Sondajul este implementat în fiecare țară a Uniunii Europene (fiind cercetate aproximativ 100.000 companii), acesta fiind singura sursă de date cuprinzătoare, care urmărește în mod direct intrările și ieșirile de inovare (produse în întregime noi sau modificate tehnologic). Încercarea mai riguroasă de a utiliza aceste date pentru a determina legătura dintre activitatea de inovare și

creștere este abordarea econometrică Crepon-Duguet-Mairesse [136]. Acesta a fost aplicat atât la nivel național și între țări, explorând impactul activității de inovare a întreprinderilor în ceea ce privește legăturile dintre investițiile pentru inovare și productivitate. Astfel, productivitatea este afectată de ieșirile de inovare, care depind, la rândul lor, de intrările de inovare, respectiv investițiile companiilor în activitățile de inovare: CD, achiziția de mașini, echipamente etc. Ieșirile de inovare reprezintă rezultatul acestor activități: produse și procese noi sau îmbunătățite în cadrul firmei.

Acest model a fost aplicat în mai multe țări OCDE, fiind stabilită:

1. o corelație aproape universală între investițiile pentru inovare și vânzările de produse inovatoare;
2. o corelație între inovarea de produs și productivitatea muncii.

Prin urmare, o creștere de un cent a vânzărilor de inovare este asociată cu o creștere a productivității de 0,5 la sută per angajat. Întreprinderile mari se angajează mai mult în activitatea de inovare, cu toate acestea, comparativ cu cifra de afaceri ele investesc mai puțin decât companiile inovative mici. În general, cooperarea cu alte companii și sprijinul financiar public sunt corelate cu cheltuieli mai mari de inovare, aceste cheltuieli fiind, la rândul lor, asociate cu rezultate mai bune de inovare [137].

Determinarea nivelului inovațional al întreprinderilor din Republica Moldova este efectuată de către comunitatea internațională (IGI, PNUD etc.), la moment lipsind o cercetare efectuată de către BNS, asemănătoare celei din Uniunea Europeană (UE). Este de menționat că, sondajul pe inovații “Ancheta Comunitară privind Inovarea” (Community Innovation Survey) denumită pe scurt CIS, este desfășurat, la fiecare doi ani, începând cu anul 2010, în același timp în toate statele membre UE. În această ordine de idei, autorul consideră necesară elaborarea unei Anchete similare pentru Republica Moldova, care să păstreze aceeași structură a întrebărilor, utilizată de CIS, fapt care va face posibilă compararea rezultatelor și aprecierea locului unde se află, la moment, întreprinderile noastre comparativ cu cele europene. Cercetarea statistică CIS respectă prevederile Regulamentului Comisiei Europene (CE) Nr. 1450/2004 din 13 august 2004 de implementare a Deciziei Nr. 1608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului referitoare la producerea și dezvoltarea statisticilor comunitare privind inovarea, amendamentele aduse acestuia, Regulamentul Comisiei Europene nr.973/2007 de implementare a clasificării activităților economice conform CAEN Rev.2, precum și principiile directe propuse de OECD/Eurostat în “Ghidul pentru culegerea și interpretarea datelor privind inovarea tehnologică” – Manualul OSLO, ediția 2005.

Realizându-se în același timp în toate țările membre UE și în alte țări din Europa și din lume, pe baza unei metodologii și a unor definiții armonizate la nivel internațional, această

colectare de date permite obținerea unor indicatori statistici, comparații între diferite țări și în același timp, orientarea politicii inovării în lume. Rezultatele anchetei vor evidenția măsura în care sunt atinse următoarele obiective:

1. Creșterea numărului de idei noi;
2. Îmbunătățirea calității ideilor;
3. Sporirea eficienței în implementarea calitativă a ideilor;
4. Creșterea rezultatelor ca urmare a implementării ideilor inovative.

Având în vedere faptul că personalul întreprinderii este, adeseori, generatorul de inovații și creativitate, în cadrul CIS se determină metodele utilizate de stimulare a proceselor sus-menționate: brainstorming, echipe de lucru multi-disciplinare ori eco-funcționale, rotația locurilor de muncă ale personalului în diferite departamente sau în alte părți ale grupului de întreprinderii, stimulente financiare și non-financiare pentru angajați (cum ar fi timp liber, recunoaștere publică, muncă mai interesantă), formarea continuă a angajaților.

Astfel, autorul propune analiza următoarelor cerințe pentru desfășurarea CIS (Tabel 3.3):

Tabel 3.3. Cerințe privind desfășurarea CIS

Indicator	Rezultat
unitatea raportoare	Întreprinderea
sfera de cuprindere	domenii de activitate stabilite
asigurarea reprezentativității - după nr. de salariați - după nivel de regiune de dezvoltare	- 0-9 salariați; - 10-49 salariați; - 50-249 salariați; - 250 și peste.

Sursa. Elaborat de autor

Selecția eșantionului se va baza pe tehnici de eșantionare aliatoare cu probabilități de selecție cunoscute, aplicate la strat. Variabilele de stratificare vor fi: activitatea economică, mărimea întreprinderii după numărul de salariați și aspectele regionale. Dacă un strat particular are mai puțin de 6 întreprinderi, atunci toate întreprinderile vor fi selectate pentru anchetă. Cercetarea va analiza întreprinderile sub aspectul celor 4 forme ale inovației: de produs, de proces, de marketing, organizațional. În cadrul sondajului, întreprinderea va răspunde la un șir de întrebări, în baza cărora se va determina:

1. obiectivul introducerii inovațiilor:
 - extinderea gamei de produse
 - îmbunătățirea calității produselor
 - intrarea pe alte piețe
 - creșterea capacității de producere de bunuri și servicii

- reducerea costurilor etc.
- 2. tipul și costul activității inovative:
 - cercetare-dezvoltare proprie ori externă
 - achiziție de utilaj
 - echipament și software
 - achiziție de cunoștințe externe
 - formarea profesională pentru activități inovative
 - introducerea pe piață a rezultatelor inovărilor, design, altele.
- 3. factorii activității inovative: de cost, de cunoștințe, de piață.

Ca rezultat, vor fi identificați următorii indicatori în baza cărora poate fi măsurat gradul inovațional al întreprinderilor din țară:

- a) procentul întreprinderilor active inovative;
- b) procentul inovatorilor care au introdus produse noi sau îmbunătățite pe piață;
- c) produse noi sau îmbunătățite ca procent din cifra totală de afaceri;
- d) procentul întreprinderilor active inovative implicate în inovare prin cooperare;
- e) cifra totală de afaceri pe salariat.

Totodată, autorul consideră că măsurarea nivelului inovațional al unei întreprinderi poate fi efectuat în urma calculării următorilor indicatori:

1. Numărul de idei noi la fiecare angajat;
2. Ponderea ideilor elaborate comparativ cu cele acceptate spre finanțare;
3. Rata veniturilor/sau a profitului net provenit din idei inovative comparativ cu costul implementării ideii;
4. Rata profitului ideilor inovative comparativ cu total activitatea întreprinderii;
5. Rata randamentului investiției (ROI) noilor idei implementate.

Un indicator de măsurare a performanței inovației reprezintă randamentul cheltuielilor de dezvoltare a produsului nou, calculat ca raportul diferenței dintre profitul brut și cheltuielile de dezvoltare a produsului la cheltuielile de dezvoltare a produsului. Acest indicator poate fi utilizat de întreprinderi la etapa de dezvoltare și implementare a inovației în scopul monitorizării eficienței produselor/serviciilor/programelor comparativ cu toată activitatea întreprinderii. Cu alte cuvinte, atunci când un anumit produs din întreprindere este mai performant decât altul, rezultă că investițiile inovative efectuate în acesta sunt mult mai eficiente. Ca rezultat, întreprinderea trebuie să decidă în care din produsele sale continuă să investească.

Având în vedere faptul că, conform chestionarului “Percepția antreprenorilor privind finanțarea” (prezentat de către autor în cadrul capitolului 2 al prezentei cercetări), IMM au

prezentat granturile drept cea mai atractivă formă de finanțare, în continuare autorul a analizat impactul instrumentului respectiv asupra dezvoltării întreprinderilor inovaționale.

În perioada de tranziție, Guvernul a implementat un șir de Programe, cu finanțare de stat sau internațională, în cadrul cărora au fost vizați antreprenori deschiși spre inovație (de ex. tinerii, persoanele care pot prelua practica internațională și a o implementa în țară – de ex. lucrătorii migranți etc.) Ideea implementării în Republica Moldova a unor Programe destinate dezvoltării antreprenoriatului a apărut încă la începutul anilor '90, atunci când dezvoltarea sectorului era în responsabilitatea Fondului pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului și Susținerea Micului Business. Din lipsă de resurse financiare, aceste inițiative erau sporadice și fără rezultat. Ulterior, dată fiind eficiența redusă a activității FDASMB, Guvernul a creat ODIMM, în gestiunea căreia se află o parte din programele de dezvoltare antreprenorială din țară [Anexa 18]. Având în vedere faptul că Republica Moldova se confrunta cu probleme economice grave, migrația populației a devenit un fenomen în masă, în cadrul căruia forța de muncă calificată căuta oportunități de angajare în statele CSI și UE. Conform datelor Organizației Internaționale pentru Migrație peste 800 mii cetățeni moldoveni munciau peste hotare, iar resursele trimise în țară erau destinate preponderent consumului. În același timp, resursele oferite de bănci pentru inițierea și dezvoltarea afacerilor erau tot mai scumpe și mai complicat de accesat. În situația dată, Guvernul Republicii Moldova a decis aprobarea unui Program care să susțină inițiativele de creare și dezvoltare a unei afaceri, să atragă resursele umane și financiare ale lucrătorilor migranți moldoveni, să promoveze implementarea inovațiilor și bunelor practici internaționale, să redirecționeze resursele din consum în sectorul real.

În această ordine de idei, a fost aprobată Hotărârea de Guvern nr. 972 din 18.10.2010 cu privire la Programul de atragere a remitențelor în economie „PARE 1+1” (PARE 1+1 ori Programul) [138]. Programul a fost lansat ca urmare a know-how preluat de către Guvernul Republicii Moldova în cadrul unei vizite de studiu, efectuate în Mexic, experiența acestui stat fiind una remarcabilă în valorificarea resurselor transmise în țară de către emigranți. În Mexic se implementau la acel moment Programele “3+1” și “1+1”, respectiv la fiecare unitate monetară investită de către migrant, statul Mexican acorda granturi conform regulii programului. Aceste inițiative erau destinate dezvoltării infrastructurii comunităților locale. În Republica Moldova, PARE 1+1 și-a propus să faciliteze accesul la finanțare a migranților prin stimularea transferurilor bănești pe căi oficiale, introducerea practicilor bune din statele gazdă ale migranților, fiind creată o pârghie pentru introducerea know-how-ului și inovațiilor. Programul se desfășoară în cadrul a 4 componente: (i). Informare și comunicare; (ii). Instruire și suport antreprenorial; (iii). Finanțarea afacerilor / Regula 1+1; (iv). Monitorizare post-finanțare și evaluare. Programul înregistrează un interes sporit din partea lucrătorilor migranți moldoveni, mai

ales datorită componentei III “Finanțarea afacerilor/Regula 1+1”, care presupune acordarea unui grant în sumă de până la 200 mii lei.

Pe parcursul anilor 2011-2015, antreprenorii au beneficiat de finanțare nerambursabilă cumulativă în valoare de cca 128 mil. lei, care a contribuit la investiții de peste 340 mil. lei. Analiza evidențiază faptul că 51% din totalul resurselor investite în cadrul Programului au fost direcționate în domeniul agriculturii, cca 24% - în domeniul industriei, 21% - prestarea serviciilor, 3% - alimentație publică. Se merită de subliniat că beneficiarii Programului au inițiat și dezvoltat activități noi pentru Republica Moldova, care până la moment nu erau implementate în țară: în domeniul biomasei (peleți, brichete, energie verde); în cultura vegetală au fost introduse produse inovative: creșterea migdalului, paulowniei, salciei energetice, armurariului; au fost create primele ferme de melci, struți, vipere, chinchilla [139].

Pentru a atinge obiectivele Programului cu referire la promovarea inovațiilor, transferului de cunoștințe și tehnologii, în procesul de analiză și evaluare a cererilor de finanțare nerambursabilă, unul din indicatorii luați în calcul la decizia de a accepta acordarea grantului era “dacă este sau nu întreprinderea / ideea de afacere inovativă”. Pentru întreprinderile inovative se acorda 20 puncte, pentru întreprinderile care procurau utilaje moderne/sau noi – 15 puncte, în timp ce întreprinderile care investeau în achizia mijloacelor fixe la mâna a doua obțineau doar 10 puncte. Punctajul maxim obținut de o întreprindere era 100 puncte, respectiv o întreprindere inovativă era din start avantajată. Determinarea gradului de inovație a ideii de faceri era efectuat de ODIMM, fără a dispune de un instrument special.

Pentru a determina cota întreprinderilor inovative din cadrul Programului “PARE 1+1”, precum și impactul activității de inovare asupra performanțelor companiei, autorul a elaborat un Chestionar privind angajarea în activități inovative, bazat pe indicatori utilizați în Uniunea Europeană (Tabel 3.4).

În rezultatul analizei, indicii inovației sunt reprezentați după cum urmează:

1. cca 70% din beneficiari înregistrează cel puțin un indice pozitiv al inovației;
2. cea mai înaltă cotă a indicelui inovației a fost înregistrată la subiectul ce ține de achiziția utilajului performant;
3. cea mai mica cotă a indicelui inovației vizează procurarea de cercetare-dezvoltare de la alte instituții, întreprinderi, Universități (cca 3%).
4. 17% din beneficiari dezvoltă produse sau servicii inovative.

Tabel 3.4. Chestionar privind evaluarea gradului de inovare a întreprinderilor

Indicatori		Da*
CD proprie	Compania (Co.) desfășoară activități de CD, care vor contribui la dezvoltarea produselor și proceselor noi și îmbunătățite	14%
CD externă	Co. beneficiază de activități de CD, dezvoltate de alte întreprinderi, organizații de cercetare publice/private	3%
Achiziția de utilaj, echipament, software	Co. achiziționează utilaj performant, echipament, tehnică modernă, inclusiv hardware pentru calculator sau software pentru obținerea de produse sau procese noi sau semnificativ îmbunătățite.	70%
Achiziție de cunoștințe externe	Co. achiziționează sau primește licențe pentru brevete și invenții ne brevetate, know-how, alte cunoștințe de la alte întreprinderi pentru dezvoltarea produselor și proceselor noi/semnificativ îmbunătățite.	5%
Formarea profesională pentru activități inovative	Co. investește în formarea profesională internă sau externă a personalului direct implicat în dezvoltarea și/sau introducerea produselor și proceselor noi sau semnificativ îmbunătățite.	12%
Introducerea rezultatelor inovării	Co. introduce pe piață bunuri și servicii noi sau semnificativ îmbunătățite, inclusiv cercetarea de piață și lansarea de publicitate.	17%
Design	Co. derulează activități de design, îmbunătățirea sau schimbarea formei sau aspectului bunurilor sau serviciilor noi sau îmbunătățite.	11%
Alte activități pregătitoare	Co. dezvoltă alte activități pentru implementarea produselor și proceselor noi/semnificativ îmbunătățite: studii de fezabilitate, testări, dezvoltare programe de calculator, dotare, inginerie industrială.	13%

Sursa. Elaborat de autor în baza datelor "Programului PARE 1+1"

**Ponderea întreprinderilor care se conformează indicatorului*

În continuare, pentru a aprofunda cercetarea ce vizează impactul inovațiilor asupra indicatorilor întreprinderii, autorul a separat beneficiarii programului PARE 1+1 după cum urmează:

1. Întreprinderile care înregistrează cel puțin un indice al inovației pozitiv, raportează:
 - a. o cifră de afaceri de cca 900 mii lei, valoare de aproape 4 ori mai mare comparativ cu celelalte întreprinderi (cca 263 mii lei).
 - b. o valoare medie a activelor pe termen lung semnificativ mai mare comparative cu alte companii (1140 mii lei față de 615 mii lei).

2. întreprinderile care înregistrează cel puțin 3 indici ai inovației raportează indicatori financiari semnificativ mai buni decât total întreprinderi cu cel puțin un răspuns pozitiv:
- a. cifra de afaceri reprezintă cca 1400 mii lei (de ex. comparativ cu 263 mii lei a companiilor care nu înregistrează nici un indice pozitiv al inovației).

În concluzie, este necesar a sublinia că întreprinderile beneficiare de finanțare nerambursabilă PARE 1+1, au fost susținute de stat și stimulate prin alocare de grant pentru a dezvolta produse inovative, respectiv prin intermediul unui instrument de finanțare inovativ s-a reușit dezvoltarea unor afaceri viabile, care implementează idei de afaceri inovative. În urma cercetării s-a constatat că introducerea know-how-ului se datorează, în special, experienței acumulate de către lucrătorii migranți în țările de destinație.

Dacă luăm în calcul faptul că beneficiarii PARE 1+1 sunt microîntreprinderi, atunci am putea extrapola analiza efectuată anterior pentru întreg sectorul de unități economice care angajează până la 9 persoane și au cifra de afaceri mai mică de 3 mi. Lei. Prin urmare, având în vedere faptul că, conform datelor statistice, în anul 2015, veniturile medii din vânzări ale acestor companii au constituit 295,4 mii lei, autorul concluzionează că segmentul vizat nu înregistrează nici un indice al inovației (asemenea beneficiarilor PARE 1+1). Pe de altă parte, în cazul în care întreprinderile ar avea acces la mijloace financiare, investițiile în inovație ar putea contribui la o creștere medie a cifrei de afaceri de până la cca 1,18 mil. Lei (majorare de 4 ori, după cum a fost constatat pentru Programul PARE 1+1), fapt care ar conduce la sporirea cu cca 40% a cifrei de afaceri totale înregistrate de sectorul IMM. În acest fel, îmbunătățirea performanțelor inovaționale ale microîntreprinderilor pentru cel puțin un indice al inovației, de exemplu, procurarea utilajului și echipamentului, ar putea contribui la creșterea contribuției totale a sectorului IMM în total venituri din vânzări din țară cu cca 8%, constituind cumulativ 38% față de 30,2% înregistrate în prezent. Ca rezultat, autorul constată că cel puțin un indice pozitiv al inovației în cadrul întreprinderilor determină tendințele de dezvoltare ale acestora și, respectiv, le influențează performanțele financiare.

La moment, constrângerile în promovarea inovațiilor în întreprinderile din Republica Moldova reprezintă o rețea complexă de factori interconectați. Unele dintre ele sunt influențate de accesul limitat la finanțare pe termen lung necesară investițiilor de capital, în timp ce altele sunt rezultatul educației profesionale slab-dezvoltate, corupției, relațiilor de proprietate non-transparente, lipsei unor criterii legate de inovare în procesul de achiziții publice etc. Multe industrii întâlnesc constrângeri specifice sectoriale și tehnologice. De exemplu, standardele tehnice vechi reprezintă o constrângere care afectează inovație-cheie în sectorul construcțiilor și producției de materiale de construcții. În sectorul IT, curriculum educațional depășit reprezintă constrângerile cele mai grave pentru dezvoltarea inovării. În multe cazuri, companiile au declarat

că există dificultăți cu furnizarea de servicii specializate pentru a sprijini companiile inovative - lipsa de companii de consultanță tehnologică, irelevanța serviciilor oferite de parcurile industriale și parcurile de inovare tehnologică, proiectarea necorespunzătoare a politicii de stat în domeniul sprijinirii CD. În același timp, companiile recunosc că investesc prea puțin pentru a aplica în mod corespunzător ideile inovatoare - nu se integrează în rețelele, nu dezvăluie relația de proprietate, nu asigură raportarea financiară.

3.4. Configurarea instrumentelor financiare pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii inovaționale din Republica Moldova

În baza cercetării, autorul conchide că finanțarea întreprinderilor inovative trebuie privită prin prisma a cel puțin două aspecte: în primul rând trebuie identificate întreprinderile inovative, iar în cel de al doilea rând, trebuie conștientizat faptul că aceste companii necesită o abordare diferită atunci când solicită o finanțare. Analiza efectuată de autor denotă că în Republica Moldova există o concurență acerbă între toate instituțiile care sunt implicate în procesul de finanțare a IMM, ele activând pe aceeași nișă, vizând aceeași clienți, produsele variind nesemnificativ, fapt reprezentat grafic în cadrul analizei Canvas (Figura 3.9).

Graficul evidențiază faptul că instituțiile financiare tradiționale (băncile comerciale, organizațiile de microfinanțare, companiile de leasing, asociațiile de economii și împrumut) se situează pe aproximativ același segment de piață.

O curbă diferită o înregistrează investitorii infomali (business angels) și Fondurile cu capital de risc, care sunt mai atractive pentru întreprinderile inovaționale inclusiv datorită faptului că acestea oferă împreună cu finanțare și suport în dezvoltarea afacerii.

Crowdfundingul și scutirile fiscale au o reprezentare grafică totalmente diferită, în opinia autorului înregistrând un potențial sporit în susținerea întreprinderilor inovaționale (lansarea de noi servicii, preponderent pentru prototipuri, dezvoltarea infrastructurii de cercetare-dezvoltare etc).

Programele de susținere sunt atractive pentru întreprinderile inovaționale, datorită faptului că subvențiile și granturile reprezintă un instrument ieftin și convenabil pentru IMM.

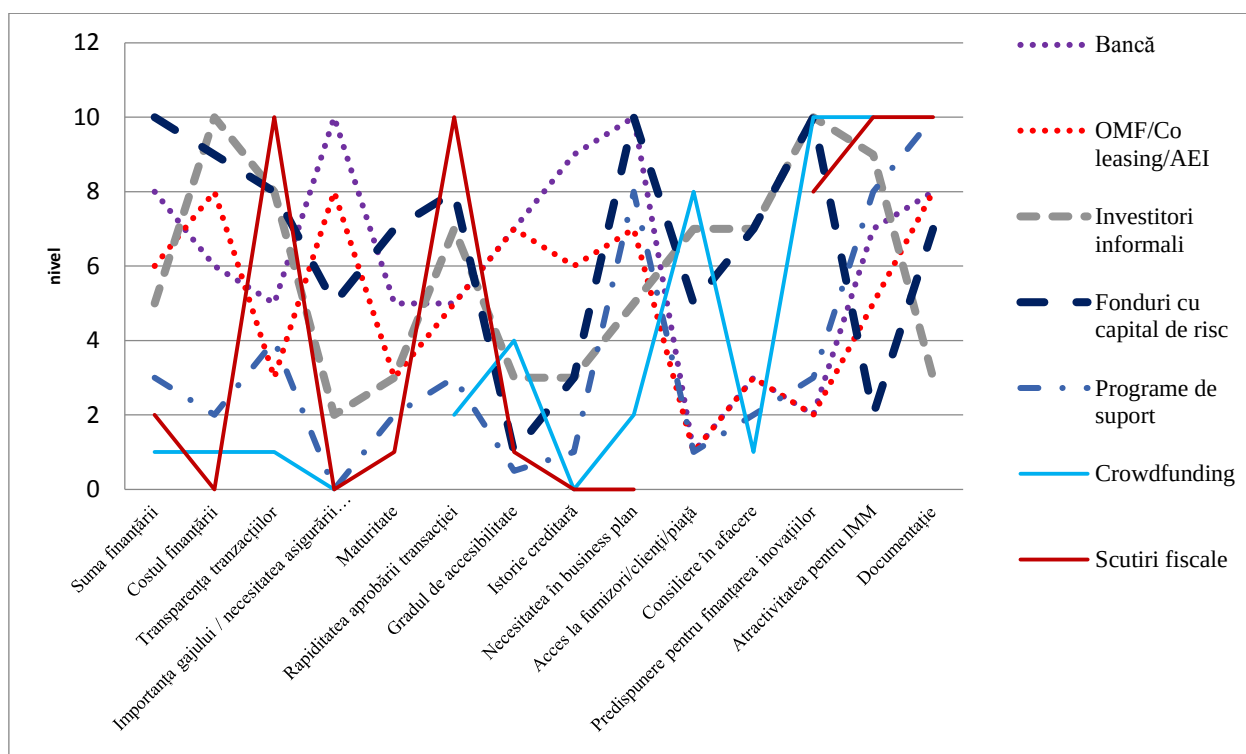


Fig. 3.9. Canvas-ul surselor de finanțare pentru IMM din Republica Moldova

Sursa. Elaborat de autor

Ca urmare a cercetării efectuate, finanțatorii ar trebui să elaboreze produse speciale pentru întreprinderile inovaționale, mărimea și maturitatea cărora să asigure elaborarea, testarea, prototiparea și comercializarea inovației; gajurile să fie excluse, în majoritatea cazurilor întreprinderile inovaționale nu dispun de bunuri care ar asigura creditele băncilor comerciale; istoria creditară nu ar trebui să reprezinteun criteriu decizional, ori elaborarea inovațiilor poate dura perioade lungi, existând riscul înalt ca inovația să nu aibă succes; ar trebuie asigurată transparența tranzacțiilor, fiind excluse comisioanele și penalitățile ascunse. Pe de altă parte, întreprinderile inovaționale au nevoie sporită de suport în afaceri, acces la piețe și clienți noi, cunoștințe în domeniul gestionării unei afaceri, inovatorii adeseori nedispunând de abilități antreprenoriale. Din cercetarea efectuată, autorul a elaborat un instrument inovativ de finanțare a întreprinderilor inovaționale, reprezentat în Figura 3.10:

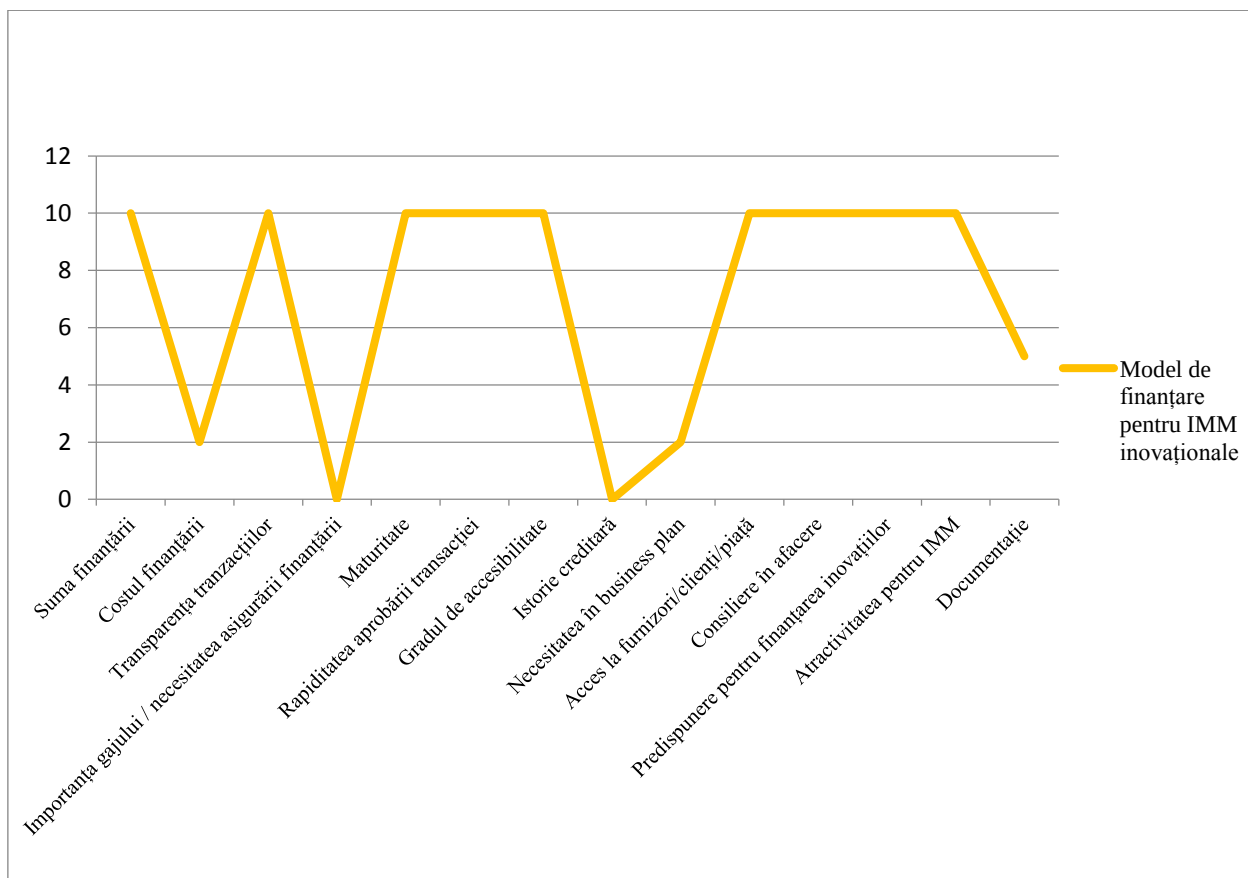


Fig. 3.10. Modelul inovativ de finanțare a IMM

Sursa: elaborat de autor

Ca rezultat, autorul consideră că IMM inovative au nevoie de o altfel de abordare finanțării, iar investitorii ar trebui să se adapteze acestora, mai ales în condițiile în care platformele on-line de finanțare sunt tot mai mult răspândite în practica modernă. Ar putea exista riscul ca, în câțiva ani, tinerii care sunt deschiși spre inovații, să înceteze să mai fie clienții instituțiilor financiare clasice, care oferă produse scumpe și rigide.

Cercetarea a scos în evidență necesitatea revizuirii activității tuturor instituțiilor financiare din Republica Moldova și adaptarea produselor acestora la necesitățile IMM. În această ordine de idei, autorul a sintetizat cele mai bune practici utilizate pe plan internațional în finanțarea IMM, inclusiv inovative, a determinat gradul de aplicare la moment în Republica Moldova și a elaborat propuneri pentru sporirea gradului de atractivitate și implementare a acestora în țara noastră (Tabel 3.5):

Tabel 3.5. Recomandările autorului pentru asigurarea accesului la finanțare al IMM inovative prin adaptarea practicii internaționale la necesitățile Republicii Moldova

Denumirea sursei de finanțare a IMM	Aplicare internațională*	Aplicare în RM*
Bănci comerciale	+++	+++
<i>Recomandări:</i> 1. Revizuirea politicii de creditare a IMM, inclusiv metodologia de calcul a riscurilor IMM; 2. Reducerea costurilor aferente creditării: micșorarea ratei dobânzii, excluderea comisoanelor ascunse; 3. Micșorarea numărului de zile în procesul de solicitare-debursare a creditului; 4. Mișcarea cerințelor față de gajul ce asigură creditele IMM; 5. Completarea finanțării cu servicii de consiliere a IMM.		
Organizații de microfinanțare	+++	++
<i>Recomandări:</i> 1. Reducerea ratei dobânzii pentru împrumuturi; 2. Micșorarea cerințelor față de gaj; 3. Adaptarea produselor de microfinanțare la scopul acestora (în prezent, OMF acordă credite până la 1 mil. Lei, deviind de la misiunea acestora)		
Companii de leasing	+++	+
<i>Recomandări:</i> Introducerea și dezvoltarea produselor de leasing a utilajelor, echipamentelor, tehnicii necesare activității IMM		
Asociații de Economii și Împrumut a Cetățenilor	+++	++
<i>Recomandări:</i> Creșterea atractivității asocierii întreprinzătorilor, inclusiv pentru asigurarea necesarului de finanțare (promovarea finanțării peer to peer sau de la om la om/de la business la business în cadrul acestor rețele)		
Fonduri de Garantare a Creditelor	+++	+
<i>Recomandări:</i> Optimizarea activității FGC prin adoptarea politicii de garantare a portofoliului de credite al Băncilor comerciale și colaborarea cu OMF		
FFF (Familie, Prieteni, ș.a)	+++	++
<i>Recomandări:</i> 1. Promovarea antreprenoriatului în societate și stimularea persoanelor creative și inovative; 2. Dezvoltarea culturii antreprenoriale și educației financiare în rândul copiilor, începând cu ciclul preșcolar; 3. Prezentarea activității de antreprenoriat ca o meserie/oportunitate de angajare (pentru reducerea reticenței față de IMM).		
Fonduri cu Capital de Risc	+++	-
<i>Recomandări:</i> 1. Educarea mediului de afaceri privind oportunitățile oferite de investitorii cu capital de risc; 2. Elaborarea companiilor cu privire la explicarea principiilor de activitate a Fondurilor cu capital de risc; 3. Crearea unui Fond cu capital de risc de stat, care să investească în afaceri cu potential rapid de creștere și să promoveze istoriile de success. Mijloacele necesare creării Fondului ar putea proveni din cadrul Fondului de Garantare a Creditelor, capitalizat anual din bugetul de stat, prin intermediul Programului de suport bugetar al UE. La moment, resursele FGC sunt utilizate doar în cazul în care este executată o garanție financiară. Celelalte mijloace sunt disponibile pentru a fi investite eficient în alte scheme de facilitare a accesului la finanțare.		
Business Angels	+++	-
<i>Recomandări:</i> 1. Constituirea platformei de comunicare între antreprenori și investitori informali;		

2. Educarea mediului de afaceri cu privire la beneficiile oferite de Business Angels.		
Finanțare mezanin	+++	-
<i>Recomandări:</i> Elaborarea și promovarea produsului de către instituțiile financiare.		
Incubatoare de afaceri / Parcuri științifico-tehnologice:	+++	+
- Experiența Israel / Stimularea CD	+++	-
- Experiența Poloniei / promovarea investițiilor de risc	+++	-
- Experiența Estoniei / Dezvoltarea inovațiilor în IMM	+++	+
<i>Recomandări:</i> 1. Reconceptualizarea incubatoarelor de afaceri pentru atragerea întreprinderile inovative; 2. Crearea infrastructurii necesare dezvoltării inovațiilor; 3. Colaborarea cu Centrele de cercetare pentru stimularea creării spin-off în incubatoare.		
Facilități fiscale	++	-
<i>Recomandări:</i> 1. Acordarea scutirilor pentru impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător, reinvestit în afacere, inclusiv pentru organizațiile din sfera științei și inovației (art. 49, Codul Fiscal); 2. Acordarea scutirii impozitului pe veniturile din dividende obținute de business angels din investițiile în IMM. Scutirea ar putea fi acordată până la echivalentul sumei investite. 3. Acordarea scutirii impozitului pe câștigul obținut în urma transferului dreptului de proprietate asupra părților sociale, după un anumit termen de la dobândirea acestora. 4. Scutirea de contribuțiile în Bugetul asigurărilor sociale achitate de angajator pentru angajații cu vârsta până la 35 ani, pe parcursul unei perioade de 5 ani de muncă (pentru legalizarea salariilor, atragerea tinerilor în companiile inovative din Republica Moldova). Odată cu majorarea bazei impozabile, se vor mări încasările din plata impozitului pe venit, plătit de către persoana fizică. În același timp, pierderile în bugetul asigurărilor sociale vor fi mici, ori la moment, angajatorii declară salarii minime, micșorând suma plătită a contribuțiilor.		
Platforme crowdfunding	++	+
<i>Recomandări:</i> 1. Promovarea și explicarea conceptului de finanțare on-line în rândul IMM; 2. Stimularea populației (prin campanii de promovare și comunicare) de a susține cu sume mici realizarea inițiativelor antreprenoriale; 3. Extinderea platformei de crowdfunding “guvern24.md” pentru colectarea mijloacelor bănești inclusiv pentru proiecte de afaceri (în prezent acesta e destinat doar pentru inițiative sociale); 4. Stimularea creării altor platforme de crowdfunding.		
Finanțare peer to peer	++	+
<i>Recomandări:</i> 1. Promovarea conceptului de finanțare alternativă; 2. Crearea platformelor de finanțare pe baza rețelor de persoane de încredere (familie, prieteni, parteneri de afaceri), care să aloce periodic o anumită sumă de bani, utilizată de către fiecare membru al rețelei, fără a plăti rate ale dobânzii sau comisioane.		
Clearing	+++	-
<i>Recomandări:</i> O alternativă eficientă pentru IMM inovative ar putea constitui clearingul on-line sau rețelele de creditare descentralizată– GEO, care exclude din circuit mijloacele bănești. Pentru aceasta, se creează o rețea de persoane/întreprinderi de încredere, care achiziționează bunuri/ servicii/, stingerea obligațiilor de plată efectuându-se între membrii rețelei [140]. Aceste tranzacții sunt gratuite, nefiind necesară plata comisioanelor. Singura resursă necesară reprezintă calculatoarele și telefoanele care înregistrează tranzacțiile și efectuează achitățile reciproce.		

Sursa. Elaborat de autor

* +++ instrumente cu un grad înalt de utilizare; ++: instrument cu o utilizare medie; +: instrument cu un grad redus de utilizare; -:instrumente neutilizate în prezent în Republica Moldova.

În baza celor prezentate, autorul consideră că în următorii ani, indiferent de tendințele înregistrate pe piața internațională, IMM din Republica Moldova vor continua să se finanțeze de la instituțiile clasice cu condiția că acestea vor reuși să își adapteze produsele la necesitățile antreprenorilor. În același timp, odată dezvoltate și testate, instrumentele de finanțare alternativă vor înregistra succes rapid în special în rândul tinerilor care dezvoltă afaceri inovative, mai ales datorită faptului că acestea sunt desfășurate on-line, într-un mediu virtual care exclude granițele unui stat, aceste forme de finanțare fiind atractive, transparente, rapide, având costuri reduse, fiind similare modelului Canvas reprezentat de către autor în prezentul paragraf.

3.4. Concluzii la capitolul 3

Efectuând o totalizare a cercetării realizate în cadrul capitolului trei tezei, putem evidenția următoarele concluzii:

1. Îmbunătățirea accesului la finanțare pentru IMM este important datorită faptului că, obținând mijloace financiare acestea le investesc la producerea de bunuri și servicii semnificativ îmbunătățite. Din cauza costurilor ridicate, a infrastructurii inexistente, a insuficienței programelor de suport etc, CD se vor dezvolta lent în Republica Moldova. În schimb, IMM din țară ar putea avea contribuții la inovarea valorii produselor și serviciilor oferite, ceea ce creează avantaje competitive importante, inclusiv pe piața internațională.
2. Practica internațională demonstrează că susținerea financiară a activităților de cercetare-dezvoltare, elaborarea și implementarea inovațiilor au adus rezultate pozitive atât la dezvoltarea IMM inovative, în particular, cât și la stimularea dezvoltării economice și reducerii sărăciei, în general. Totodată, experiența mondială demonstrează că dezvoltarea instrumentelor financiare moderne a necesitat intervenția statului, atât la nivel de politici, cât și pentru alocarea fondurilor necesare creării instituțiilor publice de suport a întreprinderilor inovaționale: Fonduri cu capital de risc, incubatoare inovaționale, etc.
3. Beneficii importante indirecte sunt obținute ca urmare a faptului că investițiile contribuie la ieșirea întreprinderilor din sectorul informal al economiei și legalizarea acestora, cresc impozitele achitate de ele, acestea constituind circa 20% din randamentul investițiilor.
4. Întreprinderile inovaționale sunt cele care creează valoare adăugată înaltă în economie, cercetările demonstrând că performanțele financiare ale acestora sunt semnificativ mai înalte în comparație cu alte IMM (cifra de afaceri, investițiile efectuate).
5. Finanțarea întreprinderilor inovaționale necesită o abordare diferită în discuțiile cu investitorii instituțiile financiare, din cauza timpului îndelungat de elaborare și dezvoltare a inovațiilor, incertitudinii cu privire la atractivitatea produselor/ serviciilor noi pe piață, etc.

6. Din cauza riscului sporit pe care instituțiile financiare clasice nu doresc să și-l asume, dar și datorită expansiunii Internetului, au apărut instrumente financiare inovative, care susțin dezvoltarea afacerilor inovaționale: finanțarea alternativă, Investitorii instituționali și infomali, finanțările mezanin etc.
7. Finanțarea alternativă ar putea fi o soluție pentru IMM inovative, întrucât ea nu necesită crearea infrastructurii, fiind suficientă constituirea unei rețele de oameni de afaceri, bazată pe încredere, membri care au interese comune, au nevoie de finanțare și sunt pregătiți să își finanțeze activitatea întreprinderilor pe bază de rotație. Pentru aceste finanțări nu se percep rate ale dobânzilor și nici comisoane.
8. Analiza efectuată de autor a evidențiat faptul că în Republica Moldova instituțiile de stat nu efectuează cercetări cu privire la determinarea gradului inovațional al întreprinderilor autohtone, iar întreprinderile nu cunosc cum pot calcula impactului inovațiilor asupra activității lor, creșterii numărului de clienți, sporirea volumului de vânzări, majorarea profitului etc.
9. Dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii inovaționale ar trebui să se desfășoare inclusiv în cadrul centrelor de cercetare-dezvoltare, incubatoarelor de afaceri, care ar trebui să adopte o practică în crearea și creșterea spin-off.
10. Finanțarea întreprinderilor inovative trebuie privită prin prisma a cel puțin două aspecte: în primul rând trebuie identificate întreprinderile inovative, iar în cel de al doilea rând, trebuie conștientizat faptul că aceste companii necesită o abordare diferită atunci când solicită o finanțare. Fondurile cu capital de risc și business angles sunt o componentă a pieței financiare moderne și reprezintă instrumente eficiente de stimulare a dezvoltării economice și reducerii sărăciei prin intermediul susținerii IMM cu potențial înalt și rapid de creștere. Totodată, experiența mondială demonstrează că dezvoltarea fondurilor cu capital de risc a necesitat susținerea statului.

CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI

Cerectările teoretice, metodologice și aplicative cu privire la conceptualizarea, evaluarea și dezvoltarea accesului la finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova, inclusiv inovative, permite formularea următoarelor concluzii:

1. În cadrul unei economii bazate pe cunoaștere rolul de actor principal i-a fost atribuit IMM, iar îmbunătățirea capacităților de inovare prin asigurarea accesului la finanțare este esențială pentru a spori performanțele acestora. Cercetarea efectuată de autor evidențiază că întreprinderile inovative creează valoare adăugată înaltă, performanțele financiare ale acestora fiind semnificativ mai înalte comparativ cu alte IMM [109], [141];
2. IMM din Republica Moldova sunt considerate importante pentru economia națională, la nivel de politici fiind considerat “locomotiva economiei naționale”. De facto, acest segment este slab dezvoltat, înregistrează performanțe reduse, are capacități de dezvoltare mici, se confruntă cu un șir de bariere, iar programele de susținere sunt prea puțin orientate la asigurarea creșterii calitative a sectorului. Studiul a evidențiat că mijloacele bugetare alocate prin intermediul programului “Susținerea întreprinderilor mici și mijlocii” nu au efectul scontat asupra îmbunătățirii performanțelor sectorului și facilitarea accesului la finanțare [84].
3. Una din problemele care mențin IMM în cercul vicios al economiei este accesul dificil la finanțare, cauzat de doi factori: asimetria informației și economia de scară. În Republica Moldova, 35% din IMM se confruntă cu această barieră [46], [74], [84], [109].
4. Specificul clasei antreprenoriale din Republica Moldova denotă o reticență față de investițiile în capitalul social al companiei, fapt cauzat, în opinia autorului, de educația financiară și antreprenorială slab-dezvoltată în rândul IMM și cunoașterea insuficientă a instrumentelor de finanțare, precum Fondurile cu capital de risc, Business angels, crowdfunding [110], [111],[109];
5. Fondul de Stat de Garantare a Creditelor din Republica Moldova, creat cu scopul facilitării accesului la credite al IMM este inefficient, iar produsele de garantare sunt neatractive. Autorul concluzionează că IMM care nu dispun de suficient gaj continuă să se confrunte cu acces dificil la credite, în pofida capitalizării anuale a FGC din mijloace bugetare [101];
6. Inovarea este un proces interactiv în care întreprinderile analizează opțiunile existente și încearcă să le integreze în activitatea lor. În statele cu economie bazată pe cunoaștere dezvoltarea și implementarea inovațiilor este o prioritate la nivel național, fiind adoptată și implementată Strategia de Specializare Inteligentă [141];
7. Inovațiile tehnologice în Republica Moldova sunt costisitoare și pot fi efectuate preponderent în cadrul spin-off, create pe lângă centre de cercetare și dezvoltare. IMM, din cauza capacităților reduse, inovează preponderent cu referire la valoarea produsului ori serviciului,

care nu necesită investiții în tehnologii sofisticate, acesta reprezentând, în opinia autorului, un model de afacere eficient de creștere a performanțelor companiilor [141];

8. Pe parcursul ultimilor ani, investitorii au elaborat produse financiare noi, destinate IMM inovaționale: fonduri cu capital de risc, finanțări mezanine, rețelele de business angels. Având în vedere expansiunea internetului, instrumentele financiare devin mobile și ușor ajustabile la necesitățile întreprinderilor inovative [109], [111], [141];
9. Analiza efectuată de autor denotă că în Republica Moldova există o concurență acerbă între instituțiile implicate în procesul de finanțare a IMM, ele activând pe aceeași nișă, vizând aceeași clienți, produsele variind nesemnificativ, iar restul companiilor reprezentând un potențial enorm pentru instrumente inovative de finanțare [74], [84].

Problema științifică importantă soluționată în domeniul de cercetare constă în elaborarea unei viziuni moderne cu privire la facilitarea accesului la finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii, inclusiv inovaționale, bazată pe optimizarea instrumentelor financiare clasice, configurarea instrumentelor și modelelor de finanțare inovative, formularea setului de indicatori de evaluare a gradului inovațional în întreprinderile din țară, fapt care a condus la revizuirea abordării existente cu privire la finanțare, implicând, în acest proces, instituțiile financiare, mediul de afaceri, statul.

Soluționarea problemei majore subscrise temei cercetării a permis autorului formularea următoarelor **recomandări**, care se pot integra în politica statului de dezvoltare a economiei, a Strategiei Naționale de Dezvoltare “Moldova 2020”, Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020, fiind în concordanță cu prevederile Acordului de Asociere Republica Moldova-Uniunea Europeană:

1. Elaborarea Strategiei de specializare inteligentă prin identificarea avantajelor competitive ale Republicii Moldova și trasarea direcțiilor pentru investiții în întreprinderi mici și mijlocii inovaționale (Ministerul Economiei);
2. Lansarea la nivel național a cercetării cu privire la determinarea gradului de implementare a inovațiilor în IMM și identificarea întreprinderilor inovaționale din țară (BNS);
3. Revizuirea direcțiilor de finanțare a dezvoltării IMM din cadrul mijloacelor bugetare, accentuând importanța susținerii întreprinderilor inovaționale, inclusiv prin programe naționale: “PARE 1+1”, PNAET, etc. (Ministerul Economiei, Ministerul Finanțelor);
4. Dezvoltarea instrumentelor și surselor de finanțare a IMM, în special inovaționale, adaptate la condițiile specifice ale Republicii Moldova: fond cu capital de risc, business angels. Instituțiile financiare ar trebui să inoveze, la rândul lor, pe segmentul de piață în care activează și să creeze instrumente financiare moderne (Ministerul Economiei, Instituțiile financiare).

5. Informarea și motivarea IMM de a participa la finanțarea alternativă: creditarea peer to peer, crowdfunding, creditare descentralizată (Asociațiile de business, AEÎ).
6. Promovarea și susținerea creării întreprinderilor inovatoare (de tipul spin-off) în cadrul centrelor de cercetare-dezvoltare, incubatoarelor de afaceri, parcurilor tehnologice (Academia de Științe a Moldovei, ODIMM, Autorități Publice Locale);
7. Optimizarea Fondului de Stat de Garantare a Creditelor prin restructurarea acestuia și adoptarea practicii de garantare a portofoliului de credite ale instituțiilor financiare. Modificarea actelor normative ale Băncii Naționale a Moldovei cu privire la clasificarea garanțiilor financiare (ODIMM, BNM);
8. Elaborarea unei strategii de investire a mijloacelor disponibile ale FGC în dezvoltarea întreprinderilor inovatoare prin intermediul investițiilor cu capital de risc (ODIMM);
9. Reintroducerea în Codul fiscal a prevederilor art. 49 privind scutirea de plata impozitului pe venit a întreprinderilor mici și mijlocii, inclusiv inovatoare (Ministerul Finanțelor).
10. Îmbunătățirea educației financiare în rândul tinerilor (Ministerul Educației).

Cercetarea teoretică, metodologică, aplicativă cu privire la finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii, inclusiv inovatoare, evidențiază importanța intervențiilor la fiecare nivel de decizie:

- (i) **la nivel macroeconomic**, statul este obligat să coreleze politica în domeniul dezvoltării IMM cu necesitățile acestora, conform celor mai bune practici internaționale. În acest scop, este oportună elaborarea și implementarea politicii de promovare a inovațiilor și cercetării-dezvoltării, susținută cu mijloace financiare. Pe de altă parte, este imperativă monitorizarea eficienței utilizării mijloacelor bugetare destinate implementării Programelor de dezvoltare a IMM, care, la moment, continuă să aibă un impact nesemnificativ. Având în vedere că dezvoltarea inovațiilor presupune investiții semnificative, este recomandată reducerea presiunii fiscale asupra IMM inovatoare.
- (ii) **la nivel instituțional** este propusă revizuirea produselor financiare destinate IMM, combinată cu consilierea în afaceri; asigurarea impactului garanțiilor financiare; crearea instrumentelor de finanțare a inovațiilor, îmbunătățirea infrastructurii de suport inovatoare.
- (iii) **la nivel microeconomic**, fiecare întreprindere este obligată să acționeze în mod individual și în comun cu alte companii pentru a asigura un acces mai bun la finanțe. În acest scop, sunt recomandate investițiile în creșterea calificării personalului, îmbunătățirea calității informațiilor din întreprinderi, elaborarea strategiilor de dezvoltare, crearea rețelelor de colaborare, inclusiv în domeniul finanțării.

Concluzia generală a tezei se bazează pe schimbarea viziunii de ansamblu cu privire la finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii și accentuarea importanței susținerii inovațiilor în cadrul economiilor bazate pe cunoaștere.

BIBLIOGRAFIE

1. Legea pentru abrogarea Strategiei naționale de dezvoltare: Moldova 2020. Nr. 166 din 11.07.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 30.11.2012, nr. 245-247 (791).
2. Ganbold B. Improving Access to Finance for SMEs: International Good Experiences and Lessons for Mongolia, Tokyo, 24 May 2008. http://www.grips.ac.jp/vietnam/VDFTokyo/Doc/43Ganbold_24May08Slides2.pdf (vizitat 02.08.2016).
3. Sombart W. The Jews and Modern Capitalism. Kitchener: Batoche Books, 2001. p. 246 p.
4. Weber M. Etica protestantă și spiritul capitalist. Bucuresti: Incitau, 2003. 256 p.
5. Dornescu V. Politici de finanțare a investițiilor în contextul integrării europene. Chișinău: [s. n.], 2008. 212 p.
6. Lucas R. Econometric Policy Evaluation: A Critique. In: Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, no. 1, p. 19–46.
7. Barringer Bruce R., Ireland R. Duane. Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures. Pearson: Prentice Hall, 2006. p. 592
8. Tannenbaum R., Schmidt H. How to choose a leadership pattern, Harvard Business Review, 2009, p.133.
9. Beck T. et al. Access to Financial Services: Measurement, Impact and Policies. In: World Bank Research Observer, 2009, no. 24 (1), p. 119-145.
10. Fernando, N. Low-Income Household's Access to Financial Services: International Experience, Measures for Improvement, and the Future. Manila: Asian Development Bank, 2007. p. 1-36.
11. Demirgüç-Kunt A., Maksimovic V. Financing Patterns around the World: Are Small Firms Different?, Journal of Financial Economics 89(3), 2008, p. 467-487.
12. Brazil: Access to Financial Services: Report No. 27773-BR. Washington: World Bank, 2004. p. 339.
13. QFINANCE the ultimate financial resource: dictionary. <http://www.financepractitioner.com/dictionary/financing-gap> (vizitat 12.10.2016).
14. Galizia Federico. Measuring the “financing gap” of European corporations. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. p. 13.

15. Ayadi R., Gadi S. Access by MSMEs to Finance in the Southern and Eastern Mediterranean: What Role for Credit Guarantee Schemes? In: MEDPRO Technical Report, 2013, no. 35/April, p. 1-32.
16. Stiglitz J., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. In: The American Economic Review, 1981, vol. 71, no. 3, p. 393-410.
17. Teraoka H. Small and Medium-sized Enterprise Policy in Japan. Osaka: Eibun Press, 2004.
18. Kerr W., Nanda R. Financing Constraints and Entrepreneurship. Working Paper 15498. <http://www.nber.org/papers/w15498> (vizitat 05.05.2016).
19. Knight F. Risk, Uncertainty, and Profit. New York: Houghton Migglin, 1921. p. 421.
20. Lloyd-Ellis H., Bernhardt D. "Twin Engines of Growth," Working Papers . Toronto: University of Toronto, Department of Economics, 2000.
21. Aghion P., Bolton P. A Theory of Trickle-Down Growth and Development. In: Review of Economic Studies, 1997, vol. 64, issue 2, p. 151-172.
22. Dewan S. [Moral Hazard: A Tempest-Tossed Idea](#). In: The New York Times, 2012, 26 february.
23. Gladwell M. [The Moral Hazard Myth](#). In: The New Yorker, 2005, 29 august.
24. Tylecote A., Visintin F. Corporate Governance, Finance and the Technological Advantage of Nations. London: Taylor & Francis, 2008. p. 299. http://samples.sainsburysebooks.co.uk/9781134831784_sample_521375.pdf (vizitat 12.07.2014).
25. Mazzucato M. Financing innovation: creative destruction vs. destructive creation. In: Industrial and Corporate Change, vol. 22, no. 4, p. 851–867. http://policydialogue.org/files/events/851full1_Mazzucato.pdf (vizitat 25.03.2015).
26. Beck T. ş.a.. Finance, Firm Size, and Growth. In: Journal of Money, Credit and Banking, 2008, vol. 40, no. 7, p. 1380-1405.
27. Ganea V. Finanţarea businessului inovaţional: experienţa internaţională şi perspectivele dezvoltării în Republica Moldova. In: Economie şi sociologie, 2010, nr. 4, p. 16-21.
28. European Commission. Lisbon Strategy evaluation document. 2011, may 30. http://ec.europa.eu/archives/growthandjobs_2009/pdf/lisbon_strategy_evaluation_en.pdf (vizitat 22.10.2013).

29. Castells M. Materials for an exploratory theory of the network society. In: British Journal of Sociology, 2000, no. 51(1), p. 5–24. http://ictconsequences.net/wiki/index.php?title=Materials_for_an_exploratory_theory_of_the_network_society (vizitat 01.12.2014).
30. Schumpeter J. The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interests and the business cycle. Cambridge: Harvard University Press, 1912. p. 244.
31. Schumpeter J. The Theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interests and the business cycle. New Brunswick: Transaction Publishers, 1986. p. 256.
32. Swan T. Economic Growth and Capital Accumulation. In: Economic Record, 1956, no. 32 (2). p. 334-361.
33. Christensen C. The innovator's dilemma: when new technologies cause great firms to fail. Boston: Havard Business School Press, 1997. p. 254.
34. Rice R, Rogers E. Reinvention in the innovation process. In: Knowledge: Creation, diffusion, utilization, 1980, nr. 1(4), p. 499-514.
35. Hansen M., Birkinshaw J. The innovation value chain. In: The Harvard Business Review, 2007. <https://hbr.org/2007/06/the-innovation-value-chain> (vizitat 25.09.2013).
36. Stratan A. Economia de stat pentru cercetare, dezvoltare și inovare: experiența Uniunii Europene și problemele Republicii Moldova. In: Analele Științifice ale Universității Cooperatist Comerciale din Moldova, 2012, p. 168-175.
37. Maxim I. Ajutorul de stat pentru cercetare, dezvoltare și inovare: experiența Uniunii Europene și problemele Republicii Moldova. In: Analele Științifice ale Universității Cooperatist Comerciale din Moldova, 2012, vol. 11, p. 168-175.
38. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship. New York: Harper & Row, 1985. p. 28.
39. Francis D., Bessant J. Targeting innovation and implications for capability development. In: Technovation, 2005, no. 25(3), p. 171-183.
40. Șendrea M. Relația dintre schimbare și competitivitate. In: Creșterea competitivității și dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere. Conf. șt. intern., 28-29 sept. 2007. Chișinău: ASEM, 2008, vol. 2, p. 135-138.
41. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data: Oslo Manual, 3rd Edition. 2005. http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual_9789264013100-en;jsessionid=17sstgeskf2xg.x-oecd-live-03 (vizitat 29.05.2011).

42. Chesbrough H. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston: Harvard Business School Press, 2003. 232 p.
43. Chesbrough H., Vanhaverbeke W., West J. Open innovation: Researching a new paradigm. Oxford: Oxford University Press, 2006. 373 p.
44. Chesbrough H. Open Innovation and Open Business Models: A new approach to industrial innovation. Presentation to Joint OECD, Dec. 6, 2006. <http://www.oecd.org/science/inno/37915612.pdf> (vizitat 20.12.2014).
45. Japan's 2005. In: White Paper of SMEs, 2005. http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h17/download/2005hakusho_eng.pdf. (vizitat 20.12.2014).
46. Cerbușca V. Scheme de finanțare a IMM din Japonia. In: Simpozionul internațional al tinerilor cercetători, 19-20 apr. 2007. Chișinău: ASEM, 2007, ed. a 5-a, vol. 1, p. 203-205. ISBN 978-9975-75-195-7.
47. Teece D. Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. In: Research Policy, 1986, vol. 15(6), p. 285-305.
48. Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation. Chichester: John Wiley & Sons Ltd., 2010. 111 p.
49. Santi M. ș. a. Modèle de valorisation et de protection intellectuelle des innovations des PEI. HEC/INP, 2003. 63 p.
50. The OECD Innovation Strategy, 2009. <http://www.oecd.org/sti/theoecdinnovationstrategyfurtherinformation.htm> (vizitat 22.12.2011).
51. Malone P., Mazzarol T., Reboud S. Valuing innovation in SMEs: Towards a theory of entrepreneurial innovation. The 27th Annual Conference 2014. <http://seanz.org/sites/seanz/documents/2014SEAANZConference/SEAANZ-2014-Malone-Mazzarol-Reboud.pdf> (vizitat 22.05.2015).
52. Birch D. The job generation process. MIT Program on Neighborhood and Regional Change. Cambridge: M.I.T. Program on Neighborhood and Regional Change, 1979. 302 p.
53. Birch, D. Job creation in America: How our smallest companies put the most people to work. Illinois: University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, 1987. – 362 p.

54. Kirchhoff B.A. Entrepreneurship and Dynamic Capitalism. Westport, Conn.: Praeger, 1994. 204 p.
55. Veverița V. Businessul mic în Republica Moldova: probleme și perspective. Autoref. tezei de doctor în științe economice. Chișinău, 2003. 25 p.
56. Dascaluic D. Managementul politicilor financiare publice de stimulare a businessului mic și mijlociu. Teză de dr. în economie. Chișinău, 2009. 173 p.
57. Акулай Е. Управление развитием сектора малых и средних предприятий в Республике Молдова в контексте современных европейских тенденций. Кишинэу, 2015. 333 с. http://www.cnaa.md/files/theses/2015/21867/aculai_thesis.pdf (vizitat 16.08.2016).
58. Erhan L. Strategii financiare de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii prin prisma asigurării unei economii de piață funcționale. Teză de dr. în econ. Chișinău, 2013.
59. Manualul Utilizatorului pentru definiția IMM. Luxemburg: Oficiul pentru Publicații al Uniunii Europene, 2015. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15582/attachments/1/translations/ro/renditions/native> (vizitat 12.04.2016).
60. MSME Country Indicators, 2010. <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16> (vizitat 12.04.2012).
61. Stein P., Goland T., Shiff R. Two Trillion and Counting, Assessing the credit gap for micro, small and medium-size enterprises in the developing world. Columbia, 2012. http://www8.gsb.columbia.edu/leadership/sites/leadership/files/Two_trillion_and_counting.pdf3 (vizitat 20.12.2013).
62. Harvie C. ș.a. Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies. London, 2010. 394 p. http://www.eria.org/publications/research_project_reports/images/pdf/y2010/no14/All_Files.pdf (vizitat 20.06.2014).
63. Recomandările Comisiei Europene 2003/361/CE1 din 6 mai 2003 privind definiția microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici și mijlocii (notificată cu document numărul C(2003) 1422), Anexa art. 2, Official Journal of the European Union, L 124/36, 20 Mai 2003.

64. Muller P. ș.a. Annual Report on European SMEs 2014/2015: SMEs start hiring again. London: The University of Manchester, 2015. 166 p.
65. Cerbușca V. Implementarea Cartei europene pentru întreprinderile mici – contribuția Republicii Moldova. În: Conferința Științifică Internațională „Politici Economice de Integrare Europeană”, 23-24 sept. 2005. Chișinău: ASEM, 2005, p. 92-96.
66. Small Business Act for Europe. http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/index_en.htm (vizitat 14.04.2014).
67. Comunicarea Comisiei Europa 2020 - O strategie Europeană pentru o creștere inteligentă, ecologică și favorabilă incluziunii. http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/index_ro.htm (vizitat 12.01.2015).
68. Propunere privind componenta (Axa Prioritară) Cercetare, Dezvoltare Tehnologică și Inovare (CDI) pentru susținerea afacerilor și competitivitate, POS Competitivitate 2014 – 2020
https://www.edu.ro/sites/default/files/_fi%C8%99iere/Minister/2016/strategii/strategia-cdi-2020_-proiect-hg.pdf (vizitat 15.02.2016).
69. Strategia pentru o economie inovatoare și eficientă „Polonia Dinamică 2020”.
file:///C:/Users/%D0%AE%D0%BB%D0%B8%D0%B0%D0%BD/Downloads/SIEG_ENG_wersja%20ksiazkowa.pdf (vizitat 01.10.2014)
70. Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. Nr. 206-XVI din 07.07.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 11.08.2006, nr. 126-130 (605).
71. Hotărâre cu privire la crearea Organizației pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. Nr. 538 din 17.05.2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 25.05.2007, nr. 70-73 (571).
72. Indicatori vizând activitatea întreprinderilor mici și mijlocii
<http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=368&> (vizitat 28.07.2016).
73. The Investment Reform Index, OECD 2020. <https://www.oecd.org/investmentcompact> (vizitat 21.02.2015).
74. Cerbușca V. Particularitățile finanțării sectorului IMM. În: Conferința Științifică Internațională “Politici financiare de relansare a creșterii economice în condițiile crizei economice mondiale”, 29-30 aprilie 2010, ASEM, Chișinău 2010, vol. 2, p. 166-171
75. Annual Report of the National Life Finance Corporation. Japan, Tokyo, 2004,
http://www.zenshinhoren.or.jp/news/document/CGS2012_web.pdf (vizitat 05.05.2016)

76. Annual Report of Small and Medium Regional Japan. Tokyo, 2004.
http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english (vizitat 01.05.2016).
77. Annual Report al Credit Guarantee Fund, Japan. Tokyo, 2004. <http://www.cgc.go.jp> (vizitat 01.05.2005).
78. World Bank Group. IFC Enterprise Finance Gap Database. 2016
<http://www.smefinanceforum.org/data-sites/ifc-enterprise-finance-gap> (vizitat 16.10.2016).
79. Finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova: probleme, tendințe și perspective (III), Idis-Viitorul,
<http://viitorul.org/doc.php?l=ro&idc=294&id=4660&t=/STUDII-IDIS/Economie/Finantarea-intreprinderilor-mici-si-mijlocii-din-Republica-Moldova-probleme-tendinte-si-perspective-III> (12.07.2015)
80. Stratan A. ș.a. Radiografia economică a Republicii Moldova în perioada post-criză: succese și insuccese. provocările unui nou val al crizei, Sondaje efectuate de către IEFS și ME,
<http://ince.md/ro/engine/download.php?id=127> (vizitat 15.07.2015).
81. Rapoartele Băncii Naționale a Moldovei privind creditarea IMM. www.bnm.md (vizitat 01.05.2016).
82. Dohotaru M. Dezvoltarea sectorului bancar în anul 2013. În: Finanțarea Întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova: probleme, tendințe și perspective (III). Chișinău: IDIS Viitorul, 2015, p. 128-133.
83. Codul Fiscal al Republicii Moldova. Nr. 1163-XIII din 24.04.1997. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 18.09.1997, nr. 62 (522).
84. Cerbușca V. Financing SME future development. In: Revista “Economie și Sociologie”, nr. 1, 2015. p. 139-142.
85. Banca Mondială. Republica Moldova. Accesul întreprinderilor la finanțare. Notă de informare. 2013
<http://documents.worldbank.org/curated/en/403921468321837440/text/ACS44140WP0v200ox0379792B00PUBLIC0.txt> (vizitat 15.04.2014).
86. Final workshop Report on “Microfinance for SMEs in the Black Sea Economic Cooperation Region”, CPAG Microfinance Gateway. Bucharest, 2014. p. 15 -16
87. Legea Republicii Moldova cu privire la organizațiile de microfinanțare. Nr. 280-XV din 22.07.2004. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 13.08.2004, nr. 138-146 (art Nr: 737).

88. Lista Organizațiilor de microfinanțare din Republica Moldova. <http://cnpf.md/md/orgmicro/> (vizitat 04.05.2015).
89. Lista Asociațiilor de Economii și Împumut din Republica Moldova. <http://cnpf.md/md/asoc/> (vizitat 04.05.2015).
90. Doga-Mîrzac M. Financing businesses in the field of small and medium business. În: Prospects of agriculture and rural areas in the context of urable development. Symposium International 02-03 iunie 2012. București: Universitatea de Științe Economice și Medicină Veterinară, 2012, vol. 12(2), p. 61-65.
91. Doga-Mîrzac M. Microfinance-an effective tool for economic growth in the Republic of Moldova. In: Prospects of agriculture and rural areas development in the context of global climate change. Symposium International 20-21 may 2010. Bucharest, 2010, vol. 10(2), p. 67-69.
92. Activitatea companiilor de leasing din Republica Moldova. <http://www.statistica.md/search.php?go=1&l=ro&searchfield=leasing> (vizitat 19.06.2015).
93. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012. Highlights. Paris: OECD Publishing, 2012, 8 p. <http://www.oecd.org/sti/sti-outlook-2012-highlights.pdf> (vizitat 17.05.2015).
94. Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova. Rapoarte de executare a bugetului de stat pentru anii 2008-2015. <http://www.mf.gov.md/reports>
95. Legea bugetului de stat pe anul 2010. Nr. 133 din 23.12.2009. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 29.12.2009, nr. 193-196 (art. nr. 619).
96. Legea bugetului de stat pe anul 2011. Nr. 52 din 31.03.2011. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 20.04.2011, nr. 63-64(art. nr. 151).
97. Legea bugetului de stat pe anul 2012. Nr. 282 din 27.12.2011. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 25.01.2012, nr. 19-20 (art. nr. 26).
98. Legea bugetului de stat pe anul 2013. Nr. 249 din 02.11.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 21.12.2012, nr. 263-269 (art. nr. 853).
99. Legea bugetului de stat pe anul 2014. Nr. 339 din 23.12.2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 21.01.14, nr. 14-16 (art. nr. 34).
100. Legea bugetului de stat pe anul 2015. Nr. 72 din 12.04.2015. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 28.04.15, nr. 102-104 (art. nr. 172).

- 101.Botnari N., Iabanji I., Viorica Cerbușca, Fondurile de garantare a creditelor – instrument de stimulare a finanțării IMM. In: Analele Academiei de Studii Economice din Moldova, ediția a VI-a, 2008. p. 259-263
- 102.Hotărâre cu privire la realizarea Programului de stat de susținere a micului business pentru anii 1999-2000. Nr. 208 din 20.03.2001. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 29.03.2001, nr. 35-38 (art. Nr. 243).
- 103.Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii. Raport de activitate. Chișinău, 2015.
<http://odimm.md/files/rapoarte/Raport%20de%20Activitate%202015.pdf> (vizitat 05.07.2016).
- 104.Fondul de Stat de Garantare a Creditelor. Raport de activitate, anul 2015. Chișinău, 2015.
<http://odimm.md/files/rapoarte/Raport%20FGC%202015.pdf> (01.09.2016).
- 105.Hotărâre cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020. Nr. 685 din 13.09.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 21.09.12, nr. 198-204 (art Nr 740).
- 106.Regulamentul cu privire la clasificarea activelor și angajamentelor condiționale, aprobat prin HCA al BNM. Nr.231 din 27.10.2011. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 09.12.2011, nr. 216-221 (art. nr. 2007).
- 107.The SME Financing Gap, Theory and evidence, OECD. http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/the-sme-financing-gap-theory-and-evidence_fmt-v2006-art11-en (vizitat 02.07.2014).
108. Cardullo G. Technology & Innovation models and diagrams for business presentations, 1999, slide 49. <http://www.slideboom.com/presentations/288587/Technology-%26-Innovation-models-and-diagrams-for-business-presentations> (vizitat 20.07.2012).
- 109.Cerbușca V. Finanțarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii în contextul dezvoltării și implementării inovațiilor. În: Conferința Științifică Internațională “Inovații, Performanță și Competitivitate în sectorul financiar”, Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău 2015. p. 232-238.
- 110.Iabanji I., Cerbușca V. Capitalul de risc – instrument modern de finanțare a IMM. În: revista științifico-didactică “Economica”, 2008, p. 45-46.
- 111.Cerbușca V. Business-angels – instrument de finanțare a IMM inovative. În: Conferința Științifică Internațională “Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene”, 29-30 noiembrie, 2010, ASEM, Chișinău, 2010. p. 257-260.

112. European Early Stage Market Statistics Fueling Europe's Growth The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players, 2015, https://gallery.mailchimp.com/8f90dd396bad20a5c6540194d/files/Early_Stage_Market_Statistics_2015.pdf (vizitat 01.09.2016).
113. Zhang B et al. Sustaining Momentum, The 2nd European alternative Finance industry report, Cambridge, 2016. <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/sustaining-momentum/#.WA3nvsmWHBI> (vizitat 22.09.2016).
114. Kim C., Moborn R. Blue Ocean Strategy, Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, Harvard, 2005, p. 101.
115. Lawton K., Marom D. The Crowdfunding Revolution: Social Networking meets Venture Financing. New York, 2010. p. 238 <https://www.amazon.com/Crowdfunding-Revolution-Networking-Venture-Financing/dp/1456334727> (vizitat 22.01.2016)
116. How peer to peer lending works. <http://eurocrowd.org/2014/07/23/peer-peer-landing-works/> (vizitat 14.08.2016).
117. Benkler Y. The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom. London: Yale University Press, 2006. 404 p.
118. Howe J. Crowdsourcing: Why the power of the crowd is driving the future of the business. Hardcover, 2006. p. 304 http://crowdsourcing.typepad.com/cs/2006/06/crowdsourcing_a.html, (vizitat 18.07.2013).
119. The Global Innovation Index Report. <https://www.globalinnovationindex.org/> (vizitat 12.05.2015).
120. Hotărâre cu privire la aprobarea Strategiei inovaționale a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate”. Nr. 952 din 27 noiembrie 2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 06.12.2013, nr. 284-289, art. 1063.
121. Raportul de monitorizare a pieței obiectelor proprietății industriale pentru anul 2014, AGEPI. http://www.agepi.gov.md/pdf/public_consultation/rmp_opi_2014.pdf (vizitat 17.12.2014).
122. Baseline study for the UNDP Project „Innovative business development for local sustainable economic growth”.
123. Doga-Mîrzac M. Gestiunea sistemului de finanțare a businessului mic și mijlociu în contextual dezvoltării proceselor economice. Teză de dr. hab. în econ. Chișinău, 2015. p. 185.

124. Clarysse B., Heirman A., Degroef J. An Institutional and Resource based Explanation of Growth Patterns of Research Based Spin-offs in Europe, 2000. In: *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College, 2001, p. 545-559.
125. Helm R., Mauroner O. Success of research-based spin-offs. State-of-the-art and guidelines for further research, 2007. <http://www.springerlink.com/content/182627531271530m/fulltext.pdf> (vizitat 12.08.2016).
126. Mustar P., Wright M., Clarysse B. University spin-off firms: lessons from ten years of experience in Europe. In: *Science and Public Policy*, 2008, vol. 35, no. 2, 2008, p. 67-80.
127. Shane S. *Academic entrepreneurship. University Spinoffs and Wealth Creation*. Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing Inc., Northampton, MA, USA, 2005. p. 352.
128. Mustar P. Spin-Off Enterprises: How French Academics Create Hi-Tech Companies: The Conditions for Success and Failure. In: *Science and Public Policy*, 1997, no. 24(1), p. 37-43.
129. George G., Zahra S., Wood D. The effects of business-university alliances on innovative output and financial performance. In: *A study of publicly traded biotechnology companies*, *Journal of Business Venturing*, 2002, no. 17(6), p. 577-609.
130. Dahlstrand, A. Growth and Inventiveness in Technology-Based Spin-Off Firms. In: *Research Policy*, 1997, no. 26(3), p. 331-344.
131. Pérez, M., Sánchez A. The development of university spin-offs : Early dynamics of technology transfer and networking. In: *Technovation*, 2003, no. 23(10). p. 823-831.
132. Mazurkiewicz A. s.a. Research-Based Spin-Off Creation Models in Polish Economic Conditions. In: *Institute for Sustainable Technologies – National Research Institute (ITeE-PIB)*, Radom, Poland, p. 632-634, http://www.programstrategiczny-poig.itee.radom.pl/pliki/u_wnuk_research_based_spin_off.pdf (vizitat 12.08.2016).
133. OECD Science and Innovation Policy, Key Challenges and Opportunities, Meeting of the OECD Committee for Scientific and Technological Policy at Ministerial Level. Paris, 2004, 56 p.
134. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012. Highlights. Paris: OECD Publishing, 2012, 8 p. <http://www.oecd.org/sti/sti-outlook-2012-highlights.pdf> (vizitat 17.05.2015).

- 135.The Global Innovation Index Report. <https://www.globalinnovationindex.org/> (vizitat 12.05.2015).
- 136.Crepon B., Duguet E., Mairesse J. Research, Innovation and Productivity. An Econometric Analysis at the Firm Level. In: Economics of Innovation and New Technology, 1998, p. 42-46.
- 137.SME access to finance in the new member states, Analytical Report. In: Flash Eurobarometer, 2006, nr. 184. 145 p. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl184_en.pdf (vizitat 17.05.2010).
- 138.Hotărârea Guvernului cu privire la aprobarea Programului de atragere a remitențelor în economie „PARE 1+1”, pentru anii 2010-2018. Nr. 972 din 18.10.2010. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 211-212, art Nr : 1091.
- 139.Raportul anual Privind implementarea Programului de atragere a remitențelor în economie “PARE 1+1”, ODIMM, 2015 <http://odimm.md/files/rapoarte/Raport%20PARE%202015.pdf>
- 140.Chizhevsky D., Demianiuk M. GEO Decentralized credit network, Technical approaches overview.
- 141.Cerbușca (Dron) V. Considerații cu privire la inovații prin prisma sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. În: Conferința Științifică Internațională “Potențialul de finanțare al pieței financiare nebankare și perspectivele dezvoltării acesteia”, 27-28 noiembrie 2015, ASEM, Chișinău, p.134-139, 0.44 c.a.

ANEXE

Anexa 1. Evoluția capitalului și antreprenoriatului din antichitate până în perioada modernă

Perioada	Esența capitalului	Esența antreprenoriatului
Vechiul Regat babilonian	Codul lui Hammurabi	Era sprijinită proprietatea privată, libera inițiativă, comerțul / vânzătorii ambulanți.
	Capitalul este susținut și promovat	Afacerile se dezvoltă
Societatea antică evreiască	Vechiul Testament reglementa mijloacele de existență, proprietate, schimb, sclavie	Se cultivă individualismul economic, spiritul comercial și de întreprinzător.
	Capitalul este susținut și promovat	Afacerile se dezvoltă
Grecia Antică Aristotel (384-322 î.Ch) „Politica” și „Etica nicomachică”	Bogăția se obținea din: comerț exterior, împrumutul cu dobânda, munca salariată, vânzarea muncii pe bani. Primele abordări teoretice privind conținutul capitalului sub forma noțiunii de bogăție: „economia - bunuri materiale necesare gospodăriei casnice, limitate de nevoile de consum și de folosință ale oamenilor” și „chrematistica - bogăție sub formă bănească, bazându-se pe schimb și urmărind acumularea de bani”.	Afacerile erau în floare: agricultura, creșterea animalelor, pescuitul, vânătoarea. Comerțul era o activitate nenaturală de obținere a bunurilor era condamnată, dar schimbul în sine era acceptat, întrucât se considera a fi un mod natural de diversificare a nevoilor. Bani sunt un produs al schimbului de mărfuri, un mijlocitor al acestuia.
	Capitalul este susținut	Afacerile se dezvoltă
	Termenul capital (sec. XI-XII) avea sens de fond, stoc de mărfuri, bani aducători de venituri (dobânda), bogăție, averi bănești, valoare, fonduri. Teoria capitalului este privită prin prisma bogăției: fiecare om trebuie să dispună potrivit scării sociale. Se acceptă ideea de credit bănesc, cu un nivel ridicat al dobânzilor. Bani erau instrumente ale circulației mărfurilor.	A apărut societatea în comandită simplă, care unea capitalul nobililor, militarilor, clerului cu priceperea negustorilor. Era deosebire dintre munca intelectuală, de caracter nobil și munca fizică, aceasta fiind baza împărțirii societății. Era condamnat comerțul, cămătăria, luxul, profitul exagerat. Câștigul - rezultatul muncii și nu a manevrării banilor.
Evl Mediu Toma d'Aquino (1225-1274) „Summa Theologie”	Capitalul este condamnat	Afacerile sunt în regres

Mercantiliști Stafford W, Th. Mun, Montchrestien, J. B Colbert, A. Serra G. Botero ș.a.	Capitalul comercial, acumularea de capital bănesc, profitul - scop al activității comerciale și ca rezultat al schimbului neechivalent pe piețele externe, precum și bogăția socială sub formă de bani confecționați din metale prețioase.	Comețul extern contribuie la acumularea de capital, prin diferența dintre prețul de vânzare și prețurile de achiziționare a mărfurilor. Scopul – acumularea de capital sub forma banilor-aur.
	Capitalul este limitat, provine din comerț extern	Afacerile stagnează, se dezvoltă doar cele bazate pe comerț extern
Fiziocrații, Francois Quesnay (1694-1774) A.R. Turgot (1727-1781)	Capitalul este redirecționat din sfera circulației mărfurilor în cea a producției. Capitalul este împărțit în avansuri inițiale (capital fix) și avansuri anuale (capital circulant). Capitalul nu e doar bani, ci participarea la producerea de valori și profit. Separarea producătorului de mijloacele de producție este premisă a apariției capitalului modern bazat pe munca salariată. Produsul net - dar al pământului, nu se oferă fără muncă.	Bogăția poate fi creată numai în sfera producției, adică în agricultură. El a privit producția ca pe un proces într-o derulare continuă, care nu se limitează doar la circulația mărfurilor și cea a circulației banilor. Tabloul economic a lui Quesnay F. are și unele neajunsuri atunci când se referă la muncitorii din industrie ca fiind neproductivi (clasa sterilă).
	Capitalul provine din agricultură	Afacerile sunt dezvoltate în agricultură
Liberalismul economic clasic Adam Smith (1723-1790) - “Avuția națiunilor” David Ricardo	Capitalul unei țări este identic cu cel al tuturor locuitorilor săi și cuprinde: (a) bunurile necesare consumului imediat sau pe termen lung ce nu aduc nici un profit (hrană, casă de locuit); (b) capitalul fix, care aduce venit sau profit (unelte de lucru, clădiri de producție, aptitudini (capital uman)); (c) capitalul circulant, care produce un venit numai dacă circulă.	“Bogăția - bunurile necesare pentru traiul oamenilor, fiind alcătuită din produsul imediat al acestei munci și din ceea ce se cumpără cu acest produs de la alte națiuni”. Bogăția se acumulează din munca productivă plătită din capital, se concretizează în obiecte materiale, aduce profit /spor de valoare peste cheltuielile producției.
	Capitalul este redefinit și extins	Afacerile industriale se dezvoltă

Sursa: elaborat de autor

Exemple de bunuri noi sau semnificativ îmbunătățite

- Înlocuirea unor materii prime cu altele având caracteristici îmbunătățite (de ex. textile respirabile, amestecuri ușoare și rezistente, materiale plastice nepoluante);
- Introducerea unor componente noi sau îmbunătățite la liniile de produse existente (de ex. sisteme de frânare ABS, sisteme navigabile GPS în echipamentul de transport, aparate foto încorporate în telefoane mobile, sisteme de fixare pentru îmbrăcăminte etc.);
- Echipament care are încorporat un software (program de calculator) ce permite utilizarea mai prietenoasă sau mai comodă, ca de ex. aparate de prăjit pâinea care se opresc automat când se prăjește pâinea sau sisteme GPS care identifică locația diferitelor magazine sau service-uri;
- Adăugarea unor funcții noi: de imprimare față-verso, faruri de bicicletă care pot fi reîncărcate cu port USB.

Exemple de servicii inovative

- Îmbunătățirea accesului clienților, cum ar fi servicii de preluare și predare a mașinilor închiriate;
- Serviciul de abonare la DVD-uri (unde clienții care plătesc o taxă lunară pot comanda un număr prestabilit de DVD-uri prin internet cu livrare prin poștă la domiciliu și returnare printr-un plic pretimbrat);
- Introducerea pentru prima dată a serviciilor pe internet cum ar fi: banking, sisteme de plată pe bază de chitanță, plată electronică și achiziționare de bilete de avion sau bilete de teatru, rețea de site-uri sociale;
- Noi forme de garanție (de ex. o garanție extinsă pentru bunuri noi sau utilizate sau pachete de garanții cu alte servicii precum: cărți de credit, conturi bancare, carduri de fidelitate);
- Instalarea de sisteme de încălzire cu gaze în exteriorul restaurantelor sau la terasele cu bar sau instalarea unor ecrane video în avioane, autobuze sau trenuri.

Inovările de produs exclud: schimbări sau îmbunătățiri minore; actualizări de rutină; proceduri de control; schimbări sezoniere sau alte schimbări ciclice (ca de ex. liniile de confecții); modificările aduse unui produs la cererea unui singur client, dacă produsele similare, destinate altor clienți, rămân neschimbate; schimbări de design care nu alterează caracteristicile funcționale sau tehnice ale unui bun sau serviciu; simpla revânzare de noi bunuri și servicii cumpărate de la alte întreprinderi, cu excepția bunurilor și serviciilor dezvoltate și produse de filialele străine ale întreprinderii.

Exemple de metode inovative de producere de bunuri și servicii

- Instalarea unor tehnologii de fabricație noi sau îmbunătățite, cum ar fi echipament de automatizare sau senzori în timp real care pot regla procesele;

- Echipament nou necesar pentru produse noi sau îmbunătățite;
- Dezvoltarea producției asistată de computer sau altă tehnologie de îmbunătățire a capacităților de cercetare, cum ar fi echipament de bioimagistică;
- Procesare mai eficientă care reduce cerințele pentru consumul de materiale și energie pe unitatea de produs rezultat.

Exemple de metode inovative logistice, de furnizare și de distribuție

- Introducerea unui cod de bare sau chip-uri RFID (Radio Frequency Identification) pentru a urmări materialele prin intermediul lanțului de aprovizionare;
- Sisteme de radio navigație prin satelit GPS (Global Positioning Systems) pentru echipament de transport;
- Răspuns automat furnizorilor care utilizează schimb de date electronice.

Exemple de activități inovative suport

- Introducerea unui software pentru identificarea rutelor de transport optime;
- Rutine noi sau îmbunătățite pentru sisteme de cumpărare, contabile, de întreținere.

Exemple de inovări de design și ambalare

- Design nou pentru produsele existente, cum ar fi card-uri cu memorie purtate ca bijuterii;
- Design nou pentru produse de consum, cum ar fi aparatele electrocasnice proiectate pentru apartamente foarte mici;
- Adaptarea ambalajului la piețe specifice (de ex. ambalaje diferite ale aceleiași cărți pentru copii și pentru adulți).

Exemple de inovări pentru promovarea produsului

- Împachetarea bunurilor și serviciilor existente în noi moduri pentru apariția pe diferite segmente de piață;
- Dezvoltarea de mărci pentru linii noi de producție;
- Utilizarea pentru prima dată a produsului prin lead-eri de opinie, celebrități sau grupuri particulare care sunt la modă sau organisme care se ocupă de trend-ul produsului;
- Utilizarea pentru prima dată a produsului realizată prin televiziune, prin cărți sau filme;
- Utilizarea pentru prima dată a rețelei de marketing viral sau social.

Exemple de inovări privind plasarea produsului

- Utilizarea pentru prima dată a vânzărilor în magazine care sunt accesibile numai deținătorilor de carduri de credit sau carduri de recunoștință;
- Utilizarea pentru prima dată a unui program mass-media pentru o anumită instituție (de ex. televiziune cu circuit închis pentru spitale, autobuze sau trenuri care conțin programe pentru stimularea vânzărilor);

- Utilizarea pentru prima dată a marketing-ului direct prin e-mail, telefon, sau poștă folosind o bază de date a clienților creată pe baza persoanelor individuale care vizitează website-uri pentru informare sau pentru a se bucura de o recompensă pentru ” utilizator sau cumpărător frecvent”;
- Utilizarea pentru prima dată a unui comerț cu amănuntul exclusiv, cum ar fi vânzarea produselor de marcă sfârșit de serie în magazine speciale.

Exemple de inovări pentru stabilirea prețurilor

- Stabilirea pentru prima dată a unor prețuri variabile în funcție de momentul achiziției sau după locația cumpărătorului;
- Utilizarea pentru prima dată a stabilirii prețurilor de penetrare sau a prețurilor cu strategie agresivă (loss leader- un produs vândut la un preț mic pentru stimularea prețurilor profitabile) pentru stabilirea cotei de piață și recunoașterea brand-ului;
- Prima utilizare a sistemelor de discount cum ar fi carduri de fidelitate.

Design - Toate activitățile de design se vor referi la bunuri și servicii noi sau semnificativ îmbunătățite, schimbările estetice ale bunurilor sau ambalarea acestora etc.

Design-ul de bunuri poate acoperi unul sau mai multe din următoarele aspecte ale obiectelor tri-dimensionale cum ar fi mobila, aparate electronice, vehicule de transport, echipament de preparare a hranei etc: 1) forma și aspectul; 2) caracteristici ergometrice; 3) ușor de folosit sau lizibil, cum ar fi poziția și aspectul conținutului informației, display-uri și 4) caracteristici de prețuri mici ale producției de masă care reduc costurile.

Design-ul de servicii este un concept relativ nou. Conceptul referitor la aspectul unui obiect este înlocuit de design-ul și amplasarea spațiilor, cum ar fi camere de hotel, restaurante, aeroporturi etc. Conceptul privind ușurința utilizării obiectelor este înlocuită de design-ul de website-uri sau de semnalizare și alte informații pentru orientarea persoanelor în aeroporturi, în gări, hoteluri etc.

New media reprezintă forme interactive de comunicare care utilizează internetul, inclusiv podcast-uri, RSS feed-uri, rețele sociale, mesagerie text, blog-uri, lumi virtuale etc. New media face posibil ca oricine să creeze, să modifice și să discute cu alte persoane folosind instrumente relativ simple, care sunt de obicei gratuite sau nu sunt scumpe. New media necesită un calculator sau un aparat mobil cu acces la internet.

Exemple de inovări în practicile de afaceri

- Stabilirea unor echipe formale sau informale de lucru pentru îmbunătățirea accesului și împărtășirea cunoștințelor între diferite departamente, cum ar fi cel de comerț, cercetare, producție etc.
- Introducerea unor standarde de control a calității pentru furnizori și subcontractori;

- Sisteme de furnizare de management pentru a optimiza alocarea resurselor de la sursele de intrare până la furnizarea finală a produselor;
- Prima introducere a unor stimulente pentru performanță individuală sau de grup;
- Prima introducere a teleworking-ului (o muncă practică de la distanță cu ajutorul calculatoarelor și telecomunicațiilor) sau a biroului “fără hârtie”.

Exemple de inovări organizaționale referitoare la organizarea muncii

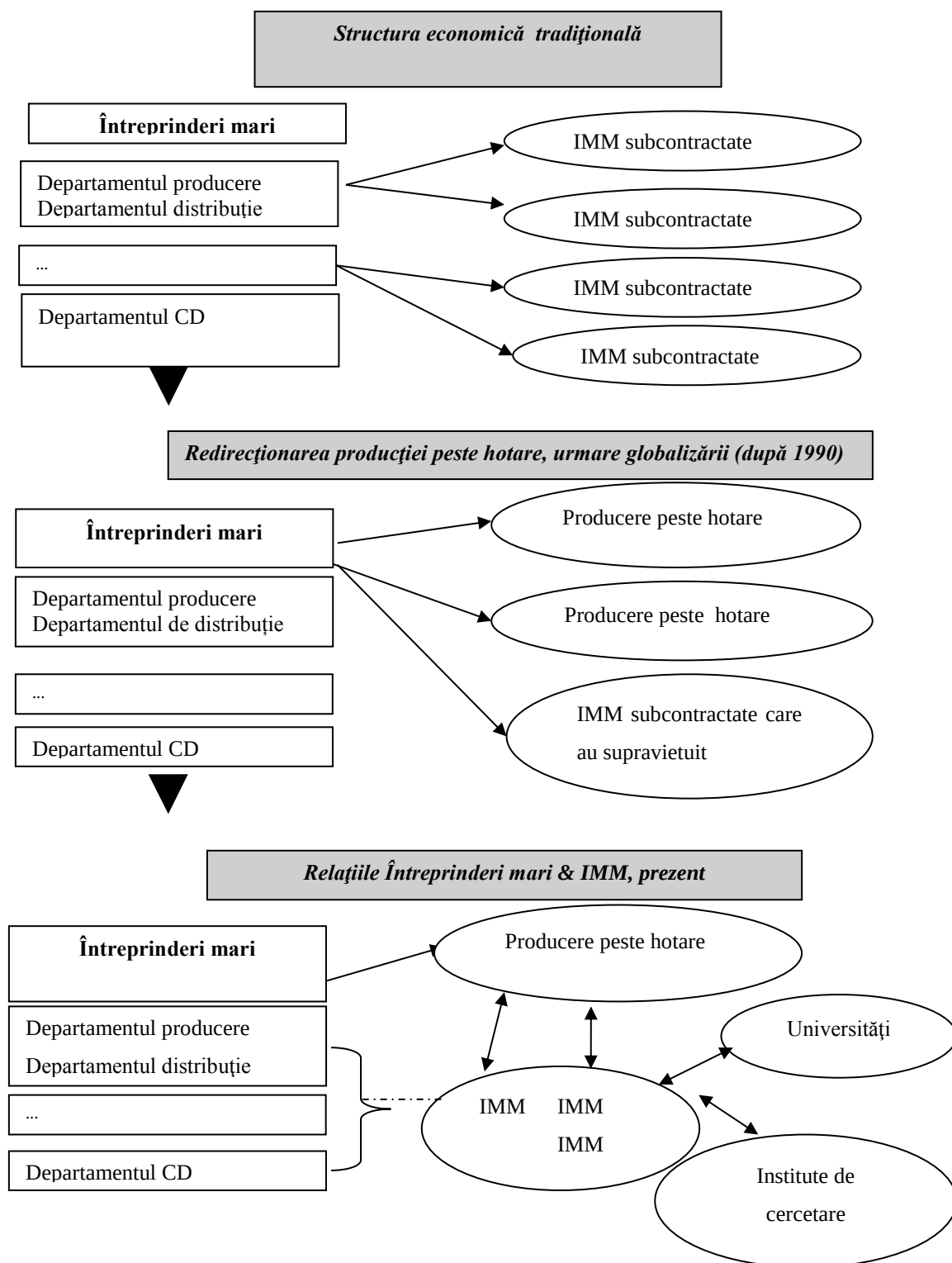
- Reducere sau creștere în structura ierarhică de luare a deciziilor;
- Schimbări în responsabilități, cum ar fi acordarea unui control substanțial și responsabilitate asupra proceselor muncii pentru personalul productiv, de distribuție sau vânzare;
- Introducerea Sistemului de Performanță Înaltă de Lucru (High Performance Work System-HPWS) caracterizat de o organizare holistică înfățișând structuri ierarhice plate, rotația locurilor de muncă, echipe auto-responsabile, multi-tasking (rularea mai multor programe informatice în același timp), o implicare mai mare a angajaților cu pregătire medie în luarea deciziilor și înlocuirea canalelor de comunicații verticale cu cele orizontale;
- Sisteme de formare profesională sau de instruire noi, cum ar fi video la fiecare stație de lucru a angajatului care înfățișează provocări în curs de desfășurare pentru întreprindere sau care furnizează informații referitoare la modernizarea calificării cu scopul de îmbunătățire a abilității angajaților în recunoașterea problemelor și în preluarea responsabilității;
- Crearea unei direcții noi, de ex. prin împărțirea managementului de marketing și de producție în două direcții sau alternativ, o schimbare pentru a integra direcțiile.

Exemple de inovări în relații externe

- Prima utilizare a unei surse de cercetare sau producție din afara întreprinderii dacă aceasta aduce o schimbare în modul în care fluxul activității este organizat în întreprindere;
- Prima utilizare a alianțelor care solicită personal care să lucreze împreună cu personalul din altă organizație, incluzând schimbările de personal temporar.

Inovările organizaționale exclud:

- Schimbări în strategia managerială nesemnificative;
- Introducerea unei noi tehnologii care este utilizată numai pe un departament al firmei (de ex. în producție). Acestea sunt de obicei inovări de proces;
- Simplele extensii ale schimbărilor organizaționale care au fost deja implementate în trecut sau în cadrul unui departament al întreprinderii.



Sursa. Japan's 2005. In: White Paper of SMEs, Agenția IMM, Japonia

Anexa 4. Caracteristicile sectorului IMM în statele Asiei

Țara	% IMM în total unități economice	Aportul sectorului IMM la dezvoltare
Thailanda	90%	asigură 65% din ocuparea forței de muncă și 47% din industria prelucrătoare cu valoare adăugată
Filipine	99%	contribuie cu 45% din ocuparea forței de muncă, 18% din valoarea adăugată din sectorul de producție.
Bangladesh		contribuie la formarea PIB industrial cu 50% și oferă locuri de muncă pentru 82% din totalul locurilor de muncă din sectorul industrial
Nepal	cca 98%	dețin peste 63% din segmentul cu valoare adăugată.
India		contribuția IMM-urilor la PIB este de 30%
Japonia	99,7%	și ocupă 80% din forța de muncă a țării.

Sursa. Elaborat de autor

Anexa 5. Segmentarea întreprinderilor micro, mici și mijlocii conform principalilor indicatori

Anexa 5 a. Clasificarea IMM în Uniunea Europeană

Indicatori	Întreprinderi din Uniunea Europeană		
	Micro*, %	Mici, %	Mijlocii, %
Unități	93	6	1
Angajați	29,2	20,4	17,3
Valoare adăugată	21,1	18,2	18,5

Sursa. Raportul anual al IMM europene [66], elaborat de autor

Anexa 5 b. Anexă. Clasificarea IMM din Japonia*

	Genul de activitate	Nr. angajaților (pers)	Capital (mil.Yen)	Nr. IMM
<u>IMM</u>	Producție	până la 300	până la 300	4 689 609 (99% din total întreprinderi)
	Comerț	până la 100	până la 100	
	Comerț	până la 50	până la 50	
	Servicii	până la 100	până la 50	

Inclusiv,

Microîntreprinderi	Producție	până la 20		4 102 169 (87% din IMM)
	Comerț en-gros,	până la 5		
	Comerț en-detail,			

Sursa. Japan's 2005. In: White Paper of SMEs, Agenția IMM, Japonia

* Clasificarea IMM japoneze are loc după genuri de activitate, fiind separate după criteriul forței de muncă și capitalului deținut

Anexa 6. Distribuția IMM din Statele UE, SUA, Japonia după principalii indicatori

State/ Indicatori	IMM		Angajați			Valoare adăugată	
	Număr (mil. unități)	% din total	Număr (mil. pers)	% din total	Per IMM	(tril. Euro)	% din total
UE	22,3	99,8	90	67,0	6,6	3,7	57,4
SUA	18,8	99,8	50	52	3,97	3,8	44,4
Japonia	3,9	99,5	33	86,6	7,1	- *	-*

* datele cu privire la valoarea adăugată a IMM nipone nu sunt disponibile.

Sursa. Raportul anual al IMM europene, elaborat de autor

Notă: În SUA și Japonia, întreprinderile mijlocii pot angaja până la 299 de angajați; în cazul SUA, datele pentru întreprinderile micro sunt ajustate prin includerea unor întreprinderi care nu sunt angajatori de la US Census Bureau, pentru a ține cont de persoanele fizice care desfășoară activități independente. Date pentru valoarea adăugată nu sunt disponibile pentru afacerile nefinanciare în cazul Japoniei

1. Dezvoltarea unui mediu favorabil întreprinzătorilor care să faciliteze crearea de IMM-uri, îndeosebi de către femei și imigranți, și care să încurajeze transmiterea întreprinderilor, în special a IMM-urilor familiale. Promovarea culturii antreprenoriale, îndeosebi prin constituirea de rețele ale întreprinderilor și prin schimburile de experiență. Statele membre trebuie să ia măsuri în domeniile învățământului, formării, fiscalității și asistenței pentru întreprinzători;
2. Sprijinul pentru întreprinzătorii cinstiți care doresc să reînceapă o afacere după un faliment. Încurajarea dezvoltării „politicii șansei a doua”. Statele membre trebuie să instituie programe de sprijin și să limiteze durata procedurilor de lichidare în urma unui faliment nefraudulos;
3. Elaborarea de norme în conformitate cu principiul „Gândiți mai întâi la scară mică”. Înainte de adoptarea unor noi norme, trebuie să se evalueze impactul acestora prin intermediul unui „test IMM” și să deruleze consultări cu părțile interesate. Trebuie să se prevadă măsuri specifice pentru întreprinderile mici și mijlocii în ceea ce privește obligațiile de informare și declarare.
4. Adaptarea administrațiilor publice la nevoile IMM și eliminarea obstacolelor administrative. Statele trebuie să recurgă într-o mai mare măsură la proceduri simplificate, la servicii administrative online și la sistemul ghișeelor unice. Acestea se angajează să accelereze procedurile de creare a întreprinderilor și de începere a activităților comerciale.
5. Adaptarea instrumentelor de care dispun autoritățile publice în materie de achiziții publice și acordare a ajutoarelor de stat. În acest sens se solicită elaborarea unui cod de bune practice, destinat autorităților contractante în materie de achiziții publice și ajutoarele de stat pentru IMM.
6. Accesul la diverse tipuri de finanțare, cum ar fi capitalul de risc, microcreditele sau finanțarea de tip mezanin. Astfel, se pune accent pe crearea condițiilor favorabile pentru investiții, în special la nivel transfrontalier. Statele vor lansa noi programe de stimulare, exploatând, în același timp, posibilitățile oferite de fondurile comunitare.
7. Adaptarea politicii pieței unice la caracteristicile IMM și îmbunătățirea guvernanței și vizibilității acesteia. IMM-urile trebuie să profite de oportunitățile oferite de piața comună, în special prin intermediul unor sisteme de brevete și de mărci comunitare. În plus, statele membre trebuie să asigure respectarea principiului recunoașterii reciproce și buna funcționare a rețelei SOLVIT.
8. Consolidarea potențialului de inovare, cercetare și dezvoltare al IMM, în special prin dobândirea calificărilor necesare de către întreprinzători și personalul acestora, prin regruparea întreprinderilor în clustere și prin coordonarea inițiativelor naționale.
9. Transformarea provocărilor legate de mediu în oportunități, în ceea ce privește producția și comercializarea bunurilor și a serviciilor.
10. Deschiderea IMM către piețele externe. IMM trebuie să fie sprijinite pentru a surmonta barierele în calea schimburilor cu țările terțe și, în special, cu piețele emergente.

Anexa 8. Programe europene pentru dezvoltarea IMM

Anexa 8 a. Programul COSME

Ce este COSME?	•programul UE pentru competitivitatea întreprinderilor și a IMM •pune în aplicare inițiativa în favoarea întreprinderilor mici (SBA) •reflectând voința politică a Comisiei de a recunoaște rolul central pe care îl dețin IMM în cadrul economiei UE.
Perioada de implementare	•2014–2020
Buget	•2,3 miliarde EUR.
Beneficii	•participarea la COSME oferă Moldovei acces la diferite proiecte, cum ar fi Rețeaua Europeană a Întreprinderilor (Enterprise Europe Network). •programul dezvoltă și sporește competitivitatea sectorului IMM, astfel contribuind și la implementarea cu succes a Acordului de Asociere. •Republica Moldova nu are acces la Programele din cadrul componentei “Acces la finanțare”.
Grup țintă	•antreprenorii, mai ales cei de la nivelul IMM-urilor, care vor beneficia de acces mai ușor la finanțarea afacerii lor •cetățenii care doresc să desfășoare activități economice independente și care se confruntă cu dificultăți în a înființa sau dezvolta propria afacere •autoritățile statelor membre, care vor fi mai bine sprijinite în eforturile lor de a elabora și pune în aplicare o reformă eficientă a politicilor de profil
Obiective generale	•îmbunătățirea accesului la finanțare pentru IMM-uri sub formă de participații și împrumuturi: •facilitate de participații pentru investițiile aflate în faza de creștere va oferi IMM-urilor finanțare de tip participații, rambursabilă și cu scop comercial, în principal sub formă de capital de risc, cu ajutorul unor intermediari financiari. •facilitate de acordare de împrumuturi, va oferi IMM împrumuturi directe sau prin alte modalități cu risc partajat puse la dispoziție de intermediari financiari pentru a acoperi împrumuturile. •îmbunătățirea accesului la piețe în interiorul Uniunii și la nivel global: •servicii de sprijinire a afacerilor orientate spre creștere economică, prin intermediul Rețelei întreprinderilor europene, pentru a facilita expansiunea afacerilor pe piața unică. •sprijin în afaceri IMM, în afara UE. •sprijin pentru cooperare industrială internațională, în special în vederea reducerii diferențelor dintre mediile de reglementare și de afaceri dintre UE și principalii săi parteneri comerciali. •promovarea spiritului antreprenorial: activitățile vor include dezvoltarea competențelor și atitudinilor antreprenoriale, în special în rândul noilor antreprenori, a tinerilor și a femeilor.
Impact	•programul va sprijini anual 39 000 de întreprinderi, ajutându-le să genereze sau să păstreze 29 500 de locuri de muncă și va lansa anual 900 de noi produse, servicii sau procese în materie de afaceri. Efectul de pârghie – oferirea de fonduri de până la 25 de miliarde EUR.

Fig. A 8.1. Programul COSME²

Sursa. <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme> (vizitat la 15.06.2016)

² La 29 septembrie 2014 Republica Moldova a devenit prima țară membră a Parteneriatului Estic ce a aderat la COSME

Orizont 2020 este noul program-cadru al UE pentru cercetători - cel mai mare program multinațional de sprijin pentru cercetare și inovare din lume. Pot participa cercetători de orice naționalitate, din orice domeniu de cercetare și aflați în orice etapă a carierei lor.

a) Grup țintă:

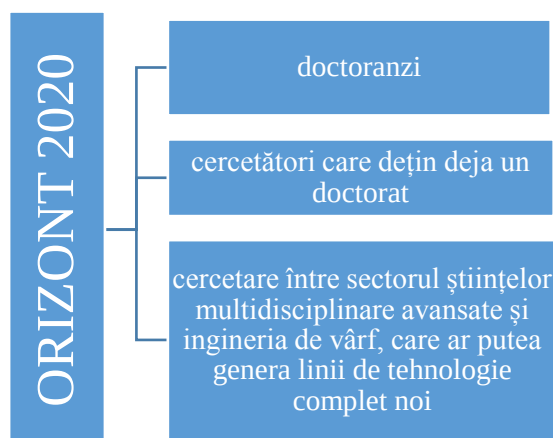


Fig. A 8.2. Grupul țintă al programului Horizont 2020

Sursa. <https://ec.europa.eu/easme/en/news/infographic-horizon-2020s-sme-instrument-nutshell> (vizitat la 15.07.2016)

b) Scheme de finanțare în cadrul Horizont 2020:

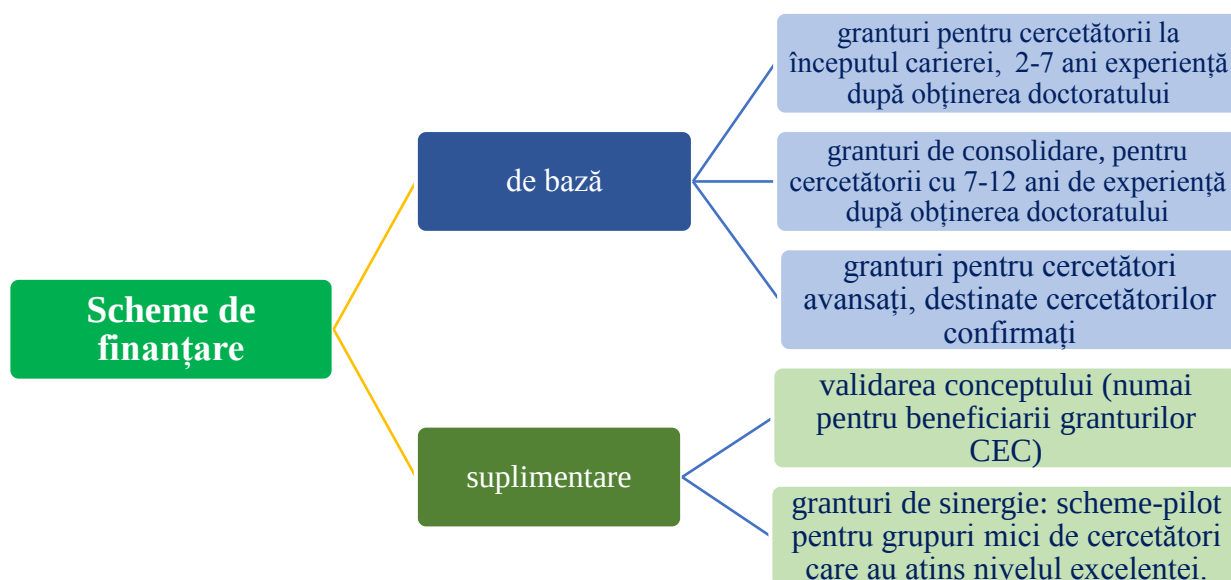


Fig. A 8.3. Scheme de finanțare în cadrul Horizont 2020

Sursa. <https://ec.europa.eu/easme/en/news/infographic-horizon-2020s-sme-instrument-nutshell> (vizitat la 15.07.2016)

c) Domenii ale Programului “Horizont 2020”:



Fig. A 8.4. Domenii ale programului “Horizont 2020

Sursa. <https://ec.europa.eu/easme/en/news/infographic-horizon-2020s-sme-instrument-nutshell> (vizitat la 15.07.2016)

Anexa 9. Cadrul legislativ ce vizează sectorul întreprinderilor mici și mijlocii
din Republica Moldova

1. Legea Republicii Moldova nr. 166 din 11.07.2012 privind “Strategia Națională de Dezvoltare: 8 soluții pentru creșterea economică și reducerea sărăciei”.
2. Legea nr. 206 din 07.07.2006 “Privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii”.
3. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 538 din 17.05.2007 “Cu privire la crearea Organizației pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii”.
4. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 685 din 13.09.2012 privind “Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020”, pag. 12.
5. PLANUL DE ACȚIUNI privind implementarea Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2015-2017. Prioritatea 2. Îmbunătățirea accesului IMM la finanțare

1.1. Obiectiv: *Dezvoltarea schemelor inovative de finanțare a IMM-urilor*

- 1.1.1. Atragerea asistenței financiare sub formă de granturi pentru dezvoltarea capacităților de producție ale întreprinderilor mici și mijlocii din sectorul rural
- 1.1.2. Cofinanțarea IMM-urilor prin acordarea de granturi în scopul creșterii competitivității și promovării produselor acestora pe piețele externe
- 1.1.3. Elaborarea, diversificarea și implementarea instrumentelor de suport financiar a antreprenoriatului inovativ (vauchere inovative)

1.2. Obiectiv: *Asigurarea eficientizării transferului de remitențe*

- 1.2.1. Continuarea procesului de atragere a remitențelor în crearea și dezvoltarea afacerilor prin implementarea Programului de atragere a remitențelor în economie ”PARE 1+1”

1.3.Obiectiv: *Atragerea liniilor de credit pe termen lung de la instituțiile financiare internaționale*

- 1.3.1. Atragerea liniilor de credit pentru finanțarea afacerilor mici și mijlocii prin intermediul Programelor: PNAET/PARE 1+1/Schema de Garantare a Creditelor a ODIMM/JNPGA
- 1.3.2. Finanțarea afacerilor în cadrul Componentei a II-a a „Programului Național de Abilitare Economică a Tinerilor (PNAET)”
- 1.3.3. Identificarea și implementarea schemelor și modelelor de investiții inovative (venture capital, crowdfunding și business-angels)

1.3.4. Extinderea gamei serviciilor financiare (sistemul pc-banking, internet-banking, mobile-banking, phone-banking, ATM (bancomat-banking) și sporirea competitivității în cadrul acestor servicii

1.4.Obiectiv: Dezvoltarea sistemului de garantare a creditelor pentru IMM

1.4.1. Elaborarea și implementarea schemelor eficiente de garantare a creditelor IMM-urilor prin preluarea bunelor practici din domeniu, inclusiv bazate pe remitențe

1.4.2. Organizarea campaniilor de mediatizare a avantajelor produselor de garantare pentru dezvoltarea afacerilor

1.4.3. Capitalizarea Fondului de Garantare de Stat a Creditelor în vederea asigurării accesului la credite a unui număr mai mare de IMM-

1.4.4. Îmbunătățirea mecanismului de garantare a creditelor pentru IMM-uri prin elaborarea Propunerii de Politici Publice cu privire la dezvoltarea sistemului de garantare a creditelor și preluarea practicilor internaționale. Monitorizarea impactului activității de garantare

Anexa 10. Categoriile de licențe pentru Asociațiile de Economii și Împrumut

Licența de categoria A	Se acordă asociației nou-create ai cărei membri sunt doar persoane fizice, fiind valabilă în limita unității administrativ-teritoriale de nivelul întâi în care este înregistrată asociația și nu acordă dreptul de instituire a filialelor și de deschidere a reprezentanțelor pe teritoriul unității menționate.
Licența de categoria B	Se acordă asociației nou-create sau asociației care deține licență de categoria A, ai cărei membri sunt doar persoane fizice, fiind valabilă în limita unității administrativ-teritoriale de nivelul al doilea în care este înregistrată asociația și acordă acesteia dreptul de a institui filiale și a deschide reprezentanțe pe teritoriul unității menționate.
Licența de categoria C	Se acordă asociației care a deținut în decurs de cel puțin un an licență de categoria B, ai cărei membri pot fi persoane fizice și juridice, valabilă pe întreg teritoriul Republicii Moldova și acordă asociației dreptul de a institui filiale și a deschide reprezentanțe în întreaga țară.

Sursa. Legea nr. 139-XVI din 21.06.2007, elaborat de autor în baza sursei

Anexa 11. Analiza SWOT a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova

Puncte forte	Puncte slabe
• Sunt flexibile și dinamice • Elaborează și implementează inovații. • Investesc în internaționalizare și export. • Beneficiază de competențe dobândite de către emigranții care și-au dezvoltat afacerile proprii. • Personal înalt calificat în sectorul TIC. • Forță de muncă cu abilități în cunoaștere a limbilor străine.	• Nivel scăzut al culturii antreprenoriale • Incapacitatea sectorului IMM de a se asocia și a purta un dialog eficient cu autoritățile publice. • Capacități reduse de a atrage fonduri le UE pentru dezvoltarea IMM inovative • Slaba cunoaștere a tehnicilor de acces pe piețe externe • Nivelul scăzut de competitivitate a IMM. • Insuficiența gajului • Interes scăzut de a dezvolta afaceri rurale.
Oportunități	Amenințări
• Dezvoltarea sectorului IMM este o direcție strategică pentru politica Guvernului. • Bază legislativă pentru dezvoltarea IMM este creată și îmbunătățită continuu. • Proceduri simplificate pentru înregistrare • Poziția geografică favorabilă a țării, situată între UE și țările CSI. • Regimuri de comerț favorabile (CSI, CEFTA, UE Turcia). • Acordul de asociere Republica Moldova – UE. • Accesul rapid la Internet.	• Existența conflictului teritorial. • Migrarea semnificativă, mai ales la tineri. • Presiune competitivă internațională. • Dependența energetică a țării. • Adaptarea lentă a sistemului educațional la cererea pieței forței de muncă. • Tendința de majorare a poverii fiscale. • Instabilitatea cadrului legislativ. • Conștientizarea insuficientă a importanței sectorului IMM de către instituțiile de stat. • Lipsa unei strategii privind avantajele competitive ale țării. • Lipsa unui Consiliu al IMM care să suțină și să apere interesele IMM.

Sursa: adaptat de autor în baza sursei [103]

Anexa 12 a. Chestionarul "Percepția antreprenorilor asupra accesului la finanțare"

Stimate antreprenor,

Vă rugăm să completați chestionarul de mai jos, care va contribui la evaluarea accesului la finanțare al IMM-urilor din republică. Vă informăm că datele vor fi utilizate în scop de cercetare și sunt confidențiale.

1. Întreprinderea DVS. are nevoie de surse de finanțare suplimentare?

Da	Nu
----	----
2. Care este scopul finanțării/creditului?

Inițierea activității întreprinderii	Procurarea mijloacelor fixe
Lansarea unui produs nou	Procurarea mijloacelor circulante
Extinderea pe piețe noi	Cercetare și Dezvoltare
	Alt scop
3. Care este suma necesară pentru finanțarea întreprinderii? _____
4. Care este metoda de finanțare cel mai des utilizată de întreprindere:

Creditul bancar	Împrumuturi de la prieteni și familie
Împrumuturi de la organizațiile de microfinanțare	investitorii informali (business angels)
Împrumuturi de la Asociațiile de economii și	Granturi/credite preferențiale
împrumut (AEÎ)	Fonduri europene
	Alte surse
5. Ce Vă determină să alegeți o anumită sursă de finanțare/credit?

Cele mai mici costuri	Neimplicarea finanțatorului în activitatea
Cele mai mici garanții/gaj solicitat	întreprinderii
Cea mai simplă și rapidă procedură de obținere	Nu am criteriu decisiv de selecție
6. Care este rezultatul ultimei solicitări de finanțare/credit?
☐ Ați obținut integral suma solicitată
☐ Ați obținut mai mult de 50% din suma solicitată
☐ Ați obținut mai puțin de 50% din suma solicitată
☐ Ați fost refuzat
7. Care este valoarea medie a finanțării/creditului obținut? _____
8. Apreciați gradul de accesibilitate a unei finanțări/credit?

Se obține foarte ușor	Se obține foarte dificil
Se obține ușor	Este imposibil să obții o finanțare
Se obține dificil	Nu mă pot pronunța
9. Care factor este mai important pentru a obține finanțare/credit?

Ideea de afaceri	Garantiile
Business planul	Istoria creditară
Echipa și experiența de business	
10. În ce caz ați accepta un investitor în întreprindere? (care să preia o parte din capitalul social al întreprinderii și să se implice în activitate)

Resurse financiare
Acces la piete noi
Acces la know-how

Acces la furnizori si clienti noi
Nu accept un astfel de investitor

11. Întreprinderea DVS. investește în cercetare / implementare de inovații?

Da

Nu

12. Considerați că Guvernul RM facilitează accesul la finanțare pentru antreprenori?

Da

Nu

Nu ma pot pronunța

13. Ce instrumente îmbunătățesc accesul la finanțare pentru antreprenori?

Garantii pentru credite

Facilitati fiscale pentru investitiile in
companii mici

Impozitare redusa

Sisteme de reglementare simplificate

Granturi petru afaceri

Vă rugăm să completați următoarele date despre întreprinderea DVS.

De cât timp activează întreprinderea DVS.?

Mai puțin de 1 an

De la 1-3 ani

Mai mult de 3 ani

În ce domeniu activează întreprinderea DVS.?

Agricultura

Construcții

Industrie/producere

Turism

Servicii

Alt domeniu

Câți angajați are întreprinderea DVS?

Până la 4 angajați

De la 20-49 angajați

De la 5-9 angajați

De la 50-249 angajați

De la 10-19 angajați

Care este cifra de afacere înregistrată în ultimul an?

Mai puțin de 100 mii lei

Între 3 mil. lei – 25 mil. Lei

Între 100 mii lei – 600 mii lei

Între 25 mil. lei – 50 mil. lei

Între 600 mii lei – 3 mil. Lei

Mai mult de 50 mil. Lei

Care este genul administratorului întreprinderii

Feminin

Masculin

Care este vârsta administratorului întreprinderii

Până la 35 ani

Mai mult de 35 ani

Vă mulțumim pentru timpul DVS.!

Anexa 12 b. Lista întreprinderilor și întreprinzătorilor chestionați:

1. SRL „Prodminac”
2. II „Cojuseanu Andrei”
3. II „Merenciuc Sergiu”
4. II „Rata Valeriu”
5. SRL „Comicom bio”
6. II „Tudor Loghin”
7. SRL “Anda”
8. SRL „Dasmoleiro”

9. Botnari Ion
10. SRL „Deea House”
11. GȚ “Nedelciuc Dorin Mihail”
12. GT „Hachi Ion”
13. GT „Lungu Nicolae”
14. SRL “Agrodominant”
15. SRL „Viomed Cord”
16. SRL „Vitaflor”
17. II „Zuzu Valeriu”
18. SRL „Happy Bunny”
19. SRL „Ammoditytes”
20. II „Lungu Constantin”
21. II „Onica Artur”
22. SRL „Badan”
23. Braga Olga
24. Caradja Alina
25. GT „Chisca Rodica”
26. SRL „Covimpack”
27. GT „Curecheri Vitalie”
28. SRL „Izoterm Service”
29. Dosca Vladislav
30. SRL „Europrodus”
31. GT „Gilca Stefan Ghoerghe s. Pănenșești”
32. SRL „Euroceramica”
33. GT „Grosu Artur”
34. GȚ „Iacub Ion”
35. GT „Ivanov Valeriu”
36. II „Marin Grigoras”
37. Nicorean Ion
38. SRL „Pâine albă”
39. SRL “Paticris”
40. Plugaru Victoria
41. SRL “Garden Service”
42. Rotaru Eugen
43. SRL “Sercud”
44. SRL „Migdal-Prim”
45. Tania Guroma
46. SRL „Tehconlux”
47. SRL „Termosuport”
48. SRL „Transrural”
49. SRL „Autoescorta”
50. SRL “Izvorul Bîcului”
51. Vasile Beșliu
52. GȚ “Dragnev Vasile Ion”
53. SRL „Vasilini”
54. SRL „Novacomimpex”

Anexa 13. Reglementarea și supravegherea fondurilor de garantare a creditelor

Se aplică legislația pentru instituțiile de credit	Reglementare specifică bazată pe supravegherea bancară	Reglementare specifică considerând FGC societăți financiare non-bancare	Control public	Fără o legislație de supraveghere prudențială
- Bürgschaftsbank - Socama - Siagi - Hitelgarancia - Bürg. Gesells. - Austrian Wirtschaftse - rvice	- SGR - SPMG	Confidis (Italia)	- Finnvera - Hitelgarancia - KredEx (Estonia) - Sowalfin (Belgia) - TESKOMB	- Fondul rural de garantare a creditelor, România - Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru întreprinderile mici și mijlocii, România

Sursa: Douette (2003)

Notă: pentru a-și atinge scopul de susținere a finanțării pentru entitățile sau sectoarele țintă, fondurile de garantare trebuie să prezinte încredere pentru instituțiile de credit cu care au convenție de colaborare. Diseminarea unei imagini amănunțite a activităților și a rezultatelor, completată de un control riguros (atât intern, cât și extern printr-un auditor independent), precum și printr-o reglementare și supraveghere prudențiale potrivite, reprezintă elemente care ar putea contribui într-o mare măsură la creșterea gradului de acceptare a garanțiilor oferite de FGC. Consolidarea încrederii sectorului bancar în aceste fonduri este cu atât mai importantă cu cât garanțiile angajate la nivel european ating sau depășesc de la 6 până la 10 ori fondurile proprii.

Tabelul reflectă faptul că modul în care este reglementată și supravegheată activitatea FGC diferă de la țară la țară. Acest lucru este generat inclusiv de faptul că fondurile de garantare sunt considerate fie instituții bancare, fie instituții financiare non-bancare.

Deosebiri funcționale dintre bănci și fonduri

Diferențele de forma de organizare a băncii și a fondului sunt evidente, structurile respective fiind persoane juridice diferite. Deosebirile funcționale, însă, în special la capitolul asigurării rambursării creditelor, sunt mai puțin evidente.

Una din ele rezidă în faptul că banca asigură rambursarea creditului prin intermediul gajului bunurilor debitorului, inclusiv ipoteca (gaj de imobil). În cazul în care debitorul nu-și respectă obligațiunile creditare și refuză să transmită în mod benevol bunul gajat, banca urmează să obțină o decizie judiciară privind comercializarea gajului, iar apoi să vândă bunul, în timp ce fondul de garantare achită imediat toată suma cauțiunii/fidejusiunii în numerar. Acest avantaj al fidejusiunii față de gaj devine important în condițiile unei subdezvoltări a piețelor de imobil și echipament, care, deocamdată, este caracteristică și pentru Republica Moldova. Astfel, datorită fondului, băncile obțin o modalitate nouă de reducere a riscurilor de creditare care este mai operativă și mai convenabilă pentru bănci în comparație cu gajul.

Instituția la care garantarea este singura activitate pe care o realizează, ar putea cunoaște mai bine decât banca situația într-un sector sau altul al economiei sau starea de lucruri pe piețele secundare ale bunurilor (pământ, imobil, echipament, tehnică etc.). Datorită specializării, fondul asigură o calitate sporită a evaluării riscurilor de creditare, fapt care reduce la minim erorile la selectarea clienților și, drept urmare, diminuează frecvența cazurilor de nerambursare. Acest efect al specializării permite fondurilor să colaboreze cu clienți de genul IMM, pe care băncile, de regulă, îi evită. Pe de altă parte, încheierea unor contracte de fidejusiune cu întreprinderile respective le deschide acestora accesul la sursele de creditare și împrumut.

Experiența diferitelor țări în domeniul reglementării și supravegherii fondurilor de garantare se caracterizează printr-o serie de trăsături. Cele mai importante tipologii sunt următoarele:

- Reglementarea și supravegherea se bazează pe legislația bancară, chiar dacă fondurile de garantare nu atrag depozite, ci folosesc resursele proprii în activitatea desfășurată. Principalele coordonate în exercitarea supravegherii se referă la analiza managementului riscului, cu accent pe solvabilitate. Acest indicator ce raportează fondurile proprii la activele ponderate la risc, este fixat la minim 8%, dar nivelul minim poate fi și mai restrictiv. Noul Acord de Capital (Basel II) va revizui fundamental calibrarea și ponderarea riscurilor, aducând lămuriri care permit o mai bună evaluare a fondurilor de garantare și de aici, o mai largă acceptare a garanțiilor de către instituțiile de credit. Basel II lărgeste aria garanțiilor acceptate și precizează condițiile necesare acceptării acestor garanții.

- A doua mare categorie privind reglementarea și supravegherea FGC are în vedere considerarea acestor entități în grupa instituțiilor financiare nebancare (Belgia, Italia). De exemplu, pentru cazul belgian, principalele prevederi de reglementare se referă la condiții de autorizare a fondurilor de garantare, criterii privind competența și independența conducerii, menținerea unei lichidități capabile să asigure acoperirea eventualelor pierderi ale debitorului garantat, solvabilitatea minimă, tehnici de previzionare a riscurilor, expunerea maximă din angajamentele de garantare. Fondul de garantare este obligat să furnizeze informații complete și precise supraveghetorului, iar acestuia i se conferă inclusiv drepturi legate de impunerea unui plan de redresare sau obligația de a fuziona sau de a lichida fondul în cazul unor dificultăți. În sistemele în care Guvernului i s-a conferit un rol important, reglementările special dublează prudența prin controlul realizat uzual de Ministerul de Finanțe. În Ungaria, AVHGA trebuie să depoziteze la banca centrală 20 milioane EUR. O retragere a acestor depozite semnalează o problemă de lichiditate a fondului de garantare. În Belgia (Sowalfin) și în Lituania, statul definește volumul garanțiilor pentru care acceptă responsabilitatea financiară: Sowalfin are un nivel maximal de 500 milioane EUR. Invega poate angaja statul până la maxim 8.7 milioane EUR (cifre aferente anului 2003). În Slovacia, dacă statul dorește reducerea sau creșterea capitalului SZRB, trebuie să ceară autorizare de la banca națională. Există un Comitet de Supraveghere (cu delegați de la trei ministere) responsabil cu buna organizare a fondului de garantare, cu executarea planului de audit intern, cu aprobarea raportului de audit extern. De asemenea, SZRB se supune legii bancare în privința responsabilității financiare pentru garanțiile date. Slovacia, Belgia, Lituania stabilesc o valoare maximă a garanțiilor acordate de un fond sub forma unui plafon.

Ca urmare, constatăm că practica a impus drept soluții pentru un control riguros și eficient al activității FGC trei paliere distincte de supraveghere: - controlul intern exercitat de fiecare FGC în funcție de normele proprii; - controlul realizat de un auditor extern specializat; - o supraveghere efectuată de autoritatea însărcinată în acest scop (autoritate care poate fi în principiu o bancă centrală, guvernul sau o instituție specializată).

Fonduri de garantare a creditelor - practica internațională

România. În scopul diminuării riscului din partea bancilor referitor la recuperarea propriilor plasamente, precum și a recuperării plasamentelor efectuate de clienții bancii sub forma depozitelor bancare, s-au înființat și sunt operante următoarele fonduri:

- Fondul de Garantare a Creditelor pentru Intreprinzătorii Privati.
- Fondul de Garantare a Creditului Rural.
- Fondul de Garantare a Depozitelor în Sistemul Bancar.

Fondul de Garantare a Creditelor pentru Intreprinzătorii Privati a luat fiinta în baza Hotarârii Guvernului nr. 463/1992, având drept scop principal susținerea agentilor economici cu capital privat și facilitarea accesului acestora la credite pe termen mediu si lung. Constituit sub forma unei societati pe actiuni, în temeiul Legii nr. 31/1990, Fondul se implică în activitatea de creditare prin intermediul garanțiilor suplimentare oferite solicitanților de credite pentru toate proiectele care îndeplinesc condițiile minime de profitabilitate. Concret, Fondul poate acorda garanții oricărui întreprinzator privat, în limita a 70% din valoarea nominală a creditului solicitat. Acordarea garanției de către Fond se realizează în condiții diferite, în functie de natura creditului (credite pentru investitii, credite pentru capital de lucru, linii de credit, credite pentru nevoi sezoniere, credite pentru export etc.) și presupune, în prealabil, întocmirea, de către solicitant, a unei documentații specifice.

După analizarea documentației, Fondul poate acorda garanții în limita maximă de 70% din valoarea creditului, iar partea ramasă neacoperita, respectiv 30% din valoarea creditului plus dobânda aferentă, va fi garantata de către client printr-o modalitate agreată de către banca creditoare. Acordarea garanțiilor de către Fond asigură dreptul acestuia de a urmări, împreună cu banca creditoare, destinația și modul de utilizare a creditului, stabilite inițial.

Fondul de Garantare a Creditului Rural este constituit și functioneaza ca societate pe acțiuni, având ca scop principal susținerea agriculturii românești și, în mod deosebit, a producătorilor privați din agricultură (cum sunt: fermierii privati, asociatiile de fermieri privati, societatile agricole sau societatile comerciale cu capital privat ce se ocupa cu exploatarea terenurilor agricole sau cresterea animalelor etc.). De aceea, Fondul facilitează accesul la finanțarea prin credite a acestor categorii de producători în scopul asigurării de resurse financiare necesare demarării activității, dotării tehnice etc.

În cazul acestui Fond limita de garantare este de 50% din volumul creditului solicitat băncii. Volumul de garantare de către Fond se stabilește sub forma unui plafon maxim, care se actualizează periodic. Documentația necesară pentru solicitarea acordării garanției de către Fond cuprinde:

1. solicitarea de garantare (din partea creditorului);
2. dosarul de creditare (întocmit conform normelor proprii de lucru a băncii creditoare);
3. declarația solicitantului de credite (conform unor proceduri specifice, prin care se admite accesul Fondului la bunurile creditate și documente).

După aprobarea solicitării de garantare, se întocmeste un contract între Fond și bancă, iar garanția oferită de Fond se diminuează odata cu rambursarea creditului pentru care a fost acordată inițial.

JAPONIA. Statul japonez susține sectorul IMM atât prin alocarea de resurse financiare prin credite, cât și prin acordarea de garanții instituțiilor financiare creditoare, în realizarea acestor obiective fiind instituite Corporația de Garantare a Creditelor (CGC) și Direcția pentru suplimentare a Creditelor în cadrul JASME. Fiecare din cele trei instituții publice de susținere a IMM satisfac cererea anumitor tipuri de întreprinderi. În acest context, este de menționat că NLFC, creată în 1949 cu capital de stat în proporție de 100%, deservește preponderent businessul mic și are 152 de filiale. JASME, fondată în 1953 cu 100% capital de stat, își are clienții printre întreprinderile mijlocii, deservindu-i în 61 de filiale. SCB, instituită în anul 1936, este o cooperativă de credit și suplimentează nevoile de finanțare ale clienților săi, a căror depuneri reprezintă 21% din totalul capitalului, restul fiind mijloace de stat.

Specificul instituțiilor sus-menționate este satisfacerea unei cereri mari de finanțare, dar cu valori destul de reduse. Astfel, mărimea unui credit acordat de către NLFC, care a acoperit 31% din piața destinată IMM, a fost de 9 de ori mai mic comparativ cu cel oferit de către băncile comerciale din regiuni, care, împreună nu dețin decât o cotă de 27% și, respectiv, de 32 de ori mai mic decât un credit acordat de băncile comerciale din orașe, a căror pondere constituie 13% din totalul creditelor. Finanțarea IMM are loc, preponderent, pe termen mijlociu, creditele acordate pentru 37-60 luni deținând 63%, fiind urmate de cele oferite pentru 31-120 luni cu o pondere de 26%, restul fiind împărțite între creditele pe termen scurt (până la 36 luni) cu 9% și, respectiv, pe un termen care depășește 121 luni – 2%. Concomitent, este important a sublinia că 65% din totalul creditelor sunt solicitate de microîntreprinderile care angajează mai puțin de 4 persoane, iar ponderea celor cu 5-9 salariați constituie 21% . Genul de activitate care domină solicitările de finanțare reprezintă serviciile (21%), fiind urmate de restaurante, hoteluri, baruri (20%), construcții (16%), industrie (14%), comerț (8%).

Analiza indică o predominare covârșitoare a creditelor solicitate de IMM fără a dispune de garanție (cca 90%). Întru satisfacerea acestor cereri, care, indubitabil, sunt respinse de orice instituție financiară, statul a instituit Corporația de Garantare a Creditelor. Istoria acestei organizații se regăsește în șocurile economice prin care a trecut Japonia în secolul precedent și a consecințelor suportate de IMM. Întru susținerea activității întreprinderilor și promovarea start-ups, au fost alocate fonduri din mijloace publice pentru acordarea împrumuturilor; ulterior, au fost stabilite cu strictețe funcțiile și oferite o serie de drepturi instituțiilor financiare; în final, fiind implementat un sistem care să maximizeze numărul și volumul creditelor acordate, oferind credibilitate IMM debitoare. Astfel, statul suporta pierderile instituțiilor în urma relațiilor cu IMM, ceea ce limita, totuși, oferta de finanțe.

Pentru a înlătura aceste deficiențe, a fost creat sistemul de garantare, Corporația de Garantare a Creditelor realizând, în prezent, 2 funcții:

6. acordarea garanțiilor instituțiilor financiare contra ricurilor legate de creditele acordate IMM;
7. asigurarea garanțiilor oferite (JASME asigură garanțiile sus-menționate).

Pentru IMM există 2 posibilități de a obține o garanție: prin intermediul instituției financiare sau direct de la CGC. Analiza dosarului de creditare este efectuată de către organizația care garantează, iar în cazul în care IMM este acceptată, atunci CGC ori emite certificatul de garanție, ori aranjează acordarea împrumutului la o instituție financiară.

Pentru garanția oferită, IMM achită comision, care variază de la 0-3% până la 1%. În cazul în care IMM nu-și respectă obligațiunile, atunci intervine CGC, care, ulterior, obține dreptul de a compensa pierderile din vânzarea întreprinderii.

Întru minimizarea pierderilor de activitate, CGC asigură garanțiile la JASME, în favoarea căreia sunt achitate prime. În cazul în care, CGC, în calitate de garantor, efectuează plăți de compensare a creditului, atunci 70-90% din această valoare este acoperită de JASME. Ulterior, după obținerea sumei menționate de la IMM, aceasta se transferă la JASME. În acest fel, statul asigură instituției de garantare o solvabilitate maximală, oferind IMM, în același timp, posibilitate de a satisface necesitatea de finanțare.

Austria

AustrianWirtschaftsservice (AWS)

Parlamentul austriac a adoptat recent un pachet de stimulare economică de 1 miliard de euro, care include măsuri de suport pentru economia austriacă și în special pentru IMM-uri. AWS participă la implementarea numeroaselor măsuri importante.

Mai întâi de toate, capacitatea de garantare a AWS a fost prelungită prin fonduri suficiente pentru a oferi garanții suplimentare cu un total de 400 de milioane de euro pe an. Aceste fonduri sunt direcționate de AWS prin existența produselor de garantare pentru creditele IMM-urilor, pentru promovarea inovațiilor în cadrul IMM-urilor, pentru microcredite și pentru investiții în Austria. AWS de asemenea și-a modificat, un anumit număr de produse pentru a facilita și mai mult IMM-urilor accesul la finanțare în contextul crizei financiare (AWS face uz de cadrul temporar cu ajutorul statului, prin urmare, modificările sunt valabile până la 31.10.2010):

- AWS la moment oferă garanții pentru „*podul de finanțare*” a IMM-urilor. Compania beneficiară trebuie să demonstreze raportul fondului propriu de cel puțin 8% pentru anii 2006 și 2007, precum și a unei datorii cu o perioadă de rambursare de maxim 15 ani. Valoarea garanției este direct legată de numărul de angajați. Pentru fiecare angajat, o fracțiune de garantare de 15 000 euro, se aplică până la un maxim de 2,5 milioane de euro. Garanția acoperă până la 80% din împrumut pe un termen de maximum 5 ani.

- Suma maximă la garanție individuală pentru creditele destinate capitalului de lucru pentru IMM-uri a fost majorată cu 2 milioane de euro, cu un termen de maximum 5 ani (anterior, valoarea maximă a creditului a fost limitată la 1 milion de euro).
- Suma maximă la garanție individuală pentru creditele destinate capitalului de lucru pentru tinerii antreprenori/start-up a fost majorată cu 480 000 euro (anterior, valoarea maximă a creditului a fost limitată la 300 de mii de euro).
- Mai multă flexibilitate în ceea ce privește garanții pentru micro-credite.
- Capital dublu – fondul de garantare: limită pentru fondurile proprii, care poate să dubleze a fost majorată de la 1,875 milioane la 2,5 milioane de euro.
- Fonduri proprii, finanțarea garanțiilor: Rata de acoperire pentru garantarea fondurilor proprii a fost majorată de la 50% la 75%. Valoarea totală a fondurilor proprii de finanțare pe care compania le primește de la unul sau mai mulți investitori nu poate depăși 2,5 milioane euro pe o perioadă de doisprezece luni.

Belgia: Sowalfin

În ultimul trimestru al anului 2008, guvernul Walloon a decis o serie de inițiative publice de a oferi IMM-urilor un sprijin financiar suplimentar pentru a face față crizei actuale. Multe dintre aceste măsuri sunt direcționate prin intermediul Sowalfin și prin companii afiliate, cum ar fi Sofinex (facilitarea exportului și importului) și Invests (companii de investiții).

Aceste măsuri vizează să mențină o relație stabilă și responsabilă între Sowalfin și sectorul bancar, și pentru a evita orice risc de criză a creditelor către IMM-uri care au o nevoie extrem de mare pentru capital de lucru, datorită achitării mai îndelungate.

Printre măsurile de combatere a crizei sunt și:

- Majorarea volumului garanției a Sowalfin de către guvernul Walloon, de la 450 milioane euro la 500 milioane euro.
- Acum, Sowalfin are dreptul de a garanta liniile de credit existente, atunci când trebuie să fie reînnoite. Acest nou instrument are o garanție maximă de acoperire de 50%, și se limitează la o sumă maximă de 500 000 euro în valoare totală pentru orice beneficiar (grup de companii). Acest nou instrument de garantare dispune de un buget total de 25 milioane euro în garanții (inclusiv „contra-garanții” similare eliberate de Socamut pentru companiile foarte mici, cu sume de garantare de mai puțin de 150 mii euro). Această măsură este planificată pentru o durată inițială de trei ani și ar putea fi reînnoită după analiză de impact a instrumentului.
- În cadrul Sofinex 40% sunt acționari și Sowalfin poate emite garanții pentru IMM-urile exportatoare sau pentru a investi în țări străine. Volumul total de garantare admisibilă a fost acum ridicată de guvernul Walloon de la 20 milioane euro la 50 milioane de euro (inclus în

volumul de garanție globală de 500 milioane euro). Mai mult decât atât, comisia de credit al Sofinex are dreptul să crească acoperirea garanției pentru creditele de export de la 50% la 75%.

- Până în prezent, IMM-urile participante ale companiei „Invests” au fost autorizate să investească până la 50% din finanțarea unei noi companii ca să-i dea un efect de pârghie mai mare de a atrage noi finanțări și, în special prin intermediul sectorului bancar. Noul set-up prevede că „Invests” acum poate acoperi până la 75% din finanțarea necesităților investiționale pentru următorii 3 ani, iar cele 25 % suplimentare din noile riscuri sunt garantate în mod automat de către Sowalfin până la 50%. În timp ce compania "Invests" a avut întotdeauna preferința de a oferi finanțare pe termen scurt, ea acum este autorizată să mărească oferta de finanțare pe termen scurt, în următorii 3 ani, de 1 milion de euro, care acoperă 100% din necesarul capitalului de lucru și la rate ale dobânzii similare cu cele practicate în sectorul bancar. În ceea ce privește participarea investițiilor, aceste operațiuni de finanțare pe termen scurt beneficiază de o garanție automată de 50% din parte Sowalfin. Liniile de credit existente, de asemenea, pot beneficia de o garanție sub condiția de a fi majorată cu cel puțin 25%. Acest tip de finanțare pe termen scurt va fi oferit cu prioritate clienților existenți ai companiei "Invests", care se confruntă cu dificultăți în accesarea finanțării bancare, sau celor care au restanțe în creștere.
- În afară de afaceri cu garantare, compania Sowalfin este de asemenea activă în domeniul de cofinanțare subordonată. În contextul crizei, activitatea de cofinanțare va fi deschisă în sectoarele unde Sowalfin nu a fost prezentă până acum, hoteluri, restaurare, cafenele, etc.
- În cele din urmă, SOWALFIN are un rol activ de intermediator. Această intermediere a început pragmatic la data de 1.01.2009 și în curând va fi oficializată și comunicată tuturor partenerilor.

Waarborsreselins of ParticipatieMaatschappii Vlaanderen (PMV) nv

Pentru a reacționa la criza financiară, Waarborgregeling a adaptat instrumente de garanție în trei moduri:

- Limita maximă pentru o garanție individuală a fost majorată de la 500 000 de euro la 750 000 de euro;
- Cererile de solicitare a garanțiilor personale au fost eliminate;
- Limita capitalului circulant a fost majorată. Acest lucru ar trebui să facă accesul mai ușor la împrumuturi pentru capital circulant, care este esențial pentru gestionarea zilnică a IMM-urilor în contextul actualei crize financiare.

Waarborgregeling presupune că cererea de solicitare a garanțiilor suplimentare va crește, ca urmare a crizei instituțiilor financiare, ceea ce va conduce la mai multe cereri de solicitare a garanțiilor din partea băncilor. Pentru a acomoda această evoluție, bugetul Waarborgregeling a fost majorat, atât pentru anul 2008 cât și pentru 2009 (170 milioane de euro pentru fiecare).

De asemenea, Waarborgregeling a creat noi produse și noi domenii de activitate. Independent de criză, compania a decis să emită garanții pentru contractele de leasing începând de la 01.07.2009 și totodată a început emiterea garanțiilor pentru companii mari. IMM-urile trebuie să activeze nu mai puțin de 6 ani și să aibă o istorie solidă. Ele nu trebuie să aibă pierderi și să nu fie în situații dificile.

Republica Cehă: *Czech-Moravian Guarantee and Development Bank (CMRZB)*

CMRZB este o bancă publică de dezvoltare care a primit o importantă finanțare din partea statului pentru a crește în activitatea sa de garantare peste intervalul de timp 2009 - 2010.

Într-adevăr, în luna februarie 2009, Guvernul Republicii Cehe a aprobat Planul Național de Anti-criză, precizând ca una dintre măsurile sale de finanțare suplimentară sa fie orientată spre schemele de garantare, pentru a sprijini și îmbunătăți accesul IMM-urilor la credite bancare.

De asemenea, Guvernul a decis să urgenteze plățile din fondurile structurale, unde au existat aproximativ 60 de milioane de euro disponibili, pentru garantarea creditelor investiționale, pentru finanțarea proiectelor, în special celor în producere și în construcții și să se concentreze asupra capacităților acestor fonduri pe anii 2009 - 2010.

În martie 2009, Guvernul a decis, de asemenea, să relanseze un suport sub formă de garanții pentru împrumuturile, care au drept scop procurarea mijloacelor circulante, care au fost suspendate în ultimul trimestru din 2008, alocând o sumă suplimentară de aproximativ 100 milioane euro pentru a sprijini IMM-urile care activează în sfera producerii și construcțiilor. Garanția măsurilor anti-criză se bazează pe utilizarea produselor de garantare standarde, care au fost întrebuințate cu succes pentru toate tipurile de industrii înainte de adoptarea Planului Național de Anti-criză. Finanțarea sporită a activităților de garantare a CMRZB a fost canalizată prin intermediul instrumentelor standarde de garantare a împrumuturilor, care au rămas neschimbate. Acestea sunt compuse din două tipuri de produse:

- Rata garanției crește până la 80% din mărimea creditul nerambursat;
- Rata garanției crește până la 70% din mărimea creditului și suma creditului maxim garantată este limitată la 5 milioane CZK (coroana cehă) pentru credite investiționale și până la 20 milioane CZK (coroana cehă) pentru creditele capitalului circulant.

De asemenea, CMRZB are o activitate importantă în domeniul de „împrumuturi subordonate” pentru IMM-uri.

Este de menționat, că suportul este disponibil pentru IMM-urile care activează numai în sfera producerii și construcției. Pentru alte sectoare, asistența a fost suspendată.

Estonia: *Credit and Export Guarantee FundKredEx (KredEx)*

În martie 2009, Guvernul Estoniei a adoptat un set de măsuri de susținere a economiei, cuprinzând majorarea plafoanelor de garantare a împrumuturilor, prin înființarea unei companii

de asigurare a creditelor și alocarea resurselor suplimentare din fondurile structurale europene, pentru diferite instrumente financiare directe cu o valoare de 76,7 milioane de euro și o finanțare suplimentară din partea Băncii Europene de Investiții (EIB) de 51,1 milioane de euro.

Modificări în ceea ce privește instrumentele de garantare a împrumuturilor:

- Refinanțarea altor împrumuturi este permisă pentru a ajuta companiile în obținerea creditelor pentru capital circulant, în cazul în care este nevoie de creștere;
- General, plafonul garantării de stat pentru de KredEx a fost majorat de la 51,1 milioane de euro - la 95,8 milioane de euro;
- În septembrie 2009, suma maximă de garantare pentru Start-Up va fi ridicată de la 31. 900 de euro la 47. 900 de euro;
- Suma garanției pentru un împrumut, leasing și garanție bancară - a fost majorată de la 1,02 de milioane de euro la suma de 1,9 milioane de euro pe companie.

Finanțare directă:

- „Succes bazat pe împrumuturi subordonate” - în plus față de creditele existente de tip *mezanin*, cu rata dobânzii fixă la finanțarea suplimentară de 25,6 milioane de euro pentru împrumuturi directe a fost acordată societăților comerciale. Suma creditului este de maxim 1,02 milioane de euro, care nu depășește de capitalul propriu al întreprinderii. Acest proiect a fost lansat în aprilie 2009.
- Limita de credit pe bază de proiect - împrumut pe termen lung oferit întreprinderilor cu proiecte unice. Creditul va fi acordat prin intermediul unei bănci pentru finanțarea proiectelor investiționale. Condițiile sunt similare cu creditele bancare regulate, dar cu durate mai lungi de rambursare. Valoarea maximă a creditului este de 1,9 milioane de euro pe companie. Acest proiect a fost lansat în mai 2009 printr-un acord de colaborare încheiat cu patru bănci din Estonia.
- Limita de credit pentru băncile comerciale - linie de credit pentru bănci este o combinație de resurse din fonduri structurale europene și din finanțarea suplimentară de pe piețele financiare pentru a oferi un credit cu dobândă mai favorabil pentru creditarea băncilor private.

Pentru companiile eligibile, un criteriu principal ar trebui să aibă cifra de afaceri la export (511 mii euro și minim 20% din cifra de afaceri) pentru utilizarea măsurilor de finanțare directă. Astfel, suportul nu este destinat direct pentru activitățile legate de exporturi, dar sunt stabilite niște criterii pentru a exclude companiile orientate spre piața internă.

Franța: *Federation Nationale des SOCAMA*

Federația Națională „des SOCAMA” - o rețea de garanție reciprocă, a semnat în anul 2008 contractul de intermediere financiară cu Fondul European de Investiții (FEI) pentru fereastra de Garantare pentru Programul de Competitivitate și Inovare (PCI).

SOCAMA a lansat două produse noi cu contra-garanții în cadrul MAP;

1. „Pret express” - fără obligația garanției personale;
2. „Pret express SOCAMA transmission – reprise”.

Pret express este un împrumut oferit de către „*Banques populaires*” și garantat de SOCAMA, pentru investiții în ceea ce privește modernizarea utilajelor, achiziționarea vehiculelor profesionale, precum și în alte scopuri de afaceri, cu excepția transferurilor în afaceri și start-up. Valoarea maximă a împrumutului este stabilită la 30. 000 de euro pe o perioadă de minimum de 36 de luni. Garanția personală a antreprenorului nu este solicitată.

Grecia: TEMPME

În decembrie 2008, ca răspuns la criza financiară, TEMPME adoptat un program nou cu scopul de a consolida lichiditatea întreprinderilor mici și de a contribui la menținerea locurilor de muncă. Acest program inovativ oferă 80 % garanție pentru creditele cu capital circulant pe o perioadă de până la 3 ani (fără gaj) și este viabil pentru toate IMM-urile, care au până la 50 de angajați.

În timpul primei faze a programului, care s-a încheiat în aprilie 2009, valoarea maximă a împrumutului putea ajunge până la 30% din cifra de afaceri medie în ultimii trei ani de finanțare, limitat la 350000 euro.

În afară de garanția de 80%, fără a fi necesar gaj suplimentar, TEMPME adițional a subvenționat costurile de finanțare a acestor împrumuturi, eliberând sarcina de interes a debitorilor. Peste 27 mii de IMM-uri au beneficiat de împrumuturi, care au fost aprobate, depășind suma de 3,2 miliarde de euro (garanțiile depășind peste 2,5 miliarde de euro).

În prezent, faza a doua a programului este pusă în aplicare, pentru a lucra la creditele cu capital circulant de până la 125 000 euro, cu rata dobânzii fixe. Această rată a fost rezultatul unei proceduri de negociere între TEMPME și sectorul bancar și este încă considerată subvenționată față de costul înalt la credite pentru afaceri.

În plus, în faza a doua, taxa anuală de garantare pentru TEMPME a fost redusă la 0,25% comparativ cu 1% în prima etapă. Până în prezent (24/8/2009), aproape 20 mii de IMM-uri s-au încadrat în program și au fost aprobate garanții în sumă de peste un miliard de euro (împrumuturi cu aproximativ 1,4 miliarde de euro).

Pentru a intra în acest program, procedura este simplificată, astfel, reducând și mai mult costul total pentru întreprindere și având posibilitatea de a aplica pentru un împrumut la orice bancă din țară.

Se estimează că, aproximativ 80 mii de întreprinderi mici vor beneficia de acest program.

Ungaria: AVHGA

AVHGA s-a orientat după reglementările europene în domeniul ajutorului de stat. În conformitate cu Regulamentul Comisiei (EC) nr 1857/2006 (cu privire la tratamentul ajutorului de stat pentru IMM-urile care activează în domeniul agriculturii), AVHGA a introdus un produs de garantare care poate fi

acordat pentru creditele acordate de către băncile comerciale în condițiile de piață (aceste împrumuturi nu sunt finanțate de stat). Obiectivele investițiilor trebuie să îndeplinească criteriile din Regulamentul Comisiei (EC) nr 1857/2006. Garanțiile sunt acordate pentru investiții în domeniul agriculturii și pentru a ajuta tinerii fermieri.

Noul produs este o îmbunătățire față de situația anterioară. Garanțiile pot fi acordate cu plafonul de 7500 de euro, până la 3 ani.

AVHGA, de asemenea, se bazează și pe *cadru temporar pentru măsurile de suport din partea statului*. Cadru permite acordarea ajutoarelor care nu depășește un numerar de 500 000 euro pe întreprindere. Sub acest cadru, garanțiile pot fi acordate cu o taxă mai redusă și cu un plafon de 200 000 euro pe o perioadă de până la 3 ani.

Pentru IMM-urile care activează în sectorul agricol, AVHGA acordă o reducere de 25% din taxa anuală de piață (această taxă este calculată prin metodologii care sunt acceptate de către Comisie). Garanția nu depășește 90% din împrumut dacă împrumutul nu depășește suma de 50 milioane HUF (forint ungar).

Criza financiară are un impact puternic asupra accesului la finanțare pentru IMM-uri, prin urmare, un număr de investiții care deja au primit susținere din partea Uniunii Europene nu pot fi realizate din cauza activității de creditare reduse.

Prin urmare, AVHGA pe de o parte a inițiat negocieri cu Agenția de Dezvoltare Agricolă în scopul de a ajuta IMM-urile cu informații despre accesul la finanțare, iar pe de altă parte intenționează să ajungă la beneficiarii finali în mod direct, ca să îi familiarizeze cu utilizarea și avantajele garanțiilor (Înainte, AVHGA a fost în relație directă numai cu instituțiile financiare și nu cu beneficiarii finali). Negocierilor finale cu Agenția de Dezvoltare Agricolă sunt în proces.

Italia: AssoConflidi

Cu două dispoziții adoptate în luna noiembrie 2008 și februarie 2009, statul italian a pregătit o serie de măsuri în favoarea IMM-urilor la accesul la credite. Instrumentele de garantare și în special cele pentru Fondul de Garantare a IMM-urilor, sunt proeminente printre aceste măsuri.

Fondul de garantare pentru IMM-uri este un fond public-național de garanții, care a fost instituit cu scopul de a îmbunătăți accesul IMM-urilor la finanțare.

Acest Fond a început să activeze din anul 2000, din start eliberând garanții direct către instituții financiare (acoperind de la 60% la 80% din tranzacțiile financiare) precum și la contragaranții ale Confidi, societăți italiene de garanții reciproce (mutuale) și la alte fonduri de garantare (care acoperă 90% din garanțiile emise de aceste entități pentru instituțiile financiare).

Dispozițiile guvernamentale:

- a contribuit la extinderea activității Fondului de Garantare a IMM-urilor pentru întreprinderile artizanale (anterior, activitatea a fost îndreptată exclusiv la întreprinderile din industrie la turism, comerț, servicii și agricultură);
- ridicând suma maximă a Fondului de Garantare a IMM-urilor, poate garanta pe întreprindere de la 0,5 milioane de euro până la 1,5 milioane de euro;
- refinanțarea Fondului de Garantare a IMM-urilor cu aproximativ 1. 500 milioane euro pentru perioada 2008-2012: aproximativ 240 de milioane de euro din acest buget sunt destinate pentru anii 2008 și 2009;

Confidi a fost evidențiată și susținută în mai multe moduri, prin diferite regiuni și autoritățile locale, ca un instrument fundamental pentru a ajuta IMM-urile italiene în perioada de criză.

Lituania: INVEGA

În februarie 2009, INVEGA a crescut rata de acoperire a garanției pentru creditele cu capital circulant de la 50% la 80%, cu scopul de a facilita accesul la finanțare pentru IMM-uri și de a îmbunătăți condițiile de dezvoltare în afaceri.

De asemenea, măsura nouă de garantare pentru IMM-uri aflate în dificultăți și companiile mari a fost lansată în temeiul Cadrului Temporar.

Schema notificată Comisiei Europene, îi permite fondului INVEGA să acorde până la 80 la sută, garanții în valoare totală de la 5 milioane LTL (6 1,44 milioane de euro).

În afară de garanții, INVEGA oferă, de asemenea, fonduri suplimentare pentru credite mici, care sunt emise în două etape. Suma totală alocată pentru această măsură este de 120 milioane LTL (34,75 milioane de euro): 20 milioane LTL (5,79 milioane de euro) au fost alocate pentru prima etapă din bugetul național, 100 milioane LTL (28,96 milioane euro) au fost alocate pentru a doua etapă din fondurile structurale ale UE (în conformitate cu normele JEREMIE).

Acest fond va acorda credite prin intermediul băncilor la întreprinderile micro, mici și mijlocii. Micro-creditele sunt acordate în condiții mai favorabile și la rate ale dobânzii mai mici decât cele aplicabile pe piață. În prima etapă, suma maximă de un micro-credit este 175 000 LTL (50 683 euro), în timp ce, în a doua etapă se ridică la 350 000 LTL (101 367 euro). În afară de aceasta, fondul INVEGA oferă un „Fond Deschis la Credite” (OCF), facilitatea (100 milioane LTL sau 28,96 milioane euro).

Această facilitate este implementată ca un *fond deschis la credite* cu până la 75 la sută cu co-finanțarea împrumuturilor intermediare financiare acordate IMM-urilor. Creditele pentru IMM-uri pot fi acordate pentru investiții și pentru capital circulant. Suma care poate fi co-finanțată din partea „Fondului Deschis la Credite” pentru un credit nu trebuie să depășească suma de 1 500 000 LTL (434 430 euro). Dobânda pentru creditele cu capital circulant vor fi compensate în

perioada de valabilitate a garanției, dar nu mai mult de 24 luni, iar dobânda la creditele investiționale - nu mai mult de 36 luni.

Turcia: KGF

Începând din septembrie 2008, KGF a adoptat politici financiare noi, într-un efort de adaptare a rambursării creditelor noi acordate în conformitate cu veniturile reduse din activitatea operațională a societăților cu neplată. KGF, de asemenea, a dat importanță sectorului IMM prin diminuarea nevoii de capital de lucru, pentru a spori diversificarea și maturitatea facilităților în tranzacțiile de garanții:

- Ca rezultat al crizei financiare, politica sistemului KGF de garanții a fost schimbată și băncile au fost orientate spre alocarea împrumuturilor cu minimum 3 ani maturitate și 1 an perioadă de grație, în loc o de credite pe termen scurt (1 an și mai puțin). Cererile de creditare de la alte bănci care nu au acceptat aceste condiții nu au fost tratate, însă, importanță a fost acordată reprogramării / restructurării creditelor în funcție de condițiile de garanție.
- Un alt pas realizat de KGF a fost stimularea băncilor, care nu doreau să se extindă prin creditarea sectorului IMM în perioada de criză, și nici prin acceptarea garanțiilor corporale, inclusiv ipotecare. În acest scop, întreprinderilor mici și mijlocii li s-a permis accesul la creditele bancare cu o garanție KGF, având la bază un garant de pro-rată între bănci și KGF și acordând prioritate băncii în caz de lichidare a garanției. Această colaborare a permis sistemului KGF de a împărtăși riscul băncilor. Un alt aspect, la care băncile sunt reticente este angajamentul de garanții prin imobil. KGF preluând garantarea cu imobil în conformitate cu scadența creditului și cu dreptul său de preempțiune a încercat, de asemenea, să asigure riscurile băncilor.
- Accentul a fost pus pe diversificarea surselor de garantare. Unele tipuri de garanții au fost neglijate de către sistemul bancar pentru o perioadă lungă de timp, cum ar fi gaj de mărfuri, gaj de întreprinderi comerciale etc. Acestea au fost tratate din nou ca garanții, în vederea facilitării accesului la finanțare a sectorului IMM, cu alte cuvinte, ca garanții insuficiente. În afară de aceasta, asigurându-se că creanțele companiilor cu corectabilitate mare au fost incluse în acoperirea asigurării și cambiile, de asemenea, au fost tratate drept garanții pentru operațiunile de împrumut.
- Un protocol special a fost semnat cu Agenția Internațională a Transportatorilor care vizează permisiunea de acces direct la credit, prin intermediul Eximbank turc cu garanție KGF și cu vehiculele proprii gajate. Până acum, exportatorul achita plata în avans către transportatori înainte ca acesta să acumuleze veniturile din export. Astfel prin promovarea creditelor Eximbank cu garanțiile KGF-ului, s-a redus capitalul de lucru necesar companiilor de export.

Anexa 15. Scheme de garantare a creditelor din Republica Moldova

Denumirea	Specificul activității
USAID / Trezoreria SUA - Prima schemă de garantare a creditelor din Republica Moldova	Obiectiv: oferirea de garanții la creditele acordate de un șir de bănci autohtone pentru IMM și producătorii agricoli. Condiții: acoperea maximum 50% din riscurile și pierderile potențiale reziduale pe portofoliu de credite a unor anumite bănci din Moldova. Rezultate: garantarea a 1,070 credite în sumă totală de 17M USD inițiate de 7 instituții financiare în perioada iunie 2000 – martie 2005. Schema era parțial subvenționată și funcționa în bază silențioasă, adică necunoscută pentru majoritatea împrumutaților finali. Băncile au constatat că această schemă este ușor de administrat, fiind complet bazată pe Internet.³ Folosind creditul de la sursele locale de finanțare a activităților de dezvoltare, un dolar de la Guvernul SUA putea să aibă un efect de pârghie de 50 dolari în credite⁴. <u>Mărimea medie a unui credit garantat este de 17,000 USD și garanția medie e de 8,500 USD.</u>⁵ Pierderea reziduală era împărțită 50/50, banca și USAID din start împărțind același risc, și astfel, posibilele pierderi.⁶
„GarantInvest” S.R.L - Societate interbancară de garantare a creditelor, creată în 2005 Fondatorii sunt 7 bănci, „Corporația de Finanțare Rurală” S.A., „ProRuralInvest”	Obiectivul de bază este prestarea serviciilor de garantare, care duc la sporirea volumului de creditare a IMM de către instituțiile financiare participante, calificate ca parteneri ale Societății de Garantare, prin completarea insuficienței de gaj lichid a debitorului cu garanțiile SG în favoarea instituțiilor financiare participante. Garantiile financiare: nu depășesc suma de 1.100.000 lei; reprezintă maximum 50% din valoarea creditului solicitat; garanția minimă ce se acorda este de 5.000 lei. Rezultate: Garantinvest a acordat 81 de garanții financiare în valoare totală de peste 15 mil. Lei, cu un portofoliul de creditare de 37 mil. lei. Costuri: garanții pe termen scurt - 3,0% anual din suma garantată., garanții la creditele investiționale -2,5% anual din suma garantată a creditului.

³ Fragmente din “Designing Loan Guarantees to Spur Growth in Developing Countries” de Paul L. Freedman, Consultant juridic al USAID - Copyright © 2004 by USAID, http://www.usaid.gov/our_work/economic_growth_and_trade/development_credit/designing_loan_guarantees.pdf

⁴ Fragmente din raportul USAID cu privire la Activitățile de Garantare a Creditelor din 2003, disponibil la http://www.usaid.gov/our_work/economic_growth_and_trade/development_credit/2003_year_in_review_508.pdf

⁵ Maxima totală de credite care poate fi asigurată conform facilităților 2 și 3 este de 23M

⁶ Schema USAID nu este o schema clasică de asigurare unde asigurătorul compensează în primul rând clientul și apoi încearcă să recupereze dacă este posibil pierderile rezultate ale acestuia.

„Microinvest” S.R.L - Organizație de microfinanțare Istoric: constituită în 2003	Obiectiv: de a contribui la înființarea și dezvoltarea IMM, stimularea inițiativei private, dezvoltarea economico-socială și creșterea nivelului de trai prin acordarea serviciilor de microfinanțare și consultanță. În afară de acordarea împrumuturilor și realizarea investițiilor „venture”, Microinvest oferă garanții pentru credite. În perioada-pilot, valoarea garanțiilor constituia 50% din suma creditului, termenul fidejusiunii nu depășea 3 ani, iar comisionul – de la 3 la 5% pe an.
„Corporația de Finanțare Rurală” S.A. - Organizație de microfinanțare Fondată în anul 1997	Corporația acorda credite numai asociațiilor-acționare, care ulterior efectuau recreditarea membrilor săi. Începând cu anul 2002 a inițiat activitatea de creditare directă a persoanelor juridice și fizice, de regulă fermieri și antreprenori rurali. Corporația este inclusă în Programul de Extindere a Creditării, inițiat și finanțat de USAID, care își propune dezvoltarea IMM și a gospodăriilor de fermieri. În cadrul Programului respectiv CFR a obținut o susținere financiară pentru garantarea creditelor acordate IMM și fermierilor, în valoare de 1 mil. USD.

Anexa 16. Cadrul legislativ și infrastructura privind inovațiile și finanțarea acestora

a. Cadrul legislativ privind inovațiile

1. Codul cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova - definește politica de stat în sfera cercetare-dezvoltare, inovare și transfer tehnologic ca fiind parte componentă a politicii de stat în domeniile social-economic, educativ și cultural, orientată spre dezvoltarea, coordonarea și stimularea activității în sfera științei și inovării, realizată prin generarea de noi idei și implementarea realizărilor tehnico-științifice;
2. Strategia națională în domeniul inovării pentru anii 2012-2020;
3. Legea cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare etc.

b. Instituțiile responsabile de dezvoltarea și promovarea inovațiilor:

1. Academia de Științe - instituție publică de interes național în sfera științei și inovării, coordonatorul plenipotențiar al activității științifice și de inovare, cel mai înalt for științific al țării și consultantul științific al autorităților publice ale Republicii Moldova.
2. Instituții de cercetare;
3. Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic (AITT);
4. Agenția de Stat pentru Proprietate Intelectuală;
5. Parcuri științifico-tehnologice („Academica” și “INAGRO”) și 1 incubator inovațional;
6. Universitățile;
7. ODIMM.

c. Finanțarea activității din sfera științei și inovării

Finanțarea este asigurată prin următoarele surse, procesele inovaționale fiind preponderent susținute prin stimulente directe:

- mijloacele bugetului de stat;
- mijloacele de la bugetele unităților administrativ-teritoriale;
- mijloacele proprii ale subiectelor activității din sfera științei și inovării;
- mijloacele organizațiilor interesate în activitatea din sfera științei și inovării;
- investițiile (donațiile, granturile etc.) persoanelor fizice și juridice, inclusiv străine;
- defalcările în proporție de 50% din sumele obținute din vânzarea patrimoniului nefolosit, inclusiv a imobilelor și alte surse legale.

Finanțarea sferei științei și inovării se realizează prin intermediul Academiei de Științe în temeiul Acordului de parteneriat. Conform Codului cu privire la știință și inovare, statul asigură finanțarea sferei științei și inovării în cuantum de până la 1% din PIB, cu specificarea anuală a acestuia în Acordul de parteneriat dintre Guvern și Academia de Științe a Moldovei.

Anexa 17. Incubatoarele de afaceri în Republica Moldova

Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic în colaborare cu Consiliul Suprem pentru Știință și Dezvoltare Tehnologică al Academiei de Științe și alte organisme au fondat în anul 2007 Parcul științific-tehnologic „Academica” și Incubatorul inovațional „Inovatorul”, în anul 2008 Parcul științifico-tehnologic „INAGRO” în domeniul ecologiei și agriculturii intensive, și în anul curent 2009 Parcul științifico-tehnologic “Micronanoteh” în domeniul microelectronicii și nanotehnologiilor. Legislația moldovenească permite crearea parcurilor de tip combinat sau a parcurilor virtuale. În legătura cu propagarea tot mai largă a Internetului și altor mijloace de comunicare imperativul plasării rezidenților într-un spațiu compact nu mai este valabil. Adică parcurile științifico-tehnologice și incubatorul de inovare sunt structuri virtuale de tip combinat, unde o parte din rezidenți este plasată în incinta acestora, iar o altă parte în zone la distanță, având asigurate condiții favorabile pentru amplasarea capacităților de producție. Astfel, indiferent de locul amplasamentului producției, rezidentul, în conformitate cu Regulamentul privitor la aceste structuri, este obligat să-și deschidă o reprezentanță în incinta parcului (incubatorului). Această exigență este generată de:

- necesitatea întreținerii legăturilor între rezidenți și serviciile parcului pentru desfășurarea activității antreprenoriale comune, pentru obținerea posibilității de a beneficia de un întreg pachet de prestații din partea reprezentanților acestor servicii;
- necesitatea ținerii sub control a activității rezidentului din partea administratorului parcului (incubatorului), care urmărește ca realizarea proiectului inovațional să fie conformă cu planul de afaceri adoptat, iar în activitatea sa antreprenorială rezidentul să respecte legislația în vigoare pentru monitorizarea sistematică a activității rezidentului. Administratorul desfășoară audituri periodice de verificare a operațiunilor economico-financiare ale acestuia. Însă funcția principală a parcului (incubatorului), după cum s-a menționat, este prestarea unui portofoliu vast de servicii variate rezidenților în procesul realizării proiectului inovațional. Așa cum prevede legislația, serviciile sunt prestate în condiții preferențiale cu tarife substanțial mai joase decât cele de piață. Serviciile parcului științifico-tehnologic (incubatorului inovațional) oferite rezidenților: chirie de spații, servicii de pază; dotare cu mobilier, tehnica de birou; asistență informațională; consultanță contabilă și servicii aferente; marketing inovațional; consultanță juridică, financiară și în afaceri; asistență consultativă, identificare de parteneri, investitori și creditori; servicii de personal.

Istoria dezvoltării incubatoarelor de afaceri în R.M. este foarte scurtă și datează cu sfârșitul anilor '90. La începutul anilor 2000, în Republica Moldova existau un șir de incubatoare de afaceri, care aveau statut de asociație publică, neguvernamentală, non-profit:

1. Asociația publică „Casa antreprenoriatului” cu sediul la Ungheni
2. Asociația publică ”ProAgroIndPrivat” (PAIP) din Hîncești;

3. Incubatorul de afaceri în cadrul școlii micului business din Cahul;
4. “ELIRI-INC” Incubator de afaceri din Chișinău;
5. Incubatorul de afaceri în cadrul Academiei de Studii Economice din Moldova, Chișinău;
6. Incubatorul de Afaceri “Impuls” din Bălți;
7. ALFA din Chișinău.

Primul incubator lansat în 2000, ELIRI INC - incubator inovativ, este la momentul actual un centru de incubare. La început trebuia să atragă resurse financiare pentru oferirea spațiului inițial menționat în planul de activitate, dar obiectivul dat nu a fost realizat din cauza lipsei de finanțare. Formal, exista o metodă de creștere a ideilor noi inovaționale care sunt vândute acelor companii care doresc să utilizeze aceste idei. În 2001, incubatorul de afaceri “IMPULS” din Bălți și-a început activitatea, fiind creat inițial în cadrul filialei Camerei de Comerț și a municipalității orașului. La momentul actual, este un incubator privat. Spre deosebire de ELIRI, acest incubator poate fi considerat un exemplu clasic care oferă un set întreg de servicii, cum ar fi: arenda spațiilor, servicii de secretariat, sala de conferință, cursuri de instruire, etc. Acest incubator a reorganizat spațiile unei foste întreprinderi industriale, cu asistența financiară din partea unui program german de cooperare tehnică (GTZ) și alte resurse străine. Are o suprafață de 600 m² și posibilitatea de arendare a oficiilor cu echipament și depozite.

În 2003 a fost construit incubatorul de afaceri din Cahul. Inițial, a fost un centru de incubare, care a oferit servicii de instruire pentru antreprenori și asistență în probleme de management a afacerilor, după care, ca un incubator virtual având acces limitat la dezvoltarea ramurilor noi. Este o organizație socială, persoană juridică și a fost susținut de Fundația Eurasia.

Un alt exemplu, este incubatorul de afaceri din cadrul “Casei Antreprenoriatului din Ungheni”. A fost fondat cu susținerea programului TACIS în 2004, cu o suprafață de 1200 m², 700 m² sunt pentru oficii. Partenerii incubatorului sunt autorități locale și structuri private, care cooperează la crearea mediului favorabil afacerilor.

Anexa 18. Programe Naționale de dezvoltare antreprenorială

Informație general	Activități
Denumire: Programul Național de Abilitate Economică a Tinerilor - PNAET Obiectiv: Promovarea tinerilor de a crea și dezvolta propria afacere Criterii de eligibilitate: tineri cu vârsta 18-30 ani; desfășoară activitate antreprenorială în zona rurală	Instruire antreprenorială Finanțarea afacerilor - credite până la 300 mii lei, componenta grant 40% Rezultate: susținerea sectorului real de producere, finanțarea procurărilor de echipamente și utilaje noi de producere. Finanțate peste 1600 de sub-proiecte în sumă totală de peste 470mil. lei⁷. Domenii: agricultură (92,5%), fiind urmată de sfera serviciilor (4,6%), industrie (2,87%). Impact: crearea 1278 întreprinderi, asigurarea 2390 locuri de muncă
Denumire: Programul-pilot de atragere a remitențelor în economie „PARE 1+1” / HG nr. 972 din 18.10.2010 Obiectiv: Mobilizarea resurselor umane și financiare ale lucrătorilor migranți moldoveni în dezvoltarea economică durabilă a Republicii Moldova prin stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii Criterii de eligibilitate: 6. cetățean al Republicii Moldova; 7. lucrător migrant din Republica Moldova sau rudă de gradul I – beneficiar de remitențe; 8. să intenționeze să lanseze o afacere proprie în Republica Moldova sau să dezvolte afacerea existentă;	Programul prevede consultații (Componenta I. Informare), Instruire (Componenta II Suport antreprenorial), un grant pentru inițierea sau dezvoltarea afacerii în sumă de până la 200 mii lei, în baza regulii „1+1” (Componenta III Finanțarea afacerii / Regula 1+1), Acordarea suportului post-finanțare (Componenta IV. Monitorizare post-finanțare) Rezultate: Remitențe investite din peste 39 state Peste 1000 persoane instruite în domeniul inițierii și dezvoltării unei afaceri Impact: În urma analizei contractelor de finanțare, semnate cu beneficiarii Programului, se constată următoarele: 247 întreprinderi sunt nou-create (49%); 147 de întreprinderi sunt create de femei (29,2% din total); 269 din beneficiari au vârsta până la 35 ani (53,3%);

⁷ Conform raportului privind implementarea PNAET, elaborat de DLC al Ministerului finanțelor, www.mf.gov.md

9. să poată confirma prin prezentarea documentelor justificative, proveniența mijloacelor financiare din munca desfășurată peste hotare.	- 233 de întreprinderi sunt create de lucrătorii migranți, care au muncit peste hotare, s-au reîntors în țară și investesc propriile economii în crearea/dezvoltarea propriilor afaceri. - Programul a contribuit la prevenirea migrației a cel puțin 271 de persoane, care beneficiază de remitențele transmise de rudele de gradul I.
Denumire: Incubatoare de afaceri Obiectiv: Promovarea creării de noi afaceri și dezvoltarea celor existente Criterii de eligibilitate: Întreprinderi nou-create sau întreprinderi existente	Un incubator de afaceri este o instituție specializată care oferă spațiu, asistență consultativă și financiară unor întreprinderi cu nevoi specifice: start-up, inovationale, create și gestionate de femei sau tineri, etc. Istoria dezvoltării incubatoarelor de afaceri în R.Moldova este foarte scurtă și datează cu sfârșitul anilor '90. La începutul anilor 2000, în Republica Moldova existau un șir de incubatoare de afaceri, care avea statut de asociație publică, neguvernamentală, non-profit

CERTIFICAT DE IMPLEMENTARE

eliberat dnei **VIORICA CERBUȘCA**, doctorand ASEM, facultatea „Finanțe”,
precum că rezultatele cercetărilor științifice au fost utilizate la elaborarea
**Politicii de stat în domeniul susținerii dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii din
Republica Moldova**

Prin prezenta, se confirmă faptul că, dna Viorica CERBUȘCA a participat activ la elaborarea
**Politicii de stat în domeniul susținerii dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii
din Republica Moldova**, fiind inclusă în grupurile de lucru privind elaborarea Strategiilor de
dezvoltare a sectorului IMM pentru anii 2004-2006, 2006-2008, 2009-2011, 2012-2020.

Menționăm că, dna Cerbușca a fost implicată, în special, la elaborarea și implementarea activităților
ce țin de componenta „Facilitarea accesului la finanțare al IMM-urilor”. În scopul realizării
obiectivelor acestei Componente, dna Cerbușca a elaborat și implementat Programul-pilot de
atrageră a remitențelor în economie „PARE 1+1”, aprobat prin HG nr. 972 din 18.10.2010, precum
și a fost responsabilă de îmbunătățirea Conceptului de activitate al Fondului de Garantare a
Creditelor, gestionat de ODIMM.

Contribuția personală a dnei Viorica Cerbușca în elaborarea activităților sus-numite a constat în
următoarele:

1. A fost propus scopul, obiectivele și principiile generale ale politicii de stat de susținere a
dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, componenta de facilitare a accesului la
finanțare al IMM-urilor; argumentate etapele, identificate posibilele riscuri și efectele pozitive
scontate de la realizarea politicii de stat respective.
2. A fost elaborat mecanismul susținerii dezvoltării IMM prin intermediul facilitării accesului la
finanțare, care include dezvoltarea cadrului legislativ; elaborarea suportului științifico-
metodologic; analiza practicii internaționale;
3. A fost promovată ideea de inovație în finanțarea IMM, pe de o parte și, promovarea finanțării
afacerilor inovative, pe de altă parte.

Contribuția dnei **Viorica Cerbușca** este pozitiv apreciată de către Ministerul Economiei al
Republicii Moldova, propunerile acesteia regăsindu-se în Politica de stat de susținere a dezvoltării
sectorului IMM, având, concomitent, un interes științific sporit.

Dr., conf. universitar.
Șef, direcția politici de dezvoltare
a întreprinderilor mici și mijlocii și comerț



Valentina VEVERIȚA



Certificat de implementare

a rezultatelor științifice în cadrul tezei de doctor
la specialitatea 08.00.10. „Finanțe; monedă; credit” cu tema
„Oportunități de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova.
Specificul întreprinderilor inovatoare”,
elaborată de Viorica Cerbușca

Ca urmare a analizei temei „Oportunități de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova. Specificul întreprinderilor inovatoare”, elaborată de Viorica Cerbușca, considerăm că lucrarea nominalizată constituie rezultatul unei cercetări științifice complexe cu un caracter sporit de originalitate și inovație.

Importanța cercetării este determinată de necesitatea abordării științifice a subiectelor ce țin de îmbunătățirea accesului la finanțare al sectorului IMM, precum și elaborării unor modele de finanțare a IMM, adaptate la condițiile Republicii Moldova.

Valoarea practică a tezei rezultă din modelele elaborate de autor, concluziile și recomandările propuse, implementarea cărora urmează să îmbunătățească accesul la finanțare pentru IMM.

Contribuția semnificativă a cercetării efectuate de autor derivă din:

- Analiza detaliată a sectorului IMM;
- Cercetarea efectuată cu privire la Percepția antreprenorilor privind accesul la finanțare;
- Concluziile care evidențiază că sectorul de microfinanțare din Republica Moldova are rezerve substanțiale în creșterea cotei de piață în finanțarea sectorului IMM.

Reieșind din cele expuse, teza de doctor este pozitiv apreciată, iar rezultatele cercetării sunt de o importanță științifică și practică semnificativă.

Angela GLADEI

Director general



DECLARAȚIA PRIVIND ASUMAREA RĂSPUNDERII

Subsemnata, Viorica Cerbușca, declar pe răspundere personală că materialele prezentate în teză de doctorat sunt rezultatul propriilor cercetări și realizări științifice. Conștientizez că, în caz contrar, urmează să suport consecințele legislației în vigoare.

Cerbușca Viorica

Data

CURRICULUM VITAE

Viorica CERBUSCA

St. Drumul Crucii, 22, Chisinau, MD 2069
Telephone (mobile): (+373) 69377711, e-mail: viorica.dron@gmail.com

STUDII:

2002 - 2003	MBA European, DESS "Finanțe și control de gestiune", "Institut d'Administration des Entreprises", Universitatea din Orleans, Franța
2002-2003	Diploma de studii aprofundate, Studii economice în limbi străine, ASE, București,
1997-2002	Facultatea Finanțe, specialitatea "Finanțe și Asigurări", ASEM, Chișinău
iunie 2002	Diplomă de licență
iunie 2000	Diplomă de bacalaureat
1986 – 1997	Liceul "Principesa N.Dadiani", Chișinău

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ:

2016 – prezent	Director de proiect "Responsible Business NIKA"
2016 – prezent	Consultant național, Organizația Internațională a Muncii
02.2016 - 05.2016	Lector universitar, "Politici financiare ale întreprinderii", ASEM
2016 - prezent	Director dezvoltare „Business development capital”
2011 - 2015	Vicedirector general al ODIMM
2011 - 2013	Director de proiect "BlasNET", implementat în cadrul Programului Cross-border cooperation, Black Sea Region
2010 - 2015	manager Programul de Atragere a Remitențelor în Economie pentru anii 2010-2015 "PARE 1+1"
2007 - 2015	Șef Direcție Acces la Finanțe, manager Fondul de Garantare a Creditelor, ODIMM
2003 - 2007	Specialist principal/consultant, direcția principală Dezvoltarea Businessului Mic și Mijlociu, Ministerul Economiei al Republicii Moldova

STAGII PROFESIONALE:

Sept 2014	Studierea practicii Poloniei în domeniul susținerii sectorului IMM”, stagiul în Polonia, Varșovia, regiunea Polonia Mare
Sept 2013	Investments and Urban Revitalisation, stagiul în SUA, Raleigh, Carolina de Nord, Secretariatul de Stat din N.C.
Mai 2013	Garantarea creditelor pentru întreprinderile mici și mijlocii, vizită la Fondul Național de Garantare a Creditelor din România, București
Sept 2010	Experiența Cehiei în crearea și dezvoltarea clusterelor, Praga, Cehia
Sept 2007	Programe de dezvoltare ale Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Irlanda, Ireland Enterprise, Dublin, Irlanda
Oct-Noi 2004	SME Policy Development in Japan, Osaka&Tokyo, Japonia

COMPETENȚE LINGVISTICE:

L.Română	limbă maternă
L.Rusă	fluent
L.Franceză	fluent
L.Engleză	fluent

CUNOȘTINȚE IT:

MS Word, Excel, Access, PowerPoint, Internet, Coral draw