

ROLUL ȘI LOCUL MICULUI BUSINESS ÎN ECONOMIA CONTEMPORANĂ

Ion PALADI,

doctor habilitat în științe economice, profesor universitar

SUMMARY

This paper is evaluating the major changes and linkages that caused the shift on the views about the importance of and the need for small size businesses in the current economic make-up of a developed economy. Various types of aggregation measures will be presented in order to describe the effects of the small enterprises have on economic growth.

Utilizarea noțiunii micul business, definită în baza caracteristicilor sale cantitative și calitative, permite să determinăm rolul manifestat de micul business în economia anumitor țări, în primul rând, a celor dezvoltate. Până la mijlocul sec. XX, economiștii din majoritatea țărilor acceptau întreprinderile mici ca un fenomen trecător, condiționat de nivelul insuficient al dezvoltării economice. Creșterea rolului companiilor mari în viața economică era un indice al dezvoltării, al progresului.

În ultimele decenii au survenit schimbări esențiale în dezvoltarea businessului mic în toate țările cu economii dezvoltate. Rolul businessului mic în aceste state nu numai că nu s-a diminuat, ci, dimpotrivă, la anumiți indici a crescut simțitor. În majoritatea țărilor cu o economie dezvoltată businessului mic îi revine de la 20 % până la 60 % din produsul global, iar numărul angajaților la întreprinderile mici constituie în medie de la 40% până la 60% din totalul de angajați (vezi tabelul).

Ponderea angajaților la întreprinderile mici și mijlocii din industria prelucrătoare (în procente)

| Țara | Întreprinderile mici (până la 100 de angajați) | Întreprinderile mici și mijlocii (până la 500 de angajați) |
|------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Italia | 58,7 | 82,2 |
| Japonia | 57,8 | 73,4 |
| Franța | 44,1 | 72,9 |
| Portugalia | 43,8 | 77,5 |
| Spania | 43,4 | 65,2 |
| Elveția | 41,2 | 70,5 |
| Danemarca | 39,8 | 74,4 |
| Austria | 39,0 | 62,7 |
| Irlanda | 38,1 | 79,6 |

Drept motivație ce ar explica creșterea micului business în economia țărilor dezvoltate pot servi: schimbările structurale ale cererii de consum; sporirea instabilității și diferențierea caracterului cererii; schimbările tehnologice în sfera producției care au condus la apariția unor noi tipuri de mărfuri și ramuri industriale; necesitatea reducerii cheltuielilor indirecte; terenul pentru angajarea forței de muncă libere; promovarea politicii de stat orientate spre descentralizarea și reglarea economiei.

În literatura de specialitate cu privire la rolul micului business se menționează influența multilaterală a acestuia asupra dezvoltării economice a țării în baza soluționării unui șir de probleme economice, tehnico-stiințifice, sociale și regionale. Businessul mic contribuie la saturarea pieței interne, în special cu mărfuri de larg consum; contribuie la crearea unui mediu concurențial, care stimulează creșterea calității producției și a serviciilor; la ridicarea eficienței întreprinderilor mari, care activează în strinsă legătură cu cele mici; întreprinderile mici fiind deosebit de eficiente în procesul elaborării, implementării și propagării realizărilor în domeniul progresului tehnico-științific. Pe micul business se mizează și în rezolvarea problemelor sociale, unde acesta joacă rolul de mecanism de utilizare flexibilă a resurselor forței de muncă, care conduce la schimbarea nivelului șomajului, la sporirea veniturilor reale ale populației, la formarea clasei de mijloc, care constituie baza stabilității sociale.

Punctul de plecare în aprobarea rolului întreprinderilor mici îl constituie faptul că ele trebuie evaluate mai mult decât ponderea lor, uneori modestă pe piață. Se disting următoarele tipuri de aport al întreprinderilor mici la dezvoltarea anumitor țări:

1. Un fenomen care trebuie analizat se referă la relația care există între sectorul mic și starea de echilibru economic la nivel macro- și microeconomic. Echilibrul constituie elementul central, punctul de plecare și, în același timp, finalitatea teoriei și practicii economice. Nucleul conceptului de echilibru economic îl constituie egalitatea între nevoi și resurse, care se prezintă ca o egalitate a cererii cu oferta. Analiza echilibrului economic nu se reduce numai la constatarea stării de egalitate sau de neegalitate dintre cei doi termeni esențiali, ci se referă și la identificarea factorilor care contribuie la realizarea sistemului de echilibru și înțelegerea influenței lor.

Am putea considera că apariția și afirmarea întreprinderilor mici se datorează tendinței de echilibrare a structurilor economice, în direcția scăderii gradului de concentrare economică. În economia de tranziție rolul de echilibru apare din necesitatea de a oferi competiție și de a restructura economia. Iar întreprinzătorul este un participant activ la procesul de realizare a echilibrului macroeconomic (ca echilibru între necesități și resurse), având în cadrul economiilor de tranziție un rol crucial, fiind un factor de restabilire a echilibrului economic prin echilibrele la nivel macroeconomic pe care le realizează. Multitudinea formelor de proprietate, cu accent deosebit de proprietate privată, și descentralizarea activităților economice sînt de natură să creeze condiții mai bune și eficiente alocării resurselor disponibile. Întreprinzătorul, prin activitățile economice pe care le realizează, mută piața către o cale de echilibru căreia îi corespunde un anumit preț de echilibru la care are loc tranzacția. Prin analiza pieței el va descoperi o oportunitate, adică piața unui bun sau rău serviciu care nu e în echilibru,

o va fructifica, acționînd în direcția reducerii echilibrului de piață.

2. Întreprinderile mici și mijlocii prezintă un înalt potențial de creare de noi locuri de muncă. Importanța întreprinderilor mici și mijlocii a crescut odată cu agravarea problemelor ocupării forței de muncă și creșterii șomajului, cînd s-a constatat că ele reprezintă un teren propice pentru crearea noilor locuri de muncă. Sectorul mic angajează mai multă muncă pe unitate de capital decît cele mari. În același timp, costul pentru crearea unui nou loc de muncă în întreprinderile mici este mai mic decît la întreprinderile mari. Întreprinderilor mici le este acordat rolul unuia din remediile importante împotriva șomajului, acționînd ca un amortizator al fluctuațiilor de pe piața muncii. Ele joacă un rol important în crearea și menținerea locurilor de muncă în condițiile în care firmele mari, datorită recesiunii în Vest și tranziției în Est, sînt în imposibilitatea de a se dezvolta.

În SUA, companiile sub 20 angajați au fost responsabile pentru 8 din noile 10 locuri de muncă. Un studiu publicat în ziarul românesc *Economistul* de profesorul Oliviu Nicolescu arată că la nivelul Uniunii Europene, în condițiile, în care întreprinderile mari și-au redus numărul locurilor de muncă, întreprinderile mici au fost creatoare nete de locuri de muncă, din 2000 pînă la 2007 peste 75% din noile locuri de muncă putînd fi atribuite acestora.

Totuși trebuie de avut în vedere, că în condițiile în care întreprinderile iniei și mijlocii tind să-și crească mărimea capitalului și nu numărul de angajați, pentru a crește productivitatea muncii, problema ocupării în acestea a unui număr tot mai mare de șomeri devine una delicată. De exemplu, El-Namachi, demonstrează în baza exemplului economiei Olandei, că deși

numărul de întreprinderi mici a crescut între anii 2006-2008, numărul de lucrători ai întreprinderilor a scăzut în medie de la 5,2 pînă la 4,7, înregistrîndu-se, astfel, o reducere a numărului absolut de locuri de muncă în sectorul mic. Însă examinarea aportului adus de micul business nu se reduce doar la constatările privind mărirea numărului locurilor de muncă. Pentru unii cercetători occidentali rămîn nerezolvate două probleme: calitatea locurilor de muncă în cadrul businessului mic, și dacă acestea constituie, într-adevăr, o soluție împotriva disponibilizării de la firmele mari.

3. Distribuția puterii economice printr-un sistem de întreprinderi mici și mijlocii conduce la o distribuție mai favorabilă a puterii în societate în general. Existența unui puternic sector mic și mijlociu are efecte pozitive asupra stabilității politice și sociale. În economiile de piață se afirmă că excesiva concentrare a puterii economice are efecte nefavorabile și destabilizatoare pe termen lung. În economiile de tranziție apariția și înflorirea întreprinderilor mici contribuie la formarea bazelor sociale ale reformei.

4. Întreprinderile mici constituie o sursă de concurență, asigurînd un element competitiv suplimentar pentru oligopolurile și monopolurile existente, reducînd capacitatea acestora de a controla piața, de a crește prețurile și de a fi ineficiente în ceea ce privește combinarea factorilor de producție.

5. Întreprinderile mici reprezintă o parte importantă a infrastructurii de care depinde economia, ele acționînd ca furnizori specializați de piese, subansamble și servicii pentru întreprinderile mari, prin activitatea de subcontractare. Aceste produse și servicii sînt oferite la prețuri inferioare față de cele pe care întreprinderile mari ar fi

capabile să le asigure. Putem considera chiar că existența multor întreprinderi mari, profitabile se datorează existenței întreprinderilor mici și mijlocii și rețelei cu acestea.

6. Sectorul mic contribuie la formarea ofertei de mărfuri, oferind produse pentru piețe limitate sau specifice, care nu sînt eficiente prin intermediul întreprinderilor mari (în cazul țărilor în curs de dezvoltare). Acest tip de întreprindere, prin marea adaptibilitate de care dispune, orientîndu-se în funcție de nevoile clienților, contribuie într-o bună măsură la satisfacerea necesităților.

7. Întreprinderile mici asigură de multe ori o combinație a factorilor de producție care în alte condiții nu ar fi folosiți într-un proces de producție (resursele locale, produsele secundare ale mărfurilor întreprinderii etc.).

Un rol important îl au aceste întreprinderi și în încurajarea investițiilor din economiile populației, familiei, prietenilor, rudelor sau din alte fonduri, care, în final, ar fi fost neproductive. Acest lucru este important pentru orice tip de economie, dar mai ales pentru cele în tranziție, caracterizate printr-o sărăcie de resurse financiare. De asemenea, aceste întreprinderi contribuie la dispersarea activităților în afara marilor zone industriale și urbane.

8. Întreprinderile mici reprezintă o mare flexibilitate și rezistență în perioada de criză și recesiune. Aceasta implică eforturi mai reduse de investiții și adaptare. Datorită volumului redus de factori de producție, este posibilă schimbarea profitului de producție și adaptarea la schimbările structurii producției.

9. Există o puternică legătură între întreprinderile mici și economiile locale.

Prin abilitatea de a răspunde la cererile locale, prin cunoștințele lor detaliate privind piețele locale, pot să acționeze mai eficient decît întreprinderile mari din interiorul său din afara localității.

10. Întreprinderile mici reprezintă un potențial de dezvoltare a viitoarelor întreprinderi mari, oferind antreprenorilor posibilitatea de a-și dezvolta businessul. Întreprinderile mici permit realizarea unei noi concepții de antreprenoriat, transformînd-o în inovație și demonstrînd concret rezultatele implementării acesteia. Majoritatea întreprinderilor mici nu încearcă să-și mărească volumul capitalului, multe dintre ele (circa 40%) se închid în decursul primilor trei ani de activitate. Giganții de astăzi au fost ieri întreprinderi mici.

11. Acceptul de inovație constituie o altă trăsătură centrală. Un număr restrîns de întreprinderi mici, mai flexibile și mai receptive decît firmele mari la schimbările pieței, implementează în munca lor cele mai noi tehnologii, dinamizînd dezvoltarea economică a unei întregi regiuni. De la cel de-al doilea război mondial 50% din toate invențiile și 95% din cele fundamentale s-au datorat firmelor noi, mici.

12. Acest tip de întreprindere dispune de o abilitate deosebită de a pune în valoare resurse de management, element important, mai ales pentru economiile în tranziție, în care domeniul resurselor manageriale este unul dificil. Înflorirea spiritului de întreprinzător atrage apariția unei noi categorii sociale, de proprietari manageri, care contribuie la punerea bazelor sociale de tranziție.

Este unanim recunoscut faptul că majoritatea proceselor de dezvoltare, începînd cu revoluția industrială, au presupus creșterea folosirii economiei de scală în mod general asociată cu teoriile lui Taylor

și Ford ca principii generale de reorganizare a producției. Economiiști din Vest, ca și marxiștii, au fost de acord cu ideile lui Adam Smith, conform cărora producția pe scară mare e cea mai eficientă, și că orice perturbare în producția de masă poate fi privită ca o sursă de pierderi, care, evident, nu ar contribui la progres. Gradul de concentrare și mărimea întreprinderii au crescut pe măsură ce producția a devenit tot mai standardizată și s-au mărit dimensiunile piețelor atât în economiile de piață, cât și în cele centralizate.

În majoritatea economiilor dezvoltate ale sec. XX, cele două decenii de după 1945 au reprezentat un declin al producției realizate de întreprinderile mici și mijlocii, care păreau tot mai mult reprezentantele unei lumi care apune. În anii 50 și 60 ai secolului trecut politicile guvernamentale au pus accentul pe crearea de întreprinderi mari, argumentînd că numai acestea vor fi capabile să folosească avantajele economiei de scală, să concureze pe piața externă, contribuind la creșterea competitivității economiilor naționale.

Totuși trebuie să menționăm că în unele țări ca Japonia, micile firme au jucat întotdeauna un rol central în dezvoltarea economică, în SUA existența unui puternic spirit de întreprinzător a constituit întotdeauna o parte a culturii naționale, iar în Spania există o experiență interesantă a sistemului cooperatist.

În anii 60 ai secolului trecut a devenit o axiomă de a atribui creșterea economică în ceață în unele economii dezvoltate folosirii tehnologiei învechite în micile unități sau, pur și simplu, existenței acestora. Întreprinderile mari se aflau în centrul atenției, avînd un acces mai mare la capitalul necesar pentru cercetare și dezvoltare, la

programele de stimulare a creșterii economice. Toți acești factori au sugerat că întreprinderile mici deveneau tot mai puțin importante. În Marea Britanie, de exemplu, pînă în 1970 atitudinea statului a fost una de indiferență, politica economică fiind formulată ca și cum economia era formată în întregime din întreprinderi mari.

Dar cu cît dimensiunile firmei deveneau mai mari, instabilitatea amenința firma atît pe plan extern, cît și pe plan intern, asistîndu-se la accentuarea problemelor manageriale și creșterea birocrăției. Producția de masă a fost profitabilă pe piețele suficient de mari pentru a absorbi o cantitate mare de produse standardizate și suficient de stabilă pentru a asigura în mod continuu resurse necesare realizării produselor respective.

În anii 70 ai sec. XX se consemnează sfîrșitul perioadei de dominare absolută a întreprinderilor mari, începînd să se recunoască că întreprinderile mici și mijlocii joacă un rol important în cadrul economiei. Cauza acestei schimbări fundamentale o constituie modificările intervenite în peisajul economic. Începînd cu sfîrșitul anilor 60 ai sec. XX, o serie de neregularități au survenit în buna desfășurare a activității întreprinderilor mari în Europa Occidentală și SUA.

Creșterea gradului de complexitate a mediului extern a afectat stabilitatea structurilor economice fundamentate pe întreprinderi mari. Economia mondială a început să cunoască crize de materie primă și energie, financiar-valutare, înregistrîndu-se rapidă creștere a costurilor de producție. Flexibilitatea întreprinderilor mari nu a fost capabilă să dea un răspuns adecvat în condițiile unei competiții tot mai mari. Această situație a condus la bulversarea piețelor producției de masă pentru produse

standardizate, astfel reducându-se cererea pentru acestea și nemaifiind posibilă previziunea pe termen lung.

Întreprinderile mari, reacționând la presiunile economice și competitive tot mai puternice, au început să folosească subcontractarea pentru a se concentra asupra activității de bază, cumpărând produse și servicii, a căror realizare în cadrul lor nu mai era eficientă. De asemenea, au intervenit schimbări în atitudinile sociale orientate spre creșterea activității de bază a întreprinderilor mici și mijlocii în cadrul economiei. Astfel, afirmarea întreprinderilor mici și mijlocii, flexibile și inovatoare, au devenit adevărate motoare ale creșterii economice. Schimbarea combinării factorilor de producție de la economia de scală și costul scăzut asociat acesteia, la calitatea și individualizarea produselor va oferi multiple oportunități întreprinderilor mici și mijlocii, schimbările intervenite determinând descentralizarea producției.

Se poate, astfel, conchide că producția flexibilă tinde să promoveze importanța întreprinderilor mici și mijlocii. În timp ce întreprinderile mari caută să controleze direcțiile pieței și schimbările tehnologice, întreprinderile mici și mijlocii caută să creeze noi piețe prin continua inovare și re proiectare a produsului, printr-o mai bună cunoaștere a piețelor și o permanentă adaptare la preferințele consumatorilor. Variațiile intervenite în desfacerea produselor au determinat creșterea flexibilității ca un avantaj-cheie pentru firmele mici. Aplicarea tehnologiilor de producție și a tehnologiilor manageriale, flexibile și inovative, a condus la schimbarea structurii întreprinderilor către mici și mijlocii, inclusiv către sectorul industrial, dominat în mod istoric de firmele mari.

Inovațiile tehnologice și organizatorice

contribuie la creșterea eficienței producției pe scară mică, demonstrându-se că e posibil să se realizeze combinații eficiente ale factorilor de producție în cadrul întreprinderilor mici. Coexistența întreprinderilor de diferite mărimi și sporirea rolului unităților economice mici și mijlocii se dovedește a fi absolut necesară într-o economie de tranziție.

În cercetarea economică apar unele puncte de vedere mai puțin optimiste vis-a-vis de rolul acestora în economia contemporană. Conform acestor opinii, ele sînt în imposibilitatea de a obține economii de scală în producție, distribuție, caracterizându-se printr-o lipsă acută de resurse. Această sărăcie de resurse ar însemna că sînt mai puțin capabile de adaptare, de a-și asigura dezvoltarea normală în lipsa unor fonduri pe măsura potențialului lor de dezvoltare, ceea ce ar conduce la apariția unor elemente mai mari de risc în activitatea lor, în comparație cu întreprinderile mari. Însă, în același timp, practica arată că întreprinderile mici și mijlocii sînt capabile să obțină efecte sinergetice, să se dezvolte și să desfășoare o activitate profitabilă.

Întreprinderile mici și mijlocii au o durată de viață mai scurtă, prezentînd o rată de eșec mai mare în comparație cu cele mari. Aceasta este adevărat, dar trebuie să ținem seama de faptul că ratele de natalitate de noi întreprinderi sînt mai mari decît cele de eșec, ceea ce contribuie la existența unui sistem economic viu, dinamic.

Se afirmă că întreprinderile mici nu creează atît de multe locuri de muncă, cum se obișnuiește să se afirme.

Alte critici se referă la faptul că ele plătesc salarii mai mici (cu circa 30%) și că, în multe cazuri, oferă condiții mai grele de muncă, concurînd cu reducerile de

costuri, care ar rezulta pe aceste căi. Acest proces nu trebuie generalizat. Dacă în SUA, Japonia, de exemplu, aceste fenomene apar, atunci în Germania ele sînt,

practic, inexistente, sectorul mic concurînd prin calitate înaltă a producției, forță de muncă calificată cu întreprinderile mari.

BIBLIOGRAFIE

1. Nistor S., Oganovici L., Avantajul concurențial. București, Teoria, 2001.
2. Say, Jean-Baptiste, A treatise on political economy, New Brunswick, Transaction Publishers, 2001.
3. Precedo, Ledo Andres, Aregionalization strategy to promote integrated local development: the Comarcal development plan of Galacia., European Planing Studies, Feb.2000. - P.123.
4. Бляхман Л. Основы функционального менеджмента.—М.,2000.
5. Гипельман Л. Д. Преобразующий менеджмент.—М., 1999.
6. Масленников В.В., Крылов В. Г. Процессно-стоймостное управление бизнесом.: Монография.- М.: ГТУ,2005.
7. Besley T., S. Coate, (1999) Centralized versus Decentralized Provision of Local Public Goods: A Political Economy Analysis, NBER Working.
8. Fozzard, Adrian, (2001) The Basic Budgeting Problem, Centre for Aid and Public Expenditure, Working.
9. Jones, David, „Aspecte financiare și economice ale planificării, pregătirii și gestionării”, seminar „Planificarea investițiilor. Stabilirea tarifelor serviciilor publice”, organizat de LGA, București, 2000.
10. Marin Dumitru. „Teoria echilibrului general. Aspecte teoretice și practice”, Editura ASE București, 2004.
11. Miroiu, A., Rădoi, M., Zulean M. (2002) Analiza politicilor publice, curs universitar, SNSPA, București.
12. Moșteanu T., et al., (2004), „Buget și trezorerie publică”, Editura Universitară, București.
13. Moșteanu T. (coordonator), (2004), Finanțe publice - sinteze teoretice, teste grilă și aplicații practice, Editura Universitară, București.
14. Nemec Juraj; Wright Glen (1997). Finanțele publice - teorie și practică în tranziția central-europeană, Editura Ars Longa, București.
15. Ott, JS., Hyde A C., Shafritz J.M. (1991) Public Management: The Essential Readings, Chicago: Lyceum Books/Nelson Hall.

Prezentat: 4 aprilie 2009.

Recenzent: Ion SÎRBU, doctor habilitat în științe economice, profesor universitar.

E-mail: IonPaladi@gmail.com