



AIM

**STUDIUL
APROFUNDAT ASUPRA
MICILOR PRODUCĂTORI**





AIM

Studiu aprofundat asupra sectorului micilor producători și a acțiunilor care urmează să fie puse în aplicare de către guvern pentru a sprijini dezvoltarea sectorului IMM-urilor

Studiul este realizat de Alianța Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Moldova finanțat de Fundația Soros Moldova în cadrul proiectului

„Asigurarea rezilienței sectorului IMM în situație de criză”

Autor:

Stas Madan



CUPRINS

Abordarea metodologică	3
1 IMM-urile – ponderea în economie și impactul pandemic	4
1.1 Rolul IMM-urilor în context macroeconomic	4
1.2 Tendințe majore în activitatea IMM-urilor și implicațiile coronacrizei	6
1.2.1 Numărul întreprinderilor mici și mijlocii (IMM)	6
1.2.2 Numărul mediu de personal	10
1.2.3 Veniturile din vânzări ale IMM-urilor în anii 2016-2020	13
2 Intervențiile de politici pentru IMM-uri – privire din exterior	17
2.1 Impact pandemic mai mare asupra IMM-urilor	17
2.2 Lecții desprinse din experiența internațională	18
3 Micii producători – date, percepții și nevoia de intervenție	25
3.1 Informații generale & profilul companiilor intervievate	25
3.2 Vânzări, piața de desfacere	25
3.3 Finanțe. Acces la finanțe	28
3.4 Forța de muncă	29
3.5 Relația stat – antreprenor pe timp de pandemie	31
3.6 Climat de afaceri: evoluție	33
4 Recomandări de politici	39



Abordarea metodologică

Studiu aprofundat asupra sectorului micilor producători și a acțiunilor care urmează să fie puse în aplicare de către guvern pentru a sprijini dezvoltarea sectorului IMM-urilor.

Studiul realizat sub egida Asociației Patronale a Alianței Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Moldova vine cu o analiză complexă a situației IMM-urilor și a impactului pandemiei COVID asupra sectorului, cu un accent sporit pe situația micilor producători.

Obiectivul primar al studiului este relevarea tendințelor cheie privind dinamica IMM-urilor în contextul pandemiei, precum și identificarea celor mai importante bariere/constrângeri în activitatea antreprenorială și de generare a unor soluții pe termen scurt și mediu de susținere a IMM-urilor.

Studiul realizat este unul preponderent bazat pe metoda desk research, iar instrumentele și sursele de analiză utilizate se bazează pe următoarele repere:

- Analiza detaliată a statisticii antreprenoriatului în perioada 2016-2020 prin analiza structurală atât în funcție de mărimea afacerilor, cât și de domeniul de activitate. Principalii

indicatori analizați sunt numărul de întreprinderi, numărul de angajați sau veniturile din vânzări

- Cartografierea altor studii cu tematică similară sau sondaje realizate în ultima perioadă în Republica Moldova

- Urmărirea tendințelor internaționale în materie de mixul de politici utilizat de diferite state pentru susținerea IMM-urilor în context pandemic prin consultarea cercetărilor unor organizații internaționale relevante (OECD, Banca Mondială, FMI)

- Derularea unor interviuri cu reprezentanți ai micilor producători (25-30 de întreprinderi) în baza unui Chestionar privind identificarea măsurilor de suport pentru IMM-uri în context post-pandemic. Prin sintagma de mic producător se au în vedere companiile din industria prelucrătoare, care se încadrează în categoria de întreprindere Micro sau Mică (cu un efectiv de salariați de până la 50 de persoane). Discuțiile cu micii producători abordează următoarele dimensiuni de activitate: I) Informații generale, II) Vânzări, piețe de desfacere, III) Finanțe, Acces la finanțe, IV) Forța de muncă, V) Relația stat-antreprenor pe timp de pandemie, VI) Climat de afaceri: evoluție.



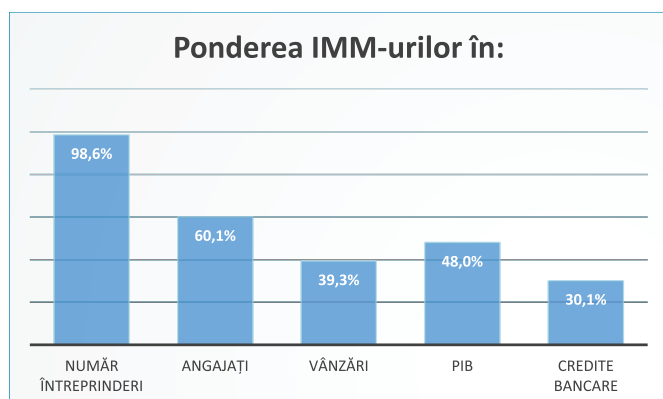
1

IMM-urile – ponderea în economie și impactul pandemic

1.1 Rolul IMM-urilor în context macroeconomic

Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri) continuă să aibă un rol esențial în cadrul economiei naționale. Prezența numerică a acestora de 98,6% din numărul total de întreprinderi din economie generează peste 60 la sută (60,1%) din totalul locurilor de muncă și aproape 40 la sută (39,3%) din cifra de afaceri obținută de întreprinderi. Drept urmare, acestea contribuie cu aproape jumătate (48%) la formarea Produsului Intern Brut. Totodată, IMM-urile din țară au contractate circa 30,1% din totalul creditelor bancare acordate de bănci, iar dacă ne limităm doar la persoanele juridice, atunci cota IMM-urilor ajunge până la 46,8%.

Figura 1. Importanța IMM-urilor în economia Republicii Moldova, anul 2020



Sursa: BNS, BNM

Structura pe activități economice denotă că IMM-urile au un nivel mai înalt de expunere în sectoarele cele mai afectate de pandemie.

Dincolo de nivelul de pregătire și reziliență la crize, IMM-urile au fost cel mai mult afectate reieșind din însăși structura economiei naționale, acestea fiind prezente preponderent în Comerț, Transport și HoReCa, sectoare cel mai afectate de pandemie. Astfel, după cum rezultă din publicația BNS privind Conturile Naționale, în anul 2020, contribuția IMM-urilor la formarea PIB-ului a scăzut cu 2,9 puncte procentuale, până la 48%. De notat că și până la izbucnirea pandemiei, IMM-urile manifestau o tendință de a rămâne în urmă cu ritmul de creare a valorii adăugate în economie. Spre exemplu, în anul 2017, sectorul întreprinderilor mici și mijlocii a generat 52,1% din PIB. Implicațiile pandemiei pe sectoare economice se prezintă după cum urmează:

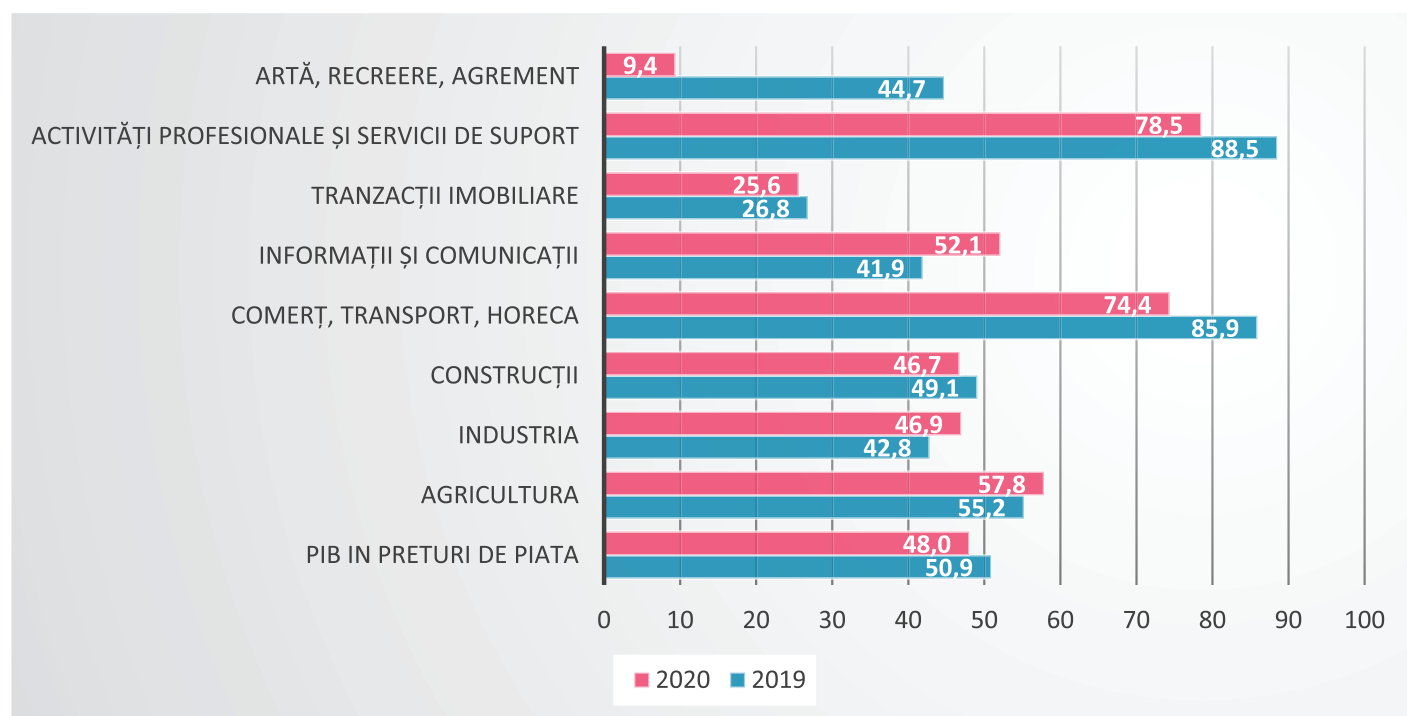
- În sectoarele de comerț, transport și HoReCa, ponderea IMM-urilor s-a redus de la 85,9% în 2019 la 74,4% în anul 2020, aceste întreprinderi fiind afectate mult mai pronunțat comparativ cu întreprinderile mari, din cauza distorsiunilor din lanțurile de aprovizionare sau a deficitului de



lichidități. De asemenea, în sectorul comerțului s-a prefigurat și o creștere a ponderii rețelelor retail în detrimentul magazinelor mici și al piețelor în aer liber. O situație și mai dramatică a fost atestată pentru IMM-urile din domeniul artă, recreere și agrement, cota cărora s-a redus de la 44,7% în 2019 la sub 10 la sută în anul 2020. O viață mai grea în termeni relativi au avut și IMM-urile care prestează activități profesionale, științifice și tehnice, activități de servicii administrative și activități de servicii suport, care au pierdut 10 puncte procentuale în formarea valorii din activitățile date, până la 78,5%.

- Pe de altă parte, în anul 2020, IMM-urile au performat mult peste medie în sectorul TIC, unde ponderea acestora a crescut de la 41,9% la 52,1%, iar reducerea valorii adăugate din industrie și agricultură a fost cu ritmuri inferioare raportat la întreprinderi mari, astfel încât acestea și-au crescut ușor prezența în sectoarele date.

Figura 2. Contribuția IMM-urilor la formarea activităților economice, %



Sursa: BNS, elaborat în baza raportului Conturi naționale 2021

1.2 Tendințe majore în activitatea IMM-urilor și implicațiile crizei

Fiind forma predominantă de afaceri și de ocupare a forței de muncă, întreprinderile mici și mijlocii (IMM-urile) sunt principalii factori ai productivității și actorii cheie pentru construirea unei creșteri incluzive și durabile.

Acest capitol analizează activitatea IMM-urilor din ultimii 5 ani, cu accent pe impactul pandemiei din anul 2020.



1.2.1 Numărul întreprinderilor mici și mijlocii (IMM)

În anul 2020, numărul întreprinderilor mici și mijlocii (IMM) a constituit 57,2 mii și reprezintă circa 98,6% din numărul total al întreprinderilor raportoare.

În perioada 2016-2020, numărul acestora a crescut cu o rată anuală compusă de creștere (RACC) de 2,6%, sub cea înregistrată de companiile mari (4,1%), cu o bază de comparație destul de mică. Această creștere a fost susținută de sporirea numărului de întreprinderi micro & mici (2,7%, respectiv 2,3%), or segmentul companiilor mijlocii este unul mai rigid, cu o creștere de doar 1,2%. Tendințele relevă că doar o mică parte din acestea reușesc să se maturizeze și să treacă la următoarea treaptă, de companii mari, în timp ce o bună parte retrogradează la categoria de întreprinderi mici, fenomen care s-a manifestat în special în situații de criză, precum pandemia COVID-19.

Tabel 1. Evoluția numărului de întreprinderi în perioada 2016-2020, în funcție de mărime

	2016	2017	2018	2019	2020	RACC 2016-2020	Pondere în total, 2020	Modificare, 2020/2019, %
IMM, inclusiv:	51 626	53 573	55 705	55 918	57 247	+2,6%	98,6%	+2,4
Mijlocii	1 299	1 328	1 299	1 375	1 363	+1,2%	2,3%	-0,9
Mici	5 780	6 061	6 374	6 487	6 322	+2,3%	10,9%	-2,5
Micro	44 547	46 184	48 032	48 056	49 562	+2,7%	85,4%	+3,1
Mari	694	740	758	796	816	+4,1%	1,4%	+2,5
Total	52 320	54 313	56 463	56 714	58 063	+2,6%	100,0%	+2,4

Sursa: BNS și calculele autorului

Criza pandemică a afectat în special întreprinderile mijlocii și mici, stocul acestora reducându-se cu 0,9%, respectiv 2,5%.

Creșterea numărului de IMM din 2020 (cu 3,1%) a avut loc exclusiv din contul întreprinderilor micro, în condițiile în care stocul acestora din 2019 a rămas practic la fel ca și cel din 2018. Totuși, această creștere trebuie privită și analizată cu atenție și poate fi explicată prin mai multe fenomene structurale care au avut loc în populația antreprenorială. Astfel, explicațiile ar fi mai multe:

- O concluzie evidentă este că stocul companiilor micro a crescut în 2020 din contul retrogradării unor companii mici, care și-au redus numărul de personal și cifra de afaceri.
- Pandemia i-a împus pe mulți să migreze „forțat” din cadrul informal în cel formal, din statutul de firmă ne-raportoare în

cea de raportoare. Un exemplu simplu este închiderea temporară a piețelor agricole în aer liber.

- Și o parte din antreprenorii individuali este cuprinsă în acest segment, iar în ultimii ani, se atestă un boom al acestora.
- În ultimii ani, se atestă și o reducere a



deținătorilor de patente și preluarea unei forme de organizare juridică.

- Unii antreprenori abia acum și-au operaționalizat afacerea. Pe timp de criză, mulți își „pun pe roate” o afacere micro, cu ideea de a fi pregătiți de creștere imediat ce crizele încetinesc sau dispar.
- Și, nu în ultimul rând, tradițional, companiile micro sunt cele mai vibrante,

cu cele mai mari rate de înființare și desființare, iar crizele periodice care apar sunt pentru mulți niște oportunități de a începe o afacere nouă, or costurile de startare și încetare a activității sunt mult mai mici pentru micro-întreprinderi. Pentru acestea, migrarea de la statutul de întreprindere activă la cel de întreprindere inactivă și invers nu reprezintă o problemă majoră.

Analiza sectoarelor de interes¹ arată că în 2020, cele mai mari creșteri relative ale numărului de întreprinderi s-au înregistrat în agricultură (+5,9%), transport și depozitare (+3,9%), construcții (+3,9%) și tranzacții imobiliare (3,7%).

Tabel 2. Modificarea numărului de întreprinderi și stocul companiilor la finele anului 2020

Activități	IMM	Mijlocii	Mici	Micro	Nr. companii la 31-Dec
Agricultură, silvicultură și pescuit	5,9%	-10,0%	2,4%	7,4%	4 656
Industria prelucrătoare	2,6%	3,0%	2,5%	2,6%	4 840
Producția și furnizarea de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat	37,5%	0,0%	-9,1%	45,3%	121
Distribuția apei; salubritate, gestionarea deșeurilor, activități de decontaminare	2,7%	0,0%	9,5%	1,4%	463
Transport și depozitare	3,9%	-8,5%	-2,3%	5,9%	3 092
Activități de cazare și alimentație publică	1,8%	-21,1%	-15,9%	6,1%	2 090
Informații și comunicații	2,7%	2,2%	-1,5%	3,3%	2 508
Activități financiare și asigurări	-1,6%	37,5%	16,4%	-2,9%	1 095
Tranzacții imobiliare	3,7%	-3,1%	-3,6%	4,4%	3 811
Activități profesionale, științifice și tehnice	2,4%	7,4%	-18,8%	3,5%	4 981
Activități de servicii administrative și activități de servicii suport	1,7%	-13,0%	3,0%	2,0%	1 833
Alte activități de servicii	4,1%	-40,0%	-14,5%	5,3%	1 367
Construcții	3,9%	15,1%	-7,6%	5,9%	3 443
Comerț cu ridicata și cu amănuntul; întreținerea și repararea autovehiculelor și a motocicletelor	0,8%	0,9%	-1,0%	1,0%	20 455
TOTAL	2,3%	-1,2%	-2,4%	3,1%	54 755

Sursa: BNS și calculele autorului

¹ Din analiza sectorială au fost excluse activitățile ce țin de: B00 industria extractivă; O00 Administrație Publică și Apărare; Asigurări Sociale Obligatorii; P00 Învățământ; Q00 Sănătate și asistență socială; R00 Artă, activități de recreere și agrement; S00 Alte activități de servicii.



În ultimii 5 ani, stocul întreprinderilor din agricultură, puternic influențat de afacerile micro, a crescut cel mai mult, cu o RACC de 8,2%. Drept urmare, cota întreprinderilor agricole în totalul IMM-urilor s-a majorat de la 6,9% în 2016 până la 8,5% în 2020.

Numărul întreprinderilor din servicii și construcții a crescut cu o rată medie anuală de 3,7% și 3,5%, principalii catalizatori fiind atât întreprinderile micro, cât și cele mici. Stocul firmelor din servicii și construcții a crescut cu 3,7% și respectiv, 3,5%, iar al celor din industrie – cu 2,7%.

La polul opus, stocul firmelor din comerț a crescut marginal, cu doar 0,2% în medie în ultimii 5 ani, drept urmare, și ponderea acestora în demografia întreprinderilor s-a redus de la 41% în 2016 la 37,4% în 2020.

Figura 3. Evoluția numărului de IMM în perioada 2016-2020, în funcție de sectoare (2016 = 100%)

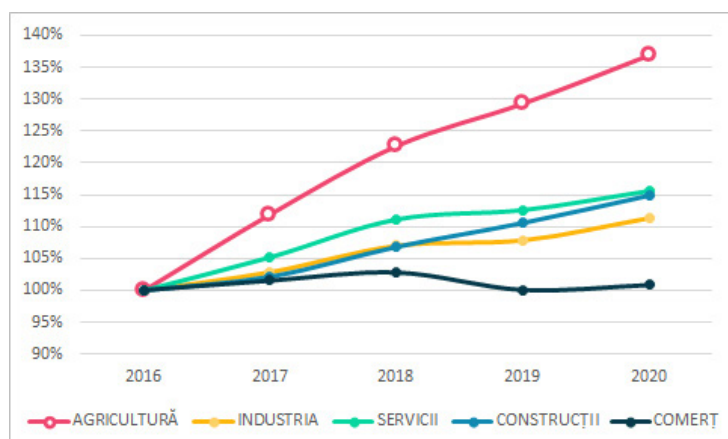
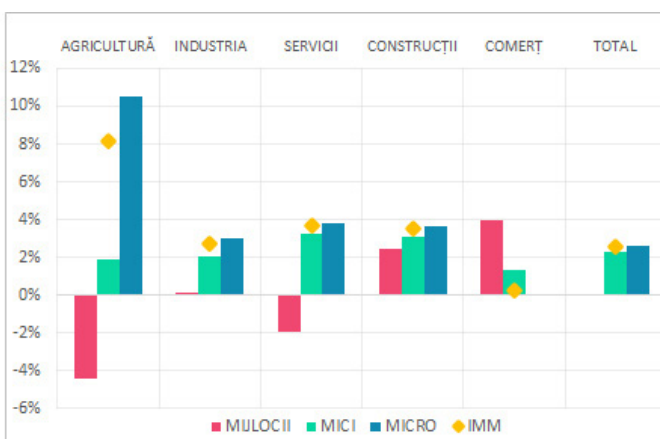


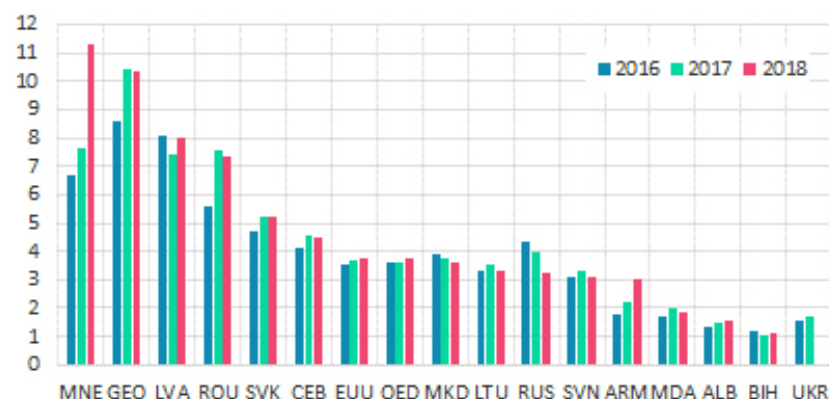
Figura 4. Modificarea numărului de întreprinderi după mărime și sector
Modificare procentuală medie anuală între 2016 și 2020



Sursa: BNS și calculele autorului

În pofida creșterii numărului de întreprinderi din ultimii 5 ani, care dă motive de aparent optimism, comparațiile internaționale arată că în Republica Moldova încă se înființează un număr prea mic de întreprinderi noi.

Figura 5. Întreprinderi noi înființate / 1000 persoane populație 15-64 ani, %



Sursa: World Development Indicators database



Densitatea întreprinderilor nou create la 1000 de locuitori în vârstă de 15-64 de ani este semnificativ mai mică (1,9 unități) comparativ cu Georgia (10,3) și media statelor din Europa Centrală și țările Baltice (4,5 unități), inclusiv România (7,3), Letonia (8).

Mai mult, pe parcursul deceniului 2020-2030, stocul noilor micro-întreprinderi și întreprinderi mici ar putea să stagneze sau chiar să scadă, din cauze structurale. În primul rând, acest risc este alimentat de scăderea numărului populației, urmând să se comprime „sursa” primară care furnizează antreprenori. În al doilea rând, numărul antreprenorilor tineri care abandonează activitatea antreprenorială este, în ultimii ani, mai mare decât numărul celor care intră în această activitate, ponderea lor în populația antreprenorială scăzând dramatic. Spre deosebire de aceștia, antreprenorii seniori demonstrează o reziliență mai mare. Dacă în 2009, aproape 23% din antreprenori erau în segmentul de vârstă 15-34 de ani, atunci în 2019, ponderea acestora era de numai 14,4%². **În absența aportului de antreprenori tineri, vârsta medie a grupului de antreprenori existenți va crește, iar numărul lor inevitabil va scădea.**

Antreprenoriatul feminin este o altă rezervă nevalorificată, deși profilul

educațional al femeilor arată în mod clar că, capitalul uman nu cedează cunimic capitalului uman acumulat de bărbați. În 2017, circa 33,9% din întreprinderile din Republica Moldova, erau deținute sau gestionate de femei. Participarea femeilor la activitatea de antreprenorat s-a îmbunătățit în perioada 2010-2017, înregistrându-se o creștere a participării acestora cu circa 6,4 p.p. Deși au fost atinse rezultate importante, antreprenoriatul feminin necesită a fi stimulat în continuare. Femeile continuă să reprezinte o minoritate în cadrul comunității de afaceri și un potențial de creștere puțin utilizat, în condițiile în care acestea constituie circa 52% din totalul populației rezidente a țării.

Pe lângă rata scăzută de înființare, și rata de supraviețuire a întreprinderilor de talie mică este redusă. Conform datelor statistice, mai puțin de jumătate din întreprinderile nou create reușesc să supraviețuiască următorilor doi ani din momentul înființării. Rata de supraviețuire la 1 an este de 44,2%, iar rata de supraviețuire la 2 ani – de circa 40,9%, iar în industrie, șansele sunt și mai mici – circa 1/3 din întreprinderi supraviețuiesc celui de-al doilea an de activitate. Pentru comparație, în UE, rata de supraviețuire în anul următor de la creare este de peste 80%, iar în medie, jumătate din întreprinderi reușesc să supraviețuiască peste 5 ani.

² Rodica Nicoară, „Raport analitic privind participarea femeilor și bărbaților în activitatea de antreprenorat”, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, SIDA, UN Women și UNDP, Chișinău, 2020.



Tabel 3. Rata medie de supraviețuire a întreprinderilor la 1 și la 2 ani de înființare pentru perioada 2018-2020, pe sectoare de activitate, %

Sectoare	Rata de supraviețuire 1 an, %			Rata de supraviețuire 2 ani, %		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Transport & depozitare	53,5	51,8	62,8	50	52,7	50,2
Informații & comunicații	55,5	55,2	62,1	55,5	51,4	55,2
Activități de serv. admin. & de suport	53,3	49	57,1	48,8	46,3	45,8
Construcții	41,7	53,6	53,3	31,7	44,6	53,3
Comerț cu ridicata și cu amănuntul; întreținerea și repararea autovehiculelor și a motocicletelor	45,3	49,7	47,9	41,8	41,3	46,2
Activități profesionale, științifice și tehnice	48,5	51,2	47	41,4	43,6	48,9
Total	44,2	46,8	45,9	40,9	40,5	44,3

Sectoare	Rata de supraviețuire 1 an, %			Rata de supraviețuire 2 ani, %		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Activități de cazare și de alim. publică	43,3	45,6	39,9	28,9	34,4	37,8
Industria prelucrătoare	31,7	38,7	35,4	29,8	33,2	36,5
Tranzacții imobiliare	31,9	26,7	32,9	46,6	22,8	26
Distrib. apei; salubritate, gest. deșeurilor, activ. de decontam.	44,2	29,6	24,5	43,2	53,5	37
Producția și furnizarea de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat	11,1	11,1	16,7	10	11,1	11,1
Total	44,2	46,8	45,9	40,9	40,5	44,3

Sursa: BNS



Pentru comparație, în UE, rata de supraviețuire în anul următor de la creare este de peste 80%, iar în medie, jumătate din întreprinderi reușesc să supraviețuiască peste 5 ani.

Anul 2020 a venit cu o rată record de desființare a întreprinderilor, de 28,7%³. Criza economică determinată de COVID-19 a fost o adevărată undă de șoc pentru firmele din Republica Moldova. Conform celui mai recent sondaj al Băncii Mondiale privind impactul COVID-19 asupra activității întreprinderilor ⁴, în mod cert s-au închis 3,4% din întreprinderi.

O definiție mai largă a firmelor închise, care ia în calcul și firmele închise din momentul derulării sondajului de referință, la care s-au adăugat cele care nu au putut fi contactate în timpul lucrului de teren și, prin urmare, se presupune că s-au închis, estimează că numărul firmelor închise ar putea ajunge până la 15,2%.

Totuși, odată cu relaxarea restricțiilor și revenirea economiei, putem remarca o reactivizare și reluare a activității unei părți a întreprinderilor care s-au închis temporar în primele luni de la izbucnirea pandemiei.

1.2.2 Numărul mediu de personal

În 2019, IMM-urile angajau cca 336 mii de salariați sau 61,6% din total per economie. Din contul afacerilor mici & micro, numărul acestora a crescut cu o medie anuală de 2,3% în perioada 2016-2019.

Criza pandemică și măsurile luate nu au făcut decât să lovească cel mai mult anume cele mai vulnerabile segmente – micro & mici. Combinat, numărul salariaților din IMM-uri s-a redus cu 5,7% față de 2019, sau cu 19236 de salariați, iar 81,3% din angajați au fost din rândul firmelor mici & micro.

³ BNS: Demografia întreprinderilor în Republica Moldova în anul 2020.
<https://statistica.gov.md/newsview.php?!=ro&idc=168&id=7230>

⁴ <https://www.enterprisesurveys.org/content/dam/enterprisesurveys/documents/covid/country-profile-Moldova-Round-3-English.pdf>

Pentru a înțelege impactul crizei asupra întreprinderilor și, ulterior, a modului în care firmele își revin, se adaptează și se recuperează pe măsură ce apar primele semne de îmbunătățire a situației globale de sănătate, Banca Mondială a realizat 3 sondaje ulterioare la sondajul standard Enterprise Surveys (ES). Proprietarii de afaceri și managerii de top ai unui număr de 360 de firme au fost intervievați în perioada aprilie 2019 - noiembrie 2019, ca parte a ES standard ES. Aceleași firme au fost re-contactate în iunie 2020, în octombrie/noiembrie 2020 și din nou în mai/iunie 2021, pentru trei runde de sondaje ulterioare.



Tabel 4. Numărul mediu de personal, evoluție în perioada 2016-2020

	Numărul mediu de personal					Numărul mediu de personal per 1 întreprindere				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
IMM	313 533	323 277	328 018	336 059	316 823	6,1	6,0	5,9	6,0	5,5
Mijlocii	101 529	103 460	99 311	102 984	99 379	78,2	77,9	76,5	74,9	72,9
Mici	107 156	112 028	117 030	118 662	113 983	18,5	18,5	18,4	18,3	18,0
Micro	104 848	107 789	111 677	114 413	103 461	2,4	2,3	2,3	2,4	2,1
Mari	198 941	205 330	212 259	216 054	209 915	286,7	277,5	280,0	271,4	257,2
Total	512 474	528 607	540 277	552 113	526 738	9,8	9,7	9,6	9,7	9,1

Sursa: BNS și calculele autorului

Sectoarele analizate în tabelul de mai jos au angajat cu 18 308 salariați mai puțini în anul 2020. Cele mai multe locuri de muncă s-au redus în comerț, construcții, activități de cazare și alimentație publică și agricultură. **Numărul total de salariați din industria prelucrătoare a rămas la fel ca și în 2019, în condițiile în care deja în 2019, acest sector își redusese numărul total de salariați cu cca 2 200 față de 2018.**

Tabel 5. Evoluția numărului de salariați în IMM în perioada 2016-2020, în funcție de sectoare

	2016	2017	2018	2019	2020	CAGR '19/'16	Modificare 2020 / 2019, ±			
							IMM	Mijlocii	Mici	Micro
A00 Agricultură, silv. & pescuit	38 198	39 192	38 723	38 736	36 922	36 922	-1 814	-926	-305	-583
C00 Ind. prelucrătoare	46 166	47 630	47 511	45 308	45 351	45 351	+43	+942	+12	-911
D00 Prod. & furn. de en. electr. & term., gaze, apă caldă și aer cond.	740	933	508	519	464	464	-55	-16	-36	-3
E00 Distr. ape; salubritate, gest. deșeurilor, activ. de decontam.	5 776	5 735	5 633	5 562	5 904	5 904	+342	+189	+143	+10
H00 Transport și depozitare	22 225	22 890	23 438	23 969	22 903	22 903	-1 066	-808	-304	+46
I00 Activ. de cazare și alim. publică	12 437	12 985	13 731	14 502	12 224	12 224	-2 278	-574	-1 258	-446
J00 Informații și comunicații	10 385	11 005	11 973	13 957	13 355	13 355	-602	-213	+125	-514
K00 Activități financiare și asigurări	3 059	3 481	3 556	3 480	3 283	3 283	-197	+83	+137	-417
L00 Tranzacții imobiliare	14 200	14 134	14 079	13 431	13 144	13 144	-287	+390	+70	-747
M00 Activ. profesionale, științ. & tehnice	14 596	15 536	15 349	15 018	12 752	12 752	-2 266	-218	-767	-1 281
N00 Activ. de servicii admin. & de suport	8 804	8 855	9 782	10 735	9 311	9 311	-1 424	-579	-147	-698
S00 Alte activități de servicii	3 758	3 912	4 414	4 636	4 095	4 095	-541	-227	-132	-182
F00 Construcții	22 119	22 854	22 674	24 426	22 070	22 070	-2 356	-701	-1 071	-584
G00 Comerț cu rid. & aman.; întret. & repar. autoveh. & motocicletelor	82 127	84 845	85 435	85 067	79 260	79 260	-5 807	-882	-667	-4 258
TOTAL pe activități	284 590	293 987	296 806	299 346	281 038	281 038	-18 308	-3 540	-4 200	-10 568

Sursa: BNS și calculele autorului



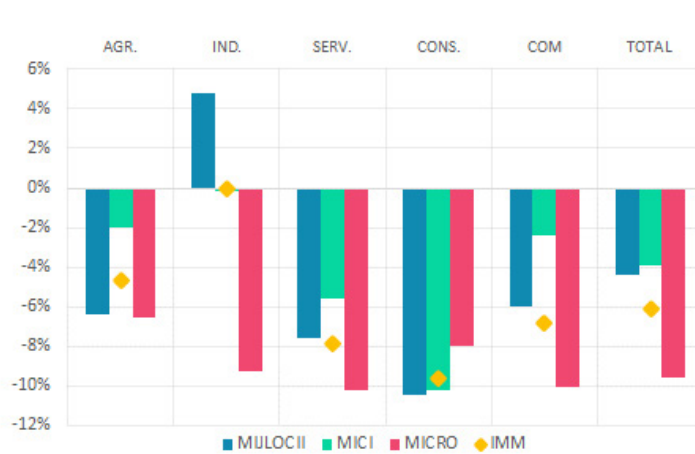
Cu excepția sectorului de comerț, această creștere a avut loc din contul reducerii numărului de salariați din companiile mijlocii în favoarea celor mici (în servicii și construcții) sau micro (cazul agriculturii).

Figura din dreapta arată impactul sever al pandemiei asupra pieței muncii, iar segmentul micro a fost cel mai puternic lovit, cu cele mai mari reduceri de personal.

Figura 6. Modificarea numărului de salariați după mărime și sector
Modificare procentuală medie anuală între 2016 și 2019



Figura 7. Modificarea numărului de salariați după mărime și sector
Modificare procentuală în 2020 vs.2019:
Impactul pandemiei



Sursa: BNS și calculele autorului

Conform rezultatelor rundeii a treia a sondajului Băncii Mondiale privind impactul COVID-19 asupra activității întreprinderilor, derulat în lunile aprilie-mai 2021, nivelurile de ocupare a forței de muncă permanente, pentru o firmă medie, s-a redus cu 28%, comparativ cu decembrie 2019, iar în cazul IMM-urilor – cu 35%. Întreprinderile din servicii au fost cele mai afectate, cu o reducere medie a numărului de personal de cca 31%.

Fenomenul de reducere a numărului mediu de salariați per întreprindere a fost unul moderat în perioada pre-pandemică, iar pandemia nu a făcut decât să accelereze aceste evoluții. Astfel, numărul mediu de salariați per întreprindere IMM s-a redus de la 5,6 persoane în 2019 la 5,1 în 2020.

Tabel 6. Numărul mediu de personal per întreprindere, perioada 2016-2020

	Numărul mediu de personal per 1 întreprindere				
	2016	2017	2018	2019	2020
IMM, total	5,7	5,7	5,6	5,6	5,1
Agricultură	11,2	10,3	9,3	8,8	7,9
Ind. prelucrătoare	10,5	10,6	10,1	9,5	9,2
Servicii	5,2	5,1	5,0	5,1	4,6
Construcții	7,4	7,5	7,1	7,4	6,4
Comerț	4,0	4,1	4,1	4,2	3,9



	Numărul mediu de personal per 1 întreprindere				
	2016	2017	2018	2019	2020
Mijlocii	73,9	73,4	71,0	68,7	66,5
Agricultură	87,6	87,0	83,2	80,9	84,1
Ind. prelucrătoare	90,9	91,0	88,4	81,0	82,5
Servicii	79,4	80,0	81,0	78,8	77,3
Construcții	78,9	78,9	67,5	77,7	60,4
Comerț	43,8	44,4	42,8	42,4	39,5
Mici	18,3	18,3	18,1	18,1	17,8
Agricultură	20,7	20,8	20,4	20,3	19,5
Ind. prelucrătoare	20,1	20,4	20,4	20,3	19,8
Servicii	18,8	18,8	18,7	18,7	18,7
Construcții	18,3	18,7	18,2	18,6	18,1
Comerț	15,9	15,6	15,6	15,3	15,1
Micro	2,3	2,3	2,3	2,4	2,1
Agricultură	2,6	2,5	2,5	2,6	2,2
Ind. prelucrătoare	2,7	2,6	2,6	2,6	2,3
Servicii	2,3	2,2	2,2	2,3	2,0
Construcții	2,7	2,6	2,6	2,7	2,4
Comerț	2,3	2,3	2,3	2,3	2,1

Sursa: BNS și calculele autorului

1.2.3 Veniturile din vânzări ale IMM-urilor în anii 2016-2020

Veniturile din vânzări ale IMM în 2020 au însumat 150,1 mld. lei sau 39,3% din veniturile din vânzări în total pe economie. Acestea s-au redus pe timp de pandemie cu 4,6% față de anul 2019.

În anii pre-pandemici, firmele micro au înregistrat cele mai mari creșteri medii anuale (de 8,9%). În schimb, tot ele au fost și cele mai puternic lovite de criză, cu o reducere medie a cifrei de vânzări de 6,3% în 2020.

Pandemia a redus cifrele de afaceri ale tuturor întreprinderilor, indiferent de mărime.

	2016	2017	2018	2019	2020	CAGR 2016-2019	Δ%, 2020/2019
IMM	124,954	137,506	144,161	157,347	150,112	8.0%	-4.6%
Mijlocii	41,304	45,237	44,739	50,433	48,305	6.9%	-4.2%
Mici	50,079	56,090	60,532	63,516	61,125	8.2%	-3.8%
Micro	33,571	36,179	38,890	43,398	40,683	8.9%	-6.3%
Mari	175,779	193,458	212,503	240,564	231,784	11.0%	-3.6%
Total	300,733	330,964	356,663	397,911	381,896	9.8%	-4.0%

Sursa: BNS și calculele autorului



În perioada 2016–2019, cifra de afaceri a IMM-urilor a crescut cu o medie anuală de 7,7%. Firmele micro și medii au fost principalii catalizatori ai acestei creșteri în toate sectoarele, cu excepția comerțului.

Creșteri susținute s-au înregistrat în construcții (+11,2%), agricultură (10,4%) și servicii (9,2%), în timp ce ratele de creștere în comerț (6,6%) și industrie (+5,3%) au fost mai moderate.

Ponderea comerțului în cifra de afaceri a IMM-urilor a scăzut de la 51% la 49%, iar cele 2 puncte procentuale au revenit în mod egal serviciilor (cu 23%) și construcțiilor (8%). Criza pandemică a tăiat puțin peste 9% din cifra de afaceri din servicii și agricultură, care a avut

de suferit în plus și de pe urma secetei și a unui an agricol prost. Industria și construcțiile (din contul întreprinderilor mijlocii) au rămas pe linia de plutire, cu creșteri marginale în 2020.

În condițiile reducerii stocurilor de companii mijlocii și mici, cifra de afaceri medie per întreprindere s-a redus într-un ritm mai lent (-3,4% în cazul întreprinderilor mijlocii și -1,3% în cazul celor mici). În schimb, creșterea stocului de firme micro, în combinație cu reducerea cifrei de afaceri din acest segment cu 6,3% a dus la venituri din vânzări per întreprindere cu 9,1% mai mici în 2020. Cele mai afectate au fost agricultura și serviciile, cu vânzări medii per întreprindere mai mici cu circa 14,2%, respectiv 11,7% în 2020.

Figura 8. Modificarea cifrei de afaceri după mărimea întreprinderilor și sector
Modificare procentuală medie anuală între 2016 și 2019

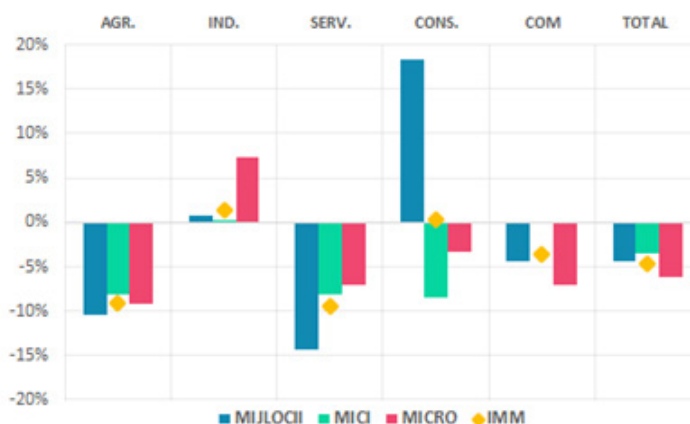


Sursa: BNS și calculele autorului

Marja intensivă a efectelor pandemiei poate fi măsurată prin modificările vânzărilor lunare ale firmelor comparativ cu aceeași lună a anului precedent. Conform celui mai recent sondaj al Băncii Mondiale privind impactul COVID-19 asupra activității întreprinderilor, vânzările medii lunare ale întreprinderilor mici au fost cel mai grav afectate, fiind în medie cu 15% mai mici în 2021 comparativ cu 2020.

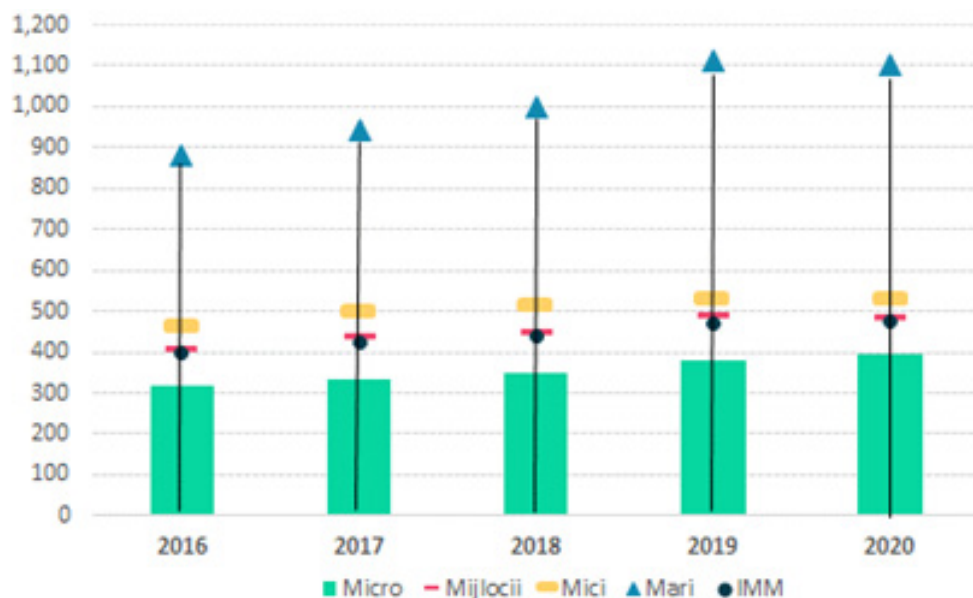
Remanierile și reducerile de personal, forțate de criza pandemică, au făcut ca cifra de afaceri medie per salariat IMM să crească ușor, cu 1,2% în 2020 (de la 468,2 mii lei la

Figura 9. Modificarea cifrei de afaceri după mărimea întreprinderilor și sector
Modificare procentuală în 2020 vs.2019:
Impactul pandemiei



473,8 mii lei). Totuși, această creștere s-a derulat din contul firmelor micro, pe fundalul creșterii stocului de firme, dar în condițiile reducerii record de personal de 9,6%, sau cca 10,6 mii salariați.

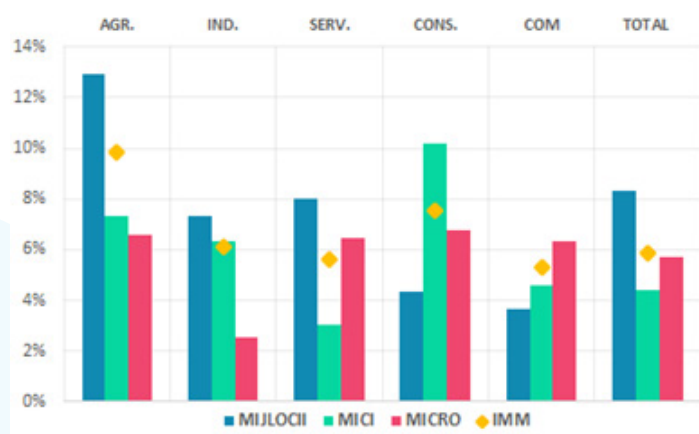
Figura 10. Venituri din vânzări per salariat, după mărime (mii lei)



Sursa: BNS și calculele autorului

Cifra medie de afaceri per salariat a crescut în perioada 2016-2019 în toate sectoarele, cu cea mai mare rată în agricultură (+9,9%), dar, de fapt, este vorba de o reducere a diferenței (decalajului) care exista față de celelalte sectoare.

Figura 11. Modificarea cifrei de afaceri per salariat după mărime și sector
Modificare procentuală medie anuală între 2016 și 2019



Sursa: BNS și calculele autorului

Figura 12. Modificarea cifrei de afaceri per salariat după mărime și sector
Modificare procentuală în 2020 vs.2019:
Impactul pandemiei



În 2020, sectorul de construcții a înregistrat o cifră de afaceri în creștere per salariat cu 11%, în mare parte datorită firmelor mijlocii. În comerț și industrie s-au înregistrat creșteri ușoare, în timp ce impactul negativ al pandemiei s-a resimțit în mod special în agricultură (dublă de seceta care a fost) și servicii (în special în sectorul HoReCa, transport și servicii administrative și de suport).

Izbucnirea COVID-19 a pus companiile în situația să se adapteze la circumstanțele în schimbare. Astfel, potrivit sondajului Băncii Mondiale, o treime dintre companii și-au început sau și-au crescut activitatea de afaceri online, iar un sfert au început sau au înregistrat o creștere a livrărilor de bunuri sau servicii. **Aproximativ 19% dintre întreprinderi au introdus sau și-au ajustat produsele ori serviciile din cauza izbucnirii pandemiei, companiile mari reacționând mai rapid decât cele mai mici.**

Spre regret, cele mai multe companii locale nu au fost suficient de pregătite pentru a minimiza riscurile și impactul devastator al pandemiei.

Printre factorii care au asigurat o reziliență sporită la șocurile pandemiei menționăm, inter alia:

Inovarea. Firmele cu un istoric de inovare au fost (și sunt) mai bine poziționate pentru a face față pandemiei. Această capacitate de inovare s-a tradus într-o rezistență mai puternică, iar rezultatele sondajului Băncii Mondiale vin să demonstreze că anume aceste afaceri

au avut rezultate relativ mai bune în ceea ce privește vânzările și ocuparea forței de muncă.

Potrivit BNS⁵, în perioada 2019-2020, numărul întreprinderilor inovatoare a constituit 448 de unități și reprezintă 12,6% din numărul total de întreprinderi incluse în cercetare (în scădere cu 26% față de anii 2017-2018). Din numărul total al întreprinderilor inovatoare, 50% au realizat concomitent mai multe tipuri de inovări (de produse, procese, metode de organizare și marketing), 17% au realizat inovări de produse și/sau procese, 34% - au realizat inovări de metode de organizare și/sau marketing.

Totodată, este sugestiv faptul că în jur de 90% din firmele moldovenești nu manifestă niciun fel de activitate inovațională și această atitudine persistă practic indiferent de mărimea firmei, regiune geografică sau sector economic. Aceasta ar putea fi o caracteristică firească a întreprinderilor care activează în condițiile unei economii în care competitivitatea este bazată pe costul mic al factorilor.

Dezinteresul față de procesul inovațional ar putea să reflecte și un complex de alți factori de natură structurală și instituțională, cum ar fi lipsa de motivații ale salariaților de a deveni mai inovativi, mărimea prea mică a întreprinderilor și a ecosistemelor din care fac parte firmele (cu un număr mic de furnizori și clienți), instabilitatea fluxurilor de numerar, accesul redus

⁵ Rezultatele activității de inovare a întreprinderilor în Republica Moldova în anii 2019-2020. <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=7222>



la capitalul circulant și investițional, eventual, temerile întreprinderilor legate de protecția investițiilor efectuate în elemente inovatoare și de concurența neloyală din partea întreprinderilor care nu sunt inovatoare, dar au avantajul de a funcționa în zona gri.

Jumătate din firme se orientează la un singur tip de inovare. Preferințele în mod clar sunt pentru adoptarea de metode inovatoare de organizare și de marketing. În același timp, pe cât de importante sunt inovațiile de management și de marketing, pe atât de clar este că aportul lor asupra competitivității întreprinderilor poate scădea în timp și că firmele vor trebui să abordeze mai îndrăzneț inovarea de produs și de proces.

Digitalizarea. Digitalizarea și vânzările online au oferit un panaceu pentru o serie de IMM-uri, dar iarăși există provocări, în special pentru firmele mai mici, unde capacitățile interne de a se adapta și a îmbrățișa instrumentele digitale sunt mai limitate decât pentru firmele mai mari.

În situația în care mai puțin de jumătate din întreprinderile din Republica Moldova aveau în 2019 propriul website (pentru comparație - 64% în Ucraina, 69% în România, 73,5% în Belarus), este clar că pentru multe întreprinderi moldovenești, elaborarea website-ului și începerea comunicării mai intense online este încă o formă relevantă de inovare de marketing.

Digitalizarea, în sensul larg al cuvântului, este încă puțin înțeleasă și aplicată

de multe întreprinderi, or aceasta reprezintă un acces către o bază largă de furnizori de inputuri și servicii (naționali și internaționali), servicii financiare inovative, forță de muncă calificată, prin intermediul site-urilor de recrutare, servicii de outsourcing și contractarea serviciilor on-line și, nu în ultimul rând, o sursă prețioasă de conectare cu diverși parteneri de difuzare a cunoștințelor.

Digitalizarea oferă IMM-urilor acces către serviciile publice de calitate superioară și ajută la o relaționare mai eficientă cu administrațiile publice. Platformele de e-guvernare și cele on-line facilitează accesul la serviciile de consultanță și alte categorii de servicii de suport. Digitalizarea creează mecanisme eficiente de reducere a dezavantajelor companiilor mici în comerțul internațional, prin reducerea costurilor de derulare a afacerilor.

Realitatea scoate la iveală rezerve importante în procesul de digitalizare, iar cu cât companiile sunt mai mici, cu atât probabilitatea de adoptare a acestor soluții este mai mică. Capacitățile interne ale IMM-urilor de a se adapta și de a îmbrățișa instrumentele digitale sunt mai limitate comparativ cu firmele mai mari și foarte puține din acestea oferă angajaților traininguri în domeniul respectiv. Angajarea în programe educaționale în domeniul digitalizării și reducerea decalajului față de companiile mari trebuie să reprezinte o prioritate în sensul reducerii decalajului de cunoștințe și abilități.



2

Intervențiile de politici pentru IMM-uri – privire din exterior

2.1 Impactul pandemic mai mare asupra IMM-urilor

Evidențele din toate cercetările specializate la nivel internațional sugerează fără dubiu că adesea, IMM-urile au fost afectate de criza COVID-19 într-o măsură mai mare decât firmele mari, care le-a amplificat vulnerabilitatea. Reieșind din studiile internaționale care sumarizează experiența diferitelor state, impactul disproporționat al pandemiei asupra întreprinderilor date poate fi sistematizat în câteva motive cheie:

- În primul rând, IMM-urile sunt suprareprezentate în sectoarele cele mai afectate de criză, în special în comerțul cu ridicata și cu amănuntul, transportul aerian, serviciile de cazare și alimentație, imobiliare, servicii profesionale și alte servicii personale. În aceste sectoare, ponderea IMM-urilor în ocuparea forței de muncă este de 75% în medie în țările OCDE, comparativ cu o pondere a IMM-urilor în ocuparea forței de muncă de aproximativ 60% pentru economia în ansamblu.

- În al doilea rând, firmele mai mici sunt de obicei mai fragile din punct de vedere financiar și au rezerve de numerar mai mici decât omologii lor mai mari. Acest lucru îi face mai puțin rezistenți la crize. În plus, firmelor mai mici le este mai greu să acceseze diferite surse de finanțare, inclusiv din piață. În schimb, firmele mai mici sunt adesea dependente de profiturile reportate și de datoria bancară tradițională.

- În al treilea rând, companiile mici au capacități mai slabe ale lanțului de

aprovizionare decât omologii lor mai mari. IMM-urile integrate în lanțurile globale de valoare, direct sau indirect, au fost afectate mai rapid și mai greu de întreruperile lanțului de aprovizionare decât firmele mai mari. IMM-urile au, în general, stocuri mai mici și rețele de furnizori mai reduse, ceea ce le face mai vulnerabile la întreruperile lanțului de aprovizionare și la creșterea prețurilor. În mod similar, au o putere mai mică de negociere pentru a impune condiții de plată atractive.

- În al patrulea rând, companiile mai mici rămân în urmă în ceea ce privește adoptarea instrumentelor și tehnologiilor digitale care pot contribui la creșterea rezistenței în criza pandemică actuală. Datele din Germania dinainte de criză evidențiază, de exemplu, că există un decalaj mare în prevalența acordurilor de telemuncă în funcție de dimensiunea întreprinderii. Companiile mai mari folosesc aranjamente de timp de lucru bazate pe încredere (o condiție necesară pentru ca munca la distanță să funcționeze bine) mai des decât



omologii lor mai mici. Sondajele arată că pandemia a sporit utilizarea tehnologiilor digitale de către IMM-uri, deși există diferențe substanțiale între țări. În același timp, diferența dintre IMM-uri – și în special, firmele mici – și firmele mari continuă să fie semnificativă, adoptarea tehnologiilor digitale de către IMM-uri fiind aproximativ jumătate din cea adoptată de către firmele mai mari.

- În cele din urmă, firmele mici stabilite luptă adesea ca să-și adapteze operațiunile de afaceri la situația actuală, în comparație cu firmele mari și se confruntă cu mai multe constrângeri de competențe operaționale. De exemplu, este mai puțin probabil ca IMM-urile să aibă capacitatea managerială de a se conforma noilor cadre de reglementare pentru a garanta siguranța clienților și a angajaților. În mod similar, IMM-urile sunt mai puțin susceptibile de a inova atât în procese, cât și în bunuri și servicii, în comparație cu omologii lor mai mari și cu start-up-urile.

2.2 Lecții desprinse din experiența internațională

După cum relevă o cercetare a Expert-Grup⁶, comparația cu statele din ECE relevă că țara noastră a acordat cel mai redus suport în contextul pandemiei. Volumul de suport planificat de Republica Moldova ca

urmare a rectificărilor bugetare pentru anul 2020 a constituit 2,3% din PIB. Această cifră agregată, care include măsurile de adaptare la pandemie, sprijinul direct de combatere a efectelor pandemiei și ale secetei este apropiată de cifra totală estimată pentru Republica Moldova, conform metodologiei aplicate de FMI⁷, la circa 2,6% din PIB. **În altă ordine de idei, suportul direct de doar 0,12% din PIB acordat comunității de afaceri pentru atenuarea efectelor crizei a fost unul extrem de modest. La aceasta se adaugă suportul indirect planificat (garanții, credite) în volum de 0,33% din PIB.** Mai mult decât atât, măsurile pentru business s-au dovedit a fi cu multe cerințe administrative prohibitive, care au făcut ca numărul companiilor eligibile pentru suport să fie mic, iar banii planificați să nu fie valorificați pe deplin. La fel de important este de punctat faptul că aproape întreg suportul venit pentru firme în context pandemic a fost destinat pentru toate întreprinderile, fără a face linii de demarcație pentru IMM-uri. Dincolo de multiplele modalități de intervenții de politici operate în întreaga lume în primul an al pandemiei pentru a salva afacerile și pentru a securiza locurile de muncă, și mai important din perspectiva intereselor comunității de afaceri din Republica Moldova este și care sunt lecțiile învățate. Aceste elemente sunt esențiale pentru

⁶ <https://www.expert-grup.org/ro/biblioteca/item/2104-cum-putem-asi-garantati-relansarea-economica-in-2021&category=208>

⁷ <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19>

⁸ <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/one-year-of-sme-and-entrepreneurship-policy-responses-to-covid-19-lessons-learned-to-build-back-better-9a230220/>



ajustarea adecvată a politicilor de recuperare și dezvoltare dedicate IMM-urilor. În acest sens, un studiu amplu elaborat sub egida OCDE⁸ și dedicat măsurilor luate de diverse state în context pandemic pentru a ajuta IMM-urile, prezintă mai multe repere de luat în considerare la elaborarea noilor politici de recuperare și creștere. O parte dintre liniile directoare date, din care ar putea învăța și Republica Moldova, sunt redată în continuare.

1. Asigurarea furnizării rapide a sprijinului și politicilor antreprenoriale pentru IMM-uri prin simplificarea accesului la sprijin și prin asigurarea unor sisteme digitale eficiente de livrare, menținând în același timp responsabilitatea și eficacitatea -Factorii politici responsabili de IMM-uri din toate țările au răspuns cu o viteză fără precedent la pandemie și la măsurile de izolare, precum și la impactul acesteia asupra IMM-urilor. De fapt, lunile martie și aprilie 2020 vor intra probabil în cărțile de istorie ca fiind perioada în care a fost lansat cel mai mare număr de inițiative de politică pentru IMM-uri. În asigurarea unei livrări rapide, doi factori par să fi fost deosebit de importanți: **praguri administrative scăzute pentru accesarea sprijinului guvernamental și sistemele digitale de livrare.**

În primul rând, având în vedere riscul lipsei de lichidități pentru marea majoritate a IMM-urilor, măsurile de sprijin public au fost în general deschise tuturor IMM-urilor, cu controale limitate și criterii de eligibilitate largi, pentru a facilita livrarea rapidă. Diverse țări

au simplificat și mai mult accesul la măsurile de sprijin pe parcursul primului val al pandemiei de dragul vitezei. Un al doilea factor pentru livrarea rapidă a asistenței l-au constituit infrastructurile digitale bine dezvoltate. De exemplu, în Elveția și Coreea, portalurile digitale simplificate și ușor accesibile pentru a accesa asistență care combină informații din diverse surse și minimizează sarcinile administrative pentru antreprenori, au permis răspunsuri rapide la cererile de ajutor. Procesul de aplicare pentru „facilitățile de credit intermediare” elvețiene (o schemă de împrumut direct introdusă ca răspuns la criză) este complet online și cât mai ușor de utilizat. Drept urmare, împrumuturile pot fi acordate în 30 de minute, iar acest lucru a contribuit la o creștere foarte puternică a absorbției în primele săptămâni după introducerea programului.

Ambele aspecte oferă lecții învățate și ajută la explicarea diferențelor dintre țări în ceea ce privește rapiditatea cu care a fost oferit sprijinul. Experiența cu aceste procese rapide de gestionare a procedurilor poate beneficia în viitor de furnizarea de sprijin pentru IMM-uri și antreprenariat. În mod similar, eligibilitatea largă și **controalele limitate de eligibilitate ex ante pot oferi lecții învățate pentru o furnizare bazată pe riscuri a sprijinului politicii IMM-urilor.** Cu toate acestea, un astfel de acces rapid și ușor poate avea și efecte secundare, în afectarea responsabilității și eficacitatea sprijinului și provocând întrebări în unele țări, dacă măsurile de sprijin au ajuns la IMM-urile pentru care au fost destinate sau dacă au fost utilizate de



către altele, care nu aveau nevoie (sau nu aveau dreptul la sprijin).

2. Intervențiile politice ar trebui să vizeze întreprinderile viabile care au cea mai mare nevoie de ele – La nivel internațional, sprijinul de politici la începutul pandemiei a fost deschis tuturor IMM-urilor care aveau nevoie și cu puține condiții. Drept urmare, absorbția a fost în general mare. De exemplu, 70% dintre întreprinderile mici din Statele Unite, fără precedent, au fost susținute de măsuri publice de ajutor de urgență în prima jumătate a anului 2020. În Irlanda, aproximativ 6 din 10 firme au beneficiat de sprijin guvernamental între 4 și 31 mai 2020. În multe privințe, această absorbție ridicată poate fi văzută ca un succes, care a contribuit la evitarea unei creșteri masive a falimentelor în 2020. Cu toate acestea, accesul larg și relativ ușor la credit și schimbările în procedurile de insolvență și faliment din unele jurisdicții pot avea și consecințe nedorite. În primul rând, este posibil să fi condus la situația în care sprijinul a fost acordat firmelor care nu aveau nevoie de el, ceea ce a dus la o furnizare de ajutor mai puțin eficientă și mai costisitoare. În al doilea rând, este posibil ca măsurile de sprijin să fi menținut pe linia de plutire firmele neproductive și care înregistrează pierderi și să fi împiedicat procesele de distrugere creativă cu efecte negative asupra dinamismului economic și a concurenței în medie pe termen lung. În perioada de recuperare post-pandemică, **măsurile de suport în raport cu IMM-urile trebuie să fie mai selective și mai bine țintite** către companiile care au cea mai mare nevoie de sprijin.

3. Stimularea ratelor de înființare a afacerilor, în special pentru noile întreprinderi inovatoare – start-up-urile au fost printre cele mai afectate și mai vulnerabile IMM-uri la începutul pandemiei. Mai multe sondaje confirmă faptul că firmele tinere create chiar înainte de criză au fost mai puternic afectate de pandemie. În plus, întreprinderile nou-înființate s-au confruntat adesea cu dificultăți în ce privește accesarea sprijinului guvernamental imediat după criză, care adesea necesita dovezi ale existenței și că au fost profitabile în anii precedenți. Imediat după criză, măsurile de răspuns public nu au vizat în mod specific întreprinderile nou-înființate și multe măsuri de atenuare a lichidității nu au fost ușor accesibile pentru noile întreprinderi din cauza criteriilor lor de eligibilitate. Cu toate acestea, ca parte a trecerii de la sprijinul de urgență la sprijinul pentru redresare, guvernele trebuie să ia în considerare necesitatea de a pune mai mult accent pe politicile de stimulare a antreprenoriatului (inovator) dincolo de finanțarea start-up-urilor. **Schimbările pe termen mai lung aduse de COVID-19 pot oferi oportunități pentru start-up-uri inovatoare**, care sunt capabile să-și redirecționeze cunoștințele, abilitățile și rețelele către noi oportunități de piață emergente pe care guvernele le pot sprijini. Importanța stimulării noilor start-up-uri inovatoare poate fi văzută ca o lecție suplimentară învățată din pandemie.

4. Asigurarea că măsurile de sprijin sunt incluzive și ajung la segmentele vulnerabile ale populației IMM-urilor



- Pandemia de COVID-19 a lovit minoritățile și femeile proprietare de afaceri în mod disproporționat. Motivele includ faptul că aceste afaceri tind să fie concentrate în industriile cele mai afectate de pandemie, au amortizoare financiare relativ mici și acces limitat la diferite surse financiare. Întreprinderile deținute de femei sunt în medie mai mici și mai tinere în comparație cu afacerile deținute de bărbați. Este mai probabil ca aceștia să fie autofinanțați sau finanțați de prieteni și familie și să aibă mai puține active financiare. Datele colectate de Facebook, OCDE și Banca Mondială în mai 2020 arată că IMM-urile conduse de femei aveau cu șapte puncte procentuale mai multe șanse să se închidă în comparație cu IMM-urile conduse de bărbați.

În eforturile lor continue de sprijin, factorii de decizie ar trebui să țină seama de diversitatea IMM-urilor și de circumstanțele specifice ale grupurilor vulnerabile de IMM-uri, pentru a evita riscul ca unele segmente ale populației IMM-urilor să nu poată beneficia de răspunsul politic. Schemele specifice cu privire la disparitățile de gen și rasiale sunt esențiale pentru a asigura șanse egale de recuperare. Factorii politici au învățat că nu este doar necesar să înțeleagă impactul diferențial al pandemiei de COVID-19 asupra întreprinderilor deținute de minorități și femei, ci și să conceapă scheme incluzive care să le permită să aibă acces adecvat la sprijin. Cu toate acestea, exemplele de astfel de

scheme sunt până acum limitate.

5. Regândirea abordărilor de politici cu privire la antreprenorii care desfășoară activități independente

– Persoanele din activitățile independente au fost puternic afectate încă de la începutul pandemiei. Datele unui sondaj denotă faptul că în Uniunea Europeană, majoritatea lucrătorilor independenți sunt singuri (adică nu au angajați), iar probabilitatea lor de a deveni șomeri în timpul crizei COVID-19 este mult mai mare (13%) comparativ cu persoanele care desfășoară activități independente cu angajați (2,3%). De obicei, lucrătorilor independenți le lipsește o relație puternică cu organismele publice și adesea le este greu să acceseze sprijinul guvernamental. Există o mare diversitate în cadrul segmentului de angajare pe cont propriu, ceea ce se dovedește a fi o provocare pentru factorii de decizie politică să elaboreze criterii de acces pentru a implementa suport și pentru a acoperi toate segmentele. Lucrătorii care desfășoară activități independente nu numai că acoperă o gamă largă de sectoare, ci sunt, de asemenea, repartizați de la partea de jos la partea de sus a distribuției veniturilor.

Discuțiile privind încorporarea lucrătorilor independenți în cadrul politicilor de securitate socială, impozitare și asigurări de sănătate preced pandemiei și au fost legate, în multe țări, de creșterea economiei gig⁹ și de rolul activității independente

⁹ Economia gig arată un sistem de piață liberă în care organizațiile și lucrătorii independenți se angajează în aranjamente de muncă pe termen scurt. Definiția cuprinde aranjamentele de lucru, precum: liber profesioniști, consultanți, antreprenori independenți și profesioniști, Temps (lucrători cu contract temporar).



în aceasta. Criza COVID-19, care a evidențiat vulnerabilitățile persoanelor care desfășoară activități independente, este de natură să pună acea discuție pe ordinea de zi pentru perioada următoare și poate oferi oportunitatea de a adapta aranjamentele existente la noua realitate a acestor antreprenori și lucrători.

6. Evitarea supra-îndatorării IMM-urilor și o criză de solvabilitate a acestora prin explorarea capitalului

Cercetările indică faptul că utilizarea instrumentelor de capitaluri proprii sau de cvasi-capital proprii în detrimentul instrumentelor de datorie pentru IMM-urile care se confruntă cu probleme de flux de numerar are mai multe avantaje și oferă perspective mai bune pentru beneficiarii săi de a investi și de a crește odată ce se instalează recuperarea. Principala concluzie a politicii este de a explora măsuri pentru a aborda deficitul de lichidități, fără a crește, în același timp, rata de levier a beneficiarilor. O serie de măsuri potențiale, inclusiv măsuri de capital propriu și cvasi-capital, includ:

- **Sprijin prin granturi:** Un avantaj esențial al sprijinului prin granturi este că un spectru larg de firme poate beneficia, inclusiv microîntreprinderi și IMM-uri cu potențial de creștere limitat, fără a-și adăuga datoria. Granturile au fost folosite din ce în ce mai mult pentru o varietate de scopuri, de la subvenții salariale până la compensarea veniturilor pierdute sau a costurilor fixe și tichete pentru sprijin digital, de perfecționare sau de repornire a activităților economice în țări variate precum Chile, Irlanda ori Suedia.

- **Împrumuturi convertibile:** un împrumut convertibil permite ca un împrumut să fie convertit în capital

propriu, cvasi-capital și a altor tipuri de sprijin non-datorie - De la începutul pandemiei, guvernele au acordat sprijin pe scară largă, în principal sub formă de finanțare prin datorii, pentru a reduce constrângerile de lichiditate ale IMM-urilor. Deși acest sprijin a fost necesar pentru abordarea crizei de lichiditate a IMM-urilor, un număr mare de firme vor lupta, probabil, ca să-și ramburseze datoriile, în special cele care continuă să-și asume datorii pentru a supraviețui reintroducerii măsurilor de izolare.

propriu dacă un împrumutat nu poate să-l ramburseze. Acest tip de instrument este benefic pentru IMM-urile debitoare, precum și pentru băncile care împrumută. IMM-urile pot avea lichiditate la dobândă zero, potențialul de creștere al companiilor nu este afectat, iar băncile au posibilitatea de a recupera capitalul pe termen mediu și lung.

- **Împrumuturi eligibile pentru iertare:** Unele facilități de creditare transformă împrumuturile în granturi (adică împrumutul nu trebuie să fie rambursat) în anumite condiții. În Statele Unite, Programul de protecție a salariaților este un împrumut



care urmărește scopul să stimuleze întreprinderile mici să rețină personalul. Dacă sunt îndeplinite anumite criterii de păstrare a angajaților, împrumutul este iertat. Ca un alt exemplu, Rusia a lansat împrumuturi specifice pentru IMM-uri care elimină rata dobânzii și rambursarea împrumutului în cazul în care compania își păstrează 90% din angajați.

- **Împrumuturi subordonate:** împrumuturile subordonate sunt deja utilizate în țări precum Austria, Belgia, Franța, Germania și Italia. Astfel de împrumuturi aduc datorii care – în caz de lichidare – trebuie rambursate doar după alte datorii primare.
- **Fonduri de acțiuni/obligațiuni convertibile:** în timp ce participarea la capitalul firmelor este de obicei rezervată firmelor ceva mai mari și/sau start-up-urilor inovatoare, unele scheme noi au fost lansate pentru IMM-uri sau schemele existente s-au extins.
- **Crowdfunding cu acțiuni:** instrumentele de crowdfunding ar putea să răspundă nevoilor de finanțare ale unui segment puțin mai mare al

populației de IMM-uri în comparație cu instrumentele pieței de capital, permițându-le să strângă capital prin vânzarea de titluri sub formă de acțiuni, cotă de venit sau bilete convertibile. Ca răspuns la nevoia de a strânge capital și nu datorii, unele guverne au pus în aplicare noi reglementări pentru a facilita IMM-urilor utilizarea fondurilor de la investitorii de retail.

- **Politici fiscale pentru consolidarea echității IMM-urilor** – Guvernele pot, de asemenea, să stimuleze investițiile private pentru IMM-uri prin politici fiscale. În Belgia, au fost implementate stimulente fiscale pentru a atrage investiții private pentru întreprinderile nou-înființate și IMM-urile afectate de pandemia COVID-19. De exemplu, persoanele fizice pot obține o reducere a impozitului pe venitul persoanelor fizice de 20% dacă achiziționează direct noi acțiuni ale companiilor mici, a căror cifră de afaceri a scăzut cu cel puțin 30% din martie până în aprilie 2020. De asemenea, pot beneficia de o reducere a impozitului pe venit de la 30% până la 45% dacă achiziționează noi acțiuni direct de la un start-up sau prin crowdfunding.

7. Permitea proceselor de distrugere creativă să-și urmeze cursul din nou, asigurând în același timp o tranziție justă și posibilități pentru a doua șansă pentru antreprenoriat – Pandemia și măsurile de izolare au dus la închiderea temporară sau definitivă a multor IMM-uri. În multe cazuri, acesta a fost rezultatul măsurilor de izolare, în care întreprinderile neesențiale au fost forțate să-și închidă ușile în timpul blocajelor. În alte cazuri, provocările din lanțurile de aprovizionare și vânzări au fost cele care au determinat IMM-urile să-și închidă afacerile, cel puțin temporar.

Cu toate acestea, în timp ce pandemia a determinat multe IMM-uri să-și înceteze operațiunile, în majoritatea cazurilor, acest lucru nu s-a tradus într-o creștere a



insolvenței în 2020. Deși unele țări au fost martorii unei creșteri semnificative a falimentelor (Israel, Japonia, Statele Unite), la un an de pandemie, pentru majoritatea țărilor nu a fost cazul.

Motivul acestei diferențe în ratele falimentului este dublu. În primul rând, diferențele ilustrează faptul că așa-numita elasticitate a insolvenței (procentul de reacție a insolvenței la o modificare de un procent din PIB) variază de la o țară la alta. În al doilea rând și, poate cel mai important, scăderea ratelor falimentului reflectă răspunsurile politicii guvernamentale la COVID-19, în special diferitele forme de sprijin pentru lichidități și introducerea de modificări temporare în regimurile de insolvență și faliment.

Cu toate acestea, asemenea abateri de la legile privind falimentul și furnizarea de suport de lichiditate nu pot continua la infinit. Deși astfel de politici au fost eficiente pentru a evita o creștere masivă a insolvenței IMM-urilor, ele ar fi putut, de asemenea, să mențină în viață firmele care altfel ar fi dat faliment. Devine din ce în ce mai important ca procesele de distrugere creativă, care oferă factori importanți ai creșterii productivității, să-și continue cursul. Acest lucru include regenerarea politicilor de start-up și o mai bună direcționare a sprijinului către firme viabile. Guvernele ar trebui să țină cont de consecințele politicilor asupra dinamismului economic mai mult pe măsură ce timpul trece și politicile se pot consolida. Măsurile care îngreunează concedierea personalului din firme și sectoare sub constrângere ar trebui revizuite cu atenție. Într-un spirit similar, moratoriile sau restricțiile privind falimentele vor trebui eliminate treptat.

Este probabil ca, în consecință, insolvența în rândul IMM-urilor să crească în perioada următoare. Valul așteptat de insolvențe va ridica cererea de măsuri care să sprijine formarea și (re)calificarea pentru a oferi proprietarilor de IMM-uri și angajaților oportunități în alte activități economice. Având în vedere numărul așteptat de

insolvențe în multe țări, ar necesita sprijin pentru antreprenoriatul de „a doua șansă”, permițând antreprenorilor de bună credință să-și reia afacerile. Distrugerea creativă reînnoită ar putea fi însoțită de politici care să asigure o tranziție justă pentru antreprenori și lucrătorii acestora.

8. Asigurarea că programele de redresare pentru a „reconstrui mai bine” reflectă circumstanțele și perspectivele IMM-urilor și ale antreprenorilor și sunt adecvate pentru a sprijini redresarea acestora - În spiritul „de a nu lăsa o criză bună să se irosească”, guvernele iau din ce în ce mai multe măsuri pentru a „reconstrui mai bine” și pun în aplicare pachete largi de redresare (de exemplu, Germania, Austria, Coreea, Columbia, Spania, Franța, Canada, Italia, Australia, Irlanda, Japonia, Slovenia, Statele Unite și Regatul Unit). Sustenabilitatea se află adesea în centrul acestor pachete, punând un accent puternic pe tranziția către energie curată, eficiență a resurselor și consum mai ecologic. De asemenea, pachetele depun eforturi puternice pentru digitalizare, inovare și competențe.

În timp ce măsurile de lichiditate de urgență de la începutul pandemiei au avut o orientare puternică către IMM-uri, având în vedere vulnerabilitățile lor, acest lucru este mai puțin clar în cazul pentru pachetele mai largi de recuperare, care se concentrează mai mult pe comunitatea de afaceri în general și pe investițiile publice în infrastructură. Această transformare într-un sprijin de politică mai puțin specific pentru IMM-uri sub drapelul „reconstruire mai bine” este o reflectare logică a faptului că, consolidarea potențialului de creștere pentru redresare afectează firmele de toate dimensiunile. De asemenea, de un sprijin generic pot beneficia și IMM-urile.

La elaborarea unor noi planuri de redresare de tip „reconstruire mai bună”, ar trebui să se țină seama în continuare de circumstanțele și nevoile IMM-urilor și ale antreprenorilor. Organizațiile IMM-urilor ar trebui consultate pentru a se asigura că opiniile lor sunt suficient de ascultate. Evaluările de impact



ale planurilor de redresare ar trebui să includă un test credibil pentru IMM-uri.

9. Includerea unui accent puternic pe digitalizarea IMM-urilor și a noilor firme ca piatră de temelie a redresării – Sprijinul pentru digitalizarea IMM-urilor ar trebui să fie un element central atât al sprijinului de urgență, cât și al politicilor de consolidare a redresării și rezilienței. Un număr tot mai mare de țări au inclus eforturi pentru a sprijini digitalizarea IMM-urilor în răspunsul lor politic, în lumina „decalajelor de digitalizare” persistente dintre firmele mici și cele mai mari. Măsurile în acest domeniu sunt, în linii mari, în trei domenii: **lucru la distanță, comerț electronic și infrastructură și competențe digitale.**

Guvernul din Chile, de exemplu, a abordat barierele de reglementare pentru a încuraja activitățile de telemuncă pentru IMM-uri, prin introducerea de modificări la Codul Muncii care reglementează munca la distanță. Noul regulament, aprobat în martie 2020, oferă flexibilitate atât angajatorilor, cât și angajaților pentru a adopta sau pentru a opri munca la distanță și, deși prevede un maxim de ore care pot fi lucrate, oferă flexibilitate în ceea ce privește modul în care aceste ore pot fi distribuite. Noua lege dă și angajaților dreptul la „deconectare totală” de 12 ore într-o fereastră de 24 de ore. Adoptarea canalelor digitale de vânzări este susținută de mai multe țări ca metodă cheie de creștere a digitalizării IMM-urilor. În Canada, de exemplu, Go Digital Canada Initiative, în cooperare cu Shopify, ajută la creșterea vânzărilor online pentru întreprinderile mici, oferind cursuri de formare gratuite și prin utilizarea canalelor de marketing digital. În Malaezia, Digital Economy Corporation, înființată de guvern ca parte a strategiei digitale a țării, oferă campania de comerț electronic finanțată în comun de guvern, iar 20 de platforme de comerț electronic vor oferi facilități de formare pentru integrarea comerțului electronic, precum și servicii de sprijin pentru vânzări pentru IMM-uri.

Ca parte a sprijinului pentru redresare, aceste măsuri de sprijin ar trebui intensificate și

cuprinzătoare, ținând cont de capacitățile și cerințele diferitelor tipuri de IMM-uri.

10. Luarea de măsuri pentru a îmbunătăți reziliența IMM-urilor, a întreprinderilor nou-înființate și a întreprinderilor care se extind la scară largă – Criza a arătat vulnerabilitatea IMM-urilor la pandemie și la măsurile de izolare. Pentru a merge mai departe, nu este importantă doar trecerea de la sprijinul de urgență la cel pentru redresare, ci și creșterea rezistenței IMM-urilor. Reziliența înseamnă capacitatea de a răspunde mai bine la șocuri și politici care contribuie la prevenirea impactului negativ al șocurilor viitoare asupra IMM-urilor. Reziliența IMM-urilor poate viza factori interni (cum ar fi rezervele lor de numerar sau conectivitatea lor digitală) și factori externi (de exemplu, încorporarea lor în lanțurile globale de aprovizionare).

Obiectivele cadrelor de politică pentru IMM-uri și antreprenoriat variază, dar cel mai adesea se concentrează pe obiective precum creșterea competitivității și a productivității, în timp ce puține țări includ reziliența ca obiectiv al politicilor lor pentru IMM-uri. O excepție este Strategia germană pentru IMM-uri, care clasifică în mod explicit promovarea rezilienței drept obiectiv. Cu toate acestea, în diferitele pachete de recuperare „reconstruire mai bună”, care au fost lansate din iunie 2020, consolidarea rezilienței a devenit un obiectiv cheie.

Desigur, aspectele rezilienței au jucat de mult timp un rol în politicile IMM-urilor și ale antreprenoriatului. În majoritatea țărilor, astfel de politici includ măsuri de îmbunătățire a condițiilor-cadru și a funcționării piețelor, consolidând astfel stimulentele și capacitățile de răspuns la șocuri. Politicile care sprijină inovarea și digitalizarea IMM-urilor urmăresc consolidarea capacităților de a îmbunătăți modelele de afaceri, produsele și procesele de lucru și, prin urmare, de a fi mai agile. Măsurile care sprijină start-up-urile inovatoare și ajută la promovarea proceselor de distrugere creativă pot contribui, de asemenea, la ecosisteme antreprenoriale mai rezistente.



Cu toate acestea, în dezvoltarea în continuare a răspunsului politic la COVID-19, guvernele trebuie să reflecte în continuare modul în care pot contribui la creșterea rezilienței populației de IMM-uri. Este posibil ca unele aspecte ale vulnerabilității IMM-urilor să nu se schimbe ușor, cum ar fi prevalența lor în sectoarele cu risc sau dependența lor de un număr limitat de furnizori și clienți. Vulnerabilitatea lor s-a legat, de asemenea, de rezervele lor scăzute de numerar, de utilizarea redusă a instrumentelor digitale, de lipsa familiarizării lor cu sistemele de sprijinire a politicilor publice și de lipsa de includere a lor în planurile de urgență existente cu privire la modul de abordare a pandemiilor. O evaluare a factorilor respectivi și a modului în care politicile pot contribui la îmbunătățirea acestora ar facilita consolidarea rezistenței IMM-urilor la noile șocuri.

3

Micii producători – date, percepții și nevoia de intervenție

Identificarea propunerilor de măsuri de suport pentru IMM-uri în context post-pandemic a fost efectuată inclusiv prin derularea unor interviuri cu reprezentanți ai micilor producători.

Discuțiile cu micii producători au abordat următoarele dimensiuni de activitate: I) Informații generale, II) Vânzări, piețe de desfacere, III) Finanțe, Acces la finanțe, IV) Forța de muncă, V) Relația stat-antreprenor pe timp de pandemie, VI) Climat de afaceri: evoluție.

Obiectivul primar al discuțiilor a fost identificarea celor mai importante bariere/constrângeri în activitatea antreprenorială și de generare a unor soluții pe termen scurt și mediu de susținere a IMM-urilor. Rezultatele interviurilor derulate sunt prezentate în continuare.

3.1 Informații generale & profilul companiilor intervievate

Sondajul a fost realizat în rândul a 28 de companii. Cele mai multe activează în industria ușoară/producere (28,6% sau 8) și industria alimentară și fabricarea băuturilor (25% sau 7 firme). Eșantionul a cuprins și alte sectoare din industria prelucrătoare, precum și construcții, comerț și agricultură.

Municipiul Chișinău este cel mai bine reprezentat, cu 64% (sau 18 companii) din eșantionul intervievat. Șase companii își desfășoară activitatea în centrul Republicii Moldova, 3 la Sud și una la Nord.

În funcție de numărul mediu anual de salariați, toate companiile intervievate sunt IMM-uri. În structura acestora, marea majoritate (cca 70%) o constituie firmele micro, urmate de firme mici (26%) și o firmă mijlocie.



Figura 13. Regiunea în care activează întreprinderile

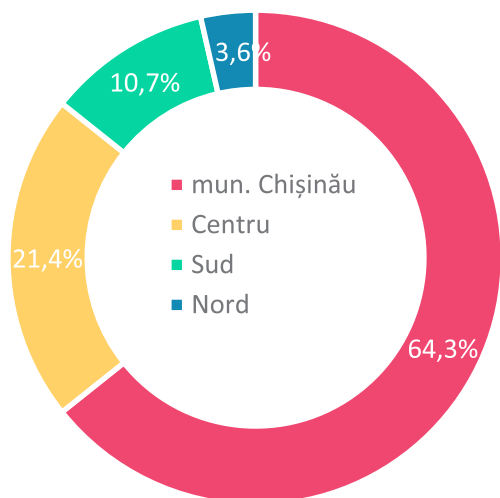
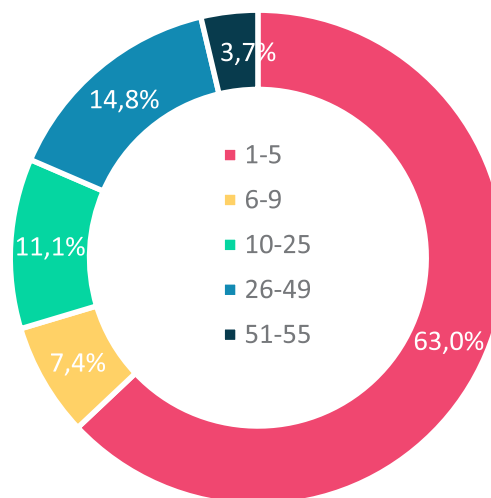


Figura 14. Numărul de angajați în prezent



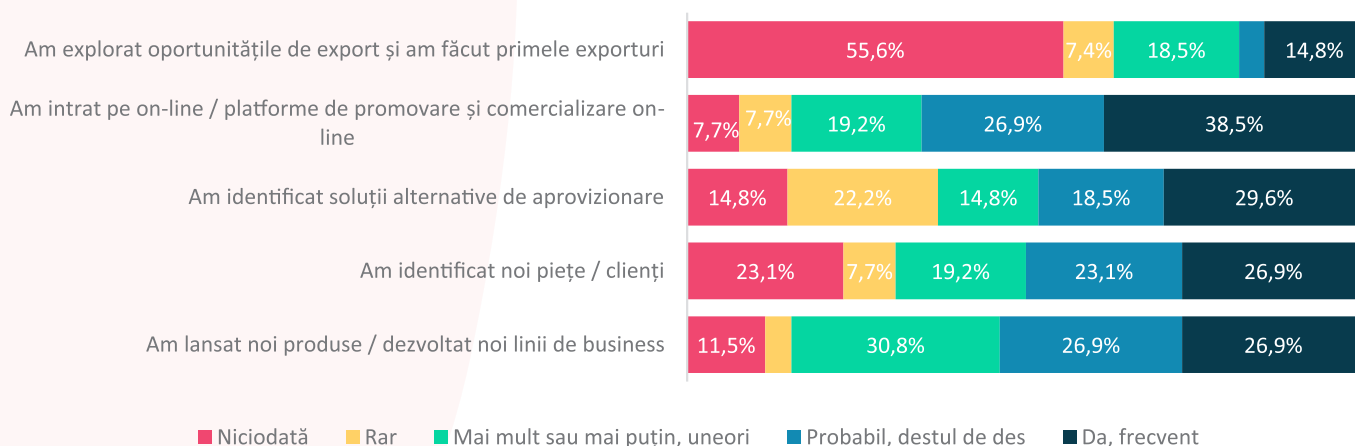
3.2 Vânzări, piața de desfacere

Provocările pandemiei au impus companiile să ia diverse măsuri pentru a se adapta la noile realități. Astfel, 2 din 3 companii au decis să intre pe platformele de promovare și comercializare on-line, cca 54% din companiile intervievate au lansat noi produse / dezvoltat noi linii de business, iar 50% au identificat noi piețe / clienți.

Înteruperile din lanțurile valorice de aprovizionare au făcut ca 48% din companii să identifice noi soluții alternative de aprovizionare.

În același timp, doar 18,5% din respondenți au explorat oportunitățile de export și au făcut primele exporturi. Acest procent mic este oarecum de înțeles, în condițiile în care majoritatea absolută a întreprinderilor sunt firme micro, focusate exclusiv pe piața locală. În plus, pe perioada pandemiei, focusul acestora a fost să supraviețuiască crizei.

Figura 15. Măsuri luate de firme cu privire la adaptarea afacerii la noile realități pandemice



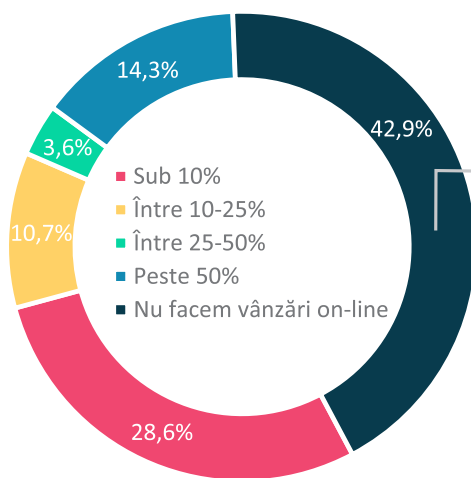
Pe timp de pandemie, vânzările on-line au reprezentat o soluție pentru a menține sau chiar pentru a crește vânzările. Totuși, companiile au aplicat această soluție în mod neuniform, iar motivele sunt diverse.

Astfel, deși cca 57% din companii declară că fac vânzări on-line, totuși, în cazul a 28,6%, dintre acestea, cota vânzărilor online nu depășește 10%. În cazul a 10,7% din firme, cota vânzărilor on-line este între 10-25%, iar pentru 3,6% din firme, cota este între 25-50%.

Patru companii din eșantion (sau 14,3%) afirmă că ponderea vânzărilor on-line depășește 50%.

De partea cealaltă, cca 42,9% din firmele intervievate declară că nu fac vânzări on-line. Jumătate din acestea și-ar dori să intre și pe on-line, dar afirmă că nu au astfel de abilități și competențe sau investițiile necesare sunt prea mari și nu și le pot permite. Altă jumătate afirmă că nu fac vânzări on-line pentru că nu este cazul.

Figura 16. Cota vânzărilor on-line în cadrul întreprinderilor intervievate



- 10.7%** Nu facem vânzări on-line, pentru că nu avem astfel de abilități și competențe.
- 10.7%** Nu facem vânzări on-line, pentru că presupun niște costuri (investiții) pe care nu ni le putem permite.
- 21.4%** Nu facem vânzări on-line, pentru că nu este cazul.

Pentru marea majoritate a companiilor intervievate (79%), piața locală este principala piață de desfacere. Mai mult decât atât, jumătate dintre companii (14) vând toată producția exclusiv pe piața locală, iar în cazul a 8 companii (29%), cota vânzărilor pe piața locală este de cel puțin 80%.

Șase din cele 28 de firme intervievate sunt orientate spre export, în cazul a 4 companii, cota vânzărilor pe piețele externe depășește 90%, iar celelalte 2 exportă între 60-70% din producția/serviciile lor.

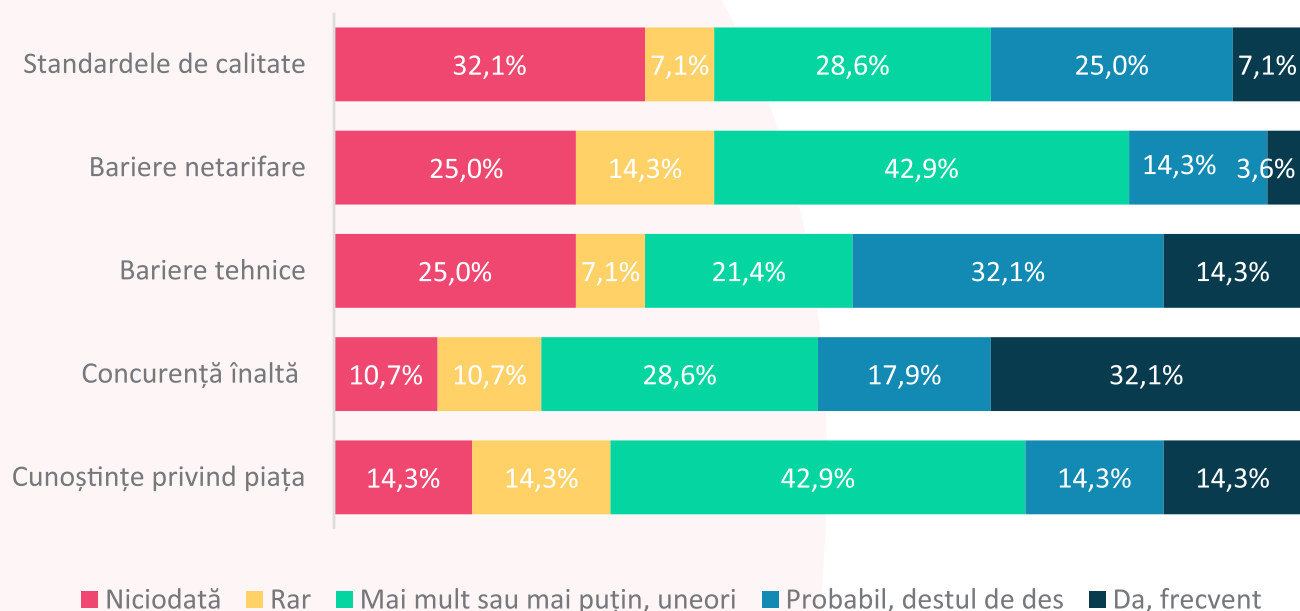
Jumătate din companiile intervievate consideră că în prezent, concurența înaltă pe piețele externe este o barieră pentru a începe să exporte ori să exporte în volume mai mari.

Barierile tehnice sunt un alt impediment recunoscut pe larg de către companii (46,4%).

Deși cunoștințele privind piața sunt percepute drept barieră de doar 28,6% dintre companii, faptul că aproape 43% stau la îndoială (au răspuns „mai mult sau mai puțin, uneori”) ne demonstrează că acestea nu sunt sigure de faptul că abilitățile și cunoștințele pe care le au în prezent sunt insuficiente pentru a avea succese pe piețele externe mult mai competitive.



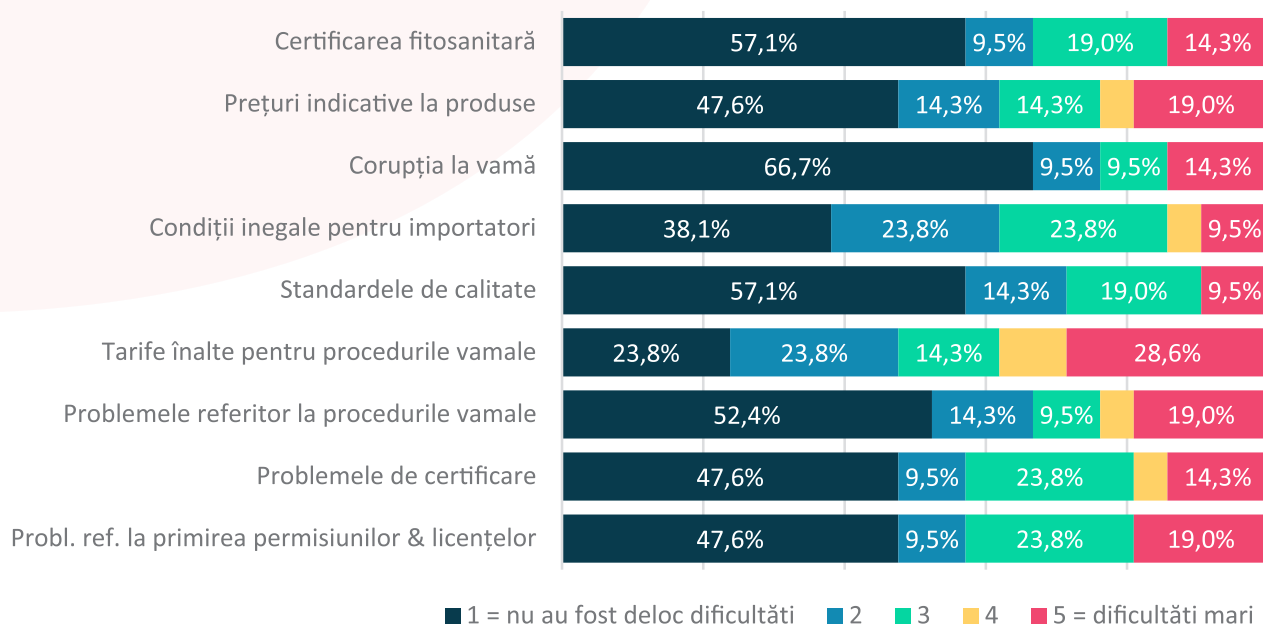
Figura 17. Cele mai semnificative bariere pentru companii aferente exporturilor (pentru a începe să exporte sau pentru a exporta în volume mai mari)



Puțin peste jumătate din companiile intervievate au declarat că au efectuat operațiuni de import în ultimii 3 ani.

Potrivit companiilor, cele mai mari dificultăți sau obstacole referitoare la procedurile și operațiunile de import țin de tarifele înalte pentru procedurile vamale (38,1% din companii), problemele privind procedurile vamale (23,8%) și prețurile indicative la produse (23,8%).

Figura 18. Cele mai mari dificultăți referitoare la procedurile și operațiunile de import

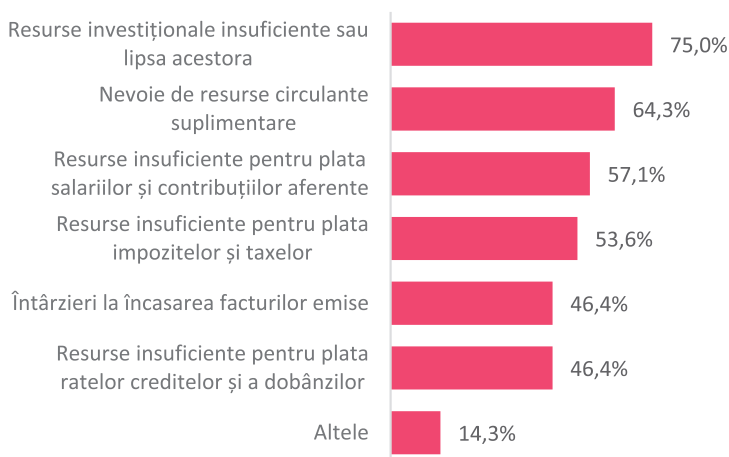


3.3 Finanțe. Acces la finanțe

În perioada pandemiei, companiile s-au confruntat cu diverse provocări privind aspectele și planurile financiare.

Pandemia a pus pe „hold” planurile investiționale, or 3 din 4 companii au declarat că nu au avut resurse investiționale suficiente sau acestea chiar au lipsit. În top 3 provocări mai intră nevoia de resurse circulante suplimentare (64,3%) și resurse insuficiente pentru plata salariilor și contribuțiilor aferente (57,1%)

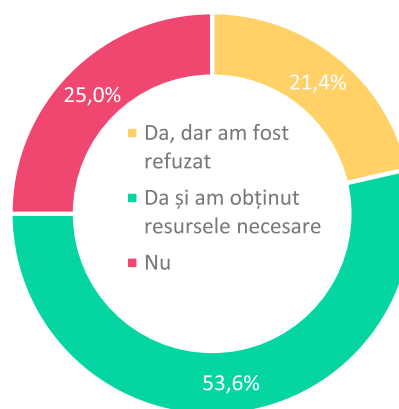
Figura 19. Cu care din următoarele provocări v-ați confruntat în perioada pandemiei



Faptul că majoritatea variantelor de răspuns au obținut un scor mare ne demonstrează că firmele au avut de înfruntat un mix complex de probleme, care le-au afectat grav activitatea.

Trei din patru companii au apelat la o instituție financiară pentru a accesa resurse financiare în ultimii 2 ani, inclusiv în context pandemic, iar cca 71% din acestea (sau 53,6% din eșantion) au obținut resursele necesare.

Figura 20. Ați apelat la o instituție financiară pentru a accesa resurse financiare în ultimii 2 ani, inclusiv în context pandemic?



Tentativele de a renegocia condițiile de creditare în contextul pandemiei s-au soldat cu diferite rezultate. Astfel, în cazul a 6 companii, instituțiile financiare au refuzat renegocierea condițiilor de creditare. Totuși, altele 10 au obținut o renegociere a condițiilor sub formă de: I) vacanță (amânare) la ratele de credit (5 firme), II) vacanță (amânare) la ratele de credit și III) o rată a dobânzii mai mică (2) sau au obținut o rată a dobânzii mai mică (3).

Potrivit răspunsurilor primite, 11 companii sau 39,3% din eșantion au accesat credite preferențiale, scheme de garantare a creditelor sau granturi pe care le oferă Guvernul / donatorii, prin intermediul programelor de suport, pentru a depăși provocările pandemiei.

3.4 Forța de muncă

Restricțiile impuse de pandemie, dar și înrăutățirea stării de sănătate a populației au afectat inevitabil și productivitatea muncii salariaților.

Astfel, potrivit sondajului, 32,1% din companii au declarat că productivitatea muncii salariaților în contextul pandemiei a fost afectată semnificativ, în timp ce 39,3% au declarat că aceasta a fost



afectată într-o oarecare măsură.

Cel mai probabil, cei care au știut să se adapteze (se subînțelege „în condiții favorabile, înainte de pandemie?”) la soluțiile digitale și au avut posibilitatea de a munci de la distanță au fost mai puțin afectați la acest capitol.

Deficitul acut de forță de muncă, în special

calificată, care era încă până la pandemie, rămâne la fel de critic și la momentul actual. Astfel, în condițiile actuale, cca 68% din companii au mai puțini angajați decât este necesar.

Cca 21% din firme declară că au un număr de angajați exact cât este necesar, iar 10,7% din companii susțin că numărul acestora este mai mare decât cel necesar.

Figura 21. Cum a fost afectată productivitatea muncii salariaților în contextul pandemiei

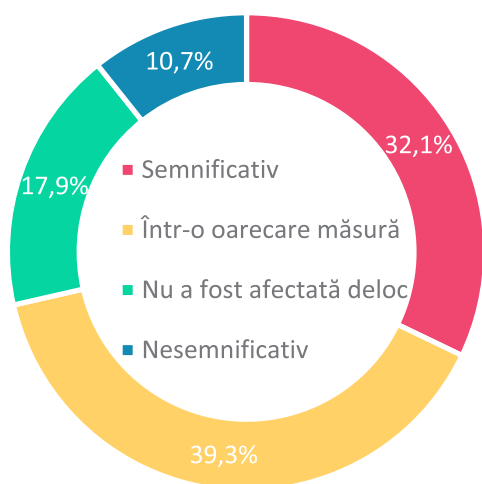
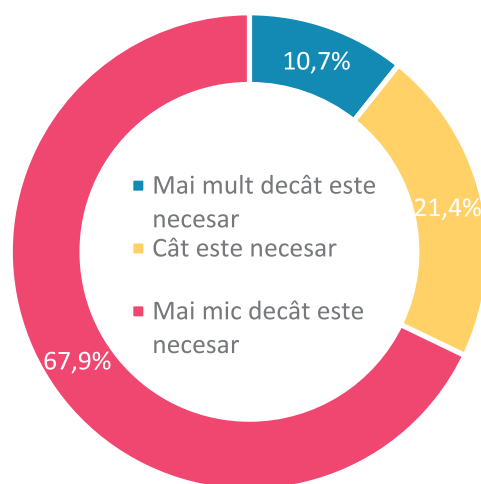


Figura 22. Numărul de angajați la întreprindere în condițiile existente (dotare cu utilaj, vânzări) este:



Fiind întrebați "Ce măsuri de suport așteptate și considerate binevenite pentru menținerea forței de muncă ați propune?", companiile intervievate au venit cu un șir de propuneri. Acestea sunt listate în continuare:

- Reducerea impozitelor salariaților, micșorarea/compensarea fondului social.
- Diminuarea impozitelor aferente salariului pe care le achită angajatorul.
- Scutirea de taxe, Mărirea salariilor / Salarizare mai eficientă.
- Salarii mai mari și posibilitatea instruirii gratuite, Pregătire profesională. Ne străduim să le oferim masa de prânz.
- Minimizarea achitării TVA și a impozitului pe venit sau reducerea costului la combustibil.
- Compensații pentru angajați pe perioada aflării în carantină.
- Deschiderea oportunităților de export.
- Organizarea unor vizite de studiu, schimb de experiență – în scopul dezvoltării parteneriatelor între întreprinderile din Moldova și cele de peste hotare.
- Excluderea taxelor de participare sau oferirea de vouchere pentru a facilita participarea



întreprinderilor la evenimente, expoziții, prezentări.

- Facilitarea procesului de import al materiilor prime.
- Aș crește productivitatea prin achiziția utilajului, pentru a putea exporta și pentru a crea locuri de muncă. Din păcate, întreprinderile care nu sunt start-up-uri, sunt situate în zone rurale ori sunt create de tineri, nu sunt susținute și finanțate pentru a se dezvolta.
- Subvenții, business vouchere.
- Restricțiile în pandemii să fie mai simple și mai puține, subvenții, impozite pentru taxe, fond/ asigurarea socială, certificatul de concediu medical, de exemplu, sunt achitate de angajator.
- Susținerea financiară a locului de muncă la angajarea personalului. Instruire, uniformă, produse de igienizare, comisia medicală. O întreprindere mică din domeniul procesării are un program sezonier. Diversificarea activității în perioada de iarnă.
- O serie de sesiuni de mentorat și consulting cu un specialist.
- În situația noastră, nu am avut dificultăți privind achitarea salariilor pentru angajați în perioada pandemică. Totuși, există o migrație foarte puternică a forței de muncă. Doar prin majorarea continuă a salariilor și îmbunătățirea calității locurilor de muncă, vom putea lupta cu migrația populației.
- Instruirea șomerilor, să-și achitarea impozitului de către angajat, reglementarea privind muncitorii sezonieri, schimbarea legii, oamenii nu vor să lucreze oficial.
- Salariații își doresc doar salarii mai mari, deci, noi vrem impozite mai mici (ceea ce statul nu va accepta niciodată!!!), rambursarea TVA.
- Forța de muncă tânără pleacă pe un cap peste hotare, deoarece condițiile de creditare pentru un angajat sunt practic imposibile. Ar fi foarte binevenită acordarea voucherelor de călătorie pentru angajați și familiile acestora, corelate cu salariile achitate „în alb”.
- Ar fi minunat dacă patronul ar avea o vacanță de plată la plata impozitelor legate de salariați. În cazul nostru, unii debitori nu achită facturile nici la 70-80 de zile. Apare o povară mare pe cash-flow-ul întreprinderii.
- Scutire clară de dobânzi pentru salariații tineri care au credit imobiliar.
- Dotări mai mari pentru nașteri. Am cazuri cu mămici tinere care nu pot face față cheltuielilor.
- De gândit și de micșorat contribuțiile sociale și cele medicale. Există o discrepanță prea mare între suma achitată de un programator și cea a unei îngrijitoare din venitul propriu.
- Oferirea de credite patronilor pentru plata impozitelor legate de salariile angajaților.
- Corelarea salariilor „în alb” cu finanțarea dobânzilor la creditare.
- Excluderea monopolului de stat asupra contribuțiilor medicale.
- Mulți salariați ar dori să beneficieze de servicii medicale calitative pentru ei și familia lor. În cazul meu, nu apelez niciodată la policlinica de sector, mecanismul este anevoios și imposibil de utilizat în raport cu timpul consumat. În ultimii 20 de ani, merg la operatori privați și achit toate procedurile din contul meu. Îmi apare întrebarea: pentru ce plătesc contribuții medicale? Cumnatul meu, la Paris, își deduce serviciile stomatologice conform poliței medicale. De ce nu pot și eu să fac acest lucru?
- Favorizarea producătorilor locali în comercializarea mărfurilor.

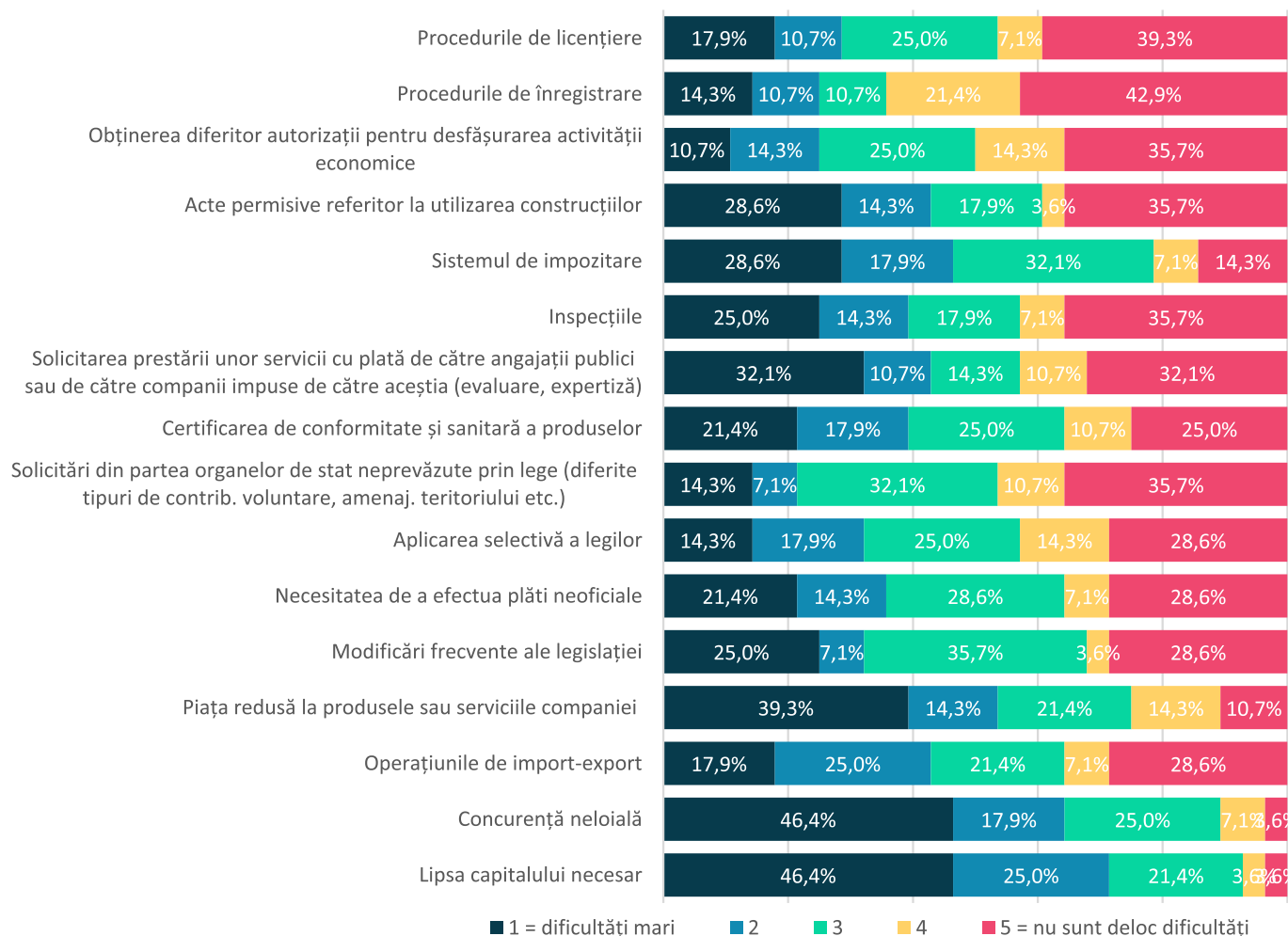


3.5 Relația stat – antreprenor pe timp de pandemie

Potrivit companiilor intervievate, în topul dificultăților generate de diferite domenii ale reglementării de stat în Moldova se află următoarele aspecte:

- Lipsa capitalului necesar și concurența neloială au fost tratate drept barieră foarte mare și mare, în medie, de 2 din 3 întreprinderi chestionate;
- Piața redusă la produsele ori serviciile companiei este o problemă majoră enunțată de peste jumătate din companii (53%);
- Sistemul de impozitare, Operațiunile de import-export, Solicitarea prestării unor servicii cu plată de către angajații publici sau de către companiile impuse de către aceștia (evaluare, expertiză), Acte permise referitoare la utilizarea construcțiilor, Certificarea de conformitate și sanitară a produselor și Inspecțiile sunt problematice într-o măsură foarte mare și mare pentru 40-45% din micii producători.

Figura 23. Evaluarea pe o scară de la 1 la 5 a dificultăților generate de diferite domenii ale reglementării de stat în Moldova

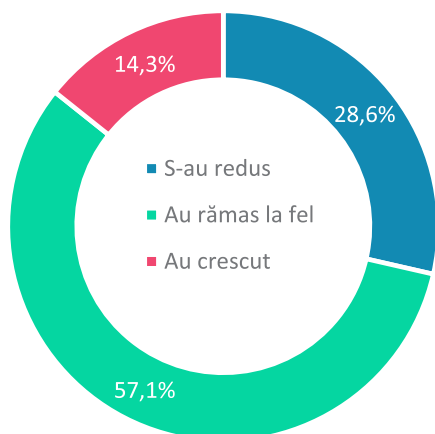


Pe de altă parte, deși încă prezente, problemele ce țin de licențierea, înregistrarea sau obținerea diferitelor autorizații pentru desfășurarea activității economice au o amploare mai redusă, fiind enunțate drept constrângeri majore de cca 25-30% din micii producători.



Mai mult de jumătate din respondenți (57,1%) au indicat că pe perioada pandemiei, controalele din partea instituțiilor statului au rămas la fel. În același timp, 28,6% susțin că numărul controalelor s-a redus, iar 14,3% spun că numărul lor a crescut.

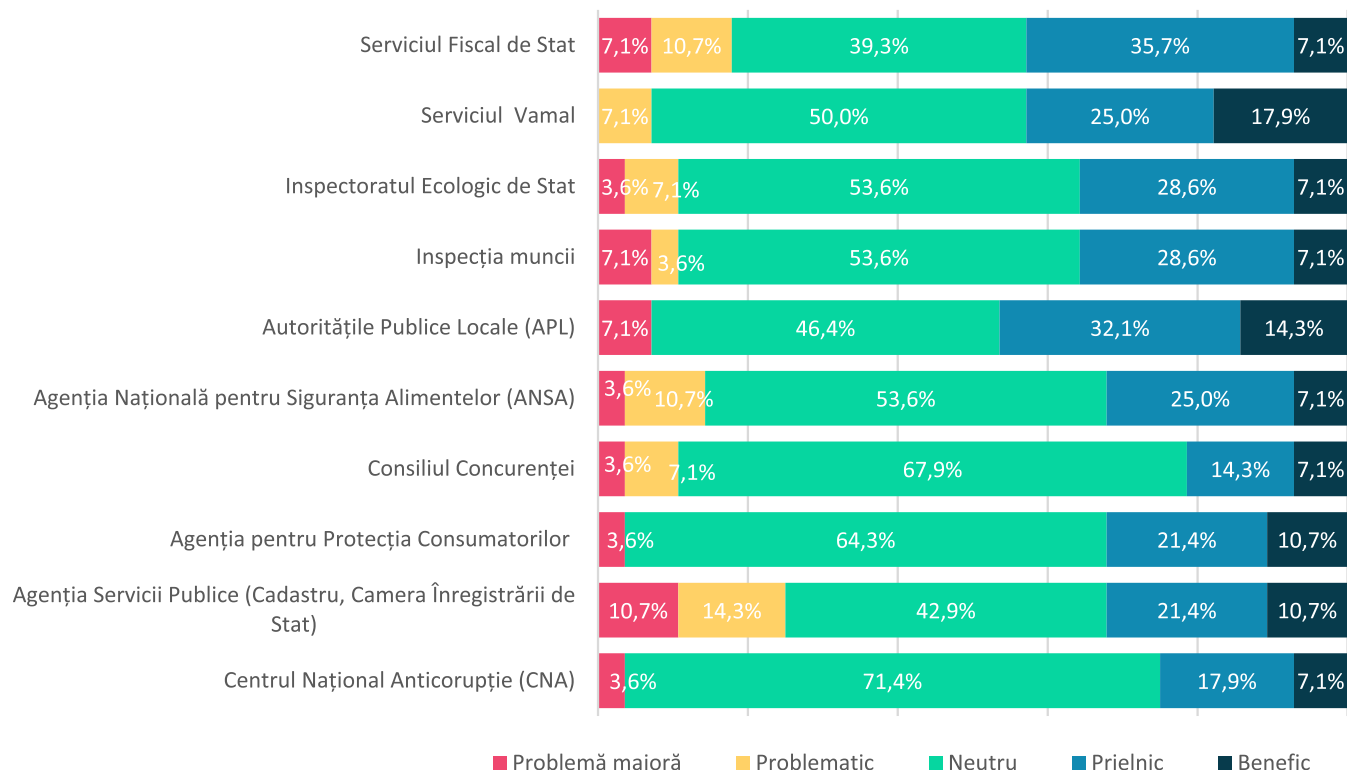
Figura 24. Pe perioada pandemiei, controalele din partea instituțiilor statului:



Autoritățile Publice Locale (APL) (46,4% din companii), Serviciul Vamal (42,9%) și Serviciul Fiscal de Stat (42,9%).

La polul opus se află Agenția Servicii Publice (Cadastru, Camera Înregistrării de Stat), cu 25% din companii care susțin că relațiile lor cu această instituție reprezintă o problemă majoră ori sunt problematice și Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor (ANSA) (14,3%).

Figura 25. Evaluați relația companiei Dvs. cu următoarele instituții ale statului în ultimii 2 ani?



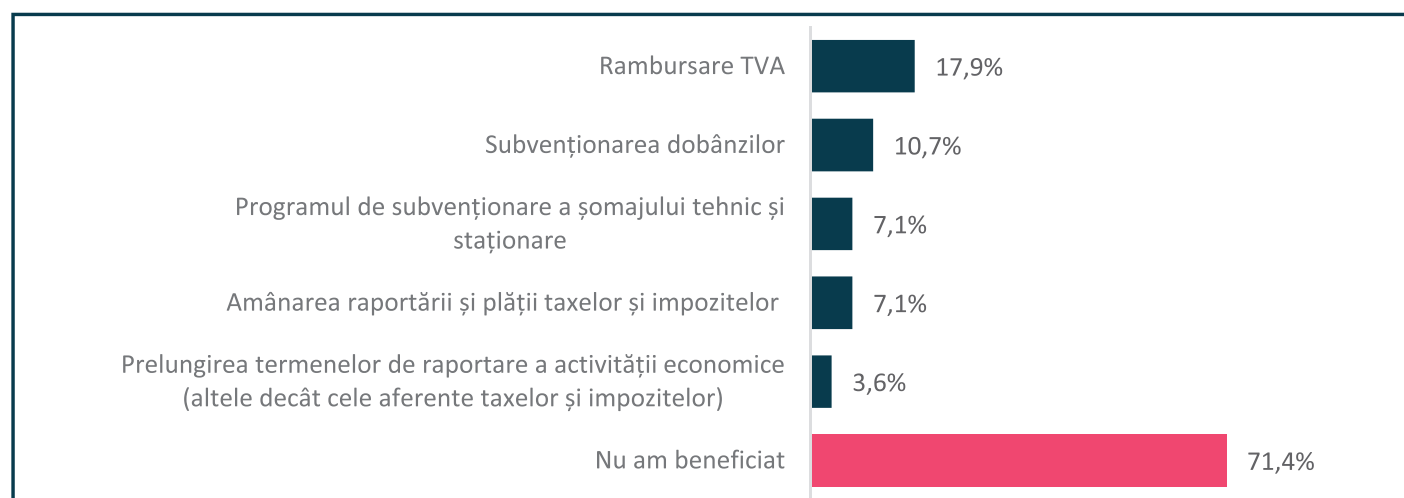
Relația cu Serviciul Fiscal de Stat este una aparte. Pe de o parte, 42,9% dintre companii apreciază drept benefice și prielnice relațiile cu această instituție, în timp ce 17,8% o cataloghează drept o problemă majoră sau ca fiind relații problematice.

Regretabil, dar 20 din 28 de companii (71%) nu au obținut facilități oferite de Stat în vederea atenuării impactului economic al pandemiei COVID-19.

Printre cele 8 companii care au beneficiat de astfel de facilități (unele multiple), celor mai multe (5) le-a fost rambursat TVA, iar 3 din ele au primit subvenții pentru dobânzi.

Câte 2 companii au declarat că au beneficiat de programul de subvenționare a șomajului tehnic și staționare și de amânarea raportării și a plății taxelor și impozitelor, în timp ce o companie a indicat că i s-a permis prelungirea termenelor de raportare a activității economice (altele decât cele aferente taxelor și impozitelor).

Figura 26. Facilitățile oferite de Stat utilizate în vederea atenuării impactului economic al pandemiei COVID-19:

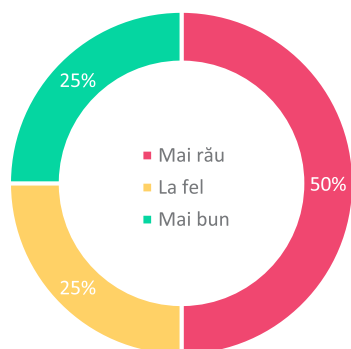


3.6 Climat de afaceri: evoluție

Jumătate din companiile interviewate consideră că mediul de afaceri este mai rău în prezent, comparativ cu anul trecut, în timp ce 25% dintre companii consideră că acesta este la fel.

Doar fiecare a patra companie din eșantion declară că mediul de afaceri este mai bun în prezent, comparativ cu anul trecut.

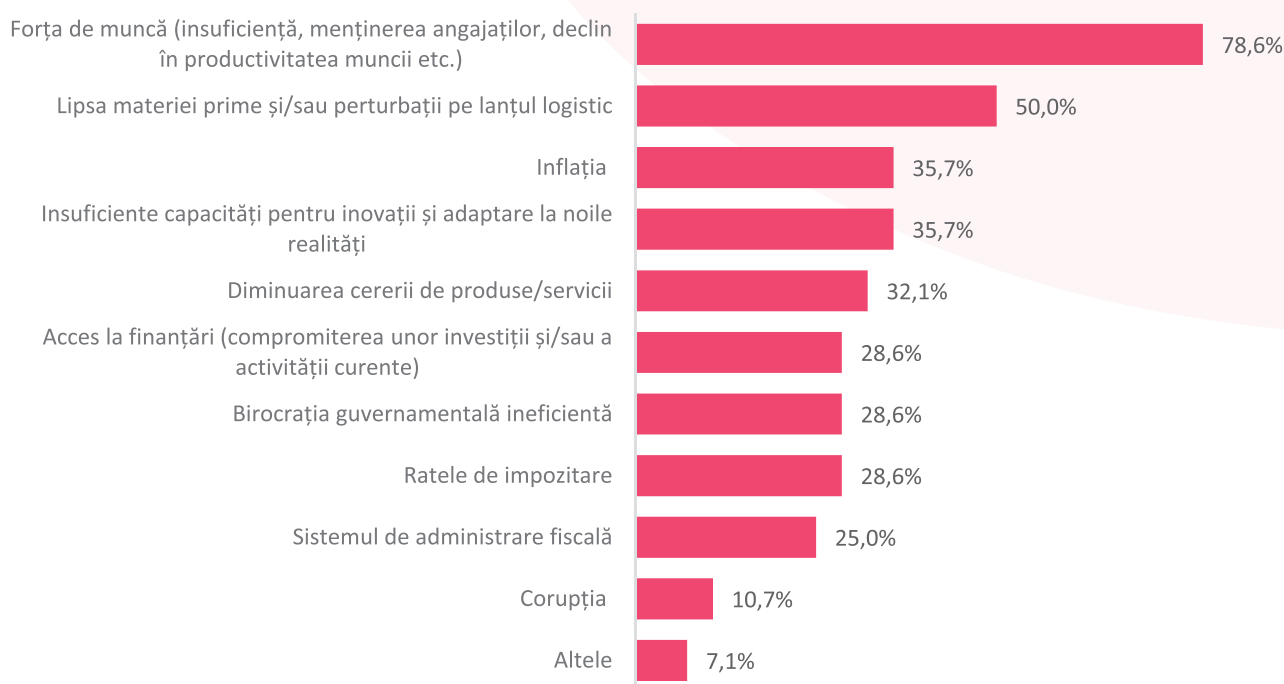
Figura 27. Mediul de afaceri în prezent, comparativ cu anul trecut, per general



Pe timp de pandemie, companiile s-au confruntat cu un mix de probleme în derularea afacerilor.

Principala problemă indicată de 78,6% dintre companii ține de forța de muncă (insuficiență, menținerea angajaților, declin în productivitatea muncii etc.). Pandemia a adus cu sine și rupturi și perturbări importante în lanțul logistic de aprovizionare, or jumătate din companiile intervievate au menționat că s-au confruntat cu astfel de probleme. Creșterea prețurilor și capacitățile insuficiente pentru inovații și adaptare la noile realități sunt alte 2 probleme importante pentru derularea afacerilor în Moldova, menționate de câte 35,7% din întreprinderile intervievate.

Figura 28. Principalele 3 probleme pentru derularea afacerilor în Republica Moldova



Cele mai multe companii (50%) sunt încrezătoare că piața de desfacere în care activează va crește în următoarele 12 luni. Cca 39,3% din firme se așteaptă că a face business în Republica Moldova va fi mai simplu, în timp ce 35,7% consideră că investițiile capitale (în active materiale pe termen lung) vor crește în următoarele 12 luni.

La polul opus, cca 64,3% din companii declară că accesul la forța de muncă va fi mai greu în următoarele 12 luni.

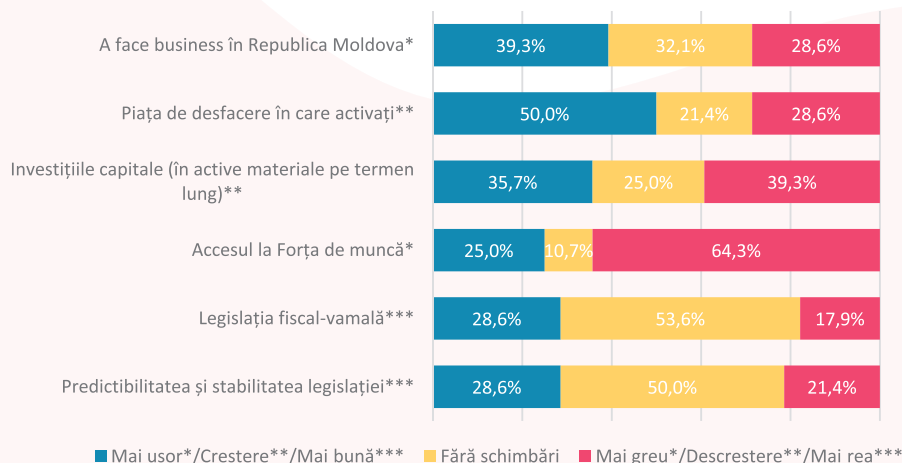
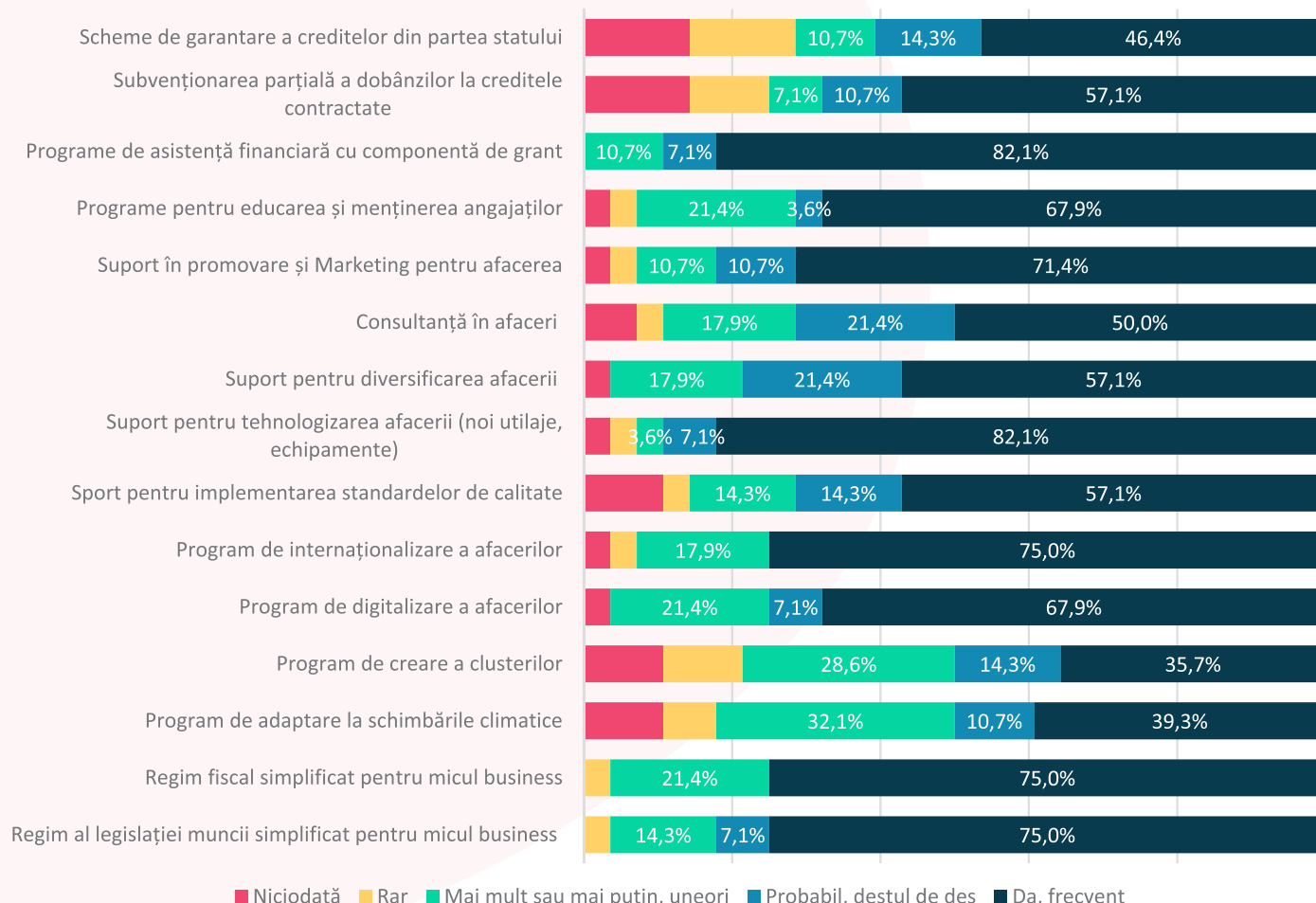


Figura 31. Așteptările companiei Dvs. pentru următoarele 12 luni comparativ cu ultimele 12 luni



Faptul că la întrebarea "De ce suport aveți nevoie în continuare pentru a depăși impactul Covid-19 și a crește competitivitatea afacerii Dvs.?" majoritatea companiilor au răspuns "da, frecvent" și "probabil, destul de des" denotă o dată în plus necesitatea unor măsuri complexe dedicate companiilor pentru a depăși impactul Covid-19 și pentru a crește competitivitatea afacerilor.

Figura 32. Nevoile de suport pentru a depăși impactul Covid-19 și pentru a crește competitivitatea afacerii



În top 5 măsuri de suport menționate de companii se regăsesc:

- Programe de asistență financiară cu componentă de grant (89,3% din companii);
- Suport pentru tehnologizarea afacerii (noi utilaje, echipamente) (89,3%);
- Suport în promovare și Marketing pentru afacere (82,1%);
- Regim al legislației muncii simplificat pentru micul business (82,1%);
- Suport pentru diversificarea afacerii (78,6%).

La întrebarea deschisă "Dintre toate constrângerile care le aveți în activitatea afacerii Dvs., eliminarea cărei constrângere ar oferi cele mai mari șanse de creștere și extindere pentru întreprinderea Dvs.?" companiile intervievate au oferit următoarele răspunsuri:



- Regim (fiscal) simplificat pentru micul business;
- Perioada mare de export (marfa stă câte 48-60 ore în vamă la ieșire);
- Aspecte legislative, birocrație; libera circulație;
- Menținerea angajaților la locul de muncă, achitarea în termen din partea clienților, aprovizionarea la timp cu materie primă; TVA, impozitele;
- 1. Plata pentru chiria depozitiilor 2. Implicarea fizică în activitate;
- Creșterea prețului la materii prime și resurse energetice;
- Forța de muncă calitativă; Acces la piața externă; Facilitarea procesului de import;
- Stabilirea unor parteneriate internaționale între întreprinderi;
- Modernizarea utilajului este cheia succesului. Completarea liniei de producere deschide acces la exportul produselor. Deci, cea mai mare dificultate este modernizarea și completarea utilajului;
- Aș vrea să transfer producerea în zona rurală, pentru a avea acces la o forță de muncă stabilă, posibilitatea de a scădea costurile pentru chirie și accesul la suporturi și finanțări. Investiții, finanțare, capital;
- Access la finanțare; Scutirea de TVA, personal calificat, acces la management și marketing în domeniul promovării produselor; Micșorarea taxelor și impozitelor;
- Procurarea ambalajelor și definitivarea produselor pentru plasarea pe net. Elaborarea de etichete și materiale promoționale. Angajare de personal. Conform prescripției tehnice, în urma controlului ANSA, avem nevoie de resurse pentru schimbarea infrastructurii și a mediului de lucru; Instruire completă pentru antreprenoriat și monitoring de experți;
- Un impact mare ar avea crearea unui cont comun la fisc – taxele TVA/import-export/taxa pe venit să se compenseze reciproc. Un astfel de sistem există în toate țările europene și este foarte necesar în Republica Moldova.. Spre exemplu, avem un avans foarte mare de TVA la stat, dar nu-l putem utiliza pentru achitarea impozitului pe venit. Procedura de rambursare a TVA este foarte meticuloasă și complicată, deși fiscul are întreaga informație în sistem;
- Eliminarea concurenței neloiale; Personal calificat, spațiu de producere și de lucru;
- Piață de desfacere, ieșirea la export cu un produs nou, consultații pe domeniul exportului;
- Constrângerile Covid sunt, la moment, cele mai dificile pentru business;
- Reguli de joc clare pentru toți actorii de pe piață. Este vorba despre plata salariilor în plic, practică de unii concurenți;
- Marfa de import finanțată din banii statului reprezintă o altă constrângere pentru compania noastră. Ne pare absolut neloial faptul banii din buget sunt achitați pentru importul de mărfuri, iar producătorii de pe loc nu pot contracta din cauza prețului redus din import; Cea mai mare constrângere o constituie plățile exagerate pentru chiria spațiului de producere, precum și impozitele mari pentru salarii, care influențează direct formarea costurilor produselor și ne face mai puțin competitivi pe piață.

Atunci când companiile interviewate au fost rugate să ofere „Alte comentarii despre reformele și măsurile de suport așteptate de Dvs. care ar putea influența benefic activitatea întreprinderii?”, acestea au oferit următoarele răspunsuri cu privire la așteptările lor:



- Regim simplificat pentru business. Digitalizarea.
- Eliminarea sau cel puțin diminuarea unor plăți, încasări, contribuții s.a. în bugetul statului în primii ani de activitate a IMM.
- Civilised European Procedure VAT Return.
- Reducerea controalelor din partea statului.
- Aș aplica pentru dezvoltarea afacerii noastre și la alte programe de suport cu parte de grant. Proiecte pe termen lung, stabilitate.
- M-aș bucura să beneficiez de un grant pentru procurarea sau construcția unui depozit cu condiții corespunzătoare activității companiei.
- Programe de revenire a forței de muncă plecate peste hotare. Training.
- V-aș ruga să acordați atenție IMM-urilor existente, care nu sunt nou create, dar care au un volum de experiență. Să nu fie finanțate doar întreprinderile administrate de tineri sau din zone rurale. Oferiți șansă celor ce au demonstrat insistență, răbdare și speranță.
- Suport pentru micul business. Producătorul local nu este încurajat/susținut. Concurența neloială cu produse importate.
- Taxe vamale la import, aprobarea certificatelor și avizelor europene, suport de sprijin ca să fie salarii, simplificarea sau reducerea taxelor în primii ani de activitate.
- 1. Concurența neloială a calității produselor plasate pe piață. 2. În caz de lockdown, dacă o companie nu poate activa, își suspendă activitatea. Suport pentru IMM-uri - finanțare din partea statului, personal necalificat. Nu a putut beneficia de grant, din cauza produsului care nu era categorizat (mierea).
- Eliminarea businessului „la negru» și a concurenței neloiale.,
- Avem nevoie de finanțare pentru a eficientiza consumul de energie electrică. Prețurile mari la energie electrică se reflectă în costul produsului final. Uscarea fructelor este efectuată cu un consum considerabil de energie electrică. Investirea în baterii fotovoltaice ar fi o soluție de optimizare a cheltuielilor.
- Networking și comunicare între antreprenori. Digitalizarea în continuare a tuturor sistemelor de stat, minimizarea termenului de procesare a cererilor către instanțe, posibilitatea de obținere a documentelor necesare la distanță.
- Permișiunea de a importa camioane de până la 15 ani pentru utilizare proprie (nu pentru revânzare).. La moment, este permis importul camioanelor nu mai vechi de 10 ani. Aceste camioane sunt foarte scumpe pe piața UE, din care cauză procurarea acestora este complicată.. Astfel, companiile care utilizează camioanele pentru un parcurs de 2 mii km lunar nu își permit să procure camioane care costă peste 20 000 euro, deoarece astfel de investiții sunt argumentate pentru companiile care utilizează camioanele care parcurg peste 5 mii de km lunar.
- Compensații pentru arendarea spațiilor mari. Informarea despre posibilitățile antreprenorilor, facilitățile pe care le pot accesa, în special pentru începători.
- Programe pentru instruirea și menținerea angajaților, Suport pentru tehnologizarea afacerii (noi utilaje, echipamente), Regim fiscal simplificat pentru micul business.
- În cazul întreprinderii noastre, cele mai multe dureri de cap le avem cu plata salariilor și impozitelor. Considerăm neloial faptul că statul acceptă să se finanțeze de la bănci,



stimulând băncile să nu acorde credite, ci să cumpere hârtii de valoare. De exemplu, dacă întreprinderea noastră nu achită impozitele la timp, ni se mai oferă o vacanță de maximum o lună (cu multe sunete și încasări forțate din conturi). De ce să nu putem achita și noi o dobândă sporită, dar să fim așteptați, iar statul, prin metode de scoring, să determine, care întreprinderi și-au câștigat dreptul la vacanță și care nu?

• O altă problemă majoră pe care o avem acum este lipsa unui personal competitiv la capitolul cost. Statul ar trebui să fie deschis pentru cadrele mai ieftine, punctat și treptat. Vietnam, Etiopia, posibil, Ucraina – ar fi niște opțiuni. Cu programe de stat care să contribuie la identificarea celor care vor să muncească și accepte și integrarea culturală.

3

Recomandări de politici

1. Includerea în noul Program Național pentru Promovarea Antreprenoriatului și Creșterea Competitivității pentru anii 2022-2026 a obiectivului de fortificare pe termen lung a mediului de afaceri de a rezista la crize – criza a arătat vulnerabilitatea IMM-urilor la pandemie și la măsurile de izolare. Pentru a merge mai departe, nu este importantă doar trecerea de la sprijinul de urgență la sprijinul pentru redresare, ci și obiectivul de creștere a rezistenței IMM-urilor. Reziliența înseamnă capacitatea de a răspunde mai bine la șocuri și politici care ajută la prevenirea impactului negativ viitoarelor șocuri asupra IMM-urilor. Reziliența IMM-urilor se poate referi la factori interni (cum ar fi rezervele lor de numerar sau conectivitatea lor digitală) și la factori externi (de exemplu, încorporarea lor în lanțurile globale de aprovizionare). În dezvoltarea în continuare a răspunsului politic la COVID-19, dar și în perioada post-Covid, guvernele trebuie să reflecte în continuare modul în care pot contribui la creșterea rezilienței populației de IMM-uri. Este posibil ca unele aspecte ale vulnerabilității IMM-urilor să nu se schimbe

ușor, cum ar fi prevalența lor în sectoarele cu risc sau dependența lor de un număr limitat de furnizori și clienți. Vulnerabilitatea lor s-a legat, de asemenea, de rezervele lor scăzute de numerar, de utilizarea mai redusă a instrumentelor digitale, de lipsa familiarizării lor cu sistemele de sprijinire a politicilor publice și de lipsa de includere a lor în planurile de urgență existente cu privire la modul de abordare a pandemiilor. O evaluare a acestor factori și a modului în care politicile pot contribui la îmbunătățirea acestora poate contribui la consolidarea rezistenței IMM-urilor la noile șocuri.

2. Optimizarea barierelor administrative pentru ca măsurile aplicate de stat pentru business să poată fi accesate de un număr cât mai mare de beneficiari – pe lângă suportul limitat planificat pentru IMM-uri, pandemia a mai relevat o asimilare extrem de modestă a resurselor date de suport puse la dispoziție de către stat. Astfel, asigurarea furnizării rapide a sprijinului și politicilor antreprenoriale pentru IMM-uri prin simplificarea accesului la sprijin și prin operarea unor sisteme digitale



de livrare eficiente, menținând în același timp responsabilitatea și eficacitatea, sunt elemente vitale pentru a ajuta IMM-urile pe viitor.

3. Includerea unui accent puternic pe digitalizarea IMM-urilor ca piatră de temelie a redresării și rezilienței – Datele statistice, precum și cele din cercetarea cu micii producători, relevă faptul că digitalizarea, în sensul larg al cuvântului, este încă puțin înțeleasă și aplicată de multe întreprinderi, or aceasta reprezintă accesul către o bază largă de furnizori de inputuri și servicii (naționali și internaționali), servicii financiare inovative, forță de muncă calificată, prin intermediul site-urilor de recrutare, servicii de outsourcing și contractarea serviciilor on-line și, nu în ultimul rând, o sursă prețioasă de conectare cu diverși parteneri de difuzare a cunoștințelor. Sprijinul pentru digitalizarea IMM-urilor ar trebui să fie un element central al politicilor de consolidare a redresării și rezilienței. În lumina „decalajelor de digitalizare” persistente dintre firmele mici și cele mai mari, nevoia de a fortifica componenta de digitalizare în politicile pro-IMM-uri este stringentă. În linii mari, măsurile în acest domeniu sunt în trei domenii: **lucru la distanță, comerț electronic și infrastructură și competențe digitale**. Astfel, dezvoltarea de Program pentru instruire și finanțarea proceselor de digitalizare, precum și îmbunătățirea cadrului normativ aferent sunt de importanță prioritară. Focusul trebuie să fie pe accelerarea incluziunii activităților de inovare în rândul IMM-urilor și transformarea digitală, pentru a ține pasul cu firmele mai mari, angajarea în creșterea competențelor și abilităților, stabilirea legăturilor de business cu companiile multinaționale. Prin urmare, crearea de pachete de suport pentru susținerea inovării în rândul IMM-urilor este foarte importantă pentru creșterea competitivității și reducerea decalajelor față de companiile mari.

4. Amplificarea schemelor de garantare

a creditelor combinate cu dobânzi preferențiale – chiar dacă programele de suport cu componentă de grant sunt un element important dorit în continuare de firme, posibilitățile bugetare fac ca de acest instrument să poată beneficia un număr limitat de firme cu sume de grant limitate. În schimb, extinderea schemelor de garantare a creditelor poate oferi un impuls de amploare la un număr mult mai mare de IMM-uri. Rezultatele din anul 2021, când se atestă o creștere semnificativă a numărului de garanții acordate, la care se adaugă anunțul recent al autorităților de a trece de la garanții individuale la garanții de portofoliu¹⁰ reprezintă importante premise de creștere. Capitalizarea în continuare a Fondului de Garantare a Creditelor, inclusiv prin atragerea resurselor externe și combinarea acestui instrument cu o dobândă preferențială, în condițiile inflaționiste actuale de creștere a ratelor bancare, poate oferi un imbold adițional de a spori în mod semnificativ accesul micului business la finanțări.

5. Adoptarea unui program amplu de re tehnologizare – în medie, 9 din 10 companii participante la cercetarea pentru micii producători au enunțat suportul pentru tehnologizarea afacerii (noi utilaje, echipamente) drept una din condițiile esențiale pentru a depăși impactul Covid-19 și pentru a crește competitivitatea afacerii. În condițiile unui deficit acut de forță de muncă, la care 2 din 3 companii se așteaptă să se înrăutățească chiar, și nevoia de a menține salariații prin remunerare mai mare, dezideratul de creștere a productivității poate fi atins doar prin tehnologizare și re tehnologizare. Astfel, un program pentru tehnologizare prin achiziția de echipamente noi, dar și modernizarea celor existente după caz, poate avea o contribuție importantă la edificarea unor afaceri mai competitive.

6. Îmbunătățirea lichidității micilor afaceri prin stimulente de ordin fiscal – deficitul de

¹⁰ <https://me.gov.md/ro/content/guvernarea-anunta-noi-mecanisme-de-sustinere-mediului-de-afaceri>



lichidități este unul din marile obstacole ale micilor afaceri în condițiile în care puterea lor de negociere cu furnizorii și clienții în lanțurile de aprovizionare este una limitată, al fel ca și accesul la finanțe. Reieșind din experiența altor țări, dar și din ideile venite din interviurile cu micii producători, se propune implementarea a 2 măsuri fiscale pentru a fi analizate:

- **6.1 Promovarea sistemului TVA la încasare pentru micii producători**, care presupune calcularea TVA de către contribuabilul vânzător la momentul încasării contravalorii livrărilor/prestărilor efectuate și nu la emiterea acesteia. Cel puțin pentru prima etapă, se propune aplicabilitatea unui asemenea instrument pentru micul business prin plafonarea companiilor eligibile de a aplica acest mecanism la un anumit nivel maxim al cifrei de afaceri.

- **6.2 Posibilitatea amânării plăților impozitelor salariale la cerere contra aplicării unor dobânzi** – plata salariilor și impozitelor provoacă cele mai multe dureri de cap pentru unele întreprinderi. Acestea consideră neloial faptul că statul acceptă să se finanțeze de la bănci, stimulând băncile să nu acorde credite, ci să cumpere Hârtii de Valoare: „de exemplu, dacă întreprinderea noastră nu achită impozitele la timp, ni se mai oferă o vacanță de maximum o lună (cu multe sunete și încasări forțate din conturi)”. În acest sens, unele întreprinderi sunt gata să achite o dobândă sporită pentru perioada în care nu achită impozitele pe salarii, această posibilitate fiind o metodă de a atenua decalajele de casă. Autoritățile fiscale ar putea, prin metoda de scoring, să evalueze chiar, care întreprinderi pot beneficia de acest drept și care nu.

7. Susținerea financiară solidă și instituționalizarea corespunzătoare a Programului de susținere a afacerilor cu potențial înalt de creștere și internaționalizare a acestora pentru a atrage un număr considerabil de

IMM-uri cu potențial înalt de creștere din sectoarele cu impact semnificativ asupra creșterii economice a Republicii Moldova. În condițiile în care piața redusă la produsele ori serviciile companiei este o problemă majoră enunțată de peste jumătate din micii producători intervievați (53%), facilitarea penetrării piețelor de export este un element esențial de competitivitate și creștere.

8. Combaterea concurenței neloiale printr-un control mai bun al calității produselor plasate pe piață prin fortificarea Agenției pentru Protecția Consumatorilor și Supravegherea Pieței, dar și elaborarea și implementarea unui program (set complex de instrumente de politici) dedicat încurajării ocupării formale, axat pe (I) studierea, identificarea și utilizarea factorilor comportamentali pentru reducerea motivațiilor de ocupare informală, (II) dezvoltarea instrumentelor fiscale și de drept al muncii pentru descurajarea ocupării informale, (III) înălbirea salariilor prin diverse stimulente precum corelarea salariilor în alb cu finanțarea dobânzilor la creditare sau cu oferirea de vouchere de călătorii pentru angajați și pentru familiile lor.

9. Simplificarea regimurilor de operare a întreprinderilor mici și a celor de familie, prin elaborarea unui capitol separat cu prevederi simplificate atât în Codul Fiscal, cât și în Codul Muncii. Aproape jumătate din micii producători chestionați percep sistemul de administrare fiscală drept o problemă majoră în lista domeniilor de reglementare. Având un personal redus, este necesar simplificarea la maximum a relației cu autoritățile fiscale pentru ca antreprenorii mici să se poată dedica mai mult activităților de bază ale afacerii.

10. Asigurarea că măsurile de sprijin sunt incluzive și ajung la segmentele vulnerabile ale populației IMM-urilor, prin susținerea în continuare și consolidarea programelor pentru tineri și femei – Numărul antreprenorilor tineri care abandonează activitatea antreprenorială este, în ultimii ani, mai mare decât numărul celor care intră în această activitate, ponderea lor în populația



antreprenorială scăzând dramatic. Dacă în 2009 aproape 23% din antreprenori erau în segmentul de vârstă 15-34 de ani, atunci în 2019, ponderea acestora era de numai 14,4%. Antreprenoriatul în rândul tinerilor necesită să fie susținut prin implementarea în continuare a programelor orientate spre atragerea tinerilor în activitățile de antreprenorat. Susținerea programelor pentru tineri este o investiție și în creșterea șanselor pentru inovare, probabilitatea venirii acestora din partea tinerilor fiind mai mare.

Antreprenoriatul feminin este o altă rezervă nevalorificată, deși profilul educațional al femeilor arată în mod clar că, capitalul lor uman nu cedează cu nimic capitalului uman acumulat de bărbați. Deși participarea femeilor la activitatea de antreprenorat s-a îmbunătățit în ultimii ani, înregistrându-se o creștere a participării acestora cu circa 6,4 p.p. (în 2017, circa 33,9% din întreprinderi erau deținute sau gestionate de femei), antreprenoriatul feminin necesită să fie stimulat în continuare. Femeile continuă să reprezinte o minoritate în cadrul comunității de afaceri și un potențial de creștere puțin utilizat, în condițiile în care acestea constituie circa 52% din totalul populației rezidente a țării.

