

ÎNȚREPRINDERILE CU CREȘTERE RAPIDĂ – O SOLUȚIE INOVAȚIONALĂ DE ASIGURARE A UNEI CREȘTERI ECONOMICE

Rodica PERCIUN

PhD hab., assoc. prof.,

National Institute for Economic Research,

Republic of Moldova

Rodica21@gmail.com

Abstract

The high growth firms (HGF's) have become a focal point for public policies in many developed countries. More of them, the research have highlighted the role of HGEs in fostering economic growth. HGEs are relevant for their direct contribution to employment and growth as well as for their indirect contribution, enhancing growth across other sections of the enterprise population through positive spill-over effects. In this article, the author aims to analyze the concept and role of high-growth enterprises.

Key words: *high growth firms, policy actions, enterprise, growth*

JEL classification: *O1, O2*

Actualitatea temei

În condițiile actuale, pentru întreaga lume, inclusiv și pentru Republica Moldova, este important de a găsi soluții inovaționale de a asigura o creștere economică sustenabilă.

În literatura de specialitate este demonstrat faptul că întreprinderile mici și mijlocii pot deveni o asemenea soluție, deoarece acestea ar putea avea atât potențialul cât și abilitatea de a reacționa rapid la mediul extern. În Republica Moldova se fac eforturi de către instituțiile abilitate de a spori și fortifica dezvoltarea businessului mic și mijlociu prin diverse politici și crearea de noi instrumente.

În acest articol ne propunem să readucem în vizor conceptul întreprinderilor cu o creștere rapidă, să identificăm definiția, semnificația, rolul și specificul acestora.

Dar, în primul rând, este necesar să definim ce sunt întreprinderile cu o creștere rapidă? Mulți autori consideră că aceste întreprinderi sunt, de fapt, nucleul dinamic al unei economii, și acestea sunt atât creatoare de locuri de muncă cât și generatoare de venituri.

Metodologia utilizată

În procesul cercetării au fost aplicate, în primul rând, metodele științifice generale, cum sunt: abordarea sistemică, analiza și sinteza, inducția și deducția, analiza logică, analiza critică a materialelor, analiza monografică, metoda tipologiilor, metoda analogiilor etc.; într-al doilea rând, am utilizat metodele diagnosticării economice: comparația, gruparea, indici, grafice etc.; într-al treilea rând, am recurs la metodele specifice subiectului nostru de cercetare: analiza calitativă care se bazează pe stabilirea factorilor și indicatorilor.

Suportul informațional al cercetării îl reprezintă: publicațiile științifice; materialele analitice, documentele și materialele organismelor internaționale, datele statistice internaționale și resurse informaționale accesibile în Internet.

Rezultatele obținute

Din analiza literaturii, conchidem că autorul termenului întreprindere gazelă este David Birch [1,2]. El a fost primul, care a înaintat această teorie privind semnificația majoră pe care le au întreprinderile cu creștere rapidă (sau cum le numește gazele) la generarea locurilor noi de muncă și ca urmare a creșterii economice. Astfel, încă în anii 80 ai sec. XX, David Birch în lucrările sale (*The Job Generation Process, What have we learned, etc.*), indică că anume companiile mici vor deveni generatoare de venituri și creatoare de noi locuri de muncă în SUA, în locul companiilor gigante, care nu sunt atât de flexibile la schimbările mediului extern. Trebuie de menționat că studiile efectuate de Birch au fost expuse unor critici majore la acea etapă. Mulți din acei critici (Brown, C., Hamilton, J., & Medoff, J, Davis S J, Haltiwanger and Krizan) [3] considerau că ceea ce a prezentat Birch, de fapt, nu reprezintă o cercetare fundamentată, nu sunt suficiente date statistice, concluziile nu sunt bine argumentate. Totuși, ceea ce a reușit Birch este că a plasat businessul mic în aria cercetărilor, precum și a demonstrat importanța IMM pentru economia SUA. Astfel, D. Birch, definește noțiunea de firmă gazelă în felul următor ”O unitate de afaceri care a realizat o creștere de minimum 20% a vânzărilor în fiecare an pentru un anumit interval de timp, și care a început în anul de bază cu un venit de cel puțin 100.000 de dolari.”

Deci, ce înseamnă o întreprindere gazelă?

Magnus Henrekson și Dan Johansson [4] au sistematizat circa 20 de studii privind întreprinderile cu creștere rapidă. Ei au identificat mai multe

definiții, trăsături și particularități care erau atribuite acestor firme gazele pe parcursul unui interval de circa 20 de ani.

Din analiza literaturii ruse putem menționa cercetările efectuate de Iudanov A., Șerbacova T., Stolbuneț V., Dolghin A., Barhatov V, Pletnirov D [5, 6], care la rândul lor, menționează că întreprinderile cu creștere rapidă joacă un rol semnificativ în dezvoltarea economiei naționale.

Alți autori consideră că întreprinderile cu creștere rapidă sunt cel mai des întreprinderile mici, însă acestea sunt niște startup-uri ai căror fondatori au lucrat în companii mari, și prin urmare acestea pot deveni niște spinoffs-uri.

Dar, cel mai important este să stabilim care sunt totuși, principalele criterii care definesc firmele gazele.

Pentru identificarea întreprinderilor cu creștere rapidă se utilizează anumiți indicatori prag, cum ar fi rata de creștere relativă a numărului de angajați (de ex. o creștere anuală de 20% a angajaților pe o anumită perioadă de timp sau ritmul de creștere a firmelor dintr-o ramură, sector). Alți economiști utilizează măsuri absolute, de exemplu, se consideră întreprinderi cu creștere rapidă, acelea care vor crește cu o anumită sumă fie de vânzări, fie cu un număr de angajați sau cu o anumită rată a productivității (Havnes și Senneseth).

Cea mai utilizată definiție pentru termenul întreprinderii cu creștere rapidă (gazele) este cea dată de către OECD drept întreprindere a cărei creștere medie anuală a angajaților depășește 20% pentru o perioadă de 3 ani și care începe activitatea având din start cel puțin 10 angajați. De asemenea, OECD a propus ca termenul de gazelă să fie utilizat numai pentru întreprinderile tinere sau, mai precis, întreprinderile cu vârste mai mici de 5 ani și cu o rată medie de creștere a ocupării care depășește 20% pe o perioadă de 3 ani și cu zece sau mai mulți angajați la începutul perioadei.

Din experiența internațională putem identifica 3 metode de identificare a întreprinderilor cu creștere rapidă. Metoda clasică, conform căreia întreprinderi cu creștere rapidă sunt întreprinderile, care își sporesc veniturile cu 20% anual timp de 5 ani succesiv și care încep cu un venit în primul an de existență minim de 100 mii USD. A doua metodă este numită metoda cu orientare socială – întreprinderile cu creștere rapidă se identifică doar în baza indicatorului de creștere a numărului de locuri pe care acestea le creează. Metoda mixtă le combină pe primele două.

Din analiza efectuată, constatăm că cel mai bine ar fi de utilizat un sistem de indicatori-prag, care ar identifica clar particularitățile întreprinderilor cu creștere rapidă. În opinia autorului, întreprinderile cu creștere rapidă ar trebui să fie identificate atât după numărul de angajați cât și după veniturile întreprinderii.

În dependență de valorile prag stabilite, întreprinderile cu creștere rapidă se clasifică în felul următor:

1. *Întreprinderi cu un potențial mare de creștere* – întreprinderi unde ritmul anual de creștere atât a angajaților cât și a veniturilor este de 10% pentru o perioadă de 3 ani.

2. *Întreprinderi cu creștere rapidă* – întreprinderi cu un ritm anual de creștere atât a angajaților cât și a veniturilor este de 20% pentru o perioadă de 3 ani.

3. *Gazele* - sunt întreprinderile cu creștere rapidă create cel mult 4-5 ani în urmă, și au un ritm anual de creștere atât a angajaților cât și a veniturilor, care depășește 20% pentru o perioadă de 3 ani.

Valoarea prag minimă a mărimii întreprinderii este stabilită deseori la 10 persoane angajate la începutul perioadei de creștere.

Analiza situației actuale în UE

În anul 2015, în UE, conform datelor statistice EUROSTAT, au fost recunoscute 158 mii de întreprinderi cu creștere rapidă.

Acestea reprezentau 9,9% din toate întreprinderile active, care aveau cel puțin 10 angajați. Totodată, aceste întreprinderi au oferit locuri de muncă pentru circa 13,5 milioane de angajați.

Conform standardelor ce definesc întreprinderile cu creștere rapidă în UE, acestea trebuie să corespundă următorilor indicatori: să aibă o creștere medie anuală a numărului de angajați de peste 10% pe an pe o perioadă de trei ani și cel puțin 10 angajați în anul de inițiere.

Deja în anul 2017, în UE numărul întreprinderilor cu creștere rapidă a crescut cu 6% în comparație cu anul 2016. Conform datelor statistice Eurostat numărul total de întreprinderi cu creștere rapidă a atins circa 190 mii, cu un număr de angajați de 16 milioane, iar creșterea anuală a angajaților a fost de 5% (Fig.1).

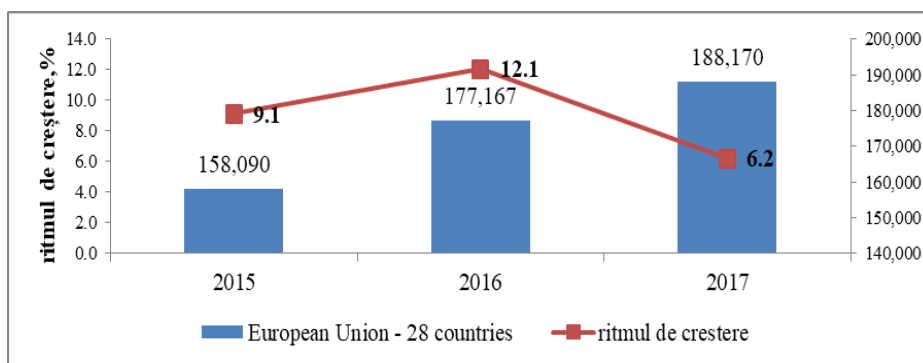


Fig. 1. Dinamica întreprinderilor cu creștere rapidă în UE

Sursa: <http://eurostat.ec.europa.eu>

Din analiza ritmului de creștere al acestor întreprinderi (Fig. 2) conchidem că România în anul 2016 a avut o creștere impresionantă (care a plasat-o pe locul 1 în UE) a întreprinderilor cu creștere rapidă, acest indicator atingând valoarea de 34%, pe când în anul 2017 acest indicator a atins valoarea negativă de -1,9%. În perioada de referință se observă o descreștere treptată a acestor întreprinderi în Spania, Irlanda, Cehia.

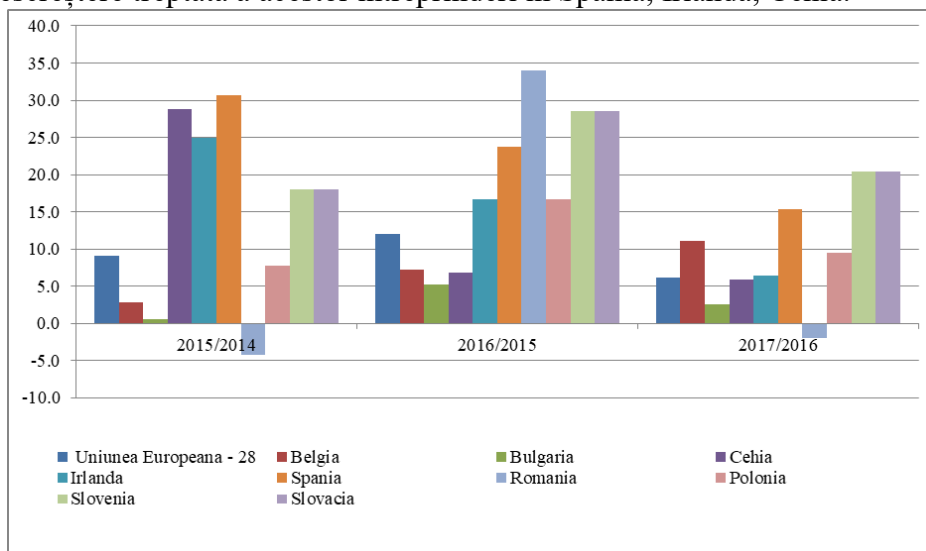


Fig.2. Ritmul de creștere a întreprinderilor cu creștere rapidă în țările UE

Sursa: <http://eurostat.ec.europa.eu>

Din analiza situației în UE conchidem că întreprinderile cu creștere rapidă au, într-adevăr, un impact major asupra creării locurilor de muncă. Pe exemplul statelor din Fig. 3 realizăm că în anul 2016, în Irlanda, ponderea numărului de angajați la întreprinderile cu creștere rapidă în numărul total de angajați a constituit circa 25%, în Ungaria – 21%, Marea Britanie – 20,5%, România – 7,9%.

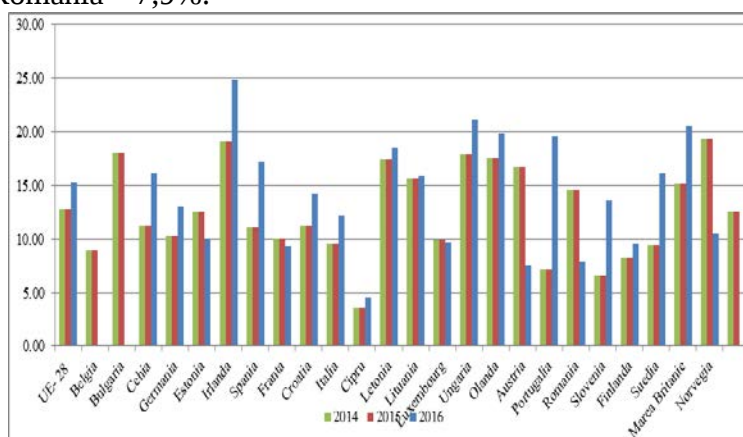


Fig. 3. Ponderea numărului de angajați la întreprinderile cu creștere rapidă în numărul total de angajați, %

Sursa: <http://eurostat.ec.europa.eu>

În anul 2017, cea mai mare pondere a întreprinderilor cu creștere rapidă a fost în domeniul comerțului cu ridicata și cu amănuntul, întreținerea și reparația autovehiculelor și motocicletelor (20,5%), producere (19,7%), construcții (11%) activități profesionale, științifice și tehnice (9,8%).

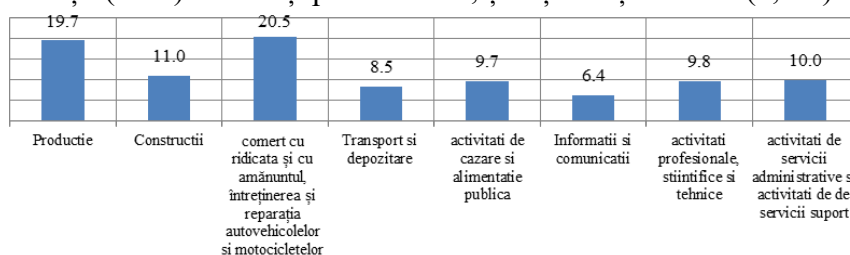


Fig. 4. Ponderea întreprinderilor cu creștere rapidă pe activitățile economice în UE, 2017

Sursa: <http://eurostat.ec.europa.eu>

Concluzii

Din analiza efectuată, faptele demonstrează că fenomenul întreprinderilor cu creștere rapidă poartă un caracter temporar. După trecerea perioadei de referință (conform definiției - 3 ani), multe întreprinderi continuă să se dezvolte cu ritmuri mai mici de creștere. Iar diminuarea numărului acestor întreprinderi duce la pierderi considerabile în sfera ocupării forței de muncă și a capitalului uman, precum și a resurselor de producere.

În cazul în care s-a demonstrat importanța întreprinderilor cu creștere rapidă la relansarea creșterii economice, atunci ar fi logic să afirmăm că statul nostru ar trebui să intervină întru susținerea acestor companii, mai ales că tot mai multe țări dezvoltate și în curs de dezvoltare inițiază diferite programe speciale de susținere a întreprinderilor cu creștere rapidă.

Aceste politici pot fi catalogate în patru categorii de acțiuni:

Acțiuni ce duc la creșterea potențialului întreprinderilor (perfecționarea abilităților, a calității managementului, marketingului, creșterea accesului la platforme electronice etc.)

Acțiuni ce duc la lichidarea impedimentelor ce stau în calea creșterii întreprinderilor (reformă regulatorii, facilitarea la finanțare, acces la infrastructură, energie, etc.)

Acțiuni ce duc la maximizarea impactului pozitiv al acestor întreprinderi, cum ar fi preluarea de alte întreprinderi a tehnicilor noi de management inovativ, soluții cu un potențial de creștere înaltă, fortificarea lanțului valoric, etc.

Bibliografie selectivă

- [1]. Birch D.L. Who creates jobs? // The Public Interest. – 1981. – № 65. – P. 3–14.
- [2]. Birch D.L. What have we learned? // Foundations and Trends in Entrepreneurship. – 2006. – № 2 (3). – P. 197–202.
- [3]. Birley S., Westhead P. Growth and Performance Contrast between 'Types of Small Firms' // Strategic Management Journal. – 1990. – Vol. 11. – P. 535–557.
- [4]. Magnus Henrekson, Dan Johansson Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence, Small Business Economics,

- September 2010, Volume 35, [Issue 2](#), pp 227–244,
<https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9172-z>
- [5]. Щербакова Т.С., Столбунец В.И. Особенности быстрорастущих фирм и их роль в развитии национальной экономики // Вестник Российского университета дружбы народов. Экономика.– 2010.– №1. – С.45–55.
- [6]. Бархатов В.И. Природа и противоречия успешности малого и среднего бизнеса в современной экономике // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014.– №21(350).– С.8–14.