

ASPECTE PRIVIND INTERNAȚIONALIZAREA IMM-urilor

Tatiana BULIMAGA

CZU: 334.7:339.727.2

tbulimaga@gmail.com

Internaționalizarea întreprinderilor poate fi definită ca fiind un proces de implicare în operațiuni internaționale și este rezultatul deciziilor pe care le adoptă managementul întreprinderii în dezvoltarea afacerilor, având scopul valorificării unor oportunități de piață sau a unor avantaje competitive [1].

Există o strânsă legătură între internaționalizare și creșterea performanțelor economice ale IMM-urilor. Activitățile internaționale asigură creșterea competitivității și dezvoltarea pe termen lung a întreprinderilor. Totuși, IMM-urile europene deocamdată depind, în mare măsură, de piețele lor interne, în pofida oportunităților aduse de piața unică extinsă și de globalizare, în general.

Un studiu realizat de către Comisia Europeană [2] relevă faptul că internaționalizarea creează mai multe locuri de muncă: IMM-urile active pe piața externă raportează o creștere a ocupării forței de muncă cu 7% față de doar 1% pentru IMM-urile fără activități internaționale. IMM-urile internaționalizate sunt mai inovatoare: 26% dintre IMM-urile active la nivel internațional au introdus produse sau servicii noi pentru sectorul acestora în țara de origine.

Există un șir de factorii-cheie pentru stimularea internaționalizării și diminuarea barierelor din calea acesteia. Dimensiunea, vechimea și experiența IMM-urilor influențează dorința și capacitatea de internaționalizare a acestora, astfel:

- Cu cât întreprinderea este mai mare, cu atât mai mult aceasta tinde spre internaționalizare.
- Exporturile și importurile au tendința de a crește cu cât întreprinderea devine mai matură.
- Foarte puține IMM-uri inactive pe plan internațional planifică efectiv să înceapă activități internaționale în viitorul apropiat.

Unele sectoare tind să fie mai potrivite pentru internaționalizare decât altele, printre care pot fi menționate comerțul, industria

prelucrătoare, transporturile și comunicațiile, precum și cercetarea sunt încadrate cel mai mult în procesul de internaționalizare. Totodată, întreprinderile implicate în comerțul electronic sunt mai active la nivel internațional decât întreprinderile tradiționale similare.

Principalele obstacole în calea internaționalizării raportate de IMM-uri sunt:

- insuficiența capitalului circulant pentru a finanța exporturile;
- dificultatea de a identifica oportunități de afaceri în străinătate;
- insuficiența informațiilor pentru a le sprijini să localizeze/analizeze piețele;
- incapacitatea de a contracta potențialii clienți de peste mări;
- dificultatea de a obține reprezentare externă de încredere;
- lipsa de timp managerial;
- insuficiența și/sau lipsa de instruire a personalului.

Sprijinul de succes acordat internaționalizării depinde, în primul rând, de dezvoltarea de capacități în interiorul IMM-urilor, sprijinul individual și accesul la servicii de instruire și de consultanță jucând un rol central. Aceasta necesită punctarea, selectarea și analiza întreprinderilor înainte de furnizarea oricărui suport și adaptarea mixului de programe de sprijin (de cele mai multe ori) standardizate pentru a crea un plan de sprijin specific întreprinderii. De asemenea, pentru a stimula competitivitatea și creșterea, programele trebuie să sprijine toate tipurile de internaționalizare, nu numai exporturile [3, p. 32]. Principalele programe de internaționalizare ar trebui să atragă cât mai multe IMM-uri posibil [4, p. 32].

Eforturile ar trebui să fie îndreptate spre extinderea capacității, atât pentru inovare, cât și pentru afaceri internaționale în același timp, deoarece ambele aspecte vizate au tendința de a merge mână în mână (a se vedea capitolele anterioare). Comerțul electronic este o altă componentă care merită să fie luată în calcul: internetul fiind disponibil ca un canal de distribuție pentru cele mai mici IMM-uri, comerțul electronic transfrontalier oferind un potențial de creștere enorm pentru astfel de întreprinderi [5, p. 71-75]. Tipurile de sprijin public de la care IMM-urile europene așteaptă cel mai ridicat efect se referă, în general, la:

- asistență în identificarea partenerilor de afaceri în țările respective;
- furnizarea de informații adecvate cu privire la oportunități de piață;
- furnizarea de informații adecvate cu privire la norme și reglementări.

Cu toate acestea, nu orice sprijin public este la fel de eficient. Mai întâi, sprijinul public trebuie să vizeze domeniile în care există disfuncționalități ale pieței, evitând astfel orice concurență nejustificată cu furnizorii de servicii private. De asemenea, acesta trebuie să stabilească obiective și ținte cantitative clare, să introducă măsuri de monitorizare și să evalueze rezultatele. Astfel de măsuri ar trebui să fie luate pentru a garanta că sprijinul ajunge la destinatarii vizați, obține rezultatele scontate și nu risipește resursele publice [6, p.70].

Există o serie de centre de afaceri, servicii de asistență, site-uri web, baze de date și alte servicii administrate sau susținute de Comisia Europeană care sunt concepute pentru a susține internaționalizarea IMM-urilor. Acestea reprezintă, de asemenea, o sursă bogată de informații pentru organizațiile de sprijin al IMM-urilor.

De asemenea, există o gamă largă de activități de sprijinire a întreprinderilor în cadrul piețelor din afara UE, iar pentru acestea este oferit de furnizori de servicii publici, semipublici și privați din statele membre (de exemplu, camere de comerț, asociații de afaceri, consultanți comerciali, agenții pentru IMM-uri și organizații de promovare a comerțului), toate având o experiență bogată în ceea ce privește sprijinirea IMM-urilor pentru a face afaceri la nivel internațional. Astfel de programe pot oferi *sprijin individual* sau *sprijin prin intermediul rețelelor și al grupurilor*.

Sprijinul individual – se bazează pe o analiză a IMM-ului și a domeniilor în care acesta are nevoie de sprijin; sprijinul este adaptat, în consecință, la resursele și capacitățile specifice. Astfel de programe încep, de regulă, prin evaluarea „disponibilității de internaționalizare” a IMM-urilor și continuă cu o consultanță pe termen lung pentru a sprijini întreprinderile să dezvolte capacitățile de gestionare necesare mediului de afaceri internațional. Programele sunt completate, în mod

obișnuit, de o serie de măsuri prevăzute pentru alte domenii de susținere necesare, în general: informații și asistență ocazională cu privire la finanțarea de afaceri internaționale, accesul la informații, rețele etc. Programele de sprijin individual sunt holistice în abordarea întreprinderii și elimină barierele specifice cu care se confruntă IMM-urile individuale în activitatea lor pe plan internațional.

Rețele și grupuri – extind capacitatea IMM-urilor individuale de a se internaționaliza și continuă să fie o componentă vitală a unui astfel de sprijin. Există două tipuri de rețele: *rețele de asistență* și *rețele de cooperare*. *Rețelele de asistență* tind să fie gestionate de către administrația publică (de exemplu, birouri comerciale în străinătate) sau mari asociații de afaceri. Acestea joacă un rol decisiv în sprijinirea oricărui tip de internaționalizare, întrucât oferă acces la informații, care poate fi utilizat direct de către IMM-uri. În asemenea rol, acestea acoperă unul dintre domeniile cu cea mai mare cerere și nevoie în ceea ce privește IMM-urile. *Rețelele de cooperare* se axează pe promovarea cooperării directe dintre întreprinderi. Studiile indică asupra faptului că în viitor va crește numărul de abordări de cooperare, alianțe și rețele în care sunt implicate IMM-uri.

În acest sens, în Republica Moldova a fost inițiat Programul de stat „Creștere și internaționalizare”, care vine ca răspuns la necesitatea antreprenorilor de a trece granițele propriu-zise ale țării, dar și de a depăși factorii care stau în calea prosperării business-ului. Programul a fost elaborat de Ministerul Economiei și Infrastructurii în colaborare cu ODIMM prin suportul asistenței tehnice a Proiectului Uniunii Europene „Infrastructura calității în contextul DCFTA”. Acest instrument urmărește scopul de a dezvolta un sistem complex de acordare a suportului pentru întreprinderile cu potențial de creștere și internaționalizare.

Programul menționat oferă suport IMM-urilor pentru introducerea practicilor internaționale în vederea dezvoltării productivității și a competitivității, iar solicitanții Programului vor beneficia atât de suport consultativ și formare a competențelor antreprenoriale, prin schema de Business Voucher, cât și financiar, prin schema de „Grant”.

Totodată, în pofida avantajelor sale, internaționalizarea continuă să reprezinte un pas dificil de realizat pentru majoritatea IMM-urilor. Acestora le lipsesc, pur și simplu, resursele și contactele cu privire la oportunitățile de afaceri potrivite, potențialii parteneri și deschiderea spre piețele străine. Mai mult, investiția financiară necesară pentru lansarea internațională poate reprezenta o barieră semnificativă pentru multe IMM-uri. Internaționalizarea a devenit în timp o condiție pentru supraviețuirea IMM-urilor în mediul actual extrem de competitiv și mai ales în condițiile crizei economice globale.

Referințe:

1. BLIDEANU, D. *Managementul tranzacțiilor internaționale*. Suport de curs. București, 2002.
2. *Internationalization of European SMEs*. Final Report, European Union, 2010.
3. Sprijinirea internaționalizării IMM-urilor, selectarea bunelor practici – Comisia Europeană Direcția generală întreprinderi și industrie, 2008.
4. Comisia Europeană (CE), 2013. Politica regională – Bază de date cu proiectele. http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/index_ro.cfm Comisia Europeană (CE), 2012.
5. Prezentare generală a principalelor oportunități de finanțare disponibile pentru IMM-urile europene. Noua ediție din ianuarie 2012, DG Întreprinderi și Industrie, Bruxelles. http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5778 EIM Business & Policy Research 2011.
6. Oportunități pentru internaționalizarea IMM-urilor europene – Document de referință 2: Prezentare generală a 310 măsuri de sprijin strategic la nivelul statelor membre (finanțat de Comisia Europeană), Zoetermeer.