

[334.012.63+334.012.64](498)

SITUAȚIA ACTUALĂ ȘI PERSPECTIVELE IMM-URILOR ÎN CONTEXTUL EVOLUȚIILOR TEHNOLOGICE ȘI INCERTITUDINII ECONOMICE

*Lect. sup. dr. Inga COTOROS, ASEM
optimconsulting@mail.ru*

Actualitatea prezentului articol este determinată de faptul că, într-un mediu economic complex la nivel global, IMM-urile se confruntă cu provocări unice privind crearea de valoare și promovarea performanței. În contextul IMM-urilor, competitivitatea se referă la capacitatea acestora de a înțelege și de a se adapta cât mai bine pieței, de a face față altor firme similare prin calitatea și diversitatea serviciilor, eficiență, management modern și, bineînțeles, un tarif optim. Entitățile mici sunt, adesea, nevoite să aplice tarife fixe pentru a le permite companiilor o certitudine bugetară, acest sistem fiind conceput pentru furnizarea serviciilor de bază. Acest articol oferă o perspectivă asupra progreselor tehnologice disponibile entităților mici în ceea ce privește serviciile prestate clienților și modul în care aceste servicii pot fi afectate de incertitudine economică.

***Cuvinte-cheie:** întreprinderi mici și mijlocii (IMM-uri), autofinanțare, competitivitate, incertitudine, digitalizare, performanță.*

JEL: M40, L20.

Introducere

IMM-urile sunt esențiale pentru sănătatea, stabilitatea și creșterea economică durabilă a ambelor tipuri de economii, fie că sunt economii dezvoltate, fie că sunt economii în curs de dezvoltare. Acestea constituie coloana stabilității economice. IMM-urile dețin un rol important în dezvoltarea economiei unei țări, ponderea acestora la formarea PIB variază de la 10% până la 70% [8]. IMM-urile contribuie nemijlocit la crearea noilor locuri de muncă, stimulează concurența, contribuie la creșterea

[334.012.63+334.012.64](498)

CURRENT SITUATION AND PERSPECTIVES OF SMEs IN THE CONTEXT OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC UNCERTAINTY

*Senior lecturer, PhD Inga COTOROS, ASEM
optimconsulting@mail.ru*

The topicality of this article is driven by the fact that in a complex global economic environment, SMEs face unique challenges in creating value and promoting performance. In the context of SMEs, competitiveness refers to their ability to better understand and adapt to the market, to deal with other similar firms through quality and diversity of services, efficiency, modern management and, of course, an optimal tariff. Small entities are often forced to apply fixed rates to allow the companies a certainty budget, and this system is designed to provide basic services. This article provides an insight into the technological advances available to small entities in terms of customer service and how these services can be affected by economic uncertainty.

***Key words:** small and medium-sized enterprises (SMEs), self-financing, competitiveness, uncertainty, digitization, performance.*

JEL: M 40, L 20.

Introduction

SMEs are essential for the health, stability and sustainable growth of both types of savings, whether they are developed economies or are emerging economies. They constitute the economic stability pillar. SMEs play an important role in developing a country's economy, their share in GDP formation ranges from 10% to 70% [8]. SMEs directly contribute for creating new jobs, stimulate competition, contribute to increased exports, and foster the creation and implementation of innovations and new technologies. Compared to large companies, SMEs are more flexible; react more effectively to

exporturilor, favorizează crearea și implementarea inovațiilor și a noilor tehnologii. În comparație cu companiile mari, IMM-urile sunt mai flexibile, reacționează mai operativ la schimbările mediului de afaceri și la cerințele crescânde ale pieței. Acestea constituie cea mai răspândită formă de afacere în toată lumea.

În momentul actual, nu există o singură definiție universală, care ar descrie sectorul IMM-urilor din toate perspectivele și aspectele, diferă chiar și termenul utilizat pentru acest sector de la o țară la alta [9]:

- în țările UE, este folosit termenul de „întreprinderi mici și mijlocii” (IMM);
- în țările anglo-saxone, este utilizat termenul de „micul business”;
- în Federația Rusă și Ucraina, s-a recurs la termenul de „antreprenoriatul mic”;
- în Republica Moldova, este folosit termenul de „întreprinderi mici și mijlocii” (IMM).

În SUA, există mai multe definiții ale micului business. Small Business Act, Legea publică PL 85-536 cu privire la micile afaceri, adoptată în anul 1954 și completată prin Legea PL 104-208 în anul 1996, definește mica afacere ca pe o întreprindere „independent posedată, independent condusă și nedominată în ramura de activitate”. Altă definiție calitativă este cea aprobată de Committee for Economic Deployment’s Standards, în corespundere cu care o afacere este considerată mică, dacă i se pot atribui cel puțin două din următoarele 4 caracteristici:

1. Managementul este independent. De obicei, managerii sunt și proprietari;
2. Capitalul este oferit de o persoană sau de un grup mic de persoane, acestea fiind proprietarii afacerii;
3. Aria de activitate este, de obicei, locală;
4. Businessul este mic în comparație cu cea mai mare întreprindere din ramura dată.

Pentru a putea evalua numărul întreprinderilor mici și a ține evidența lor în SUA, în afara definițiilor calitative menționate, se utilizează mai frecvent definiția cantitativă aplicată de Administrația Micilor Afaceri (Small Business Administration – SBA), care se bazează, în principal, pe următoarele criterii: 3/4 din nu-

changing business environment and growing market demands. These are the most widespread form of business around the world.

Currently, there is no single universal definition that describes the SME sector from all perspectives and aspects, even the term used for this sector differs from one country to another [9]:

- in EU countries, is used the term “small and medium-sized enterprises” (SME);
- in the Anglo-Saxon countries is used the term “small business”;
- in the Russian Federation and Ukraine, is used the term “small entrepreneurship”
- the term “small and medium-sized enterprises” (SMEs) is used in the Republic of Moldova.

There are several definitions of small business in the USA. The Small Business Act, Public Law PL 85-536 on Small Business, adopted in 1954 and supplemented by Law 104-208 in 1996, defines small businesses as an “independently owned and operated and which is not dominant in its field of operation”. Another qualitative definition is the one approved by the Committee for Economic Deployment’s Standards, according to which a business is considered small if at least two of the following four attributes can be assigned:

1. Management is independent. Usually, managers are also owners;
2. Capital is offered by a person or a small group of people, who own the business;
3. The area of activity is usually local;
4. Business is small compared to the largest enterprise in the given branch.

In order to be able to assess the number of small businesses and keep their records, in the USA, besides the qualitative definitions mentioned above, a quantitative definition is given by the Small Business Administration (SBA), which is based mainly on the following criteria: 3/4 number of employees 3/4; the annual volume of sales by field of activity.

In Japan, the “Basic SME Law” assigns entities to the SME class by size of capital, number of employees, and branch affiliation. In Hungary, for example, in the category of small

mărul persoanelor angajate 3/4; volumul anual al vânzărilor pe domenii de activitate.

În Japonia, „Legea de bază a IMM-urilor” atribuie entitățile la categoria IMM-urilor în funcție de mărimea capitalului, numărul lucrătorilor și apartenența ramurală. În Ungaria, de exemplu, la categoria întreprinderilor mici, sunt raportate întreprinderile cu un număr de angajați de până la 100 de persoane. În Bulgaria, la categoria IMM-urilor, se atribuie întreprinderile cu numărul de angajați, conform statelor de personal, de până la 30 de persoane și cu capitalul social de până la 3 mln. de leve. Alte state utilizează o listă mai amplă de criterii, din care întreprinzătorul și-le poate selecta pe cele mai convenabile pentru sine. Astfel, conform legislației Letoniei, întreprinderile mici se consideră întreprinderile care corespund, cel puțin, la două din următoarele condiții:

- 1) activele să fie sub 1,5 mln. euro;
- 2) circulația anuală a banilor – nu mai mult de 3,5 mln. euro;
- 3) numărul mediu de muncitori și funcționari – până la 250 de angajați [9].

Conform Legii nr. 179 din 21.07.2016 în RM sunt definite ca IMM-uri entitățile care îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:

- au un număr mediu anual de până la 250 de salariați;
- realizează o cifră anuală de afaceri (venituri din vânzări) de până la 50 de milioane de lei sau dețin active totale (active imobilizate și active circulante) de până la 50 de milioane de lei [1].

Pentru Republica Moldova, IMM-urile reprezintă sectorul-cheie al economiei, care și-a început dezvoltarea cu 25 de ani în urmă, înregistrând evoluții ascendente și descendente influențate de diferiți factori. Datorită caracteristicilor sale specifice, sectorul IMM-urilor dispune de un șir de avantaje, precum:

- reprezintă o forță cantitativă decisivă în economia țării;
- dispune de posibilități enorme de înglobare a unei game variate de produse și servicii;
- este foarte flexibil și ușor adaptabil la modificările conjuncturii pieței;
- reprezintă un generator de inovare și transfer tehnologic;

enterprises are reported enterprises with a number of employees of up to 100 persons. In Bulgaria, for example, the SME category is attributed to enterprises with the number of employees according to the staff of up to 30 persons and with a share capital of up to BGN 3 million. Other states use a wider list of criteria, from which the entrepreneur can select the most suitable for himself. Thus, according to Latvia's legislation, small enterprises are considered to be enterprises that correspond, at least, to two of the following conditions:

- 1) the assets are less than EUR 1.5 million;
- 2) annual money flow – no more than EUR 3.5 million;
- 3) average number of workers and employees – up to 250 employees [9].

According to the Law no. 179 from 21.07.2016 in RM are defined as SMEs entities that cumulatively fulfil follow the conditions:

- have an average annual number of up to 250 employers;
- achieve an annual turnover (sales revenue) of up to MDL 50 million or hold total assets (fixed assets and current assets) of up to MDL 50 million [1].

For the Republic of Moldova SMEs are the key sector of the economy, which began its development 25 years ago, registering upward and downward developments influenced by various factors. Due to its specific features, the SME sector has a number of advantages such as:

- represents a decisive quantitative force in the country's economy;
- has enormous possibilities to integrate a wide range of products and services;
- is very flexible and easily adaptable to changes in the market situation;
- represents a generator of innovation and technology transfer;
- significantly contributes to GDP formation and growth;
- is capable of developing and encompassing a large share of the labour force [1].

Applied methods

During the research, the provisions of Law no. 179 of 21.07.2016 in the Republic of Moldova [1], SME Development Strategy for the years 2012-2020 [2], the national normative

- contribuie semnificativ la formarea PIB și la creșterea economică;
- este capabil să dezvolte și să încadreze o cotă mare a forței de muncă [1].

Metodele aplicate

Pe parcursul cercetării, au fost aplicate prevederile Legii nr. 179 din 21.07.2016 în RM [1], Strategia de dezvoltare a sectorului IMM pentru anii 2012-2020 [2], actele normative naționale, rezultatele investigațiilor savanților autohtoni și străini. Cercetarea are la bază utilizarea metodelor documentară, analogia și gruparea, metoda datelor cantitative și calitative, metoda grafică, sinteza și metoda de analiză comparativă. Studiul se regăsește în datele obținute de la Organizația pentru Dezvoltarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM) „Retrospectiva Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Republica Moldova, 2017” [8], Biroul Național de Statistică al RM (BNS) [7].

Rezultate și discuții

Dezvoltarea sectorului IMM-urilor reprezintă una dintre prioritățile de bază în creșterea economică a țării, fiind inclusă în cele mai relevante documente strategice de politici. În Strategia Națională de dezvoltare „Moldova 2020”, una dintre cele șapte priorități de dezvoltare, ce se referă direct la ameliorarea climatului de afaceri, care prevede dezvoltarea, pe mai multe niveluri măsurabile, a sectorului, cum ar fi: stimularea deschiderii afacerilor noi și simplificarea procedurii de înregistrare a unei afaceri; optimizarea cadrului de politici; diversificarea instrumentelor de suport; sporirea ponderii forței de muncă calificate încadrate în acest sector etc. Prognosticul, în urma implementării reușite a strategiei „Moldova 2020”, în domeniul dezvoltării mediului de afaceri din țară, ar înscris în linii mari rezultate, precum: eliminarea sau reducerea barierelor regulatorii, creșterea investițiilor interne și străine, majorarea numărului de entități fiabile, crearea locurilor de muncă atractive, asigurarea productivității înalte și producției competitive orientate la export [2].

Însă, criza economică a reprezentat o lecție severă pentru IMM-urile din Republica Moldova, care au fost nevoite să se maturizeze, să găsească soluții, să se adapteze la mediul în perpetuă schimbare și să inoveze. IMM-urile din țara noastră înregistrează în activitatea lor

acts, the results of investigations of native and foreign scientists. The research is based on the use of documentary methods, analogy and grouping, quantitative and qualitative data method, graphical method, synthesis and comparative analysis method. The study is based on data from the Organization for the Development of Small and Medium Enterprises (ODIMM) “The Retrospection of Small and Medium Enterprises in the Republic of Moldova, 2017” [8], the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova (NBS) [7].

Results and discussions

The development of the SME sector is one of the basic priorities in the country’s economic growth, being included in the most relevant strategic policy documents. In the National Development Strategy “Moldova 2020” one of the seven development priorities that are directly related to the improvement of the business climate, which foresees the development on several measurable levels of the sector such as: stimulating the opening of new businesses and simplifying the registration procedure a business; optimizing the policy framework; diversifying support tools; increasing the share of skilled labour in this sector, etc. The prognosis for the successful implementation of “Moldova 2020” strategy in the area of business development in the country would be broadly in line with results such as: eliminating or reducing regulatory barriers, increasing domestic and foreign investment, increasing the number of dependable entities, creating attractive jobs, ensuring high productivity and competitive export-oriented production [2].

However, the economic crisis was a severe lesson for SMEs in the Republic of Moldova, who had to mature, find solutions, adapt to the changing environment and innovate. The SMEs in our country record in their activity imbalances in the share of sales revenues, with the largest contribution being generated by small enterprises (16%) [7]. This situation is conditioned by several objective and subjective factors such as:

- a) relatively small activity experience of the SME sector (only 25 years);
- b) insufficient support tools correlated with the needs of the sector;

dezechilibre ale ponderii veniturilor din vânzări, cea mai mare contribuție fiind generată de întreprinderile mici (16%) [7]. Această situație este condiționată de mai mulți factori obiectivi și subiectivi, precum:

- a) experiența relativ redusă de activitate a sectorului IMM (doar 25 de ani);
- b) insuficiența instrumentelor de suport corelate cu necesitățile sectorului;
- c) nivelul relativ redus de tehnologizare a afacerilor;
- d) cultură antreprenorială în procesul de formare și dezvoltare.

Evoluția IMM-urilor, în RM, pe dimensiunile: număr de întreprinderi, venituri, număr de salariați, pentru anul de referință 2017, este prezentată în *figura 1*. Astfel, potrivit Biroului Național de Statistică, în anul 2017, numărul IMM-urilor a constituit 53,6 mii de întreprinderi și reprezintă circa 98,6% din numărul total de întreprinderi. Numărul salariaților, care au activat în IMM-uri în perioada de referință, a constituit 323,3 mii de persoane, deținând 61,2% din numărul total de salariați ai întreprinderilor. Veniturile din vânzări ale IMM-urilor, în această perioadă, au însumat 137 506,1 mil. lei sau 41,5% din venituri din vânzări în total pe economie [7]. Dezvoltarea sectorului IMM-urilor reprezintă una dintre prioritățile de bază în creșterea economică a țării, fiind inclusă în cele mai relevante documente strategice de politici. În Strategia Națională de dezvoltare „Moldova 2020” [2], una dintre cele șapte priorități de dezvoltare se referă direct la ameliorarea climatului de afaceri, care prevede dezvoltarea, pe mai multe niveluri măsurabile, a sectorului, cum ar fi: stimularea deschiderii afacerilor noi și simplificarea procedurii de înregistrare a unei afaceri; optimizarea cadrului de politici; diversificarea instrumentelor de suport; sporirea ponderii forței de muncă calificate încadrate în acest sector etc. Prognosticul în urma implementării reușite a strategiei „Moldova 2020”, în domeniul dezvoltării mediului de afaceri din țară, ar înscrie în linii mari rezultate, precum: eliminarea sau reducerea barierele regulatorii, creșterea investițiilor interne și străine, majorarea numărului de întreprinderi fiabile, crearea locurilor de muncă atractive, asigurarea productivității înalte și producției competitive orientate la export.

- c) relatively low level of business technology;
- d) entrepreneurial culture in the process of formation and development.

The following dimensions are considered in the evolution of SMEs in the Republic of Moldova (*figure 1*): number of enterprises, revenues, number of employees for the reference year 2017. Thus, according to the National Bureau of Statistics in 2017 the number of SMEs accounted for 53.6 thousand enterprises and represents about 98.6% of the total number of enterprises. The number of employees working in SMEs in the reference period amounted to 323.3 thousand people, accounting for 61.2% of the total number of employees in enterprises. Income from sales of SMEs in this period amounted to MDL 137,506.1 million or 41.5% of total sales revenue in the economy [7]. The development of the SME sector is one of the basic priorities in the country's economic growth, being included in the most relevant strategic policy documents. In the National Development Strategy “Moldova 2020” [2], one of the seven development priorities refers directly to the improvement of the business climate, which foresees the development on several measurable levels of the sector such as: stimulating the opening of new businesses and simplifying the procedure of business registration; optimizing the policy framework; diversifying support tools; increasing the share of skilled labour in this sector, etc. The prognosis for successful implementation of “Moldova 2020” strategy in the area of business development in the country would be broadly in line with results such as: eliminating or reducing regulatory barriers, increasing domestic and foreign investment, increasing the number of reliable businesses, creating attractive jobs, ensuring high productivity and competitive export-oriented production.

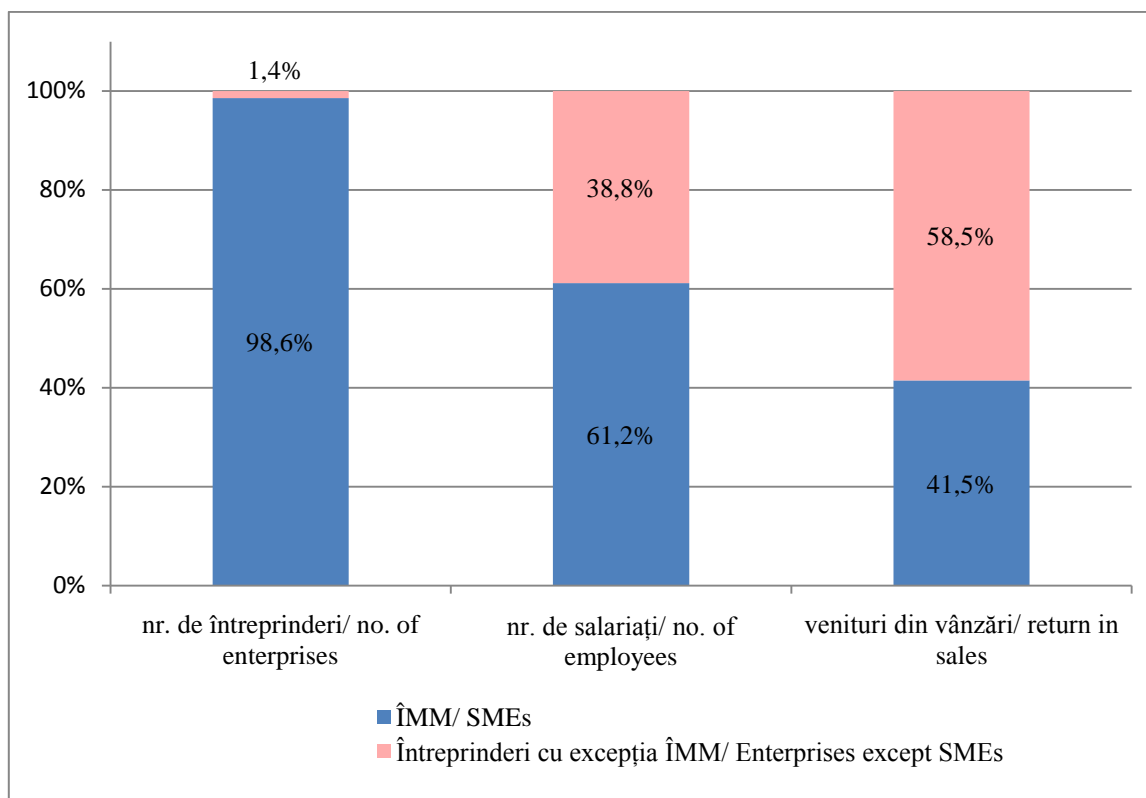


Figura 1. Ponderea IMM-urilor în totalul entităților în anul 2017 pe principalii indicatori/
Figure 1. Share of SMEs in total entities in 2017 by main indicators

Sursa: elaborată de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [7] /
Source: elaborated by the author on the basis of data
from the National Bureau of Statistics [7]

Analiza evoluției IMM-urilor ne indică creșterea veniturilor din vânzări, în medie, pe o întreprindere, în anul 2017, care au constituit 2 566,7 mii lei sau cu 146,3 mii lei mai mult față de anul 2016. Veniturile din vânzări ale IMM-urilor, în medie, pe un salariat, la fel, au crescut comparativ cu anul precedent cu 26,8 mii lei și au constituit 425,4 mii lei, în medie, pe un salariat. Numărul de salariați, în medie, pe o întreprindere, în anul 2017, a constituit 6 persoane [7].

Deși cifrele înregistrate sunt în creștere, în comparație cu anul 2016, ținem să menționăm că întreprinzătorii/managerii IMM-urilor, în Republica Moldova, actualmente, în contextul evoluțiilor tehnologice și al incertitudinii economice, se confruntă cu un șir de dificultăți. În baza chestionării a 362 de întreprinderi mici și mijlocii, cu diverse domenii de activitate, au fost obținute rezultatele prezentate în tabelul 1.

The analysis of the evolution of SMEs shows an increase in average sales revenue for an enterprise in 2017, which amounted to MDL 2,566.7 thousand or MDL 146.3 thousand more than in 2016. Income from sales of SMEs on average, on an employee also increased by MDL 26.8 thousand compared to the previous year and constituted MDL 425.4 thousand on average per employee. The number of employees on average per enterprise in 2017 was 6 persons [7].

Although the rising numbers compared to 2016, it is worth mentioning that SME entrepreneurs/ managers in the Republic of Moldova, currently in the context of technological developments and economic uncertainty, face a number of difficulties. Based on the questionnaire, 362 small and medium enterprises in different fields of activity obtained the results presented in table 1.

Tabelul 1/Table 1

**Clasamentul principalelor dificultăți cu care se confruntă IMM-urile în RM/
Ranking of the main difficulties faced by SMEs in Moldova**

Nr. crt./ Or. num.	Conținut/ Content	Pondere, %/ Share, %
1.	Scăderea cererii interne/ Decrease in domestic demand	65,44%
2.	Birocrația/ Bureaucracy	60,80%
3.	Fiscalitatea excesivă/ Excessive tax	59,92%
4.	Inflația/ Inflation	51,36%
5.	Corupția/ Corruption	41,12%
6.	Concurența neloială/ Unfair competition	40,96%
7.	Accesul dificil la credite și costul ridicat al contractării acestora/ Difficult access to loans and the high cost of contracting	24,08%
8.	Concurența produselor și mărfurilor din import/ Competition of imported goods and merchandise	21,12%
9.	Angajarea, pregătirea și menținerea personalului/ Employing, preparing and maintaining staff	21,04%
10.	Instabilitatea relativă a monedei naționale/ Relative instability of the national currency	18,00%
11.	Calitatea slabă a infrastructurii/ Poor infrastructure quality	16,64%
12.	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale/ Increase in salary costs	15,68%
13.	Scăderea cererii la export/ Decline in export demand	6,72%
14.	Altele/ Other	5,60%

Sursa: elaborat de autor în baza chestionării a 362 IMM-uri autohtone [7]/

Source: Developed by the author on the basis of questioning 362 local SMEs [7]

Observăm că, în RM, majoritatea dificultăților indicate sunt influențate de calitatea actelor legislative și mecanismelor de aplicare a acestora, de factorii politici și nivelul relativ redus al culturii antreprenoriale. Ierarhia dificultăților prezentate ne permite să afirmăm că influențele lor depind în mod direct de nivelul de dezvoltare economică și politică a țării. În acest context, pentru relansarea procesului investițional și accelerarea creșterii economice, înlesnirea procesului de creditare a economiei reale este o condiție indispensabilă, având în vedere că una dintre principalele dificultăți ale IMM-urilor ține de accesul dificil la finanțare.

Considerăm că efectul cel mai important, pe care l-a avut criza financiară, a fost să evidențieze câțiva **factori** care afectează sectorul IMM-urilor. Dependența de creditare și accesul la finanțare s-au dovedit a fi cele mai mari **probleme**, ceea ce era de așteptat, întrucât

We observe that most of the indicated difficulties in Moldova are influenced by the quality of legislative acts and their enforcement mechanisms, by the political factors and the relatively low level of entrepreneurial culture. The hierarchy of difficulties presented allows us to affirm that their influences are directly dependence on the level of economic and political development of the country. In this context, to re-launch the investment process and accelerate economic growth, facilitating the lending process to the real economy is an indispensable condition, as one of the main difficulties of SMEs is linked to difficult access to finance.

We believe that the most important effect of the financial crisis has been to highlight a number of **factors** affecting the SME sector. Credit dependence and access to finance have proven to be the biggest **problems**, which was

cele mai multe IMM-uri sunt caracterizate de o structură financiară instabilă (o mai mică capitalizare), și au un rating de credit scăzut sau aproape de zero. Atunci când criza s-a făcut simțită, IMM-urile au fost cele mai vulnerabile. În opinia noastră, efectele crizei asupra IMM-urilor s-au soldat cu două lovituri puternice: o scădere drastică a comenzilor din partea clienților și o restrângere a creditării din partea băncilor, ceea ce le-a afectat semnificativ fluxurile de numerar. Ținând cont de progresul tehnologic foarte rapid, vizavi de costul de oportunitate, tehnologia informațională fiind un instrument de creștere a eficienței raportării financiar-contabile (extragerea și analizarea datelor), IMM-urile trebuie să se adapteze pentru a preveni consecințele negative pe termen lung [6].

Tehnologia este definită drept colectarea de tehnici, aptitudini, metode și procedee utilizate în producția de bunuri sau servicii sau la îndeplinirea obiectivelor, cum ar fi cercetările științifice. Unul dintre cele mai ambițioase procedee tehnologice de contabilitate a constat în adoptarea sistemului de contabilitate în partidă dublă. Luca Pacioli, un călugăr franciscan și colaborator al lui Leonardo Da Vinci, a fost numit adesea „părintele contabilității”, deoarece el a fost primul care a publicat o descriere detaliată a sistemului de contabilitate în partidă dublă, permițând astfel și altora să-l studieze și să-l folosească. Cea mai veche înregistrare descoperită a unui sistem complet de contabilitate în partidă dublă sunt conturile Messari ale Republicii Genova în 1340 [5].

Odată cu apariția computerelor, imprimantelor, scannerelor și faxurilor, activitatea de procesare și control a informațiilor a devenit mai rapidă permițând astfel companiilor să furnizeze informații către mai mulți clienți și informații suplimentare pentru aceiași clienți. Capacitățile de stocare sporită, în prezent, permit deprinderea unor abilități enorme de gestionare a bazelor de date, deși odată cu dezvoltarea continuă spre „solid state drives”, accentul nu se va mai plasa pe mărirea continuă a stocării pentru utilizator, ci tendința înclină spre transferul datelor în „cloud” Software. Programele de software, special concepute pentru contabilitate, ajută profesioniștii contabili să fie mai eficienți în: asistarea organizării interne a companiei, a

to be expected because most SMEs are characterized by an unstable financial structure (lower capitalization) and have a credit rating low or near zero. When the crisis was felt, SMEs were the most vulnerable. In our opinion, the effects of the crisis on SMEs have been two strong blows: a drastic decrease in customer orders and a reduction in bank lending, which has significantly affected cash flow. Taking into account the very rapid technological progress towards the cost of opportunity, as information technology is a tool for increasing the efficiency of financial accounting reporting (data extraction and analysis), SMEs need to adapt to prevent long-term negative consequences [6].

Technology is defined as the collection of techniques, skills, methods and processes used in the production of goods or services or in the achievement of objectives such as scientific research. One of the most ambitious technological accounting processes was the adoption of the double-entry accounting system. Luca Pacioli, a Franciscan monk and collaborator of Leonardo da Vinci, has often been called the “father of accounting” because he was the first to publish a detailed description of the double-entry accounting system, thus allowing others to study and to use it. The oldest record of a complete double-entry bookkeeping system is the Messari accounts of the Republic of Genoa in 1340 [5].

With the advent of computers, printers, scanners and faxes, information processing and control became faster, allowing companies to provide information to more customers and additional information to the same customers. Enhanced storage capabilities now allow enormous database management capabilities, although with continued development of solid state drives, the focus will no longer be on increasing user storage, but the trend is for cloud data transfer, software. Specially designed accounting software helps accounting professionals to be more effective in assisting the company’s internal organization, external reporting to customers, and compiling financial statements to competent authorities. Previously purchased software packages will eventually be replaced by “cloud” manager subscription modules with automatically applied updates without the need

raportărilor externe către clienți, precum și întocmirea situațiilor financiare către autoritățile competente. Pachetele de software achiziționate anterior vor fi, în cele din urmă, înlocuite de module de abonamente manageriale din „cloud” cu actualizări aplicate automat fără a necesita altele adiționale, iar costurile companiei vor fi reduse. Astfel, pe viitor, companiile, indiferent de dimensiune, ar trebui să furnizeze informații adiționale clienților, în funcție de necesitățile acestora, cu puțin efort suplimentar. Dezvoltarea de hardware și software în direcția de prelucrare integrată a fost posibilă numai prin dezvoltarea serviciilor de internet de mare viteză. Printre alte beneficii, internetul include marketing, partajarea datelor și informațiilor, facilitare de cercetare, asistența în instruire (cursuri de dezvoltare profesională continuă) etc. Mai presus de toate, abilitatea enormă de a transmite aproape orice informație structurată pe e-mail reprezintă acum un avantaj puternic de comunicare, ceea ce denotă că viitorii profesioniști contabili vor trebui să fie mai receptivi la noile tehnologii.

Vorbind de *incertitudine economică*, aceasta se referă la variațiile activității economice, care nu respectă elementele economice fundamentale. Incertitudinea economică este cauzată de reducerea investițiilor în domeniile cu risc. Cu toate că există aceeași sumă de bani în sistem, investitorii alocă fondurile în investiții mai stabile, precum: obligațiunile de stat. Acest lucru tinde să apară în cicluri și termenul de „expansiune periculoasă” este inventat pentru a exprima modelul de regularitate.

Pe această bază, putem concluziona că *incertitudinea economică* este un ciclu garantat și poate avea, de asemenea, un impact aleatoriu.

Consecințele unei incertitudini economice asupra IMM-urilor

Incetitudinea economică afectează adesea clienții mici în ceea ce privește volumul de activitate și profitabilitate. Acest lucru poate duce la alocarea, cu regularitate, a unui timp suplimentar din partea profesioniștilor contabili pentru furnizarea de informații mai detaliate și cu o probabilitate scăzută de a fi plătiți la timp sau chiar deloc. Nivelul tarifelor poate scădea, iar tarifele de încasat pot crește. Unii clienți se pot afla în dificultate financiară, ceea ce poate duce la reducerea tarifului în schimbul alocării

for additional, and the company’s costs will be reduced. Thus, in the future, companies of any size should provide additional information to their customers, depending on their needs, with little extra effort. The development of hardware and software in the direction of integrated processing was only possible with the development of high-speed internet services. Among other benefits, the internet includes marketing, data and information sharing, research facility, training assistance (continuous professional development courses), etc. Above all, the enormous ability to convey almost any structured e-mail information now represents a powerful communication advantage, which means that the future professional accountants have to be more receptive to technology.

Speaking of *economic uncertainty*, it refers to variations in economic activity that does not respect fundamental economic elements. Economic uncertainty is caused by reduced investment in risk areas. Although there is the same amount of money in the system, investors allocate funds to more stable investments, for example: government bonds, etc. This tends to occur in cycles and the term “dangerous expansion” is invented to express the regularity pattern.

On this basis, we can conclude that *economic uncertainty* is a guaranteed cycle and can also have an allied impact.

Consequences of economic uncertainty over SMEs

Economic uncertainty often affects small customers in terms of volume of activity and profitability. This may lead to the regular allocation of extra time by professional accountants to provide more detailed information and a low probability of being paid in time or not at all. Tariffs may fall and charging rates may increase. Some clients may be in financial difficulty, which may lead to a reduction of the tariff in exchange for additional time to be allocated by the accountant. Extreme financial difficulties often lead to the closure of entities, which also means reducing the customer base. Small businesses that rely on a limited number of large customers and many small customers will be heavily affected if one of the big clients stops collaborating. Reduced income or late

unui timp suplimentar de muncă din partea contabilului. Dificultățile financiare extreme duc, deseori, la închiderea entităților, fapt ce presupune și reducerea bazei de clienți. Firmele mici, care se bazează pe un număr limitat de clienți mari și foarte mulți clienți mici, vor fi extrem de afectate, dacă unul dintre clienții mari încetează colaborarea. Venitul redus sau plata cu întârziere a tarifelor face mai dificilă respectarea nivelurilor salariale pentru personalul de conducere, ceea ce duce la diminuarea numărului de angajați, care, la rândul său, ar putea afecta eficiența și calitatea serviciilor. Instruirea este, de regulă, amânată, iar dezvoltarea profesională continuă – minimalizată.

Concluzii și recomandări:

Incertitudinea economică generează consecințe tangibile și materiale asupra clienților, ceea ce poate declanșa un impact disproporțional asupra companiilor, indiferent dacă acestea au funcționat eficient în trecut. Având în vedere că incertitudinea economică nu poate fi prezisă în totalitate, nu există acțiuni de atenuare precise care pot fi invocate cu o certitudine suficientă. Cu toate acestea, se consideră că, în general, firmele care au adoptat noile tehnologii la un grad foarte ridicat sunt pregătite cel mai bine pentru a face față „furtunilor” economice.

Cele mai bune **strategii de abordare** sunt:

- 1) economisirea în perioadele favorabile;
- 2) actualizarea completă a tehnologiilor;
- 3) dezvoltarea ariei calificărilor de specialitate;
- 4) utilizarea mai multor servicii de subcontractare;
- 5) socializarea prin aderarea la Camera de Comerț sau Organizație de dezvoltare a IMM-urilor;
- 6) impunerea activă pe piață, efectuarea procedurilor de marketing constant, fără așteptarea recomandărilor;
- 7) folosirea oricăror abilități lingvistice pentru a atrage clienții străini.

Considerăm că această listă nu comportă un caracter exhaustiv, dar oferă câteva sugestii pentru ameliorarea ciclului de recesiune. Mai presus de toate, este puțin probabil că incertitudinea economică să se încheie, astfel ciclurile de recesiune vor rămâne o parte a mediului de afaceri.

payment of tariffs makes it more difficult to comply with wage levels for senior management, which leads to a reduction in the number of employees, which in turn could affect the efficiency and quality of services. Training is usually postponed and continuing professional development – minimized.

Conclusions and recommendations:

Economic uncertainty leads to a tangible and material impact on customers, which can lead to a disproportionate impact on companies regardless of whether they have worked well in the past. Taking into account that economic uncertainty cannot be fully predicted, there are no precise mitigation actions that can be invoked with sufficient certainty. However, it is generally believed that firms that have adopted technology to a very high degree are best positioned to face the economic “storms”.

The **best approaches strategies** are:

- 1) savings in good times;
- 2) complete updating of technologies;
- 3) development of the area of specialized qualifications;
- 4) use of several subcontracting services;
- 5) socialization by joining the Chamber of Commerce or SME Development Organization;
- 6) actively imposing on the market, performing the constant marketing procedures without waiting for the recommendations;
- 7) using any language skills to attract foreign customers.

We believe that this list is not exhaustive, but will provide some suggestions for improving the recession cycle. Above all, it is unlikely that economic uncertainty will end, so recession cycles will remain part of the business environment.

In conclusion, we believe that at the level of the national economy a proper business environment should be ensured, access to specialized consultancy and the necessary sources of funding for SMEs with high potential for growth. All these measures could be important steps in the revival, in a sustainable way, of the economic growth of the Republic of Moldova.

În concluzie, considerăm că, la nivelul economiei naționale, ar trebui să se asigure un mediu de business adecvat, acces la consultanța de specialitate și la sursele necesare de finanțare a IMM-urilor, care au potențial mare de creștere. Toate aceste măsuri ar putea constitui pași importanți în relansarea, într-un mod sustenabil, a creșterii economice a Republicii Moldova.

Bibliografie/ Bibliography:

1. Legea cu privire la întreprinderile mici și mijlocii nr.179 din 21.07.2016. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2016, nr. 306-313 din 16.09.2016.
2. Hotărârea nr.685 din 13.09.2012 cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012–2020. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2012, nr. 198-204 din 21.09.2012.
3. CNIPMMR „Strategia Consiliului Național al Întreprinderilor Mici și Mijlocii din România 2012-2016”, 2012.
4. MINCU, C. Strategii operaționale inovatoare ale creditorilor nefinanciari în managementul riscului de neplată și al recuperării creanțelor, prezentată la *Conferința Internațională “Reinventing Business in a Changing World”*, Revista “Calitatea - acces la succes”, anul 2013, nr.130, Societatea Română pentru Asigurarea Calității, 2012.
5. PÎSLARU, D. and MODREANU, I. *Studiu – Contribuția IMM-urilor la creșterea economică – prezent și perspective. Beneficiar – Comisia Națională de Prognostic*. Bucharest: Editura Economică.
6. Propunere de scutire a firmelor foarte mici de la obligațiile de raportare financiară, Studia Universitas Petru Maior, Series Oeconomica, Fasciculus 1, anul III, 2009, ISSN 1843-1127 103.
7. www.statistica.md
8. <http://odimm.md/files/ro/pdf/Perspectiva%20sectorului%20IMM.pdf>
9. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/26563/attachments/3/translations/en/renditions/native>