Cofinanțat de
Uniunea Europeană

CARTA ALBĂ A IMM-URILOR DIN ROMÂNIA 2025

CARTA ALBĂ

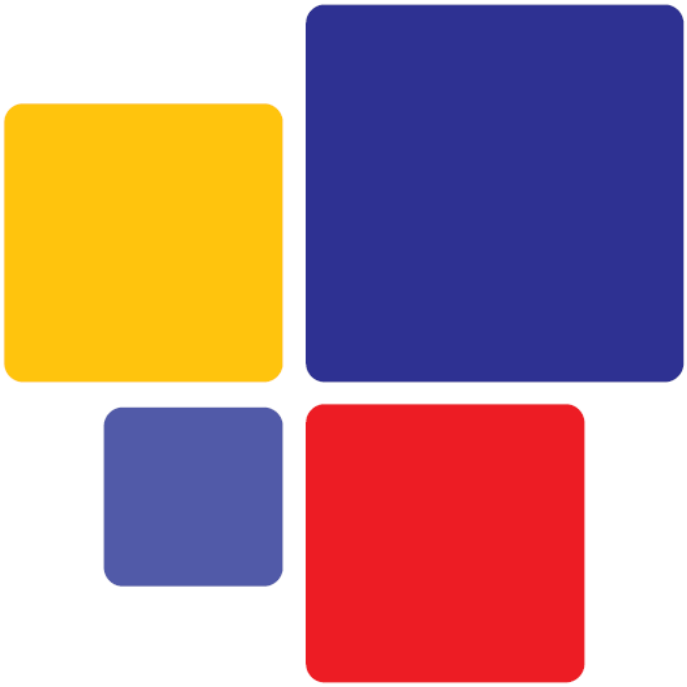
a IMM-urilor din România

2025

Raport de cercetare nr. 23

IMM ROMÂNIA

Cofinanțat de
Uniunea Europeană



CARTA ALBĂ A IMM-URILOR DIN ROMÂNIA

2025

RAPORT DE CERCETARE NR.23

Acest document a fost pregătit pentru Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România și reflectă opinia autorilor. Acest material nu reprezintă poziția CE sau a Guvernului României, care nu poartă răspunderea modului în care informația conținută în această lucrare ar putea fi utilizată.

Proiect cofinanțat de Uniunea Europeană

Coordonator științific

Prof. univ. dr. emerit Ovidiu NICOLESCU

Autori

- **Prof. univ. dr. Ciprian NICOLESCU**
- **Prof. univ. dr. Cezar SIMION**
- **Prof. univ. dr. Dan MIRICESCU**
- **Conf. univ. dr. Elisabeta-Emilia HALMAGHI**
- **Daniel URÎTU**
- **Dragoș PUFULETE**
- **Camelia CRISTOF**
- **Cătălina VOICU și Dumitru VIERU**

Prelucrarea informațiilor

- **Dragoș PUFULETE**

Coordonare redacțională și tehnoredactare

- **Camelia CRISTOF**

ISSN 2810-2088

© Toate drepturile acestei ediții sunt rezervate Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România

CUPRINS

PREFAȚĂ 15

CUVÂNT ÎNAINTE 18

CAPITOLUL 1
DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE IMM-URI 20
ASPECTE SEMNIFICATIVE 24

CAPITOLUL 2
CARACTERISTICILE ESENȚIALE ALE NTREPRINZĂTORILOR INVESTIGAȚI 25
ASPECTE SEMNIFICATIVE 32

CAPITOLUL 3
MEDIUL DE AFACERI 33
3.1. Aprecieri ale întreprinzătorilor cu privire la evoluția de ansamblu a mediului economic din România 33
3.2. Oportunități de afaceri 40
3.3. Dificultăți în activitatea IMM-urilor 46
3.4. Principalele evoluții contextuale cu influență negativă asupra activității IMM-urilor 56
ASPECTE SEMNIFICATIVE 68

CAPITOLUL 4
IMPACTUL EVOLUȚIILOR ECONOMICE COMPLEXE NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE ASUPRA IMM-URILOR 69
4.1. Dinamica activității IMM-urilor în ultimii doi ani și pe parcursul anului 2024 69
4.2. Impactul psihologic al situației economice actuale din România asupra întreprinzătorilor 73
4.3. Aprecieri cu privire la evoluția situației economice a României în anul 2025 76
4.4. Percepțiile întreprinzătorilor referitoare la capacitatea actualului guvern de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României 79
4.5. Măsuri la care au apelat decidenții din IMM-uri pe parcursul anului 2024 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative 83
4.6. Modalități manageriale de adaptare a activităților IMM-urilor la contextul afectat de crizele generate de pandemia Covid-19, războiul din Ucraina și alte situații internaționale 87
4.7. Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu asupra managementului firmelor mici și mijlocii 91
ASPECTE SEMNIFICATIVE 96

CAPITOLUL 5
NIVELUL ȘI DINAMICA PERFORMANȚELOR IMM-URILOR 98
5.1. Performanțele de ansamblu ale IMM-urilor în anul 2024 comparativ cu anul 2023 98
5.2. Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2025 comparativ cu anul 2024 101
5.3. Mărimea creditelor de la bancă, a datoriilor către furnizori, a datoriilor clienților și a CAS-ului, TVA-ului, impozitelor etc. neplătite de firmă 104
5.4. Gradul de acoperire a capacităților de producție cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri 115
5.5. Evoluția indicatorilor economici în anul 2024 față de 2023 118
ASPECTE SEMNIFICATIVE 126

CAPITOLUL 6
INTERNAȚIONALIZAREA ÎNTREPRINDERILOR DIN ROMÂNIA 128
6.1. Nivelul producției/serviciilor destinate activităților de import/export 128
6.2 Nivelul contractelor/comenzilor în derulare privind activitățile de import – export 131
6.3. Nivelul de acoperire al activităților de import și al activităților de export în cadrul întreprinderilor din România 134
6.4. Participarea întreprinderilor românești la acțiuni de internaționalizare 139
6.5. Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2024 comparativ cu anul 2023 144
6.6. Factorii ce pot influența activitatea de import-export în anul 2025 150
6.7. Principalele beneficii aduse dezvoltării firmelor de apartenența României la piața Uniunii Europene 163
6.8. Modalitățile de acces pe pieţele internaționale 167
6.9. Trainingul dedicat internaționalizării 170
ASPECTE SEMNIFICATIVE 174

CAPITOLUL 7
STRATEGII, POLITICI ȘI AVANTAJE COMPETITIVE ALE IMM-URILOR 175
7.1. Elaborarea de planuri, politici și strategii în cadrul IMM-urilor 175
7.2. Obiectivele întreprinderilor mici și mijlocii 179
7.3 Avantajele competitive ale IMM-urilor 183
7.4. Activități abordate cu precădere în IMM-uri 188
7.5. Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor 194
7.6. Factori cheie de succes in perioada anterioară 200
ASPECTE SEMNIFICATIVE 206

CAPITOLUL 8
ACCESUL IMM-URILOR LA FONDURI STRUCTURALE 207
8.1. Situația accesării fondurilor europene în anul 2024 207
8.2. Intențiile IMM-urilor de a accesa fonduri europene în anul 2025 213
8.3. Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor structurale 217

8.4. Perspectiva întreprinzătorilor români asupra finanțărilor din perioada de programare 2025-2027, inclusiv a celor speciale, acordate în contextul pandemiei COVID-19 221
ASPECTE SEMNIFICATIVE 228

CAPITOLUL 9
FINANȚAREA IMM-URILOR 229
9.1. Modalitățile de finanțare a activităților economice 229
9.2. Nevoi de finanțare 233
9.3 Destinația finanțării 236
9.4. Elementele principale utilizate în alegerea unei bănci pe termen lung 238
9.5. Bariere în accesarea finanțărilor bancare 242
9.6. Utilizarea serviciilor de garantare financiară (FNGCIMM) 245
9.7. Utilizarea serviciilor de consultanță 247
ASPECTE SEMNIFICATIVE 250

CAPITOLUL 10
SERVICII DE ASIGURĂRI PENTRU IMM-URI 251
10.1. Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor din România 251
10.2. Tipurile de asigurări utilizate de companii 255
10.3. Alte tipuri de asigurări care prezintă interes pentru companii 259
ASPECTE SEMNIFICATIVE 264

CAPITOLUL 11
RESURSELE UMANE 265
11.1. Evoluția angajărilor în cadrul IMM-urilor 265
11.2. Criterii de apreciere a salariaților din întreprinderile mici și mijlocii 270
11.3. Evoluția salariului mediu din IMM-uri în anul 2024 comparativ cu anul 2023 277
11.4.. Frecvența trainingului resurselor umane 282
11.5. Obiectivele trainingului din firmele mici și mijlocii 285
11.6. Suportul financiar al trainingului salariaților 289
11.7. Ponderea angajaților care au beneficiat de training 291
11.8. Procentul persoanelor cu studii superioare în totalul angajaților firmelor mici și mijlocii 293
11.9. Frecvența utilizării angajaților cu experiență în IMM-uri 296
11.10. Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților în cadrul firmelor mici și mijlocii 299
11.11. Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților 303
11.12. Beneficii oferite angajaților în întreprinderile mici și mijlocii 306
11.13. Frecvența acordării de beneficii care acoperă cheltuielie cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor 308
ASPECTE SEMNIFICATIVE 314

CAPITOLUL 12
PIAȚA, CLIENȚII ȘI RELAȚIILE IMM-URILOR CU BENEFICIARII / FURNIZORII 317
12.1.Piața IMM-urilor 317
12.2. Clienții întreprinderilor mici și mijlocii 320
12.3. Evoluția relațiilor cu furnizorii și clienții 324
12.4. Cauzele întreruperii relațiilor cu furnizorii și clienții 327
ASPECTE SEMNIFICATIVE 331

CAPITOLUL 13
INOVAREA ȘI CERCETAREA - DEZVOLTAREA ÎN IMM-URI 333
13.1. Activități de inovare în cadrul IMM-urilor 333
13.2 Modalități de realizare a inovării 337
13.3. Investiții în inovare 342
13.4. Surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor 346
13.5 Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare 351
13.6 Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în proiecte de cercetare-dezvoltare și inovare 354
13.7 Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale din cadrul IMM-urilor 358
13.8 Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare 363
ASPECTE SEMNIFICATIVE 370

CAPITOLUL 14
INFORMATIZAREA ȘI DIGITALIZAREA ÎN IMM-URI 373
14.1. Tipuri de softuri utilizate 373
14.2. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici și mijlocii 378
14.3 Utilizarea internetului/ intranetului în cadrul IMM-urilor 383
ASPECTE SEMNIFICATIVE 388

CAPITOLUL 15
PARTICIPAREA IMM-URILOR LA ACTIVITATEA PATRONALĂ ȘI LA DIALOGUL SOCIAL 389
15.1. Nivelul de informare al întreprinzătorilor privind activității organizațiilor patronale 389
15.2. Importanța patronatelor 391
15.3. Nivelul de încredere al întreprinzătorilor în patronate 394
15.4. Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor 397
15.5. Intenția de a derula negocieri colective 407
15.6. Intențiile întreprinzătorilor de a încheia contract colectiv de munca la nivel de domeniu de activitate 410
15.7. Intenția întreprinzătorilor de a adopta un regulament intern conform codului muncii 413
15.8. Percepția întreprinzătorilor privind modalitățile de desfășurare a dialogului social 416

15.9. Percepția întreprinzătorilor asupra mijloacelor de informare cu privire la proiectele de acte normative 421
ASPECTE SEMNIFICATIVE 427

CAPITOLUL 16
PRIORITĂȚI, DIRECȚII ȘI MĂSURI PRIVIND RELANSAREA ȘI REZILIENȚA ECONOMIEI ȘI A SECTORULUI IMM-URILOR ÎN CONTEXTUL COMPLEXELOR EVOLUȚII NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE 429
16.1. Viziunea economico-managerială asupra contracarării efectelor negative generate de crizele din ultimii ani și relansării sustenabile a economiei și a sectorului IMM-urilor din România 429
16.1.1. Premise 430
16.1.2. Obiective strategice actuale pentru țările Uniunii Europene, inclusiv pentru România, pentru omenire în ansamblul său 431
16.1.3. Practicarea unui nou tip de management și reziliență organizațională – managementul de criză – în sectorul de IMM-uri și în celelalte componente ale economiei și societății 432
16.2. Repere și abordări strategice ale UE, esențiale pentru România și sectorul de IMM-uri 434
16.2.1. Facilitatea UE de redresare și reziliență 434
16.2.2. Cadrul financiar multianual 2021-2027 435
16.2.3. Programele României finanțate de la Uniunea Europeană în perioada 2021-2027 437
16.3. Viziune europeană modernizată privind susținerea mediului de afaceri și, în special, a IMM-urilor 439
16.3.1. Elemente contextuale esențiale 439
16.3.2. Stabilitatea și predictibilitatea cadrului legal pentru IMM-uri 439
16.3.3. Crearea unui ecosistem de afaceri capabil să facă față provocărilor generate de digitalizare, tranziția către o economie verde și competiția la nivel global 441
16.3.4. Resurse umane calificate și cu competențe în tehnologiile informatice și digitale pentru salariați și proprietarii manageri de IMM-uri 442
16.3.5. Finanțarea inițiativelor antreprenoriale 442
16.4. Prioritățile mediului de afaceri pentru 2021-2027 în contextul finanțărilor Uniunii Europene 443
16.4.1. Antreprenoriat 444
16.4.2. Muncă 445
16.4.3. Energie 446
16.4.4. Turism 446
16.4.5. IT & C 446
16.4.6. Agricultură 447
16.4.7. Fonduri europene 448
16.4.8. Industrie 448
16.4.9. Finanțe 448
16.4.10. Consumatori și concurență 448

16.4.11. Mediu ... 450
16.4.12. Sănătate ... 450
16.4.13. Educație ... 450
16.5. Domenii primordiale pentru relansarea și creșterea rezilienței sectorului de IMM-uri ... 451
16.5.1. Diminuarea cât mai rapidă a inflației ... 451
16.5.2. Menținerea cererii de produse și servicii la un nivel rezonabil ... 452
16.5.3. Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru populație și companii ... 452
16.5.4. Lichidități și finanțări pentru companii și populație ... 453
16.5.5. Investiții substanțiale și rapid operaționalizate ... 453
16.5.6. Resurse umane sănătoase, apte, motivate și disponibile pentru a munci ... 453
16.5.7. Contracararea efectelor creșterii și fluctuațiilor abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază și a inflației ridicate produse în 2022, continuate in 2023 și 2024 ... 454
16.5.8. Alocarea de resurse substanțiale de la bugetul statului pentru sprijinirea economiei și populației în confruntarea cu urmările pandemiei Covid-19 și ale războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu ... 455
16.5.9. Accesarea rapidă și la un nivel cât mai ridicat a resurselor UE rambursabile și nerambursabile, puse la dispoziția României ... 456
16.5.10. Implementarea acordului cadru național al partenerilor sociali privind digitalizarea relațiilor de muncă ... 456
16.5.11. Asumarea de către Guvern a unui plan concret pentru creșterea inovării în cadrul IMM-urilor ... 457
16.6.Abordarea IMM România pentru rezolvarea rapidă a crizei bugetare actuale și asigurarea funcționalității mediului de afaceri și sectorului IMM-urilor ... 458
16.6.1. Premise ... 458
16.6.2.Efectele reale ale creșterii fiscalității ... 458
16.6.3. Modalități prioritare de evitare a creșterii fiscalității și imediata eliminare a crizei bugetare ... 459
16.6.4. Realizarea unei reforme a administrației publice centrale – condiție esențială pentru reducerea cheltuielilor bugetare.. 459
ASPECTE SEMNIFICATIVE ... 462

BIBLIOGRAFIE ... 463

ANEXA 1 ... 466

CONTENTS

Foreword from the coordinator of the research report, Prof. Ph. D. Emeritus Ovidiu Nicolescu 15

Foreword from Mr.Florin Jianu, president of National Council of SMEs from Romania 18

CHAPTER 1
SIZE AND STRUCTURE OF THE SME SAMPLE 20
SIGNIFICANT ELEMENTS 24

CHAPTER 2
ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF THE ENTREPRENEURS SURVEYED 25
SIGNIFICANT ELEMENTS 32

CHAPTER 3
BUSINESS ENVIRONMENT 33
3.1. Appreciations of entrepreneurs regarding the overall evolution of the economic environment in Romania 33
3.2. Business opportunities 40
3.3. Difficulties in SMEs activity 46
3.4. The main contextual developments with a negative influence on the activity of SMEs 56
SIGNIFICANT ELEMENTS 68

CHAPTER 4
THE IMPACT OF COMPLEX NATIONAL AND INTERNATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENTS ON SMES 69
4.1. Dynamics of SME activity in the last two years and during the 2024 69
4.2. The psychological impact of the current economic situation in Romania on entrepreneurs 73
4.3. Assessments regarding the evolution of Romania's economic situation in 2024 76
4.4. Entrepreneurs 'perceptions regarding the current government's capacity to contribute to solving Romania's complex socio-economic problems 79
4.5. Measures taken by SME decision makers during 2023 to counteract the effects of the coronavirus crisis 83
4.6. Managerial ways of adapting the activities of IMMs to the context affected by the crisis generated by the Covid-19 pandemic and the war in Ukraine 87

4.7 Negative effects of telework / homework on the management of small and medium-sized companies 91
SIGNIFICANT ELEMENTS 96

CHAPTER 5
LEVEL AND DYNAMICS OF SME PERFORMANCE 98
5.1 Overall performance of SMEs in 2023 compared to 2022 98
5.2. Overall performance of enterprises in 2024 compared to 2023 ... 101
5.3. Size of bank loans, debts to suppliers, debts of customers and CAS, VAT, unpaid taxes by the company 104
5.4. Coverage of production capacities with orders within the SME sector 115
5.5. The evolution of economic indicators in 2024 compared to 2023 118
SIGNIFICANT ELEMENTS 126

CHAPTER 6
INTERNATIONALIZATION OF ENTERPRISES IN ROMANIA 128
6.1. Level of production / services for import / export activities 128
6.2. Level of ongoing contracts / orders for import-export activities 131
6.3. The level of coverage of import and export activities within Romanian companies 134
6.4. Participation of Romanian enterprises in internationalization actions 139
6.5. Evolution of the volume of imports and exports in 2023 compared to 2022 144
6.6. Factors that may influence the import-export activity in 2024 150
6.7. Main benefits of the development of Romania's membership in the European Union market 163
6.8. Methods of access to international markets 167
6.9. Training on internationalization 170
SIGNIFICANT ELEMENTS 174

CHAPTER 7
STRATEGIES, POLICIES AND COMPETITIVE ADVANTAGES OF SMES 175
7.1. Development of plans, policies and strategies in SMEs 175
7.2. Objectives of small and medium - sized enterprises 179
7.3. Competitive advantages of SMEs 183
7.4. Activities approached mainly in SMEs 188
7.5. Managerial priorities in SMEs 194
7.6. Key success factors in the previous period 200
SIGNIFICANT ELEMENTS 206

CHAPTER 8
SMES' ACCESS TO STRUCTURAL FUNDS 207
8.1. The situation of accessing European funds in 2024 207

8.2. The intentions of SMEs to access European funds in 2025 213
8.3. The main difficulties faced by SMEs in accessing structural funds 217
8.4. Romanian entrepreneurs perspective on financing in the programming period 2024-2027, including special ones, granted in the context of COVID-19 pandemic 221
SIGNIFICANT ELEMENTS 228

CHAPTER 9
SME FINANCING 229
9.1. Methods of financing economic activities 229
9.2. Financing needs 233
9.3. Purposes of financing 236
9.4. Elements regarding SMEs choice of a bank on long term relations 238
9.5. Difficulties in accessing bank financing by SMEs 242
9.6. Use of financial guarantee services 245
9.7. Use of consultancy services 247
SIGNIFICANT ELEMENTS 250

CHAPTER 10
IINSURANCE SERVICES FOR SMES 251
10.1. Risk management modalities within Romanian SMEs 251
10.2. Types of insurance used by companies 255
10.3. Other types of insurance of interest to companies 259
SIGNIFICANT ELEMENTS 264

CHAPTER 11
HUMAN RESOURCES 265
11.1. Evolution of employment in SMEs 265
11.2. Criteria for assessing employees in small and medium - sized enterprises 270
11.3. The evolution of the average salary in SMEs in 2022 compared to 2021 277
11.4. Intensity of human resources training 282
11.5. Training objectives in small and medium enterprises 285
11.6. Financial support for employee training 289
11.7. The share of employees who benefited from training 291
11.8. Percentage of people with higher education in total employees of small and medium companies 293
11.9. Frequency of use of employee experienced employees 296
11.10. Methods to increase the employee loyalty degree in small and medium companies 299
11.11. Preferences of SME decision factors regarding methods of rewarding employees 303
11.12. Benefits offered to employees in small and medium-sized enterprises 306
11.13. Frequency of benefits covering lunch expenses 308
SIGNIFICANT ELEMENTS 314

CHAPTER12
CUSTOMER MARKET AND THE RELATIONSHIP OF SMES WITH BENEFICIARIES/SUPPLIERS 317
12.1. SME market 317
12.2. SME Customers 320
12.3. Evolution of relations with suppliers and customers 324
12.4. Grounds for interruption relationships with suppliers and customers 327
SIGNIFICANT ELEMENTS 331

CHAPTER 13
INNOVATION AND RESEARCH IN SMES 333
13.1. Innovative activities in SME 333
13.2. Methods to achieve innovation 337
13.3. Investments in innovation 342
13.4. Sources of financing investments in research-development and innovation in SME 346
13.5. Optimum period of a research-development project 351
13.6. Optimal return on investment made in research projects, development and innovation 354
13.7. Main sources of information for innovative processes in SME ... 358
13.8. Difficulties in research projects, development and innovation ... 363
SIGNIFICANT ELEMENTS 370

CHAPTER 14
INFORMATIZATION AND DIGITALIZATION IN SMES 373
14.1. Types of software used 373
14.2. Utilisation of information technology in small and medium-sized companies 378
14.3. Utilisation of the internet / internet in SME 383
SIGNIFICANT ELEMENTS 388

CHAPTER 15
PARTICIPATION OF SMES IN EMPLOYER ACTIVITY AND SOCIAL DIALOGUE 389
15.1. Understanding of the activity of employers' organizations by entrepreneurs 389
15.2. Importance of employers' organizations 391
15.3. Level of trust in employers' organizations 394
15.4. Services that employers' organizations should provide 397
15.5. Intention to hold collective negotiations 407
15.6. Intention to complete a collective labor contract at sector level . 410
15.7. Entrepreneurs' intention to adopt an internal regulation in accordance with the Labor code 413
15.8. Entrepreneurs' perception of the methods of conducting social dialogue 416
15.9. Entrepreneurs' perception of the media of information regarding draft regulatory acts 421
SIGNIFICANT ELEMENTS 427

CHAPTER 16
PRIORITIES, DIRECTIONS AND MEASURES REGARDING THE RECOVERY AND RESILIENCE OF THE ECONOMY AND THE SME SECTOR IN THE CONTEXT OF COMPLEX NATIONAL AND INTERNATIONAL EVOLUTIONS 429

16.1. The managerial economic vision on counteracting the negative effects generated by the crises of recent years and the sustainable relaunch of the economy and the SME sector in Romania 429
16.1.1. Premises 430
16.1.2. Current strategic objectives for all countries from European Union,including Romania, for humanity as a whole 431
16.1.3. Practicing a new type of management and organizational resilience - crisis management - in the SME sector and in the other components of the economy and society 432
16.2. EU strategic benchmarks and approaches, essential for Romania and the SME sector 434
16.2.1 EU Recovery and Resilience Facility 434
16.2.2 Multiannual financial framework 2021-2027 435
16.2.3 Romania's programs financed by the European Union in the period 2021-2027 437
16.3. Modernized European vision regarding the support of the business environment and in particular of SMEs 439
16.3.1. Essential contextual elements 439
16.3.2. Stability and predictability of the legal framework for SMEs 439
16.3.3. Creating a business ecosystem capable of facing the challenges generated by digitization, the transition to a green economy and global competition 441
16.3.4. Qualified and competent human resources in information technology for employees and SME owner-managers 442
16.3.5 Financing entrepreneurial initiatives 442
16.4 Priorities of the business environment for 2021-2027 in the context of European Union funding 443
16.4.1. Entrepreneurship 444
16.4.2. Work 445
16.4.3. Energy 446
16.4.4. Tourism 446
16.4.5. IT & C Fields 446
16.4.6. Agriculture 447
16.4.7. European Funds 448
16.4.8. Industry 448
16.4.9. Financial field 448
16.4.10. Consumers and competition 448

16.4.11. Environment 450
16.4.12. Health 450
16.4.13. Education 450
16.5. Primary areas for relaunching and increasing the efficiency of the SMEs 451
16.5.1. Reducing inflation 451
16.5.2. Maintaining the demand for products and services at a reasonable level 452
16.5.3. Ensuring supply chains for the population and companies 452
16.5.4. Liquidity and financing for companies and the population 453
16.5.5. Substantial investments and quickly operationalized 453
16.5.6. Healthy, fit, motivated and available human resources to work 453
16.5.7. Counteracting the effects of the increase and abrupt fluctuations in the prices of energy, raw materials, food and industrial products and inflation 454
16.5.8. Allocation of resources from the state budget to support the economy and the population in dealing with the consequences of the covid 19 pandemic and the war in Ukraine 455
16.5.9. Fast access and at the highest possible level to the reimbursable and non-reimbursable EU resources, made available to Romania 456
16.5.10. Romania's accession to the Schengen area 456
16.5.11. Implementation of the national framework agreement of the social partners regarding the digitization of labor relations 457
16.6. The SME Romania approach to quickly resolve the current budget crisis and ensure the functionality of the business environment and the SME sector 458
16.6.1. Premises 458
16.6.2. The real effects of tax increases 458
16.6.3. Priority ways to avoid tax increases and immediately eliminate the budget crisis 459
16.6.4. Achieving a reform of the central public administration – an essential condition for reducing budget expenditures 459
SIGNIFICANT ELEMENTS 462

Bibliography 463

ANNEX 1 466

PREFAȚĂ

Ediția Cartei Albe a IMM-urilor din România din 2025 încorporează cel de-al XXIII-lea raport de cercetare anual, realizat consecutiv de către IMM România-confederație patronală reprezentativă la nivel național pentru IMM-uri. Volumul înglobează cele mai recente, cuprinzătoare, ample și aprofundate, analize și proiecții referitoare la sectorul de IMM-uri, care are o contribuție determinantă la generarea de locuri de muncă și de PIB în România, în contextul economico-social puternic marcat de criza Coronavirus, războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu și de complexele evoluții internaționale actuale.

În conceperea și elaborarea Cartei Albe a IMM-urilor din România în 2025, pe lângă problematica specifică IMM-urilor, s-a avut în vedere complexa și dificila situație economico-socială națională puternic influențată de ultimele evoluții politice interne și externe si de prevederile Programului UE de finanțare 2021-2026, Pachetului special de finanțări UE 2021-2026 pentru contracararea pandemiei Coronavirus, Small Business Act și ultimelor evaluări semestriale efectuate de Comisia Uniunii Europene - documente strategice care marchează major evoluția IMM-urilor din Europa și implicit din România. La fel ca în ultimii ani, actualul raport de cercetare se rezumă la analiza IMM-urilor pe baza intervievării și chestionării în prima parte a anului 2025, a întreprinzătorilor și managerilor din IMM-uri -1077.

Principalele categorii de analize încorporate în ediția 2025 a Cartei Albe a IMM-urilor sunt următoarele:

a) **evaluarea și examinarea aprofundată** a situației IMM-urilor din România pentru anul 2025 la nivel național, regional, sectorial și județean;
b) **studierea** IMM-urilor și a celorlalte întreprinderi din România, **cu accent asupra recentelor performanțe**:
   - de ansamblu;
   - comerciale;
   - financiare;
   - inovaționale;
   - informatico-digitale;
   - sociale.
c) **reliefarea esențializată a problematicii IMM-urilor**, fiecare capitol finalizându-se cu o selecție de aspecte semnificative;
d) **proiectarea în finalul lucrării a unui set de priorități și modalități strategice și tactice** în vederea eliminării/diminuării principalelor dificultăți cu care se confruntă sectorul IMM-urilor din România, a depășirii complexei și dificilei situații economicio-sociale actuale și

valorificării la un nivel ridicat a oportunităților economice naționale și internaționale. Elementele cuprinse în capitolul final reflectă strategia CNIPMMR pentru perioada 2025-2028, adoptată la ultima Convenție Națională și analizele recente realizate pe parcursul anilor 2020-2025, inclusiv cele privind impactul pandemiei Coronavirus și războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu.

Valoarea, actualitatea și utilitatea volumului pot fi sintetizate în următoarele fațete majore:

- prezentarea ultimelor evoluții economico-sociale, așa cum sunt percepute de către întreprinzătorii din România în prima parte a anului 2025;
- punctarea principalelor probleme cu care se confruntă IMM-urile în primăvara anului 2025, din actualul context politico-economic și social;
- caracterizarea esențializată a întreprinzătorilor din România, așa cum se prezintă ei în complexa situație actuală, la nivelul anului 2025;
- reliefarea unor caracteristici constructive și funcționale majore de natură managerială, comercială, financiară, informatico-digitală, inovațională, umană, ale IMM-urilor din România, global și pe anumite tipologii (dimensionale, sectoriale, teritoriale, juridice etc.);
- punerea la dispoziția factorilor decizionali de la toate eșaloanele economiei și a specialiștilor în domeniu, a unui set de priorități și modalități strategice și tactice privind relansarea sectorului de IMM-uri în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoștințe și digitalizare.

Elementele enumerate ne îndreptățesc să afirmăm și să subliniem că lucrarea - **Carta Albă a IMM-urilor 2025**, realizată de IMM **România (CNIPMMR)**, **reprezintă, la fel ca și în anii precedenți, cel mai cuprinzător studiu al IMM-urilor din România**, bazat pe informații privind, în special, situația firmelor în prima parte a acestui an. În mod firesc, atât analizele cât și concluziile au fost influențate substanțial de efectele multiple și fluide ale pandemiei Covid-19, războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu și de complexele evoluții geopolitice internaționale, așa cum s-au manifestat ele, în ultimii ani. Volumul oferă elemente esențiale necesare cunoașterii și valorificării marelui potențial economic și social al IMM-urilor în vederea accelerării depășirii dificultăților actuale și creșterii competitivității lor.

Carta Albă a IMM-urilor din România 2025 cuprinde în premieră un capitol consacrat dialogului social și partenerilor sociali, în care, pe baza evaluării situației actuale se conturează modalități de perfecționare de natură să contribuie la creșterea funcționalității economiei și la imbunatatirea climatului social.

Grupurile țintă cărora le este destinat raportul de cercetare încorporat în Carta Albă a IMM-urilor 2025 sunt:

- întreprinzătorii și managerii din IMM-uri, care pot utiliza numeroasele informații privind mediul intreprenorial și bunele practici manageriale, în vederea creșterii funcționalității și performanțelor firmelor în care lucrează;
- organismele administrației centrale și locale cu atribuții în domeniul economic;
- organizațiile de IMM-uri, celelalte organizații patronale și sindicale naționale, de ramură și teritoriale ș.a.;

- liderii politici la nivel național, regional și local, interesați în realizarea unui mediu de afaceri favorizant agenților economici și implicit în dezvoltarea economico-socială a României;
- cadrele didactice și studenții din domeniile economic, tehnic și juridic
- mass-media națională, regională și județeană care abordează problematica economico-socială;
- organizațiile și organismele internaționale interesate de starea și evoluția mediului de afaceri din România, de evoluția performanțelor IMM-urilor și ale economiei României.

Mulțumim în mod special autorilor lucrării, cadre didactice de la ASE și de la Universitatea Lucian Blaga din Sibiu, specialiști și colaboratori ai CNIPMMR – prof. univ. dr. Ciprian Nicolescu, prof. univ. dr. Simion Cezar Petre, prof. univ. dr. Dan Miricescu, conf. univ.dr.Elisabeta Halmaghi, Denisa Samek, Daniel Urîtu, Dragoș Pufulete și Camelia Cristof**.** În elaborarea volumului de cercetare s-au utilizat rezultatele valoroase ale analizelor elaborate de președintele organizației, Florin Jianu, ceilalți membri ai Biroului Permanent și de specialiștii din aparatul central al organizației și din Departamentele Proiecte, Juridic și Contabilitate, cărora le mulțumim și în acest mod.

Un aport notabil la realizarea acestui volum l-au avut, domnul Dragoș Pufulete**,** care a asigurat realizarea prelucrării electronice a informațiilor obținute prin chestionare și doamna Camelia Cristof, care a coordonat redacțional lucrarea.

Prin competența și eforturile acestor specialiști au fost depășite cu succes problemele complexe și dificile asociate întotdeauna unei lucrări care are în vedere un eșantion național de întreprinderi, consultate prin intervievare directă a întreprinzătorilor, a căror receptivitate și implicare au fost marcate de criza generată de Coronavirus și de războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu. În elaborarea lucrării am fost confruntați și cu unele situații în care întreprinzătorii nu au răspuns la toate întrebările, iar reprezentarea unor zone ale țării a fost inegală, ceea ce a impus anumite modificări de structurare și de analize, comparativ cu anii precedenți.

În final **adresăm mulțumirile noastre întreprinzătorilor chestionați, unei părți a membrilor Biroului Permanent al CNIPMMR și cadrelor didactice implicate de la Facultatea de Management de la ASE București și de la Universitatea Lucian Blaga din Sibiu**, fără al căror suport nu ar fi fost posibilă elaborarea acestei lucrări ajunsă la a XXIII-a ediție, esențială pentru dezvoltarea IMM-urilor.

Prof. univ. dr. emerit
Ovidiu NICOLESCU
presedinte de onoare CNIPMMR/IMM Romania si presedinte al Societatii Academice de Management-SAMRO

București, Iulie, 2025

CUVÂNT ÎNAINTE

Carta Albă a IMM-urilor din România ajunge anul acesta la cea de-a XXIII-a ediţie și își menține statutul de publicaţie de referinţă a Consiliului Naţional al IMM-urilor din România. În egală măsură, lucrarea a fost întotdeauna suport pentru fundamentarea și realizarea politicilor publice și a numeroaselor publicaţii naţionale și internaţionale.

Rezultatele din acest an ale cercetării relevă faptul că **antreprenorii consideră situaţia de ansamblu a mediului economic din România ca fiind nefavorabilă dezvoltării afacerilor în 57,12% din IMM-uri, neutră pentru derularea activităților în 26,38% dintre organizații și favorabilă dezvoltării afacerilor în 16,50% din companii.**

Internaționalizarea rămâne o provocare pentru România, cu niveluri ale importurilor mai mari decât exporturile. Acest lucru reflectă nevoia de mai multă educație în ceea ce înseamnă abordarea unei piețe internaționale și existența unor instrumente necesare internaționalizării. Rezultatele cercetării în acest domeniu sunt întărite și de **procentul slab de doar 4,80% dintre întreprinderi au participat la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice/economice în România,** în anul 2024.

Potrivit politicii financiare a Uniunii Europene, investițiile în cercetare și inovare înseamnă investiții în viitorul Europei, care îmbunătățesc viața de zi cu zi a milioane de oameni atât în Europa, cât și în întreaga lume, contribuind la soluționarea provocărilor societale majore. România poate să fie un exemplu de bune practici și să dea tonul la nivel european în ceea ce înseamnă inovarea, însă fără un set de măsuri de sprijin în acest sens, rezultatele vor apărea târziu sau deloc. Astfel, finanțarea activităţilor de cercetare-dezvoltare și inovare**, se face preponderent din surse proprii (81%), fonduri de la Uniunea Europeană (16%) împrumuturi și credite bancare (11%) și într-o proporție mult mai mică de la autoritățile publice centrale (2%) și locale (1%).**

Antreprenorii români se bazează pe fonduri europene și naționale pentru dezvoltarea activității lor, iar politicile publice ar trebui să se adapteze în acest sens ținând cont de **principalele nevoi de finanţare ale IMM-urilor** care, în acest an au vizat **investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare (52,14%), dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (37,53%), finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (27,71%), pregătirea angajaților (12,09%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (12,09%).**

În încheiere, este necesar să ne concentrăm și pe latura pozitivă a rezultatelor cercetării și să remarcăm câteva aspecte favorabile ale anului 2024, faţă de anul 2023: se observă faptul că **rezultatele au fost: mult mai bune în 6,25% dintre firme, mai bune în 33,72% dintre unităţile economice incluse în cercetare, identice în 31,25% dintre firme, puțin mai slabe în 21,88% dintre agenţii economici, și net inferioare în 6,91%, ceea ce reflectă o îmbunătățire a performanțelor obținute de IMM-urile românești în perioada de analiză menționată.**

Suntem o voce activă a mediului de business românesc, o organizaţie puternică definită de substanţa politicilor publice pe care le susţinem, de numărul și calitatea membrilor noștri, dar și de influenţa pe care o avem în creionarea unui mediu economic corect, predictibil și competitiv. De la o ediţie la alta, identificăm noi recomandări pe care să se bazeze viitoarele politici publice, și în acest an, un capitol consistent adresând soluţii pentru revenirea economică.

În final, adresăm mulţumiri participanților pentru efortul depus în realizarea cercetării ce reprezintă un instrument deosebit de valoros pentru mediul antreprenorial și public din România.

București, Iulie, 2025

Florin JIANU
Președinte de onoare CNIPMMR / IMM România

CAPITOLUL 1

DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE IMM-URI

Cercetarea a fost realizată în prima jumătate a anului 2025 prin intermediul unei anchete pe bază de chestionar în 1077 de întreprinderi – micro, mici și mijlocii – din toate regiunile de dezvoltare ale României, ramurile de activitate și categoriile de vârstă, eșantion considerat reprezentativ pentru obiectivele cercetării și situația sectorului de IMM-uri din țara noastră.

Luând în considerare **vârsta firmelor** care au făcut obiectul analizei (figura 1.1), organizațiile mai vechi de 15 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj (51,93%), fiind urmate de unitățile economice care au 5-10 ani (19,96%), companiile de 10-15 ani vechime (16,87%) și întreprinderile înființate în ultimii 5 ani (11,24%). Vârsta medie a agenților economici la nivelul eșantionului este de 15 ani si 3 luni.

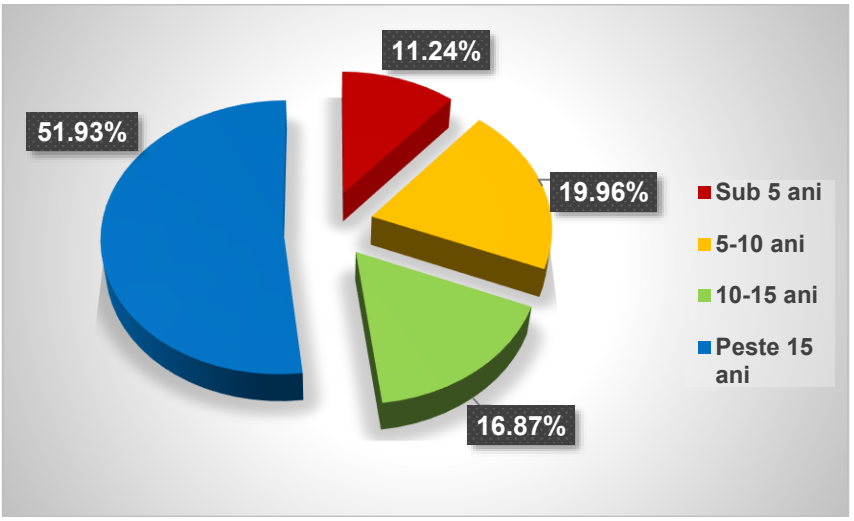


Figura 1.1
Structura eșantionului în funcție de vârsta întreprinderilor

În ceea ce privește distribuția teritorială a IMM-urilor, investigația pe bază de chestionar a avut în vedere toate județele țării. Repartiția întreprinderilor mici și mijlocii pe **regiunile de dezvoltare din România** (figura 1.2) este următoarea: regiunea Nord Vest – 17,75%, regiunea Sud – 16,98%, regiunea Vest – 14,44%, regiunea Sud Vest – 14,11%, regiunea Nord Est – 12,79%, regiunea Centru – 10,03%, regiunea București-Ilfov – 8,93% și regiunea Sud Est – 4,96%. Vezi figura 1.2.

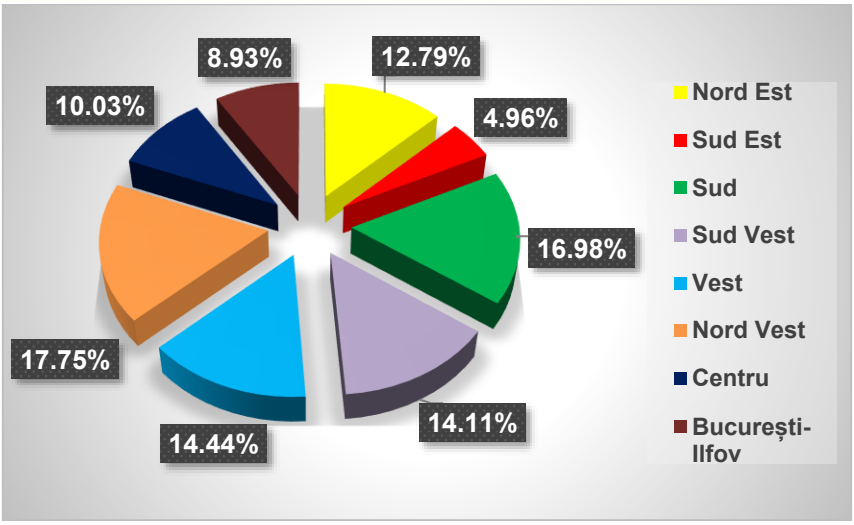


Figura 1.2
Structura eșantionului pe regiuni de dezvoltare

Având în vedere **dimensiunea organizațiilor**, după cum se observă și în figura 1.3, microîntreprinderile reprezintă 63,62% din totalul IMM-urilor investigate, întreprinderile de mărime medie dețin un procentaj de 23,37%, iar companiile mici au o pondere de 13,01%.

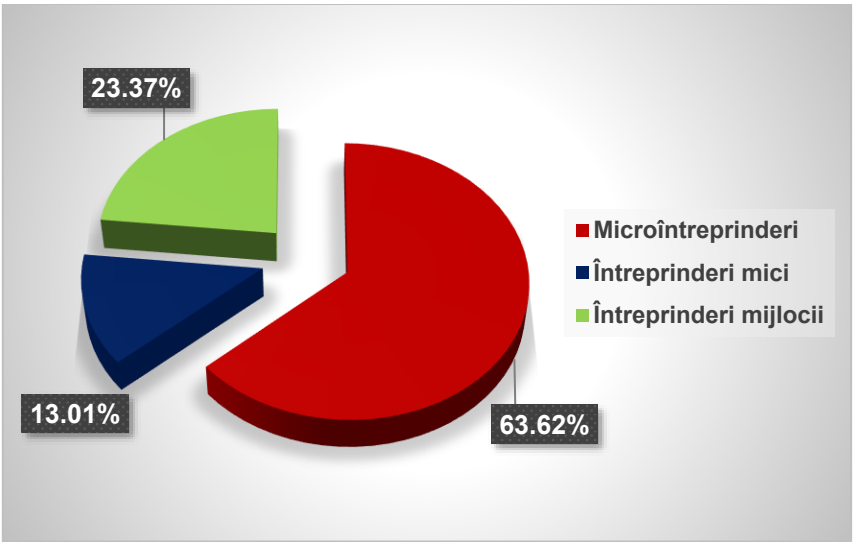


Figura 1.3
Structura eșantionului în funcție de dimensiunea firmelor

Dacă grupăm agenții economici după **forma de organizare juridică** (figura 1.4.), 95,26% dintre companii sunt societăți cu răspundere limitată, 2,98% dintre IMM-uri au alte forme juridice, iar 1,76% din firme sunt societăți pe acțiuni.

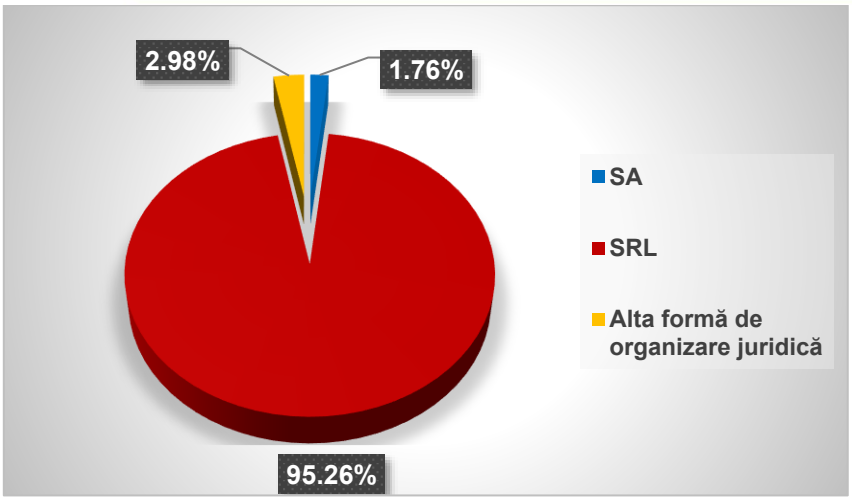


Figura 1.4
Structura eșantionului în funcție de forma juridică a IMM-urilor

În funcție de **ramurile în care își desfășoară activitatea IMM-urile**, eșantionul are următoarea structură: 44,76% din organizații aparțin sectorului serviciilor, 19,74% dintre companii sunt industriale, 17,42% din întreprinderi activează în comerț, 9,48% firme sunt din construcții, 4,96% dintre entități fac parte din sectorul transporturilor și 3,64% din agenții economici operează în turism. Multe dintre unitățile economice vizează mai multe domenii de activitate, datorită faptului că se focalizează asupra identificării și valorificării oportunităților de afaceri, care reprezintă una din principalele caracteristici ale IMM-urilor în țările cu economie de piață. Menționăm că pentru fiecare companie a fost luat în considerare codul CAEN al domeniului de activitate principal. Reprezentarea grafică a distribuției întreprinderilor mici și mijlocii pe ramuri de activitate este realizată în figura 1.5.

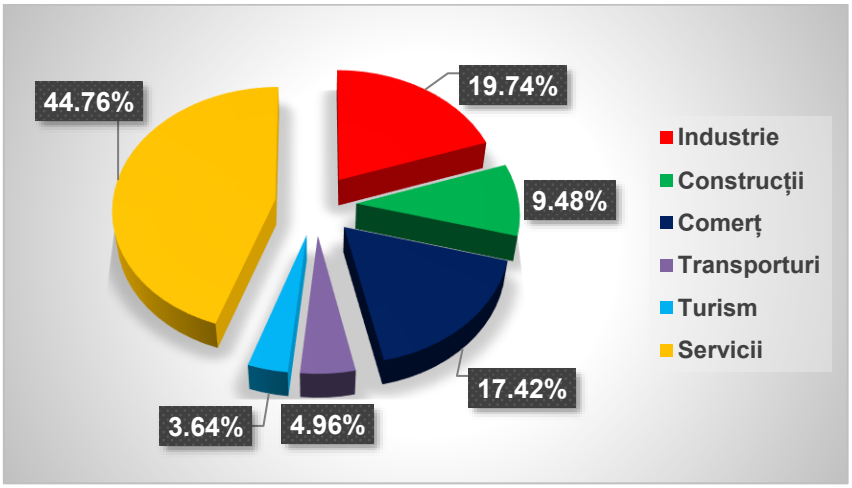


Figura 1.5
Structura eșantionului pe domenii de activitate

Referitor la modul de derulare a analizei pe bază de chestionar trebuie făcute următoarele **precizări de ordin metodologic**: Deoarece printre obiectivele anchetei se numără identificarea unor elemente de esență pe baza cărora se operaționalizează afacerile, aspectelor pozitive și negative ale funcționării IMM-urilor, percepțiilor întreprinzătorilor/managerilor cu privire la mediul economic, vulnerabilităților activităților etc., cercetarea a fost proiectată **în varianta sondajului de tip stratificat-optim**, considerându-se că această modalitate de construcție a eșantionului **asigură o calitate mai bună a informațiilor și un grad superior de cunoaștere a realităților investigate**.

Aspectele prezentate mai sus **evidențiază principalele caracteristici ale eșantionului investigat și reprezentativitatea acestuia** pentru sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din România. Se asigură astfel un suport informațional adecvat **analizei sectorului de IMM-uri din România**, reliefării situației de ansamblu a mediului de afaceri, evoluțiilor economice, dificultăților cu care se confruntă firmele mici și mijlocii, nevoile și sursele acestora de finanțare, modalitățile în care inovează companiile, intenția de accesare a fondurilor nerambursabile, organizarea muncii, necesarul de formare, criteriile avute în vedere de factorii de decizie în alegerea partenerului de business, etc.

Datorită reprezentativității eșantionului și a problematicii investigate, cercetarea evidențiază aspecte semnificative referitoare la mediul economic din țara noastră și **constituie o bază solidă pentru propuneri de strategii cu privire la viitoarele direcții de susținere și dezvoltare ale mediului de afaceri românesc**.

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Eșantionul prezentat, prin dimensiunile sale - 1077 de firme mici și mijlocii - este reprezentativ pentru România.
- Distribuția pe grupe de vârstă este destul de echilibrată, cel mai amplu procentaj de IMM-uri investigate consemnându-se în rândul întreprinderilor mai vechi de 15 ani (51,93%).
- Vârsta medie a companiilor mici și mijlocii este de 15 ani si 3 luni.
- Eșantionul cuprinde entități din cele 8 regiuni de dezvoltare ale României, unitățile economice din regiunea Nord Vest având ponderea cea mai ridicată (17,75%).
- La nivelul eșantionului de IMM-uri sunt reprezentate toate județele României.
- Microîntreprinderile dețin în cadrul eșantionului o proporție mai redusă decât în economia României, pentru a permite analiza unui număr mai ridicat de subiecți din cadrul organizațiilor mici și firmelor de dimensiune medie.
- Societățile cu răspundere limitată reprezintă marea majoritate a firmelor mici și mijlocii din eșantion (95,26%).
- IMM-urile din servicii, industrie, comerț, construcții, transporturi și turism formează eșantioane reprezentative pe fiecare domeniu de activitate.
- Ancheta a fost proiectată în varianta de sondaj de tip stratificat - optim, în vederea asigurării unei mai bune calități a informațiilor și a unui grad superior de cunoaștere a realităților investigate.
- Eșantionul de IMM-uri investigat este reprezentativ pentru România, asigurând un suport informațional adecvat formulării de constatări și concluzii fundamentate.
- Studiul constituie o bază pentru formularea unor propuneri de strategii referitoare la viitoarele direcții de susținere și dezvoltare ale mediului de afaceri din România.

CAPITOLUL 2

CARACTERISTICILE ESENȚIALE ALE NTREPRINZĂTORILOR INVESTIGAȚI

Întreprinzătorii reprezintă motorul oricărei economii de piață, fiind principalii creatori de substanță economică și promotori ai schimbării. Datorită aportului major al acestora la dezvoltarea economică și socială, cunoașterea **principalelor caracteristici ale întreprinzătorilor din țara noastră**[1] are o importanță deosebită. Deși eșantionul investigat este reprezentativ pentru România - 1077 întreprinzători din toate județele țării și din toate categoriile de IMM-uri - menționăm că elementele rezultate în urma anchetei nu trebuie absolutizate, ci considerate ca indicative.

Potrivit anchetei noastre, întreprinzătorii români prezintă următoarele caracteristici:

Pe **grupe de vârstă**, cele mai ridicate procentaje le dețin întreprinzătorii de 45-60 de ani (55,19%) și cei de 35-45 de ani (23,15%), iar la polul opus se află respondenții care au sub 25 de ani (0,68%). De asemenea, vârsta medie a întreprinzătorilor este de 48 ani si 9 luni la nivelul eșantionului, 49 ani si 6 luni la persoanele de gen masculin și de 47 ani la femei. Structura pe vârste poate favoriza dezvoltarea sectorului de IMM-uri, întrucât peste 1/3 dintre întreprinzători au mai puțin de 45 de ani, având deci în față cel puțin două decenii de activitate intreprenorială. Detalii în figura 2.1.

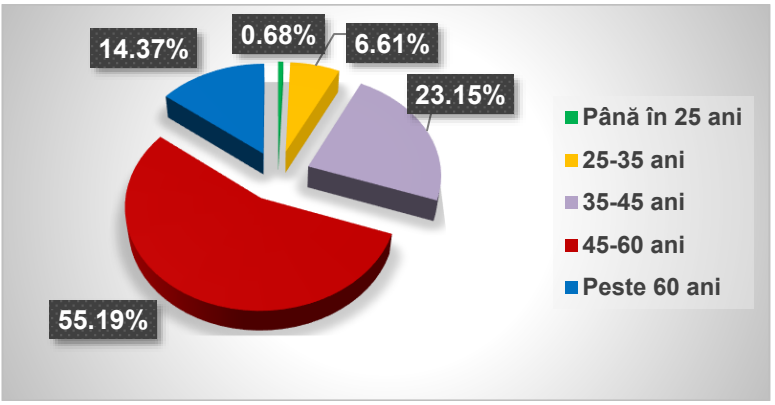


Figura 2.1
Structura întreprinzătorilor în funcție de vârstă

Luând în considerare **pregătirea profesională**, se observă că inginerii (34,09%) și economiștii (25,77%) dețin cele mai mari ponderi în totalul respondenților, devansând cu mult proporțiile tehnicienilor, informaticienilor, muncitorilor calificați, juriștilor, profesorilor etc. Vezi figura 2.2.

[1]De-a lungul timpului diverși specialiști au încercat sa realizeze un profil al întreprinzătorului român, care se modifică de la an la an (de exemplu: crește numărul tinerilor, se amplifică ponderea persoanelor cu studii superioare, scade procentul bărbaților, etc.).

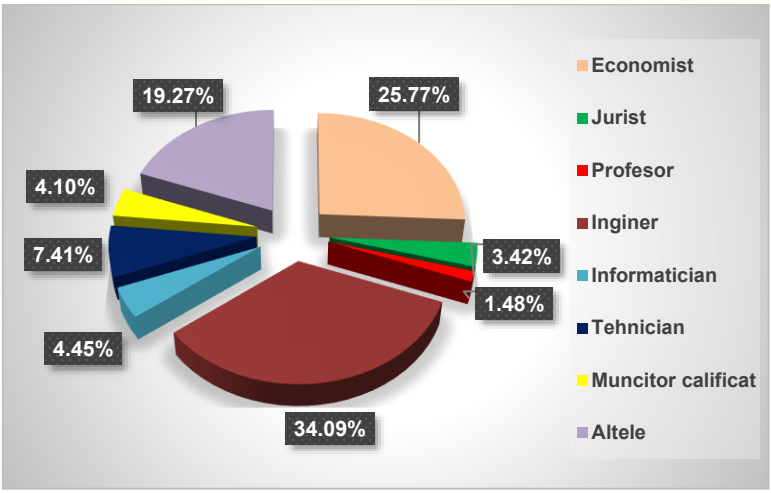


Figura 2.2
Structura întreprinzătorilor în funcție de pregătirea profesională

Gruparea respondenților în funcție de **gen** (figura 2.3) relevă predominanța bărbaților (67,80%). Structura pe sexe aferentă eșantionului analizat este apropiată de cea existentă la nivelul Uniunii Europene, având în vedere că circa 30% din totalul întreprinzătorilor europeni sunt persoane de gen feminin, însă se diferențiază de cea din Statele Unite ale Americii, țară cu o pondere mai mare a femeilor care dețin afaceri (aproximativ 40%).

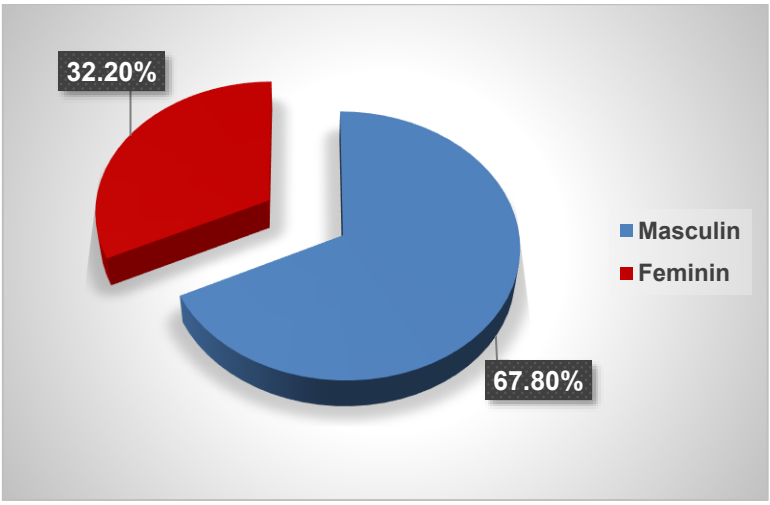


Figura 2.3
Structura întreprinzătorilor în funcție de gen

Având în vedere **starea civilă** a persoanelor investigate (figura 2.4), se constată preponderența întreprinzătorilor căsătoriți (85,70%).

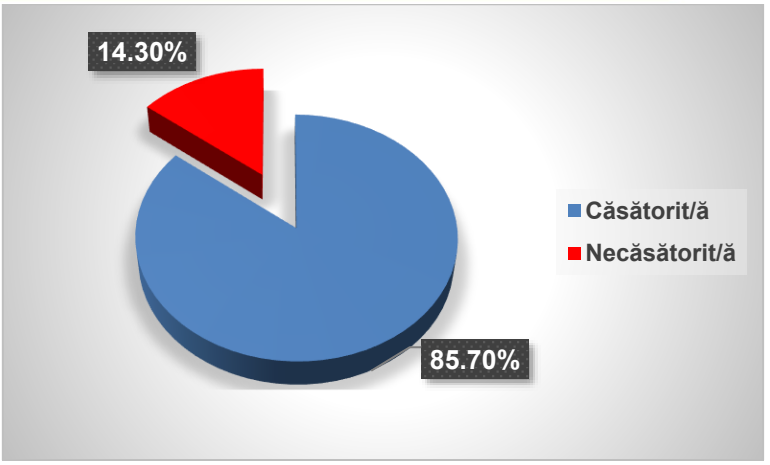


Figura 2.4
Structura întreprinzătorilor în funcție de starea civilă

În ceea ce privește **numărul de copii** aferent respondenților, se observă predominanța persoanelor care au cel puțin un copil, situație care poate fi explicată prin proporția considerabilă a întreprinzătorilor maturi. Detalii în figura 2.5.

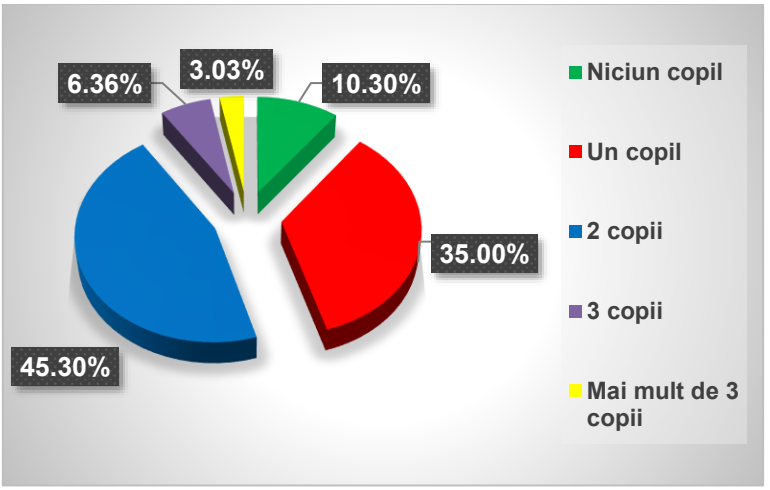


Figura 2.5
Structura întreprinzătorilor în funcție de numărul de copii

Abordarea corelativă a informațiilor privind starea civilă și numărul de copii ne indică că proporțiile persoanelor căsătorite și/sau care au copii sunt mai mari în rândul întreprinzătorilor decât la nivelul întregii populații active a României. Situația este normală, luând în considerare că aceste categorii de persoane prezintă, din punctul de vedere al gradului de implicare în viața economico-socială, asumării de responsabilități și intensității eforturilor în muncă, parametri superiori comparativ cu restul populației.

Din punct de vedere al studiilor realizate, cei mai mulți întreprinzători au pregătire superioară (90,88%), iar în rândul acestora 28,72% au absolvit masteratul, 2,56% au finalizat doctoratul și 2,44% au urmat alte forme de învățământ postuniversitar (vezi informațiile din figurile 2.6 și 2.7.) Această situație denotă un grad ridicat de intelectualizare a întreprinzătorilor, ceea ce reprezintă o premisă favorabilă pentru amplificarea performanțelor IMM-urilor în perioada următoare și pentru trecerea la economia bazată pe cunoștințe.

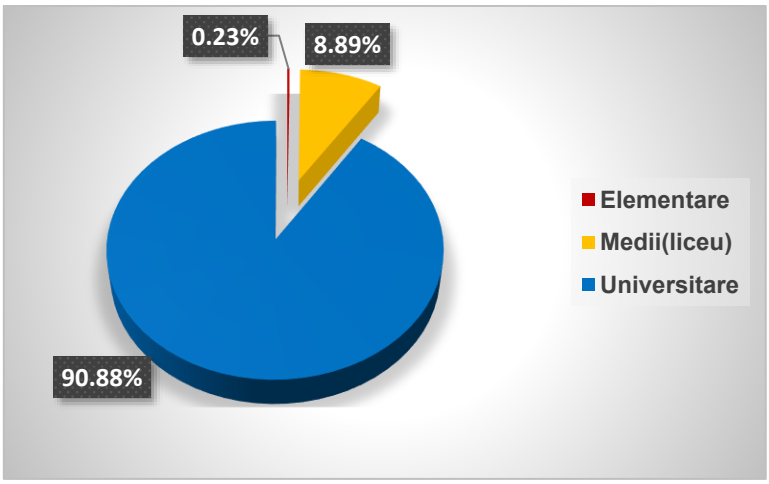


Figura 2.6
Structura întreprinzătorilor în funcție de studii

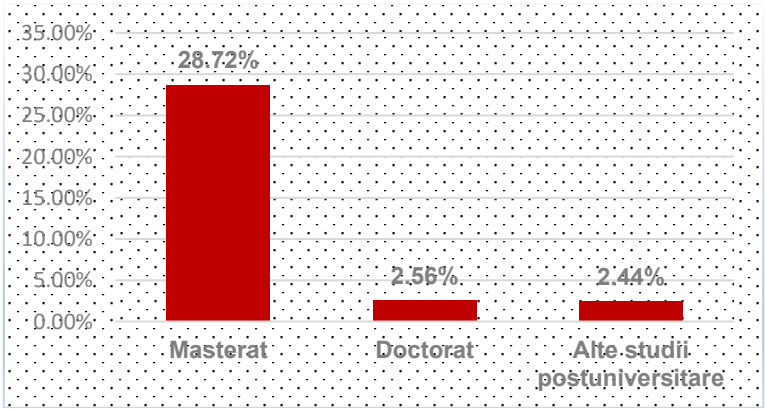


Figura 2.7
Frecvența întreprinzătorilor cu pregătire superioară care au studii postuniversitare

Încadrarea întreprinzătorilor în funcție de **programele de training** urmate**,** relevă că aproape 4/5 dintre persoanele intervievate au participat la programe de instruire – derulate în țară, în afara României și atât în țară, cât și în străinătate – evidențiind disponibilitatea foarte ridicată a oamenilor de afaceri români pentru actualizarea/îmbogățirea cunoștințelor în diverse domenii de activitate. Detalii în figura 2.8.

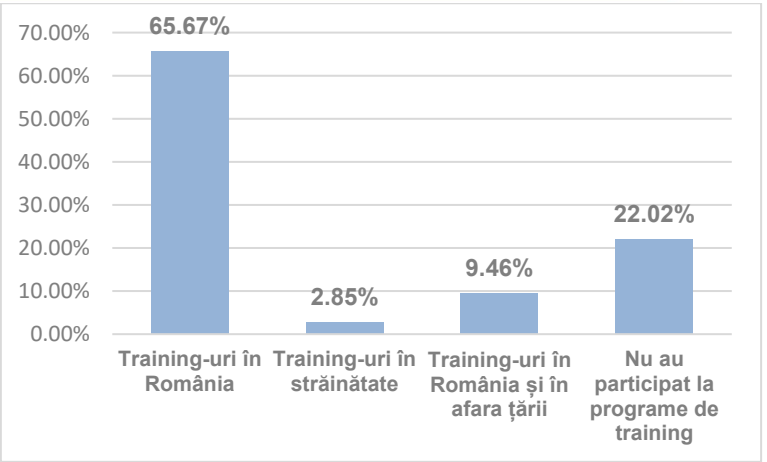


Figura 2.8
Structura întreprinzătorilor în funcție de programele de training la care au participat

Referindu-ne la **vechimea ca întreprinzător,** se remarcă proporția mai ridicată al persoanelor care au propriile afaceri de peste 20 ani (30,98%) și procentul mai redus al respondenților care au experiență intreprenorială de 10-15 ani (14,44%). La nivelul eșantionului vechimea medie ca întreprinzător este de 16 ani si 7 luni. Vezi informațiile din figura 2.9.

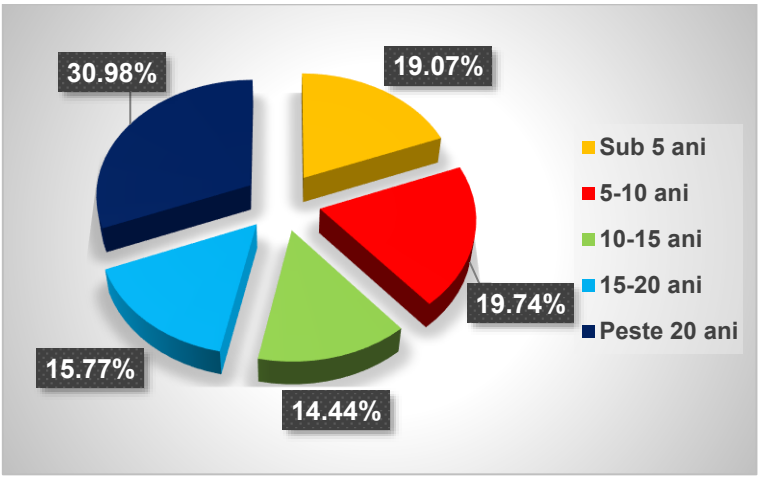


Figura 2.9
Structura respondenților în funcție de vechimea ca întreprinzător

Analiza eșantionului în funcție de numărul de **asociați/acționari** per afacere (figura 2.10) relevă că în 54,78% din firme există 2-5 asociați/acționari, 42,73% din IMM-uri au proprietar unic, iar în 2,48% din companii sunt peste 5 coproprietari, ceea ce denotă spiritul asociativ relativ redus al întreprinzătorilor din România.

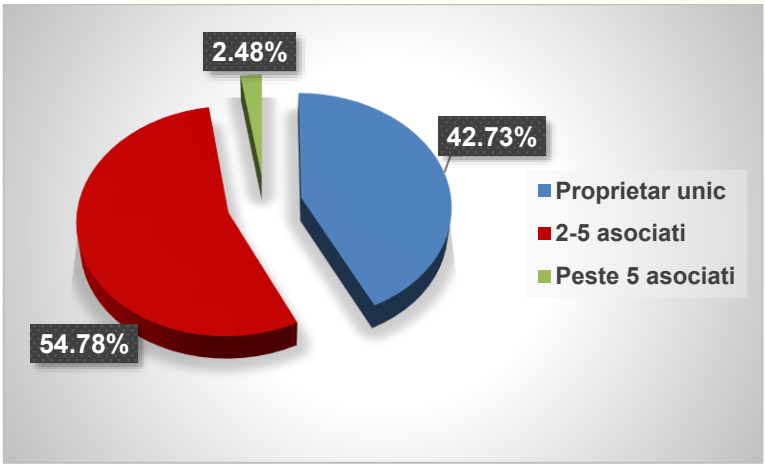


Figura 2.10
Structura întreprinzătorilor în funcție de numărul de asociați/acționari

Dacă avem în vedere **timpul dedicat afacerii**, se constată că mai mult de 4 din 10 respondenți alocă business-ului minim 60 ore/săptămână și circa 85% dintre persoanele investigate activează pentru companie cel puțin 8 ore zilnic, situație care denotă un grad ridicat de implicare a întreprinzătorilor români în derularea activităților intreprenoriale. La nivelul eșantionului, numărul mediu de ore afectat afacerii este de 47,26 ore pe săptămână (47,2 ore pentru bărbați și 47,35 ore pentru persoanele de gen feminin), fiind foarte apropiat de media înregistrată în Uniunea Europeană (47,5 ore/săptămână). Există însă deosebiri față de SUA, țară cu performanțe economice remarcabile, în care 39% din proprietarii de firmă lucrează peste 60 ore pe săptămână, iar timpul mediu destinat afacerii de către întreprinzători este de 52 ore pe săptămână. Detalii în figura 2.11.

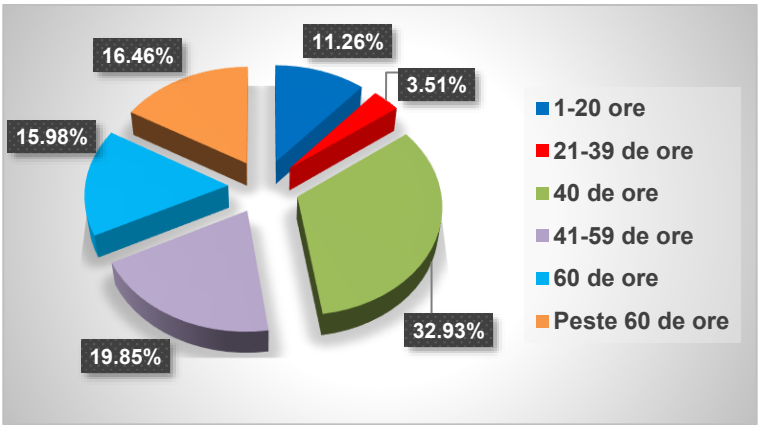


Figura 2.11
Structura întreprinzătorilor în funcție de numărul de ore dedicate afacerii pe săptămână

În ceea ce privește **implicarea membrilor familiei întreprinzătorului în activitățile firmei** (figura 2.12), investigația relevă că ponderea respondenților care nu colaborează cu rudele devansează cu puțin proporția celor care apelează la persoane din familie.

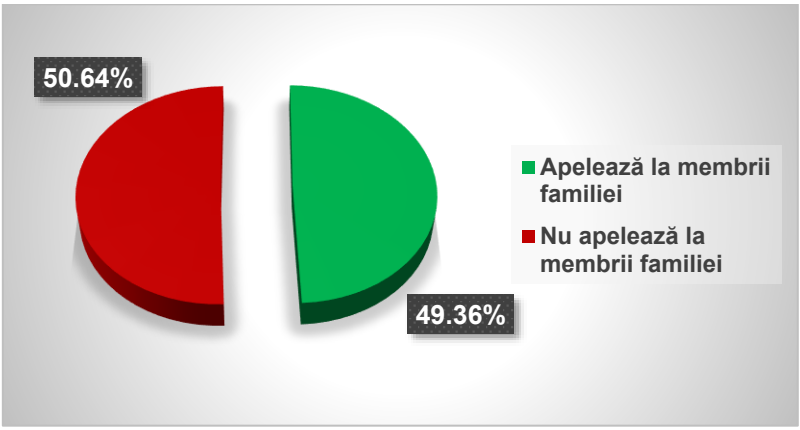


Figura 2.12
Situația întreprinzătorilor care implică membrii familiei în activitatea companiei

Din informațiile prezentate putem contura un portret robot al întreprinzătorului român - persoană matură, cu pregătire tehnică sau economică, de gen masculin, căsătorit, cu copii, absolvent de instituție universitară, cu vechime intreprenorială medie de peste 16 ani, coproprietar, care dedică săptămânal aproximativ 47 de ore afacerii și implică în frecvență medie membrii familiei în activitățile întreprinderii.

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Cele mai mari proporții în cadrul eșantionului le înregistrează întreprinzătorii de 45-60 de ani (55,19%) și cei de 35-45 de ani (23,15%), iar la polul opus se află respondenții care au sub 25 de ani (0,68%).
- Vârsta medie a întreprinzătorilor este de 48 de ani și 9 luni.
- 34,09% dintre întreprinzători sunt ingineri de profesie și 25,77% din oamenii de afaceri sunt economiști.
- 67,80% dintre respondenți sunt de gen masculin.
- 85,70% dintre persoanele care au făcut obiectul anchetei sunt căsătorite.
- Aproape 90% dintre întreprinzători au cel puțin un copil.
- Aproximativ 9 din 10 persoane care derulează activități intreprenoriale au studii superioare.
- Circa 4/5 dintre respondenți au participat la training-uri în țară, în afara României și atât în țară, cât și în străinătate.
- Persoanele care au peste 20 de ani experiență ca întreprinzători dețin proporția cea mai ridicată (30,98%).
- Vechimea medie ca întreprinzător la nivelul eșantionului este de 16 ani si 7 luni.
- 42,73% din întreprinzători sunt proprietari unici ai afacerilor.
- În 54,78% dintre firme există 2-5 asociați/acționari, iar în 2,48% din IMM-uri sunt peste 5 coproprietari.
- Aproximativ 85% dintre respondenți alocă afacerii minim 40 de ore pe săptămână
- Peste 4 din 10 întreprinzători dedică în medie business-ului cel puțin 12 ore pe zi.
- Numărul mediu de ore destinat afacerii este de circa 9,5 ore pe zi.
- 50,64% dintre întreprinzători nu implică membrii familiei în activitățile firmei.
- Profilul întreprinzătorului român este următorul: persoană matură, cu pregătire tehnică sau economică, de gen masculin, căsătorit, cu copii, absolvent al unei forme de învățământ superior, cu experiență intreprenorială medie de 16 ani si 7 luni, coproprietar, care alocă business-ului circa 47 ore/săptămână și apelează cu frecvență medie la membrii familiei pentru derularea activităților.

CAPITOLUL 3

MEDIUL DE AFACERI

3.1. Aprecieri ale întreprinzătorilor cu privire la evoluția de ansamblu a mediului economic din România

Răspunsurile tind să aibă o tentă ceva mai negativă (a crescut procentul celor cu o atitudine nefavorabilă dezvoltării afacerilor, și procentul celor cu o atitudine favorabilă dezvoltării afacerilor a scăzut). Se remarcă ponderea relativ redusă a respondenților cu percepții pozitive și faptul că în aproape 60% dintre companii mediul a fost apreciat ca fiind defavorizant, situație care se datorează în continuare efectelor nefaste ale consecințelor postpandemice, inflației, conflictului militar din Ucraina, crizei energetice, situației politice, etc.

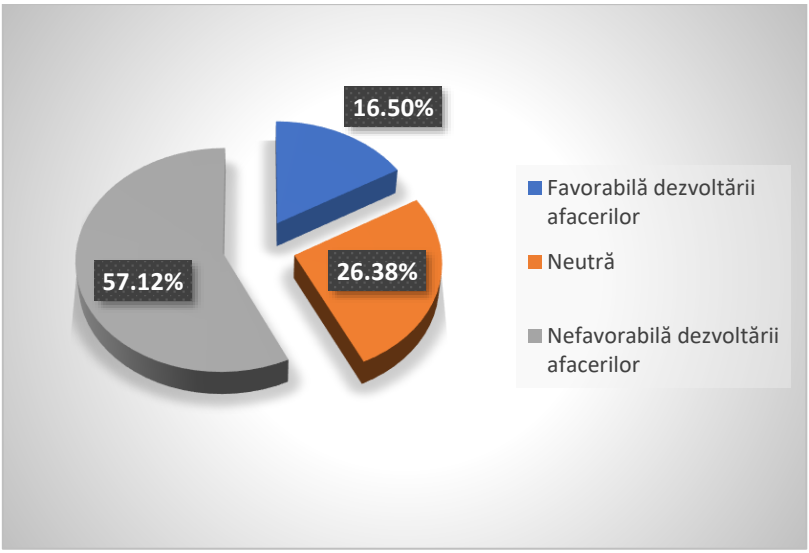


Figura 3.1
Evaluarea situației de ansamblu a mediului economic actual de către întreprinzători

Analiza comparativă a opiniilor privitoare la starea mediului economic la momentul studiului și a estimărilor referitoare la situația mediului de afaceri pe parcursul întregului an 2024 și anului 2025, relevă că decidenții din firmele mici și mijlocii anticipează o involuție atât până la finalul anului 2024, cât și pe parcursul anului 2025. Aceste evaluări se pot explica prin neîncrederea întreprinzătorilor în ceea ce privește posibilitatea ameliorării situației de ansamblu a mediului economic pe termen scurt și speranțele factorilor decizie din IMM-uri cu privire la diminuarea în 2025 a influențelor negative generate de turbulențele contextuale din ultima perioadă. Vezi figurile 3.1, 3.2 și 3.3.

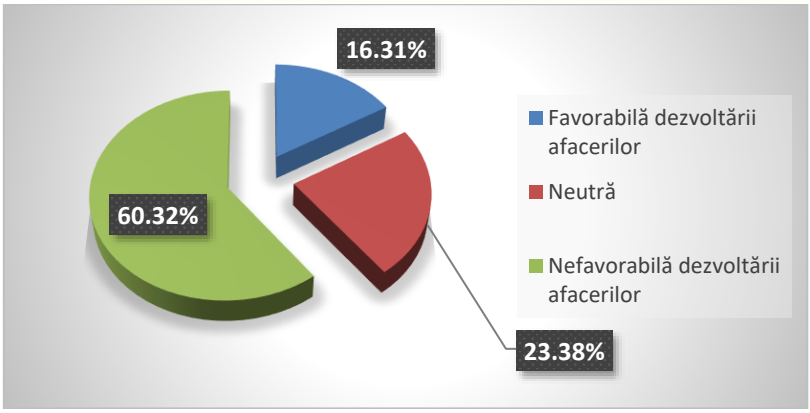


Figura 3.2
Estimarea de către întreprinzători a evoluției mediului economic în cursul anului 2024

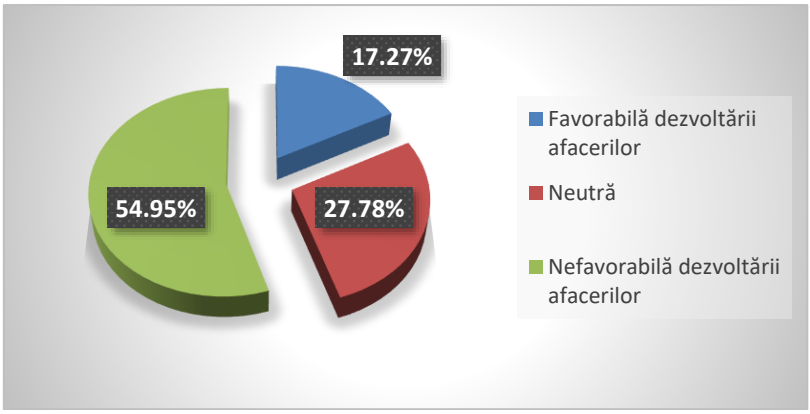


Figura 3.3
Estimarea de către întreprinzători a evoluției mediului economic în anul 2025

Gruparea percepțiilor cu privire la situația actuală și evoluția viitoare a mediului de afaceri în funcție de vechimea companiilor (tabelele 3.1, 3.2 și 3.3), evidențiază în principal următoarele:

- organizațiile cu vechime peste 15 ani înregistrează cei mai puțini decidenți care au estimat medii intreprenoriale favorabile dezvoltării afacerilor (actual – 14,51%, în 2025 – 14,89% și în 2026 – 15,98%) și au consemnat proporții scăzute ale respondenților care au considerat că mediul de afaceri va fi neutru în 2025 (21,28%) și 2026 (24,79%);
- organizațiile cu o vechime de 10-15 ani consemnează proporții scăzute ale respondenților care au considerat că mediul de afaceri este/va fi neutru în prezent (24,58%), pe întreg parcursul anului 2025 (22,12%, imediat după firmele cu o vechimea peste 15 ani);
- persoanele din IMM-urile cu vechime sub 5 ani au apreciat mai frecvent că în 2025 și 2026 mediul este/va fi neutru, și au indicat mai

rar existența unor medii nefavorabile în **perioada 2025-2026 (44,62%, respectiv 37,10%);**

- firmele peste 15 ani vechime dețin procentaje mai mari ale întreprinzătorilor (63,83%) care au opinat că mediul economic este/va fi stânjenitor dezvoltării business-urilor în 2025;
- la momentul realizării studiului cei mai optimiști întreprinzători sunt cei din firmele cu o vechime sub 5 ani (20,29%), urmați îndeaproape de cei din firmele cu 5-10 ani vechime (19,58%); pentru anul 2025, întreprinzătorii din firmele cu o vechime de 10-15 ani sunt optimiști (19,47%), urmați de cei din firmele cu 5-10 ani vechime (17,27%), în timp ce pentru anul 2026 estimările optimiste se înregistrează la respondenții din firmele cu 5-10 ani vechime (18,35%).

Tabelul 3.1

Diferențierea aprecierilor referitoare la mediului actual de afaceri în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Situația de ansamblu a mediului economic actual	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	20,29%	19,58%	16,95%	14,51%
2	Neutră	31,88%	27,27%	24,58%	25,59%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	47,83%	53,15%	58,47%	59,89%

Tabelul 3.2

Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2025 a mediului economic în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	16,92%	17,27%	19,47%	14,89%
2	Neutră	38,46%	23,02%	22,12%	21,28%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	44,62%	59,71%	58,41%	63,83%

Tabelul 3.3

Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2026 a mediului economic în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2026	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	17,74%	19,70%	18,35%	15,98%
2	Neutră	45,16%	26,52%	29,36%	24,79%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	37,10%	53,79%	52,29%	59,23%

Distribuirea entităților pe **regiuni de dezvoltare** (tabelele 3.4, 3.5 și 3.6) relevă următoarele aspecte semnificative:

- respondenții întreprinzători din zona Nord-Vest par cei mai optimiști, legat de mediul de afaceri existent și de estimările privind evoluțiile acestuia în 2025 și 2026, având procente semnificativ mai mari 45,32% pentru situația actuală, 43,70% pentru 2025 și 40,46% pentru anul 2026;
- evoluția neutră a mediului de afaceri înregistrează procente semnificative în companiile din zona Nord-Est (46,88% pentru situația actuală), din zona Centru (37,50% pentru anul 2025) și zona București-Ilfov (48,39% pentru anul 2026);
- în cazul aprecierilor privind existența sau previziunile privind un mediu de afaceri nefavorabil dezvoltării afacerilor, răspunsurile sunt diferențiate: pentru momentul realizării studiului cel mai mare procent este la respondenții din zona Vest (90,48%), procente mari înregistrând și zonele Sud (89,51%) și Centru (56,52%). Pentru răspunsurile privind evoluția mediului economic în 2025 un procent mare la evoluția nefavorabilă este înregistrat de firmele din zona Vest (88,68%), iar pentru 2026 tot regiunea Vest înregistrează valorile cele mai ridicate (87,50%).

Tabelul 3.4

Diferențierea percepțiilor întreprinzătorilor referitoare la situația actuală a mediului economic în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Situația de ansamblu a mediului economic actual	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	7,29%	10,81%	5,59%	15,00%	0,00%	45,32%	13,04%	26,98%
2	Neutră	46,88%	37,84%	4,90%	36,25%	9,52%	37,41%	30,43%	25,40%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	45,83%	51,35%	89,51%	48,75%	90,48%	17,27%	56,52%	47,62%

Tabelul 3.5

Diferențierea percepțiilor întreprinzătorilor referitoare la evoluția în anul 2025 a mediului economic în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	17,89%	8,33%	3,60%	15,28%	0,94%	43,70%	10,42%	19,35%
2	Neutră	28,42%	33,33%	10,79%	34,72%	10,38%	25,19%	37,50%	32,26%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	53,68%	58,33%	85,61%	50,00%	88,68%	31,11%	52,08%	48,39%

Tabelul 3.6

Diferențierea percepțiilor întreprinzătorilor referitoare la evoluția în anul 2026 a mediului economic în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2026	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	10,13%	13,89%	8,51%	20,59%	1,92%	40,46%	22,22%	17,74%
2	Neutră	43,04%	38,89%	8,51%	36,76%	10,58%	31,30%	40,00%	48,39%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	46,84%	47,22%	82,98%	42,65%	87,50%	28,24%	37,78%	33,87%

Având în vedere **dimensiunea unităților economice** se constată că:

- firmele mijlocii înregistrează proporții mari (78,57%) ale persoanelor care au considerat că în prezent, dar și în 2025 (77,32%) și 2026 (77,32%) mediul economic este nefavorabil dezvoltării afacerilor;
- organizațiile mici consemnează un procent mai ridicat al entităților în care s-a anticipat că situația actuală va fi favorabilă dezvoltării afacerilor atât în prezent (25,27%), cât și în 2025 (24,73%) și în 2026 (25,28%);
- microîntreprinderile înregistrează proporții mai mari (57,58%) ale persoanelor care au considerat că în 2025 (58,94%) și în 2026 (52,17%) mediul economic este nefavorabil dezvoltării afacerilor și dețin ponderi mai mici ale respondenților care au apreciat că mediul intreprenorial este/va fi favorabil în perioada actuală (14,69%), dar și în 2025 și 2026 (14,49%, respectiv 16,11%).Vezi tabelele 3.7, 3.8 și 3.9.

Tabelul 3.7

Diferențierea aprecierilor cu privire la mediul de afaceri actual în funcție de mărimea firmelor

Nr. crt.	Situația de ansamblu a mediului economic actual	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	14,69%	25,27%	8,16%
2	Neutră	27,74%	30,22%	13,27%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	57,58%	44,51%	78,57%

Tabelul 3.8

Diferențierea estimărilor cu privire la evoluția în anul 2025 a mediului de afaceri în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	14,49%	24,73%	8,25%
2	Neutră	26,57%	20,88%	14,43%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	58,94%	54,40%	77,32%

Tabelul 3.9

Diferențierea estimărilor cu privire la evoluția în anul 2026 a mediului de afaceri în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2026	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	16,11%	25,28%	7,22%
2	Neutră	31,71%	25,84%	15,46%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	52,17%	48,88%	77,32%

Examinarea percepțiilor referitoare la mediul de afaceri **în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor,** scoate în evidență următoarele:

- SRL-urile înregistrează ponderile cele mai crescute ale răspunsurilor care susțin că situația actuală (17,39%) și situația din viitor (17,10% în 2025 și 18,14% în 2026) a mediului economic este sau va fi favorabilă dezvoltării afacerilor;
- operatorii economici cu alte forme de organizare juridică dețin cele mai ridicate procente ale factorilor de decizie care au estimat că mediul intreprenorial este/va fi neutru în prezent (53,85%%) și în viitor, respectiv în 2025 (28,57%) și 2026 (38,46%);
- SA-urile consemnează cel mai crescut număr al respondenților (89,66%) care au evaluat nefavorabil mediul actual și de perspectivă 2025 (90,00%) și 2026 (83,33%). Detalii în tabelele 3.10, 3.11 și 3.12.

Tabelul 3.10

Diferențierea aprecierilor cu privire la mediul de afaceri actual în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Situația de ansamblu a mediului economic actual	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	3,45%	17,39%	0,00%
2	Neutră	6,90%	26,69%	53,85%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	89,66%	55,92%	46,15%

Tabelul 3.11

Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2025 a mediului de afaceri după forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	0,00%	17,10%	14,29%
2	Neutră	10,00%	23,88%	28,57%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	90,00%	59,01%	57,14%

Tabelul 3.12
Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2026 a mediului de afaceri după forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2026	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	0,00%	18,14%	15,38%
2	Neutră	16,67%	28,09%	38,46 %
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	83,33%	53,77%	46,15%

Încadrarea aprecierilor din companii **pe ramuri de activitate** (tabelele 3.13, 3.14 și 3.15) reliefează următoarele diferențieri mai mari față de media eșantionului:

- respondenții din firmele din construcții consideră că atât perioada actuală, cât și cea următoare sunt favorabile dezvoltării afacerilor (perioada actuală – 24,69%; 2025 – 20,99%; 2026 – 26,25%);
- sectorul transporturilor, înregistrează procente mai mari pentru ideea unui mediu economic nefavorabil dezvoltării afacerilor atât la momentul realizării studiului (73,91%), cât și pentru anul 2026 (70,00%). Pentru 2025, sectorul industriei este cel în care se consideră că mediul economic este nefavorabil dezvoltării afacerilor (69,64%);
- în zona neutră cele mai mari procente aparțin respondenților din turism (36,11% pentru perioada studiului) și din servicii (27,84% pentru 2025 și 33,72% pentru 2026).

Tabelul 3.13
Diferențierea evaluărilor mediului de afaceri actual în funcție de domeniile de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Situația de ansamblu a mediului economic actual	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	13,95%	24,69%	14,41%	0,00%	13,89%	18,28%
2	Neutră	19,77%	28,40%	22,88%	26,09%	36,11%	30,11%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	66,28%	46,91%	62,71%	73,91%	50,00%	51,61%

Tabelul 3.14

Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2025 a mediului de afaceri în funcție de domeniile de activitate ale companiilor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	12,50%	20,99%	15,93%	8,70%	20,00%	17,58%
2	Neutră	17,86%	27,16%	17,70%	21,74%	25,71%	27,84%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	69,64%	51,85%	66,37%	69,57%	54,29%	54,58%

Tabelul 3.15

Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2026 a mediului de afaceri în funcție de domeniile de activitate ale companiilor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2026	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	10,43%	26,25%	17,12%	5,00%	12,90%	20,31%
2	Neutră	22,70%	26,25%	22,52%	25,00%	29,03%	33,72%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	66,87%	47,50%	60,36%	70,00%	58,06%	45,98%

3.2. Oportunități de afaceri

Analiza principalelor oportunități de afaceri ale întreprinderilor mici și mijlocii (figura 3.4.), reliefează că o **creștere a cererii pe piața internă,** a fost cea mai frecvent indicată **(în 57,89% dintre IMM-uri)**, fiind urmată de **folosirea de noi tehnologii** (51,02%), **realizarea unui parteneriat de afaceri** (37,28%), asimilarea de noi produse (29,82%), penetrarea pe noi piețe (26,17%), obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (25,15%), digitalizarea (25,00%), **sporirea exporturilor** (14,62%).

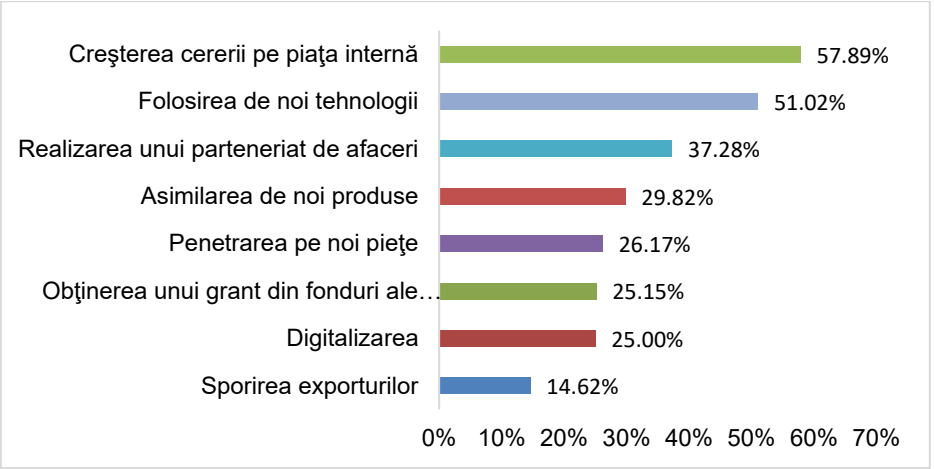


Figura 3.4
Intensitatea manifestării oportunităților de afaceri în cadrul IMM-urilor

Luând în considerare oportunitățile economice **în funcție de grupele de vârstă din care fac parte firmele** (tabelul 3.16), observăm următoarele:

- companiile înființate în ultimii 5 ani consemnează cele mai mari procentaje ale agenților economici în care s-au indicat drept oportunități creșterea cererii pe piața internă (67,16%) și penetrarea de noi piețe (31,34%);
- IMM-urile de 5-10 ani dețin proporții mai ridicate de respondenți care au semnalat realizarea unui parteneriat de afaceri (46,81%), digitalizare (29,79%) și obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (31,91%);
- organizațiile cu vârsta de 10-15 ani indică procente mai ridicate, de peste 40%, la următoarele oportunități: creșterea cererii pe piața internă (58,04%), folosirea de noi tehnologii (47,32%), realizarea unui parteneriat de afaceri (46,43%). De remarcat că în cazul acestor organizații, valorile se află pe locul 2 după celelalte firme;
- întreprinderile de peste 15 ani înregistrează ponderi superioare ale entităților în cadrul cărora au fost evidențiate folosirea de noi tehnologii (59,62%), asimilarea de noi produse (32,69%) și sporirea exporturilor (15,38%).

Tabelul 3.16

Frecvența oportunităților de afaceri în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2025	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Creșterea cererii pe piața internă		53,90%	58,04%	57,69%
2	Folosirea de noi tehnologii	31,34%	39,01%	47,32%	59,62%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	35,82%	46,81%	46,43%	31,04%
4	Digitalizarea	22,39%	29,79%	23,21%	23,90%
5	Penetrarea pe noi piețe	31,34%	26,24%	25,00%	25,55%
6	Asimilarea de noi produse	23,88%	24,82%	30,36%	32,69%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	31,34%	31,91%	24,11%	21,70%
8	Sporirea exporturilor	14,93%	14,18%	12,50%	15,38%

Repartiția IMM-urilor **pe regiuni de dezvoltare** reliefează o serie de diferențieri față de situația pe ansamblul eșantionului:

- respondenții din toate zonele apreciază faptul că creșterea cererii pe piața internă este una din principalele oportunități de afaceri pentru toate regiunile de dezvoltare fiind înregistrate procente, la acest capitol, de peste 65,00% (mai precis între 68,52% pentru regiunea Vest, 67,57% pentru regiunea Sud Est și 65,22% pentru regiunea Centru);
- respondenții organizațiilor din Nord Vest au făcut referire mai des la folosirea de noi tehnologii (65,96%) și penetrarea de noi piețe (45,39%);
- peste 50,00% dintre respondenții firmelor din regiunea Vest sunt de părere că este necesară realizarea unui parteneriat de afaceri;
- regiunea de Sud Vest deține proporții mai ridicate ale întreprinderilor în care a fost semnalată asimilarea de noi produse (47,22%);
- organizațiile din regiunea Sud au înregistrat procentele cele mai ridicate la digitalizare (43,80%);
- IMM-urile din zona de Sud Est au înregistrat cele mai mari procente la sporirea exporturilor (24,32%);
- respondenții organizațiilor din Nord Est au făcut referire mai des la obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (24,32%). Detalii în tabelul 3.17.

Tabelul 3.17

Frecvența oportunităților de afaceri în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2025	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Creșterea cererii pe piața internă	58,76%	67,57%	43,80%	58,33%	68,52%	53,90%	65,22%	63,93%
2	Folosirea de noi tehnologii	27,84%	40,54%	62,81%	41,67%	59,26%	65,96%	39,13%	36,07%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	37,11%	32,43%	20,66%	41,67%	50,00%	45,39%	30,43%	32,79%
4	Digitalizarea	25,77%	32,43%	43,80%	16,67%	14,81%	10,64%	28,26%	39,34%
5	Penetrarea pe noi piețe	22,68%	24,32%	15,70%	27,78%	12,04%	45,39%	30,43%	29,51%
6	Asimilarea de noi produse	36,08%	27,03%	11,57%	47,22%	27,78%	39,01%	21,74%	26,23%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	43,30%	35,14%	11,57%	19,44%	40,74%	7,80%	23,91%	37,70%
8	Sporirea exporturilor	22,68%	24,32%	9,92%	11,11%	18,52%	5,67%	17,39%	21,31%

Analiza organizațiilor **în funcție de mărime** (tabelul 3.18) relevă în principal următoarele aspecte semnificative:

- se pare, din răspunsurile primite, că microîntreprinderile se bazează mai mult pe: creșterea cererii pe piața internă (59,38%) și obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (28,53%);
- realizarea unui parteneriat de afaceri (41,28%), penetrarea de noi piețe (34,30%) și asimilarea de noi produse (38,37%) au fost evidențiate mai frecvent în firmele mici;
- ca oportunități de afaceri, respondenții din zona întreprinderilor mijlocii au evidențiat folosirea de noi tehnologii (61,29%), digitalizarea (38,71%) și sporirea exporturilor (20,43%).

Tabelul 3.18

Diferențierea oportunităților de afaceri pe clase de mărime ale IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2025	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Creșterea cererii pe piața internă	59,38%	56,98%	53,76%
2	Folosirea de noi tehnologii	46,53%	53,49%	61,29%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	39,33%	41,28%	21,51%
4	Digitalizarea	24,16%	19,77%	38,71%
5	Penetrarea pe noi piețe	24,94%	34,30%	16,13%
6	Asimilarea de noi produse	27,76%	38,37%	26,88%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	28,53%	19,77%	22,58%
8	Sporirea exporturilor	14,91%	10,47%	20,43%

Examinarea organizațiilor după forma de organizare juridică (tabelul 3.19) scoate în evidență următoarele:

- și în acest caz respondenții au evidențiat ca principală oportunitate creșterea cererii de pe piața internă (40,00% la societățile pe acțiuni, 58,39% la SRL și 66,67% la alte forme de organizare);
- SA-urile consemnează în proporții mai ridicate de oportunități legate de folosirea de noi tehnologii (64,00%), digitalizare (40,00%) și sporirea exporturilor (36,00%);
- respondenții SRL-urilor au indicat în proporții mai reduse aproape toate categoriile de oportunități indicate în IMM-uri, excepție făcând realizarea unui parteneriat de afaceri (38,04%) și asimilarea de noi produse (30,28%);
- entitățile cu altă formă juridică înregistrează procentaje mai ridicate ale oportunităților pentru: penetrarea de noi piețe (33,33%) și obținerea unui grant din fonduri UE și ale României (26,67%).

Tabelul 3.19

Frecvența oportunităților de afaceri în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2025	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Creșterea cererii pe piața internă	40,00%	58,39%	66,67%
2	Folosirea de noi tehnologii	64,00%	50,16%	46,67%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	20,00%	38,04%	33,33%
4	Digitalizarea	40,00%	24,07%	33,33%
5	Penetrarea pe noi piețe	12,00%	26,55%	33,33%
6	Asimilarea de noi produse	24,00%	30,28%	20,00%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	12,00%	25,62%	26,67%
8	Sporirea exporturilor	36,00%	13,51%	26,67%

În urma clasificării întreprinderilor **pe domenii de activitate** se constată unele diferențe semnificative față de media de ansamblu a eșantionului (tabelul 3.20):

- constatăm și în acest punct, că la acest moment creșterea cererii pe piața internă reprezintă una dintre oportunitățile cel mai des semnalate pentru toate tipurile de industrie analizate procentele de răspunsuri fiind între 51,52% pentru turism și 70,43% pentru comerț;
- firmele din industrie au indicat ca oportunități de afaceri folosirea de noi tehnologii (68,94%) și asimilarea de noi produse (40,37);
- decidenții din transporturi au făcut referire în proporții superioare, alături de creșterea cererii pe piața internă (57,14%), la obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (47,62%) și sporirea exporturilor (38,10%);
- firmele din turism înregistrează ponderi mai ridicate pentru oportunitățile legate de realizarea unui parteneriat de afaceri (45,45%);
- reprezentanții IMM-urilor din zona construcțiilor au identificat oportunitățile privind penetrarea de noi piețe, iar reprezentanții firmelor din zona serviciilor au indicat digitalizarea (31,25%).

Tabelul 3.20

Diferențierea oportunităților de afaceri ale IMM-urilor în funcție de domeniile de activitate

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2025	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Creșterea cererii pe piața internă	51,55%	63,41%	70,43%	57,14%	51,52%	55,51%
2	Folosirea de noi tehnologii	68,94%	64,63%	38,26%	33,33%	36,36%	43,75%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	29,19%	42,68%	38,26%	28,57%	45,45%	39,71%
4	Digitalizarea	21,74%	12,20%	23,48%	19,05%	27,27%	31,25%
5	Penetrarea pe noi piețe	26,09%	35,37%	23,48%	33,33%	15,15%	25,37%
6	Asimilarea de noi produse	40,37%	23,17%	38,26%	4,76%	36,36%	23,16%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	13,04%	23,17%	23,48%	47,62%	45,45%	29,41%
8	Sporirea exporturilor	19,88%	7,32%	12,17%	38,10%	12,12%	13,24%

3.3. Dificultăți în activitatea IMM-urilor

Întreprinzătorii/managerii investigați au indicat că **în perioada actuală se confruntă cu următoarele dificultăți**: **inflația** în creștere (semnalată în 46,42% dintre firme), **concurența neloială** (45,30%), **scăderea cererii interne** (40,39%), **creșterea nivelului cheltuielilor salariale** (35,76%), **concurența produselor din import** (31,00%), incertitudinea evoluțiilor viitoare (29,03%), costurile ridicate ale creditelor (28,61%), întârzierile la încasarea contravalorii facturilor de la firmele private (27,91%), pregătirea și menținerea personalului (24,68%), fiscalitatea excesivă (23,42%), aprovizionarea cu materii prime/produse etc. (20,06%), birocrația (18,51%), scăderea cererii la export (14,17%), corupția (13,88%), neplata facturilor de către instituțiile statului (13,46%), controalele excesive (11,08%), calitatea slabă a infrastructurii (8,56%), instabilitatea relativă a monedei naționale (7,15%), accesul dificil la credite (6,73%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (5,89%), cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar (semnalată de 2,24% dintre firme).

Făcând o analiză comparativă cu studiile precedente observăm câteva mutații semnificative în structura răspunsurilor primite: dacă la studiul precedent (pentru anul 2023) pe primele trei locuri se situau inflația, concurența neloială și

creșterea nivelului cheltuielilor salariale, la răspunsurile primite în cadrul acestui studiu inflația și concurența neloială au rămas două dintre principalele dificultăți legate de incertitudinea mediului de afaceri, dar pe următoarele poziții, ca importanță, au apărut scăderea cererii interne și creșterea nivelului cheltuielilor salariale. Aceasta demonstrează că mediul economic și percepția întreprinzătorilor față de acest mediu este într-o evoluție continuă, iar schimbările apărute în perioada de pandemie COVID 19 și cele datorate conflictului din Ucraina, împreună cu modificările legislative salariale din România, continuă să aducă noi provocări întreprinzătorilor din România.

Tabloul complet al dificultăților pe care le întâmpină IMM-urile este reprezentat grafic în figura 3.5.

Figura 3.5
Frecventa manifestării dificultăților întâmpinate de IMM-uri

Gruparea celor mai frecvente dificultăți **în funcție de vârsta unităților economice** (tabelul 3.21) relevă în principal următoarele:

- din cele trei elemente prezentate la nivelul agregat de analiză (inflația, concurența neloială, scăderea cererii interne și creșterea nivelului cheltuielilor salariale), inflația a fost indicată mai frecvent în rândul IMM-urilor cu o vechime în activitate de 5-10 ani (51,41%), iar concurența neloială (50,85%), scăderea cererii interne (45,76%) și creșterea nivelului cheltuielilor salariale (42,37%) a fost consemnat de firmele cu vechime de 10-15 ani;
- firmele sub 5 ani se confruntă cu dificultăți cauzate de incertitudinea evoluțiilor viitoare (32,86%), fiscalitatea excesivă (25,71%), birocrație (21,43%) și instabilitatea relativă a monedei naționale (11,43%);
- în cazul IMM-urilor cu vechimea de 5-10 ani, dificultățile în activitate se datorează, în principal, inflației (51,41%), întârzierilor în încasarea facturilor de la firme private (30,99%), neplății facturilor de către instituțiile statului (19,01%), corupției (15,49%), obținerii consultanței și trainingului necesar firmei (11,97%), calității slabe a infrastructurii (11,97%), accesului dificil la credite (9,15%) și cunoașterii și adoptării aquis-ului comunitar (4,93%);
- concurența neloială (50,85%), scăderea cererii interne (45,76%) și creșterea nivelului cheltuielilor salariale (42,37%), costurile ridicate ale creditelor (37,29%) și controale excesive (15,25%), reprezintă dificultățile întâmpinate de firmele vechi de 10-15 ani;
- organizațiile de peste 15 ani vechime au consemnat procente mai ridicate la următoarele dificultăți în activitate: pregătirea și menținerea personalului (27,94%), concurența produselor din import (35,25%), aprovizionarea cu materii prime/produse (25,33%),și scăderea cererii la export (16,45%).

Tabelul 3.21

Diferențierea dificultăților în funcție de vechimea IMM-urilor

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Inflația	41,43%	51,41%	43,22%	46,21%
2	Concurența neloială	35,71%	45,77%	50,85%	44,65%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	30,00%	29,58%	42,37%	36,55%
4	Scăderea cererii interne	42,86%	35,21%	45,76%	40,21%
5	Pregătirea și menținerea personalului	18,57%	20,42%	22,03%	27,94%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	32,86%	28,87%	24,58%	29,77%
7	Concurența produselor din import	28,57%	21,83%	29,66%	35,25%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	15,71%	30,99%	30,51%	27,68%

9	**Costuri ridicate ale creditelor**	24,29%	32,39%	37,29%	25,33%
10	**Fiscalitatea excesivă**	25,71%	24,65%	22,03%	22,72%
11	**Birocrația**	21,43%	19,72%	12,71%	19,32%
12	**Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.**	10,00%	13,38%	16,95%	25,33%
13	**Scăderea cererii la export**	12,86%	14,08%	7,63%	16,45%
14	**Neplata facturilor de către instituțiile statului**	17,14%	19,01%	14,41%	10,18%
15	**Corupția**	11,43%	15,49%	12,71%	14,10%
16	**Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei**	8,57%	11,97%	5,08%	3,39%
17	**Controalele excesive**	7,14%	7,04%	15,25%	12,01%
18	**Instabilitatea relativă a monedei naționale**	11,43%	7,75%	2,54%	7,57%
19	**Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)**	7,14%	11,97%	3,39%	9,14%
20	**Accesul dificil la credite**	8,57%	9,15%	5,08%	6,01%
21	**Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar**	1,43%	4,93%	1,69%	1,57%

Având în vedere distribuția regională a agenților economici (tabel 3.22), se constată că există o anumită specificitate a răspunsurilor primite:

- companiile din zonele de Nord Est, Sud Est, Sud și din Vest înregistrează procente mai ridicate ale factorilor de decizie care au făcut referire la inflație cu procente cuprinse între 50 și 60% (50,98% Nord Est, 54,05% Sud Est, 62,41% Sud, 58,33% Vest);
- concurența neloială reprezintă o dificultate în activitate pentru organizațiile din regiunile de Nord Vest (63,83%), Centru (44,68%) și Sud (42,55%);
- creșterea nivelului cheltuielilor salariale reprezintă dificultăți în activitate pentru organizațiile din regiunile de Sud (60,99%), urmate la mare distanță de cele din regiunea Centru (40,43%);
- scăderea cererii interne afectează IMM-urile din zonele de Vest, Sud și Centru (64,81%, 49,65%, respectiv 48,94%);
- în răspunsurile reprezentanților din București Ilfov și zona Sud, pregătirea și menținerea personalului reprezintă o dificultate întâlnită mai des (30,65%, respectiv 30,50%);
- incertitudinea evoluțiilor viitoare afectează în proporție ridicată firmele din București Ilfov (43,55%), Nord Vest (39,01%) și Centru (38,30%);
- organizațiile din regiunile de Sud și Nord Est prezintă dificultăți în activitate datorate concurenței produselor din import (46,81%, respectiv 32,35%);
- întârzierile la încasarea facturilor de la firme private afectează activitatea firmelor din regiunile Nord Vest (51,77%) și Centru

(29,79%), iar firmele din zonele de Vest și Nord Vest sunt afectate de costurile ridicate ale creditelor (41,67%, respectiv 37,59%);

- fiscalitatea excesivă reprezintă o dificultate în desfășurarea activității pentru firmele din București Ilfov și regiunea Sud Est (35,48%, respectiv 35,14%) și birocrația afectează desfășurarea în bune condiții a activității organizațiilor din București Ilfov și zona de Vest (22,58%, respectiv 25,93%);
- aprovizionarea cu materii prime/produse afectează firmele din zona de Sud în proporție mai crescută (39,01%), iar pe cele din Nord Vest în proporție de 29,79%;
- firmele din regiunile de Sud Est și Sud întâmpină dificultăți în activitate pe fondul scăderii cererii la export (24,32%, respectiv 21,99%), iar neplata facturilor de către instituțiile statului afectează activitatea organizațiilor din regiunile de Vest (33,33%) și Sud Est (29,73%);
- pentru firmele din regiunile Centru și Vest obținerea consultanței și trainingului necesar firmei reprezintă o dificultate în desfășurarea activității (10,64%, respectiv 10,19%), iar firmele din Vest și Sud Vest au probleme ca urmare a controalelor excesive (19,44%, respectiv 17,57%);

IMM-urile din zonele de Vest și București Ilfov întâmpină dificultăți în derularea activităților datorate instabilității relative a monedei naționale (10,19%, respectiv 10,19%) și accesului dificil la credite (13,89%, respectiv 12,90%);

Întreprinderile din zonele Nord Vest și Sud Vest întâmpină dificultăți datorate calității slabe a infrastructurii (15,60%, respectiv 10,81%), iar organizațiile din regiunea Vest și București Ilfov au probleme ca urmare a cunoașterii și adoptării aquisului comunitar (3,70%, respectiv 3,23%).

Tabelul 3.22

Diferențierea dificultăților cu care se confruntă IMM-urile în funcție regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Inflația	50,98%	54,05%	62,41%	39,19%	58,33%	22,70%	42,55%	40,32%
2	Concurența neloială	42,16%	32,43%	42,55%	37,84%	41,67%	63,83%	44,68%	33,87%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	34,31%	29,73%	60,99%	32,43%	15,74%	31,91%	40,43%	25,81%
4	Scăderea cererii interne	38,24%	40,54%	49,65%	31,08%	64,81%	16,31%	48,94%	40,32%
5	Pregătirea și menținerea personalului	24,51%	21,62%	30,50%	27,03%	11,11%	29,08%	14,89%	30,65%

6	**Incertitudinea evoluțiilor viitoare**	34,31%	37,84%	11,35%	28,38%	19,44%	39,01%	38,30%	43,55%
7	**Concurența produselor din import**	32,35%	21,62%	46,81%	25,68%	29,63%	22,70%	29,79%	27,42%
8	**Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private**	20,59%	27,03%	19,15%	13,51%	22,22%	51,77%	29,79%	29,03%
9	**Costuri ridicate ale creditelor**	28,43%	32,43%	17,02%	24,32%	41,67%	37,59%	17,02%	24,19%
10	**Fiscalitatea excesivă**	33,33%	35,14%	12,77%	33,78%	19,44%	16,31%	21,28%	35,48%
11	**Birocrația**	21,57%	21,62%	10,64%	20,27%	25,93%	15,60%	17,02%	22,58%
12	**Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.**	15,69%	8,11%	39,01%	8,11%	10,19%	29,79%	4,26%	12,90%
13	**Scăderea cererii la export**	15,69%	24,32%	21,99%	10,81%	15,74%	5,67%	8,51%	12,90%
14	**Neplata facturilor de către instituțiile statului**	12,75%	29,73%	3,55%	5,41%	33,33%	8,51%	8,51%	16,13%
15	**Corupția**	10,78%	10,81%	3,55%	2,70%	23,15%	26,24%	14,89%	12,90%
16	**Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei**	5,88%	2,70%	2,13%	8,11%	10,19%	3,55%	10,64%	8,06%
17	**Controalele excesive**	6,86%	8,11%	6,38%	17,57%	19,44%	14,89%	2,13%	6,45%
18	**Instabilitatea relativă a monedei naționale**	5,88%	5,41%	2,13%	8,11%	10,19%	8,51%	6,38%	12,90%
19	**Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)**	10,78%	2,70%	3,55%	10,81%	7,41%	15,60%	6,38%	4,84%
20	**Accesul dificil la credite**	2,94%	8,11%	1,42%	5,41%	13,89%	7,80%	4,26%	12,90%
21	**Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar**	0,98%	2,70%	2,13%	0,00%	3,70%	2,84%	2,13%	3,23%

Analiza dificultăților **în funcție de dimensiunea companiilor** (tabelul 3.23), evidențiază următoarele:

- microîntreprinderile au înregistrat procente semnificative în ceea ce privește fiscalitatea excesivă (25,86%), birocrație excesivă (21,18%), neplata facturilor de către instituțiile statului (16,01%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (6,90%) și cunoașterea și adoptarea acquisului comunitar (2,46%);
- întreprinderile mici înregistrează procentaje mai ridicate ale respondenților care au semnalat: concurența neloială (56,75%), pregătirea și menținerea personalului (25,28%), incertitudinea evoluțiilor viitoare (36,52%), întârzierile în încasarea facturilor de la firme private (38,20%), costurile ridicate ale creditelor (33,15%), corupția (16,85%), controalele excesive (14,04%), calitatea slabă a infrastructurii (10,67%), accesul dificil la credite (8,43%);
- proporțional cu creșterea dimensiunii IMM-urilor se mărește și frecvența organizațiilor în care sunt resimțite problemele privind: inflația (58,76%), creșterea nivelului cheltuielilor salariale (49,48%), scăderea cererii interne (48,45%), concurența produselor din import (47,42%), aprovizionarea cu materii prime/produse (27,84%), scăderea cererii la export (26,80%), instabilitatea relativă a monedei naționale (8,25%).

Tabelul 3.23

Diferențierea dificultăților în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Inflația	48,03%	37,64%	58,76%
2	Concurența neloială	42,36%	56,74%	37,11%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	29,80%	38,76%	49,48%
4	Scăderea cererii interne	41,38%	33,15%	48,45%
5	Pregătirea și menținerea personalului	24,63%	25,28%	24,74%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	27,34%	36,52%	19,59%
7	Concurența produselor din import	28,82%	25,28%	47,42%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	26,11%	38,20%	17,53%
9	Costuri ridicate ale creditelor	29,06%	33,15%	22,68%
10	Fiscalitatea excesivă	25,86%	20,22%	18,56%
11	Birocrația	21,18%	19,10%	8,25%
12	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	15,76%	23,60%	27,84%
13	Scăderea cererii la export	12,32%	10,11%	26,80%

14	**Neplata facturilor de către instituțiile statului**	16,01%	10,67%	9,28%
15	**Corupția**	14,78%	16,85%	8,25%
16	**Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei**	6,90%	3,93%	4,12%
17	**Controalele excesive**	11,33%	14,04%	7,22%
18	**Instabilitatea relativă a monedei naționale**	7,64%	5,06%	8,25%
19	**Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)**	8,13%	10,67%	6,19%
20	**Accesul dificil la credite**	6,90%	8,43%	2,06%
21	**Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar**	2,46%	2,25%	1,03%

Luând în considerare dificultățile întâmpinate de IMM-uri în funcție de forma lor de organizare (tabelul 3.24), remarcăm în principal că:

- la toate formele de organizare se păstrează ordinea răspunsurilor analizate în varianta agregată (inflația, concurența neloială și creșterea nivelului cheltuielilor salariale);
- respondenții din cadrul SA-urilor au înregistrat cele mai mari valori ale procentelor la următorii itemi: inflație (51,72%), creșterea nivelului cheltuielilor salariale (58,62%), scăderea cererii interne (51,72%), pregătirea și menținerea personalului (34,48%), concurența produselor din import (58,62%) și aprovizionarea cu materii prime/produse (48,28%);
- la nivelul SRL-urilor, au mai apărut cu procente ridicate, răspunsuri legate de: concurența neloială (45,44%), întârzieri în încasarea facturilor de la firmele private (28,25%), costuri ridicate ale creditelor (29,60%), controalele excesive (11,66%), calitatea slabă a infrastructurii (8,97%) și accesul dificil la credite (7,03%);
- decidenții din unitățile economice cu alte forme juridice de organizare au făcut referire mai des la: incertitudinea evoluțiilor viitoare (53,33%), fiscalitatea excesivă (26,67%), birocrație (20,00%), scăderea cererii la export (26,67%), neplata facturilor de către instituțiile statului (20,00%), corupția (20,00%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (6,67%), instabilitatea relativă a monedei naționale (20,00%), cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar (6,67%).

Tabelul 3.24

Diferențierea dificultăților cu care se confruntă IMM-urile, în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Inflația	51,72%	46,19%	40,00%
2	Concurența neloială	41,38%	45,44%	33,33%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	58,62%	34,38%	40,00%
4	Scăderea cererii interne	51,72%	39,91%	40,00%
5	Pregătirea și menținerea personalului	34,48%	24,07%	26,67%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	17,24%	29,00%	53,33%
7	Concurența produselor din import	58,62%	29,75%	33,33%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	20,69%	28,25%	13,33%
9	Costuri ridicate ale creditelor	13,79%	29,60%	13,33%
10	Fiscalitatea excesivă	10,34%	23,77%	26,67%
11	Birocrația	3,45%	19,13%	20,00%
12	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	48,28%	19,28%	0,00%
13	Scăderea cererii la export	24,14%	13,45%	26,67%
14	Neplata facturilor de către instituțiile statului	3,45%	13,60%	20,00%
15	Corupția	3,45%	14,20%	20,00%
16	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	3,45%	5,98%	6,67%
17	Controalele excesive	3,45%	11,66%	0,00%
18	Instabilitatea relativă a monedei naționale	0,00%	7,17%	20,00%
19	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	3,45%	8,97%	0,00%
20	Accesul dificil la credite	0,00%	7,03%	6,67%
21	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	0,00%	2,24%	6,67%

Abordarea celor mai frecvente dificultăți ale întreprinderilor în funcție de apartenența la ramurile economice, reliefează următoarele aspecte mai importante:

- firmele din zona transporturilor, semnalează ca dificultăți inflația (65,22%, cel mai mare procent din toate tipurile de activitate, probabil datorat evoluției monedei euro și situației economice și politice în

general), scăderea cererii interne (69,57%), scăderea cererii la export (30,43%), neplata facturilor de către instituțiile statului (34,78%) și obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (8,70%);

- companiile din turism înregistrează procentaje mai ridicate ale agenților economici în rândul cărora au fost semnalate incertitudinea evoluțiilor viitoare (37,14%), fiscalitatea excesivă (51,43%), birocrația (28,57%), controalele excesive și calitatea slabă a infrastructurii (câte 20,00% pentru fiecare item) și accesul dificil la credite (14,29%);
- pentru firmele de construcții, dificultățile în activitatea actuală se regăsesc sub forma concurenței neloiale (62,65%), întârzierile la încasarea facturilor de la firmele private (49,40%), costurile ridicate ale creditelor (34,94%), corupția (22,89%), instabilitatea relativă a monedei naționale (12,05%), cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar (4,82%);
- întreprinderile din industrie consemnează cele mai mari proporții ale entităților în care a fost evidențiată creșterea nivelului cheltuielilor salariale (41,18%), pregătirea și menținerea personalului (30,00%), concurența produselor de import (52,35%) și aprovizionarea cu materii prime/produse (31,76%). Vezi tabelul 3.25.

Tabelul 3.25

Diferențierea dificultăților IMM-urilor în funcție de domeniile de activitate

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Inflația	48,82%	39,76%	48,31%	65,22%	54,29%	43,31%
2	Concurența neloială	44,71%	62,65%	41,53%	43,48%	34,29%	42,96%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	41,18%	38,55%	27,12%	34,78%	34,29%	34,86%
4	Scăderea cererii interne	47,06%	28,92%	47,46%	69,57%	22,86%	36,62%
5	Pregătirea și menținerea personalului	30,00%	25,30%	14,41%	17,39%	28,57%	25,35%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	25,88%	31,33%	27,12%	21,74%	37,14%	30,63%
7	Concurența produselor din import	52,35%	10,84%	44,07%	26,09%	17,14%	20,77%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	27,06%	49,40%	21,19%	26,09%	25,71%	24,65%
9	Costuri ridicate ale creditelor	27,65%	34,94%	34,75%	34,78%	28,57%	24,30%
10	Fiscalitatea excesivă	14,71%	18,07%	19,49%	13,04%	51,43%	28,87%
11	Birocrația	13,53%	16,87%	15,25%	4,35%	28,57%	23,24%

12	**Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.**	31,76%	20,48%	23,73%	13,04%	11,43%	13,03%
13	**Scăderea cererii la export**	20,59%	7,23%	11,02%	30,43%	11,43%	12,68%
14	**Neplata facturilor de către instituțiile statului**	7,06%	16,87%	10,17%	34,78%	20,00%	14,79%
15	**Corupția**	10,00%	22,89%	8,47%	13,04%	2,86%	17,25%
16	**Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei**	1,76%	4,82%	5,93%	8,70%	5,71%	8,45%
17	**Controalele excesive**	6,47%	15,66%	13,56%	8,70%	20,00%	10,56%
18	**Instabilitatea relativă a monedei naționale**	5,88%	12,05%	6,78%	4,35%	8,57%	6,69%
19	**Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)**	8,82%	10,84%	5,93%	4,35%	20,00%	7,75%
20	**Accesul dificil la credite**	4,12%	9,64%	6,78%	4,35%	14,29%	6,69%
21	**Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar**	0,59%	4,82%	2,54%	0,00%	0,00%	2,82%

3.4. Principalele evoluții contextuale cu influență negativă asupra activității IMM-urilor

Dintre evoluțiile contextuale care se consideră că influențează negativ activitățile și performanțele companiilor pe parcursul acestui an, cel mai frecvent semnalate au fost politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (în 36,20% din totalul firmelor investigate), insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului de a gestiona problemele economice (14,79%), evoluția cadrului legislativ (8,03%), insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (7,18%), situația economică mondială (5,35%).

Față de analiza precedentă au apărut modificări ale elementelor: corupția continuă să nu se mai afle între primi itemi care influențează negativ activitățile IMM-urilor (2023 – 31,00%; 2024 – 3,82%; 2025 – 2,82%) și birocrația excesivă a scăzut față de anii precedenți (2023 – 33,33%; 2024 – 5,45%; 2025 – 4,51%).

Totodată, observăm o involuție a următoarelor elemente care, de asemenea, influențează in mod negativ activitatea și performanța firmelor: situația economică mondială deși este pe locul 5 ca în anul precedent, procentul a scăzut (2023 – se afla pe primul loc cu 53,91%; 2024 – locul 5, cu 6,03%; 2025 – locul 5, cu 5,35%), politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (2023 – 32,24%; 2024 – 38,35%, se află pe primul loc; 2025 – 36,20%, se află tot pe primul loc deși procentele au scăzut), evoluția cadrului legislativ (2023 – 29,22%; 2024 – 11,47%; 2025 – 8,03%).

A cunoscut o creștere majoră a procentelor insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului de a gestiona problemele economice (2023 – 47,46%; 2024 – 8,11%; 2025 – 14,79%). De remarcat faptul că insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme a trecut pe locul 4 față de anii precedenți, și se află în scădere (2023 – 45,68%, 2024 – 8,81%, 2025 – 7,18%). Toată această situație poate fi explicată, la fel ca in cazul analizei precedente, prin:

- evoluțiile economice nefavorabile pe plan internațional din perioada actuală (continuarea conflictului din Ucraina, care menține incertitudinea în evoluția economică și conduce la reducerea drastică a predictibilității evoluțiilor de pe piețe, inflația destul de ridicată, criza energetică, criza politică, reducerea producției industriale);
- programele, politicile și strategiile elaborate și puse în aplicare de către decidenții politici sunt insuficient adaptate la realitățile economice românești;
- frecventele modificări pe care factorii politici le aduc abordărilor economice, sociale și legislative pe termen scurt, mediu și lung la nivelurile macro și mezo, au un impact negativ asupra predictibilității mediului intreprenorial;
- existența în țara noastră a unui sistem administrativ formalist și a unui aparat bugetar supradimensionat, caracterizate prin exercitarea de către diversele agenții guvernamentale a unei puteri și influențe excesive în stat;
- la fel ca în anul precedent, continuă să fie resimțit impactul negativ al pandemiei Covid-19 asupra unui număr considerabil de organizații, chiar dacă aceasta a dispărut din preocupări. Mai mult decât atât, continuarea conflictului la granița României generează perturbări în activitatea economică cu efecte extrem de mari asupra multor agenți economici, cu atât mai mult asupra sectorului IMM-urilor din România;
- existența unei discrepanțe apreciabile între politicile statului de susținere a persoanelor juridice și fizice în contextul actual și așteptările unei părți a managerilor agenților economici și populației;
- scăderea fenomenului de corupție din România continuă să genereze efecte adverse.

Celelalte situații contextuale cu impact nefast asupra întreprinderilor mici și mijlocii sunt: politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (4,79%), birocrația excesivă (4,51%), schimbările politice la nivel național (4,37% – în creștere față de anul anterior când a fost 3,36%), climatul și tensiunile sociale (4,36 – în creștere față de anul anterior când a fost 1,27%), corupția (2,82%), evoluția economică la nivelul țărilor europene (2,54%), politicile băncilor din România față de firme (2,25%), conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (1,69%), urmările pandemiei de Coronavirus (1,41% în scădere față de anul anterior când a fost 2,09%) și politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România (0,42%). De remarcat faptul că anul acesta tensiunile interetnice au obținut un procent de 0,00%. Vezi figura 3.6.

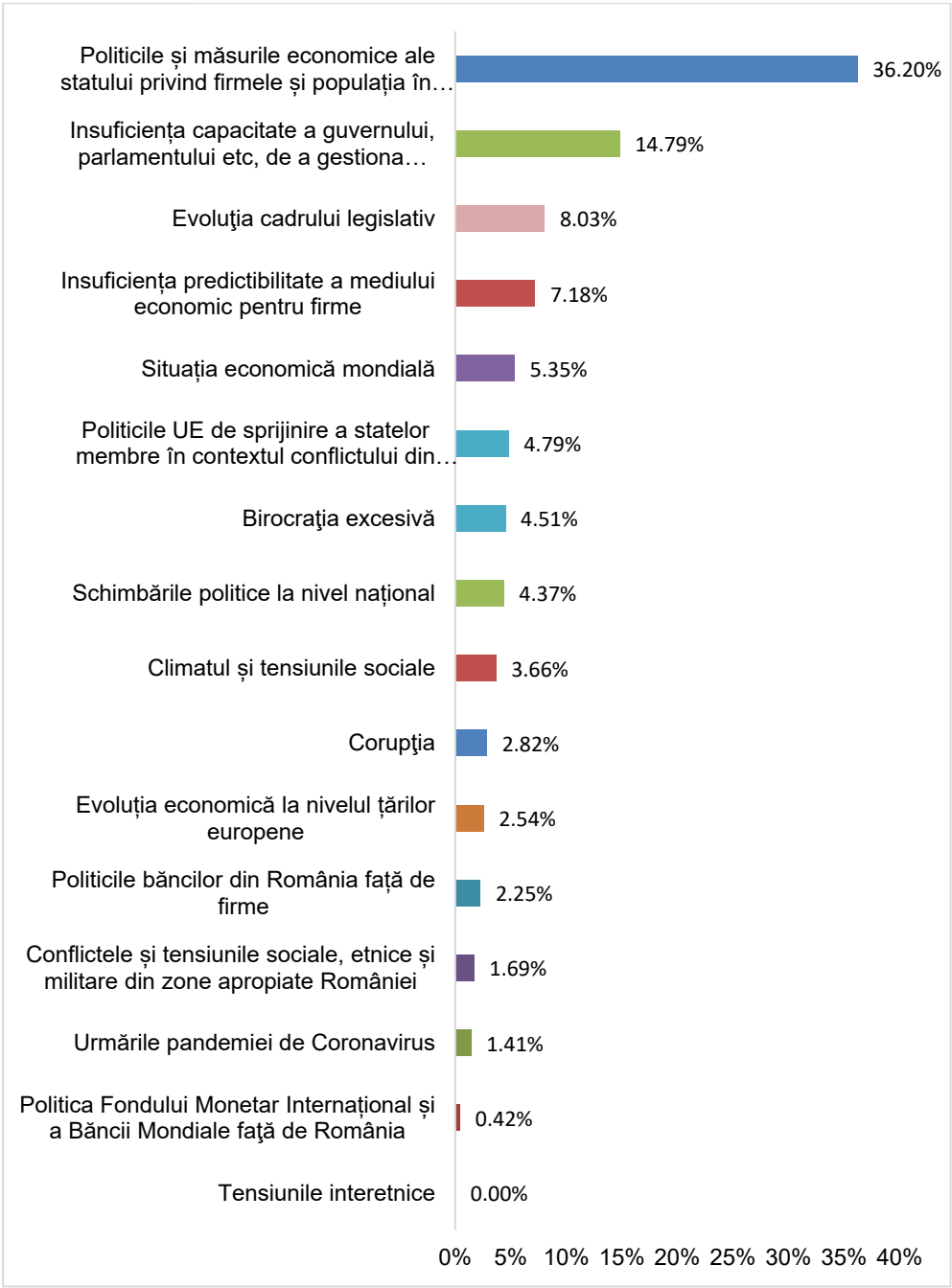


Figura 3.6
Frecvența principalelor evoluții contextuale care influențează negativ activitățile IMM-urilor

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** (tabelul 3.26), se observă următoarele:

- cele trei elemente identificate și la analiza cumulată a rezultatelor sunt și aici, în aceeași ordine remarcate ca potențiale influențe negative de către toate firmele, indiferent de vechimea acestora pe piață: politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (cel mai mare procent este înregistrat de firmele cu vechime o vechime mai mare de 15 ani – 39,74%, respectiv 35,83% pentru firmele cu vechimea de 10-15 ani, 33,82% pentru firmele sub 5 ani și 28,17% pentru firmele cu o vechime de 5-10 ani), evoluția cadrului legislativ (cele mai ridicate procente sunt întâlnite la firmele cu vechimea de 5-10 ani – 11,27%, respectiv 9,17% pentru firmele cu vechimea de 10-15 ani, 7,35% pentru firmele sub 5 ani vechime și 6,58% pentru firmele cu vechimea de peste 15 ani) și insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (11,76% pentru IMM-urile sub 5 ani vechime, 10,00% pentru cele cu vârsta de 10-15 ani, 8,45% pentru firmele cu o vechime de 5-10 ani și 5,00% pentru organizațiile mai vechi de 15 ani);
- companiile de peste 15 ani vechime înregistrează (în afara celor afirmate anterior) proporții mai ridicate ale firmelor care sunt afectate de situația economică mondială (6,05%) și de conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (2,11%);
- activitatea IMM-urilor cu vârsta de 10-15 ani, este afectată negativ de insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului de a gestiona problemele economice (17,50%), politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (5,83%), evoluția economică la nivelul țărilor europene (3,33%);
- organizațiile de 5-10 ani precizează, pe lângă cauzele comune unde au înregistrat cele mai ridicate procente, și urmările pandemiei de Coronavirus (2,82%), conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (2,11% – același procent ca și companiile de peste 15 ani vechime) și climatul și tensiunile sociale (5,63%);
- firmele cu o vechime de până la 5 ani, întâmpină mult mai multe dificultăți, pe lângă cele menționate ca fiind o cauză comună. Astfel răspunsurile au consemnat următoarele aspecte cu procentaje semnificativ mai mari: birocrația excesivă și corupția (cele mai crescute procente – 7,35% pentru fiecare item), schimbările politice la nivel național (5,88%), politica băncilor din România față de firme (4,41%) și politica Fondului Monetar Internațional și a băncii Mondiale față de România (1,47%).

De remarcat faptul că anul acesta, indiferent de vârsta firmelor, tensiunile interetnice nu mai figurează ca factor perturbator al activității și performanțelor.

Tabelul 3.26

Diferențierea percepțiilor influențelor negative ale evoluțiilor contextuale în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Evenimente contextuale care vor afecta negativ activitatea și performanțele firmelor în anul 2025	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual	33,82%	28,17%	35,83%	39,74%
2	Evoluția cadrului legislativ	7,35%	11,27%	9,17%	6,58%
3	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	11,76%	8,45%	10,00%	5,00%
4	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	10,29%	14,79%	17,50%	14,74%
5	Situația economică mondială	2,94%	4,23%	5,83%	6,05%
6	Birocrația excesivă	7,35%	2,82%	5,00%	4,47%
7	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina	2,94%	4,93%	5,83%	4,74%
8	Corupția	7,35%	2,82%	0,83%	2,63%
9	Schimbările politice la nivel național	5,88%	5,63%	2,50%	4,21%
10	Urmările pandemiei de Coronavirus	0,00%	2,82%	0,83%	1,32%
11	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	1,47%	2,11%	3,33%	2,63%
12	Politicile băncilor din România față de firme	4,41%	4,23%	0,00%	1,84%
13	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	1,47%	2,11%	0,00%	2,11%
14	Climatul și tensiunile sociale	1,47%	5,63%	2,50%	3,68%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	1,47%	0,00%	0,83%	0,26%
16	Tensiunile interetnice	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Dacă facem o analiză a răspunsurilor **în funcție de regiunile de dezvoltare**, constatăm în principal următoarele aspecte:

- este un grup de regiuni din zonele de Nord Est, Sud Est, Sud, Vest, Nord Vest și București-Ilfov care au procente mari la răspunsurile înregistrate la primele trei cauze ce pot influența negativ afacerile: politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (între 33,33% regiunea Sud Est și 70,71% regiunea

Sud), evoluția cadrului legislativ (între 22,22% regiunea Vest și 9,68% București Ilfov) și insuficienta predictibilitate a mediului economic (între 16,67% regiunea Sud-Est și 10,53% regiunea Sud Vest);

- insuficienta capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona problemele economice primește mai multe răspunsuri din partea reprezentanților IMM-urilor din zonele de Vest (37,96%) și de Nord Vest (16,90%);
- pentru firmele din Vest, pe lângă cauzele amintite la punctele anterioare, mai întâlnim: urmările pandemiei de Coronavirus (6,48%) și politicile băncilor din România față de firme (7,41%);
- pentru IMM-urile din regiunea Centru, răspunsurile au vizat corupția și evoluția economică la nivelul țărilor europene (câte 6,52% pentru fiecare item), schimbările politice la nivel național (10,87%);
- dacă pentru respondenții din regiunea Nord Est conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României reprezintă o problemă majoră (3,83%), în alte regiuni (Sud Vest, Centru și București) acest item a abținut valoarea de 0,00%;
- companiile din Sud Vest dețin cele mai ridicate procente ale întreprinzătorilor care au indicat birocrația excesivă (10,53%) și climatul și tensiunile sociale (9,21%), iar companiile din regiunea Nord Vest consemnează ponderi superioare ale respondenților care au evidențiat situația economică mondială (11,27%) și politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (8,45%);
- politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România reprezintă o problemă mai mare pentru firmele din București-Ilfov (3,23%).

De remarcat faptul că anul acesta, indiferent de regiunile de dezvoltare, tensiunile interetnice nu mai figurează ca factor perturbator al activității și performanțelor. Informații suplimentare în tabelul 3.27.

Tabelul 3.27

Diferențierea percepțiilor influențelor negative ale evoluțiilor contextuale în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Evenimente contextuale care vor afecta negativ activitatea și performanțele firmelor în anul 2025	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual	42,42%	33,33%	70,71%	28,95%	4,63%	24,65%	30,43%	45,16%

2	**Evoluția cadrului legislativ**	6,06%	2,78%	7,86%	3,95%	22,22%	2,11%	4,35%	9,68%
3	**Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme**	9,09%	16,67%	0,71%	10,53%	4,63%	11,27%	4,35%	6,45%
4	**Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc., de a gestiona problemele economice**	11,11%	8,33%	6,43%	10,53%	37,96%	16,90%	15,22%	3,23%
5	**Situația economică mondială**	3,03%	2,78%	2,14%	7,89%	1,85%	11,27%	10,87%	3,23%
6	**Birocrația excesivă**	6,06%	5,56%	0,71%	10,53%	0,93%	4,23%	4,35%	9,68%
7	**Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina**	2,02%	2,78%	4,29%	5,26%	6,48%	8,45%	4,35%	0,00%
8	**Corupția**	1,01%	5,56%	0,71%	5,26%	0,93%	4,23%	6,52%	3,23%
9	**Schimbările politice la nivel național**	6,06%	5,56%	1,43%	3,95%	1,85%	4,93%	10,87%	6,45%
10	**Urmările pandemiei de Coronavirus**	0,00%	0,00%	0,71%	0,00%	6,48%	0,70%	0,00%	1,61%
11	**Evoluția economică la nivelul țărilor europene**	2,02%	5,56%	0,71%	3,95%	0,00%	2,82%	6,52%	4,84%
12	**Politicile băncilor din România față de firme**	2,02%	5,56%	0,71%	0,00%	7,41%	0,70%	0,00%	3,23%
13	**Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României**	3,03%	2,78%	2,86%	0,00%	0,93%	2,11%	0,00%	0,00%
14	**Climatul și tensiunile sociale**	5,05%	2,78%	0,00%	9,21%	3,70%	5,63%	2,17%	0,00%
15	**Politica Fondului Monetar**	1,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,23%

	Internațional și a Băncii Mondiale față de România								
16	**Tensiunile interetnice**	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Examinarea IMM-urilor **pe clase de mărime** (tabelul 3.28) reliefează următoarele elemente semnificative:

- micro-întreprinderile înregistrează cele mai multe răspunsuri la probleme precum: evoluția cadrului legislativ (8,68%), birocrația excesivă și climatul și tensiunile sociale (câte 5,46% pentru fiecare factor), schimbările politice la nivel național (4,47%), urmările pandemiei de Coronavirus (1,74%), politicile băncilor din România față de firme (2,98%);
- entitățile mici înregistrează un procent mai ridicat al respondenților care au evidențiat insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (11,05%), situația economică mondială și politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (câte 8,29% pentru fiecare factor), corupția și evoluția economică la nivelul țărilor europene (câte 3,31% pentru fiecare factor), politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România (0,55%);
- întreprinderile mijlocii sunt afectate de politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (50,53%), insuficienta capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona problemele economice (17,89%) și conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (4,21%).

De remarcat faptul că anul acesta, indiferent de dimensiunea firmelor, tensiunile interetnice nu mai figurează ca factor perturbator al activității și performanțelor.

Tabelul 3.28

Diferențierea percepției influențelor negative ale evoluțiilor contextuale în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	**Evenimente contextuale care vor afecta negativ activitatea și performanțele firmelor în anul 2025**	**Dimensiunea firmelor**		
		Micro-întreprinderi	**Întreprinderi mici**	**Întreprinderi mijlocii**
1	**Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual**	34,74%	30,39%	50,53%
2	**Evoluția cadrului legislativ**	8,68%	6,63%	7,37%
3	**Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme**	5,71%	11,05%	6,32%
4	**Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice**	14,39%	15,47%	17,89%
5	**Situația economică mondială**	4,96%	8,29%	3,16%

6	**Birocrația excesivă**	5,46%	4,97%	1,05%
7	**Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina**	3,97%	8,29%	1,05%
8	**Corupția**	2,48%	3,31%	2,11%
9	**Schimbările politice la nivel național**	4,47%	4,42%	2,11%
10	**Urmările pandemiei de Coronavirus**	1,74%	0,55%	1,05%
11	**Evoluția economică la nivelul țărilor europene**	2,48%	3,31%	0,00%
12	**Politicile băncilor din România față de firme**	2,98%	1,10%	2,11%
13	**Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României**	1,99%	0,00%	4,21%
14	**Climatul și tensiunile sociale**	5,46%	1,66%	1,05%
15	**Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România**	0,50%	0,55%	0,00%
16	**Tensiunile interetnice**	0,00%	0,00%	0,00%

După forma de organizare juridică a IMM-urilor (tabelul 3.29), se observă că:

- SA-urile consemnează ponderi mai ridicate ale respondenților care au făcut referire la politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (57,14%), evoluția cadrului legislativ (10,71%), insuficienta capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona problemele economice (17,86%), politicile băncilor din România față de firme și conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (câte 3,57% pentru fiecare factor);
- reprezentanții SRL-urilor se confruntă cu cele mai multe evenimente contextuale care le afectează negativ activitatea și performanța: insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (7,35%), situația economică mondială (5,55%), politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (5,10%), urmările pandemiei de Coronavirus (1,50%), climatul și tensiunile sociale (3,90%), politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România (0,45%);
- entitățile care au altă formă de organizare înregistrează cele mai mari proporții ale companiilor în care au fost indicate birocrația excesivă, corupția și evoluția economică la nivelul țărilor europene (câte 13,33% pentru fiecare item), schimbările politice la nivel național (3,49%).

Anul acesta, indiferent de forma de organizare juridică a IMM-urilor, tensiunile interetnice nu mai figurează ca factor perturbator al activității și performanțelor.

Tabelul 3.29

Diferențierea percepției influențelor negative ale evoluțiilor contextuale în funcție de forma juridică de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Evenimente contextuale care vor afecta negativ activitatea și performanțele firmelor în anul 2025	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual	57,14%	35,38%	33,33%
2	Evoluția cadrului legislativ	10,71%	8,10%	0,00%
3	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	3,57%	7,35%	6,67%
4	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	17,86%	14,69%	13,33%
5	Situația economică mondială	3,57%	5,55%	0,00%
6	Birocrația excesivă	0,00%	4,50%	13,33%
7	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina	0,00%	5,10%	0,00%
8	Corupția	0,00%	2,70%	13,33%
9	Schimbările politice la nivel național	0,00%	4,50%	6,67%
10	Urmările pandemiei de Coronavirus	0,00%	1,50%	0,00%
11	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	0,00%	2,40%	13,33%
12	Politicile băncilor din România față de firme	3,57%	2,25%	0,00%
13	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	3,57%	1,65%	0,00%
14	Climatul și tensiunile sociale	0,00%	3,90%	0,00%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	0,00%	0,45%	0,00%
16	Tensiunile interetnice	0,00%	0,00%	0,00%

Abordarea companiilor în funcție de ramurile de activitate, relevă următoarele aspecte mai importante:

- firmele din industrie sunt afectate de politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (46,20%) și de evoluția economică la nivelul țărilor europene (3,51%);

- întreprinderile din transporturi înregistrează cele mai mari ponderi ale organizațiilor în care au fost indicate influențele negative generate de evoluția cadrului legislativ (27,27%) și urmările pandemiei de Coronavirus (9,09%);
- firmele din turism au identificat, într-un procent mare probleme privind insuficienta capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona problemele economice (27,78%), politicile băncilor din România față de firme (5,56%) și climatul și tensiunile sociale (13,89%);
- organizațiile din comerț dețin procentaje mai crescute ale respondenților care au făcut referire la situația economică mondială (6,90%), schimbările politice la nivel național (6,03%), conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (3,45%) și politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România (1,72%);
- IMM-urile din zona serviciilor au identificat, într-un procent mare, probleme privind insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (8,87%), birocrația excesivă (6,03%) și corupția (3,55%);
- firmele din domeniul construcțiilor sunt afectate de politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (7,23%).
- indiferent de ramura de activitate, tensiunile interetnice nu mai figurează ca factor perturbator al activității și performanțelor.

Tabelul 3.30

Diferențierea percepției influențelor negative ale evoluțiilor contextuale asupra IMM-urilor grupate în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Evenimente contextuale care vor afecta negativ activitatea și performanțele firmelor în anul 2025	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual	46,20%	26,51%	31,90%	40,91%	27,78%	35,46%
2	Evoluția cadrului legislativ	6,43%	12,05%	8,62%	27,27%	0,00%	7,09%
3	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	4,68%	8,43%	7,76%	0,00%	5,56%	8,87%
4	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona	16,37%	20,48%	12,07%	13,64%	27,78%	11,70%

	problemele economice						
5	**Situația economică mondială**	5,85%	2,41%	6,90%	4,55%	5,56%	5,32%
6	**Birocrația excesivă**	2,34%	3,61%	5,17%	0,00%	5,56%	6,03%
7	**Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina**	4,09%	7,23%	1,72%	0,00%	0,00%	6,74%
8	**Corupția**	2,92%	1,20%	2,59%	0,00%	2,78%	3,55%
9	**Schimbările politice la nivel național**	1,17%	6,02%	6,03%	0,00%	2,78%	5,67%
10	**Urmările pandemiei de Coronavirus**	0,00%	1,20%	1,72%	9,09%	2,78%	1,42%
11	**Evoluția economică la nivelul țărilor europene**	3,51%	1,20%	1,72%	0,00%	0,00%	3,19%
12	**Politicile băncilor din România față de firme**	2,92%	4,82%	3,45%	4,55%	5,56%	0,00%
13	**Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României**	1,75%	1,20%	3,45%	0,00%	0,00%	1,42%
14	**Climatul și tensiunile sociale**	1,75%	2,41%	5,17%	0,00%	13,89%	3,55%
15	**Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România**	0,00%	1,20%	1,72%	0,00%	0,00%	0,00%
16	**Tensiunile interetnice**	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Situația de ansamblu a mediului economic din România în perioada actuală, a fost apreciată ca fiind nefavorabilă dezvoltării afacerilor în 57,12% din firme, neutră pentru derularea activităților în 26,38% dintre din organizații și favorabilă business-urilor în 16,50% din IMM-uri.
- IMM-urile în care s-a considerat că mediul economic actual este defavorizant înregistrează proporții mai mari la nivelul întreprinderilor cu o vechime peste 15 ani (59,89%), organizațiilor din Vest (90,48%), întreprinderilor mijlocii (78,57%), SA (89,66%) și entităților din transporturi (73,91%).
- Numai în 8,25% dintre întreprinderile mijlocii s-a estimat că evoluția mediului de afaceri pe întreg anul 2025 va favoriza afacerile.
- Cele mai ridicate procentaje ale respondenților care consideră că mediul economic pe parcursul anului 2025 va fi favorabil business-urilor sunt consemnate în rândul firmelor cu o vechime de peste 15 ani (19,47%), întreprinderilor din Nord Vest (43,70%), companiilor mici (24,73%), SRL-urilor (17,10%) și organizațiilor din sectorul construcțiilor (20.99%).
- Principalele oportunități de afaceri ale companiilor mici și mijlocii pe parcursul anului 2025 sunt: sporirea cererii pe piața internă, a fost cea mai frecvent indicată (în 57,89% dintre IMM-uri), fiind urmată de folosirea de noi tehnologii (51,02%), realizarea unui parteneriat de afaceri (37,28%), asimilarea de noi produse (29,82%), penetrarea pe noi piețe (26,17%), obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (25,15%), digitalizarea (25,00%), sporirea exporturilor (14,62%).
- Dificultățile cu care se confruntă mai frecvent întreprinderile mici și mijlocii sunt: inflația (semnalată în 46,42% dintre firme), concurența neloială (45,30%), scăderea cererii interne (40,39%), creșterea nivelului cheltuielilor salariale (35,76%), concurența produselor din import (31,00%), incertitudinea evoluțiilor viitoare (29,03%), costurile ridicate ale creditelor (28,61%), întârzierile la încasarea contravalorii facturilor de la firmele private (27,91%), pregătirea și menținerea personalului (24,68%), fiscalitatea excesivă (23,42%), aprovizionarea cu materii prime/produse etc. (20,06%), birocrația (18,51%), diminuarea cererii la export (14,17%), corupția (13,88%), neplata facturilor de către instituțiile statului (13,46%), controalele excesive (11,08%), calitatea slabă a infrastructurii (8,56%), instabilitatea relativă a monedei naționale (7,15%), accesul dificil la credite (6,73%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (5,89%), cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar (semnalată de 2,24% dintre firme).
- Elementele contextuale cu influență negativă asupra activităților și performanțelor IMM-urilor cel mai frecvent întâlnite în România sunt politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (în 36,20% din totalul firmelor investigate), insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului de a gestiona problemele economice (14,79%), evoluția cadrului legislativ (8,03%), insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (7,18%) și situația economică mondială (5,35%).

CAPITOLUL 4

IMPACTUL EVOLUȚIILOR ECONOMICE COMPLEXE NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE ASUPRA IMM-URILOR

4.1. Dinamica activității IMM-urilor în ultimii doi ani și pe parcursul anului 2024

Evoluțiile complexe economico-sociale pe plan intern și internațional din ultimii doi ani au impactat considerabil sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din țara noastră. În acest context, evidențierea dinamicii din ultimii doi ani și evoluției din anul 2024 a activității IMM-urilor din România, prezintă o însemnătate deosebită.

Din cauza faptului că întreprinzătorii/ managerii din cadrul companiilor falimentare nu au putut fi abordați (au închis firmele sau nu și-au manifestat disponibilitatea pentru a furniza informații), prezentăm două categorii de rezultate ale sondajului.

O primă categorie are în vedere **evoluția din ultimii doi ani a întreprinderilor investigate** (figura 4.1). Ancheta a relevat că 59,86% dintre agenții economici activează la aceiași parametri, 16,90% din organizații și-au amplificat activitatea, iar 23,24% dintre firme au avut o evoluție descendentă.

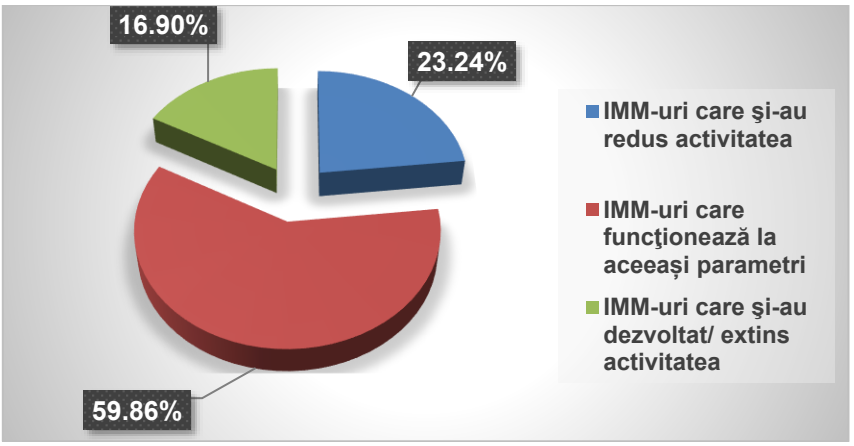


Figura 4.1
Dinamica pe parcursul ultimilor doi ani a activității IMM-urilor investigate

A doua categorie de rezultate ale investigației (figurile 4.2 și 4.3) se referă la aprecierile respondenților cu privire la **dinamica pe parcursul ultimilor doi ani și evoluția în anul 2024, a IMM-urilor cunoscute foarte bine (furnizori, clienți, firme ale prietenilor etc.)**. Sondajul a evidențiat următoarele:

- pe parcursul ultimilor 2 ani, 33,54% dintre întreprinderi funcționează la același nivel, 28,13% din companii și-au redus afacerile, 20,95% dintre entități au avut evoluții ascendente, iar 17,38% din organizații au dat faliment sau se află în situație falimentară;

- în anul 2024, 34,62% dintre agenții economici operează la aceiași parametri, 25,85% dintre firme și-au restrâns activitatea, 23,02% dintre IMM-uri și-au dezvoltat/ extins business-ul, iar 16,50% dintre companii au falimentat.

Deși informațiile furnizate de către întreprinzători/ manageri cu privire la alte întreprinderi pot fi afectate de subiectivismul aferent perceperii stării altor organizații, considerăm că situația prezentată este relevantă în vederea formării unei imagini de ansamblu cu privire la evoluția sectorului de IMM-uri în ultimii doi ani și pe parcursul anului 2024. Se poate trage concluzia că o proporție apreciabilă din companiile mici și mijlocii românești au făcut destul de greu față evoluțiilor economice imprevizibile, situație ce se explică prin vulnerabilitatea în general mai mare a IMM-urilor la turbulențele contextuale comparativ cu firmele mari.

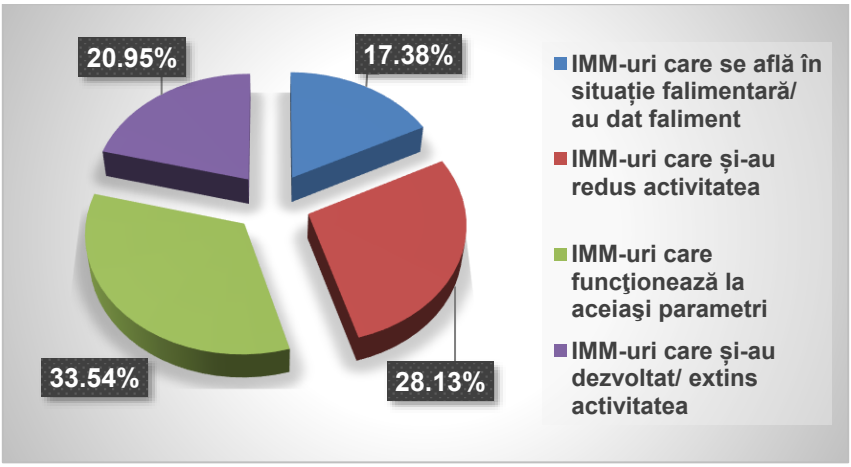


Figura 4.2
Dinamica pe parcursul ultimilor doi ani a activității IMM-urilor cunoscute foarte bine de respondenți

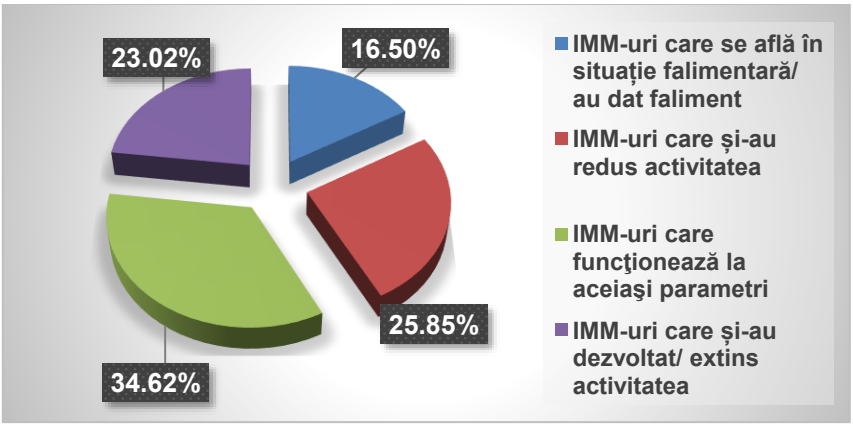


Figura 4.3
Dinamica pe parcursul anului 2024 a activității IMM-urilor cunoscute foarte bine de respondenți

În continuare prezentăm dinamica din ultimii doi ani a IMM-urilor investigate, cu precizarea că în rândul acestora nu există firme care și-au încetat activitatea datorită falimentului.

Având în vedere **vârsta întreprinderilor**, constatăm că firmele cu vechime de peste 15 ani dețin un procentaj mai amplu al entităților care funcționează la aceiași parametri (65,35%), organizațiile cu vechime de 5-10 ani înregistrează o proporție mai ridicată a unităților care și-au redus activitatea (31,21%), iar companiile cu vechime de peste sub 5 ani consemnează o pondere superioară a agenților economici care au avut o evoluție ascendentă (32,35%). Vezi tabelul 4.1.

Tabelul 4.1

Dinamica activității firmelor mici și mijlocii pe parcursul ultimilor doi ani, în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Dinamica activității IMM-urilor din ultimii doi ani	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-uri care și-au redus activitatea	23,53%	31,21%	22,50%	20,47%
2.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	44,12%	51,77%	60,83%	65,35%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	32,35%	17,02%	16,67%	14,17%

Analiza agenților economici în funcție de **regiunile în care activează** (tabelul 4.2), relevă următoarele aspecte mai importante:

- IMM-urile din Sud dețin ponderea cea mai mare a organizațiilor care funcționează la aceiași parametri (78,42%);
- întreprinderile din Vest înregistrează o proporție mai ridicată de entități care au avut o evoluție descendentă (34,26%);
- firmele din Sud Est consemnează o frecvență superioară a companiilor care și-au amplificat afacerile (32,43%).

Tabelul 4.2

Dinamica activității companiilor pe parcursul ultimilor doi ani, în funcție de apartenența lor regională

Nr. crt.	Dinamica activității IMM-urilor din ultimii doi ani	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	IMM-uri care și-au redus activitatea	29,59%	24,32%	10,79%	11,69%	34,26%	24,65%	30,43%	27,42%
2.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	47,96%	43,24%	78,42%	67,53%	61,11%	63,38%	39,13%	41,94%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	22,45%	32,43%	10,79%	20,78%	4,63%	11,97%	30,43%	30,65%

Dacă ne referim la **forma de organizare juridică** a companiilor (tabelul 4.3) observăm următoarele:

- SA-urile înregistrează procentul cel mai mare de organizații care au stagnat (66,67%);
- SRL-urile dețin cel mai ridicat procent al companiilor care și-au dezvoltat/ extins activitatea (16,99%);
- entitățile cu alte forme juridice consemnează o proporție mai ridicată a IMM-urilor care și-au redus activitatea (26,67%).

Tabelul 4.3

Dinamica activității IMM-urilor pe parcursul ultimilor doi ani, în funcție de forma lor de organizare juridică

Nr. crt.	Dinamica activității IMM-urilor din ultimii doi ani	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	IMM-uri care și-au redus activitatea	16,67%	23,46%	26,67%
2.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	66,67%	59,55%	60,00%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	16,67%	16,99%	13,33%

Abordarea firmelor în funcție de **domeniul de activitate** (tabelul 4.4) reliefează în principal următoarele elemente:

- companiile din sectorul construcțiilor consemnează un procentaj mai mare de firme care au regresat (26,83%);
- IMM-urile din domeniul industriei dețin cel mai ridicat procent al companiilor care funcționează la aceiași parametri (66,86%);
- entitățile din transporturi înregistrează cea mai amplă proporție a întreprinderilor care s-au dezvoltat (31,82%).

Tabelul 4.4

Dinamica activității organizațiilor pe parcursul ultimilor doi ani, în funcție de ramurile de activitate

Nr. crt.	Dinamica activității IMM-urilor din ultimii doi ani	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-uri care și-au redus activitatea	23,08%	26,83%	17,09%	13,64%	25,71%	25,26%
2.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	66,86%	62,20%	64,96%	54,55%	57,14%	53,68%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	10,06%	10,98%	17,95%	31,82%	17,14%	21,05%

4.2. Impactul psihologic al situației economice actuale din România asupra întreprinzătorilor

Având în vedere că pandemia Covid-19, inflația, conflictul militar din Ucraina, criza energetică și alte evoluții contextuale nefaste pe plan național și internațional au generat distorsiuni în aproape toate domeniile de activitate, este important să ne facem o imagine cu privire la măsura în care factorii de decizie din IMM-urile românești sunt influențați emoțional de situația economică actuală. Ancheta a relevat următoarele:

- **33,94% dintre întreprinzători/ manageri sunt destul de mult afectați de situația economică a României;**
- **30,85% dintre oamenii de afaceri resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat;**
- 28,17% dintre respondenți sunt influențați în foarte mare măsură de conjunctura economică;
- 6,62% dintre decidenții IMM-urilor se simt amenințați într-o proporție mică sau foarte mică de contextul macroeconomic;
- 0,42% dintre persoanele investigate nu sunt impactate de condițiile economice actuale. Vezi figura 4.4.

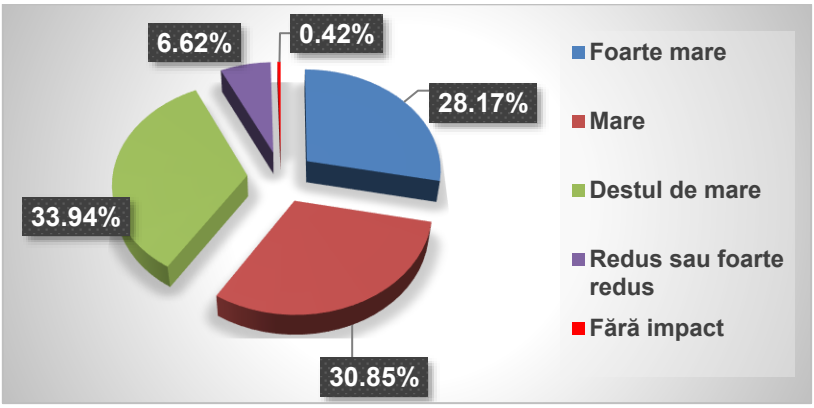


Figura 4.4
Impactul psihologic al situației economice actuale economice asupra întreprinzătorilor

Examinarea impactului psihologic al situației economice actuale, în funcție de **anul înființării,** evidențiază în principal următoarele:

- IMM-urile cu vârsta cuprinsă între 10 și 15 ani înregistrează un procent mai mare al întreprinzătorilor care resimt la un nivel destul de mare (42,37%);
- organizațiile mai vechi de 15 ani dețin procentaje superioare ale decidenților care se simt amenințați în mare măsură (36,22%) de evoluțiile economice manifestate pe plan național în prezent;
- firmele cu vechime de 5-10 ani au o pondere mai mare a organizațiilor care sunt afectate într-o măsura foarte mare (37,14%) de situația economică actuală.

Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.5.

Tabelul 4.5

Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Foarte mare	30,99%	37,14%	28,81%	24,15%
2.	Mare	23,94%	26,43%	22,88%	36,22%
3.	Destul de mare	39,44%	27,14%	42,37%	32,81%
4.	Redus sau foarte redus	4,23%	7,86%	5,93%	6,82%
5.	Fără impact	1,41%	1,43%	0,00%	0,00%

Examinând IMM-urile în funcție de **apartenența regională** (tabelul 4.6), remarcăm următoarele:

- firmele din regiunea Vest consemnează proporții mai ridicate de întreprinzători care se simt amenințați în foarte mare măsură (85,19%) de starea actuală a economiei;
- companiile din Sud dețin un procentaj superior al factorilor de decizie care resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat (63,83%), iar entitățile din Nord Vest ies în evidență prin cea mai mare frecvență a persoanelor care sunt impactate destul de mult în plan psihologic de situația economică actuală (52,17%).

Tabelul 4.6

Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Foarte mare	29,00%	40,54%	12,06%	14,47%	85,19%	9,42%	29,79%	14,52%
2.	Mare	40,00%	21,62%	63,83%	18,42%	4,63%	26,09%	23,40%	24,19%
3.	Destul de mare	28,00%	29,73%	19,86%	51,32%	8,33%	52,17%	46,81%	50,00%
4.	Redus sau foarte redus	3,00%	8,11%	4,26%	13,16%	1,85%	12,32%	0,00%	9,68%
5.	Fără impact	0,00%	0,00%	0,00%	2,63%	0,00%	0,00%	0,00%	1,61%

Analiza firmelor pe **clase de mărime,** relevă în principal că:

- microîntreprinderile înregistrează un procentaj superior de companii în care oamenii de afaceri resimt foarte mult condițiile economice din prezent (33,58%);
- întreprinderile mijlocii consemnează frecvențe mai ridicate ale respondenților care sunt impactați în mare măsură (48,96%) de starea economică;
- întreprinderile mici prezintă o pondere mai mare a IMM-urilor care sunt destul de mult (35,56%) afectate de situația economică actuală.

Vezi tabelul 4.7.

Tabelul 4.7

Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Foarte mare	33,58%	21,67%	21,88%
2.	Mare	25,37%	33,33%	48,96%
3.	Destul de mare	33,58%	35,56%	28,13%
4.	Redus sau foarte redus	6,72%	9,44%	1,04%
5.	Fără impact	0,75%	0,00%	0,00%

Investigarea IMM-urilor după **forma de organizare juridică** (tabelul 4.8), reliefează următoarele aspecte mai importante:

- SA-urile înregistrează procentaje superioare ale oamenilor de afaceri care sunt afectați în mare măsură (46,67%) de condițiile economice, dar și pondere nulă de firme cu întreprinzători neimpactați;
- entitățile cu altă formă de organizare dețin un procent superior al decidenților care resimt foarte mult (33,33%) și destul de mult (40,00%) situația economică actuală.

Tabelul 4.8

Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcție forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Foarte mare	20,00%	28,42%	33,33%
2.	Mare	46,67%	30,38%	20,00%
3.	Destul de mare	30,00%	33,98%	40,00%
4.	Redus sau foarte redus	3,33%	6,77%	6,67%
5.	Fără impact	0,00%	0,45%	0,00%

Tabelul 4.9

Influența în plan psihologic a situației economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcție de domeniile de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Foarte mare	27,22%	24,10%	29,66%	39,13%	22,22%	29,18%
2.	Mare	37,87%	24,10%	28,81%	34,78%	30,56%	29,18%
3.	Destul de mare	33,73%	39,76%	34,75%	26,09%	38,89%	32,03%
4.	Redus sau foarte redus	1,18%	12,05%	6,78%	0,00%	5,56%	8,90%
5.	Fără impact	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,78%	0,71%

Gruparea IMM-urilor după **domeniul de activitate** relevă în principal că:

- companiile din transporturi dețin un procent mai mare al întreprinzătorilor care se simt amenințați la un nivel foarte ridicat de conjunctura economică (39,13%), iar entitățile din industrie înregistrează un număr mai crescut de persoane care resimt în mare măsură (37,87%) condițiile economice existente;
- firmele din domeniul construcțiilor înregistrează ponderi ridicate ale IMM-urilor care sunt destul de mult (39,76%) afectate de situația economică actuală.

Detalii în tabelul 4.9.

4.3. Aprecieri cu privire la evoluția situației economice a României în anul 2025

Luând în considerare aprecierile decidenților din cadrul IMM-urilor cu privire situația economică a României pe parcursul anului 2025 comparativ cu anul precedent, rezultatele anchetei relevă următoarele (figura 4.5):

- **65,31% din întreprinzători/ manageri estimează că evoluția va fi nefastă;**
- 27,25% dintre respondenți au apreciat că anul în curs va fi la fel ca cel anterior din punct de vedere economic;
- 7,44% dintre persoanele investigate au estimat că în 2025 situația va fi mai bună față de 2024.

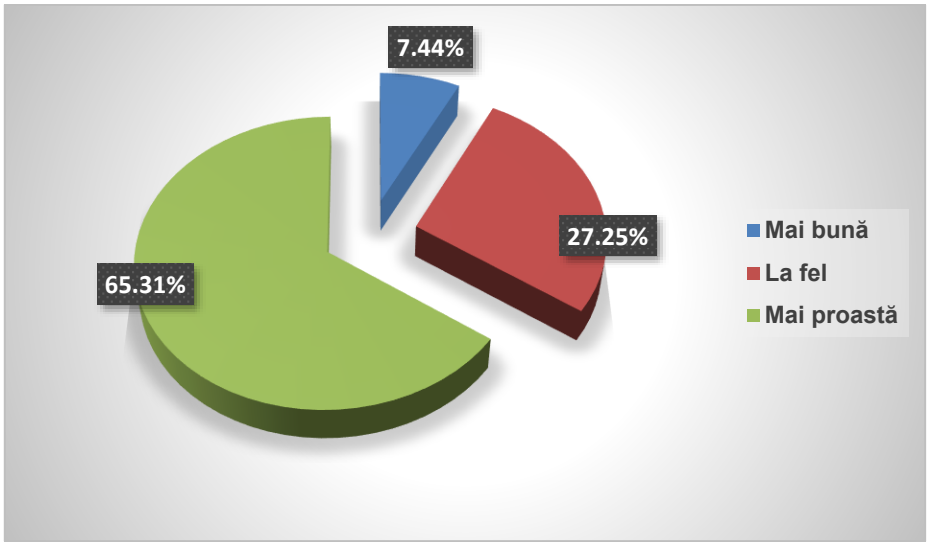


Figura 4.5
Aprecierile întreprinzătorilor cu privire situația economică a României în anul 2025 față de 2024

Încadrarea companiilor în funcție **de vârstă** (tabelul 4.10) relevă următoarele:

- entitățile cu vechime de peste 15 ani dețin un procentaj superior al respondenților care au anticipat o evoluție negativă a situației economice (69,11%);
- IMM-urile cu vechime de 10-15 ani înregistrează un procent mai amplu al factorilor de decizie care au apreciat că nu vor fi diferențe în 2025 față de 2024 (33,61%);
- organizațiile cu vechime de 5-10 ani consemnează o pondere mai ridicată a întreprinzătorilor care au considerat că starea economiei românești se va îmbunătăți (11,35%).

Tabelul 4.10

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în 2025 față de 2024, luând în considerare vârsta firmelor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2025 față de 2024	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bună	5,71%	11,35%	7,56%	6,28%
2.	La fel	28,57%	28,37%	33,61%	24,61%
3.	Mai proastă	65,71%	60,28%	58,82%	69,11%

Gruparea IMM-urilor în funcție **de regiunile de dezvoltare** din care fac parte evidențiază următoarele:

- firmele din regiunea Sud consemnează o proporție mai amplă a decidenților care au opinat că evoluția va fi nefastă (84,40%), iar organizațiile din Sud Vest dețin o pondere superioară a respondenților care au estimat că starea economică va fi la fel în 2025 (50,00%);
- companiile din Vest înregistrează un procentaj mai ridicat al întreprinzătorilor care au apreciat că va fi mai bine în anul curent (13,89%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.11.

Tabelul 4.11

Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României în anul 2025 față de 2024, având în vedere regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Situația economică a României în 2025 față de 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Mai bună	3,00%	0,00%	0,71%	8,11%	13,89%	10,64%	10,64%	12,70%
2.	La fel	30,00%	18,92%	14,89%	50,00%	9,26%	40,43%	29,79%	26,98%
3.	Mai proastă	67,00%	81,08%	84,40%	41,89%	76,85%	48,94%	59,57%	60,32%

Dacă ne referim la **dimensiunea întreprinderilor** (tabelul 4.12) observăm în principal că:

- microîntreprinderile consemnează o pondere mai mare a respondenților care au estimat că situația economică va rămâne neschimbată (29,68%);
- entitățile mici înregistrează un procent superior al persoanelor care au preconizat o evoluție negativă (65,93%).

Tabelul 4.12

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în 2025 față de 2024, luând în considerare mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2025 față de 2024	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bună	7,23%	8,79%	4,12%
2.	La fel	29,68%	25,27%	17,53%
3.	Mai proastă	63,09%	65,93%	78,35%

Având în vedere **forma de organizare juridică** a firmelor, se constată că SRL-urile consemnează o proporție superioară a respondenților care au estimat că situația va fi mai bună (7,65%), IMM-urile altfel organizate din punct de vedere legal înregistrează mai frecvent întreprinderi în cadrul cărora s-a anticipat o stagnare a stării economice României în 2025 (33,33%), iar SA-urile dețin un procent mai ridicat de companii în care s-a apreciat că evoluția va fi negativă (83,33%). Detalii în tabelul 4.13.

Tabelul 4.13

Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României din 2025 față de 2024, în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2024 față de 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bună	3,33%	7,65%	6,67%
2.	La fel	13,33%	27,74%	33,33%
3.	Mai proastă	83,33%	64,62%	60,00%

Evaluarea întreprinderilor pe **ramuri de activitate** (tabelul 4.14), evidențiază următoarele:

- firmele din industrie dețin un procentaj mai amplu al factorilor de decizie care au apreciat că în 2025 va fi mai rău ca în anul precedent (75,15%);
- respondenții din servicii au anticipat în proporție superioară că situația economică va fi la fel ca în 2024 (33,57%), iar întreprinzătorii din sectorul transporturilor au estimat mai frecvent o evoluție ascendentă (13,04%).

Tabelul 4.14

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în anul 2025 față de 2024, luând în considerare domeniile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Situația economică a României în 2025 față de 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bună	7,69%	10,98%	4,20%	13,04%	11,11%	6,71%
2.	La fel	17,16%	32,93%	22,69%	26,09%	27,78%	33,57%
3.	Mai proastă	75,15%	56,10%	73,11%	60,87%	61,11%	59,72%

4.4. Percepțiile întreprinzătorilor referitoare la capacitatea actualului guvern de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României

Guvernul are un rol deosebit de important în evoluția economică și socială a fiecărei țări, prin fundamentarea, elaborarea și implementarea de măsuri, proiecte, programe, politici și strategii la nivel național, pe domenii, sectoare, regiuni de dezvoltare, etc., luând în considerare realitățile interne și externe. Datorită evoluțiilor contextuale negative pe plan național și internațional, însemnătatea deciziilor guvernamentale și a impactului acestora asupra economiei și societății se amplifică în mod substanțial.

Investigarea percepțiilor întreprinzătorilor cu privire la **capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor socio-economice din România** (figura 4.6) relevă următoarele:

- **29,13%** dintre respondenți au estimat că executivul **are potențial redus**;
- **40,76%** din decidenții IMM-urilor au considerat că organul central al administrației de stat are capabilitate **foarte redusă**;
- **18,49%** din persoanele intervievate au apreciat că guvernul **posedă capacitate medie**;
- **doar 6,30%** dintre cei anchetați au opinat că organul de stat care exercită puterea executivă **are posibilități ample și foarte ample (5,32%)**.

Remarcăm proporția redusă a întreprinzătorilor care au încredere în potențialul guvernului de a contribui la soluționarea problemelor complexe de natură economică și socială ale țării noastre, situație explicabilă prin dificultățile multiple și de anvergură cu care se confruntă România de câteva decenii, ineficacității celor mai multe dintre guvernele anterioare, schimbările prea frecvente din cadrul echipelor guvernamentale instalate în ultimii ani și influențelor nefaste generate de pandemia Covid 19, inflație, criza energetică, etc. asupra economiei și societății.

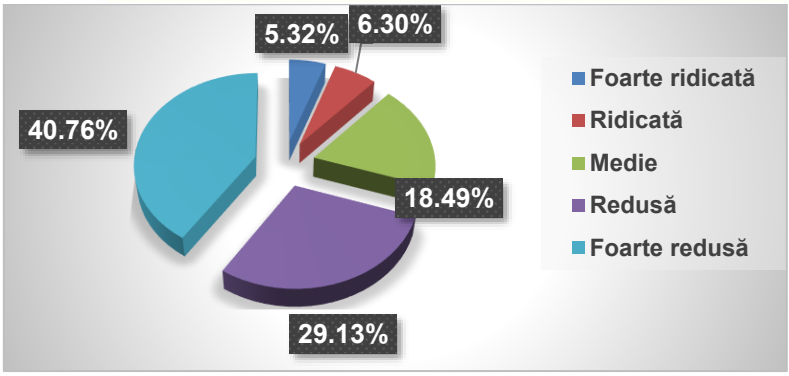


Figura 4.6
Percepțiile întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României

Tabelul 4.15
Percepțiile întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale țării noastre, în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Foarte ridicată	4,23%	6,34%	4,17%	5,51%
2.	Ridicată	8,45%	7,75%	8,33%	4,72%
3.	Medie	21,13%	19,01%	22,50%	16,54%
4.	Redusă	23,94%	22,54%	30,00%	32,28%
5.	Foarte redusă	42,25%	44,37%	35,00%	40,94%

Nuanțarea analizei în funcție de **vârsta companiilor** (tabelul 4.15) reliefează în principal că:

- IMM-urile cu vechime de 5-10 ani consemnează o proporție mai mare a respondenților care au apreciat că organul central al administrației de stat are capacitate foarte ridicată (6,34%), dar tot acest segment de companii prezintă o pondere mai ridicată a organizațiilor care consideră că guvernul are o capacitate foarte redusă (44,37%);
- firmele cu vechime de 10-15 ani se remarcă printr-un număr mai mare al decidenților care cred că entitatea guvernamentală are o capacitate medie (22,50%) de a gestiona performant aspectele socio-economice.
- companiile de peste 15 ani se remarcă prin procentajul mai crescut al persoanelor care au făcut referire la capacitatea redusă a puterii executive (32,28%).

Analizarea firmelor, în funcție de **regiunile de dezvoltare** din care fac parte întreprinderile, relevă următoarele:

- unitățile în cadrul cărora s-a apreciat că guvernul are capacitate foarte redusă (64,81%) de a performa sunt mai des întâlnite în regiunea Vest, în același timp, 37,59% dintre organizațiile din regiunea Nord Vest consideră că guvernul are capacitate redusă;
- în ceea ce privește întreprinzători care au opinat că autoritatea publică centrală are capabilitate medie, IMM-urile din Nord Vest consemnează cea mai amplă pondere (32,47%);
- dacă avem în vedere persoanele care au considerat că executivul are potențial ridicat (13,00%) de rezolvare a problemelor socio-economice, cea mai mare proporție o întâlnim la organizațiile din Nord Est.

Informații suplimentare în tabelul 4.16.

Tabelul 4.16

Percepțiile respondenților cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României, în funcție apartenența regională a firmelor

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Foarte ridicată	3,00%	8,11%	3,55%	1,30%	20,37%	0,71%	6,52%	0,00%
2.	Ridicată	13,00%	8,11%	4,26%	11,69%	0,93%	3,55%	6,52%	7,94%
3.	Medie	28,00%	10,81%	8,51%	32,47%	3,70%	19,86%	23,91%	30,16%
4.	Redusă	24,00%	29,73%	34,75%	29,87%	10,19%	37,59%	30,43%	36,51%
5.	Foarte redusă	32,00%	43,24%	48,94%	24,68%	64,81%	38,30%	32,61%	25,40%

Investigarea IMM-urilor după **mărime** (tabelul 4.17) scoate în evidență următoarele aspecte:

- companiile mijlocii înregistrează un procent superior al persoanelor care au considerat că guvernul are capacitate foarte redusă (48,45%) de a gestiona problemele sociale și economice de anvergură;
- microîntreprinderile dețin o pondere mai mare a întreprinzătorilor care au apreciat că autoritatea publică centrală dispune de capacitate ridicată (7,69%);
- unitățile economice de dimensiune mică consemnează un procentaj mai ridicat al respondenților care au estimat că executivul are posibilități reduse (33,70%) și medii (19,34%) de a rezolva aspectele complexe.

Tabelul 4.17

Percepțiile decidenților din IMM-uri cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României, în funcție de mărimea companiilor

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Foarte ridicată	4,47%	5,52%	5,15%
2.	Ridicată	7,69%	6,08%	2,06%
3.	Medie	18,86%	19,34%	15,46%
4.	Redusă	27,54%	33,70%	28,87%
5.	Foarte redusă	41,44%	35,36%	48,45%

Având în vedere **forma de organizare juridică** a unităților economice (tabelul 4.18), observăm în principal că:

- SA-urile înregistrează o proporție superioară de organizații în care respondenții au considerat că guvernul are potențial redus (43,33%) și foarte redus (46,67%);
- entitățile cu alte forme juridice consemnează o pondere mai mare a decidenților care au opinat ca autoritatea publică are capacitate medie (33,33%), ridicată (6,67%) și foarte ridicată (6,67%).

Tabelul 4.18

Percepțiile întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale țării noastre, în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Foarte ridicată	3,33%	5,38%	6,67%
2.	Ridicată	0,00%	6,58%	6,67%
3.	Medie	6,67%	18,68%	33,33%
4.	Redusă	43,33%	28,55%	26,67%
5.	Foarte redusă	46,67%	40,81%	26,67%

Grupând percepțiile întreprinzătorilor în funcție de **domeniul de activitate** al organizațiilor (tabelul 4.19), constatăm următoarele aspecte mai importante:

- organizațiile din sectorul transporturilor consemnează procentaje mai mari ale întreprinderilor în care s-a considerat că organul de stat are capacitate ridicată (17,39%) și foarte ridicată (8,70%) de a contribui la soluționarea aspectelor complexe cu care se confruntă societatea românească;

- IMM-urile din construcții se remarcă prin frecvența crescută a persoanelor care au estimat că posibilitățile guvernului se situează la un nivel mediu (23,17%);
- companiile din industrie ies în evidență prin ponderea superioară a respondenților care au considerat că guvernul are capacitate redusă (37,28%);
- firmele din turism consemnează procentaje mai mari ale întreprinderilor în care s-a considerat că organul de stat are capacitate foarte redusă (50,00%).

Tabelul 4.19

Percepțiile respondenților cu privire la capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României, în funcție de ramurile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Foarte ridicată	3,55%	8,54%	5,08%	8,70%	5,56%	5,24%
2.	Ridicată	2,96%	2,44%	7,63%	17,39%	11,11%	7,34%
3.	Medie	12,43%	23,17%	19,49%	17,39%	16,67%	20,63%
4.	Redusă	37,28%	29,27%	27,97%	21,74%	16,67%	26,92%
5.	Foarte redusă	43,79%	36,59%	39,83%	34,78%	50,00%	39,86%

4.5. Măsuri la care au apelat decidenții din IMM-uri pe parcursul anului 2024 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative

În vederea contracarării efectelor nefaste generate de pandemia Covid-19, inflație, criza energetică, războiul de la granița României etc., întreprinzătorii/ managerii au adoptat anumite măsuri, care au fost sprijinite integral sau parțial de către factorii de decizie politică.

La nivelul eșantionului de IMM-uri investigat, în anul 2024 s-a apelat la următoarele măsuri: **amânări la plata altor taxe către buget (35,38%), amânări la plata creditelor către bănci (24,51%), amânări la plata contribuțiilor pentru salarii (în 21,74% dintre firme),** amânări la plata chiriilor (19,76%), amânări la plata utilităților (17,98%), șomaj tehnic pentru salariați (15,42%) și credite subvenționate sau garantate (13,04%). Vezi figura 4.7.

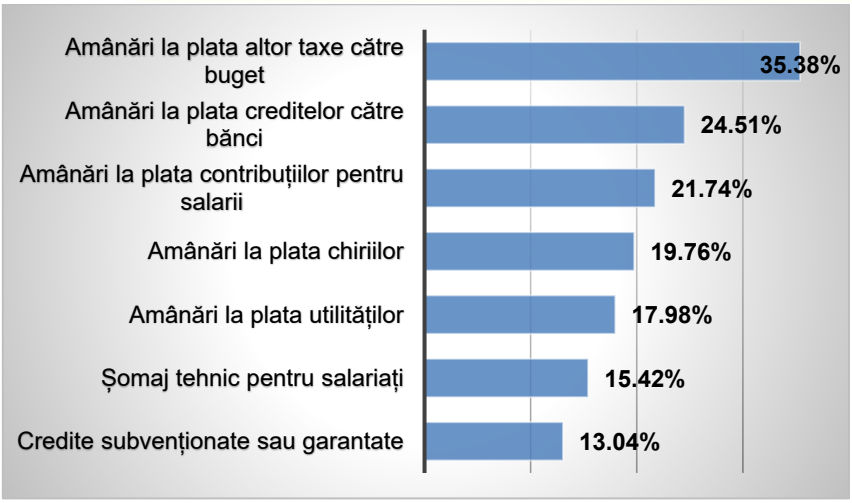


Figura 4.7
Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative

Gruparea întreprinderilor în funcție **de vârstă** reliefează următoarele aspecte:

- firmele cu vechime de 5-10 ani consemnează un procentaj superior al organizațiilor care au amânat plata altor taxe către buget (41,96%), plata utilităților (22,32%) și care au recurs la șomaj tehnic pentru salariați (24,11%) și la credite subvenționate sau garantate (16,07%).
- IMM-urile de 10-15 ani vechime înregistrează proporții mai ample ale entităților în care s-a apelat la amânarea plăților chiriilor (23,40%) și a plăților creditelor bancare (28,72%);
- companiile mai noi de 5 ani dețin cel mai ridicat procent al entităților în care s-a recurs la amânarea plăților contribuțiilor pentru salarii (28,00%); informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.20.

Tabelul 4.20
Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024 luând în considerare vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	28,00%	41,96%	37,23%	33,20%
2.	Amânări la plata utilităților	22,00%	22,32%	18,09%	15,20%
3.	Amânări la plata chiriilor	10,00%	21,43%	23,40%	19,60%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	28,00%	26,79%	17,02%	20,00%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	18,00%	20,54%	28,72%	26,00%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	20,00%	24,11%	9,57%	12,80%
7.	Credite subvenționate sau garantate	8,00%	16,07%	12,77%	12,80%

Tabelul 4.21

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	35,80%	36,00%	9,59%	44,83%	41,27%	38,24%	48,28%	37,50%
2.	Amânări la plata utilităților	18,52%	24,00%	15,07%	27,59%	31,75%	5,88%	24,14%	20,00%
3.	Amânări la plata chiriilor	14,81%	8,00%	21,92%	22,41%	26,98%	19,85%	24,14%	15,00%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	23,46%	12,00%	15,07%	17,24%	46,03%	13,97%	31,03%	25,00%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	13,58%	20,00%	8,22%	12,07%	33,33%	43,38%	27,59%	17,50%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	9,88%	12,00%	12,33%	8,62%	63,49%	5,15%	13,79%	5,00%
7.	Credite subvenționate sau garantate	8,64%	32,00%	8,22%	10,34%	23,81%	5,88%	10,34%	32,50%

Examinarea măsurilor luate de către factorii de decizie din IMM-uri în funcție de **apartenența regională** a firmelor (tabelul 4.21), relevă următoarele elemente semnificative:

- organizațiile din Centru consemnează proporții mai mari ale întreprinzătorilor care au recurs la amânarea plății altor taxe către buget (48,28%);
- agenții economici din regiunea Vest dețin ponderi superioarele ale firmelor care au menționat amânarea plății utilităților (31,75%), amânarea la plata chiriilor (26,98%), amânarea la plata contribuțiilor pentru salarii (46,03%) și șomaj tehnic pentru salariați (63,49%);
- operatorii economici din Nord Vest se remarcă prin ponderile mai ridicate ale întreprinderilor în care au fost semnalate întârzieri la plata creditelor bancare (43,38%);
- companiile din București-Ilfov dețin procentaje superioare ale entităților în cadrul cărora s-a apelat la credite subvenționate sau garantate (32,50%).

Dacă analizăm companiile în funcție de **dimensiune**, iese în evidență faptul că microîntreprinderile sunt cele care au apelat la cele mai multe instrumente și măsuri pentru contracararea efectelor evoluțiilor contextuale negative. Astfel, acestea dețin ponderile cele mai ridicate în apelarea la majoritatea măsurilor prezentate de noi: amânări la plata altor taxe către buget (38,38%), amânări la plata utilităților (22,22%), amânări la plata chiriilor (22,22%), amânări la plata contribuțiilor pentru salarii (25,93%), șomaj tehnic pentru salariați (19,19%) și credite subvenționate sau garantate (14,14%) (tabelul 4.22).

Tabelul 4.22

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024 luând în considerare mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024	Dimensiunea firmelor		
		Microfirme	Firme mici	Firme mijlocii
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	38,38%	37,06%	14,00%
2.	Amânări la plata utilităților	22,22%	14,69%	0,00%
3.	Amânări la plata chiriilor	22,22%	20,28%	10,00%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	25,93%	15,38%	20,00%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	21,89%	32,17%	24,00%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	19,19%	7,69%	14,00%
7.	Credite subvenționate sau garantate	14,14%	11,89%	14,00%

Analiza unităților economice în funcție de **forma de organizare juridică**, relevă următoarele (tabelul 4.23):

- SA-urile consemnează frecvențe mai ridicate ale întreprinzătorilor care au recurs la șomaj tehnic pentru salariați (22,22%);
- entitățile cu alte forme de organizare înregistrează proporții superioare ale respondenților care au procedat la amânarea plății altor taxe către buget (44,44%), amânarea plății utilităților (33,33%) și amânarea la plata chiriilor (44,44%).

Tabelul 4.23

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024 luând în considerare forma de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	11,11%	35,66%	44,44%
2.	Amânări la plata utilităților	22,22%	17,62%	33,33%
3.	Amânări la plata chiriilor	0,00%	19,67%	44,44%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	22,22%	21,72%	22,22%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	22,22%	24,80%	11,11%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	22,22%	15,57%	0,00%
7.	Credite subvenționate sau garantate	11,11%	13,32%	0,00%

Examinarea IMM-urilor în funcție de **domeniul în care activează** (tabelul 4.24) reliefează în principal următoarele:

- întreprinderile din turism consemnează procentaje mai ample ale respondenților care au făcut referire la amânările la plățile altor taxe către buget (51,72%) și utilităților (34,48%);
- firmele din sectorul transporturilor dețin o pondere superioară a decidenților care au recurs la amânarea la plata chiriilor (41,67%), contribuțiilor pentru salarii (50,00%) și creditelor bancare (41,67%).

Tabelul 4.24

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024 în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	31,36%	41,94%	25,88%	50,00%	51,72%	36,50%
2.	Amânări la plata utilităților	15,25%	6,45%	20,00%	33,33%	34,48%	19,00%
3.	Amânări la plata chiriilor	20,34%	19,35%	16,47%	41,67%	24,14%	19,00%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	24,58%	17,74%	20,00%	50,00%	31,03%	19,00%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	32,20%	40,32%	15,29%	41,67%	13,79%	19,50%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	14,41%	14,52%	18,82%	41,67%	10,34%	14,00%
7.	Credite subvenționate sau garantate	13,56%	6,45%	17,65%	41,67%	6,90%	12,00%

4.6. Modalități manageriale de adaptare a activităților IMM-urilor la contextul afectat de crizele generate de pandemia Covid-19, războiul din Ucraina și alte situații internaționale

În contextul pandemiei Covid-19 și a războiului din Ucraina, factorii de decizie din IMM-uri au apelat la următoarele modalități de adaptare a activităților (figura 4.8): **flexibilizarea programului de lucru al angajaților** (în 34,93% dintre companii), **promovarea digitalizării** (22,34%), **utilizarea telemuncii** (18,14%), diminuarea producției și/ sau vânzărilor (14,09%), reducerea temporară a personalului (12,14%), beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE (10,49%), concedierea unei părți a personalului (4,20%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare/ distribuție (4,20%). În același timp, 31,78% dintre respondenți menționează faptul că nu a fost necesară adaptarea.

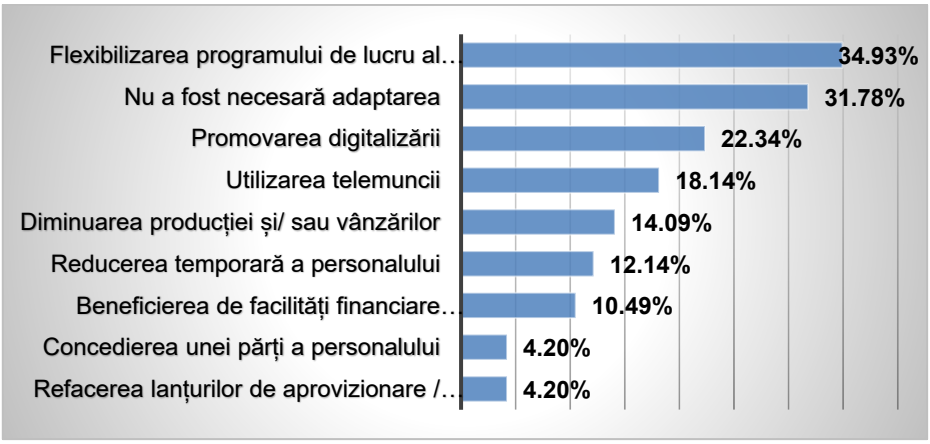


Figura 4.8
Modalități manageriale de adaptare a activităților IMM-urilor la contextul afectat de criza generată de pandemia Covid-19 și de războiul din Ucraina

Luând în considerare IMM-urile pe **grupe de vârstă** (tabelul 4.25), se observă că:

- unitățile economice mai vechi 15 ani înregistrează procentaje mai ample ale companiilor în care s-a apelat la flexibilizarea programului de muncă (38,84%) și reducerea temporară a personalului (12,95%);
- întreprinderile înființate în ultimii 5 ani dețin ponderi superioare ale organizațiilor care au recurs la promovarea digitalizării (31,75%);
- firmele cu vechime de 5-10 ani consemnează proporții mai ridicate ale entităților în care a fost a fost utilizată telemunca (20,77%) și a fost concediată o parte a personalului (4,62%);
- firmele cu vechime de 10-15 ani s-au confruntat mai des cu diminuarea producției și/sau a vânzărilor (15,32%), refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție (6,31%) și au beneficiat de facilități financiare acordate de statul român și UE (13,51%).

Tabelul 4.25

Diferențierea modalităților de adaptare a activităților în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Flexibilizarea programului de lucru al angajaților	23,81%	27,69%	36,94%	38,84%
2.	Nu a fost necesară adaptarea	36,51%	36,15%	27,93%	30,58%
3.	Promovarea digitalizării	31,75%	26,15%	27,93%	17,63%
4.	Utilizarea telemuncii	17,46%	20,77%	19,82%	16,80%
5.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	14,29%	10,77%	15,32%	14,88%
6.	Reducerea temporară a personalului	12,70%	10,77%	10,81%	12,95%
7.	Beneficierea de facilitați financiare acordate de statul român și UE	11,11%	10,00%	13,51%	9,64%
8.	Concedierea unei părți a personalului	1,59%	4,62%	4,50%	4,41%
9.	Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție	4,76%	0,77%	6,31%	4,68%

Abordarea întreprinderilor în funcție de **apartenența regională** (tabelul 4.26) relevă următoarele:

- agenții economici din regiunea Sud înregistrează proporții superioare ale organizațiilor în cadrul cărora s-au avut în vedere flexibilizarea programului de lucru al salariaților (44,36%);
- IMM-urile din București-Ilfov consemnează o pondere mai ridicată a întreprinzătorilor care au procedat la promovarea digitalizării (48,28%), utilizarea telemuncii (31,03%) și concedierea unei părți a personalului (10,34%);
- respondenții companiilor din Sud Vest au recurs mai frecvent la reducerea producției/ vânzărilor (26,87%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare/distribuție (11,94%).

Tabelul 4.26

Diferențierea modalităților de adaptare a activităților, luând în considerare apartenența regională a întreprinderilor mici și mijlocii

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Flexibilizarea programului de lucru al angajaților	37,37%	33,33%	44,36%	34,33%	43,96%	15,22%	38,64%	41,38%
2.	Nu a fost necesară adaptarea	14,14%	27,78%	33,08%	14,93%	31,87%	59,42%	34,09%	13,79%
3.	Promovarea digitalizării	34,34%	41,67%	7,52%	35,82%	10,99%	9,42%	31,82%	48,28%
4.	Utilizarea telemuncii	29,29%	25,00%	12,78%	14,93%	7,69%	14,49%	25,00%	31,03%
5.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	19,19%	19,44%	7,52%	26,87%	4,40%	10,87%	18,18%	22,41%
6.	Reducerea temporară a personalului	21,21%	8,33%	15,79%	10,45%	5,49%	6,52%	11,36%	17,24%
7.	Beneficierea de facilitați financiare acordate de statul român și UE	9,09%	22,22%	6,77%	11,94%	15,38%	3,62%	18,18%	15,52%
8.	Concedierea unei părți a personalului	7,07%	5,56%	2,26%	1,49%	4,40%	2,17%	4,55%	10,34%
9.	Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție	8,08%	2,78%	0,75%	11,94%	1,10%	3,62%	4,55%	3,45%

Examinarea agenților economici în funcție de **dimensiune**, evidențiază următoarele (tabelul 4.27):

- flexibilizarea programului de lucru al angajaților (46,74%), reducerea temporară a personalului (19,57%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție (5,43%) au fost semnalate cu o frecvență mai mare în firmele mijlocii;
- microîntreprinderile înregistrează ponderi mai mari ale firmelor în cadrul cărora s-a procedat la promovarea digitalizării (23,68%), utilizarea telemuncii (18,42%) și diminuarea producției și/sau vânzărilor (16,32%);
- companiile mici consemnează procentaje mai ridicate ale organizațiilor în care s-au avut în vedere obținerea de facilități financiare acordate de statul român și UE (12,35%) și concedierea unor angajați (4,71%).

Tabelul 4.27

Diferențierea modalităților de adaptare a activităților în contextul în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților	Dimensiunea firmelor		
		Microfirme	Firme mici	Firme mijlocii
1.	Flexibilizarea programului de lucru al angajaților	33,16%	33,53%	46,74%
2.	Nu a fost necesară adaptarea	31,32%	37,06%	25,00%
3.	Promovarea digitalizării	23,68%	21,18%	17,39%
4.	Utilizarea telemuncii	18,42%	17,65%	17,39%
5.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	16,32%	10,59%	11,96%
6.	Reducerea temporară a personalului	11,84%	8,24%	19,57%
7.	Beneficierea de facilitați financiare acordate de statul român și UE	9,74%	12,35%	10,87%
8.	Concedierea unei părți a personalului	3,95%	4,71%	4,35%
9.	Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție	4,21%	4,12%	5,43%

Analiza răspunsurilor entităților, în funcție de **forma de organizare juridică**, evidențiază următoarele (tabelul 4.28):

- SA-urile înregistrează frecvențe superioare ale companiilor în care s-a optat pentru flexibilizarea programului de lucru (51,72%), reducerea temporară a personalului (13,79%), concedierea unei părți a personalului (6,90%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare/distribuție (6,90%);
- SRL-urile dețin ponderi mai ridicate a IMM-urilor care au beneficiat de facilități financiare acordate de stat și UE (11,06%);
- unitățile economice cu alte forme juridice dețin un procentaj mai ridicat al organizațiilor în cadrul cărora a fost promovată digitalizarea (42,86%), a fost utilizată telemunca (42,86%) și a fost diminuată producția/ vânzările (50,00%).

Tabelul 4.28

Diferențierea modalităților de adaptare a activităților în luând în considerare forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Flexibilizarea programului de lucru al angajaților	51,72%	33,81%	50,00%
2.	Nu a fost necesară adaptarea	27,59%	32,53%	7,14%
3.	Promovarea digitalizării	20,69%	21,96%	42,86%
4.	Utilizarea telemuncii	13,79%	17,79%	42,86%
5.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	10,34%	13,46%	50,00%
6.	Reducerea temporară a personalului	13,79%	12,18%	7,14%

7.	**Beneficierea de facilitați financiare acordate de statul român și UE**	3,45%	11,06%	0,00%
8.	**Concedierea unei părți a personalului**	6,90%	4,17%	0,00%
9.	**Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție**	6,90%	4,17%	0,00%

Investigarea firmelor în funcție de **domeniul de activitate**, reliefează următoarele aspecte mai importante (tabelul 4.29):

- companiile din turism înregistrează o frecvență mai crescută a IMM-urilor în care s-a recurs la flexibilizarea programului de muncă (51,61%), promovarea digitalizării (54,84%), reducerea temporară a personalului (29,03%), concedierea unei părți a personalului (6,45%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare/distribuție (12,90%);
- firmele din servicii consemnează procentaje mai mari ale agenților economici în cadrul cărora s-a apelat la utilizarea telemuncii (30,60%);
- organizațiile din sectorul industriei prezintă o pondere mai mare a companiilor care au diminuat producția și/sau vânzările (18,87%).

Tabelul 4.29

Diferențierea modalităților de adaptare a activităților pe ramuri de activitate

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	**Flexibilizarea programului de lucru al angajaților**	32,70%	27,27%	36,04%	38,10%	51,61%	35,82%
2.	**Nu a fost necesară adaptarea**	39,62%	53,25%	26,13%	38,10%	3,23%	26,12%
3.	**Promovarea digitalizării**	9,43%	3,90%	19,82%	19,05%	54,84%	32,84%
4.	**Utilizarea telemuncii**	8,18%	7,79%	11,71%	14,29%	12,90%	30,60%
5.	**Diminuarea producției și/sau vânzărilor**	18,87%	10,39%	14,41%	0,00%	6,45%	14,18%
6.	**Reducerea temporară a personalului**	17,61%	7,79%	12,61%	9,52%	29,03%	8,21%
7.	**Beneficierea de facilitați financiare acordate de statul român și UE**	6,29%	11,69%	9,01%	19,05%	9,68%	12,69%
8.	**Concedierea unei părți a personalului**	5,03%	3,90%	3,60%	0,00%	6,45%	4,10%
9.	**Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție**	2,52%	2,60%	9,91%	0,00%	12,90%	2,61%

4.7. Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu asupra managementului firmelor mici și mijlocii

În condițiile pandemiei Covid-19 declanșate în 2020, o parte dintre agenții economici au dat posibilitatea angajaților să presteze activități în regim de telemuncă/ muncă la domiciliu, care pe lângă avantaje, a generat și anumite

disfuncționalități. Cele mai frecvente **efecte negative generate de telemuncă/ munca de acasă în cadrul IMM-urilor au fost următoarele**: **demotivarea angajaților (33,79%), apariția de situații tensionate (33,11%),** dificultăți în organizarea proceselor de muncă (29,68% dintre companii), îngreunarea comunicării organizaționale (27,40%), dificultăți în control-evaluarea muncii (19,18%) și dificultăți în coordonarea salariaților (18,04%). Vezi figura 4.9.

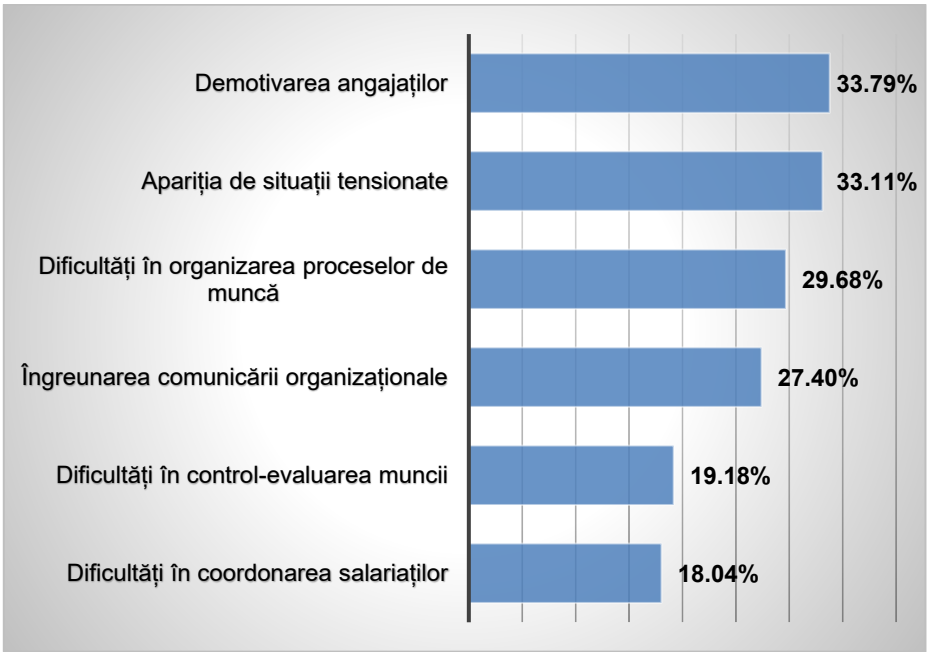


Figura 4.9
Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii

Analiza organizațiilor în funcție de **grupele de vârstă** din care fac parte firmele scoate în evidență următoarele (tabelul 4.30):

- întreprinderile cu vechime mai mare de 15 ani consemnează cele mai mari procentaje ale IMM-urilor în cadrul cărora au fost semnalate dificultăți referitoare la demotivarea angajaților (36,61%) și dificultăți în coordonarea salariaților (20,54%);
- entitățile de 5-10 ani înregistrează ponderi mai ridicate ale companiilor care s-au confruntat cu apariția de situații tensionate (37,23%);
- firmele cu vechime de 10-15 ani sunt cele care au avut într-o proporție mai mare dificultăți în organizarea proceselor de muncă (34,18%) ș dificultăți în control-evaluarea muncii (24,05%).

Tabelul 4.30

Frecvența efectelor negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Demotivarea angajaților	21,95%	32,98%	32,91%	36,61%
2.	Apariția de situații tensionate	26,83%	37,23%	30,38%	33,48%
3.	Dificultăți în organizarea proceselor de muncă	21,95%	29,79%	34,18%	29,46%
4.	Îngreunarea comunicării organizaționale	41,46%	15,96%	26,58%	29,91%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	17,07%	12,77%	24,05%	20,54%
6.	Dificultăți în coordonarea salariaților	14,63%	17,02%	13,92%	20,54%

Analiza companiilor pe **regiuni de dezvoltare** relevă o serie de diferențieri față de situația pe ansamblul eșantionului (tabelul 4.31):

- întreprinderile din regiunea Vest înregistrează procentaje mai mari ale IMM-urilor în care au fost indicate demotivarea angajaților (74,19%) și apariția de situații tensionate (68,82%);
- firmele din regiunea Sud Vest prezintă ponderi superioare ale IMM-urilor care au întâmpinat dificultăți în organizarea proceselor de muncă (58,49%);
- dificultăți în comunicarea organizațională (51,17%) au apărut mai des în organizațiile din regiunea Sud;
- respondenții din Nord Est au făcut referire mai des la dificultățile în coordonarea personalului (31,43%);
- dificultățile aferente control-evaluării muncii (32,61%) s-au manifestat mai frecvent la agenții economici din București-Ilfov.

Tabelul 4.31

Diferențierea efectelor negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Demotivarea angajaților	25,71%	31,82%	26,09%	15,09%	74,19%	20,00%	29,17%	19,57%
2.	Apariția de situații tensionate	24,29%	22,73%	10,14%	24,53%	68,82%	40,00%	20,83%	19,57%
3.	Dificultăți în organizarea proceselor de muncă	40,00%	40,91%	26,09%	58,49%	5,38%	18,33%	33,33%	43,48%
4.	Îngreunarea comunicării organizaționale	22,86%	31,82%	52,17%	22,64%	12,90%	21,67%	41,67%	30,43%

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	20,00%	18,18%	24,64%	22,64%	5,38%	20,00%	20,83%	32,61%
6.	Dificultăți în coordonarea salariaților	31,43%	18,18%	20,29%	16,98%	8,60%	16,67%	16,67%	17,39%

Dacă analizăm companiile în funcție de **dimensiune**, iese în evidență faptul că întreprinderile mijlocii sunt cele care au resimțit cel mai mult efectele negative ale telemuncii. Astfel, acestea dețin ponderile cele mai ridicate la frecvența efectelor negative: demotivarea angajaților (45,28%), dificultăți în organizarea proceselor de muncă (35,85%), îngreunarea comunicării organizaționale (37,74%), dificultăți în coordonarea salariaților (28,30%) și dificultăți în control-evaluarea muncii (22,64%) (tabelul 4.32).

Tabelul 4.32

Frecvența efectelor negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Demotivarea angajaților	32,34%	32,67%	45,28%
2.	Apariția de situații tensionate	33,83%	35,64%	24,53%
3.	Dificultăți în organizarea proceselor de muncă	29,74%	26,73%	35,85%
4.	Îngreunarea comunicării organizaționale	23,05%	34,65%	37,74%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	17,47%	21,78%	22,64%
6.	Dificultăți în coordonarea salariaților	15,99%	17,82%	28,30%

Gruparea unităților economice după **forma de organizare juridică** (tabelul 4.33) reliefează următoarele:

- SA-urile dețin procentaje mai mari ale agenților economici în cadrul cărora au fost semnalate dificultăți în organizarea proceselor de muncă (46,67%), dificultăți în control-evaluarea muncii (40,00%) și dificultăți în coordonarea salariaților (20,00%);
- SRL-urile dețin proporții mai ridicate ale companiilor care s-au confruntat cu demotivarea angajaților (33,82%), apariția de situații tensionate (34,54%) și îngreunarea comunicării organizaționale (27,54%).

Tabelul 4.33

Diferențierea efectelor negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Demotivarea angajaților	33,33%	33,82%	33,33%
2.	Apariția de situații tensionate	6,67%	34,54%	11,11%
3.	Dificultăți în organizarea proceselor de muncă	46,67%	29,23%	22,22%
4.	Îngreunarea comunicării organizaționale	26,67%	27,54%	22,22%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	40,00%	18,36%	22,22%
6.	Dificultăți în coordonarea salariaților	20,00%	18,12%	11,11%

Evaluarea companiilor pe **domenii de activitate** (tabelul 4.34) relevă că:

- întreprinderile din transporturi înregistrează o frecvență superioară a respondenților care au indicat demotivarea angajaților (41,18%);
- organizațiile care activează în domeniul construcțiilor consemnează un procentaj superior al IMM-urilor în care au fost semnalată apariția unor situații tensionate (52,63%);
- firmele din sectorul comerțului dețin proporții mai ridicate ale decidenților care au făcut referire la îngreunarea comunicării organizaționale (31,65%);
- entitățile din domeniul turismului se confruntă mai des cu dificultăți în organizarea proceselor de muncă (39,29%) și dificultăți în coordonarea salariaților (32,14%).

Tabelul 4.34

Frecvența efectelor negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu în funcție de domeniile de activitate ale firmelor mici și mijlocii

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Demotivarea angajaților	39,24%	36,84%	36,71%	41,18%	35,71%	28,93%
2.	Apariția de situații tensionate	32,91%	52,63%	32,91%	29,41%	46,43%	27,92%
3.	Dificultăți în organizarea proceselor de muncă	26,58%	26,32%	35,44%	11,76%	39,29%	29,44%
4.	Îngreunarea comunicării organizaționale	22,78%	23,68%	31,65%	17,65%	17,86%	30,46%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	17,72%	2,63%	16,46%	17,65%	14,29%	24,87%
6.	Dificultăți în coordonarea salariaților	17,72%	18,42%	18,99%	17,65%	32,14%	15,74%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Pe parcursul ultimilor 2 ani, 59,86% din firmele investigate funcționează la aceiași parametri, 16,90% dintre întreprinderi au avut o evoluție ascendentă, iar 23,24% din unitățile economice și-au restrâns volumul de activitate (întreprinzătorii din cadrul IMM-urilor aflate în situație falimentară nu au putut fi abordați, deoarece fie au închis companiile, fie nu și-au manifestat disponibilitatea pentru a furniza informații).
- Luând în considerare percepțiile întreprinzătorilor cu privire la evoluția IMM-urilor a căror activitate este cunoscută foarte bine (furnizori, clienți, firme ale prietenilor etc.), ancheta evidențiază că pe parcursul ultimilor 2 ani, 33,54% dintre companii funcționează la același nivel, 28,13% dintre firme și-au redus afacerile, 20,95% dintre entități au avut evoluții ascendente, iar 17,38% din întreprinderi au dat faliment sau se află în situație falimentară.
- Proporțiile organizațiilor investigate care și-au dezvoltat/ extins activitatea pe parcursul ultimilor 2 ani sunt mai ample la nivelul firmelor mai noi de 5 ani (32,35%), companiilor din Sud Est (32,43%), SRL-urilor (16,99%) și unităților din transporturi (31,82%).
- Având în vedere impactul psihologic al situației economice din țara noastră asupra decidenților din IMM-uri, se constată că 33,94% dintre întreprinzători/ manageri sunt destul de mult afectați de situația economică a României, 30,85% dintre persoanele anchetate resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat, 28,17% din respondenți sunt influențați în foarte mare măsură de conjunctura economică, 6,62% din oamenii de afaceri se simt amenințați într-o proporție mică sau foarte mică de contextul macroeconomic, iar 0,42% dintre cei investigați nu sunt impactați de condițiile economice.
- Luând în considerare estimările din cadrul întreprinderilor mici și mijlocii cu privire situația economică a României în anul 2025 față de anul precedent, rezultatele sondajului relevă că 65,31% dintre respondenți estimează că evoluția va fi nefastă, 27,25% din decidenți au apreciat că anul în curs va fi la fel ca cel anterior din punct de vedere economic și doar 7,44% din întreprinzători/ manageri au considerat că evoluția va fi pozitivă.
- În ceea ce privește capacitatea guvernului României de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice din România, 29,13% dintre decidenți au apreciat că executivul are posibilități reduse, 40,76% din respondenți au considerat că organul central al administrației de stat are capabilitate foarte redusă, 18,49% dintre întreprinzători/ manageri au estimat că guvernul posedă capacitate medie și numai 11,62% din persoanele investigate au opinat că organul de stat care exercită puterea executivă dispune de capabilitate ridicată și foarte ridicată.
- Pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale nefaste, în cadrul firmelor mici și mijlocii au fost luate următoarele măsuri pe parcursul anului 2024: amânări la plata altor taxe către buget (35,38%), amânări la

plata creditelor către bănci (24,51%), amânări la plata contribuțiilor pentru salarii (în 21,74% dintre firme), amânări la plata chiriilor (19,76%), amânări la plata utilităților (17,98%), șomaj tehnic pentru salariați (15,42%) și credite subvenționate sau garantate (13,04%).

- În contextul pandemiei Covid-19 și a războiului din Ucraina, întreprinzătorii/ managerii au apelat la următoarele modalități de adaptare a activităților: flexibilizarea programului de lucru al angajaților (în 34,93% dintre companii), promovarea digitalizării (22,34%), utilizarea telemuncii (18,14%), diminuarea producției și/ sau vânzărilor (14,09%), reducerea temporară a personalului (12,14%), beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE (10,49%), concedierea unei părți a personalului (4,20%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare/ distribuție (4,20%). În același timp, 31,78% dintre respondenți menționează faptul că nu a fost necesară adaptarea.
- Efectele negative ale telemuncii/ muncii de acasă cel mai frecvent întâlnite în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii au fost următoarele: demotivarea angajaților (33,79%), apariția de situații tensionate (33,11%), dificultăți în organizarea activităților (29,68% dintre companii), îngreunarea comunicării organizaționale (27,40%), dificultăți în control-evaluarea muncii (19,18%) și dificultăți în coordonarea salariaților (18,04%).

CAPITOLUL 5

NIVELUL ȘI DINAMICA PERFORMANȚELOR IMM-URILOR

5.1. Performanțele de ansamblu ale IMM-urilor în anul 2024 comparativ cu anul 2023

Analizând performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din anul 2024, față de anul 2023, se observă faptul că rezultatele au fost: mult mai bune în 6,25% dintre firme, mai bune în 33,72% dintre unitățile economice incluse în cercetare, identice în 31,25% dintre firme, puțin mai slabe în 21,88% dintre agenții economici, și net inferioare în 6,91%, ceea ce reflectă o îmbunătățire a performanțelor obținute de IMM-urile românești în perioada de analiză menționată. Ilustrarea rezultatelor prezentate mai sus este realizată în figura 5.1

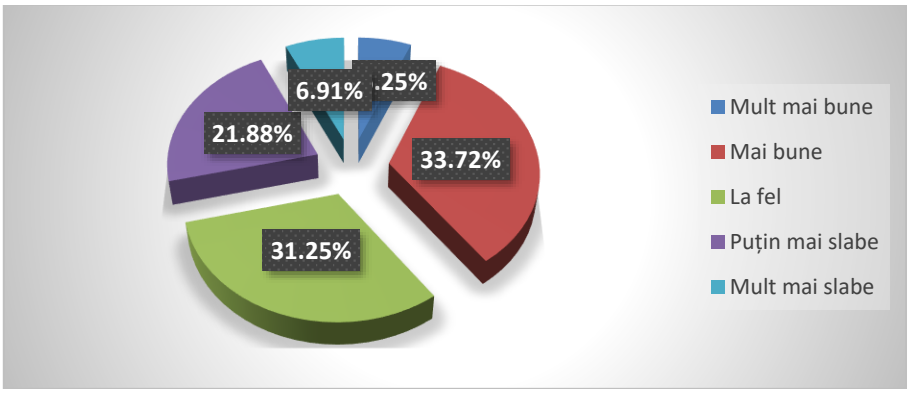


Figura 5.1
Structura IMM-urilor în funcție de dinamica performanțelor economice în 2024 față de 2023

Grupând agenții economici **în funcție de vârstă**, se constată în principal că întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani dețin cele mai mari ponderi ale IMM-urilor cu rezultate mult mai bune (12,85%). Firmele cu o vârstă de 10-15 ani au înregistrat cea mai ridicată pondere în rândul celor care au consemnat performanțe similare cu cele din anul anterior în intervalul analizat (42,05%). Detalii în tabelul 5.1.

Tabelul 5.1
Performanțele obținute de IMM-uri în anul 2024 față de 2023 în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2024 față de 2023	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mult mai bune	11,32%	6,36%	5,68%	3,86%
2.	Mai bune	32,08%	35,45%	31,82%	33,68%
3.	La fel	31,13%	28,18%	42,05%	29,82%
4.	Puțin mai slabe	14,15%	21,82%	15,91%	27,02%
5.	Mult mai slabe	11,32%	8,18%	4,55%	5,61%

Luând în considerare **amplasarea regională a IMM-urilor**, remarcăm următoarele 99iferente semnificative față de media eșantionului de cercetare (tabelul 5.2):

- operatorii economici cu performanțe net superioare înregistrează procentul cel mai ridicat în regiunea Centru (19,44%), în timp ce în regiunea Nord Vest înregistrăm cea mai redusă pondere de acest gen (0,71%);
- firmele cu realizări identice sunt mai frecvente în regiunea Sud Vest (43,33%) și mai rar întâlnite în regiunea Vest (17,24%);
- companiile cu rezultate net inferioare sunt mai des întâlnite în cadrul IMM-urilor din regiunea Vest (16,09%) și au o pondere mai redusă în regiunea Sud (2,73%);

Realizând o analiză de ansamblu, regiunea cu cea mai puternică evoluție pozitivă în 2024, față de 2023 a fost regiunea Centru, urmată de regiunea Sud Est.

Tabelul 5.2

Diferențierea performanțelor IMM-urilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2024 față de 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Mult mai bune	2,38%	17,14%	4,55%	5,00%	10,34%	0,71%	19,44%	8,93%
2.	Mai bune	29,76%	34,29%	36,36%	38,33%	36,78%	31,43%	33,33%	30,36%
3.	La fel	38,10%	20,00%	38,18%	43,33%	17,24%	27,14%	22,22%	39,29%
4.	Puțin mai slabe	22,62%	22,86%	18,18%	8,33%	19,54%	35,00%	13,89%	17,86%
5.	Mult mai slabe	7,14%	5,71%	2,73%	5,00%	16,09%	5,71%	11,11%	3,57%

Încadrarea **firmelor pe clase de mărime** (tabelul 5.3), relevă că proporția IMM-urilor cu rezultate mult mai bune este cea mai crescută la nivelul categoriei întreprinderilor mijlocii din eșantion (10,47%). Microîntreprinderile înregistrează procentaje mai ridicate dacă avem în vedere companiile care au avut rezultate similare cu cele din anul anterior (30,50%). Întreprinderile mijlocii au ponderea cea mai ridicată și în rândul firmelor care au înregistrat rezultate mai bune în comparație cu cele din anul anterior (41,86%).

Tabelul 5.3

Diferențierea performanțelor obținute în 2024 față de 2023 în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2024 față de 2023	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mult mai bune	6,16%	3,77%	10,47%
2.	Mai bune	33,72%	31,45%	41,86%
3.	La fel	30,50%	30,19%	29,07%
4.	Puțin mai slabe	21,41%	27,67%	16,28%
5.	Mult mai slabe	8,21%	6,92%	2,33%

Analizând datele în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor putem constata că societățile cu altă formă de organizare juridică dețin cea mai mare pondere în rândul firmelor care au înregistrat performanțe mai bune (42,86%) în 2024 față de anul 2023. Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 5.4.

Tabelul 5.4

Diferențierea performanțelor obținute în 2024 față de 2023 în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2024 față de 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă forma de organizare juridică
1.	Mult mai bune	4,35%	6,40%	0,00%
2.	Mai bune	39,13%	33,39%	42,86%
3.	La fel	43,48%	30,62%	42,86%
4.	Puțin mai slabe	13,04%	22,49%	0,00%
5.	Mult mai slabe	0,00%	7,09%	14,29%

Comparând performanțele economice în funcție de **domeniul de activitate** al IMM-urilor (tabelul 5.5), se constată următoarele:

- firmele din domeniul turismului au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor cu performanțe mult mai bune în intervalul analizat (8,82%), în timp ce firmele ce activează în industrie au înregistrat cea mai mică pondere în privința performanțelor mult mai bune (2,68%);
- operatorii economici din sectorul comerțului consemnează cea mai mare pondere a agenților economici cu rezultate mai bune (40,20%) fiind urmate de cele din construcții (36,11%) și de cele din sectorul serviciilor (35,50%);
- companiile din sectorul transporturilor se evidează prin cea mai mare pondere în cadrul companiilor care au avut performanțe asemănătoare în 2024, față de 2023 (45,00%), fiind urmate de cele din turism (44,12%);
- cea mai mare pondere a operatorilor economici cu rezultate puțin mai slabe a fost înregistrat în rândul întreprinderilor din industrie (26,85%);
- IMM-urile din construcții se remarcă prin cea mai ridicată pondere a celor cu rezultate net inferioare (12,50%), fiind urmate în această categorie de cele din transporturi (11,76%).

Analiză de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare, ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2024, față de 2023, a fost cea a comerțului, în timp ce entitățile din sectorul construcțiilor au înregistrat cel mai mare rată de reducere a performanțelor în intervalul de timp luat în considerare.

Tabelul 5.5

Gruparea performanțelor IMM-urilor în perioada 2024-2023 pe domenii de activitate

Nr. crt	Performanțele IMM-urilor în 2024 față de 2023		IMM-urile pe ramuri de activitate				
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mult mai bune	2,68%	5,56%	6,86%	5,00%	8,82%	8,23%
2.	Mai bune	30,20%	36,11%	40,20%	35,00%	11,76%	35,50%
3.	La fel	32,89%	23,61%	29,41%	45,00%	44,12%	30,30%
4.	Puțin mai slabe	26,85%	22,22%	20,59%	15,00%	23,53%	19,48%
5.	Mult mai slabe	7,38%	12,50%	2,94%	0,00%	11,76%	6,49%

5.2. Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2025 comparativ cu anul 2024

În privința performanțelor economice estimate ale IMM-urilor din anul 2025 comparativ cu anul trecut (figura 5.2), constatăm că se preconizează **rezultate mult mai bune în 4,75%** dintre organizații, **mai bune în 33,11%** dintre organizații, **identice în 37,21%** dintre întreprinderi, **inferioare în 19,51 %** dintre companii și **mult mai slabe în 5,41%** dintre firmele incluse. Este necesară însă evidențierea faptului că aceste date au fost colectate în prima parte a anului 2025, ceea ce influențează semnificativ relevanța răspunsurilor colectate, având în vedere faptul că la acel moment impactul economic al războiului din Ucraina a fost unul clar. Totuși, raportat la situația prezentată în subcapitolul anterior, evoluția performanțelor este evidentă.

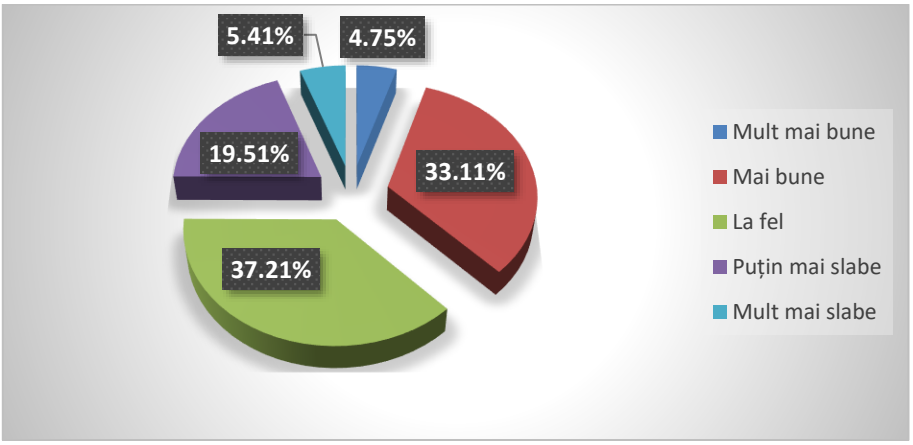


Figura 5.2
Structura IMM-urilor în funcție de dinamica performanțelor în 2025 față de 2024

Dacă avem în vedere estimările din IMM-uri **pe grupe de vârstă** (tabelul 5.6), se observă că proporțiile întreprinderilor cu rezultate net superioare sunt mai mari în rândul unităților economice cu vârsta de 5-10 ani (7,27%), performanțe mai bune sunt anticipate tot de firmele care au vârsta de peste 10-

15 ani (34,55%), procentajele organizațiilor în care se anticipează performanțe identice sunt mai ridicate în cadrul companiilor cu o vârstă de peste 15 ani (41,90%), iar performanțe mult mai slabe sunt anticipate într-o proporție mai mare în rândul firmelor care au sub 5 ani de activitate economică (11,32%).

Tabelul 5.6

Performanțele firmelor în 2025 față de 2024 pe grupe vârstă

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2025 față de 2024	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mult mai bune	8,49%	7,27%	1,14%	2,46%
2.	Mai bune	32,08%	34,55%	31,82%	32,39%
3.	La fel	28,30%	35,45%	39,77%	41,90%
4.	Puțin mai slabe	19,81%	15,45%	21,59%	20,42%
5.	Mult mai slabe	11,32%	7,27%	5,68%	2,82%

Distribuția IMM-urilor pe **regiuni de dezvoltare** (tabelul 5.7) evidențiază următoarele:

- proporția companiilor în care se estimează rezultate net superioare este mai ridicată în regiunea Sud Est (14,29%);
- dacă ne referim la unitățile economice care se vor menține la același nivel ca în 2024, procentajul cel mai mare se înregistrează în regiunea Sud (61,26%), iar cel mai scăzut procentaj este înregistrat în regiunea Vest (17,24%);
- în regiunea Vest regăsim cel mai ridicat număr de firme cu rezultate mult mai slabe (19,54%), iar ponderea cea mai redusă de entități cu rezultate net inferioare se înregistrează în regiunea Sud Vest și Centru (0,00%).

Per ansamblu, regiunea cu cea mai puternică evoluție pozitivă așteptată în anul 2025, față de 2024, este regiunea Sud Est, în timp ce regiunea Vest este mai puțin optimistă din acest punct de vedere.

Tabelul 5.7

Performanțele firmelor în anul 2025 comparativ cu anul 2024 în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2025 față de 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mult mai bune	1,19%	14,29%	1,80%	3,33%	8,05%	1,42%	13,51%	9,09%
2.	Mai bune	21,43%	40,00%	24,32%	43,33%	36,78%	30,50%	51,35%	41,82%
3.	La fel	41,67%	25,71%	61,26%	45,00%	17,24%	31,21%	24,32%	36,36%
4.	Puțin mai slabe	22,62%	17,14%	11,71%	8,33%	18,39%	35,46%	10,81%	10,91%
5.	Mult mai slabe	13,10%	2,86%	0,90%	0,00%	19,54%	1,42%	0,00%	1,82%

Gruparea organizațiilor după **mărime** relevă faptul că întreprinderile mijlocii sunt cele care înregistrează cea mai ridicată pondere a întreprinderilor care previzionează rezultate mult mai bune în 2025, față de anul anterior,

(5,81%), iar microîntreprinderile se evidențiază prin ponderea ridicată la nivelul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe în 2025, față de 2024 (8,80%).

Întreprinderile mijlocii se evidențiază prin cea mai mare pondere a întreprinderilor cu rezultate estimate mai bune (37,21%). Detalii pot fi regăsite în tabelul 5.8.

Tabelul 5.8

Performanțele firmelor în 2025 față de 2024 pe clase de mărime

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2025 față de 2024	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mult mai bune	4,99%	3,11%	5,81%
2.	Mai bune	32,26%	33,54%	37,21%
3.	La fel	36,95%	32,92%	41,86%
4.	Puțin mai slabe	17,01%	29,19%	13,95%
5.	Mult mai slabe	8,80%	1,24%	1,16%

Analizând datele în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor putem constata că societățile cu altă formă de organizare dețin cea mai mare pondere în rândul firmelor care previzionează performanțe mai bune (37,50%) în 2025 față de anul 2024. Societățile pe acțiuni au cea mai mare pondere în rândul celor care estimează un nivel similar al performanțelor cu cel din anul anterior (56,52%). Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 5.9.

Tabelul 5.9

Performanțele firmelor în 2025 față de 2024 în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2025 față de 2024	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă forma de organizare juridică
1.	Mult mai bune	0,00%	5,01%	0,00%
2.	Mai bune	30,43%	33,16%	37,50%
3.	La fel	56,52%	36,44%	37,50%
4.	Puțin mai slabe	13,04%	19,86%	12,50%
5.	Mult mai slabe	0,00%	5,53%	12,50%

Analiza **rezultatelor IMM-urilor după domeniul în care acestea activează** (tabelul 5.10), reliefează faptul că:

- organizațiile în care se apreciază că vor fi obținute rezultate mult mai bune în anul 2025, față de 2024, consemnează o pondere superioară în rândul firmelor din transporturi (10,00%) și o proporție mai redusă în construcții (1,37%);
- în ceea ce privește companiile cu performanțele mai bune, cel mai mare procentaj se înregistrează în cadrul IMM-urilor din construcții (38,36%);

- dacă luăm în considerare firmele în care se estimează aceleași rezultate în 2025, față de 2024, sectorul industriei deține procentajul cel mai ridicat (41,22%), iar firmele din transporturi înregistrează proporția cea mai redusă (30,00%);
- IMM-urile în care se anticipează realizări puțin mai slabe sunt mai frecvente în sectorul turismului (32,35%) și mai rar întâlnite în rândul firmelor de transport (15,00%);
- la nivelul întreprinderilor ce prefigurează performanțe mult mai slabe în 2025, față de 2024, unitățile economice din transporturi prezintă cel mai ridicat procentaj (10,00%), iar entitățile din turism se evidențiază prin cel mai redus procent în această categorie (2,94%).

Analiza de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare relevă faptul că ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2025, față de 2024, este estimată a fi ramura transporturilor, în timp ce entitățile din sectorul turismului sunt cele mai pesimiste.

Tabelul 5.10

Performanțele firmelor în 2025 față de 2024 după domeniile de activitate

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2025 față de 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mult mai bune	2,70%	1,37%	5,88%	10,00%	8,82%	5,58%
2.	Mai bune	27,70%	38,36%	33,33%	35,00%	23,53%	36,05%
3.	La fel	41,22%	35,62%	34,31%	30,00%	32,35%	37,77%
4.	Puțin mai slabe	22,97%	19,18%	19,61%	15,00%	32,35%	15,88%
5.	Mult mai slabe	5,41%	5,48%	6,86%	10,00%	2,94%	4,72%

5.3. Mărimea creditelor de la bancă, a datoriilor către furnizori, a datoriilor clienților și a CAS-ului, TVA-ului, impozitelor etc. neplătite de firmă

Pentru a realiza o perspectivă de ansamblu cu privire la dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor, au fost analizate pe parcursul acestui subcapitol evoluțiile înregistrate în 2024, față de 2023, și estimate în 2025, față de 2023, ale următorilor indicatori: **mărimea creditelor de la bancă, datoriile către furnizori, datoriile clienților către firmă și mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor etc. neplătite de firmă.**

Rezultatele anchetei relevă în principal următoarele:

- proporțiile ridicate de IMM-uri în care au fost evidențiate valori asemănătoare ale mărimii **creditelor bancare** în 2024/2023 (48,16%) și 2025/2024 (45,70%) relevă o relativă stabilitate a dependenței firmelor de resursele împrumutate pentru derularea activității;
- procentele companiilor în cadrul cărora s-au înregistrat în 2024 și se estimează pentru 2025 creșteri ale **datoriilor către furnizori** și ale **datoriilor clienților** către firmă sunt relativ stabile, iar frecvența amplificării creanțelor se situează marginal sub cea a creșterii

datoriilor, situație favorabilă pentru întreprinderi, fiind evitate astfel situații de generare a unor blocaje financiare în cadrul întreprinderilor;

- raportat la perioadele anterioare, se consemnează procentaje ridicate ale IMM-urilor care au înregistrat/vor înregistra în 2024/2023 (47,17%) și 2025/2024 (45,67%) menținere ale mărimii **impozitelor, CAS-ului, TVA-ului etc. neplătite**.

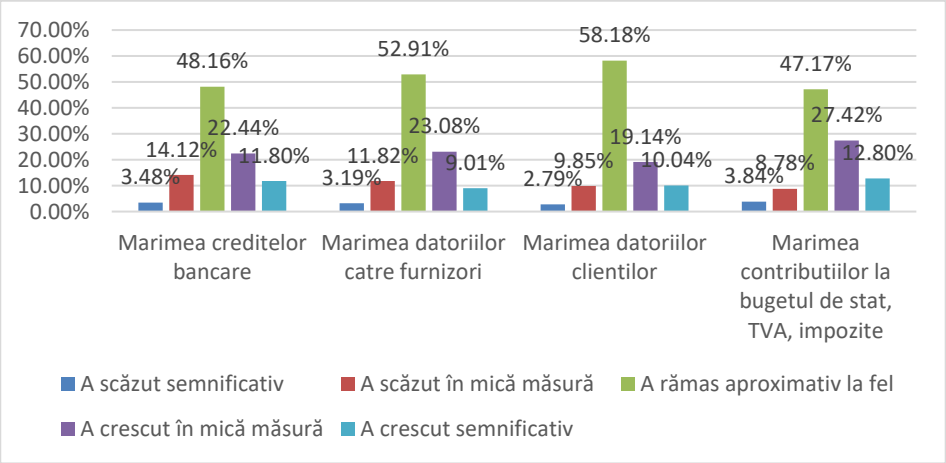


Figura 5.3
Evoluția structurii obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2024 față de 2023

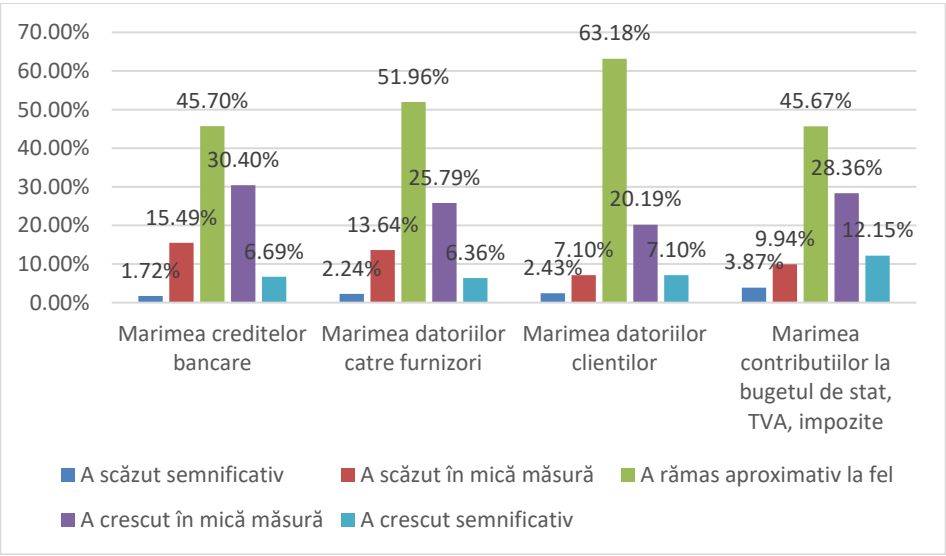


Figura 5.4
Evoluția structurii obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2025 față de 2024

Dacă încadrăm IMM-urile pe **grupe de vârstă** se observă în principal următoarele aspecte legate de:

1. Evoluția în **2024/2023** a obligațiilor și creanțelor financiare (tabelul 5.11):

- IMM-urile care au 10-15 ani vechime dețin proporții mai mari în rândul firmelor în cadrul cărora s-a înregistrat menținerea la un nivel aproximativ constant a creditelor bancare (49,37%), precum și a CAS-ului, TVA-ului și a impozitelor neplătite către stat (57,69%);
- întreprinderile care au vârsta de sub 5 ani ies în evidență prin procentajele relativ ridicate în rândul întreprinderilor care au înregistrat scăderi semnificative cu privire la toți cei patru indicatori analizați;
- întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani au înregistrat o pondere mai ridicată în rândul întreprinderilor care au înregistrat stagnări în rândul tuturor indicatorilor de analiză evidențiați în cadrul acestei analize.

Tabelul 5.11

Evoluția obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2024 față de 2023, în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.		Obligații și creanțe financiare	Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnifica-tivă	Scădere în mică măsură	Aproxi-mativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnifica-tivă
1.	Sub 5 ani	Mărimea creditelor de la bancă	20,73%	18,29%	48,78%	8,54%	3,66%
		Mărimea datoriilor către furnizori	16,28%	30,23%	45,35%	5,81%	2,33%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	20,93%	17,44%	48,84%	6,98%	5,81%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	26,09%	19,57%	41,30%	8,70%	4,35%
2.	5 - 10 ani	Mărimea creditelor de la bancă	12,77%	23,40%	47,87%	12,77%	3,19%
		Mărimea datoriilor către furnizori	10,10%	19,19%	55,56%	11,11%	4,04%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	10,31%	20,62%	57,73%	8,25%	3,09%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	15,53%	26,21%	47,57%	7,77%	2,91%
3.	10 - 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	15,19%	17,72%	49,37%	12,66%	5,06%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,06%	21,52%	55,70%	13,92%	3,80%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,41%	20,99%	59,26%	9,88%	2,47%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	5,13%	26,92%	57,69%	5,13%	5,13%
4.	Peste 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	6,77%	25,10%	48,21%	17,13%	2,79%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,42%	23,05%	53,52%	13,67%	2,34%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,63%	18,70%	60,31%	11,45%	1,91%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	9,27%	31,66%	45,95%	9,65%	3,47%

2. Estimarea evoluției în **2025/2024** a indicatorilor analizați (tabelul 5.12):

- IMM-urile cu o vârstă de peste 15 ani se evidențiază prin cel mai ridicat procentaj la nivelul întreprinderilor care au considerat că în 2025 datoriile clienților se vor menține la nivel constant (66,54%);
- întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani sunt caracterizate de ponderi ridicate în rândul companiilor cu scăderi semnificative ale datoriilor clienților față de firme (12,94%);
- în rândul companiilor în vârstă peste 15 ani se înregistrează cele mai scăzute ponderi ale unităților economice în care s-a estimat reducerea semnificativă a datoriilor către bugetul de stat (8,11%);
- întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani ies în evidență prin ponderi ridicate la nivelul întreprinderilor care estimează reducerea în mică măsură a datoriilor către bancă (38,96%). În plus, această categorie de întreprindere se remarcă prin cele mai crescute valori ale ponderilor întreprinderilor care estimează că toți indicatorii analizați vor avea evoluții constante față de perioada anterioară.

Tabelul 5.12

Evoluția obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2025 față de 2024, în funcție de vechimea acestora

Nr. crt.		Obligații și creanțe financiare	Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnificativă
1.	Sub 5 ani	Mărimea creditelor de la bancă	18,82%	34,12%	32,94%	10,59%	3,53%
		Mărimea datoriilor către furnizori	15,12%	31,40%	40,70%	10,47%	2,33%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	12,94%	23,53%	57,65%	2,35%	3,53%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	26,97%	26,97%	33,71%	7,87%	4,49%
2.	5 - 10 ani	Mărimea creditelor de la bancă	4,12%	29,90%	49,48%	16,49%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,09%	25,77%	53,61%	16,49%	1,03%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	8,25%	21,65%	58,76%	9,28%	2,06%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	9,90%	28,71%	45,54%	11,88%	3,96%
3.	10 - 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	7,79%	38,96%	36,36%	14,29%	2,60%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,13%	30,77%	47,44%	15,38%	1,28%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	5,00%	17,50%	65,00%	10,00%	2,50%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,98%	28,05%	45,12%	12,20%	3,66%

4.	Peste 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	3,56%	26,48%	51,38%	17,79%	0,79%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,38%	22,31%	56,54%	13,46%	2,31%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	5,38%	18,85%	66,54%	7,31%	1,92%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,11%	29,73%	49,81%	9,65%	2,70%

Analiza evoluțiilor indicatorilor în funcție de mărimea IMM-urilor, relevă câteva aspecte mai importante:

1. Luând în considerare perioada **2024/2023** (tabelul 5.13), la nivelul eșantionului chestionat, au fost identificate următoarele elemente:

- microîntreprinderile dețin procentaje superioare de IMM-uri în care mărimea creditelor de la bancă (14,23%), datoriile către furnizori (12,11%), datoriile clienților către firmă (13,84%) și volumul obligațiilor fiscale neplătite (18,54%) au cunoscut o reducere semnificativă;
- companiile mici au indicat cu o frecvență sporită reducerea în mică măsură a datoriilor rezultate în urma obținerii unor credite bancare (37,50%), precum și o scădere în mică măsură a datoriilor către furnizori (29,80%);
- întreprinderile mijlocii dețin procente mai ridicate ale organizațiilor în care s-a consemnat următoarele evoluții interesante: creșterea în mică măsură a datoriilor către bănci (22,50%), dar și a mărimii datoriilor clienților față de firmă (16,05%).

Tabelul 5.13

Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale Imm-urilor în 2024 față de 2023, în funcție de mărimea acestora

Nr. crt.	Obligații și creanțe financiare		Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnifica-tivă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnifica-tivă
1.	Micro întreprinderi	Mărimea creditelor de la bancă	14,23%	17,88%	52,19%	10,95%	4,74%
		Mărimea datoriilor către furnizori	12,11%	19,03%	54,67%	9,69%	4,50%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	13,84%	19,72%	52,94%	9,00%	4,50%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	18,54%	21,52%	46,03%	8,94%	4,97%
2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	12,00%	28,67%	41,33%	16,67%	1,33%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,95%	29,80%	47,02%	13,91%	1,32%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	5,23%	17,65%	67,97%	8,50%	0,65%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	6,58%	37,50%	46,71%	6,58%	2,63%

3.	Întreprinderi mijlocii	Mărimea creditelor de la bancă	2,50%	27,50%	43,75%	22,50%	3,75%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	21,79%	58,97%	16,67%	2,56%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,17%	18,52%	58,02%	16,05%	1,23%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,85%	30,77%	51,28%	11,54%	2,56%

2. Având în vedere perioada **2025/2024** (tabelul 5.14), anticipațiile IMM-urilor prezintă următoarele specificități:

- microîntreprinderile dețin procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor în care se consemnează o scădere semnificativă în cazul mărimii datoriilor către instituțiile bancare (11,59%) către bugetul de stat (17,73%), a datoriilor către furnizori (11,46%) și a datoriilor înregistrate de clienți către respectivele întreprinderi (11,50%);
- firmele mici prezintă frecvențe mai ridicate ale organizațiilor care previzionează creșterea într-o mică măsură a datoriilor către bănci (43,14%), dar și a datoriilor înregistrate către furnizori (37,25%);
- întreprinderile mijlocii înregistrează o frecvență mai mare a răspunsurilor privind nivelul similar al datoriilor către bănci (70,00%) și a celor către furnizori (71,79%).

Tabelul 5.14

Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale Imm-urilor în 2025 față de 2024, în funcție de mărimea acestora

Nr. crt.	Obligații și creanțe financiare		Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnificativă
1.	Micro întreprinderi	Mărimea creditelor de la bancă	11,59%	27,90%	44,57%	13,04%	2,90%
		Mărimea datoriilor către furnizori	11,46%	22,92%	50,35%	12,15%	3,13%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	11,50%	21,25%	56,10%	7,67%	3,48%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	17,73%	23,41%	42,81%	11,37%	4,68%
2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	0,00%	43,14%	32,68%	24,18%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	37,25%	44,44%	17,65%	0,65%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	1,96%	18,95%	70,59%	7,84%	0,65%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	4,64%	41,06%	43,05%	9,27%	1,99%

3.	Întreprinderi mijlocii	Mărimea creditelor de la bancă	2,50%	20,00%	70,00%	6,25%	1,25%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	16,67%	71,79%	8,97%	2,56%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	2,50%	22,50%	68,75%	3,75%	2,50%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	6,33%	22,78%	60,76%	5,06%	5,06%

Analiza evoluțiilor indicatorilor în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor, relevă câteva aspecte mai importante:

1. Luând în considerare **perioada 2024/2023** (tabelul 5.15), la nivelul eșantionului chestionat, au fost identificate următoarele elemente:

- societățile cu răspundere limitată dețin au ponderi mari în rândul IMM-urilor în cazul cărora datoriile către furnizori s-au menținut (23,52%) și datoriile clienților către firmă (19,34%) au scăzut în mică măsură iar volumul obligațiilor fiscale neplătite a rămas relativ constant (47,23%);
- SA-urile au indicat cu o frecvență sporită un nivel similar al a mărimii creditelor la bancă (59,09%) și al datoriilor față de bugetul de stat (45,45%) ;
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică dețin procente mai ridicate ale organizațiilor în care s-a consemnat creșterea semnificativă a volumului datoriilor față de bancă (33,33%).

Tabelul 5.15

Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale Imm-urilor în 2024 față de 2023, în funcție de forma juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Forma juridică a firmelor		Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnifica-tivă	Scădere în mică măsură	Aproxima-tiv la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnifica-tivă
1.	SA	Mărimea creditelor de la bancă	4,55%	18,18%	59,09%	18,18%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	4,55%	13,64%	54,55%	22,73%	4,55%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	4,55%	18,18%	54,55%	22,73%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	0,00%	40,91%	45,45%	9,09%	4,55%
2.	SRL	Mărimea creditelor de la bancă	11,99%	22,56%	47,97%	14,02%	3,46%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,89%	23,52%	52,96%	11,46%	3,16%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	10,16%	19,34%	58,20%	9,38%	2,93%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	13,10%	27,17%	47,40%	8,48%	3,85%

3.	Alta formă	Mărimea creditelor de la bancă	33,33%	33,33%	0,00%	0,00%	33,33%
		Mărimea datoriilor către furnizori	40,00%	20,00%	40,00%	0,00%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	25,00%	0,00%	75,00%	0,00%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	33,33%	0,00%	33,33%	33,33%	0,00%

2. Pentru **perioada 2025/2024** (tabelul 5.16), anticipațiile IMM-urilor prezintă următoarele specificități:

- SA-urile dețin procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor în care se consemnează același nivel în cazul mărimii datoriilor către instituțiile bancare (72,73%) și a datoriilor înregistrate către bugetul de stat consolidat (47,62%);
- SRL-urile prezintă frecvențe mai ridicate ale organizațiilor care previzionează creșterea în mică măsură a datoriilor către bănci (15,66%), dar și a mărimii datoriilor către furnizori (13,75%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează o frecvență mai mare a răspunsurilor privind creșterea în mare măsură a datoriilor către bugetul de stat (40,00%) și scăderea în mică măsură a datoriilor clienților către firme (20,00%).

Tabelul 5.16

Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale Imm-urilor în 2025 față de 2024, în funcție de forma juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Forma juridică a firmelor		Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnificativă
1,	SA	Mărimea creditelor de la bancă	0,00%	13,64%	72,73%	13,64%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	18,18%	63,64%	13,64%	4,55%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	0,00%	18,18%	72,73%	9,09%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	0,00%	42,86%	47,62%	4,76%	4,76%
2,	SRL	Mărimea creditelor de la bancă	6,83%	31,33%	44,38%	15,66%	1,81%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,68%	25,93%	51,47%	13,75%	2,16%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,28%	20,47%	62,60%	7,09%	2,56%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	12,57%	28,05%	45,65%	9,86%	3,87%

3,	Alta formă	**Mărimea creditelor de la bancă**	33,33%	0,00%	66,67%	0,00%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	50,00%	50,00%	0,00%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	20,00%	0,00%	80,00%	0,00%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	20,00%	0,00%	40,00%	40,00%	0,00%

Repartiția întreprinderilor după **ramura în care își desfășoară activitatea** reliefează următoarele aspecte semnificative:

1. În ceea ce privește evoluția în **2024/2023** a indicatorilor (tabelul 5.17), analiza noastră a identificat următoarele elemente specifice:

- IMM-urile din sectorul industrial presupun frecvențe mai ridicate ale entităților care indică evoluții relativ similare ale tuturor indicatorilor analizați;
- companiile din construcții au indicat cel mai frecvent creșterea în mai mică măsură a datoriilor către furnizori (14,71%);
- companiile din transporturi se caracterizează prin ponderi ridicate ale întreprinderilor în care este estimată scăderea semnificativă a datoriilor clienților către firmă (33,33%);
- întreprinderile din turism au indicat mai frecvent un nivel similar al datoriilor către furnizori (75,86%);
- întreprinderile din transporturi pot fi evidențiate prin intermediul ponderii mari (44,44%) în ceea ce privește scăderea semnificativă a datoriilor către bănci;
- firmele din sectorul serviciilor se evidențiază printr-o pondere ridicată la nivelul întreprinderilor cu indicatori financiari relativ constanți în perioada de analiză.

2. Dacă ne referim la evoluția estimată în **2025, față de 2024**, a obligațiilor și creanțelor financiare (tabelul 5.18), previziunile IMM-urilor prezintă următoarele aspecte:

- IMM-urile din industrie se remarcă din nou prin ponderile crescute în rândul companiilor care estimează menținerea la cote constante a tuturor indicatorilor;
- firmele din sectorul construcțiilor au indicat mai frecvent creșterea în mai mică măsură a datoriilor către bănci (23,19%);
- companiile din transporturi se caracterizează prin ponderi ridicate ale întreprinderilor în care este estimată scăderea semnificativă a datoriilor clienților către firmă (22,22%);
- întreprinderile din turism au indicat mai frecvent o scădere în mică măsură a datoriilor față de bănci (46,15%);
- organizațiile din ramura serviciilor se evidențiază prin ponderi ridicate ale firmelor ce estimează o menținere la nivel constant a datoriilor clienților față de firme (65,63%).

Tabelul 5.17

Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale Imm-urilor în 2024 față de 2023 pe domenii de activitate

Nr. crt.	Obligații și creanțe financiare		Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnifi-cativă	Scădere în mică măsură	Aproxi-mativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnifi-cativă
1.	Industrie	Mărimea creditelor de la bancă	11,03%	25,74%	48,53%	13,24%	1,47%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,70%	28,26%	50,00%	13,04%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	9,42%	18,12%	62,32%	10,14%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	9,35%	38,85%	43,17%	8,63%	0,00%
2.	Construcții	Mărimea creditelor de la bancă	14,93%	22,39%	41,79%	16,42%	4,48%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,82%	25,00%	48,53%	14,71%	2,94%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,35%	16,18%	61,76%	13,24%	1,47%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	11,76%	33,82%	42,65%	7,35%	4,41%
3.	Comerț	Mărimea creditelor de la bancă	8,43%	25,30%	49,40%	15,66%	1,20%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,68%	21,59%	56,82%	12,50%	3,41%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,52%	22,83%	56,52%	11,96%	2,17%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	11,96%	18,48%	56,52%	9,78%	3,26%
4.	Transporturi	Mărimea creditelor de la bancă	27,78%	11,11%	44,44%	16,67%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	22,22%	27,78%	44,44%	5,56%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	33,33%	22,22%	38,89%	5,56%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	27,78%	16,67%	38,89%	16,67%	0,00%
5.	Turism	Mărimea creditelor de la bancă	7,41%	40,74%	44,44%	3,70%	3,70%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,45%	17,24%	75,86%	0,00%	3,45%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	25,00%	10,71%	50,00%	10,71%	3,57%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,00%	33,33%	40,00%	10,00%	6,67%
6.	Servicii	Mărimea creditelor de la bancă	11,83%	17,20%	50,54%	14,52%	5,91%
		Mărimea datoriilor către furnizori	10,42%	19,79%	52,08%	11,98%	5,73%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	8,76%	20,10%	57,73%	7,73%	5,67%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	15,00%	21,50%	49,00%	8,00%	6,50%

Tabelul 5.18

Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale Imm-urilor în 2025 față de 2024 pe domenii de activitate

Nr. crt.	Obligații și creanțe financiare		Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnificativă
1.	Industrie	Mărimea creditelor de la bancă	5,22%	30,60%	50,75%	13,43%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,57%	28,47%	51,82%	13,14%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	4,38%	18,25%	70,07%	7,30%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	9,35%	38,13%	46,76%	5,04%	0,72%
2.	Construcții	Mărimea creditelor de la bancă	11,59%	33,33%	30,43%	23,19%	1,45%
		Mărimea datoriilor către furnizori	10,29%	30,88%	39,71%	17,65%	1,47%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	5,80%	18,84%	69,57%	5,80%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	13,24%	33,82%	38,24%	13,24%	1,47%
3.	Comerț	Mărimea creditelor de la bancă	5,81%	27,91%	47,67%	17,44%	1,16%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,56%	27,78%	53,33%	10,00%	3,33%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,59%	29,67%	53,85%	6,59%	3,30%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,00%	26,67%	45,56%	12,22%	5,56%
4.	Transporturi	Mărimea creditelor de la bancă	15,79%	36,84%	31,58%	10,53%	5,26%
		Mărimea datoriilor către furnizori	16,67%	22,22%	44,44%	16,67%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	22,22%	16,67%	55,56%	5,56%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	15,79%	26,32%	42,11%	15,79%	0,00%
5.	Turism	Mărimea creditelor de la bancă	7,69%	46,15%	34,62%	11,54%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	37,93%	48,28%	13,79%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	21,43%	32,14%	32,14%	10,71%	3,57%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	22,58%	19,35%	32,26%	19,35%	6,45%
6.	Servicii	Mărimea creditelor de la bancă	5,29%	27,51%	49,74%	14,29%	3,17%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,18%	19,69%	56,99%	13,99%	4,15%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,25%	16,15%	65,63%	7,29%	4,69%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	12,76%	21,94%	50,00%	9,18%	6,12%

5.4. Gradul de acoperire a capacităților de producție cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri

În ceea ce privește gradul în care IMM-urile acoperă cu comenzi capacitățile de producție (vânzare, stocare, transport, fabricație etc.) în cursul anului 2024, rezultatele anchetei indică faptul că **17,67%** dintre companii au un **grad de utilizare de sub 25%, 28,27%** dintre întreprinderi au **un nivel de acoperire de 25%-50%, 37,99%** dintre companii au un randament de **50%-75%** din potențial, iar **16,08**% dintre firme și-au **ocupat capacitățile în proporție de peste 75%.** Dinamica este una pozitivă față de situația înregistrată în analiza derulată anul trecut. Detalii în figura 5.5.

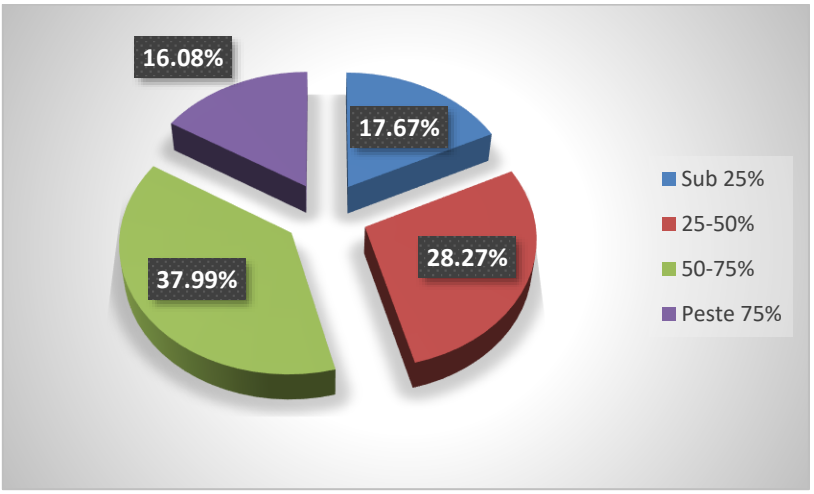


Figura 5.5
Gradul acoperirii capacităților de producție cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri

Analizând gradul de acoperire cu comenzi **în funcție de vârsta IMM-urilor** (tabelul 5.19), surprindem următoarele elemente:

- firmele cu o vârstă de sub 5 ani prezintă ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un grad de acoperire cu comenzi situat în intervalul 0-25% (28,00%);
- companiile de peste 15 ani se evidențiază prin ponderi relativ ridicate (45,63%) în rândul întreprinderilor care indică un nivel de 50%-75%;
- întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani consemnează una dintre cele mai ridicate ponderi (22,22%) în rândul întreprinderilor cu o rată de peste 75% de acoperire a capacității de producție;
- organizațiile cu o experiență de 5-10 ani în domeniul lor de activitate prezintă o frecvență ridicată (34,91%) în rândul entităților cu un grad de acoperire situat între 25% - 50% din capacitatea maximă de producție a acestora.

Tabelul 5.19

Gradul de acoperire cu comenzi a capacităților de producție în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Sub 25%	28,00%	13,21%	23,46%	12,17%
2.	25% - 50%	38,00%	34,91%	14,81%	26,62%
3.	50% - 75%	20,00%	36,79%	39,51%	45,63%
4.	Peste 75%	14,00%	15,09%	22,22%	15,59%

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** (tabelul 5.20) relevă următoarele aspecte esențiale:

- întreprinderile din regiunea Nord Est prezintă cea mai mare pondere în rândul firmelor cu o acoperire de sub 25% a capacității de producție (31,65%);
- la polul opus, firmele din regiunea București Ilfov înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul companiilor cu o acoperire de peste 75% a capacității de producție (31,65% din acest eșantion).

Tabelul 5.20

Gradul de acoperire cu comenzi a capacităților de producție în funcție de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Sub 25%	31,65%	28,13%	2,83%	25,93%	30,86%	7,35%	20,00%	16,67%
2.	25% - 50%	32,91%	21,88%	12,26%	42,59%	58,02%	19,12%	30,00%	18,75%
3.	50% - 75%	17,72%	21,88%	75,47%	22,22%	6,17%	53,68%	33,33%	29,17%
4.	Peste 75%	17,72%	28,13%	9,43%	9,26%	4,94%	19,85%	16,67%	35,42%

Analiza distribuției pe **clase de mărime** (tabelul 5.21) evidențiază faptul că microîntreprinderile înregistrează cele mai ridicate ponderi în rândul companiilor cu un grad de acoperire de sub 25% (25,95%). Întreprinderile mici sunt cele cu cea mai ridicată pondere (19,46%) în rândul celor cu peste 75%.

Tabelul 5.21

Gradul de acoperire cu comenzi a capacităților de producție în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Sub 25%	25,95%	6,04%	7,23%
2.	25% - 50%	31,65%	25,50%	20,48%
3.	50% - 75%	27,85%	48,99%	54,22%
4.	Peste 75%	14,56%	19,46%	18,07%

Analiza datelor în funcție de **forma de organizare juridică** a întreprinderilor relevă faptul că societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai mare (77,27%) în rândul întreprinderilor cu grad de acoperire a capacității de producție între 50% și 75%. Firmele cu alte forme de organizare au ponderea cea mai mare (33,33%) în rândul întreprinderilor cu grad de acoperire de peste 75%. Detalii se găsesc în tabelul 5.22.

Tabelul 5.22

Gradul de acoperire cu comenzi a capacităților de producție în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	Dimensiunea firmelor		
		SA	SRL	Alte forme de organizare
1.	Sub 25%	0,00%	18,22%	33,33%
2.	25% - 50%	9,09%	29,18%	16,67%
3.	50% - 75%	77,27%	36,62%	16,67%
4.	Peste 75%	13,64%	15,99%	33,33%

În ceea ce privește repartiția firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 5.23), surprindem câteva elemente de esență:

- sectorul serviciilor înregistrează ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un nivel de peste 75% (22,17%), în timp ce turismul înregistrează cea mai mică pondere în cadrul acestui interval de măsură a acoperirii capacității de producție (2,94%);
- firmele din sectorul industriei înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au indicat un grad de acoperire cu comenzi de 50%-75% (49,31%);
- întreprinderile din comerț consemnează procente mai ridicate ale entităților care au un grad de acoperire cu comenzi de 25%-50% (35,05%);
- firmele ce activează în domeniul turismului înregistrează cea mai mare pondere în rândul întreprinderilor cu un grad de acoperire de sub 25% (35,29%).

Tabelul 5.23

Gradul acoperirii cu comenzi a capacităților de producție în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Sub 25%	10,42%	11,43%	18,56%	27,78%	35,29%	20,69%
2.	25% - 50%	27,08%	28,57%	35,05%	27,78%	32,35%	25,12%
3.	50% - 75%	49,31%	42,86%	32,99%	38,89%	29,41%	32,02%
4.	Peste 75%	13,19%	17,14%	13,40%	5,56%	2,94%	22,17%

5.5. Evoluția indicatorilor economici în anul 2024 față de 2023

Pentru realizarea unei imagini cât mai complete cu privire la activitatea IMM-urilor, a fost analizată evoluția în anul 2024, față de 2023, a următorilor **indicatori**: volumul fizic al vânzărilor, numărul de salariați, stocurile de mărfuri, numărul de clienți, volumul comenzilor, volumul exportului, mărimea profitului.

Analiza evoluției acestor indicatori la **nivelul eșantionului** (vezi figura 5.6) evidențiază următoarele:

- **volumul fizic al vânzărilor** s-a menținut la același nivel în 38,29 % dintre unitățile economice, a scăzut ușor în 15,68% dintre întreprinderi, a înregistrat creșteri ușoare în 30,35 % dintre firmele din eșantion, a scăzut intens în 4,28 % din firme și a crescut semnificativ în 11,41% dintre entitățile economice analizate;
- **numărul de salariați** a rămas constant în 57,52% dintre organizații, a scăzut moderat în 16,64% dintre firme, a crescut ușor în 18,58% dintre companii, s-a diminuat accentuat în 3,54% din întreprinderi și s-a amplificat semnificativ doar în 3,72% dintre IMM-uri;
- din punct de vedere al **stocurilor de mărfuri din IMM-uri**, 54,55% dintre întreprinderi au menținut la un nivel aproximativ constant stocurile de mărfuri, în 12,99% dintre firme s-au constatat scăderi ușoare, în 24,24% dintre companii s-au înregistrat creșteri moderate de stocuri, în 3,25% din entități au avut loc reduceri accentuate de stocuri, iar în 4,98% dintre agenții economici s-au consemnat amplificări semnificative ale stocurilor;
- **volumul comenzilor** a înregistrat următoarea dinamică: în 36,51% dintre IMM-uri s-a înregistrat același nivel, în 19,64% din companii a avut loc diminuarea ușoară a acestui indicator, în 32,74% din organizații a crescut moderat, în 4,17% din firme a fost consemnată micșorarea substanțială a comenzilor, iar în 6,94% dintre unitățile economice a sporit în mare măsură;
- analizând **numărul de clienți**, se observă că 33,15% dintre entități au stagnat din acest punct de vedere, 17,38% dintre firme au înregistrat o diminuare ușoară, 36,92% dintre IMM-urilor chestionate și-au amplificat în mică măsură numărul de consumatori, 5,56% din organizații au semnalat o scădere substanțială, iar 6,99% dintre firme au înregistrat creșteri semnificative în această arie;
- **volumul exportului** s-a menținut la aproximativ același nivel în 65,99% dintre firmele incluse în cercetare, a scăzut ușor în 8,84% din întreprinderi, a sporit în mică măsură în 13,95% dintre organizații, s-a redus considerabil în 7,14% dintre firme și s-a amplificat semnificativ în 4,08 % dintre IMM-uri;
- **evoluția mărimii profitului** se înscrie în tendințele înregistrate la nivelul indicatorilor analizați mai sus, cu ponderi ale IMM-urilor care au înregistrat aproximativ același nivel (33,52%), o scădere ușoară (21,72%), scădere accentuată (5,43%), creșterea ușoară (32,77%) și una semnificativă (6,55%).

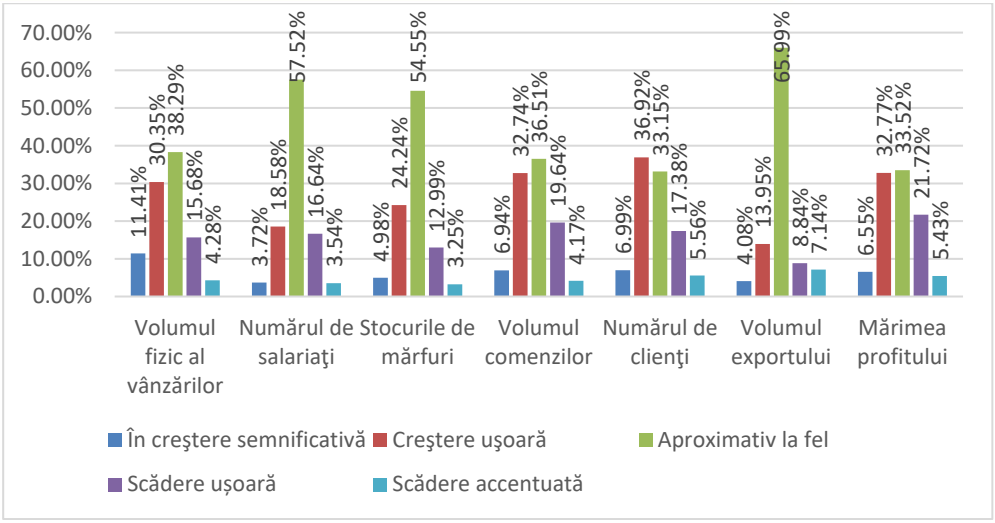


Figura 5.6
Evoluția indicatorilor IMM-urilor în 2024 față de 2023

În continuare, pe parcursul următoarelor pagini din acest capitol, vom prezenta **evoluția în 2024, față de anul 2023, a fiecărui indicator în parte**, în funcție de vârsta întreprinderilor, apartenența regională a firmelor, dimensiunea IMM-urilor, forma de organizare juridică și ramurile în care își desfășoară activitatea unitățile economice.

În ceea ce privește **evoluția volumului vânzărilor** (tabelul 5.24) tendințele ascendente cele mai accentuate au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu sub 5 ani de experiență în piața servită (20,69%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (29,33%), organizațiilor din categoria microîntreprinderilor (13,48%), firmelor cu altă formă de organizare juridică (50,00%) și unităților economice din transporturi (23,53%).

Tabelul 5.24

Evoluția volumului vânzărilor în 2024 față de 2023

Nr. crt.	Categoria de Firme		Volumul fizic al vânzărilor				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproxima-tiv la fel	Scădere ușoară	Scădere semnifica-tivă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	20,69%	36,78%	24,14%	10,34%	8,05%
		Firme de 5 – 10 ani	10,99%	31,87%	34,07%	18,68%	4,40%
		Firme de 10 – 15 ani	12,31%	30,77%	38,46%	16,92%	1,54%
		Firme de peste 15 ani	8,19%	26,29%	45,26%	16,38%	3,88%
2.	Regiunea	Nord Est	9,09%	20,78%	35,06%	25,97%	9,09%
		Sud Est	12,12%	48,48%	36,36%	3,03%	0,00%
		Sud	4,76%	20,00%	64,76%	10,48%	0,00%
		Sud Vest	4,00%	50,00%	38,00%	4,00%	4,00%
		Nord Vest	29,33%	24,00%	22,67%	14,67%	9,33%

		Vest	4,35%	24,64%	36,23%	31,88%	2,90%
		Centru	21,21%	45,45%	18,18%	9,09%	6,06%
		București-Ilfov	12,24%	42,86%	28,57%	14,29%	2,04%
3.	**Dimensiunea**	**Microîntreprinderi**	13,48%	27,66%	39,36%	13,48%	6,03%
		Întreprinderi mici	5,61%	33,64%	33,64%	24,30%	2,80%
		Întreprinderi mijlocii	9,64%	33,73%	40,96%	14,46%	1,20%
4.	**Forma juridică**	**SA-uri**	0,00%	30,43%	47,83%	21,74%	0,00%
		SRL-uri	11,64%	30,60%	37,72%	15,52%	4,53%
		Altă formă de organizare juridică	50,00%	0,00%	50,00%	0,00%	0,00%
5.	**Ramura de activitate**	**Industrie**	11,02%	25,98%	39,37%	18,90%	4,72%
		Construcții	8,16%	28,57%	42,86%	14,29%	6,12%
		Comerț	11,83%	31,18%	35,48%	19,35%	2,15%
		Transporturi	23,53%	23,53%	35,29%	17,65%	0,00%
		Turism	10,00%	26,67%	43,33%	16,67%	3,33%
		Servicii	11,43%	34,86%	37,14%	11,43%	5,14%

În privința **numărului de salariați** (tabelul 5.25) creșterile cele mai accentuate au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu 10-15 ani de experiență în piața servită (6,33%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (17,86%), firmelor din categoria întreprinderilor mijlocii (4,82%), a societăților cu răspundere limitată (3,91%) și unităților economice din transporturi (15,00%).

Tabelul 5.25

Evoluția numărului de salariați în 2024 față de 2023

Nr. crt.	**Categoria de Firme**		**Numărul de salariați**				
			Creștere accentuată	**Creștere ușoară**	**Aproximativ la fel**	**Scădere ușoară**	**Scădere semnificativă**
1.	**Vârsta**	**Firme 0 – 5 ani**	5,10%	26,53%	50,00%	8,16%	10,20%
		Firme de 5 – 10 ani	4,00%	20,00%	56,00%	18,00%	2,00%
		Firme de 10 – 15 ani	6,33%	16,46%	51,90%	24,05%	1,27%
		Firme de peste 15 ani	2,21%	15,50%	62,73%	17,71%	1,85%
2.	**Regiunea**	**Nord Est**	1,33%	20,00%	66,67%	9,33%	2,67%
		Sud Est	0,00%	29,41%	58,82%	5,88%	5,88%
		Sud	0,00%	6,73%	89,42%	2,88%	0,96%
		Sud Vest	0,00%	20,00%	72,00%	6,00%	2,00%
		Nord Vest	17,86%	29,76%	29,76%	14,29%	8,33%
		Vest	0,76%	12,88%	37,12%	46,21%	3,03%
		Centru	5,88%	38,24%	47,06%	2,94%	5,88%
		București-Ilfov	3,85%	15,38%	69,23%	9,62%	1,92%
3.	**Mărimea firmei**	**Microîntreprinderi**	3,59%	17,97%	61,11%	12,09%	5,23%
		Întreprinderi mici	3,85%	16,67%	46,15%	32,05%	1,28%
		Întreprinderi mijlocii	4,82%	22,89%	63,86%	7,23%	1,20%

4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	4,35%	78,26%	13,04%	4,35%
		SRL-uri	3,91%	18,81%	56,80%	16,95%	3,54%
		Altă formă de organizare juridică	0,00%	60,00%	40,00%	0,00%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	4,26%	17,73%	55,32%	19,86%	2,84%
		Construcții	5,48%	15,07%	45,21%	28,77%	5,48%
		Comerț	4,26%	13,83%	65,96%	13,83%	2,13%
		Transporturi	15,00%	45,00%	35,00%	5,00%	0,00%
		Turism	0,00%	25,81%	61,29%	12,90%	0,00%
		Servicii	1,94%	18,93%	61,17%	13,11%	4,85%

Procentajele cele mai ridicate de firme în care s-au mărit considerabil **stocurile de mărfuri** (tabelul 5.26) au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu sub 5 ani de experiență în piața servită (9,33%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (16,13%), firmelor din categoria microîntreprinderilor (5,65%), a societăților cu răspundere limitată (5,29%) și unităților economice din transporturi (18,75%).

Tabelul 5.26

Evoluția stocurilor de mărfuri în 2024 față de 2023

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluția stocurilor de mărfuri				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproxima-tiv la fel	Scădere ușoară	Scădere semnifica-tivă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	9,33%	22,67%	45,33%	17,33%	5,33%
		Firme de 5 – 10 ani	4,94%	22,22%	54,32%	16,05%	2,47%
		Firme de 10 – 15 ani	4,23%	26,76%	56,34%	8,45%	4,23%
		Firme de peste 15 ani	4,04%	24,66%	57,40%	11,21%	2,69%
2.	Regiunea	Nord Est	12,86%	12,86%	50,00%	20,00%	4,29%
		Sud Est	3,85%	7,69%	65,38%	11,54%	11,54%
		Sud	0,97%	6,80%	87,38%	4,85%	0,00%
		Sud Vest	0,00%	31,82%	56,82%	11,36%	0,00%
		Nord Vest	16,13%	27,42%	33,87%	16,13%	6,45%
		Vest	1,18%	52,94%	22,35%	20,00%	3,53%
		Centru	4,17%	29,17%	58,33%	4,17%	4,17%
		București-Ilfov	0,00%	22,92%	64,58%	10,42%	2,08%
3.	Mărimea firmei	Microîntreprinderi	5,65%	20,56%	57,66%	12,50%	3,63%
		Întreprinderi mici	3,39%	34,75%	38,98%	18,64%	4,24%
		Întreprinderi mijlocii	5,00%	23,75%	61,25%	8,75%	1,25%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	13,04%	78,26%	8,70%	0,00%
		SRL-uri	5,29%	25,06%	52,87%	13,33%	3,45%
		Altă formă de organizare juridică	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%
5.	Ramura de [illegible]	Industrie	6,92%	29,23%	45,38%	14,62%	3,85%
		Construcții	3,85%	32,69%	53,85%	7,69%	1,92%

		Comerț	4,71%	27,06%	49,41%	16,47%	2,35%
		Transporturi	18,75%	6,25%	62,50%	12,50%	0,00%
		Turism	7,41%	14,81%	59,26%	18,52%	0,00%
		Servicii	1,97%	19,08%	63,82%	10,53%	4,61%

În ceea ce privește **volumul comenzilor**, se observă că proporțiile cele mai ridicate de IMM-uri care au consemnat amplificări substanțiale ale indicatorului au fost evidențiate în cadrul firmelor cu vârsta între 0 și 5 ani (13,64%), agenților economici din regiunea Centru (20,69%), întreprinderilor mijlocii (10,00%), firmelor cu altă formă de organizare juridică (20,00%) și entităților din sectorul construcțiilor (8,06%). Mai multe detalii în tabelul 5.27.

Tabelul 5.27

Evoluția volumului comenzilor în 2024 față de 2023

Nr. crt.	**Categoria de Firme**		**Evoluția volumului comenzilor**				
			Creștere accentuată	**Creștere ușoară**	**Aproxima-tiv la fel**	**Scădere ușoară**	**Scădere semnifica-tivă**
1.	**Vârsta**	**Firme 0 – 5 ani**	13,64%	29,55%	32,95%	17,05%	6,82%
		Firme de 5 – 10 ani	11,11%	31,11%	33,33%	21,11%	3,33%
		Firme de 10 – 15 ani	5,56%	37,50%	31,94%	19,44%	5,56%
		Firme de peste 15 ani	2,90%	32,78%	40,66%	20,33%	3,32%
2.	**Regiunea**	**Nord Est**	4,17%	16,67%	34,72%	31,94%	12,50%
		Sud Est	10,00%	36,67%	36,67%	16,67%	0,00%
		Sud	1,98%	22,77%	67,33%	6,93%	0,99%
		Sud Vest	2,13%	46,81%	38,30%	8,51%	4,26%
		Nord Vest	16,67%	34,62%	25,64%	15,38%	7,69%
		Vest	2,08%	39,58%	16,67%	40,63%	1,04%
		Centru	20,69%	34,48%	31,03%	10,34%	3,45%
		București-Ilfov	9,80%	43,14%	33,33%	11,76%	1,96%
3.	**Dimensiu nea**	**Microîntreprinderi**	6,86%	30,69%	38,63%	18,41%	5,42%
		Întreprinderi mici	5,47%	40,63%	21,88%	27,34%	4,69%
		Întreprinderi mijlocii	10,00%	28,75%	48,75%	12,50%	0,00%
4.	**Forma juridică**	**SA-uri**	0,00%	31,82%	50,00%	13,64%	4,55%
		SRL-uri	7,13%	33,12%	35,85%	19,71%	4,19%
		Altă formă de organizare juridică	20,00%	0,00%	40,00%	40,00%	0,00%
5.	**Ramura de activitate**	**Industrie**	6,82%	36,36%	31,06%	20,45%	5,30%
		Construcții	8,06%	32,26%	33,87%	22,58%	3,23%
		Comerț	4,71%	37,65%	36,47%	18,82%	2,35%
		Transporturi	5,26%	36,84%	21,05%	31,58%	5,26%
		Turism	7,69%	19,23%	42,31%	26,92%	3,85%
		Servicii	7,78%	29,44%	42,22%	16,11%	4,44%

Cele mai frecvent întâlnite creșteri semnificative ale **numărului de clienți** au fost remarcate la IMM-urile care au sub 5 ani vechime (11,96%), entitățile din regiunea Nord Vest 18,29%), microîntreprinderile (8,61%), firmele cu altă formă de organizare juridică (20,00%) și întreprinderile din sectorul serviciilor (9,41%). Detalii suplimentare se observă în tabelul 5.28.

Tabelul 5.28

Evoluția numărului de clienți în 2024 față de 2023

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluția numărului de clienți				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	11,96%	39,13%	29,35%	11,96%	7,61%
		Firme de 5 – 10 ani	8,65%	37,50%	25,96%	21,15%	6,73%
		Firme de 10 – 15 ani	5,06%	43,04%	27,85%	18,99%	5,06%
		Firme de peste 15 ani	5,60%	32,84%	39,55%	17,16%	4,85%
2.	Regiunea	Nord Est	4,05%	21,62%	22,97%	31,08%	20,27%
		Sud Est	12,12%	36,36%	42,42%	6,06%	3,03%
		Sud	5,50%	20,18%	67,89%	6,42%	0,00%
		Sud Vest	2,08%	47,92%	37,50%	8,33%	4,17%
		Nord Vest	18,29%	29,27%	24,39%	18,29%	9,76%
		Vest	0,78%	53,13%	16,41%	28,13%	1,56%
		Centru	14,71%	50,00%	20,59%	11,76%	2,94%
		București-Ilfov	8,00%	48,00%	28,00%	12,00%	4,00%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	8,61%	34,77%	33,11%	15,89%	7,62%
		Întreprinderi mici	4,49%	44,87%	23,72%	23,72%	3,21%
		Întreprinderi mijlocii	5,00%	32,50%	47,50%	13,75%	1,25%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	13,64%	77,27%	9,09%	0,00%
		SRL-uri	7,16%	38,23%	31,26%	17,70%	5,65%
		Altă formă de organizare juridică	20,00%	0,00%	40,00%	20,00%	20,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	4,96%	39,01%	36,17%	14,18%	5,67%
		Construcții	5,48%	41,10%	32,88%	19,18%	1,37%
		Comerț	7,37%	33,68%	33,68%	22,11%	3,16%
		Transporturi	5,88%	29,41%	23,53%	17,65%	23,53%
		Turism	3,33%	33,33%	26,67%	30,00%	6,67%
		Servicii	9,41%	36,63%	32,67%	14,85%	6,44%

Volumul exporturilor a înregistrat cele mai frecvente creșteri semnificative în rândul întreprinderilor cu vârsta între 0-5 ani (9,09%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (10,81%), întreprinderilor mici (6,00%), societăților cu răspundere limitată (4,44%) și firmelor din domeniul transporturilor (12,50%). Detalii suplimentare pot fi observate în tabelul 5.29.

Tabelul 5.29

Evoluția volumului exportului în 2024 față de 2023

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluția volumului exportului				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproxima-tiv la fel	Scădere ușoară	Scădere semnifica-tivă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	9,09%	9,09%	63,64%	7,27%	10,91%
		Firme de 5 – 10 ani	4,17%	6,25%	68,75%	16,67%	4,17%
		Firme de 10 – 15 ani	5,13%	10,26%	69,23%	10,26%	5,13%
		Firme de peste 15 ani	2,10%	18,88%	66,43%	5,59%	6,99%
2.	Regiunea	Nord Est	0,00%	11,90%	69,05%	2,38%	16,67%
		Sud Est	0,00%	14,29%	61,90%	4,76%	19,05%
		Sud	2,94%	4,90%	83,33%	6,86%	1,96%
		Sud Vest	3,85%	19,23%	61,54%	7,69%	7,69%
		Nord Vest	10,81%	27,03%	35,14%	24,32%	2,70%
		Vest	0,00%	28,57%	42,86%	28,57%	0,00%
		Centru	9,52%	14,29%	52,38%	14,29%	9,52%
		București-Ilfov	5,26%	21,05%	63,16%	2,63%	7,89%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	3,57%	13,10%	67,26%	6,55%	9,52%
		Întreprinderi mici	6,00%	14,00%	58,00%	14,00%	8,00%
		Întreprinderi mijlocii	4,84%	17,74%	66,13%	9,68%	1,61%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	18,18%	77,27%	4,55%	0,00%
		SRL-uri	4,44%	13,70%	64,81%	9,26%	7,78%
		Altă formă de organizare	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	3,85%	15,38%	65,38%	10,26%	5,13%
		Construcții	8,33%	12,50%	75,00%	0,00%	4,17%
		Comerț	5,56%	12,96%	61,11%	12,96%	7,41%
		Transporturi	12,50%	6,25%	37,50%	31,25%	12,50%
		Turism	0,00%	16,67%	66,67%	8,33%	8,33%
		Servicii	1,82%	14,55%	70,91%	4,55%	8,18%

În final, dacă analizăm **mărimea profitului**, constatăm că cele mai ridicate ponderi ale întreprinderilor mici și mijlocii care și-au mărit considerabil profitul sunt deținute de unitățile economice cu o vechime de 0-5 ani (14,44%), entitățile din regiunea Centru (18,75%), întreprinderi mijlocii (8,86%) societățile cu răspundere limitată (6,88%) și IMM-urile din transporturi (12,50%). Detaliile suplimentare sunt prezentate în tabelul 5.30.

Tabelul 5.30

Evoluția mărimii profitului în 2024 față de 2023

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluția volumului exportului				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproxima-tiv la fel	Scădere ușoară	Scădere semnifica-tivă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	14,44%	34,44%	24,44%	18,89%	7,78%
		Firme de 5 – 10 ani	7,14%	26,53%	33,67%	24,49%	8,16%
		Firme de 10 – 15 ani	4,11%	35,62%	38,36%	17,81%	4,11%
		Firme de peste 15 ani	4,30%	32,42%	35,94%	23,05%	4,30%
2.	Regiunea	Nord Est	0,00%	24,19%	19,35%	40,32%	16,13%
		Sud Est	12,12%	27,27%	36,36%	18,18%	6,06%
		Sud	2,80%	21,50%	63,55%	12,15%	0,00%
		Sud Vest	2,44%	46,34%	34,15%	9,76%	7,32%
		Nord Vest	17,07%	30,49%	18,29%	23,17%	10,98%
		Vest	0,79%	38,10%	30,95%	29,37%	0,79%
		Centru	18,75%	43,75%	18,75%	15,63%	3,13%
		București-Ilfov	11,76%	43,14%	25,49%	13,73%	5,88%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	6,99%	32,17%	32,87%	20,98%	6,99%
		Întreprinderi mici	4,61%	35,53%	28,95%	26,32%	4,61%
		Întreprinderi mijlocii	8,86%	30,38%	40,51%	17,72%	2,53%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	22,73%	59,09%	18,18%	0,00%
		SRL-uri	6,88%	33,20%	32,22%	22,00%	5,70%
		Altă formă de organizare	0,00%	33,33%	66,67%	0,00%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	4,38%	34,31%	36,50%	19,71%	5,11%
		Construcții	8,33%	26,39%	33,33%	27,78%	4,17%
		Comerț	9,20%	32,18%	31,03%	22,99%	4,60%
		Transporturi	12,50%	31,25%	31,25%	18,75%	6,25%
		Turism	6,90%	27,59%	27,59%	31,03%	6,90%
		Servicii	5,70%	35,23%	33,68%	19,17%	6,22%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din anul 2024, față de anul 2023 au fost mult mai bune în mult mai bune în 6,25% dintre firme, mai bune în 33,72% dintre unitățile economice incluse în cercetare, identice în 31,25% dintre firme, puțin mai slabe în 21,88% dintre agenții economici, și net inferioare în 6,91, ceea ce reflectă o îmbunătățire semnificativă a performanțelor obținute de IMM-urile românești.
- Firmele din domeniul turismului au înregistrat cea mai mare pondere a IMM-urilor cu performanțe mult mai bune în intervalul analizat (8,82%) .
- Ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2024, față de 2023, a fost cea a comerțului, în timp ce entitățile din sectorul construcțiilor au înregistrat cel mai mare rată de reducere a performanțelor în intervalul de timp analizat.
- În ceea ce privește performanțele economice estimate ale IMM-urilor pentru anul 2025 comparativ cu anul trecut se preconizează rezultate mult mai bune rezultate mult mai bune în 4,75% dintre organizații, mai bune în 33,11% dintre organizații, identice în 37,21% dintre întreprinderi, inferioare în 19,51 % dintre companii și mult mai slabe în 5,41% dintre firme.
- Întreprinderile mijlocii sunt cele care înregistrează cea mai ridicată pondere a întreprinderilor care previzionează rezultate mult mai bune în 2025, față de anul anterior, (5,81%), iar microîntreprinderile se evidențiază prin ponderea ridicată la nivelul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe în 2025, față de 2024 (8,80%).
- Organizațiile în care se apreciază că vor fi obținute rezultate mult mai bune în anul 2025, față de 2024, consemnează o pondere superioară în rândul firmelor din transporturi (10,00%) și o proporție mai redusă în construcții (1,37%).
- Proporțiile ridicate de IMM-uri în care au fost evidențiate valori asemănătoare ale mărimii creditelor bancare în 2024/2023 (48,16%) și 2025/2024 (45,70%) relevă o relativă stabilitate a dependenței firmelor de resursele împrumutate pentru derularea activității.
- În ceea ce privește gradul în care IMM-urile acoperă cu comenzi capacitățile de producție (vânzare, stocare, transport, fabricație etc.) în cursul anului 2024, rezultatele anchetei indică faptul că 17,67% dintre companii au un grad de utilizare de sub 25%, 28,27% dintre întreprinderi au un nivel de acoperire de 25%-50%, 37,99% dintre companii au un randament de 50%-75% din potențial, iar 16,08% dintre firme și-au ocupat capacitățile în proporție de peste 75%.
- Volumul fizic al vânzărilor s-a menținut la același nivel în 38,29 % dintre unitățile economice, a scăzut ușor în 15,68% dintre întreprinderi, a înregistrat creșteri ușoare în 30,35 % dintre firmele din eșantion, a scăzut intens în 4,28 % din firme și a crescut semnificativ în 11,41% dintre entitățile economice analizate.

- Numărul de salariați a rămas constant în 57,52% dintre organizații, a scăzut moderat în 16,64% dintre firme, a crescut ușor în 18,58% dintre companii, s-a diminuat accentuat în 3,54% din întreprinderi și s-a amplificat semnificativ doar în 3,72% dintre IMM-uri;
- Volumul exportului s-a menținut la aproximativ același nivel în 65,99% dintre firmele incluse în cercetare, a scăzut ușor în 8,84% din întreprinderi, a sporit în mică măsură în 13,95% dintre organizații, s-a redus considerabil în 7,14% dintre firme și s-a amplificat semnificativ în 4,08 % dintre IMM-uri.

CAPITOLUL 6

INTERNAȚIONALIZAREA ÎNTREPRINDERILOR DIN ROMÂNIA

6.1. Nivelul producției/serviciilor destinate activităților de import/export

În acest capitol al lucrării este realizată o analiză cu privire la nivelul producției/serviciilor realizate de către întreprinderile incluse în prezenta cercetare în semestrul II din anul 2024, comparativ cu același semestru din anul 2023, destinate activităților de import/export. Rezultatele colectate relevă faptul că **32,59% dintre companiile chestionate apreciază că acest indicator a atins un nivel mai bun** în semestrul II al anului 2024, comparând cu nivelul din semestrul II al anului 2023. Mai multe detalii sunt prezentate în figura 6.1.

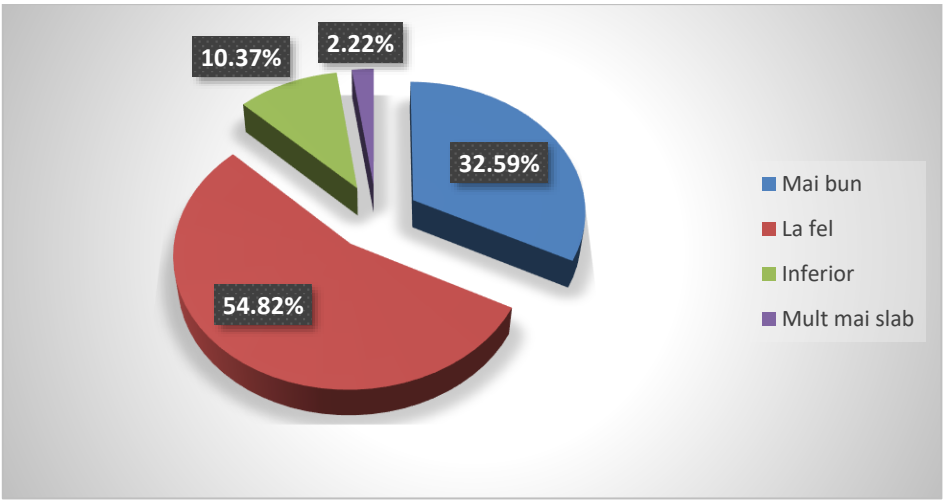


Figura 6.1
Evoluția nivelului producției/serviciilor din perspectiva activităților de import/export în semestrul II 2024, față de semestrul II 2023

Având în vedere evoluția nivelului producției sau al serviciilor destinate activităților de import/export în orizontul de timp menționat, în **funcție de vârsta IMM-urilor**, se constată următoarele:

- ponderea firmelor în care se apreciază că acest nivel este mai bun în 2024 este mai mare în rândul întreprinderilor care au o vârstă de peste 15 ani (39,66%) și 5-10 ani (35,00%).
- IMM-urile cu vârsta de sub 5 ani înregistrează cea mai mare proporție a firmelor în care se apreciază că acest indicator este mult mai slab în anul 2023 (9,38%).

Detalii cu privire la aceste aspecte se regăsesc în tabelul 6.1.

Tabelul 6.1

Diferențierea evoluției nivelului producției/serviciilor în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția nivelului producției/serviciilor pentru import/export	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bun	25,00%	35,00%	26,32%	39,66%
2.	La fel	46,88%	55,00%	73,68%	51,72%
3.	Inferior	18,75%	10,00%	0,00%	8,62%
4.	Mult mai slab	9,38%	0,00%	0,00%	0,00%

Analiza aprecierilor din IMM-uri **pe regiuni de dezvoltare** (tabelul 6.2), relevă următoarele tendințe interesante:

- frecvența firmelor în care indicatorul analizat a atins un nivel mult mai bun în anul 2024 este mai ridicată în regiunea Centru (53,85%) și mai scăzută în regiunea Sud Est (50,00%);
- IMM-urile în care se apreciază că acest indicator a fost relativ constant sunt mai numeroase în regiunea Nord Vest (80,00%) și prezintă o pondere scăzută în regiunea Vest (66,67%);
- întreprinderile în care se consideră că acest indicator este mult mai slab în 2024, față de 2023, înregistrează ponderea cea mai ridicată în regiunea Vest (8,33%) și o pondere mai redusă în regiunile Nord Est, Sud Est, Nord Vest, Centru, București -Ilfov și Sud Vest (0%).

Tabelul 6.2

Diferențierea evoluției nivelului producției/serviciilor în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Evoluția nivelului producției/serviciilor pentru import/export	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mai bun	37,50%	50,00%	26,67%	45,45%	8,33%	6,67%	53,85%	47,83%
2.	La fel	54,17%	40,00%	53,33%	54,55%	66,67%	80,00%	30,77%	47,83%
3.	Inferior	8,33%	10,00%	13,33%	0,00%	16,67%	13,33%	15,38%	4,35%
4.	Mult mai slab	0,00%	0,00%	6,67%	0,00%	8,33%	0,00%	0,00%	0,00%

Luând în considerare **dimensiunea întreprinderilor** (tabelul 6.3), se observă că indicatorul analizat a atins un nivel mai bun în proporția cea mai mare în întreprinderile mijlocii (50,00%) și cea mai redusă în întreprinderile mici (23,81%). Microîntreprinderile dețin cea mai mare pondere de IMM-urile în care indicatorul analizat a atins un nivel mult mai slab în semestrul II din 2024, față de semestrul II din anul 2023 (4,76%), activitatea lor de producție pentru export fiind probabil afectată de schimbările frecvente ale cadrului legislativ din perioada analizată, precum și de efectele crizei sanitare.

Tabelul 6.3

Diferențierea evoluției nivelului producției/serviciilor în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția nivelului producției/serviciilor pentru import/export	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bun	31,82%	23,81%	50,00%
2.	La fel	54,55%	61,90%	45,00%
3.	Inferior	11,36%	9,52%	5,00%
4.	Mult mai slab	2,27%	4,76%	0,00%

Grupând companiile **după forma de organizare** (tabelul 6.4), se constată că: societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai mare a întreprinderilor în care indicatorul analizat a atins un nivel mai bun (75,00%). Firmele cu altă formă de organizare juridică prezintă cea mai ridicată pondere (60,00%) a entităților care au afirmat faptul că nivelul producției/serviciilor realizate pentru import-export a fost la fel ca și cel aferent perioadei anterioare .

Tabelul 6.4

Diferențierea evoluției nivelului producției/serviciilor în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția nivelului producției/serviciilor pentru import/export	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bun	75,00%	30,95%	40,00%
2.	La fel	25,00%	55,56%	60,00%
3.	Inferior	0,00%	11,11%	0,00%
4.	Mult mai slab	0,00%	2,38%	0,00%

În funcție **de ramurile economice în care IMM-urile își desfășoară activitatea**, se constată următoarele aspecte:

- firmele în care se consideră că indicatorul analizat a avut o evoluție mai bună în intervalul de timp vizat înregistrează cele mai ridicate proporții în transporturi (44,44%) și comerț (39,39%) și cel mai scăzut procentaj în sectorul construcțiilor (20,00%);
- IMM-urile în cadrul cărora se consideră că indicatorul analizat nu a evoluat semnificativ dețin cea mai mare pondere în sectorul turismului (66,67%) și cel mai scăzut procent în transporturi (33,33%);
- în ceea ce privește aprecierea evoluției indicatorului drept una mult mai slabă în 2024, față de 2023, cele mai mari ponderi le au IMM-urile din construcții (11,11%). Detaliile cu privire la aceste aspecte se regăsesc în tabelul 6.5.

Tabelul 6.5

Diferențierea evoluției nivelului producției/serviciilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Evoluția nivelului producției/serviciilor pentru import/export		IMM-urile pe ramuri de activitate				
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bun	33,33%	20,00%	39,39%	44,44%	33,33%	27,66%
2.	La fel	55,56%	60,00%	42,42%	33,33%	66,67%	63,83%
3.	Inferior	7,41%	20,00%	15,15%	11,11%	0,00%	8,51%
4.	Mult mai slab	3,70%	0,00%	3,03%	11,11%	0,00%	0,00%

6.2 Nivelul contractelor/comenzilor în derulare privind activitățile de import – export

Contractele /comenzile în derulare privind activitățile de import-export sunt deosebit de relevante în analiza gradului de internaționalizare a IMM-urilor din România. În ceea ce privește nivelul contractelor/comenzilor 28,24% din respondenți au apreciat că a fost mai bun în semestrul II al anului 2024 comparativ cu perioada similară a anului precedent, în timp ce 49,62% dintre aceștia au apreciat că indicatorul a avut în semestrul II 2024 același nivel ca în semestrul al doilea din anul 2023.

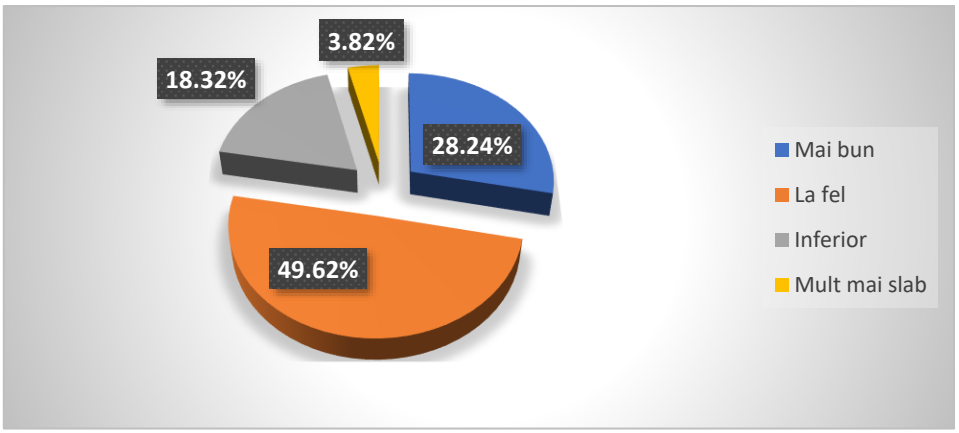


Figura 6.2.
Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2024 comparativ cu semestrul II 2023

Luând în considerare evoluția nivelului contractelor/comenzilor în orizontul de timp menționat, în **funcție de vârsta IMM-urilor**, se constată că:

- ponderea firmelor în care se apreciază că acest nivel este mai bun în semestrul II 2024 este mai mare în rândul întreprinderilor care au o vârstă de peste 15 ani (40,00%) și de 5-10 ani (26,32%).
- IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani înregistrează cea mai mare proporție a firmelor în care se apreciază că acest indicator a evoluat la fel în al doilea semestru al anului 2023 (63,16%) comparativ cu perioada similară a anului precedent.

- frecvența cea mai mare a răspunsurilor care apreciază că evoluția nivelului contractelor și comenzilor în derulare privind activitățile de import-export este mult mai slabă în semestrul II 2024 comparativ cu perioada similară a anului trecut se înregistrează în cazul IMM-urilor cu vârsta de sub 5 ani (9,38%). Detalierea acestor date se regăsește în tabelul 6.6.

Tabelul 6.6

Diferențierea evoluției nivelului contractelor/comenzilor în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2024 comparativ cu semestru II 2023	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bun	21,88%	26,32%	15,79%	40,00%
2.	La fel	50,00%	52,63%	63,16%	41,82%
3.	Inferior	18,75%	15,79%	21,05%	16,36%
4.	Mult mai slab	9,38%	5,26%	0,00%	1,82%

Analiza aprecierilor din IMM-uri **pe regiuni de dezvoltare** (tabelul 6.7), relevă următoarele aspecte:

- frecvența firmelor în care indicatorul analizat a atins un nivel mult mai bun în anul 2024 este mai ridicată în regiunea București (50,00%) și mai scăzută în regiunea Nord Vest (0,00%);
- IMM-urile în care se apreciază că acest indicator a fost relativ constant sunt mai numeroase în regiunea Vest (62,50%) și prezintă o pondere scăzută în regiunea Centru (23,08%);
- întreprinderile în care se consideră că acest indicator este mult mai slab în 2024, față de 2023, înregistrează ponderea cea mai ridicată în regiunea Sud – Est (9,09%) și o pondere mai redusă în regiunile Nord Est, Sud Vest și București-Ilfov (0,00%).

Tabelul 6.7

Diferențierea evoluției nivelului contractelor/comenzilor în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2024 comparativ cu semestru II 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mai bun	29,17%	36,36%	28,57%	40,00%	8,33%	0,00%	46,15%	50,00%
2.	La fel	54,17%	54,55%	50,00%	60,00%	62,50%	60,00%	23,08%	30,00%
3.	Inferior	16,67%	0,00%	14,29%	0,00%	25,00%	33,33%	23,08%	20,00%
4.	Mult mai slab	0,00%	9,09%	7,14%	0,00%	4,17%	6,67%	7,69%	0,00%

Având în vedere **dimensiunea întreprinderilor** (tabelul 6.8), se observă că indicatorul analizat a atins un nivel mai bun în proporția cea mai ridicată în în întreprinderile mijlocii (50,00%) și cea mai redusă în cele mici (21,05%).

Întreprinderile mici dețin cea mai mare pondere în cadrul IMM-urilor în care indicatorul analizat a atins un nivel mult mai slab în semestrul II din 2024, față de semestrul II din anul 2023 (5,26%), nivelul comenzilor fiind probabil afectat de efectele conflictelor regionale din Ucraina și Orientul Mijlociu.

Tabelul 6.8

Diferențierea evoluției nivelului contractelor/comenzilor în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2024 comparativ cu semestrul II 2023	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bun	25,58%	21,05%	50,00%
2.	La fel	50,00%	47,37%	45,00%
3.	Inferior	19,77%	26,32%	5,00%
4.	Mult mai slab	4,65%	5,26%	0,00%

Analizând datele în funcție de **forma de organizare juridică** (tabelul 6.9), se constată că ponderea cea mai mare a întreprinderilor în care indicatorul analizat a atins un nivel mai bun (75,00%) o dețin SA-urile . Societățile cu altă formă de organizare prezintă cea mai ridicată pondere a entităților care au afirmat faptul că nivelul contractelor/comenzilor în derulare pentru import-export a fost similar (60,00%) comparativ cu perioada anterioară.

Tabelul 6.9

Diferențierea evoluției nivelului contractelor/comenzilor în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2024 comparativ cu semestrul II 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bun	75,00%	26,23%	40,00%
2.	La fel	25,00%	50,00%	60,00%
3.	Inferior	0,00%	19,67%	0,00%
4.	Mult mai slab	0,00%	4,10%	0,00%

Luând în considerare **ramurile economice în care IMM-urile își desfășoară activitatea**, se constată următoarele aspecte:

- IMM-urile în care se consideră că indicatorul analizat a avut o evoluție mai bună în intervalul de timp vizat înregistrează cele mai ridicate proporții în comerț (40,63%) și industrie (29,63%) și cel mai scăzut procentaj în construcții și turism (22,22%);
- firmele în cadrul cărora se consideră că indicatorul analizat a avut o evoluție relativ constantă dețin cea mai mare pondere în turism (77,78%) și cel mai scăzut procent în construcții (33,33%);
- în ceea ce privește aprecierea evoluției indicatorului drept una mult mai slabă în 2024, față de 2023, cele mai mari ponderi le au IMM-urile din industrie și turism (11,11%).

Prezentarea detaliilor privind nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2024 comparativ cu semestrul II 2023 se regăsește în tabelul 6.10.

Tabelul 6.10

Diferențierea evoluției nivelului contractelor/comenzilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2024 comparativ cu semestrul II 2023		IMM-urile pe ramuri de activitate				
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bun	29,63%	22,22%	40,63%	25,00%	22,22%	21,74%
2.	La fel	40,74%	33,33%	37,50%	50,00%	77,78%	60,87%
3.	Inferior	18,52%	33,33%	18,75%	25,00%	0,00%	17,39%
4.	Mult mai slab	11,11%	11,11%	3,13%	0,00%	0,00%	0,00%

6.3. Nivelul de acoperire al activităților de import și al activităților de export în cadrul întreprinderilor din România

Analiza gradului de internaționalizare asociat companiilor din România este continuată prin analizarea nivelului de acoperire pentru activitățile de import și pentru cele de export. În ceea ce privește activitățile de import, **54,62% dintre companii apreciază că acest nivel se situează sub 25%** din potențial. Mai multe detalii sunt prezentate în cadrul figurii 6.3.

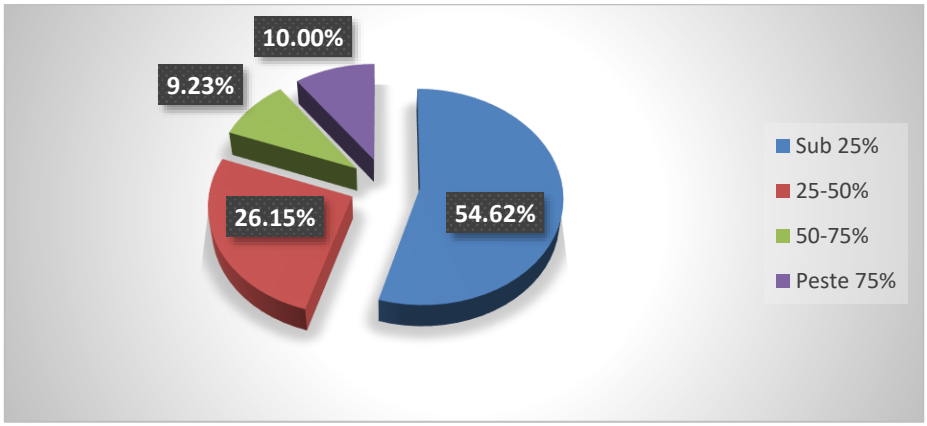


Figura 6.3.
Nivelul de acoperire al activităților de import

Luând în considerare **vârsta organizațiilor** (tabelul 6.11), se constată faptul că întreprinderile cu o vechime de peste 15 ani dețin cele mai crescute proporții ale firmelor în cadrul cărora acoperirea este de sub 25% (61,82%). La polul opus, tot firmele cu o vârstă de peste 15 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj de întreprinderi în care gradul de acoperire al activităților de import este de peste 75% (10,91%).

Tabelul 6.11

Diferențierea nivelului de acoperire al importului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de import	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Sub 25%	58,06%	50,00%	47,37%	61,82%
2.	25% - 50%	22,58%	33,33%	42,11%	16,36%
3.	51%-75%	9,68%	11,11%	0,00%	10,91%
4.	Peste 75%	9,68%	5,56%	10,53%	10,91%

Având în vedere gruparea IMM-urilor pe **regiuni de dezvoltare**, se observă procentul mai mare de organizații cu un nivel de acoperire de sub 25% în regiunea Nord Vest (78,57%), urmată de regiunea Sud (64,29%). La polul opus, companiile ce au indicat un nivel de acoperire de peste 75% sunt mai frecvente în regiunea București – Ilfov (23,08%) și în regiunea Sud Vest (22,22%). Detalii în tabelul 6.12.

Tabelul 6.12

Diferențierea nivelului de acoperire al importului în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de import	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Sub 25%	54,17%	63,64%	64,29%	44,44%	37,50%	78,57%	46,15%	57,14%
2.	25%-50%	16,67%	9,09%	21,43%	22,22%	58,33%	7,14%	30,77%	23,81%
3.	51%-75%	16,67%	18,18%	0,00%	11,11%	4,17%	7,14%	0,00%	14,29%
4.	Peste 75%	12,50%	9,09%	14,29%	22,22%	0,00%	7,14%	23,08%	4,76%

Gruparea **firmelor după dimensiune** (vezi tabelul 6.13) relevă faptul că nivelul de acoperire al activităților de import este de peste 75% mai frecvent în rândul microîntreprinderilor (11,63%) și în rândul întreprinderilor mijlocii (10,00%). Microîntreprinderile se remarcă și prin procentajul ridicat al firmelor cu un nivel de acoperire de sub 25% (56,98%).

Tabelul 6.13

Diferențierea nivelului de acoperire al importului în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de import	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Sub 25%	56,98%	50,00%	45,00%
2.	25%-50%	22,09%	38,89%	30,00%
3.	51%-75%	9,30%	5,56%	15,00%
4.	Peste 75%	11,63%	5,56%	10,00%

Studiul firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază ponderi mai mari de întreprinderi cu un grad redus de acoperire (75,00%) în rândul entităților înregistrate ca societăți pe acțiuni. Firmele cu alte forme de organizare juridică au cea mai mare pondere (40,00%) în rândul întreprinderilor care au un grad de acoperire de 25%-50%. Detaliile privind această situație pot fi regăsite în tabelul 6.14.

Tabelul 6.14

Diferențierea nivelului de acoperire al importului în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de import	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	**Sub 25%**	75,00%	55,37%	20,00%
2.	**25%-50%**	0,00%	26,45%	40,00%
3.	**51%-75%**	25,00%	8,26%	20,00%
4.	**Peste 75%**	0,00%	9,92%	20,00%

Analiza răspunsurilor IMM-urilor în funcție de **ramurile în care își desfășoară activitatea** relevă faptul că firmele din domeniul comerțului prezintă cea mai ridicată pondere în rândul întreprinderilor cu peste 75% acoperire a activității de import (15,63%). La polul opus se situează societățile din domeniul serviciilor întrucât 68,09% dintre aceste întreprinderi au indicat un nivel de acoperire de sub 25% din totalul activității desfășurate). Detalii în această privință se pot observa în cadrul tabelului 6.15.

Tabelul 6.15

Diferențierea nivelului de acoperire al importului în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de import	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	**Sub 25%**	38,46%	66,67%	43,75%	50,00%	62,50%	68,09%
2.	**25%-50%**	38,46%	11,11%	31,25%	37,50%	25,00%	17,02%
3.	**51%-75%**	11,54%	11,11%	9,38%	12,50%	12,50%	6,38%
4.	**Peste 75%**	11,54%	11,11%	15,63%	0,00%	0,00%	8,51%

În ceea ce privește activitățile de export, **74,33% dintre companii apreciază că acest nivel se situează sub 25%** din potențial, acest indicator analizat fiind într-o scădere ușoară față de analiza realizată anul trecut (ponderea întreprinderilor din România care au o activitate de export scăzută sau inexistentă în totalul întreprinderilor din țara noastră este în scădere). Mai multe detalii sunt prezentate în cadrul figurii 6.4.

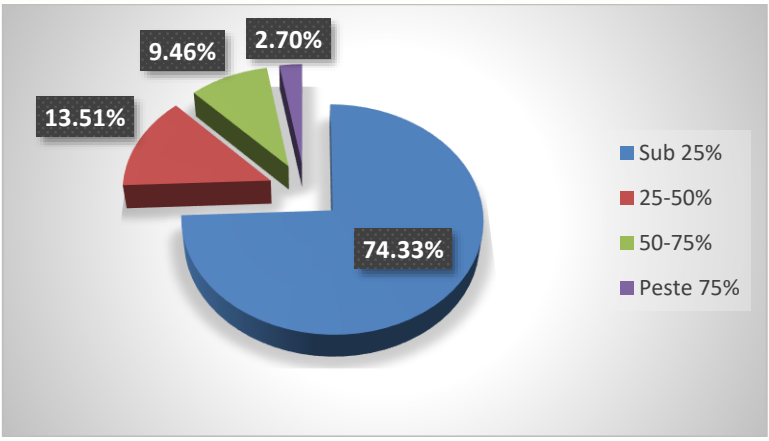


Figura 6.4
Nivelul de acoperire al activităților de export

Luând în considerare **vârsta organizațiilor** (tabelul 6.16), se constată faptul că întreprinderile cu o vechime de peste 15 ani dețin cele mai crescute proporții ale firmelor în cadrul cărora acoperirea este de sub 25% (81,58%). Întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj de întreprinderi în care gradul de acoperire este de peste 75% (10,00%).

Tabelul 6.16
Diferențierea nivelului de acoperire al exportului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de export	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Sub 25%	66,67%	57,14%	70,00%	81,58%
2.	25%-50%	6,67%	42,86%	0,00%	13,16%
3.	51%-75%	20,00%	0,00%	20,00%	5,26%
4.	Peste 75%	6,67%	0,00%	10,00%	0,00%

Analizând datele în funcție de gruparea **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare**, se observă procentul mai mare de organizații cu un nivel de acoperire de sub 25% în regiunea Sud Est (85,71%), urmată de regiunea Sud Vest (80,00%) și de regiunea Vest (78,57%). La polul opus se situează regiunea Sud Est, în cadrul cărora 14,29% dintre întreprinderile incluse în cercetare au indicat un nivel de acoperire de peste 75%. Detalii în tabelul 6.17.

Tabelul 6.17

Diferențierea nivelului de acoperire al exportului în funcție de Regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de export	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	**Sub 25%**	66,67%	85,71%	66,67%	80,00%	78,57%	70,00%	75,00%	77,78%
2.	**25%-50%**	20,00%	0,00%	16,67%	20,00%	14,29%	10,00%	25,00%	0,00%
3.	**51%-75%**	6,67%	0,00%	16,67%	0,00%	7,14%	20,00%	0,00%	22,22%
4.	**Peste 75%**	6,67%	14,29%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Analiza **firmelor după dimensiune** (detalii în tabelul 6.18) relevă faptul că nivelul de acoperire al activităților de export este cel mai ridicat – nivel de peste 75% - mai frecvent, în cadrul microîntreprinderilor (4,17%). Întreprinderile cu un nivel de acoperire de sub 25% sunt mai frecvente în rândul întreprinderilor mijlocii (81,25%), rezultat ce dovedește dificultățile întâmpinate de acest tip de întreprinderi în activitățile de export.

Tabelul 6.18

Diferențierea nivelului de acoperire al exportului în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de export	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Sub 25%**	70,83%	75,00%	81,25%
2.	**25%-50%**	12,50%	25,00%	12,50%
3.	**51%-75%**	12,50%	0,00%	6,25%
4.	**Peste 75%**	4,17%	0,00%	0,00%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază ponderi mai mari de întreprinderi cu un grad redus de acoperire (100,00%) în rândul societăților pe acțiuni și al celor cu alte forme de organizare juridică. Societățile cu răspundere limitată prezintă cea mai mare pondere (10,14%) în rândul întreprinderilor care au un grad de acoperire de 51- 75%. Detalii în tabelul 6.19.

Tabelul 6.19

Diferențierea nivelului de acoperire al exportului în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de export	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	**Sub 25%**	100,00%	72,46%	100,00%
2.	**25% - 50%**	0,00%	14,49%	0,00%
3.	**51%-75%**	0,00%	10,14%	0,00%
4.	**Peste 75%**	0,00%	2,90%	0,00%

În final, gruparea companiilor în funcție de **ramurile în care își desfășoară activitatea** (tabelul 6.20) relevă faptul că întreprinderile din domeniul serviciilor prezintă cea mai ridicată pondere în rândul întreprinderilor cu peste 75% acoperire a activității de export (6,67%). La polul opus se situează societățile din sectorul construcțiilor (100,00% dintre ele au indicat un nivel de acoperire de sub 25% din total).

Tabelul 6.20

Diferențierea nivelului de acoperire al exportului în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de export	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	**Sub 25%**	82,35%	100,00%	84,62%	80,00%	16,67%	73,33%
2.	**25% - 50%**	11,76%	0,00%	15,38%	0,00%	83,33%	3,33%
3.	**51%-75%**	5,88%	0,00%	0,00%	20,00%	0,00%	16,67%
4.	**Peste 75%**	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,67%

6.4. Participarea întreprinderilor românești la acțiuni de internaționalizare

Între cele mai bune căi pentru dezvoltarea activităților de import și de export se înscrie și participarea întreprinderilor la târguri, expoziții și misiuni diplomatice. Aceste acțiuni sunt necesare pentru promovarea produselor și serviciilor întreprinderilor mici și mijlocii pe pieţele externe, dar și în România, stimularea comunicării și a parteneriatului în afaceri, pregătirea întreprinzătorilor în domeniul tehnicilor de promovare a produselor și serviciilor pe noi piețe, pentru dezvoltarea de noi politici publice necesare pentru menținerea ritmului de creștere economică înregistrat în prezent.

Analizând răspunsurile subiecților privind participarea la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice în România, constatăm faptul că doar **4,80% dintre întreprinderi au participat** la astfel de acțiuni în anul 2024 (vezi figura 6.5), ponderea fiind una ascendentă față de situația înregistrată anul trecut.

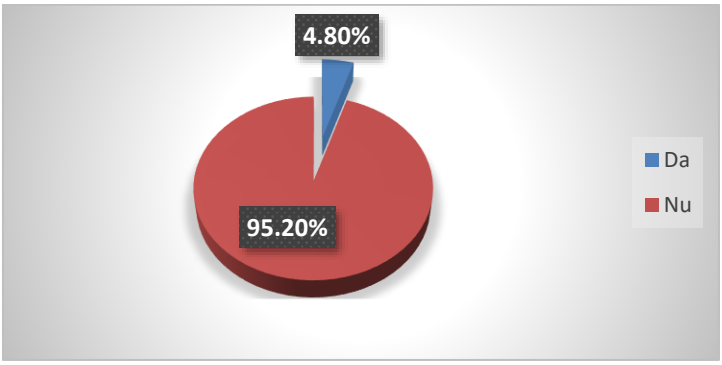


Figura 6.5
Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România

Din perspectiva **numărului de participări** la astfel de acțiuni de internaționalizare pe teritoriul României, remarcăm faptul că 34,00% dintre întreprinderi au participat la un singur eveniment de acest gen, 18,00% la cinci evenimente de acest fel. Comparația cu situația din cercetarea realizată în anul anterior, relevă o scădere a numărului de participări la evenimente de acest gen. Detaliile pot fi observate în figura 6.6.

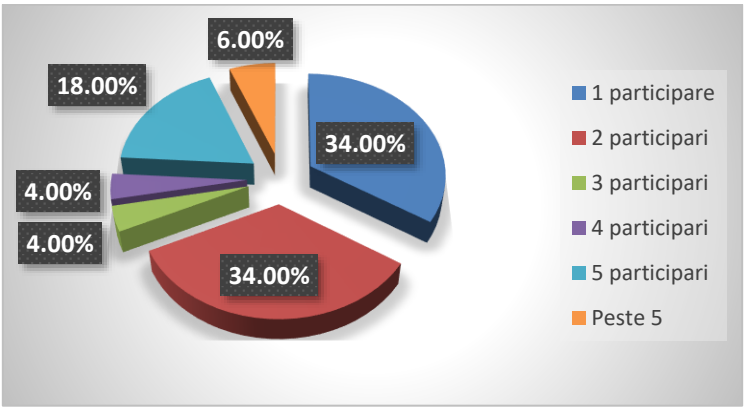


Figura 6.6
Frecvența participării la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România

Realizând o analiză din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, se remarcă faptul că ponderea cea mai ridicată a întreprinderilor care au participat la astfel de acțiuni se regăsește în rândul firmelor cu o vârstă de peste 15 ani (6,38%), urmate de cele cu vârsta de sub 5 ani (6,18%). Mai multe detalii pot fi vizualizate în cadrul tabelului 6.21.

Tabelul 6.21
Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	6,18%	2,41%	4,41%	6,38%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	93,82%	97,59%	95,59%	93,62%

Din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.22), se constată faptul că cea mai ridicată pondere a firmelor care au participat la acțiuni de internaționalizare este regăsită la nivelul regiunii Sud Est (11,11%), urmată de regiunile Nord Est (8,62%) și Centru (7,69%).

Tabelul 6.22

Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	București -Ilfov
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	8,62%	11,11%	1,95%	1,56%	6,87%	5,59%	7,69%	6,17%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	91,38%	88,89%	98,05%	98,44%	93,13%	94,41%	92,31%	93,83%

Luând în considerare **mărimea IMM-urilor** incluse în cercetare, remarcăm faptul că ponderea cea mai mare a firmelor participante la expoziții, târguri sau misiuni aparține întreprinderilor mijlocii (7,63%). Majoritatea IMM-urilor nu au participat, în perioada analizată la expoziții, târguri sau misiuni.Mai multe detalii în tabelul 6.23.

Tabelul 6.23

Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	6,46%	2,36%	7,63%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	93,54%	97,64%	92,37%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază că societățile cu alte forme de organizare juridică dețin ponderea cea mai ridicată în rândul firmelor care au participat la acțiuni de internaționalizare. Detalii în tabelul 6.24.

Tabelul 6.24

Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în funcție de forma de organizarea juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	2,94%	5,51%	10,00%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	97,06%	94,49%	90,00%

Analizând datele corespunzătoare **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că companiile din sectorul transporturilor (12,00%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că au participat la diversele acțiuni de internaționalizare. La polul opus se situează întreprinderile din construcții, industrie și servicii care au participat

la acțiuni de internaționalizare într-o proporție mai redusă. Comparativ cu perioada anterioară, din timpul pandemiei, se remarcă o reluare a trendului ascendent al IMM-urilor (indiferent de ramura de activitate), în privința participării la târguri, expoziții și misiuni diplomatice în România. Alte detalii pot fi observate în tabelul 6.25.

Tabelul 6.25

Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	3,86%	3,03%	6,96%	12,00%	8,16%	5,69%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	96,14%	96,97%	93,04%	88,00%	91,84%	94,31%

Alt element analizat și prezentat în cadrul acestui subcapitol este cel referitor la **intensitatea activităților de internaționalizare realizate de către întreprinderile românești în afara României**. Considerăm că această analiză este mai relevantă față de cea anterioară întrucât potențialele beneficii pentru întreprinderi sunt mult mai ridicate, în ciuda eforturilor mai ample. Rezultatele sondajului relevă faptul că **doar 3,53% dintre întreprinderi au participat** în străinătate la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice/economice, situație explicabilă în condițiile amplificării conflictelor regionale din Ucraina, Orientul Apropiat și Orientul Mijlociu.

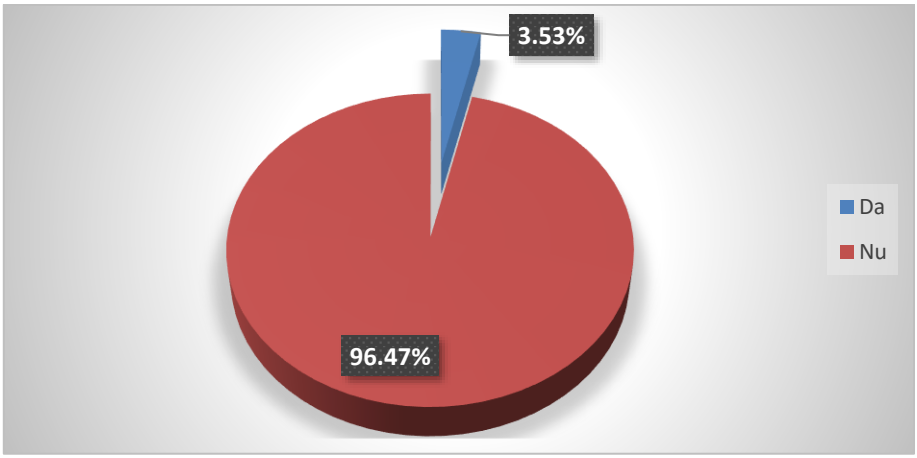


Figura 6.7

Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** chestionate în prezenta cercetare, remarcăm faptul că întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani au înregistrat cea mai mare pondere în cadrul celor care au participat la astfel de acțiuni. Detalii în tabelul 6.26.

Tabelul 6.26

Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	2,25%	2,41%	3,68%	4,59%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	97,75%	97,59%	96,32%	95,41%

Din perspectiva **distribuției în funcție de regiunile de dezvoltare**, cea mai mare pondere a companiilor care au participat la acțiuni de promovare din această categorie se regăsește la nivelul regiunii Nord Est (9,48%), urmată de regiunea Nord Vest (4,97%). La polul opus se regăsesc IMM-urile din celelalte regiuni de dezvoltare ale României care au participat în mai mică măsură la astfel de acțiuni în perioada analizată. Detalii se găsesc în tabelul 6.27.

Tabelul 6.27

Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	9,48%	4,44%	0,65%	1,56%	2,29%	4,97%	2,20%	3,70%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	90,52%	95,56%	99,35%	98,44%	97,71%	95,03%	97,80%	96,30%

Având în vedere **dimensiunea întreprinderilor** incluse în cercetare (tabelul 6.28) se poate evidenția faptul că întreprinderile mijlocii prezintă o pondere de 7,63% în favoarea întreprinderilor participante la acțiuni de acest gen, în timp ce întreprinderile mici au participat la astfel de evenimente într-o măsură mai redusă (1,42%), cel mai probabil datorită puterii financiare reduse a acestor tipuri de întreprinderi.

Tabelul 6.28

Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	3,61%	1,42%	7,63%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	96,39%	98,58%	92,37%

Din punct de vedere al **formei de organizare juridică** a IMM-urilor firmele care au participat la acțiuni de internaționalizare în străinătate într-o proporție foarte mare sunt societățile cu alte forme de organizare juridică. SRL-urile și societățile pe acțiuni au avut astfel de participări la acțiuni de internaționalizare în străinătate într-o măsură mai redusă în perioada analizată. Mai multe amănunte referitoare la participarea IMM-urilor la acțiuni de internaționalizare în străinătate sunt redate în tabelul 6.29.

Tabelul 6.29

Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în străinătate în funcție de forma de organizare juridică IMM-urilor

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	2,94%	3,40%	10,00%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	97,06%	96,60%	90,00%

Datele privind **domeniul de activitate** al companiilor, evidențiază faptul că firmele din turism înregistrează cea mai ridicată pondere (8,16%) în cadrul celor care au participat la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice. Acestea sunt urmate de IMM-urile din transporturi (4,00%). Firmele din restul ramurilor de activitate au participat într-o măsură mai redusă la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice în perioada analizată . Detalii în această privință pot fi observate în tabelul 6.30.

Tabelul 6.30

Diferențierea participării la acțiuni de internaționalizare în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	3,86%	1,01%	2,53%	4,00%	8,16%	3,79%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	96,14%	98,99%	97,47%	96,00%	91,84%	96,21%

6.5. Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2024 comparativ cu anul 2023

Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2024 prezintă o importanță deosebită pentru analiza internaționalizării IMM-urilor din România pentru că exprimă sintetic rezultatele eforturilor de internaționalizare a acestora, cu efecte asupra balanței comerciale și asupra evoluției economiei naționale. Conform datelor prezentate în figura 6.8 o pondere semnificativă din IMM-urile chestionate (56,88%) consideră că nivelul importurilor în 2024 va avea același nivel cu cel din anul anterior iar 15,60% dintre respondenți consideră că nivelul importurilor în 2024 va avea un nivel superior celui din anul anterior.

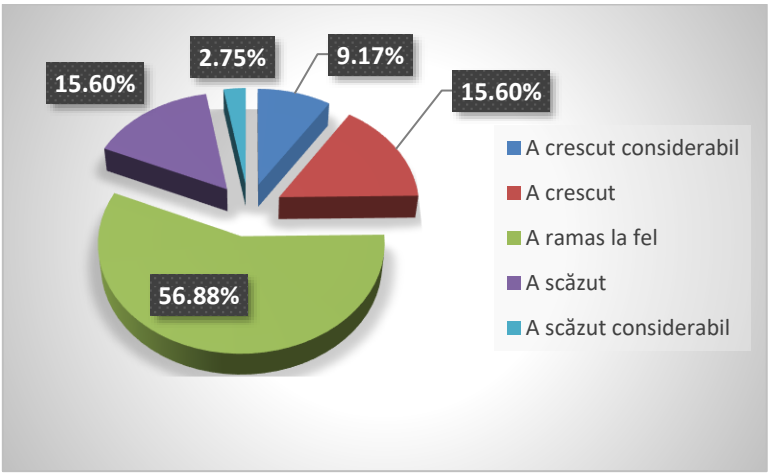


Figura 6.8
Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023

Analiza din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, a relevat faptul că ponderea cea mai ridicată a întreprinderilor care au apreciat că importurile vor crește considerabil în 2024 comparativ cu 2023 se regăsește în rândul firmelor cu o vârstă de sub 5 ani (23,08%), urmate de cele din categoria celor cu vârsta de 5-10 ani (12,50%). IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani au ponderea cea mai mare (69,23%) în rândul celor care apreciază că volumul importurilor în 2024 va avea un nivel similar celui înregistrat în anul 2023. Detaliile în această privință sunt prezentate în cadrul tabelului 6.31.

Tabelul 6.31
Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	A crescut considerabil	23,08%	12,50%	0,00%	4,00%
2.	A crescut	15,38%	12,50%	7,69%	18,00%
3.	A rămas la fel	38,46%	68,75%	69,23%	60,00%
4.	A scăzut	23,08%	0,00%	23,08%	14,00%
5.	A scăzut considerabil	0,00%	6,25%	0,00%	4,00%

În urma analizei din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.32), se constată faptul că ponderea cea mai ridicată a firmelor care au apreciat că evoluția volumului importurilor în anul 2024 va crește considerabil comparativ cu anul 2023 este regăsită la nivelul regiunii Nord Vest (41,67%), urmată de regiunile București-Ilfov (16,67%) și Sud-Est (12,50%). Ponderea cea mai scăzută este asociată cu întreprinderile din regiunile Vest, Nord Est și Centru (0,00%).

Tabelul 6.32

Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	București -Ilfov
1.	A crescut considerabil	0,00%	12,50%	8,33%	0,00%	0,00%	41,67%	0,00%	16,67%
2.	A crescut	27,27%	0,00%	0,00%	37,50%	11,11%	0,00%	27,27%	16,67%
3.	A rămas la fel	54,55%	62,50%	75,00%	62,50%	72,22%	25,00%	45,45%	55,56%
4.	A scăzut	18,18%	12,50%	16,67%	0,00%	16,67%	25,00%	27,27%	5,56%
5.	A scăzut considerabil	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	8,33%	0,00%	5,56%

Analizând datele în funcție de **mărimea IMM-urilor** incluse în cercetare, remarcăm faptul că ponderea cea mai mare în rândul firmelor care apreciază că evoluția volumului importurilor în 2024 va crește considerabil comparativ cu anul 2023 este asociată microîntreprinderilor (11,11%). Mai multe amănunte se prezintă în tabelul 6.33.

Tabelul 6.33

Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	A crescut considerabil	11,11%	7,14%	5,56%
2.	A crescut	15,28%	7,14%	27,78%
3.	A rămas la fel	52,78%	64,29%	61,11%
4.	A scăzut	16,67%	21,43%	5,56%
5.	A scăzut considerabil	4,17%	0,00%	0,00%

Din perspectiva **formei de organizare juridică** a IMM-urilor societățile cu răspundere limitată dețin ponderea cea mai ridicată (9,52%) în rândul firmelor care au apreciat că evoluția volumului importurilor în 2024 va crește considerabil comparativ cu anul 2023. Societățile pe acțiuni au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că evoluția importurilor în anul 2024 va urma un trend similar celui din anul 2023. Mai multe detalii cu privire la evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu anul 2023 se găsesc în tabelul 6.34.

Tabelul 6.34

Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de forma de organizare juridică IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	A crescut considerabil	0,00%	9,52%	0,00%
2.	A crescut	33,33%	15,24%	0,00%
3.	A rămas la fel	33,33%	57,14%	100,00%
4.	A scăzut	33,33%	15,24%	0,00%
5.	A scăzut considerabil	0,00%	2,86%	0,00%

În urma analizei răspunsurilor din perspectiva **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se observă faptul că companiile din sectorul serviciilor (17,14%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că evoluția volumului importurilor în 2024 va crește considerabil comparativ cu anul 2023. La polul opus se situează întreprinderile din sectorul turismului și construcțiilor și turismului (0,00%). Detaliile sunt prezentate în tabelul 6.35.

Tabelul 6.35

Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2024 comparativ cu 2023		IMM-urile pe ramuri de activitate				
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	A crescut considerabil	0,00%	0,00%	10,71%	16,67%	0,00%	17,14%
2.	A crescut	15,38%	14,29%	25,00%	16,67%	28,57%	5,71%
3.	A rămas la fel	50,00%	57,14%	53,57%	33,33%	71,43%	65,71%
4.	A scăzut	30,77%	28,57%	7,14%	33,33%	0,00%	8,57%
5.	A scăzut considerabil	3,85%	0,00%	3,57%	0,00%	0,00%	2,86%

Conform datelor prezentate în figura 6.9 cei mai mulți respondenți (65,96%) au apreciat că **exporturile în anul 2024** vor avea un nivel similar comparativ cu anul 2023 și doar 11,70% dintre aceștia consideră că exporturile vor avea un nivel mai bun decât în anul anterior. Doar 5,32% din respondenții din IMM-uri consideră că în anul 2024 exporturile vor înregistra o scădere considerabilă comparativ cu nivelul din anul 2023.

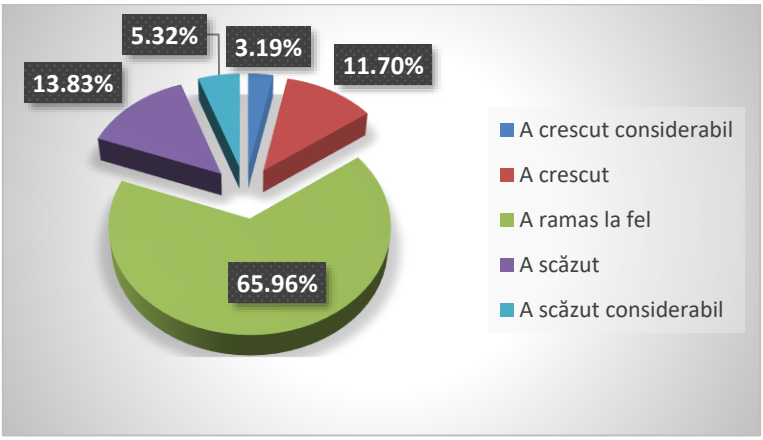


Figura 6.9
Aprecieri privind evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023

Din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, analiza efectuată a relevat faptul că ponderea cea mai ridicată a întreprinderilor care au apreciat că exporturile vor crește considerabil în 2024 comparativ cu 2023 se regăsește în rândul firmelor cu o vârstă de sub 5 ani (9,09%), urmate de cele cu vechime de 10-15 ani (7,14%). IMM-urile cu vârsta de 5-10 ani au ponderea cea mai mare (85,71%) în rândul celor care apreciază că volumul exporturilor în 2024 va avea un nivel similar anului 2023. Mai multe detalii pot fi observate în cadrul tabelului 6.36.

Tabelul 6.36
Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	A crescut considerabil	9,09%	0,00%	7,14%	0,00%
2.	A crescut	9,09%	7,14%	7,14%	16,67%
3.	A rămas la fel	63,64%	85,71%	42,86%	69,05%
4.	A scăzut	13,64%	0,00%	35,71%	9,52%
5.	A scăzut considerabil	4,55%	7,14%	7,14%	4,76%

În urma analizei din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.37), se constată faptul că ponderea cea mai ridicată a firmelor care au apreciat că evoluția volumului exporturilor în anul 2024 va crește considerabil comparativ cu anul 2023 se înregistrează la nivelul regiunii Centru (10,00%), urmată de regiunile Sud (9,09%) și București-Ilfov (6,67%). Ponderea cea mai scăzută a firmelor care au apreciat că evoluția volumului exporturilor în anul 2024 va fi mai bună comparativ cu anul 2023 este asociată cu întreprinderile din regiunea Nord Est și București Ilfov (0,00%).

Tabelul 6.37

Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	București -Ilfov
1.	A crescut considerabil	0,00%	0,00%	9,09%	0,00%	0,00%	0,00%	10,00%	6,67%
2.	A crescut	5,56%	42,86%	18,18%	16,67%	5,00%	0,00%	0,00%	20,00%
3.	A rămas la fel	72,22%	28,57%	63,64%	83,33%	80,00%	42,86%	70,00%	60,00%
4.	A scăzut	22,22%	14,29%	9,09%	0,00%	15,00%	14,29%	20,00%	6,67%
5.	A scăzut considerabil	0,00%	14,29%	0,00%	0,00%	0,00%	42,86%	0,00%	6,67%

Luând în considerare **mărimea IMM-urilor** incluse în cercetare, remarcăm faptul că ponderea cea mai mare în rândul firmelor care apreciază că evoluția volumului exporturilor în 2024 va fi mai bună comparativ cu anul 2023 este asociată firmelor mijlocii (5,88%), în timp ce doar 3,51% dintre microîntreprinderi au aceeași opinie. Mai multe detalii se găsesc în tabelul 6.38.

Tabelul 6.38

Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	A crescut considerabil	3,51%	0,00%	5,88%
2.	A crescut	8,77%	5,88%	29,41%
3.	A rămas la fel	64,91%	76,47%	52,94%
4.	A scăzut	14,04%	17,65%	11,76%
5.	A scăzut considerabil	8,77%	0,00%	0,00%

Din perspectiva **formei de organizare juridică** a IMM-urilor societățile cu alte forme de organizare juridică dețin ponderea cea mai ridicată (3,30%) în rândul firmelor care au apreciat că evoluția volumului exporturilor în 2024 va crește considerabil comparativ cu anul 2023. Societățile cu răspundere limitată au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că evoluția importurilor în anul 2024 va urma un trend opus celui din anul 2023. Detalii cu privire la evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu anul 2023 sunt prezentate în tabelul 6.39.

Tabelul 6.39

Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de forma de organizare juridică IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	A crescut considerabil	0,00%	3,30%	0,00%
2.	A crescut	100,00%	10,99%	0,00%
3.	A rămas la fel	0,00%	65,93%	100,00%
4.	A scăzut	0,00%	14,29%	0,00%
5.	A scăzut considerabil	0,00%	5,49%	0,00%

În urma analizei răspunsurilor din perspectiva **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că firmele din sectorul transporturilor (14,29%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că evoluția volumului exporturilor în 2024 va crește considerabil comparativ cu anul 2023. La polul opus se situează întreprinderile din sectorul turismului și al construcțiilor (0,00%). Mai multe detalii în tabelul 6.40.

Tabelul 6.40

Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023 în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2024 comparativ cu 2023		IMM-urile pe ramuri de activitate				
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	A crescut considerabil	0,00%	0,00%	4,55%	14,29%	0,00%	3,57%
2.	A crescut	16,00%	16,67%	13,64%	14,29%	0,00%	7,14%
3.	A rămas la fel	56,00%	66,67%	72,73%	57,14%	83,33%	67,86%
4.	A scăzut	20,00%	16,67%	4,55%	14,29%	16,67%	14,29%
5.	A scăzut considerabil	8,00%	0,00%	4,55%	0,00%	0,00%	7,14%

6.6. Factorii ce pot influența activitatea de import-export în anul 2025

Continuând analiza asupra activităților de import-export realizate de către întreprinderile românești, realizăm în cele ce urmează o prezentare a celor mai importanți factori ce pot influența importul/exportul în anul 2025, din perspectiva întreprinzătorilor care au participat la această cercetare. Factorul ce poate influența cel mai amplu **activitatea de import este calitatea produselor sau serviciilor importate**, 41,80% dintre întreprinderi indicând acest răspuns. Al doilea factor de influență a activității de import este prețul produselor/serviciilor (31,15% din răspunsuri). Detalii se observă în figura 6.10.

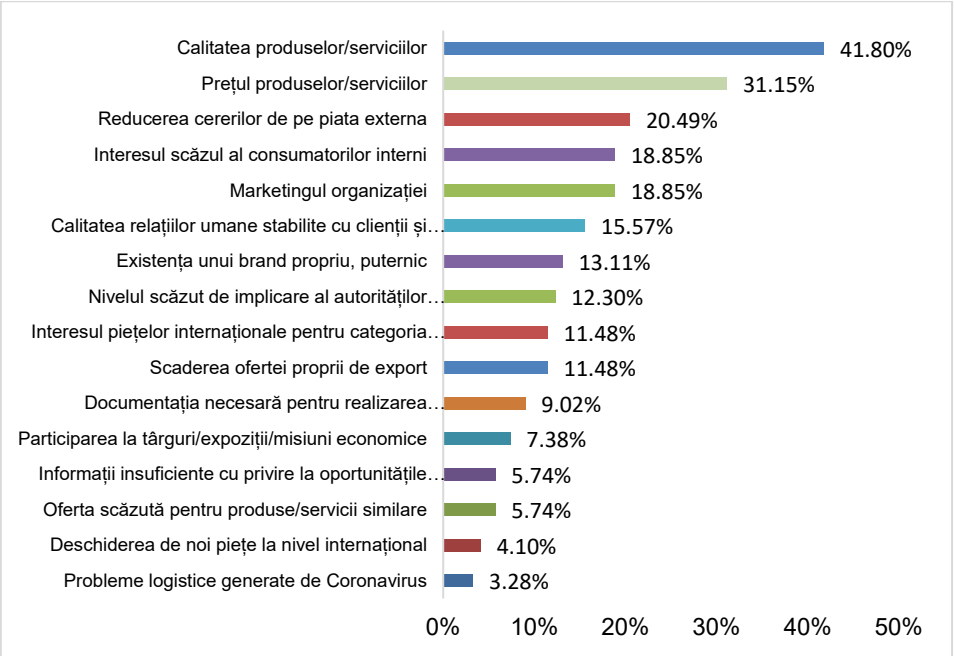


Figura 6.10
Factorii care pot influența importul în anul 2025

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor**, remarcăm faptul că întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani au indicat mai frecvent (55,56%) calitatea produselor sau serviciilor importante drept un factor pentru intensitatea activității de import. Prețul produselor/serviciilor este indicat cel mai frecvent ca factor de influență al importului de către IMM-urile cu vârsta de sub 5 ani. Mai multe detalii sunt prezentate în tabelul 6.41.

Tabelul 6.41
Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența importul în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Factori care pot influența importul în anul 2025	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Calitatea produselor/serviciilor	33,33%	55,56%	33,33%	47,17%
2.	Prețul produselor/serviciilor	33,33%	22,22%	26,67%	32,08%
3.	Marketingul organizației	13,33%	5,56%	0,00%	35,85%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	16,67%	16,67%	20,00%	20,75%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	23,33%	27,78%	26,67%	11,32%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	16,67%	11,11%	13,33%	16,98%
7.	Reducerea cererilor de pe piața externa	10,00%	11,11%	20,00%	7,55%

8.	**Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii**	13,33%	11,11%	13,33%	11,32%
9.	**Scăderea ofertei proprii de export**	13,33%	0,00%	20,00%	11,32%
10.	**Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești**	13,33%	5,56%	6,67%	13,21%
11.	**Probleme logistice generate de Coronavirus**	16,67%	5,56%	0,00%	9,43%
12.	**Existența unui brand propriu, puternic**	16,67%	11,11%	6,67%	1,89%
13.	**Oferta scăzută pentru produse/servicii similare**	3,33%	16,67%	6,67%	3,77%
14.	**Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune**	10,00%	0,00%	6,67%	5,66%
15.	**Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite**	3,33%	0,00%	0,00%	5,66%
16.	**Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale**	3,33%	0,00%	0,00%	3,77%

Din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.42), se constată faptul că ponderea cea mai ridicată a firmelor care au apreciat calitatea produselor/serviciilor ca fiind un factor de influență asupra importurilor (75,00%) se înregistrează în regiunea Sud Vest, urmată de regiunea București-Ilfov (56,25%). Prețul produselor/serviciilor este apreciat ca fiind cel mai important factor de influență asupra importurilor în regiunea Centru (75,00%). IMM-urile din regiunea Nord Est au ponderea cea mai mare (36,36%) în rândul celor care consideră problemele logistice ca factor de influență asupra importurilor. Mai multe detalii în tabelul 6.42.

Tabelul 6.42

Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența importul în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	**Factori care pot influența importul în anul 2025**	**IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare**							
		Nord Est	**Sud Est**	**Sud**	**Sud Vest**	**Vest**	**Nord Vest**	**Centru**	**București-Ilfov**
1.	**Calitatea produselor/ serviciilor**	50,00%	45,45%	42,86%	75,00%	25,00%	40,00%	16,67%	56,25%
2.	**Prețul produselor/serviciilor**	31,82%	27,27%	35,71%	0,00%	16,67%	26,67%	75,00%	37,50%
3.	**Marketingul organizației**	36,36%	27,27%	21,43%	25,00%	20,83%	6,67%	8,33%	12,50%
4.	**Participarea la târguri/expoziții /misiuni economice**	22,73%	18,18%	7,14%	25,00%	25,00%	13,33%	8,33%	25,00%

5.	**Deschiderea de noi piețe la nivel internațional**	13,64%	27,27%	21,43%	50,00%	4,17%	6,67%	25,00%	31,25%
6.	**Interesul scăzut al consumatorilor interni**	9,09%	0,00%	7,14%	25,00%	20,83%	6,67%	33,33%	25,00%
7.	**Reducerea cererilor de pe piața externa**	9,09%	0,00%	28,57%	0,00%	4,17%	13,33%	25,00%	25,00%
8.	**Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii**	13,64%	18,18%	21,43%	12,50%	0,00%	13,33%	25,00%	6,25%
9.	**Scăderea ofertei proprii de export**	0,00%	27,27%	21,43%	0,00%	25,00%	6,67%	0,00%	6,25%
10.	**Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești**	9,09%	9,09%	7,14%	25,00%	12,50%	6,67%	25,00%	6,25%
11.	**Probleme logistice generate de Coronavirus**	0,00%	0,00%	28,57%	0,00%	4,17%	0,00%	33,33%	12,50%
12.	**Existența unui brand propriu, puternic**	13,64%	0,00%	7,14%	0,00%	8,33%	0,00%	8,33%	12,50%
13.	**Oferta scăzută pentru produse/ servicii similare**	4,55%	0,00%	14,29%	12,50%	8,33%	6,67%	0,00%	0,00%
14.	**Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune**	4,55%	0,00%	7,14%	0,00%	12,50%	6,67%	0,00%	6,25%
15.	**Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite**	0,00%	9,09%	0,00%	0,00%	0,00%	6,67%	25,00%	0,00%
16.	**Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale**	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	12,50%	0,00%	8,33%	0,00%

Considerând **dimensiunea întreprinderilor chestionate** (tabelul 6.43), remarcăm faptul că întreprinderile mici și cele mijlocii sunt cele care au indicat cu o frecvență mai ridicată o serie amplă de factori de influență ai importurilor (prețul produselor/serviciilor, participarea la târguri/expoziții/misiuni economice, etc.). Microîntreprinderile au avut o pondere mai mare în rândul IMM-urilor care au indicat ca factori de influență asupra importurilor : reducerea cererii pe piața externă, existența unui brand propriu puternic.

Tabelul 6.43

Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența importul în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Factori care pot influența importul în anul 2025	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	42,50%	47,06%	47,37%
2.	Prețul produselor/serviciilor	32,50%	29,41%	10,53%
3.	Marketingul organizației	17,50%	29,41%	31,58%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	17,50%	23,53%	21,05%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	20,00%	23,53%	10,53%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	11,25%	17,65%	26,32%
7.	Reducerea cererilor de pe piața externă	12,50%	11,76%	10,53%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	12,50%	11,76%	15,79%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	13,75%	0,00%	15,79%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	8,75%	11,76%	26,32%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	10,00%	11,76%	5,26%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	6,25%	5,88%	5,26%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	5,00%	11,76%	0,00%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	6,25%	0,00%	10,53%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	3,75%	0,00%	5,26%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	3,75%	5,88%	0,00%

Din perspectiva **formei de organizare juridică** a IMM-urilor societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai ridicată în rândul firmelor care au apreciat ca factori de influență asupra importurilor calitatea produselor/serviciilor și prețul acestora. SRL-urile au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că factorii de influență asupra importului sunt marketingul organizației și participarea la târguri/expoziții/misiuni economice. Detalii cu privire la diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența importul în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor se găsesc în tabelul 6.44.

Tabelul 6.44

Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența importul în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Factori care pot influența importul în anul 2025	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Calitatea produselor/serviciilor	66,67%	42,24%	0,00%
2.	Prețul produselor/serviciilor	33,33%	31,03%	33,33%
3.	Marketingul organizației	0,00%	21,55%	0,00%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	0,00%	19,83%	0,00%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	0,00%	19,83%	0,00%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	0,00%	15,52%	33,33%
7.	Reducerea cererilor de pe piața externă	0,00%	12,93%	33,33%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	0,00%	12,93%	0,00%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	0,00%	12,07%	0,00%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	33,33%	11,21%	0,00%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	0,00%	9,48%	0,00%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	0,00%	7,76%	0,00%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	0,00%	6,03%	0,00%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	0,00%	6,03%	0,00%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	0,00%	4,31%	0,00%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	0,00%	3,45%	0,00%

Având în vedere **ramura de activitate** în care își desfășoară activitatea IMM-urile, evidențiem faptul că prețul produselor sau al serviciilor a fost indicat mai frecvent în rândul firmelor din sectorul serviciilor (40,48%). Calitatea produselor sau serviciilor achiziționate din import a fost indicată mai frecvent tot în rândul companiilor din construcții (85,71%). Marketingul organizației a fost mai frecvent evidențiat de organizațiile din turism (62,50%). Detaliile referitoare la această diferențiere sunt prezentate în tabelul 6.45.

Tabelul 6.45

Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența importul în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Factori care pot influența importul în anul 2025	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	34,62%	85,71%	45,16%	25,00%	62,50%	35,71%
2.	Prețul produselor/serviciilor	34,62%	14,29%	29,03%	0,00%	25,00%	40,48%
3.	Marketingul organizației	23,08%	0,00%	12,90%	25,00%	62,50%	19,05%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	15,38%	14,29%	25,81%	0,00%	25,00%	19,05%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	15,38%	42,86%	38,71%	0,00%	0,00%	9,52%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	15,38%	28,57%	16,13%	12,50%	12,50%	14,29%
7.	Reducerea cererilor de pe piața externă	0,00%	14,29%	25,81%	0,00%	12,50%	14,29%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	19,23%	0,00%	6,45%	0,00%	12,50%	16,67%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	3,85%	14,29%	12,90%	37,50%	0,00%	11,90%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	19,23%	42,86%	6,45%	0,00%	12,50%	7,14%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	3,85%	14,29%	9,68%	12,50%	12,50%	9,52%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	7,69%	0,00%	9,68%	0,00%	0,00%	9,52%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	7,69%	0,00%	9,68%	12,50%	0,00%	2,38%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	7,69%	0,00%	6,45%	12,50%	0,00%	4,76%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	7,69%	0,00%	0,00%	0,00%	12,50%	4,76%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	0,00%	0,00%	0,00%	37,50%	12,50%	0,00%

Continuând analiza asupra activităților de import-export realizate de către întreprinderile românești, realizăm în cele ce urmează o prezentare a **celor mai importanți factori ce pot influența exportul** în anul 2024, din perspectiva întreprinzătorilor care au participat la această cercetare. Factorul ce poate influența cel mai amplu **activitatea de export este reducerea cererii de pe piața externă**, 34,09% dintre întreprinderi indicând acest răspuns. Acesta este urmat de calitatea produselor/serviciilor care are o pondere de 32,95% în răspunsurile IMM-urilor cu privire la factorii de influență asupra exportului. Detalii în figura 6.11.

Figura 6.11
Factorii care pot influența exportul în anul 2025

Având în vedere **diferențierea întreprinderilor în funcție de vârstă**, evidențiem faptul că întreprinderile cu o experiență în activitate de 5-10 ani se remarcă prin ponderea mai ridicată în rândul întreprinderilor care au indicat calitatea produselor/serviciilor (41,67%) drept un factor important ce poate influența exportul în viitor. IMM-urile cu vârsta sub 5 ani au indicat, mai frecvent, marketingul organizației și reducerea cererii pe piața externă , în timp firmele cu o vârstă de peste 15 ani au indicat mai frecvent prețul produselor și serviciilor (28,00% dintre opțiuni) drept un factor important cu privire la export. Pentru mai multe detalii, vă invităm să analizați tabelul 6.46.

Tabelul 6.46

Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența exportul în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Factori care pot influența exportul în anul 2025	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Calitatea produselor/serviciilor	20,69%	41,67%	15,38%	38,00%
2.	Reducerea cererilor de pe piața externă	27,59%	16,67%	30,77%	32,00%
3.	Marketingul organizației	27,59%	8,33%	23,08%	28,00%
4.	Prețul produselor/serviciilor	27,59%	8,33%	15,38%	28,00%
5.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	13,79%	0,00%	15,38%	24,00%
6.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	13,79%	8,33%	7,69%	18,00%
7.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	13,79%	25,00%	15,38%	12,00%
8.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	10,34%	8,33%	15,38%	10,00%
9.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	13,79%	8,33%	7,69%	12,00%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	10,34%	0,00%	0,00%	16,00%
11.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	10,34%	16,67%	7,69%	8,00%
12.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	10,34%	8,33%	15,38%	4,00%
13.	Existența unui brand propriu, puternic	3,45%	0,00%	7,69%	10,00%
14.	Scăderea ofertei proprii de export	6,90%	8,33%	7,69%	2,00%
15.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	13,79%	0,00%	7,69%	2,00%
16.	Probleme logistice generate de Coronavirus	10,34%	8,33%	0,00%	2,00%

Din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.47), se constată faptul că ponderea cea mai ridicată a firmelor care au apreciat calitatea produselor/serviciilor ca fiind un factor de influență asupra exporturilor (60,00%) se înregistrează în regiunea Sud-Vest, urmată de regiunea Nord Est (52,63%). Prețul produselor/serviciilor este apreciat ca fiind cel mai important factor de influență asupra exporturilor în regiunea Centru (33,33%). IMM-urile din regiunea Centru au ponderea cea mai mare (41,67%) și în rândul celor care consideră marketingul organizației ca factor de influență asupra exporturilor. Mai multe detalii în tabelul 6.47.

Tabelul 6.47

Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența exportul în funcție de de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Factori care pot influența exportul în anul 2025	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Calitatea produselor/serviciilor	52,63%	45,45%	10,00%	60,00%	12,50%	13,33%	33,33%	41,67%
2.	Reducerea cererilor de pe piața externă	52,63%	45,45%	30,00%	20,00%	8,33%	6,67%	50,00%	16,67%
3.	Marketingul organizației	10,53%	27,27%	30,00%	40,00%	29,17%	26,67%	41,67%	16,67%
4.	Prețul produselor/serviciilor	26,32%	36,36%	30,00%	0,00%	12,50%	20,00%	33,33%	25,00%
5.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	21,05%	18,18%	10,00%	60,00%	8,33%	6,67%	25,00%	16,67%
6.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	0,00%	0,00%	0,00%	40,00%	20,83%	20,00%	16,67%	33,33%
7.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	21,05%	9,09%	10,00%	20,00%	8,33%	26,67%	8,33%	8,33%
8.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	5,26%	0,00%	10,00%	20,00%	12,50%	26,67%	16,67%	16,67%
9.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	0,00%	9,09%	20,00%	20,00%	8,33%	6,67%	25,00%	16,67%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	5,26%	9,09%	10,00%	40,00%	8,33%	6,67%	16,67%	16,67%
11.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de	0,00%	0,00%	10,00%	0,00%	16,67%	6,67%	25,00%	8,33%

	pieţele internaţionale								
12.	**Oferta scăzută pentru produse/servicii similare**	0,00%	9,09%	10,00%	20,00%	12,50%	0,00%	8,33%	8,33%
13.	**Existenţa unui brand propriu, puternic**	5,26%	0,00%	10,00%	20,00%	0,00%	0,00%	16,67%	16,67%
14.	**Scăderea ofertei proprii de export**	0,00%	9,09%	0,00%	20,00%	12,50%	6,67%	0,00%	0,00%
15.	**Documentaţia necesară pentru realizarea acestui tip de acţiune**	0,00%	0,00%	10,00%	0,00%	12,50%	0,00%	16,67%	0,00%
16.	**Probleme logistice generate de Coronavirus**	0,00%	0,00%	20,00%	0,00%	4,17%	6,67%	8,33%	8,33%

Similar cu situaţia întâlnită la nivelul factorilor de influenţă ai importului, dacă realizăm o **diferenţiere în funcţie de mărimea întreprinderilor**, se remarcă faptul că întreprinderile mici şi mijlocii deţin o pondere mai ridicată în rândul companiilor care au indicat aproape toţi factorii potenţiali de influenţă ai exportului, având în vedere implicarea mai frecventă a acestora în activităţi de export. Mai multe detalii pot fi găsite în tabelul 6.48.

Tabelul 6.48

Diferenţierea percepţiei asupra factorilor care pot influenţa exportul în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	**Factori care pot influenţa exportul în anul 2025**	**Dimensiunea firmelor**		
		Microîntreprinderi	**Întreprinderi mici**	**Întreprinderi mijlocii**
1.	**Marketingul organizaţiei**	28,57%	33,33%	42,11%
2.	**Calitatea produselor/serviciilor**	24,29%	40,00%	36,84%
3.	**Participarea la târguri/expoziţii/misiuni economice**	25,71%	13,33%	42,11%
4.	**Reducerea cererilor de pe piaţa externă**	21,43%	26,67%	21,05%
5.	**Preţul produselor/serviciilor**	10,00%	33,33%	31,58%
6.	**Interesul pieţelor internaţionale pentru categoria de produse/servicii oferite**	11,43%	33,33%	10,53%
7.	**Nivelul scăzut de implicare al autorităţilor guvernamentale în promovarea produselor româneşti**	15,71%	6,67%	10,53%

8.	**Deschiderea de noi piețe la nivel internațional**	18,57%	0,00%	5,26%
9.	**Scăderea ofertei proprii de export**	12,86%	0,00%	10,53%
10.	**Existența unui brand propriu, puternic**	11,43%	0,00%	21,05%
11.	**Probleme logistice generate de Coronavirus**	8,57%	13,33%	10,53%
12.	**Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale**	11,43%	0,00%	0,00%
13.	**Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune**	5,71%	0,00%	5,26%
14.	**Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii**	5,71%	6,67%	5,26%
15.	**Interesul scăzut al consumatorilor interni**	8,57%	0,00%	0,00%
16.	**Oferta scăzută pentru produse/servicii similare**	8,57%	0,00%	0,00%

Din perspectiva **formei de organizare juridică** a IMM-urilor societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai ridicată în rândul firmelor care au apreciat ca factori de influență asupra exporturilor reducerea cererii pe piața externă, calitatea produselor/serviciilor și prețul acestora. Firmele cu alte forme de organizare juridică au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că factorii de influență asupra exportului sunt marketingul organizației și nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești. Detaliile cu privire la aceste aspecte sunt prezentate în tabelul 6.49.

Tabelul 6.49
Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența exportul în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Factori care pot influența exportul în anul 2025	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	**Calitatea produselor/serviciilor**	50,00%	30,39%	25,00%
2.	**Reducerea cererilor de pe piața externă**	48,53%	26,47%	25,00%
3.	**Marketingul organizației**	0,00%	24,51%	75,00%
4.	**Prețul produselor/serviciilor**	50,00%	0,00%	50,00%
5.	**Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite**	50,00%	15,69%	25,00%
6.	**Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii**	0,00%	15,69%	0,00%

7.	**Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice**	0,00%	14,71%	0,00%
8.	**Interesul scăzut al consumatorilor interni**	0,00%	13,73%	0,00%
9.	**Deschiderea de noi piețe la nivel internațional**	0,00%	11,76%	0,00%
10.	**Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești**	0,00%	10,78%	25,00%
11.	**Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale**	0,00%	8,82%	25,00%
12.	**Oferta scăzută pentru produse/servicii similare**	0,00%	7,84%	0,00%
13.	**Existența unui brand propriu, puternic**	0,00%	6,86%	0,00%
14.	**Scăderea ofertei proprii de export**	0,00%	5,88%	0,00%
15.	**Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune**	0,00%	5,88%	0,00%
16.	**Probleme logistice generate de Coronavirus**	0,00%	5,88%	0,00%

În final, realizând o **diferențiere în funcție de ramura de activitate** a întreprinderilor, se remarcă faptul că întreprinderile din turism (85,71%) au selectat cel mai frecvent calitatea produselor și serviciilor, în timp ce întreprinderile din industrie au indicat mai frecvent prețul acestor elemente (38,46%). Reducerea cererii de pe piața externă a fost evidențiată cel mai frecvent de întreprinderile din construcții (60,00%dintre respondenți). Mai multe detalii în tabelul 6.50.

Tabelul 6.50

Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența exportul în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	**Factori care pot influența exportul în anul 2024**	**IMM-urile pe ramuri de activitate**					
		Industrie	**Construcții**	**Comerț**	**Transporturi**	**Turism**	**Servicii**
1.	**Calitatea produselor/serviciilor**	26,92%	20,00%	17,39%	25,00%	85,71%	33,33%
2.	**Reducerea cererilor de pe piața externă**	34,62%	60,00%	17,39%	0,00%	42,86%	28,21%
3.	**Marketingul organizației**	34,62%	20,00%	21,74%	0,00%	42,86%	25,64%
4.	**Prețul produselor/serviciilor**	38,46%	20,00%	17,39%	0,00%	0,00%	25,64%
5.	**Interesul piețelor internaționale pentru**	26,92%	20,00%	17,39%	0,00%	14,29%	12,82%

	categoria de produse/servicii oferite						
6.	**Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii**	3,85%	40,00%	17,39%	25,00%	28,57%	12,82%
7.	**Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice**	23,08%	20,00%	8,70%	0,00%	0,00%	15,38%
8.	**Interesul scăzut al consumatorilor interni**	15,38%	40,00%	13,04%	0,00%	14,29%	10,26%
9.	**Deschiderea de noi piețe la nivel internațional**	3,85%	20,00%	17,39%	0,00%	14,29%	12,82%
10.	**Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești**	15,38%	0,00%	8,70%	12,50%	14,29%	10,26%
11.	**Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale**	7,69%	20,00%	13,04%	25,00%	0,00%	5,13%
12.	**Oferta scăzută pentru produse/servicii similare**	11,54%	20,00%	4,35%	12,50%	0,00%	5,13%
13.	**Existența unui brand propriu, puternic**	3,85%	0,00%	13,04%	0,00%	0,00%	7,69%
14.	**Scăderea ofertei proprii de export**	3,85%	20,00%	8,70%	0,00%	0,00%	5,13%
15.	**Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune**	3,85%	0,00%	4,35%	25,00%	0,00%	5,13%
16.	**Probleme logistice generate de Coronavirus**	3,85%	0,00%	4,35%	25,00%	14,29%	2,56%

6.7. Principalele beneficii aduse dezvoltării firmelor de apartenența României la piața Uniunii Europene

Calitatea României de stat membru al Uniunii Europene și apartenența economiei naționale la piața economică europeană pot genera multiple avantaje pentru dezvoltarea IMM-urilor din România. Beneficiile aduse dezvoltării firmelor de apartenența României la piața economică europeană cu cea mai mare pondere în viziunea respondenților din cadrul IMM-urilor sunt accesul mai bun la piețe (56,59%), potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime (36,43%), accesul la fonduri europene (33,33%) și potențiali furnizori mai ieftini (34,11%). Detalii în figura 6.12.

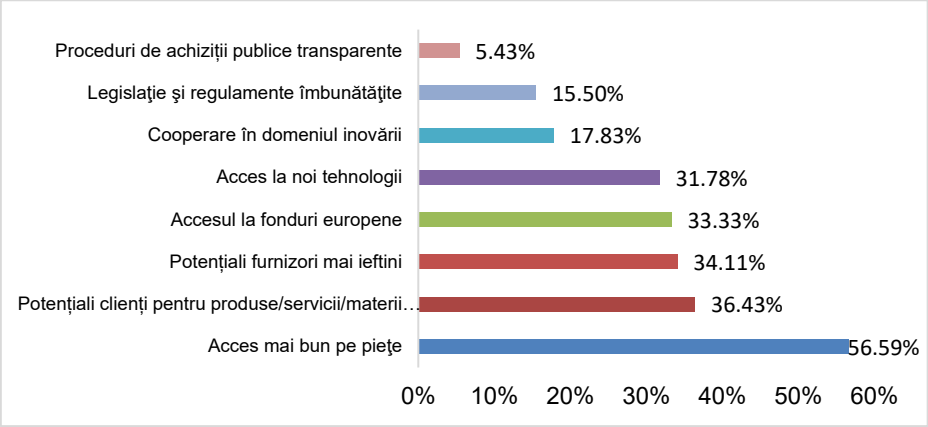


Figura nr. 6.12
Principalele beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenența României la piața economică europeană

Din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, cele cu vârsta de peste 15 ani au ponderea cea mai mare în rândul firmelor care consideră ca beneficii accesul mai bun la piețe (61,82%), acces la noi tehnologii (36,36%). IMM-urile cu vârsta de 5-10 ani consideră că principalul beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană este reprezentat de accesul la fonduri europene.

Tabelul 6.51
Diferențierea percepției asupra principalelor beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenența României la piața economică europeană în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Beneficii	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Acces mai bun pe piețe	51,72%	60,00%	50,00%	61,82%
2.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	24,14%	45,00%	50,00%	40,00%
3.	Potențiali furnizori mai ieftini	41,38%	45,00%	22,22%	30,91%
4.	Accesul la fonduri europene	24,14%	55,00%	33,33%	32,73%
5.	Acces la noi tehnologii	31,03%	25,00%	27,78%	36,36%
6.	Cooperare în domeniul inovării	13,79%	15,00%	33,33%	16,36%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	6,90%	15,00%	11,11%	20,00%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	10,34%	0,00%	11,11%	1,82%

Din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.52), se constată faptul că ponderea cea mai ridicată a firmelor care au apreciat accesul mai bun la piețe ca fiind un beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană se înregistrează în regiunea Sud (71,43%), urmată de regiunea București Ilfov (66,67%). Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime sunt apreciați ca fiind un beneficiu al apartenenței

României la piața economică europeană cel mai frecvent în regiunea Nord Est (63,64%). Tot IMM-urile din regiunea Nord Est au ponderea cea mai mare (77,27%) și în rândul celor care consideră accesul la fonduri structurale ca fiind un beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană. Mai multe detalii în tabelul 6.52.

Tabelul 6.52

Diferențierea percepției asupra principalelor beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenența României la piața economică europeană în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficii	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Acces mai bun pe piețe	59,09%	58,33%	71,43%	62,50%	41,67%	40,00%	61,54%	66,67%
2.	Potențiali clienți pentru produse/ servicii/materii prime	63,64%	33,33%	42,86%	50,00%	20,83%	13,33%	30,77%	38,10%
3.	Potențiali furnizori mai ieftini	59,09%	25,00%	14,29%	37,50%	29,17%	13,33%	30,77%	47,62%
4.	Accesul la fonduri europene	77,27%	25,00%	28,57%	37,50%	12,50%	20,00%	30,77%	28,57%
5.	Acces la noi tehnologii	31,82%	33,33%	42,86%	12,50%	20,83%	33,33%	38,46%	38,10%
6.	Cooperare în domeniul inovării	13,64%	16,67%	21,43%	0,00%	4,17%	6,67%	53,85%	28,57%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	9,09%	16,67%	14,29%	0,00%	29,17%	13,33%	23,08%	9,52%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	9,09%	0,00%	14,29%	0,00%	0,00%	6,67%	7,69%	4,76%

Dacă realizăm o **diferențiere în funcție de mărimea întreprinderilor**, se remarcă faptul că întreprinderile mijlocii dețin o pondere mai ridicată în rândul companiilor care au indicat ca beneficiu principal al apartenenței la piața economică europeană accesul mai bun la piețe (60,00%). Întreprinderile mici au cea mai mare pondere a respondenților (52,38%) care consideră că potențialii clienți pentru produse/servicii/materii prime reprezintă principalul beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană pentru dezvoltarea firmelor. Mai multe detalii pot fi găsite în tabelul 6.53.

Tabelul 6.53

Diferențierea percepției asupra principalelor beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenența României la piața economică europeană în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficii	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Acces mai bun pe piețe	53,01%	57,14%	60,00%
2.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	30,12%	52,38%	50,00%
3.	Potențiali furnizori mai ieftini	33,73%	33,33%	35,00%
4.	Accesul la fonduri europene	27,71%	66,67%	25,00%
5.	Acces la noi tehnologii	28,92%	42,86%	25,00%
6.	Cooperare în domeniul inovării	19,28%	9,52%	20,00%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	14,46%	19,05%	20,00%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	7,23%	4,76%	0,00%

Din perspectiva **formei de organizare juridică** a IMM-urilor societățile cu alte forme de organizare juridică dețin ponderea cea mai mare (60,00%) în rândul firmelor care au apreciat ca beneficiu al apartenenței la piața economică europeană accesul mai bun la piețe. Societățile pe acțiuni au ponderea cea mai mare și în rândul IMM-urilor care au apreciat ca beneficii ale apartenenței la piața economică europeană: accesul la noile tehnologii și potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime. Detaliile cu privire la aceste aspecte sunt prezentate în tabelul 6.54.

Tabelul 6.54

Diferențierea percepției asupra principalelor beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenența României la piața economică europeană „în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficii	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Acces mai bun pe piețe	25,00%	57,50%	60,00%
2.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	50,00%	37,50%	0,00%
3.	Potențiali furnizori mai ieftini	50,00%	35,00%	0,00%
4.	Accesul la fonduri europene	0,00%	34,17%	40,00%
5.	Acces la noi tehnologii	100,00%	28,33%	60,00%
6.	Cooperare în domeniul inovării	25,00%	17,50%	20,00%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	50,00%	14,17%	20,00%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	0,00%	5,00%	20,00%

În final, realizând o **diferențiere în funcție de ramura de activitate** a întreprinderilor, se remarcă faptul că întreprinderile din construcții au selectat cel mai frecvent accesul mai bun la piețe (88,89%). Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime reprezintă beneficiul ales cel mai frecvent tot de firmele din domeniul construcțiilor (66,67%). Mai multe detalii în tabelul 6.55.

Tabelul 6.55

Diferențierea percepției asupra principalelor beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenența României la piața economică europeană în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Beneficii	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Acces mai bun pe piețe	59,26%	88,89%	65,52%	33,33%	44,44%	50,00%
2.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	40,74%	66,67%	34,48%	11,11%	44,44%	32,61%
3.	Potențiali furnizori mai ieftini	37,04%	33,33%	31,03%	33,33%	55,56%	30,43%
4.	Accesul la fonduri europene	40,74%	11,11%	24,14%	33,33%	55,56%	34,78%
5.	Acces la noi tehnologii	44,44%	66,67%	17,24%	11,11%	11,11%	34,78%
6.	Cooperare în domeniul inovării	3,70%	33,33%	20,69%	0,00%	22,22%	23,91%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	11,11%	0,00%	13,79%	44,44%	22,22%	15,22%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	0,00%	0,00%	3,45%	0,00%	11,11%	10,87%

6.8. Modalitățile de acces pe piețele internaționale

Una din problemele majore cu care se confruntă IMM-urile din România este reprezentată de accesul pe piețele internaționale. De aceea, prezentăm în continuare rezultatele cercetării privind **modalitățile utilizate pentru accesul la piețele internaționale**. Respondenții din cadrul IMM-urilor din România au indicat ca principale modalități utilizate pentru accesul pe piețele internaționale târgurile (47,31%), site-urile internaționale de specialitate (31,18%) și evenimentele organizate de atașați economici (26,88%). Mai multe detalii cu privire la aceste aspecte pot fi regăsite în figura nr. 6.13.

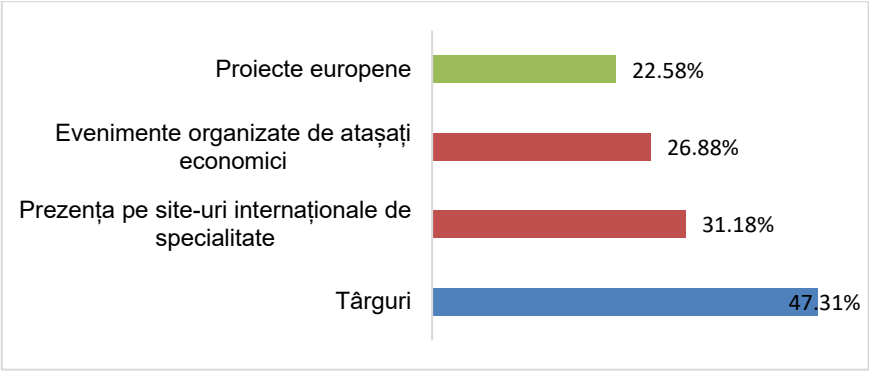


Figura nr. 6.13
Principalele modalitățile de acces pe piețe internaționale

Utilizând drept criteriu de diferențiere **vârsta IMM-urilor**, se poate observa vă firmele cu vârsta de 5-10 ani dețin cea mai mare pondere în rândul celor care utilizează târgurile (55,56%) și site-urile de specialitate (44,44%) . IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani au ponderea cea mai mare dintre cele care utilizează proiectele europene (53,85%) ca modalități de acces pe piețele internaționale. Mai multe detalii se pot regăsi în tabelul 6.56.

Tabelul 6.56
Diferențierea percepției asupra principalelor modalități de acces pe piețele internaționale în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Târguri	40,74%	55,56%	46,15%	48,65%
2.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	33,33%	44,44%	7,69%	35,14%
3.	Evenimente organizate de atașați economici	14,81%	33,33%	30,77%	32,43%
4.	Proiecte europene	18,52%	33,33%	53,85%	16,22%

Din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.57), se constată faptul că ponderea cea mai ridicată a firmelor care au indicat târgurile ca modalitate de acces pe piețele internaționale se înregistrează în regiunea Vest (69,23%), urmată de regiunea Nord Est (63,16%). Site-urile de specialitate sunt utilizate ca modalitate de acces cel mai frecvent în regiunea București Ilfov (69,23%). IMM-urile din regiunea Nord Est au ponderea cea mai mare (57,89%) în rândul celor care au indicat utilizarea evenimentelor organizate de atașați economici ca modalitate de acces pe piețele internaționale. Mai multe detalii în tabelul 6.57.

Tabelul 6.57

Diferențierea percepției asupra principalelor modalități de acces pe piețele internaționale în funcție de de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Târguri	63,16%	27,27%	30,00%	33,33%	69,23%	57,14%	50,00%	23,08%
2.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	21,05%	18,18%	50,00%	66,67%	23,08%	14,29%	20,00%	69,23%
3.	Evenimente organizate de atașați economici	57,89%	9,09%	0,00%	0,00%	7,69%	28,57%	40,00%	30,77%
4.	Proiecte europene	36,84%	63,64%	20,00%	0,00%	0,00%	7,14%	30,00%	7,69%

Din perspectiva **dimensiunii întreprinderilor** se poate observa că întreprinderile mijlocii utilizează cel mai frecvent (66,67%) târgurile ca modalitate de acces pe piețele internaționale în raport cu celelalte categorii de IMM-uri. Întreprinderile mici dețin ponderea cea mai ridicată în rândul IMM-urilor care apelează la site-uri de specialitate (50,00%) pentru accesul pe piețele internaționale. Întreprinderile mijlocii au ponderea cea mare (46,67%) dintre IMM-urile care au indicat atașații economici ca modalitate de acces pe piețele internaționale. Mai multe detalii se găsesc în tabelul 6.58.

Tabelul 6.58

Diferențierea percepției asupra principalelor modalități de acces pe piețele internaționale în funcție de dimensiunea întreprinderilor

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Târguri	46,27%	25,00%	66,67%
2.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	32,84%	50,00%	20,00%
3.	Evenimente organizate de atașați economici	25,37%	12,50%	46,67%
4.	Proiecte europene	20,90%	25,00%	20,00%

După **forma de organizare juridică**, societățile cu răspundere limitată dețin cea mai mare pondere (100%) în rândul IMM-urilor care apelează la târguri de specialitate pentru a putea avea acces pe piețele internaționale. Site-urile de specialitate sunt utilizate în cea mai mare proporție (50,00%) pentru accesul pe piețele internaționale de către firmele cu alte forme de organizare juridică. Mai multe detalii se găsesc în tabelul 6.59.

Tabelul 6.59

Diferențierea percepției asupra principalelor modalități de acces pe piețele internaționale în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Târguri	100,00%	48,28%	0,00%
2.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	0,00%	31,03%	50,00%
3.	Evenimente organizate de atașați economici	0,00%	28,74%	0,00%
4.	Proiecte europene	0,00%	21,84%	50,00%

Din analiza datelor în funcție de **ramura de activitate** se poate constata că târgurile dețin ponderea cea mai mare ca modalitate de acces pe piețele internaționale (100%) în rândul întreprinderilor din domeniul transporturilor. Firmele din comerț au și cea mai mare pondere (44,44%) între cele care utilizează târgurile pentru accesul pe piețele internaționale. Mai multe detalii în tabelul 6.60.

Tabelul 6.60

Diferențierea percepției asupra principalelor modalități de acces pe piețele internaționale în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Târguri	47,37%	66,67%	50,00%	100,00%	66,67%	36,59%
2.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	36,84%	16,67%	44,44%	0,00%	16,67%	29,27%
3.	Evenimente organizate de atașați economici	10,53%	33,33%	16,67%	33,33%	100,00%	26,83%
4.	Proiecte europene	21,05%	0,00%	5,56%	0,00%	16,67%	36,59%

6.9. Trainingul dedicat internaționalizării

O altă modalitate de sprijin al internaționalizării IMM-urilor din România este trainingul dedicat internaționalizării. În această secțiune a lucrării prezentăm rezultatele cercetării referitoare la acest subiect. După cum se poate observa din figura nr.6.14, 11,51% dintre IMM-uri au beneficiat de training dedicat internaționalizării.

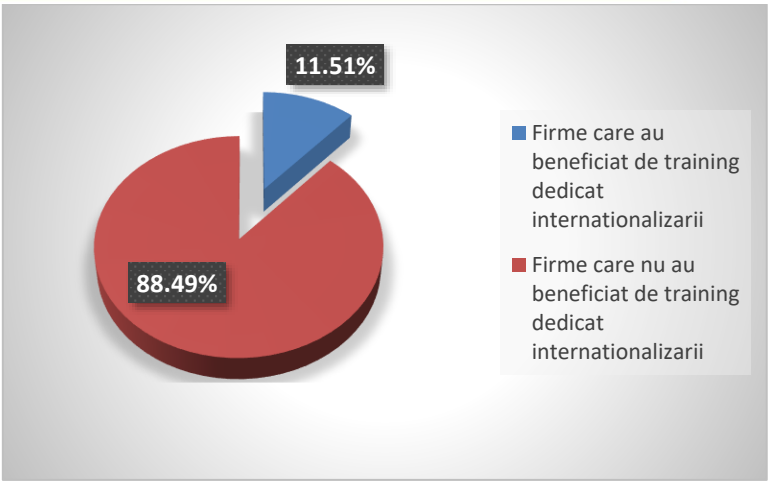


Figura nr. 6.14
Principalele modalități de acces pe piețe internaționale

Din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, cele cu vârsta de 10-15 ani dețin ponderea cea mai importantă (19,05%) în rândul firmelor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării, fiind urmate de cele cu vârsta de peste 15 ani (cu o pondere de 10,34%). IMM-urile cu vârsta de 0-5 ani au cea mai mare pondere (93,75%) între firmele care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării. Mai multe detalii în tabelul următor.

Tabelul 6.61

Trainingul dedicat internaționalizării în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Training dedicat internaționalizării	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	6,25%	9,52%	19,05%	10,34%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	93,75%	90,48%	80,95%	89,66%

În funcție **de apartenența regională** firmele din regiunea Nord-Vest au ponderea cea mai mare (40,00%) în rândul celor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării. La polul opus se situează firmele din regiunile Vest și București – Ilfov care au cea mai mare pondere în rândul IMM-urilor care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării. Detalii cu privire la aceste aspecte pot fi regăsite în tabelul 6.62.

Tabelul 6.62

Trainingul dedicat internaționalizării în funcție de apartenența regională

Nr. crt.	Training dedicat internaționalizării	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	16,00%	15,38%	0,00%	11,11%	4,17%	40,00%	16,67%	0,00%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	84,00%	84,62%	100,00%	88,89%	95,83%	60,00%	83,33%	100,00%

Analiza datelor în funcție **de dimensiunea firmelor** a relevat faptul că ponderea cea mai mare în cadrul firmelor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării o dețin întreprinderile mijlocii (15,00%). La polul opus se situează întreprinderile mici care au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării. Mai multe detalii cu privire la trainingul dedicat internaționalizării în funcție de dimensiunea firmelor se găsesc în tabelul 6.63.

Tabelul 6.63

Trainingul dedicat internaționalizării în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Training dedicat internaționalizării	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	13,98%	0,00%	15,00%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	86,02%	100,00%	85,00%

Luând în considerare **forma de organizare juridică** se observă că ponderea cea mai mare în cadrul firmelor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării este deținută de societățile cu alte forme de organizare (20,00%). Societățile pe acțiuni au cea mai mare pondere în rândul celor care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării. Mai multe detalii în tabelul 6.64.

Tabelul 6.64

Trainingul dedicat internaționalizării în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Training dedicat internaționalizării	Dimensiunea firmelor		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	0,00%	11,54%	20,00%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	100,00%	88,46%	80,00%

Analiza datelor în funcție de **ramura de activitate** relevă faptul că ponderea cea mai importantă în rândul firmelor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării este deținută de firmele din sectorul serviciilor (16,00%), urmate de cele din comerț (11,76%). Ponderea cea mai mare în cadrul firmelor care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării este deținută de IMM-urile din construcții. Detaliile cu privire la aceste aspecte pot fi regăsite în tabelul 6.65.

Tabelul 6.65

Trainingul dedicat internaționalizării în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Training dedicat internaționalizării	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	7,41%	10,00%	11,76%	0,00%	11,11%	16,00%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	92,59%	90,00%	88,24%	100,00%	88,89%	84,00%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- 32,59% dintre companiile chestionate apreciază că nivelul producției/serviciilor destinate activităților de import/export a atins un nivel mai bun în semestrul II al anului 2024, comparând cu nivelul din semestrul II al anului 2023.
- În ceea ce privește nivelul contractelor/comenzilor, 28,24% din respondenți au apreciat că a fost mai bun în semestrul II al anului 2024 comparativ cu perioada similară a anului precedent, în timp ce 49,62% dintre aceștia au apreciat că indicatorul a avut în semestrul II 2024 același nivel ca în semestrul al doilea din anul 2023.
- nivelul de acoperire al activităților de import de peste 75% este mai frecvent în rândul microîntreprindelor (11,63%) și în rândul întreprinderilor mijlocii (10,00%). Microîntreprinderile se remarcă și prin procentajul ridicat al firmelor cu un nivel de acoperire de sub 25% (56,98%).
- întreprinderile din domeniul serviciilor prezintă cea mai ridicată pondere în rândul întreprinderilor cu peste 75% acoperire a activității de export (6,67%). La polul opus se situează societățile din sectorul construcțiilor (100,00% dintre ele au indicat un nivel de acoperire de sub 25% din total).
- O pondere semnificativă din IMM-urile chestionate (56,88%) consideră că nivelul importurilor în 2024 va avea același nivel cu cel din anul anterior iar 15,60% dintre respondenți consideră că nivelul importurilor în 2024 va avea un nivel superior celui din anul anterior.
- Cei mai mulți respondenți (65,96%) au apreciat că exporturile în anul 2024 vor avea un nivel similar comparativ cu anul 2023 și doar 11,70% dintre aceștia consideră că exporturile vor avea un nivel mai bun decât în anul anterior
- Factorul ce poate influența cel mai amplu activitatea de import este calitatea produselor sau serviciilor importate, 41,80% dintre întreprinderi indicând acest răspuns. Factorul ce poate influența cel mai amplu activitatea de export este reducerea cererii de pe piața externă, 34,09% dintre întreprinderi indicând acest răspuns.
- Beneficiile aduse dezvoltării firmelor de apartenența României la piața economică europeană cu cea mai mare pondere în viziunea respondenților din cadrul IMM-urilor sunt accesul mai bun la piețe (56,59%), potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime (36,43%), accesul la fonduri europene (33,33%) și potențiali furnizori mai ieftini (34,11%).
- Respondenții din cadrul IMM-urilor din România au indicat ca principale modalități utilizate pentru accesul pe piețele internaționale târgurile (47,31%), site-urile internaționale de specialitate (31,18%) și evenimentele organizate de atașați economici (26,88%).

CAPITOLUL 7

STRATEGII, POLITICI ȘI AVANTAJE COMPETITIVE ALE IMM-URILOR

7.1. Elaborarea de planuri, politici și strategii în cadrul IMM-urilor

Puțin mai mult de o treime (36,62%) dintre IMM-uri declară că elaborează planuri și politici anuale, ceea ce reflectă o orientare predominantă pe termen scurt și o capacitate de reacție la schimbările curente din mediul economic.

În același timp, 37,18% dintre firme afirmă că nu desfășoară nicio activitate de planificare sau strategie, fapt ce ridică semne de întrebare cu privire la sustenabilitatea și reziliența acestora pe termen lung.

Un procent de 20,56% dintre IMM-uri adoptă abordări strategice pe termen mediu, de 2–3 ani, indicând o intenție de dezvoltare planificată, dar fără o viziune consolidată pe termen lung.

Doar 5,63% dintre firme dezvoltă strategii pe un orizont de 3–5 ani, ceea ce evidențiază un grad foarte scăzut de maturitate strategică. Distribuția acestor procente arată o polarizare clară între lipsa planificării și focalizarea pe acțiuni imediate, în timp ce planificarea pe termen lung rămâne o practică rară în rândul IMM-urilor din România.

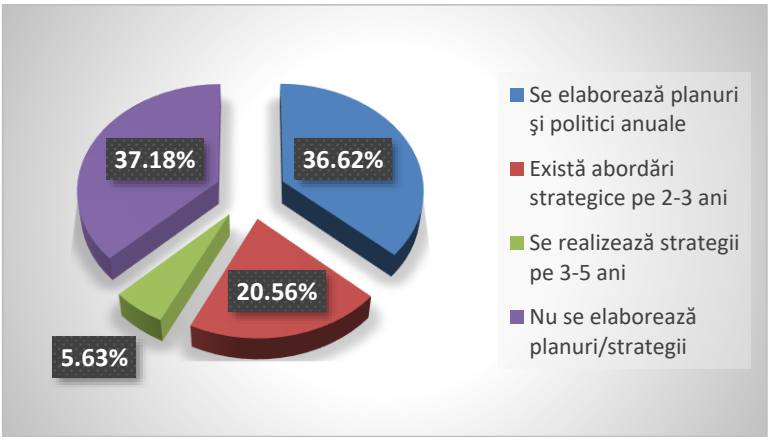


Figura 7.1
Structura IMM-urilor în funcție de activitățile de previzionare desfășurate

Analizând activitățile de planificare strategică desfășurate în cadrul IMM-urilor **în funcție de vârsta** acestora, observăm următoarele aspecte (tabelul 7.1):

- planurile și politicile anuale sunt mai frecvent întâlnite în rândul firmelor cu vechime de peste 15 ani (44,24%) și al celor sub 5 ani (35,94%), ceea ce sugerează că atât firmele foarte tinere, cât și cele mature sunt mai înclinate să elaboreze planuri operaționale regulate. În schimb, această practică scade semnificativ în rândul firmelor cu vârsta între

10–15 ani (21,15%), ceea ce poate reflecta o perioadă de instabilitate, restructurare sau lipsă de prioritizare a planificării.

- abordările strategice pe termen mediu (2-3 ani) sunt cel mai frecvent adoptate de firmele tinere, cu o vechime sub 5 ani (28,13%), ceea ce indică o tendință a noilor afaceri de a se orienta spre dezvoltarea controlată în primii ani de activitate. În schimb, ponderea acestui tip de planificare este mai scăzută în categoriile intermediare și mature, oscilând între 15% și 19%.
- strategiile pe termen lung (3-5 ani) sunt slab reprezentate în toate categoriile de vârstă, însă apar mai frecvent în rândul firmelor cu vârste între 5–10 ani (11,67%), urmate de cele sub 5 ani (6,25%). În schimb, doar 1,92% dintre firmele cu 10–15 ani vechime și 4,24% dintre cele de peste 15 ani adoptă astfel de strategii, ceea ce poate semnala o reticență generalizată față de angajamentele strategice pe termen lung.
- lipsa completă a planificării este îngrijorător de ridicată în rândul firmelor cu 10–15 ani vechime (57,69%) și a celor între 5–10 ani (41,67%). Acest fapt este surprinzător și poate indica un blocaj în tranziția acestor afaceri către o etapă de profesionalizare a managementului sau lipsa unei culturi organizaționale orientate spre strategie. În schimb, firmele sub 5 ani (29,69%) și cele de peste 15 ani (32,73%) par mai conștiente de necesitatea planificării, fie pentru consolidare, fie pentru continuitate.

Tabelul 7.1

Diferențierea activităților de previzionare a IMM-urilor în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Se elaborează planuri și politici anuale	35,94%	31,67%	21,15%	44,24%
2	Există abordări strategice pe 2-3 ani	28,13%	15,00%	19,23%	18,79%
3	Se realizează strategii pe 3-5 ani	6,25%	11,67%	1,92%	4,24%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	29,69%	41,67%	57,69%	32,73%

Analizând activitățile de previzionare ale IMM-urilor în funcție de **regiunile de dezvoltare**, observăm următoarele aspecte din tabelul 7.2:

- regiunea Centru se remarcă prin cel mai ridicat procent de firme care elaborează planuri și politici anuale (56,52%), ceea ce sugerează o cultură organizațională mai bine dezvoltată și o capacitate strategică consolidată. În contrast, Sud-Vestul și Nord-Estul prezintă cele mai reduse procente în acest sens, cu doar 25,71% și, respectiv, 27,27%, ceea ce indică o preocupare scăzută pentru planificare sistematică.
- abordările strategice pe termen mediu (2–3 ani) sunt cel mai frecvent întâlnite în regiunile Vest (37,93%), Sud-Est (37,50%) și Sud (33,33%), ceea ce poate semnala o tendință pozitivă spre stabilirea

unor direcții de dezvoltare pe orizonturi temporale mai echilibrate. În schimb, Nord-Vestul se remarcă printr-un procent extrem de redus (6,20%) în această categorie, sugerând un decalaj semnificativ față de alte regiuni în ceea ce privește planificarea pe termen mediu.

- strategiile pe termen lung (3–5 ani) sunt, în general, foarte slab reprezentate la nivel național. O excepție notabilă este regiunea Nord-Est, unde 25,00% dintre IMM-uri declară că elaborează astfel de strategii, ceea ce poate reflecta inițiative regionale specifice sau influența unor programe de dezvoltare locală. În restul regiunilor, aceste procente sunt foarte scăzute sau inexistente – în Sud și Sud-Vest, de exemplu, nicio firmă nu a raportat utilizarea unei astfel de strategii.
- în ceea ce privește lipsa totală a planificării, aceasta este alarmant de ridicată în Nord-Vest (54,26%) și Sud-Vest (40,00%), ceea ce poate fi un indicator al dificultăților structurale în aceste regiuni – fie lipsa de resurse, fie un nivel redus al competențelor manageriale. La polul opus, regiunile Centru (17,39%) și Sud-Est (16,67%) se evidențiază printr-un grad mai scăzut de inactivitate strategică, ceea ce le plasează într-o poziție relativ favorabilă din perspectiva capacității de previzionare și direcționare a dezvoltării.

Tabelul 7.2

Diferențierea activităților de previzionare a IMM-urilor în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Tipuri de activități de previziune	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Elaborează planuri și politici anuale	27,27%	41,67%	33,33%	25,71%	37,93%	36,43%	56,52%	42,55%
2	Abordări strategice pe 2-3 ani	22,73%	37,50%	33,33%	34,29%	37,93%	6,20%	21,74%	21,28%
3	Realizează strategii pe 3-5 ani	25,00%	4,17%	0,00%	0,00%	0,00%	3,10%	4,35%	6,38%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	25,00%	16,67%	33,33%	40,00%	24,14%	54,26%	17,39%	29,79%

Studiind **IMM-urile în funcție de dimensiune (tabelul 7.3)**, distingem următoarele elemente:

- întreprinderile mijlocii prezintă cel mai ridicat nivel de planificare anuală (41,18%) și sunt, totodată, cele mai orientate spre strategii pe termen mediu (38,24%) și lung (8,82%), ceea ce indică o maturitate managerială superioară și o capacitate mai mare de previzionare.
- microîntreprinderile și întreprinderile mici manifestă un comportament diferit: dacă în cazul microîntreprinderilor 34,36% declară că elaborează planuri și politici anuale, întreprinderile mici urcă la 38,46%, însă participarea lor în planificarea strategică pe termen mediu este mult mai redusă (doar 11,11%), comparativ cu microîntreprinderile (23,59%).

- strategiile pe termen lung sunt, în general, slab utilizate, dar se mențin mai ridicate în cazul firmelor mijlocii (8,82%) și microîntreprinderi (7,69%), în timp ce întreprinderile mici prezintă o preocupare aproape neglijabilă (1,71%) pentru această direcție.

Tabelul 7.3

Diferențierea activităților de elaborare a planurilor/politicilor și strategiilor în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Tipuri de activități de previziune	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Elaborează planuri și politici anuale	34,36%	38,46%	41,18%
2	Abordări strategice pe 2-3 ani	23,59%	11,11%	38,24%
3	Realizează strategii pe 3-5 ani	7,69%	1,71%	8,82%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	34,36%	48,72%	11,76%

Având în vedere **forma juridică de organizare**, analiza noastră a relevat următoarele:

- societățile pe acțiuni (SA) se disting prin cea mai mare pondere de firme care elaborează planuri și politici anuale (57,14%), ceea ce reflectă un nivel ridicat de formalizare a proceselor manageriale și o orientare strategică stabilă. SRL-urile înregistrează un procent semnificativ mai mic (36,07%), iar IMM-urile organizate sub alte forme ating un nivel intermediar (42,86%).
- în ceea ce privește abordările strategice pe termen mediu (2–3 ani), procentele sunt relativ apropiate: SRL-urile se află în frunte cu 20,82%, în timp ce SA-urile și entitățile din alte forme de organizare indică același nivel redus de implicare (14,29%).

Tabelul 7.4

Diferențierea activităților de elaborare a planurilor/politicilor și strategiilor în funcție de forma juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Tipuri de activități de previziune	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Elaborează planuri și politici anuale	57,14%	36,07%	42,86%
2	Abordări strategice pe 2-3 ani	14,29%	20,82%	14,29%
3	Realizează strategii pe 3-5 ani	14,29%	5,28%	14,29%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	14,29%	37,83%	28,57%

Având în vedere impactul **domeniului de activitate** al IMM-urilor asupra activităților de planificare strategică, distingem următoarele elemente semnificative (tabelul 7.5):

- sectorul transporturilor se remarcă prin cea mai ridicată pondere a firmelor care elaborează planuri și politici anuale (55,56%), urmat de comerț (43,40%) și servicii (39,29%), ceea ce sugerează un nivel mai

ridicat de organizare și o nevoie crescută de stabilitate operațională. În contrast, sectorul turismului înregistrează un nivel foarte scăzut în această privință (9,09%), ceea ce poate reflecta o lipsă de structuri formale de management sau o abordare mai ad-hoc.

- în ceea ce privește abordările strategice pe termen mediu (2–3 ani), turismul se evidențiază cu un procent foarte ridicat (40,91%), semnalând o preocupare activă pentru dezvoltare sustenabilă și consolidare. Sectoarele comerțului și serviciilor se situează la un nivel mediu, cu valori de 22,64%, respectiv 22,86%, în timp ce construcțiile (9,43%) și transporturile (11,11%) indică un nivel mult mai redus de planificare pe acest orizont de timp.
- strategiile pe termen lung (3–5 ani) sunt slab reprezentate în majoritatea sectoarelor, cu excepția turismului (18,18%) și transporturilor (11,11%), unde preocuparea pentru viitor pare mai accentuată. În construcții, acest tip de planificare este complet absent, ceea ce poate indica o lipsă de predictibilitate sau o orientare exclusiv operațională.

Tabelul 7.5

Activitățile de elaborare a planurilor/politicilor și strategiilor IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Tipuri de activități de previziune	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Elaborează planuri și politici anuale	37,18%	30,19%	43,40%	55,56%	9,09%	39,29%
2	Abordări strategice pe 2-3 ani	17,95%	9,43%	22,64%	11,11%	40,91%	22,86%
3	Realizează strategii pe 3-5 ani	2,56%	0,00%	3,77%	11,11%	18,18%	7,86%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	42,31%	60,38%	30,19%	22,22%	31,82%	30,00%

7.2. Obiectivele întreprinderilor mici și mijlocii

Majoritatea IMM-urilor vizează o expansiune moderată a afacerilor (63,65%). Acest lucru reflectă o strategie de creștere echilibrată în care firmele caută să se extindă, dar într-un ritm controlat și durabil. Acest obiectiv se aliniază probabil cu firmele care caută să-și consolideze poziția pe piață fără a-și asuma riscuri excesive.

Procentul combinat de firme care doresc să se extindă (moderat 63.65% sau rapid 11.78%) totalizează 75,43%, ceea ce indică faptul că majoritatea IMM-urilor au aspirații de creștere.

O parte semnificativă a IMM-urilor (17.39%) preferă să-și mențină dimensiunea actuală a afacerii, lucru ce indica o concentrare pe stabilitate și consolidare, potențial datorită satisfacției cu cota actuală de piață sau unei abordări prudente în condiții economice incerte.

Un segment mic, dar important de IMM-uri se uită la strategii de contracție sau de ieșire (inclusiv reducerea dimensiunii – 2.73%, vânzarea – 3.16% sau închiderea – 1.29%).

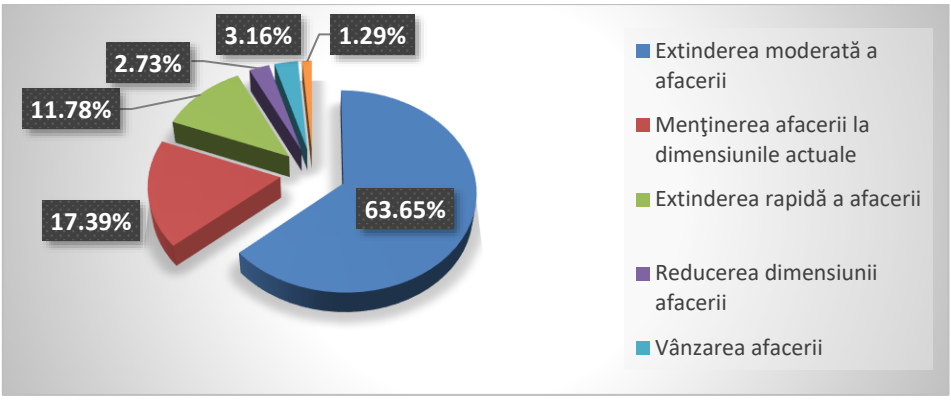


Figura 7.2
Structura obiectivelor IMM-urilor pentru următorii doi ani

Gruparea firmelor în funcție de **vârsta** acestora (tabelul 7.6), evidențiază următoarele aspecte semnificative:

- firmele cu vechime între 10 și 15 ani sunt cele mai înclinate către o tendință generală de extindere moderată (64,71%), urmate de cele între 5 și 10 ani (59,32%) și de cele peste 15 ani (60,84%). Chiar și firmele tinere, sub 5 ani, exprimă o orientare majoritară către dezvoltare moderată (52,31%), deși la o pondere ceva mai redusă.
- menținerea afacerii la dimensiunile actuale este al doilea obiectiv ca importanță pentru toate categoriile de vârstă, cu procente relativ apropiate, situate între 23,53% și 28,81%, ceea ce sugerează o preocupare constantă pentru consolidare, indiferent de etapa de dezvoltare a firmei.
- extinderea rapidă este un obiectiv predominant în rândul firmelor tinere (13,85%), ceea ce indică un apetit mai mare pentru creștere accelerată în primii ani de activitate.

Tabelul 7.6
Diferențierea obiectivelor pe care le au IMM-urile în funcție de vechime

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Extinderea moderată a afacerii	52,31%	59,32%	64,71%	60,84%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	27,69%	28,81%	23,53%	28,31%
3	Extinderea rapidă a afacerii	13,85%	5,08%	7,84%	3,01%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	1,54%	1,69%	1,96%	3,61%
5	Vânzarea afacerii	3,08%	3,39%	0,00%	3,01%
6	Închiderea afacerii	1,54%	1,69%	1,96%	1,20%

Având în vedere impactul **regiunii de dezvoltare din care provin IMM-urile** asupra obiectivelor pe care acestea le vizează pentru următorii doi ani, putem remarca:

- cele mai mari ponderi referitoare la extinderea moderată a afacerii apar în Sud-Est (66,67%), Sud-Vest (66,67%) și Nord-Vest (65,89%), urmate îndeaproape de Centru (63,64%) și Vest (58,62%).
- extinderea rapidă este un obiectiv vizibil mai prezent în regiunile Sud-Est (16,67%) și Centru (18,18%)
- reducerea dimensiunii afacerii este cel mai frecvent întâlnită în Vest (10,34%) și Centru (9,09%)

Tabelul 7.7

Diferențierea obiectivelor pe care le au IMM-urile în funcție de apartenența regionala

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Extinderea moderată a afacerii	50,00%	66,67%	41,67%	66,67%	58,62%	65,89%	63,64%	51,06%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	27,27%	12,50%	37,50%	27,78%	27,59%	28,68%	9,09%	31,91%
3	Extinderea rapidă a afacerii	11,36%	16,67%	4,17%	2,78%	3,45%	2,33%	18,18%	10,64%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	0,00%	0,00%	4,17%	2,78%	10,34%	0,00%	9,09%	4,26%
5	Vânzarea afacerii	6,82%	4,17%	4,17%	0,00%	0,00%	2,33%	0,00%	2,13%
6	Închiderea afacerii	4,55%	0,00%	8,33%	0,00%	0,00%	0,78%	0,00%	0,00%

Analiza **obiectivelor în funcție de dimensiunea IMM-urilor** relevă următoarele diferențe mai mari față de media eșantionului investigat:

- extinderea moderată a afacerii este principalul obiectiv pentru toate categoriile, fiind exprimat de 64,66% dintre întreprinderile mici și 58,16% dintre microîntreprinderi.
- menținerea afacerii la dimensiunile actuale este mai frecventă în cazul întreprinderilor mijlocii (37,14%), sugerând o abordare mai conservatoare sau o orientare spre consolidarea poziției pe piață.

Tabelul 7.8

Diferențierea obiectivelor pe care le au IMM-urile în funcție de mărimea lor

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Extinderea moderată a afacerii	58,16%	64,66%	51,43%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	25,00%	27,59%	37,14%
3	Extinderea rapidă a afacerii	8,67%	2,59%	8,57%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	3,06%	2,59%	0,00%
5	Vânzarea afacerii	3,06%	1,72%	2,86%
6	Închiderea afacerii	2,04%	0,86%	0,00%

Având în vedere criteriul **formei de organizare a IMM-urilor** chestionate, putem deduce ca:

- Societățile cu răspundere limitată (SRL) sunt cele mai orientate spre extinderea moderată a afacerii, cu un procent de 60,41%, semnalând o preferință clară pentru creștere controlată. În schimb, atât societățile pe acțiuni (SA), cât și IMM-urile din alte forme de organizare indică acest obiectiv într-o proporție mai scăzută, de 42,86%.
- menținerea afacerii la dimensiunile actuale este obiectivul dominant în rândul SA-urilor (57,14%), ceea ce poate sugera o strategie de consolidare și stabilitate tipică firmelor mai mari și mature. Acest obiectiv este prezent în proporții similare și la alte forme de organizare (28,57%), dar mult mai redus în cazul SRL-urilor (26,39%), ceea ce indică o dorință mai accentuată de dezvoltare în acest segment.

Tabelul 7.9

Diferențierea obiectivelor avute în vedere de IMM-uri în funcție de forma juridică

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Extinderea moderată a afacerii	42,86%	60,41%	42,86%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	57,14%	26,39%	28,57%
3	Extinderea rapidă a afacerii	0,00%	6,74%	14,29%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	0,00%	2,35%	14,29%
5	Vânzarea afacerii	0,00%	2,64%	0,00%
6	Închiderea afacerii	0,00%	1,47%	0,00%

Din analiza obiectivelor avute în vedere de IMM-uri în funcție de **domeniul de activitate** se evidențiază următoarele elemente:

- extinderea moderată a afacerii este obiectivul dominant în cele mai multe domenii, în special în servicii (65,22%), construcții (64,15%) și comerț (60,38%), indicând o abordare echilibrată și o dorință de consolidare treptată a poziției pe piață. În industrie, acest obiectiv este exprimat de 52,50% dintre firme, în timp ce în transporturi apare într-o proporție semnificativ mai mică (22,22%), ceea ce poate reflecta o piață mai instabilă sau o altă dinamică specifică sectorului.
- extinderea rapidă a afacerii este cel mai vizibilă în transporturi (22,22%) și turism (22,73%), indicând o strategie mai agresivă de creștere în aceste sectoare, posibil motivată de oportunități de piață sau nevoia de scalare rapidă pentru a rămâne competitiv.

Tabelul 7.10

Diferențierea obiectivelor vizate de IMM-uri în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Extinderea moderată a afacerii	52,50%	64,15%	60,38%	22,22%	54,55%	65,22%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	35,00%	26,42%	28,30%	44,44%	22,73%	21,74%
3	Extinderea rapidă a afacerii	2,50%	5,66%	1,89%	22,22%	22,73%	7,97%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	3,75%	1,89%	3,77%	11,11%	0,00%	1,45%
5	Vânzarea afacerii	6,25%	0,00%	3,77%	0,00%	0,00%	1,45%
6	Închiderea afacerii	0,00%	1,89%	1,89%	0,00%	0,00%	2,17%

7.3 Avantajele competitive ale IMM-urilor

Figura 7.3 evidențiază că, dintre avantajele competitive primare pentru IMM-uri, cel mai important avantaj identificat este **raportul preț–calitate**, menționat de 60,11% dintre respondenți, ceea ce sugerează că IMM-urile își poziționează oferta ca fiind competitivă din perspectiva eficienței costurilor în raport cu beneficiile oferite. Pe locul al doilea se află **calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite** (48,03%), ceea ce indică o preocupare constantă pentru livrarea unor standarde înalte, considerată un factor cheie în menținerea și extinderea portofoliului de clienți. **Prețul scăzut** ca element distinctiv este menționat de 22,19% dintre IMM-uri, ceea ce arată că, deși important, acesta este mai puțin valorizat decât combinația echilibrată între calitate și cost. Acest lucru reflectă o maturizare a pieței și o orientare spre valoare adăugată, nu doar spre cost minim. **Reputația firmei** (18,54%) și **calitatea angajaților** (15,73%) sunt avantajele următoare ca importanță, subliniind rolul încrederii și al capitalului uman în consolidarea competitivității unei firme. Totuși, aceste aspecte sunt menționate într-o proporție semnificativ mai mică decât caracteristicile produsului și prețul. Avantajele legate de **infrastructura de distribuție (7,87%)**, **serviciile post-vânzare (5,90%)**, **calitatea managementului (4,78%)** și **capacitatea de inovare (4,78%)** sunt

apreciate doar marginal, indicând că IMM-urile nu le percep ca fiind prioritare în avantajul lor competitiv curent. Acest lucru poate sugera o subdezvoltare a acestor funcții sau o lipsă de diferențiere semnificativă pe aceste paliere.

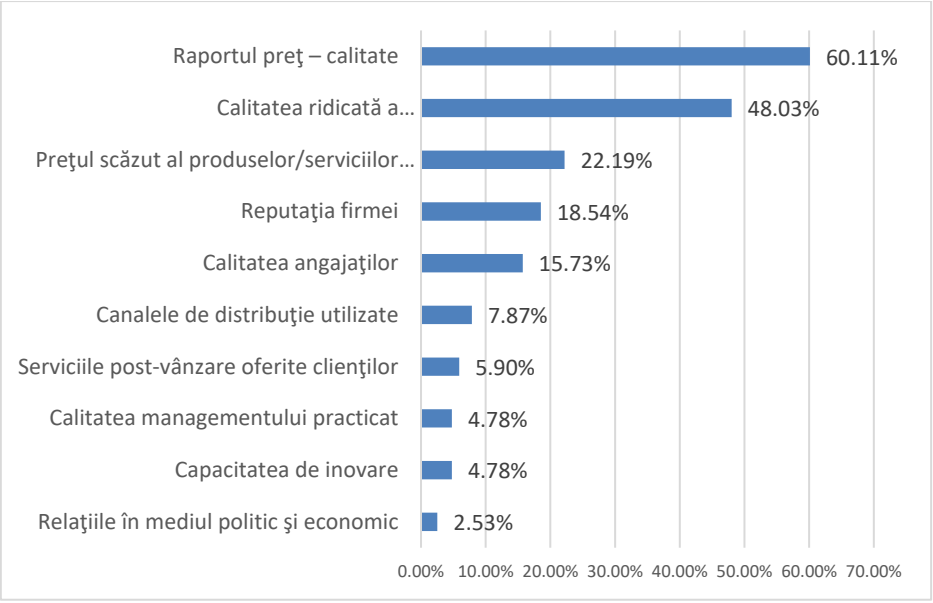


Figura 7.3
Principalele avantaje competitive ale IMM-urilor

Analizând principalele avantaje competitive ale IMM-urilor în funcție de **vârsta acestora**, surprindem următoarele elemente:

- raportul preț–calitate este perceput drept principalul avantaj competitiv de toate categoriile de vârstă, cu valori situate între 56,86% și 66,10%, înregistrând cea mai mare pondere în rândul firmelor cu o vechime între 5 și 10 ani. Această constanță sugerează că IMM-urile, indiferent de etapa de dezvoltare, recunosc importanța echilibrului între cost și valoare percepută.
- calitatea ridicată a produselor și serviciilor urmează în topul priorităților, fiind semnificativ mai apreciată de firmele cu vechime între 5 și 10 ani (59,32%) și peste 15 ani (51,20%), în timp ce firmele sub 5 ani sau între 10 și 15 ani o menționează într-o proporție mai redusă (sub 40%). Această evoluție poate reflecta faptul că firmele mai mature sau aflate într-o etapă de consolidare acordă o mai mare importanță consistenței și calității ofertei lor.
- prețul scăzut este un avantaj mai frecvent invocat de firmele între 10 și 15 ani (31,37%) și cele sub 5 ani (24,24%), ceea ce poate semnala o competiție intensă pe preț în etapele de penetrare sau repoziționare pe piață. În schimb, firmele între 5 și 10 ani, aflate probabil în faza de echilibrare a costurilor, îl menționează într-un procent mai redus (15,25%).

Tabelul 7.11

Diferențierea avantajelor competitive ale IMM-urilor în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Raportul preț – calitate	57,58%	66,10%	56,86%	59,64%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	39,39%	59,32%	39,22%	51,20%
3	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	24,24%	15,25%	31,37%	21,08%
4	Reputația firmei	16,67%	23,73%	15,69%	19,88%
5	Calitatea angajaților	15,15%	11,86%	19,61%	16,27%
6	Canalele de distribuție utilizate	7,58%	6,78%	3,92%	9,64%
7	Serviciile post-vânzare oferite clienților	10,61%	3,39%	1,96%	6,63%
8	Capacitatea de inovare	9,09%	5,08%	3,92%	1,81%
9	Calitatea managementului practicat	9,09%	3,39%	3,92%	3,61%
10	Relațiile în mediul politic și economic	0,00%	0,00%	7,84%	2,41%

Principalele avantaje competitive grupate în funcție de **regiunea de dezvoltare** din care provin IMM-urile relevă următoarele aspecte esențiale:

- raportul preț–calitate este perceput ca principalul avantaj în majoritatea regiunilor, cu cele mai mari ponderi în Vest (75,86%), Nord-Vest (65,65%) și Sud (66,67%). În schimb, regiuni precum Sud-Vest (42,86%) și Sud-Est (45,83%) se plasează sub media națională, semnalând o orientare ușor diferită în strategiile de piață.
- calitatea ridicată a produselor sau serviciilor oferite este al doilea cel mai frecvent avantaj invocat, fiind deosebit de important în Sud-Est (62,50%) și București-Ilfov (52,17%).
- prețul scăzut este considerat un avantaj important mai ales în Sud (33,33%), Nord-Vest (28,24%) și Sud-Vest (25,71%), sugerând o competiție puternică pe costuri în aceste regiuni. În Vest și Sud-Est, acest factor este marginal (sub 10%).

Tabelul 7.12

Diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte

Nr. crt.	Avantajul competitiv	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Raportul preț – calitate	61,36%	45,83%	66,67%	42,86%	75,86%	65,65%	52,17%	54,35%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	47,73%	62,50%	45,83%	48,57%	31,03%	48,09%	47,83%	52,17%
3	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	18,18%	8,33%	33,33%	25,71%	6,90%	28,24%	13,04%	21,74%
4	Reputația firmei	27,27%	16,67%	8,33%	17,14%	17,24%	16,79%	30,43%	17,39%

5	**Calitatea angajaților**	11,36%	16,67%	12,50%	22,86%	20,69%	13,74%	21,74%	15,22%
6	**Canalele de distribuție utilizate**	4,55%	8,33%	0,00%	11,43%	27,59%	4,58%	4,35%	10,87%
7	**Serviciile post-vânzare oferite clienților**	6,82%	16,67%	4,17%	5,71%	13,79%	3,05%	4,35%	4,35%
8	**Capacitatea de inovare**	6,82%	12,50%	8,33%	8,57%	3,45%	0,76%	8,70%	4,35%
9	**Calitatea managementului practicat**	4,55%	4,17%	0,00%	8,57%	3,45%	5,34%	4,35%	4,35%
10	**Relațiile în mediul politic și economic**	0,00%	4,17%	4,17%	0,00%	0,00%	3,82%	8,70%	0,00%

Analizând **dimensiunea întreprinderilor**, putem trage următoarele concluzii privind avantajele competitive ale IMM-urilor:

- raportul preț–calitate este perceput ca principalul avantaj de toate categoriile de firme, dar este cel mai valorizat de microîntreprinderi (63,27%), urmate de întreprinderile mici (57,26%) și mijlocii (54,29%).
- calitatea produselor sau serviciilor devine tot mai importantă pe măsură ce crește dimensiunea firmei, fiind menționată de 43,37% dintre microîntreprinderi, dar urcând la 53,85% în cazul firmelor mici și la 54,29% pentru cele mijlocii.
- canalele de distribuție sunt menționate în mod semnificativ de firmele mijlocii (20,00%), dar sunt percepute ca un avantaj minor de microîntreprinderi (7,65%) și foarte puțin importante pentru cele mici (4,27%), ceea ce reflectă capacitatea logistică superioară a firmelor mijlocii.

Tabelul 7.13

Diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Raportul preț – calitate	63,27%	57,26%	54,29%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	43,37%	53,85%	54,29%
3	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	23,47%	22,22%	17,14%
4	Reputația firmei	17,86%	24,79%	5,71%
5	Calitatea angajaților	12,24%	19,66%	20,00%
6	Canalele de distribuție utilizate	7,65%	4,27%	20,00%
7	Serviciile post-vânzare oferite clienților	8,16%	1,71%	5,71%
8	Capacitatea de inovare	7,14%	0,00%	5,71%
9	Calitatea managementului practicat	5,61%	2,56%	8,57%
10	Relațiile în mediul politic și economic	2,04%	2,56%	0,00%

În ceea ce privește analiza din perspectiva **formei de organizare juridică** în care activează IMM-urile, se evidențiază următoarele:

- SRL-urile, fiind cea mai răspândită formă de organizare, pun accentul în principal pe raportul preț–calitate (60,93%) și pe calitatea produselor/serviciilor (48,10%), indicând o orientare echilibrată între eficiență economică și valoare percepută. De asemenea, aceste firme concurează într-o măsură moderată prin prețuri scăzute (22,45%), dar acordă o importanță mai redusă elementelor legate de resurse umane, distribuție sau inovare.
- societățile pe acțiuni (SA) evidențiază o altă logică competitivă, axată pe calitatea angajaților (28,57%), reputația firmei (28,57%) și canalele de distribuție utilizate (28,57%), ceea ce reflectă o structură mai consolidată, în care resursele interne, imaginea și infrastructura joacă un rol determinant.

Tabelul 7.14

Diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Avantajul competitiv	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Raportul preț – calitate	42,86%	60,93%	33,33%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	42,86%	48,10%	50,00%
3	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	14,29%	22,45%	16,67%
4	Reputația firmei	28,57%	18,08%	33,33%
5	Calitatea angajaților	28,57%	15,16%	33,33%
6	Canalele de distribuție utilizate	28,57%	7,58%	0,00%
7	Serviciile post-vânzare oferite clienților	0,00%	5,83%	16,67%
8	Capacitatea de inovare	14,29%	4,66%	0,00%
9	Calitatea managementului practicat	0,00%	4,66%	16,67%
10	Relațiile în mediul politic și economic	0,00%	2,62%	0,00%

Considerând principalele **ramuri de activitate**, putem trage următoarele concluzii despre IMM-uri:

- raportul preț–calitate este perceput ca principalul avantaj în aproape toate domeniile, cu cele mai ridicate valori în industrie (66,25%), transporturi (66,67%) și turism (63,64%). Această percepție indică o strategie comună în industriile în care optimizarea costurilor și percepția valorii de către client sunt esențiale. În comerț, acest avantaj este menționat într-o proporție mai scăzută (49,06%), posibil din cauza accentului pe alte mecanisme de atragere a clienților.
- calitatea produselor sau serviciilor este valorizată mai ales în industrie (57,50%), servicii (52,52%) și turism (50,00%), domenii în care satisfacția clientului este strâns legată de standardele de livrare. În schimb, în construcții și comerț, calitatea este menționată de doar

35,85% dintre IMM-uri, iar în transporturi – de 33,33%, semnalând o orientare mai funcțională decât calitativă în aceste sectoare.

- reputația firmei este menționată mai frecvent în industrie (22,50%) și transporturi (22,22%), ceea ce poate reflecta un capital de încredere acumulat în sectoare cu relații comerciale stabile. În turism, în schimb, reputația este menționată doar de 4,55%, posibil din cauza unui dinamism mai mare al pieței și a unui public fluctuant.

Tabelul 7.15

Diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Avantajul competitiv	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Raportul preț – calitate	66,25%	58,49%	49,06%	66,67%	63,64%	60,43%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	57,50%	35,85%	35,85%	33,33%	50,00%	52,52%
3	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	23,75%	30,19%	30,19%	11,11%	36,36%	13,67%
4	Reputația firmei	22,50%	20,75%	18,87%	22,22%	4,55%	17,27%
5	Calitatea angajaților	7,50%	18,87%	20,75%	22,22%	9,09%	17,99%
6	Canalele de distribuție utilizate	5,00%	5,66%	13,21%	33,33%	4,55%	7,19%
7	Serviciile post-vânzare oferite clienților	3,75%	3,77%	15,09%	0,00%	0,00%	5,76%
8	Capacitatea de inovare	5,00%	0,00%	1,89%	0,00%	4,55%	7,91%
9	Calitatea managementului practicat	1,25%	1,89%	3,77%	11,11%	4,55%	7,91%
10	Relațiile în mediul politic și economic	0,00%	5,66%	1,89%	0,00%	0,00%	3,60%

7.4. Activități abordate cu precădere în IMM-uri

Activitățile principale pe care IMM-urile se concentrează, reflectând prioritățile lor strategice și abordările operaționale pentru a menține competitivitatea și creșterea sunt, in ordine:

- Cea mai frecventă activitate, menționată de 52,86% dintre IMM-uri, este realizarea de produse sau servicii noi, ceea ce indică o preocupare majoră pentru inovare și adaptare la nevoile pieței. Această orientare sugerează că multe IMM-uri încearcă să-și diversifice portofoliul pentru a rămâne competitive sau pentru a răspunde schimbărilor de consum.
- Pe locul al doilea, cu 26,00%, se situează relațiile cu distribuitorii și clienții, evidențiind importanța colaborărilor externe și a gestionării eficiente a canalelor comerciale. Este un semn clar al orientării către consolidarea relației cu piața.
- Introducerea de noi procese tehnologice (22,29%) și elaborarea de strategii și politici ale firmei (19,71%) completează zona acțiunilor cu caracter strategic și transformator. Aceste date indică faptul că o parte

semnificativă a IMM-urilor își asumă eforturi de modernizare și structurare managerială.

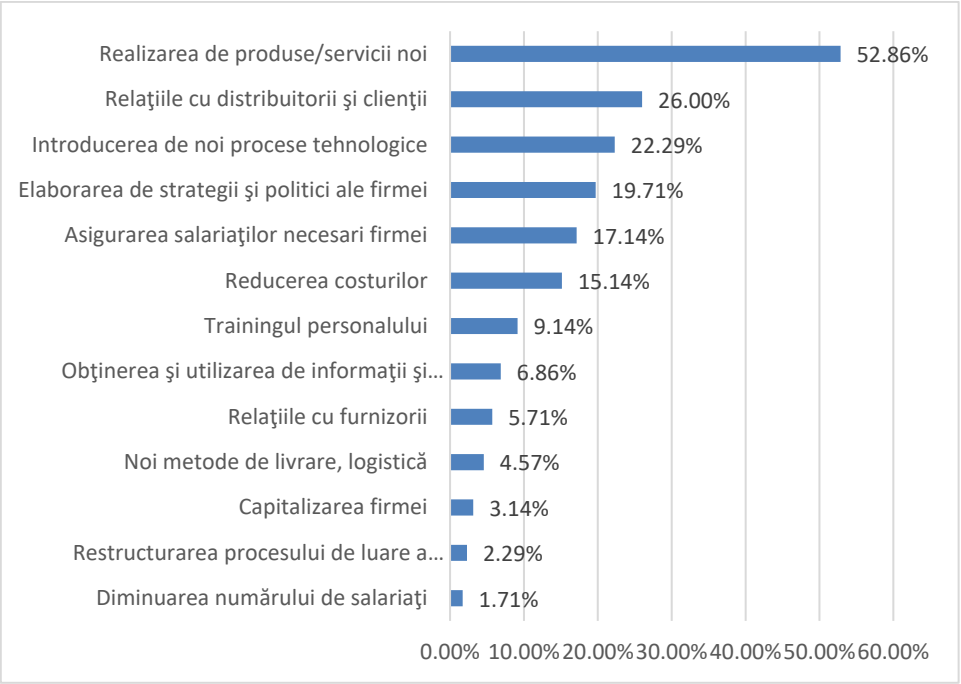


Figura 7.4
Frecvența focalizării asupra unor activități cheie la nivelul IMM-urilor

Analiza rezultatelor **în funcție de vârsta IMM-urilor** relevă următoarele elemente semnificative:

- realizarea de produse sau servicii noi este constant prioritară în toate categoriile de vârstă, cu valori ridicate în special la firmele între 5–10 ani (57,14%) și cele peste 15 ani (56,63%). Această tendință reflectă o preocupare extinsă pentru inovare și diversificare, indiferent de etapa de dezvoltare a afacerii. Chiar și firmele sub 5 ani (46,15%) consideră această activitate esențială, probabil ca parte din strategia de penetrare a pieței.
- relațiile cu distribuitorii și clienții sunt menționate într-o pondere relativ constantă, cu un vârf înregistrat la firmele între 5–10 ani (30,36%), sugerând că în această etapă consolidarea poziției pe piață și optimizarea canalelor comerciale devin priorități.
- introducerea de noi procese tehnologice crește progresiv cu vârsta firmei, de la 15,38% în cazul celor tinere la 26,51% pentru cele cu vechime de peste 15 ani. Acest fapt indică o deschidere mai mare către digitalizare și optimizare tehnologică odată cu consolidarea resurselor și a capacității investiționale.

Tabelul 7.16

Frecvența abordării activităților în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Realizarea de produse/servicii noi	46,15%	57,14%	53,06%	56,63%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	23,08%	30,36%	24,49%	26,51%
3	Introducerea de noi procese tehnologice	15,38%	17,86%	24,49%	26,51%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	20,00%	17,86%	22,45%	19,88%
5	Asigurarea salariaților necesari firmei	23,08%	17,86%	16,33%	15,66%
6	Reducerea costurilor	16,92%	8,93%	8,16%	19,28%
7	Trainingul personalului	6,15%	14,29%	12,24%	7,23%
8	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	6,15%	8,93%	8,16%	5,42%
9	Relațiile cu furnizorii	6,15%	7,14%	8,16%	3,01%
10	Noi metode de livrare, logistică	7,69%	5,36%	2,04%	4,22%
11	Capitalizarea firmei	3,08%	5,36%	0,00%	1,81%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	4,62%	0,00%	0,00%	2,41%
13	Realizarea de produse/servicii noi	46,15%	57,14%	53,06%	56,63%

Examinând activitățile prioritare din IMM-uri în funcție de regiunea de dezvoltare, remarcăm următoarele:

- realizarea de produse/servicii noi este cea mai frecventă activitate în toate regiunile, dar cu diferențe notabile. Nord-Vestul (77,10%), Vestul (51,72%) și Sud-Estul (54,17%) se remarcă printr-un nivel ridicat de orientare spre inovare și diversificare a ofertei. În schimb, Centru (21,74%) și București-Ilfov (27,27%) înregistrează cele mai scăzute valori, ceea ce poate indica o concentrare pe consolidare sau pe exploatarea liniilor de business existente.
- relațiile cu distribuitorii și clienții sunt o preocupare de top în Sud-Vest (56,25%) și Nord-Est (43,18%), ceea ce reflectă importanța canalelor comerciale în regiunile în care IMM-urile se bazează mai mult pe parteneriate locale. În Nord-Vest, acest aspect este mult mai puțin valorizat (7,63%), sugerând fie o orientare directă către client, fie un ecosistem de afaceri mai puțin colaborativ.
- introducerea de noi procese tehnologice este prioritară în Nord-Vest (42,75%) și Sud (21,74%), indicând o deschidere semnificativă spre modernizare operațională în aceste regiuni. În alte zone precum Nord-Est sau Sud-Est, valorile sunt foarte scăzute (sub 5%), ceea ce poate reflecta un decalaj tehnologic sau bariere în accesarea inovației.

Tabelul 7.17

Frecvența abordării activităților în funcție de regiunile de dezvoltare în care sunt localizate IMM-urile

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Realizarea de produse/servicii noi	38,64%	54,17%	30,43%	46,88%	51,72%	77,10%	21,74%	27,27%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	43,18%	25,00%	34,78%	56,25%	37,93%	7,63%	13,04%	36,36%
3	Introducerea de noi procese tehnologice	4,55%	4,17%	21,74%	12,50%	10,34%	42,75%	8,70%	11,36%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	22,73%	29,17%	34,78%	12,50%	3,45%	15,27%	26,09%	29,55%
5	Asigurarea salariaților necesari firmei	15,91%	12,50%	4,35%	15,63%	24,14%	16,79%	26,09%	20,45%
6	Reducerea costurilor	27,27%	29,17%	21,74%	3,13%	3,45%	11,45%	34,78%	9,09%
7	Trainingul personalului	13,64%	16,67%	0,00%	6,25%	3,45%	7,63%	13,04%	13,64%
8	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	4,55%	4,17%	21,74%	0,00%	6,90%	3,82%	4,35%	18,18%
9	Relațiile cu furnizorii	4,55%	4,17%	8,70%	15,63%	10,34%	2,29%	4,35%	6,82%
10	Noi metode de livrare, logistică	2,27%	0,00%	4,35%	9,38%	6,90%	2,29%	17,39%	4,55%
11	Capitalizarea firmei	11,36%	4,17%	0,00%	3,13%	3,45%	0,76%	4,35%	2,27%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	0,00%	4,17%	4,35%	3,13%	6,90%	1,53%	4,35%	0,00%
13	Diminuarea numărului de salariați	2,27%	0,00%	0,00%	3,13%	6,90%	1,53%	0,00%	0,00%

In ceea ce privește activitățile prioritare din IMM-uri în funcție de dimensiunea firmelor, remarcăm următoarele:

- realizarea de produse sau servicii noi este obiectivul dominant pentru toate categoriile, dar este exprimat în mod deosebit de întreprinderile mici (68,10%), ceea ce indică o strategie activă de diversificare și adaptare la piață. Microîntreprinderile (45,55%) și firmele mijlocii (48,57%) acordă acestui obiectiv o importanță semnificativă, dar într-o măsură mai echilibrată față de celelalte preocupări.
- introducerea de noi procese tehnologice este obiectivul cel mai intens urmărit de întreprinderile mici (32,76%), ceea ce reflectă o etapă de tranziție și modernizare, în care firmele investesc pentru a-și îmbunătăți eficiența și scalabilitatea.
- elaborarea de strategii și politici este mai frecvent menționată de firmele mijlocii (28,57%), semn al unui nivel mai avansat de formalizare a proceselor de decizie și planificare. Microîntreprinderile (19,90%) o menționează într-o măsură rezonabilă, în timp ce întreprinderile mici par mai puțin preocupate de acest aspect (15,52%).

Tabelul 7.18

Frecvența abordării activităților în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Realizarea de produse/servicii noi	45,55%	68,10%	48,57%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	29,32%	18,10%	31,43%
3	Introducerea de noi procese tehnologice	18,32%	32,76%	14,29%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	19,90%	15,52%	28,57%
5	Asigurarea salariaților necesari firmei	17,80%	18,97%	8,57%
6	Reducerea costurilor	10,47%	18,97%	28,57%
7	Trainingul personalului	10,47%	6,90%	11,43%
8	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	8,90%	6,03%	0,00%
9	Relațiile cu furnizorii	7,33%	1,72%	5,71%
10	Noi metode de livrare, logistică	5,76%	1,72%	8,57%
11	Capitalizarea firmei	4,19%	0,86%	2,86%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	4,19%	0,00%	0,00%
13	Diminuarea numărului de salariați	1,05%	1,72%	5,71%

In ceea ce privește diferențierea răspunsurilor **în funcție de forma juridică de organizare**, putem observa următoarele:

- SRL-urile, care domină peisajul antreprenorial românesc, se concentrează în principal pe realizarea de produse/servicii noi (54,01%) și pe relațiile cu distribuitorii și clienții (26,41%), ceea ce indică o strategie de creștere prin inovare și consolidarea rețelei comerciale. Aceste firme investesc moderat în procese tehnologice (22,55%) și în formarea personalului (9,50%), semnalând o etapă de tranziție spre profesionalizare.
- societățile pe acțiuni (SA), deși mai puțin numeroase, demonstrează o orientare semnificativ diferită. Se remarcă în mod deosebit prin focalizarea pe reducerea costurilor (42,86%), elaborarea de strategii și introducerea de procese tehnologice (ambele 28,57%). Aceste date sugerează o abordare managerială mai formalizată, bazată pe optimizare și control.

Tabelul 7.19

Abordarea managerială în funcție de forma juridică a entității

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Realizarea de produse/servicii noi	28,57%	54,01%	16,67%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	14,29%	26,41%	16,67%
3	Introducerea de noi procese tehnologice	28,57%	22,55%	0,00%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	28,57%	18,99%	50,00%
5	Asigurarea salariaților necesari firmei	0,00%	17,51%	16,67%
6	Reducerea costurilor	42,86%	14,84%	0,00%
7	Trainingul personalului	0,00%	9,50%	0,00%
8	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	0,00%	6,53%	33,33%
9	Relațiile cu furnizorii	14,29%	5,34%	16,67%
10	Noi metode de livrare, logistică	14,29%	4,45%	0,00%
11	Capitalizarea firmei	0,00%	2,97%	16,67%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	0,00%	2,37%	0,00%
13	Diminuarea numărului de salariați	14,29%	1,48%	0,00%

Analiza structurii IMM-urilor în funcție de **domeniul de activitate** relevă următoarele aspecte esențiale privind activitățile cheie abordate cu precădere:

- în industrie, accentul cade puternic pe realizarea de produse/servicii noi (66,25%) și introducerea de noi procese tehnologice (33,75%), indicând o orientare solidă spre inovare și modernizare. Alte activități semnificative sunt relațiile cu distribuitorii și clienții (26,25%) și reducerea costurilor (17,50%).
- în sectorul construcțiilor, IMM-urile sunt interesate mai ales de realizarea de produse/servicii noi (56,60%) și introducerea de tehnologii noi (37,74%), dar și de asigurarea salariaților (28,30%), ceea ce poate reflecta deficitul cronic de forță de muncă din acest domeniu. În schimb, aspecte precum strategia (3,77%) sau relațiile comerciale (15,09%) sunt mai puțin vizibile.
- în comerț, focusul este distribuit mai echilibrat între relațiile cu clienții și distribuitorii (42,31%) și realizarea de produse noi (42,31%), cu o prezență redusă a tehnologiei (5,77%) și strategiei (21,15%). Comerțul este cel mai interesat de diminuarea numărului de salariați (5,77%), posibil ca efect al presiunilor de eficiență operațională.
- în transporturi, IMM-urile pun un accent deosebit pe asigurarea salariaților (44,44%) și noile metode logistice (22,22%), semn al unei preocupări pentru resurse umane și optimizare operațională. De asemenea, relațiile cu clienții (33,33%) și strategia (22,22%) sunt în topul preocupărilor. Nu se observă interes pentru inovare în produs (0,00%), ceea ce poate reflecta specificul rigid al industriei.

- în turism, firmele se concentrează pe realizarea de produse/servicii noi (57,14%) și pe relațiile comerciale (33,33%). Se remarcă o implicare activă în trainingul personalului (14,29%) și strategie (23,81%), fapt ce reflectă dinamismul acestui sector și nevoia de adaptabilitate. Interesul pentru tehnologii (14,29%) este prezent, dar nu prioritar.

Tabelul 7.20

Frecvența abordării activităților în funcție de domeniile de activitate

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Realizarea de produse/servicii noi	66.25%	56.60%	42.31%	0.00%	57.14%	50.37%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	26.25%	15.09%	42.31%	33.33%	33.33%	22.22%
3	Introducerea de noi procese tehnologice	33.75%	37.74%	5.77%	22.22%	14.29%	17.04%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	15.00%	3.77%	21.15%	22.22%	23.81%	27.41%
5	Asigurarea salariaților necesari firmei	12.50%	28.30%	21.15%	44.44%	14.29%	12.59%
6	Reducerea costurilor	17.50%	16.98%	11.54%	11.11%	9.52%	15.56%
7	Trainingul personalului	2.50%	9.43%	7.69%	11.11%	14.29%	12.59%
8	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	5.00%	5.66%	9.62%	0.00%	0.00%	8.89%
9	Relațiile cu furnizorii	6.25%	3.77%	9.62%	0.00%	4.76%	5.19%
10	Noi metode de livrare, logistică	2.50%	7.55%	5.77%	22.22%	0.00%	3.70%
11	Capitalizarea firmei	1.25%	3.77%	1.92%	11.11%	9.52%	2.96%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	1.25%	3.77%	3.85%	0.00%	4.76%	1.48%
13	Diminuarea numărului de salariați	2.50%	0.00%	5.77%	0.00%	0.00%	0.74%

7.5. Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor

Analiza structurii, în ceea ce privește prioritățile manageriale asupra cărora își focalizează atenția și eforturile întreprinzătorii în anul curent, denotă următoarele zone de interes:

- cea mai mare pondere (65,53%) este asociată cu creșterea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și echipamente, ceea ce subliniază nevoia acută de modernizare tehnologică și de consolidare a infrastructurii de producție sau operare. Este un semnal clar că firmele resimt presiunea de a-și crește productivitatea și competitivitatea.
- pe locul doi se află intenția de digitalizare a activităților (48,12%), urmată îndeaproape de înlocuirea utilajelor (46,08%), ceea ce arată o abordare integrată între modernizarea fizică și cea digitală a firmelor. Aceste date reflectă tendința accelerată de adoptare a tehnologiilor digitale și de automatizare.

- activitatea de marketing reprezintă o altă zonă strategică importantă (44,03%), indicând că IMM-urile încep să valorizeze tot mai mult vizibilitatea, comunicarea cu piața și consolidarea brandului.
- de asemenea, diversificarea producției (41,98%) și investițiile în construcții și extinderi (36,86%) arată că o parte semnificativă a firmelor urmărește să își lărgească gama de produse și capacitatea de producție. Datele complete se regăsesc în figura 7.5.

Figura 7.5
Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor

Gruparea firmelor în funcție de **vârsta** acestora, scoate în evidență următoarele elemente esențiale privind prioritățile manageriale ale IMM-urilor:

- cea mai importantă prioritate pentru toate categoriile de firme este mărirea investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă, cu o creștere clară odată cu maturizarea firmei: de la 55,17% în cazul firmelor sub 5 ani la un maxim de 74,81% pentru cele cu peste 15 ani de activitate.
- digitalizarea activităților este mai intensă în rândul firmelor între 10 și 15 ani (53,49%) și la cele sub 5 ani (50,00%), ceea ce arată că atât companiile noi, cât și cele aflate în mijlocul maturizării organizaționale sunt deschise transformării digitale. În schimb, firmele între 5–10 ani (43,18%) și cele cu peste 15 ani (45,93%) prezintă un nivel ușor mai scăzut, posibil din cauza stabilității sistemelor existente sau a ritmului mai lent de adaptare.
- investițiile în înlocuirea utilajelor sunt prioritare pentru firmele tinere (51,72%), ceea ce indică o nevoie imediată de dotare tehnică sau

reînnoire. Procentul scade în rândul firmelor între 5–15 ani, apoi revine la un nivel mai ridicat în cazul celor peste 15 ani (48,89%), unde procesul de reînnoire a echipamentelor devine din nou esențial pentru menținerea competitivității.

- activitatea de marketing este apreciată mai ales de firmele sub 5 ani (53,45%), care au nevoie de vizibilitate pentru a-și impune brandul pe piață. Pe măsură ce firmele se consolidează, importanța marketingului scade ușor, stabilizându-se în jurul a 40% la toate categoriile mai mature.

Tabelul 7.21

Diferențierea priorităților de dezvoltare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Priorități în activitatea actuală a IMM-urilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	55,17%	68,18%	55,81%	74,81%
2	Digitalizeze activitățile	50,00%	43,18%	53,49%	45,93%
3	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	51,72%	38,64%	39,53%	48,89%
4	Amplifice activitatea de marketing	53,45%	40,91%	41,86%	40,00%
5	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	46,55%	54,55%	32,56%	40,74%
6	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	36,21%	43,18%	27,91%	39,26%
7	Pregătească intens forța de muncă	43,10%	43,18%	25,58%	28,15%
8	Informatizeze activitățile	29,31%	34,09%	23,26%	29,63%
9	Restructureze și modernizeze managementul organizației	25,86%	27,27%	23,26%	20,74%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	27,59%	11,36%	16,28%	22,96%
11	Combată sau să limiteze poluarea	27,59%	18,18%	16,28%	20,00%
12	Altele	12,07%	13,64%	4,65%	5,93%

După cum se poate observa în tabelul 7.22, **impactul regiunii de dezvoltare** asupra priorităților manageriale, relevă următoarele aspecte:

- investiții în tehnică și tehnologie nouă este o prioritate este ridicată în aproape toate regiunile, dar în special în Nord-Vest (79,38%), Sud-Est (73,91%) și Vest (72,41%). În schimb, Sud-Vest (46,43%) și București-Ilfov (43,59%) au valori semnificativ mai reduse, ceea ce ar putea indica o saturație tehnologică sau o altă agendă de investiții.
- digitalizarea este cea mai puternică prioritate în Nord-Est (82,93%), Sud-Est (82,61%), Centru (78,95%) și Sud (70,59%), indicând o mișcare accelerată către transformare digitală în regiunile cu IMM-uri emergente sau în proces de adaptare. În contrast, digitalizarea este

slab reprezentată în Sud-Vest (28,57%), Nord-Vest (27,84%) și Vest (20,69%).

- înlocuirea utilajelor este o preocupare majoră în Vest (68,97%), Nord-Vest (57,73%) și Sud-Est (52,17%), ceea ce denotă o nevoie de reînnoire a infrastructurii de producție. În Nord-Est (26,83%) și București-Ilfov (28,21%), acest aspect este mai puțin important, poate datorită existenței unor utilaje deja moderne sau a altor priorități.
- activitatea de marketing este esențială în Nord-Est (73,17%), Centru (73,68%) și Vest (62,07%), ceea ce sugerează o preocupare pentru consolidarea brandului și extinderea pieței.

Tabelul 7.22

Corelația dintre regiunea de dezvoltare a IMM-urilor și intensitatea priorităților de dezvoltare

Nr. crt.	Priorității în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	63,41%	73,91%	64,71%	46,43%	72,41%	79,38%	52,63%	43,59%
2	Digitalizeze activitățile	82,93%	82,61%	70,59%	28,57%	20,69%	27,84%	78,95%	51,28%
3	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	26,83%	52,17%	47,06%	35,71%	68,97%	57,73%	36,84%	28,21%
4	Amplifice activitatea de marketing	73,17%	52,17%	47,06%	21,43%	62,07%	22,68%	73,68%	48,72%
5	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	34,15%	39,13%	41,18%	32,14%	51,72%	42,27%	52,63%	46,15%
6	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	58,54%	34,78%	35,29%	14,29%	75,86%	27,84%	26,32%	30,77%
7	Pregătească intens forța de muncă	36,59%	69,57%	58,82%	28,57%	20,69%	15,46%	52,63%	43,59%
8	Informatizeze activitățile	39,02%	60,87%	52,94%	17,86%	20,69%	17,53%	36,84%	33,33%
9	Restructureze și modernizeze managementul organizației	26,83%	43,48%	23,53%	3,57%	34,48%	9,28%	31,58%	38,46%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	9,76%	34,78%	47,06%	14,29%	34,48%	17,53%	36,84%	15,38%
11	Combată sau să limiteze poluarea	34,15%	39,13%	41,18%	7,14%	13,79%	12,37%	31,58%	20,51%
12	Altele	9,76%	30,43%	5,88%	17,86%	10,34%	0,00%	5,26%	7,69%

Având în vedere impactul **dimensiunii IMM-urilor** asupra priorităților de dezvoltare ale acestora, distingem următoarele:

- cea mai presantă dificultate pentru toate categoriile este legată de creșterea investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă, fiind semnalată de 56,9% dintre microîntreprinderi și de peste 82% dintre firmele mici și mijlocii.
- în ceea ce privește digitalizarea, dificultățile sunt cel mai frecvent resimțite de întreprinderile mijlocii, dintre care 58,62% declară că întâmpină probleme în această direcție. Microîntreprinderile se confruntă și ele într-o măsură semnificativă cu acest obstacol (50%), în timp ce întreprinderile mici par să fie mai puțin afectate (37,80%), posibil datorită unei etape de dezvoltare în care au deja implementate soluții digitale de bază.
- dificultățile privind înlocuirea utilajelor sunt cel mai acut resimțite de firmele mici, în proporție de aproape 60%, în timp ce întreprinderile mijlocii și microîntreprinderile indică acest obstacol într-o proporție mai redusă.

Tabelul 7.23

Corelația dintre dimensiunea IMM-urilor și intensitatea priorităților de dezvoltare

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	56,90%	82,93%	82,76%
2	Digitalizeze activitățile	50,00%	37,80%	58,62%
3	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	40,80%	59,76%	48,28%
4	Amplifice activitatea de marketing	48,85%	31,71%	44,83%
5	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	36,78%	48,78%	55,17%
6	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	35,63%	34,15%	55,17%
7	Pregătească intens forța de muncă	33,33%	29,27%	37,93%
8	Informatizeze activitățile	31,03%	29,27%	20,69%
9	Restructureze și modernizeze managementul organizației	22,99%	17,07%	34,48%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	21,84%	21,95%	20,69%
11	Combată sau să limiteze poluarea	23,56%	17,07%	17,24%
12	Altele	10,92%	3,66%	3,45%

În continuare, vom prezenta prioritățile de dezvoltare în funcție de **forma juridică de organizare a IMM-urilor**:

- în mod notabil, toate firmele organizate ca SA consideră prioritară creșterea investițiilor în tehnică și tehnologie nouă, în timp ce doar 66,08% dintre SRL-uri împărtășesc această preocupare, iar în cazul celorlalte forme de organizare, nicio firmă nu indică această direcție ca prioritară.
- în ceea ce privește digitalizarea, 60% dintre SA-uri au indicat această direcție ca prioritate, față de 48,06% dintre SRL-uri și 40% dintre entitățile cu altă formă juridică.
- marketingul apare ca o preocupare în special pentru SRL-uri (44,88%), în timp ce doar 20% dintre SA-uri și celelalte forme de organizare au această prioritate.
- diversificarea producției este considerată importantă de 60% dintre SA-uri, dar și de o parte semnificativă dintre SRL-uri (41,70%) și alte forme (40%).

Tabelul 7.24

Corelația dintre dimensiunea IMM-urilor și forma juridică

Nr. crt.	Priorități în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	100,00%	66,08%	0,00%
2	Digitalizeze activitățile	60,00%	48,06%	40,00%
3	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	40,00%	46,64%	20,00%
4	Amplifice activitatea de marketing	20,00%	44,88%	20,00%
5	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	60,00%	41,70%	40,00%
6	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	40,00%	36,75%	40,00%
7	Pregătească intens forța de muncă	60,00%	32,86%	20,00%
8	Informatizeze activitățile	0,00%	30,04%	40,00%
9	Restructureze și modernizeze managementul organizației	20,00%	22,61%	20,00%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	40,00%	21,91%	0,00%
11	Combată sau să limiteze poluarea	20,00%	21,20%	20,00%
12	Altele	0,00%	8,48%	0,00%

Analiza rezultatelor **în funcție de domeniul în care activează IMM-urile** relevă următoarele elemente semnificative (tabelul 7.25):

- IMM-urile din industrie și construcții acordă o importanță deosebită investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă, înregistrând valori ridicate de 77,59% și respectiv 83,72%. În schimb, doar 33,33% dintre firmele din transporturi și 58,33% dintre cele din servicii indică

această direcție ca prioritară, ceea ce sugerează un decalaj investițional în modernizare tehnologică între domenii.

- digitalizarea este o prioritate pentru o proporție semnificativă a firmelor din turism (70%) și servicii (53,33%), dar are o pondere redusă în transporturi (11,11%) și construcții (34,88%).
- marketingul este o activitate prioritară în special pentru turism (70%) și servicii (50,83%), unde promovarea și vizibilitatea sunt esențiale pentru atragerea clienților.
- diversificarea producției este considerată prioritară de 58,62% dintre IMM-urile din industrie și de 50% din cele din turism, în timp ce firmele din transporturi (22,22%) și servicii (35,83%) sunt mai puțin orientate spre această strategie.

Tabelul 7.25

Diferențierea priorităților de dezvoltare în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Priorități în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	77,59%	83,72%	55,81%	33,33%	70,00%	58,33%
2	Digitalizeze activitățile	43,10%	34,88%	51,16%	11,11%	70,00%	53,33%
3	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	68,97%	67,44%	48,84%	44,44%	30,00%	29,17%
4	Amplifice activitatea de marketing	36,21%	25,58%	44,19%	33,33%	70,00%	50,83%
5	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	58,62%	37,21%	41,86%	22,22%	50,00%	35,83%
6	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	51,72%	32,56%	32,56%	44,44%	65,00%	27,50%
7	Pregătească intens forța de muncă	25,86%	18,60%	41,86%	22,22%	30,00%	40,00%
8	Informatizeze activitățile	22,41%	20,93%	34,88%	11,11%	30,00%	35,83%
9	Restructureze și modernizeze managementul organizației	13,79%	16,28%	32,56%	22,22%	30,00%	24,17%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	25,86%	20,93%	20,93%	0,00%	10,00%	24,17%
11	Combată sau să limiteze poluarea	22,41%	16,28%	16,28%	0,00%	30,00%	24,17%
12	Altele	3,45%	2,33%	11,63%	11,11%	10,00%	10,83%

7.6. Factori cheie de succes in perioada anterioară

Rezultatele anchetei cu privire la principalii factori cheie pe care s-a bazat succesul IMM-urilor din România în ultimii ani, evidențiază că:

- cel mai important factor identificat este reprezentat de relațiile de afaceri și parteneriatele comerciale, menționat de 51,73% dintre

respondenți. Acest rezultat subliniază faptul că în mediul antreprenorial românesc colaborările, alianțele strategice și rețelele de parteneri sunt percepute drept esențiale pentru dezvoltare, acces la piață și stabilitate economică.

- disponibilitatea angajaților calificați se află pe locul al doilea, fiind indicată de 34,10% dintre IMM-uri. Acest lucru confirmă că forța de muncă bine pregătită rămâne o resursă esențială, fără de care firmele nu își pot susține procesele de producție sau servicii de calitate.
- oportunitățile oferite de piață pentru produsele sau serviciile firmei sunt considerate un factor important de 26,30% dintre respondenți, reflectând nevoia ca oferta firmei să fie bine ancorată într-un context comercial favorabil și adaptată cererii.
- tot în zona resurselor umane, motivația și loialitatea angajaților este menționată de 21,39% dintre IMM-uri. Această valoare, deși mai mică decât cea privind calificarea, confirmă că retenția și implicarea angajaților sunt percepute ca elemente critice în menținerea performanței pe termen lung.

Detalii complete se regăsesc în figura 7.6:

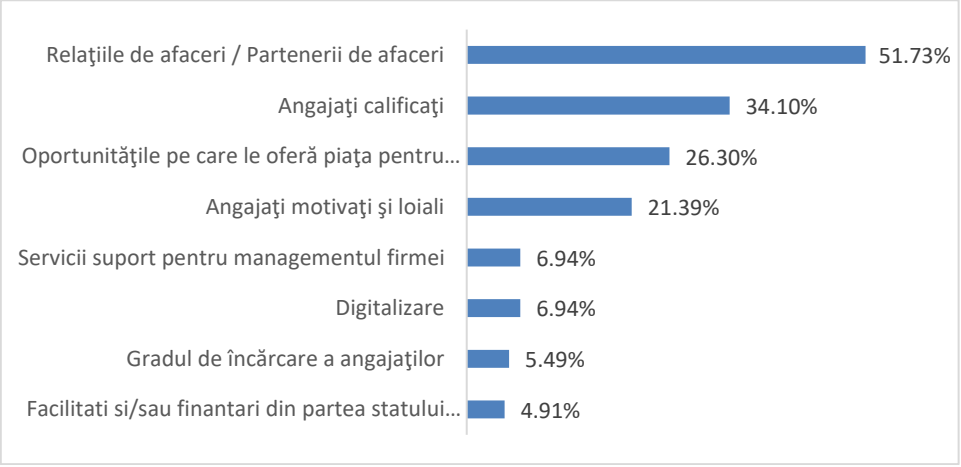


Figura 7.6
Factorii cheie de succes în IMM-uri

Analiza factorilor cheie de succes **în funcție de vârsta IMM-urilor** relevă:

- în toate categoriile de vârstă, relațiile de afaceri și partenerii comerciali sunt considerate cel mai important factor de succes, cu variații moderate: firmele între 5 și 10 ani atribuie cea mai mare importanță acestui aspect (58,82%), urmate de cele cu peste 15 ani (52,29%), firmele sub 5 ani (49,18%) și cele între 10 și 15 ani (44,78%).
- angajații calificați sunt un alt factor puternic valorizat, mai ales de firmele tinere (45,08%) și de cele mature, cu peste 15 ani de activitate (43,58%). Întreprinderile între 5 și 15 ani plasează acest aspect la un nivel ceva mai redus, în jur de 34–36%.

- motivația și loialitatea angajaților este percepută relativ constant ca un element important, fiind menționată de aproximativ un sfert din firmele din toate categoriile, cu un ușor vârf la întreprinderile între 5 și 10 ani (27,06%) și cele sub 5 ani (25,41%).

Tabelul 7.26

Factorii cheie de succes în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Factori cheie de succes	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	49,18%	58,82%	44,78%	52,29%
2	Angajați calificați	45,08%	36,47%	34,33%	43,58%
3	Angajați motivați și loiali	25,41%	27,06%	25,37%	22,02%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	15,57%	20,00%	20,90%	23,85%
5	Digitalizare	8,20%	8,24%	10,45%	11,01%
6	Facilități și/sau finanțări din partea statului roman și UE	7,38%	8,24%	1,49%	8,26%
7	Gradul de încărcare a angajaților	4,92%	5,88%	5,97%	3,67%
8	Servicii suport pentru managementul firmei	4,92%	5,88%	1,49%	3,67%

În ceea ce privește analiza din perspectiva **regiunii de dezvoltare din care provin IMM-urile**, se evidențiază:

- cel mai frecvent identificat factor în toate regiunile este reprezentat de relațiile de afaceri și parteneriatele comerciale, cu valori semnificativ ridicate în Centru (70,83%), Vest (65,52%), Sud (60,87%) și București-Ilfov (62,79%).
- angajații calificați sunt considerați o resursă esențială în Sud (43,48%) și Nord-Vest (40,77%), dar relativ mai puțin importanți în regiunile Vest (13,79%) și Sud-Vest (22,58%).
- oportunitățile de piață sunt evaluate ca un factor important mai ales în Nord-Vest (43,85%) și Sud (30,43%), unde dinamica cererii și accesul la clienți sunt esențiale pentru activitatea IMM-urilor. În schimb, în regiunea Centru (4,17%) și București-Ilfov (9,30%), această dimensiune este percepută ca având o importanță redusă

Tabelul 7.27

Factorii cheie de succes în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Factori cheie de succes	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	53,49%	60,87%	60,87%	41,94%	65,52%	40,00%	70,83%	62,79%
2	Angajați calificați	34,88%	26,09%	43,48%	22,58%	13,79%	40,77%	33,33%	34,88%
3	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	13,95%	13,04%	30,43%	25,81%	17,24%	43,85%	4,17%	9,30%
4	Angajați motivați și loiali	37,21%	17,39%	30,43%	22,58%	6,90%	16,92%	16,67%	27,91%
5	Digitalizare	13,95%	13,04%	0,00%	3,23%	0,00%	6,15%	8,33%	9,30%
6	Servicii suport pentru managementul firmei	2,33%	4,35%	4,35%	9,68%	17,24%	6,15%	16,67%	2,33%
7	Gradul de încărcare a angajaților	2,33%	4,35%	0,00%	16,13%	13,79%	4,62%	0,00%	4,65%
8	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	9,30%	8,70%	0,00%	6,45%	6,90%	1,54%	12,50%	4,65%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **mărimea** acestora relevă următoarele:

- indiferent de dimensiune, relațiile de afaceri și parteneriatele comerciale sunt considerate esențiale, însă cu intensitate variabilă. Cele mai mari valori sunt înregistrate în rândul întreprinderilor mijlocii (60%), urmate de microîntreprinderi (52,66%) și întreprinderi mici (46,96%).
- oportunitățile de piață pentru produsele sau serviciile firmei sunt apreciate în mod relativ echilibrat, dar cu un ușor accent în rândul întreprinderilor mijlocii (31,43%) și al celor mici (30,43%), față de microîntreprinderi (22,87%).
- gradul de încărcare al angajaților este menționat într-o proporție mai mare de firmele mijlocii (8,57%), ceea ce reflectă presiunea asupra echipelor din firmele în expansiune, unde distribuția sarcinilor devine mai complexă. Pentru microîntreprinderi (6,38%) și firmele mici (3,48%), această dificultate este mai puțin vizibilă.

Tabelul 7.28

Factorii cheie de succes în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Factori cheie de succes	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	52,66%	46,96%	60,00%
2	Angajați calificați	28,19%	46,96%	28,57%
3	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	22,87%	30,43%	31,43%
4	Angajați motivați și loiali	17,55%	29,57%	20,00%
5	Digitalizare	8,51%	5,22%	5,71%
6	Servicii suport pentru managementul firmei	9,57%	2,61%	5,71%
7	Gradul de încărcare a angajaților	6,38%	3,48%	8,57%
8	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	7,98%	1,74%	0,00%

Considerând **forma de organizare**, a relevat următoarele aspecte:

- în toate formele de organizare, relațiile de afaceri și parteneriatele comerciale rămân cel mai frecvent menționat factor de succes. SA-urile conduc detașat în această privință (57,14%), urmate de SRL-uri (51,95%) și de entitățile organizate în alte forme (33,33%).
- în ceea ce privește angajații calificați, proporția este similară între SA (42,86%) și celelalte forme (33,33%), dar este puțin mai scăzută în rândul SRL-urilor (33,93%).
- în ceea ce privește digitalizarea, doar formele de organizare alternative o menționează mai vizibil (16,67%), în timp ce SA-urile nu o consideră deloc un factor esențial, iar SRL-urile o menționează marginal (6,91%).

Tabelul 7.29

Factorii cheie de succes în funcție de ramura în care IMM-urile își desfășoară activitatea

Nr. crt.	Factori cheie de succes	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	57,14%	51,95%	33,33%
2	Angajați calificați	42,86%	33,93%	33,33%
3	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	42,86%	26,13%	16,67%
4	Angajați motivați și loiali	0,00%	21,92%	16,67%
5	Digitalizare	0,00%	6,91%	16,67%
6	Servicii suport pentru managementul firmei	14,29%	6,91%	0,00%
7	Gradul de încărcare a angajaților	0,00%	5,71%	0,00%
8	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	0,00%	4,80%	16,67%

Repartiția firmelor pe **domenii de activitate**, surprinde câteva elemente de esență:

- în toate sectoarele, relațiile de afaceri și parteneriatele comerciale reprezintă cel mai frecvent menționat factor de succes. Procentajele sunt ridicate în special în transporturi (66,67%), comerț (57,69%) și construcții (54,72%).
- în ceea ce privește forța de muncă calificată, aceasta este esențială mai ales în construcții (45,28%) și industrie (37,50%), unde activitățile implică procese tehnice complexe. Comerțul și serviciile valorizează acest aspect într-o măsură moderată (32,69% și 30,08%), în timp ce transporturile (11,11%) și turismul (31,58%) par să acorde o importanță mai redusă competenței tehnice, posibil din cauza predominanței activităților standardizate sau sezoniere.
- motivația și loialitatea angajaților reprezintă un factor determinant mai ales în turism (47,37%) și transporturi (33,33%), unde calitatea relației umane directe cu clientul sau în cadrul echipei este esențială pentru performanță.

Tabelul 7.30

Factorii cheie de succes în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Factori cheie de succes	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	50,00%	54,72%	57,69%	66,67%	47,37%	48,87%
2	Angajați calificați	37,50%	45,28%	32,69%	11,11%	31,58%	30,08%
3	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	36,25%	28,30%	19,23%	22,22%	10,53%	24,81%
4	Angajați motivați și loiali	13,75%	26,42%	23,08%	33,33%	47,37%	18,80%
5	Digitalizare	3,75%	0,00%	7,69%	0,00%	15,79%	10,53%
6	Servicii suport pentru managementul firmei	2,50%	1,89%	3,85%	11,11%	10,53%	12,03%
7	Gradul de încărcare a angajaților	5,00%	7,55%	13,46%	0,00%	0,00%	3,01%
8	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	3,75%	5,66%	3,85%	11,11%	15,79%	3,76%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Relațiile de afaceri și parteneriatele comerciale sunt recunoscute ca factorul cheie de succes cel mai important de 53,16% dintre IMM-uri, subliniind dependența firmelor de rețelele și colaborările externe.
- Forța de muncă calificată este esențială pentru 36,47% dintre IMM-uri, reflectând nevoia de competență tehnică și profesionalism în menținerea avantajului competitiv, mai ales în industrie și construcții.
- Prioritatea strategică a investițiilor în tehnologie și echipamente noi este împărtășită de 64,52% dintre IMM-uri, ceea ce denotă un efort concentrat pe modernizare și eficiență operațională.
- IMM-urile acordă o importanță tot mai mare digitalizării, cu 49,49% dintre firme menționând această direcție ca prioritară, indicând un angajament crescut față de transformarea digitală.
- Activitatea de marketing este o direcție prioritară pentru 43,58% dintre IMM-uri, sugerând o tendință generală de consolidare a prezenței comerciale și de atragere a clienților prin comunicare strategică.
- Inovația prin lansarea de produse și servicii noi este identificată ca principală abordare managerială de 52,32% dintre IMM-uri, subliniind o cultură antreprenorială orientată spre adaptare și creativitate.
- În ceea ce privește dificultățile, 63,20% dintre IMM-uri întâmpină provocări în a investi în tehnologie nouă, ceea ce semnalează o nevoie acută de susținere financiară și accesibilitate la resurse moderne.
- Digitalizarea reprezintă o dificultate pentru 48,24% dintre firme, ceea ce reflectă nu doar o prioritate, ci și o provocare tehnologică și organizațională care trebuie depășită pentru a rămâne competitivi.
- IMM-urile din servicii și turism manifestă o dependență ridicată de motivația și loialitatea angajaților (până la 47,37%), accentuând rolul capitalului uman în domeniile cu interacțiune directă cu clientul.

Capitolul 8

ACCESUL IMM-URILOR LA FONDURI STRUCTURALE

8.1. Situația accesării fondurilor europene în anul 2024

Fondurile structurale și de coeziune, percepute la nivel național ca „fonduri europene", sunt instrumente financiare administrate de Comisia Europeană, destinate sprijinirii dezvoltării economice și sociale în regiunile mai puțin dezvoltate ale Uniunii Europene. Aceste fonduri contribuie la reducerea disparităților regionale, promovând crearea de locuri de muncă și o economie europeană mai solidă.

Aceste fonduri au fost, sunt și vor fi alocate pentru diverse proiecte prin intermediul programelor operaționale care conțin anumite direcții de dezvoltare și condiții de eligibilitate pentru a putea beneficia de astfel de finanțări. Anul 2024 se înscrie în perioada de implementare a celui de-al treilea cadru financiar multianual (2021-2027), experiența din cadrul anterior (2014-2020) nefiind însă valorificată în mod corespunzător – primii ani din perioada prezentă de implementare au fost caracterizați de ample întârzieri în demararea programelor operaționale, acestea nefiind recuperate complet. Suplimentar, anul 2023 poate fi caracterizat ca fiind al treilea an al implementării proiectelor aferente cadrului de finanțare pentru perioada de programare 2021-2027.

Studiul nostru este focalizat pe evidențierea activităților realizate de către firmele românești în acest domeniu în anul 2024. Rezultatele colectate evidențiază faptul că 17,56% dintre întreprinderile chestionate au beneficiat de finanțarea afacerii în acest an din fonduri europene structurale și de investiții, fiind astfel înregistrată o creștere a acestei ponderi față de anul anterior. Mai multe detalii în Figura 8.1.

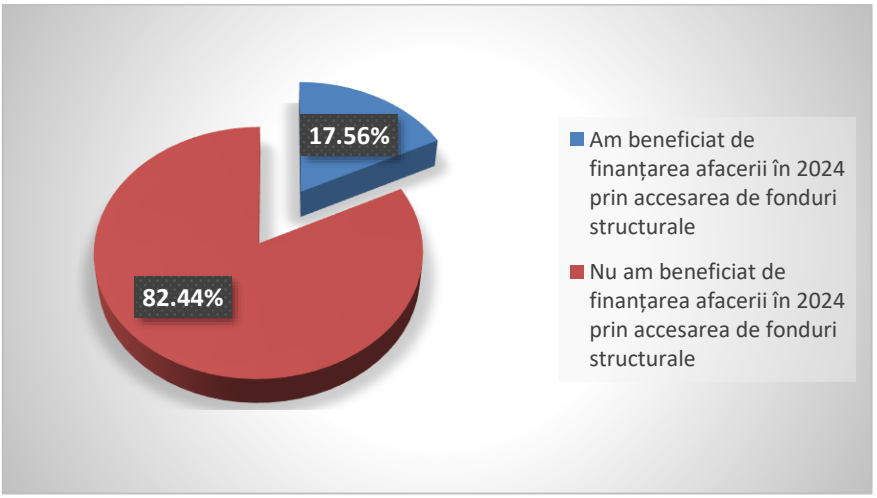


Figura 8.1
Situația în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor europene

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** chestionate, remarcăm faptul că IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani dețin cea mai mare pondere în rândul celor care au beneficiat de finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2024 în timp ce IMM-urile cu vârsta de sub 5 ani înregistrează cele mai frecvente răspunsuri negative în ceea ce privește finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale. Mai multe detalii în tabelul nr. 8.1.

Tabel nr. 8.1

Diferențierea IMM-urilor din România cu privire finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale in ultimul an în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2024	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	10,11%	21,52%	20,59%	19,40%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	89,89%	78,48%	79,41%	80,60%

Analiza datelor în funcție de **apartenența regională a întreprinderilor** relevă faptul că IMM-urile din regiunea București - Ilfov sunt cele ai căror reprezentanți au răspuns cel mai frecvent că nu au beneficiat de fonduri structurale pentru finanțarea afacerii în anul 2024, fapt explicabil prin alocările financiare mai reduse pentru firmele din această regiune de dezvoltare. Reprezentanții IMM-urilor din regiunea Nord Vest au cea mai mare pondere a răspunsurilor afirmative cu privire la finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2024. Mai multe detalii pot fi regăsite în tabelul nr. 8.2.

Tabelul nr. 8.2

Diferențierea IMM-urilor din România cu privire finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale in ultimul an în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	13,73%	20,00%	2,90%	9,76%	3,03%	45,74%	8,70%	1,92%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	86,27%	80,00%	97,10%	90,24%	96,97%	54,26%	91,30%	98,08%

Luând în considerare **dimensiunea IMM-urilor** putem constata că microîntreprinderile sunt cele care au beneficiat cel mai puțin de finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2024. Întreprinderile mici sunt cele care au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale. Mai multe detalii în tabelul nr. 8.3.

Tabelul nr. 8.3

Diferențierea IMM-urilor din România cu privire finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale in ultimul an în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2024	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	10,98%	35,04%	12,12%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	89,02%	64,96%	87,88%

În urma analizei datelor în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor se poate observa că organizațiile din categoria SRL-urilor dețin cea mai mare frecvență a răspunsurilor afirmative în privința accesării de fonduri structurale în anul 2024. Societățile pe acțiuni sunt cele care dețin ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care nu au beneficiat de finanțarea propriei afaceri prin accesarea de fonduri structurale în anul 2024. Mai multe detalii în această privință se regăsesc în tabelul nr.8.4.

Tabelul nr. 8.4

Diferențierea IMM-urilor din România cu privire la finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale in ultimul an în funcție de forma de organizare juridică a acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2024	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	0,00%	18,34%	11,11%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	100,00%	81,66%	88,89%

Analizând datele după **domeniul de activitate al IMM-urilor** se poate observa că IMM-urile din construcții sunt cele care înregistrează cea mai mare pondere a răspunsurilor în rândul firmelor care au beneficiat de finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2024. IMM-urile din domeniul turism sunt cele care înregistrează cea mai mare pondere în rândul celor care nu au beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale. Mai mult detalii în tabelul nr.8.5.

Tabelul nr. 8.5

Diferențierea IMM-urilor din România cu privire finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale in ultimul an în funcție de domeniul de activitate al acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	21,60%	21,74%	5,33%	10,00%	0,00%	21,11%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 prin accesarea de fonduri structurale	78,40%	78,26%	94,67%	90,00%	100,00%	78,89%

Continuarea analizei în această arie de cercetare a presupus identificarea **beneficiilor avute de către întreprinderile** beneficiare de fonduri europene ca urmare a accesării acestor forme de finanțare. Derularea anchetei a relevat faptul că cel mai important beneficiu identificat de către IMM-uri se referă la achiziția de noi echipamente și tehnologii (86,84%), urmat foarte aproape de dezvoltarea unor produse/servicii noi (73,89%). Mai multe detalii sunt disponibile în figura 8.2.

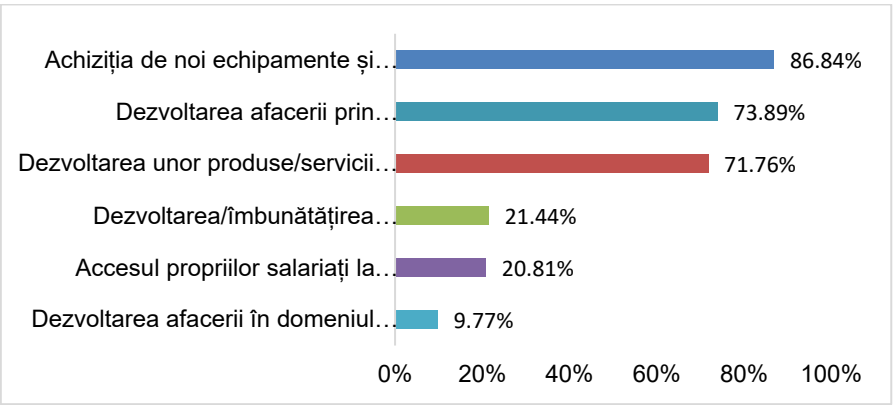


Figura 8.2

Principalele beneficii identificate de IMM-uri în accesarea fondurilor europene

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** chestionate, remarcăm faptul că achiziția de noi echipamente și tehnologii a reprezentat un beneficiu al accesării fondurilor europene într-o proporție mai mare în rândul companiilor cu 5-10 ani de activitate (92,68%). Întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani au înregistrat ponderi mai mari ale firmelor care au indicat dezvoltarea unor produse/servicii noi ca un beneficiu al accesării fondurilor europene (74,77%). Mai multe detalii în Tabelul 8.6.

Tabelul nr.8.6

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	75,86%	92,68%	86,15%	90,09%
2.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	73,56%	78,05%	81,54%	71,62%
3.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	62,07%	71,95%	73,85%	74,77%
4.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	31,03%	13,41%	13,85%	22,52%
5.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	18,39%	24,39%	21,54%	18,92%
6.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	13,79%	10,98%	6,15%	8,56%

Analiza datelor în funcție de **apartenența regională a întreprinderilor** relevă faptul că IMM-urile din regiunea Nord Vest sunt cele care apreciază în cea mai mare măsură că achiziția de noi echipamente și tehnologii reprezintă un beneficiu al accesării fondurilor europene. IMM-urile din regiunea Centru dețin cea mai mare pondere în rândul celor care au considerat că dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional este beneficiu al accesării fondurilor europene. Mai multe detalii se găsesc în tabelul nr. 8.7.

Tabelul nr.8.7

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	73,08%	80,65%	90,41%	82,93%	86,36%	94,89%	82,35%	85,00%
2.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/ serviciilor	76,92%	64,52%	84,93%	80,49%	71,21%	64,23%	86,27%	70,00%

3.	**Dezvoltarea unor produse/ servicii noi**	73,08%	41,94%	84,93%	70,73%	48,48%	92,70%	47,06%	65,00%
4.	**Dezvoltarea/ îmbunătățirea managemen-tului organizațional**	11,54%	19,35%	4,11%	9,76%	39,39%	21,90%	47,06%	10,00%
5.	**Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire**	32,69%	22,58%	20,55%	29,27%	24,24%	13,14%	11,76%	35,00%
6.	**Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării**	5,77%	29,03%	2,74%	2,44%	19,70%	8,03%	7,84%	15,00%

Din perspectiva **mărimii firmelor** analizate (tabelul 8.8), evidențiem faptul că întreprinderile mici prezintă ponderi ridicate în rândul companiilor care au indicat achiziția de noi echipamente și tehnologii (92,54%) și dezvoltarea unor produse/servicii noi (85,07%) drept beneficii ale accesării fondurilor europene.

Tabelul nr.8.8

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de mărimea acestora

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	81,96%	92,54%	92,31%
2.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	71,37%	73,13%	81,54%
3.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	67,06%	85,07%	61,54%
4.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	22,35%	22,39%	15,38%
5.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	23,53%	14,18%	26,15%
6.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	11,37%	9,70%	4,62%

Luând în considerare **forma de organizare juridică** a IMM-urilor se constată că SA-urile dețin cea mai importantă pondere în rândul IMM-urilor care consideră drept beneficii ale accesării fondurilor structurale: achiziția de noi echipamente și tehnologii (88,24%) și Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor (88,24%). Mai multe detalii pot fi observate în tabelul nr.8.9.

Tabelul nr.8.9

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de forma de organizare juridică a acestora

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă forma de organizare juridică
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	88,24%	86,94%	80,00%
2.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	88,24%	73,20%	80,00%
3.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	70,59%	72,07%	60,00%
4.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	5,88%	21,85%	30,00%
5.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	23,53%	20,72%	20,00%
6.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	0,00%	10,36%	0,00%

Din perspectiva **ramurilor de activitate** în care sunt implicate IMM-urile, observăm faptul că majoritatea beneficiilor analizate în cadrul acestei secțiuni au fost selectate mai frecvent de către companiile din sectorul industriei, din cel al construcțiilor sau din domeniul comerțului. Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 8.10.

Tabelul 8.10

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de ramurile de activitate

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	93,85%	92,19%	83,33%	100,00%	73,91%	82,16%
2.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	76,92%	76,56%	80,00%	77,78%	78,26%	68,11%
3.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	83,85%	75,00%	65,00%	55,56%	73,91%	64,86%
4.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	12,31%	21,88%	23,33%	33,33%	30,43%	25,41%
5.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	20,00%	17,19%	15,00%	22,22%	21,74%	24,32%
6.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	5,38%	6,25%	11,67%	11,11%	13,04%	12,97%

8.2. Intențiile IMM-urilor de a accesa fonduri europene în anul 2025

Cunoscând faptul că România a beneficiat și va beneficia de alocări semnificative din partea Uniunii Europene în perioada de programare 2021-2027 cunoașterea stadiului în care se află IMM-urile românești în legătură cu

accesarea acestor forme de finanțare nerambursabilă prezintă o deosebită importanță. Sondajul realizat în rândul întreprinzătorilor/managerilor din IMM-urile românești relevă faptul că **55,14% dintre aceștia intenționează să acceseze fondurile structurale în 2025**, evoluția față de anul trecut fiind relativ semnificativă. Ilustrarea acestei situații este realizată în Figura 8.3.

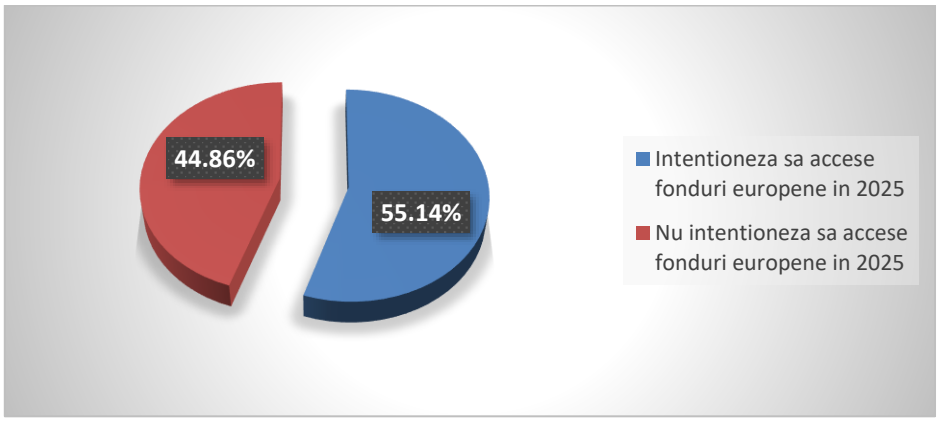


Figura 8.3
Situația în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor europene

După **vârsta IMM-urilor**, se constată următoarele aspecte semnificative: organizațiile cu vechime de sub 5 ani înregistrează cea mai mare proporție a companiilor în care se intenționează accesarea fondurilor structurale (62,22%). Întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani dețin ponderi mai ridicate de IMM-uri care nu doresc să acceseze fonduri structurale în anul 2025 (49,56%). Detalii în Figura 8.4.

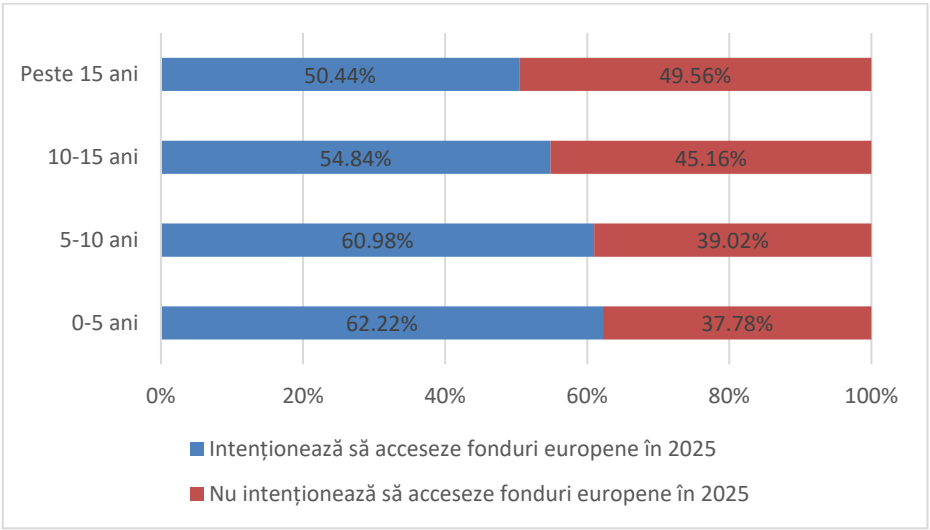


Figura 8.4
Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri europene în funcție de vârsta IMM-urilor

Analiza situației IMM-urilor în funcție de **regiunile de dezvoltare** (**Figura 8.5**), relevă în principal că:

- firmele din regiunea Nord Est dețin cea mai ridicată pondere de întreprinderi care intenționează să acceseze fondurile UE (84,62%), fiind urmate de organizațiile din regiunea Sud Est (80,65%) și de cele din regiunea Centru (80,00%);
- se constată un interes redus al IMM-urilor din Vest de a accesa fonduri structurale, de 12,70%, sub media generală, situație relativ asemănătoare cu cea din cercetarea derulată în anii anteriori.

Situația regiunii Nord Est se explică prin faptul că această regiune nu este una dintre cele dezvoltate din punct de vedere economic comparativ cu altele. Astfel, deși organismele europene și naționale din domeniu vizează cu prioritate astfel de regiuni, cu nevoi mai ridicate de finanțare, capacitatea de absorbție la nivel regional poate fi relativ mai redusă de lipsa resurselor necesare cofinanțării proiectelor sau contractării consultanței specializate.

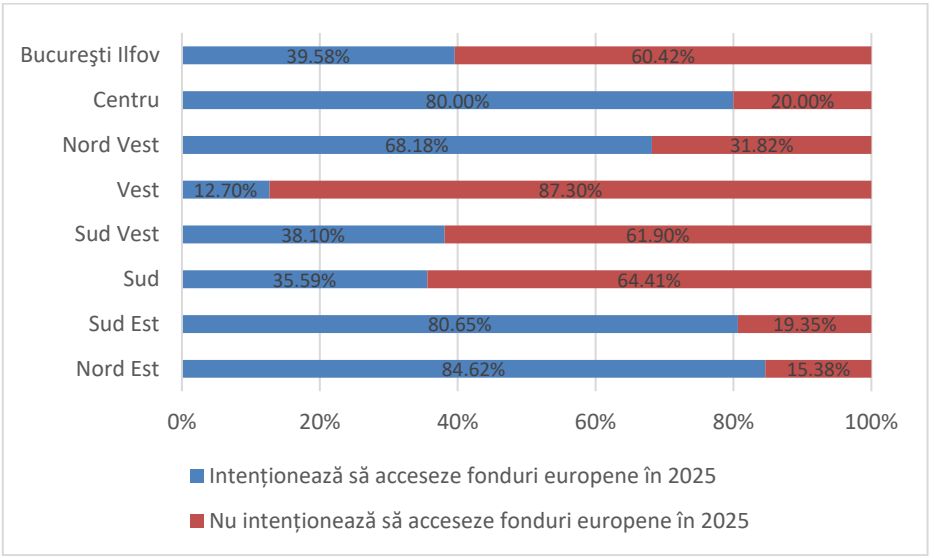


Figura 8.5
Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri europene în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Încadrarea IMM-urilor pe **clase de mărime** evidențiază că proporțiile firmelor care intenționează accesarea fondurilor sunt mai ridicate în rândul întreprinderilor mici (62,22%). Informații suplimentare pot fi observate în Figura 8.6.

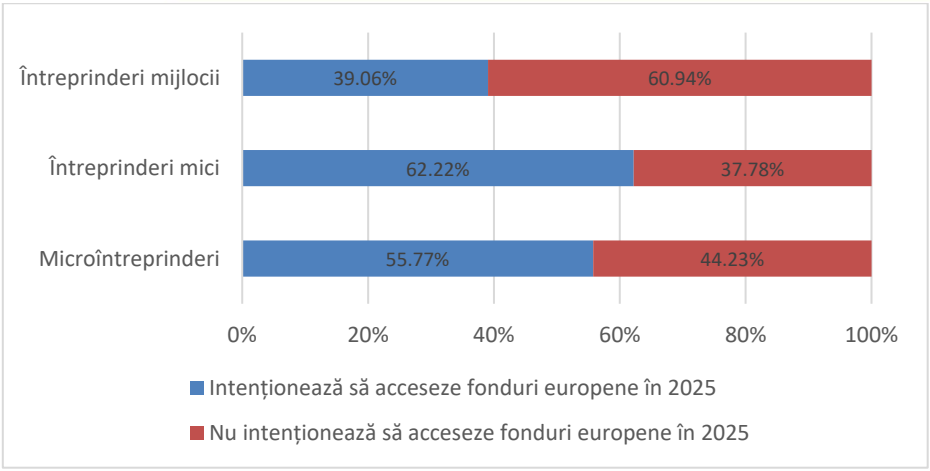


Figura 8.6
Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Analiza răspunsurilor în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor (figura 8.7) relevă faptul că societățile cu altă formă de organizare juridică manifestă interesul cel mai mare pentru accesarea fondurilor structurale (60,00%). Societățile pe acțiuni sunt cel mai dezinteresate de accesarea fondurilor europene (57,14% nu intenționează să acceseze fonduri europene).

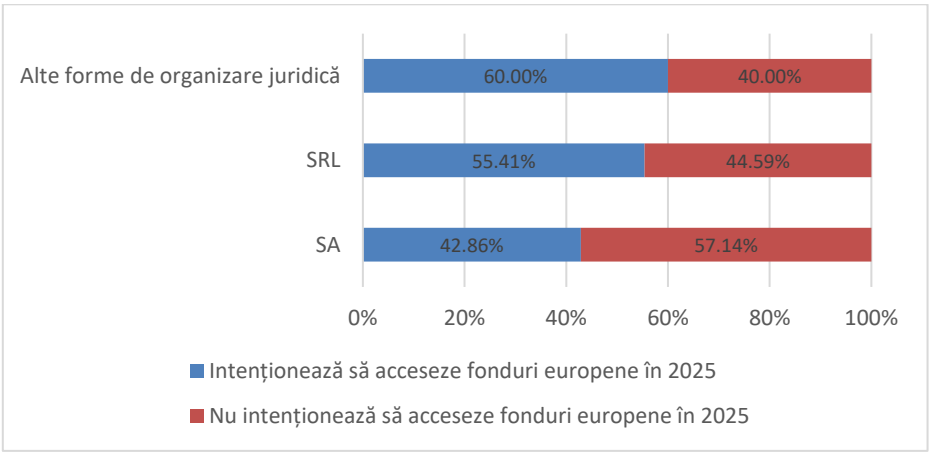


Figura 8.7
Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Luând în considerare intențiile de accesare a fondurilor structurale după **domeniul în care activează IMM-urile**, se constată un interes mai mare în rândul firmelor din domeniul serviciilor (64,32%) și în cel al turismului (55,56%) și mai scăzut în rândul întreprinderilor din sectorul transporturilor (20,00%). Mai multe informații pot fi vizualizate în Figura 8.8.

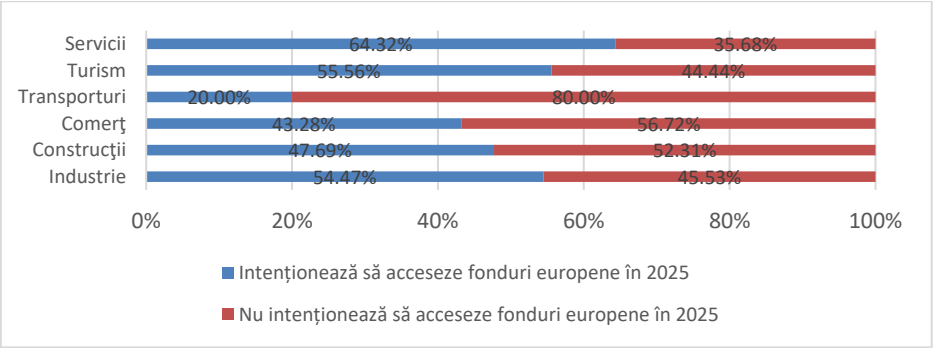


Figura 8.8
Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcție de domeniul în care activează IMM-urile

8.3. Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor structurale

Știind gradul redus de absorbție a fondurilor structurale în țara noastră (raportat la potențial), atât pentru perioadele anterioare de programare (2007-2013,2014-2020), cât și pentru perioada 2021-2027, prin intermediul acestei anchete, ca și în edițiile trecute, s-au identificat și ierarhizat **principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în demersul lor de a obține o finanțare nerambursabilă**.

Cele mai importante două obstacole semnalate de întreprinzătorii respondenți sunt: **birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (71,34%) și criteriile de eligibilitate nepermisive (59,40%)**. Următoarele obstacole identificate au fost, în ordinea importanței acordate: birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și documentației (71,74%); criterii de eligibilitate nepermisive (59,49%); fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (38,93%) și costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (35,57%).

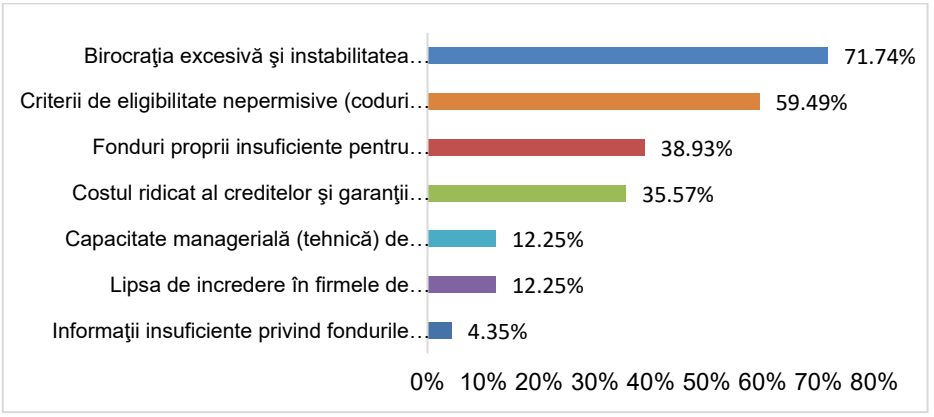


Figura 8.10
Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor structurale

Analizând opțiunile respondenților în funcție de **vârsta IMM-urilor** se observă că birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației reprezintă în cea mai mare măsură obstacole pentru firmele cu vârsta sub 10-15 ani (78,57%). Cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au evidențiat lipsa fondurilor proprii pentru asigurarea cofinanțării drept un obstacol întâmpinat a fost înregistrată în rândul firmelor cu o vârsta sub 5 ani (51,06%). Firmele cu vârsta de 5-10 ani dețin cea mai mare pondere în rândul celor care apreciază ca obstacol criteriile de eligibilitate nepermisive . Detalii suplimentare sunt prezentate în Tabelul 8.11.

Tabelul 8.11

Diferențierea obstacolelor în accesarea fondurilor structurale în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	65,96%	68,24%	78,57%	71,67%
2.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	58,51%	62,35%	57,14%	60,83%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	51,06%	42,35%	38,57%	32,92%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	37,23%	49,41%	22,86%	35,42%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	9,57%	11,76%	11,43%	12,50%
6.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	9,57%	16,47%	20,00%	10,42%
7.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	6,38%	4,71%	2,86%	4,17%

Grupând **firmele pe regiuni de dezvoltare**, se observă procentele mai ridicate față de media eșantionului înregistrate de IMM-urile din regiunea Sud, în privința birocrației excesive(87,50%) și a criteriilor de eligibilitate nepermisive (68,75%).

Firmele din regiunea Centru au identificat în cea mai mare măsură fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării ca fiind un obstacol în accesarea de finanțări nerambursabile (62,75%).

Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (81,82%) reprezintă un obstacol pentru regiunea Vest. Firmele din regiunea București-Ilfov au identificat lipsa de încredere în firmele de consultanță (30,43%) drept un important obstacol. Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă (29,20%) ridică probleme pentru firmele din regiunea Nord Vest. Detalii relevante pot fi observate în Tabelul 8.12.

Tabelul 8.12

Obstacole în accesarea fondurilor structurale pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	86,79%	83,87%	87,50%	80,95%	16,67%	69,34%	86,27%	80,43%
2.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	39,62%	48,39%	68,75%	54,76%	93,94%	55,47%	66,67%	32,61%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	32,08%	22,58%	55,00%	35,71%	80,30%	11,68%	62,75%	28,26%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	33,96%	32,26%	20,00%	30,95%	81,82%	28,47%	33,33%	28,26%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	33,96%	12,90%	7,50%	11,90%	1,52%	7,30%	7,84%	30,43%
6.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	7,55%	6,45%	1,25%	14,29%	0,00%	29,20%	1,96%	17,39%
7.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	1,89%	6,45%	5,00%	7,14%	6,06%	2,92%	3,92%	4,35%

Studiul IMM-urilor **pe clase de mărime** (vezi tabelul 8.13), relevă următoarele:

- întreprinderile mijlocii reclamă într-o proporție superioară birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (85,51%);
- microîntreprinderile au indicat fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (39,88%);
- întreprinderile mici au evidențiat capacitatea managerială (tehnică) de implementare a firmei redusă (21,43%) drept un obstacol semnificativ dar au indicat și Informații insuficiente privind fondurile disponibile (5,00%).

Tabelul 8.13

Diferențierea obstacolelor în accesarea fondurilor structurale în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	69,89%	69,29%	85,51%
2.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	56,99%	59,29%	69,57%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	43,37%	27,14%	36,23%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	39,78%	31,43%	28,99%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	13,62%	12,86%	7,25%
6.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	9,68%	21,43%	5,80%
7.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	4,30%	5,00%	2,90%

Luând în considerare **forma de organizare juridică** a IMM-urilor se constată că birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației a fost indicată cu cea mai mare frecvență ca obstacol de către SA-uri (83,33%).

Tot societățile pe acțiuni au indicat în cea mai mare măsură ca obstacol criteriile de eligibilitate nepermisive (72,22%). Mai multe detalii pot fi regăsite în tabelul 8.14.

Tabelul 8.14

Diferențierea obstacolelor în accesarea fondurilor structurale în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă forma de organizare juridică
1.	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	83,33%	71,07%	81,82%
2.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	72,22%	59,33%	45,45%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	33,33%	38,57%	63,64%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	33,33%	35,85%	27,27%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	0,00%	12,79%	9,09%
6.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	5,56%	12,58%	9,09%
7.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	5,56%	4,40%	0,00%

Având în vedere obstacolele în accesarea fondurilor structurale în funcție de **domeniul de activitate al firmelor**, constatăm că: firmele din turism sunt cele mai afectate de birocrația excesivă (88,46%); firmele din comerț sunt cele mai afectate de criteriile de eligibilitate nepermisive (77,78%); firmele din transport au evidențiat lipsa fondurilor proprii drept principalul obstacol (66,67%). Detalii, în tabelul următor.

Tabelul 8.15

Obstacole în accesarea fondurilor structurale pe domenii de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	67,69%	76,06%	72,22%	22,22%	88,46%	72,73%
2	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	73,08%	57,75%	65,28%	77,78%	30,77%	52,02%
3	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	36,92%	38,03%	38,89%	66,67%	42,31%	38,89%
4	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	36,15%	32,39%	34,72%	66,67%	34,62%	35,35%
5	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	7,69%	11,27%	13,89%	0,00%	34,62%	12,63%
6	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	13,85%	19,72%	8,33%	0,00%	3,85%	11,62%
7	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	3,85%	8,45%	8,33%	0,00%	0,00%	2,53%

8.4. Perspectiva întreprinzătorilor români asupra finanțărilor din perioada de programare 2025-2027, inclusiv a celor speciale, acordate în contextul pandemiei COVID-19

Ultima secțiune a acestui capitol va avea în vedere realizarea unei succinte analize asupra perspectivei întreprinzătorilor români cu privire la finanțările ce urmează a fi puse la dispoziția lor în viitoarea perioadă de programare (2025-2027) și a celor speciale, acordate României ca urmare a necesității redresării post-pandemice. Așa cum am arătat anterior în cadrul acestui capitol, cadrul legal pentru implementarea programelor operaționale și a proiectelor în noua perioadă de programare este, pentru moment, în perioada

de implementare. Considerăm că analiza de față poate reprezenta un fundament științific valid pentru definitivarea programelor operaționale dedicate IMM-urilor, atât din perspectivă tehnică, cât și din perspectivă financiară.

Cercetarea din această secțiune demarează prin realizarea unei analize asupra **nevoilor de finanțare ale IMM-urilor**. Mai concret, am avut în vedere o clasificare a destinațiilor de cheltuieli pentru care pot fi utilizate finanțările din resurse financiare europene. Rezultatele colectate au indicat faptul că principalele destinații (cheltuieli) sunt reprezentate de investițiile în echipamente, construcții, etc. (82,25%). Detalii, în figura 8.11.

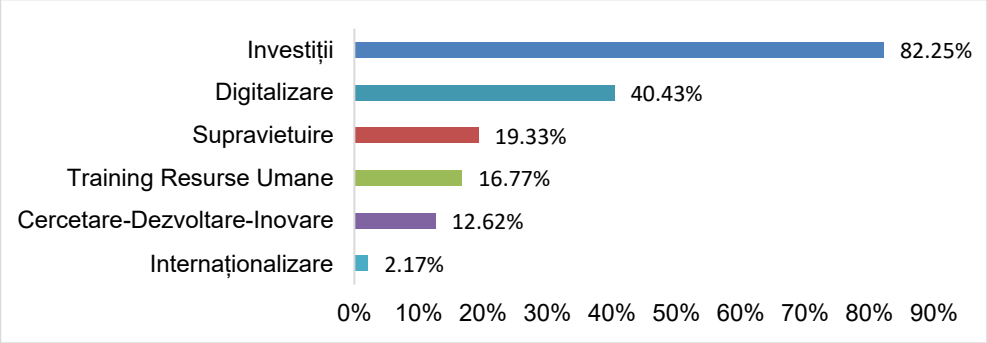


Figura 8.11
Nevoile de finanțare din fonduri europene asociate IMM-urilor pentru perioada viitoare de programare (2025-2027)

Realizând o analiză a **nevoilor de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor** putem remarca faptul că întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru investiții în active fixe (84,88%), în timp ce întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani au indicat mai frecvent cheltuielile asociate cu transformarea digitală a afacerii (42,86%). Detalii suplimentare în Tabelul 8.16.

Tabelul 8.16
Diferențierea nevoilor de finanțare din fonduri europene în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2025-2027	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	**Investiții**	77,08%	84,88%	81,43%	83,12%
2.	**Digitalizare**	35,42%	38,37%	42,86%	41,77%
3.	**Supraviețuire**	22,92%	24,42%	11,43%	19,41%
4.	**Training Resurse Umane**	16,67%	17,44%	22,86%	15,61%
5.	**Cercetare-Dezvoltare-Inovare**	19,79%	11,63%	8,57%	10,55%
6.	**Internaționalizare**	8,33%	0,00%	0,00%	1,27%

Realizând o analiză la nivelul **regiunilor de dezvoltare** de care aparțin IMM-urile, se remarcă faptul că întreprinderile din regiunile Sud Est (93,33%) și Sud (91,46%) au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc.

drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2025-2027, în timp ce cheltuielile asociate cu cercetarea au fost menționate mai frecvent de firmele din București-Ilfov (24,49%). Mai multe detalii în Tabelul 8.17.

Tabelul 8.17

Nevoile de finanțare diferențiate pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2025-2027	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Investiții	82,69%	93,33%	91,46%	69,05%	80,30%	82,35%	86,27%	68,75%
2.	Digitalizare	65,38%	53,33%	45,12%	19,05%	9,09%	35,29%	68,63%	43,75%
3.	Supraviețuire	21,15%	13,33%	12,20%	30,95%	46,97%	3,68%	17,65%	31,25%
4.	Training Resurse Umane	26,92%	23,33%	17,07%	19,05%	1,52%	16,91%	9,80%	27,08%
5.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	17,31%	30,00%	2,44%	4,76%	6,06%	15,44%	15,69%	18,75%
6.	Internaționalizare	1,92%	0,00%	0,00%	0,00%	3,03%	1,47%	0,00%	12,50%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **categoria de întreprindere** în care se încadrează conform definițiilor valabile la nivelul europene relevă faptul că întreprinderile mijlocii au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2025-2027. Întreprinderile mici au indicat cercetarea-dezvoltarea-inovarea drept principala nevoie de finanțare iar microîntreprinderile au ales în cea mai mare proporție supraviețuirea. Mai multe detalii sunt oferite în Tabelul 8.18.

Tabelul 8.18

Diferențierea nevoilor de finanțare din fonduri europene în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2025-2027	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Investiții	79,08%	82,86%	91,18%
2.	Digitalizare	37,94%	37,14%	54,41%
3.	Supraviețuire	24,82%	14,29%	8,82%
4.	Training Resurse Umane	16,31%	15,71%	22,06%
5.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	13,48%	15,00%	2,94%
6.	Internaționalizare	2,48%	1,43%	2,94%

În funcție de **forma de organizare juridică a IMM-urilor** se poate observa că SRL-urile și societățile pe acțiuni au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2024-2027. Firmele cu altă formă de organizare juridică au indicat supraviețuirea ca una din nevoile de finanțare. Detalii se găsesc în tabelul 8.19.

Tabelul 8.19

Diferențierea nevoilor de finanțare din fonduri europene în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2025-2027	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	Investiții	77,78%	82,88%	60,00%
2.	Digitalizare	61,11%	39,46%	50,00%
3.	Supraviețuire	16,67%	19,21%	30,00%
4.	Training Resurse Umane	16,67%	16,28%	40,00%
5.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	0,00%	13,36%	0,00%
6.	Internaționalizare	5,56%	2,09%	0,00%

Analiza datelor în urma grupării firmelor în funcție de **sectorul economic deservit** relevă faptul că întreprinderile din sectorul industriei au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. (89,23%) drept principala nevoie de finanțare din fonduri europene pentru perioada de programare 2024-2027.

Nevoile de finanțare pentru cercetare-dezvoltare-inovare au fost menționate mai frecvent de către întreprinderile din sectorul serviciilor (18,18%), în timp ce digitalizarea a fost selectată mai frecvent de către firmele de turism (51,85%). Firmele din sectorul transporturilor au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru activități de internaționalizare (11,11%). Detalii suplimentare se pot găsi în tabelul de mai jos (Tabelul 8.20).

Tabelul 8.20

Nevoile de finanțare diferențiate în funcție de domeniile de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2025-2027	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	**Investiții**	89,23%	84,72%	80,28%	77,78%	85,19%	77,27%
2.	**Digitalizare**	39,23%	23,61%	33,80%	0,00%	51,85%	50,00%
3.	**Supraviețuire**	16,92%	15,28%	26,76%	44,44%	29,63%	17,17%
4.	**Training Resurse Umane**	20,77%	12,50%	4,23%	0,00%	14,81%	21,21%
5.	**Cercetare-Dezvoltare-Inovare**	11,54%	5,56%	7,04%	0,00%	14,81%	18,18%
6.	**Internaționalizare**	0,00%	4,17%	2,82%	11,11%	3,70%	2,02%

La finalul acestui capitol avem în vedere analiza opiniei întreprinzătorilor români asupra diverselor **mecanisme de finanțare** ce se prefigurează a fi disponibile lor în perioada 2025-2027 (figura 8.12). Rezultatele colectate au indicat faptul că finanțările nerambursabile (granturile) pentru dezvoltarea afacerii reprezintă cel mai interesant mecanism de finanțare disponibil pentru perioada 2021-2027 (79,44%). Această formă de finanțare este urmată de liniile

de credit (25,20%) și de instrumentele financiare pentru dezvoltare afacerii (8,67%).

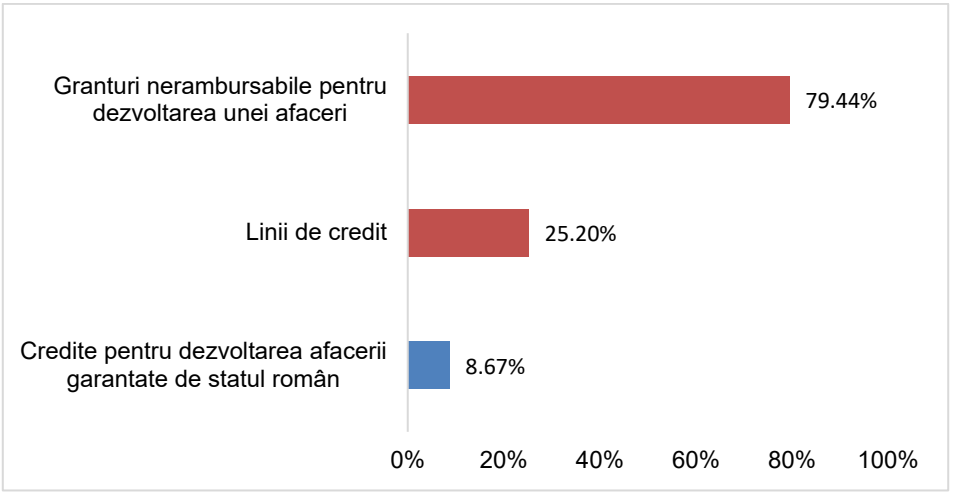


Figura 8.12
Modalități de finanțare a IMM-urilor, din fonduri europene, pentru perioada viitoare de programare (2025-2027)

Realizând o analiză a **modalităților de finanțare pentru perioada 2025-2027 în funcție de vârsta IMM-urilor** (tabelul 8.21) putem remarca faptul că întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (81,91%). Firmele care au 10-15 ani de experiență sunt mai interesate de liniile de credit (36,23%), fapt normal având în vedere nevoile specifice ale acestui tip de întreprindere.

Tabelul 8.21
Diferențierea modalităților de finanțare din fonduri europene în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2025-2027	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	**Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri**	81,91%	80,72%	75,36%	78,88%
2.	**Linii de credit**	23,40%	21,69%	36,23%	25,86%
3.	**Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român**	4,26%	7,23%	7,25%	10,78%

Realizând o analiză la nivelul **regiunilor de dezvoltare** din care aparțin IMM-urilor, se remarcă faptul că întreprinderile din regiunile Centru (98,01%) și Nord-Est (92,00%) preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltare. Liniile de credit sunt mai interesante pentru întreprinderile din regiunea Nord Vest (48,15%) și din regiunea București - Ilfov (54,55%). Mai multe informații în tabelul 8.22.

Tabelul 8.22

Modalitățile de finanțare diferențiate pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2025-2027	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri	92,00%	83,87%	87,65%	71,79%	84,62%	71,85%	98,04%	47,73%
2.	Linii de credit	6,00%	19,35%	9,88%	17,95%	12,31%	48,15%	7,84%	54,55%
3.	Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român	8,00%	9,68%	3,70%	15,38%	10,77%	9,63%	0,00%	15,91%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **mărimea** lor indică faptul că întreprinderile mijlocii preferă mai frecvent granturi pentru dezvoltarea unei afaceri (87,88%), în timp ce întreprinderile mici sunt interesate și de instrumentele financiare pentru dezvoltarea afacerii (42,45%). Detalii în tabelul 8.23.

Tabelul 8.23

Diferențierea modalităților de finanțare din fonduri europene în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2025-2027	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri	79,93%	72,66%	87,88%
2.	Linii de credit	20,07%	42,45%	15,15%
3.	Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român	9,49%	8,63%	7,58%

Luând în considerare **forma de organizare juridică a IMM-urilor** se constată că societățile pe acțiuni preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (88,24%), iar SRL-urile sunt interesate și de liniile de credit (26,23%). Mai multe detalii în tabelul nr. 8.24.

Tabelul 8.24

Diferențierea modalităților de finanțare din fonduri europene în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2025-2027	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri	88,24%	79,10%	80,00%
2.	Linii de credit	5,88%	26,23%	10,00%
3.	Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român	5,88%	8,53%	20,00%

În final, analiza întreprinderilor în funcție de **domeniul de activitate** în care acestea activează relevă faptul că societățile din turism preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (92,59%), în timp ce firmele din construcții sunt cele mai interesate de liniile de credit (33,80%). Mai multe detalii sunt prezentate în tabelul 8.25.

Tabelul 8.25

Modalitățile de finanțare diferențiate în funcție de domeniile de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2025-2027	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri	80,62%	76,06%	76,47%	77,78%	92,59%	79,17%
2.	Linii de credit	28,68%	33,80%	30,88%	11,11%	3,70%	21,35%
3.	Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român	9,30%	2,82%	8,82%	11,11%	7,41%	10,42%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Proiectele finanțate din fondurile europene sunt deosebit de complexe, iar obținerea finanțării lor este dificilă, cu toate îmbunătățirile anunțate în contextul noii perioade de programare , în vederea susținerii mediului de afaceri din România prin intermediul acestor tipuri de finanțări nerambursabile.
- 17,56% dintre întreprinderile chestionate au beneficiat de finanțarea afacerii în 2024 din fonduri europene structurale și de investiții, fiind astfel înregistrată o creștere a acestei ponderi față de anul anterior.
- Sondajul realizat în rândul întreprinzătorilor/managerilor din IMM-urile românești relevă faptul că 55,14% dintre aceștia intenționează să acceseze fondurile structurale în 2025, evoluția față de anul trecut fiind una relativ semnificativă.
- Cel mai important beneficiu identificat de către IMM-uri se referă la achiziția de noi echipamente și tehnologii (86,84%), urmat foarte aproape de dezvoltarea unor produse/servicii noi (73,89%).
- Firmele din regiunea Nord Est dețin cea mai ridicată pondere de întreprinderi care intenționează să acceseze fondurile UE (84,62%), fiind urmate de organizațiile din regiunea Sud Est (80,65%).
- Cele mai importante două obstacole semnalate de întreprinzătorii respondenți sunt: birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (71,34%) și criteriile de eligibilitate nepermisive (59,40%).
- În privința nevoilor de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor putem remarca faptul că întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru investiții în active fixe (84,88%), în timp ce întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani au indicat mai frecvent cheltuielile asociate cu transformarea digitală a afacerii (42,86%).
- Întreprinderile mijlocii au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2025-2027.
- Întreprinderile mici au indicat cercetarea-dezvoltarea-inovarea drept principala nevoie de finanțare iar microîntreprinderile au ales în cea mai mare proporție supraviețuirea.
- Finanțările nerambursabile (granturile) pentru dezvoltarea afacerii reprezintă cel mai interesant mecanism de finanțare disponibil pentru perioada 2021-2027 (79,44%). Această formă de finanțare este urmată de liniile de credit (25,20%) și de instrumentele financiare pentru dezvoltare afacerii (8,67%).

CAPITOLUL 9

FINANȚAREA IMM-URILOR

9.1. Modalitățile de finanțare a activităților economice

Având în vedere modalitățile de finanțare a activităților economice la care au apelat întreprinzătorii/managerii din IMM-uri pe parcursul ultimului an, rezultatele investigației relevă următoarele: **50,92%** dintre firme s-au **autofinanțat**, **45,14%** dintre IMM-uri au obținut **credite bancare, 25,72%** dintre întreprinderi au utilizat **leasing-ul, 20,73%** au accesat **fonduri nerambursabile, 6,30%** dintre companii au recurs la **credit furnizor** și **5,25%** au apelat la **credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)** ca sursă de finanțare.

Firmele investigate au recurs în proporții mai mici la alte forme de finanțare cum ar fi: factoring, emisiune de acțiuni pe piața de capital, împrumuturi de la instituții financiare specializate și altele. Vezi figura 9.1.

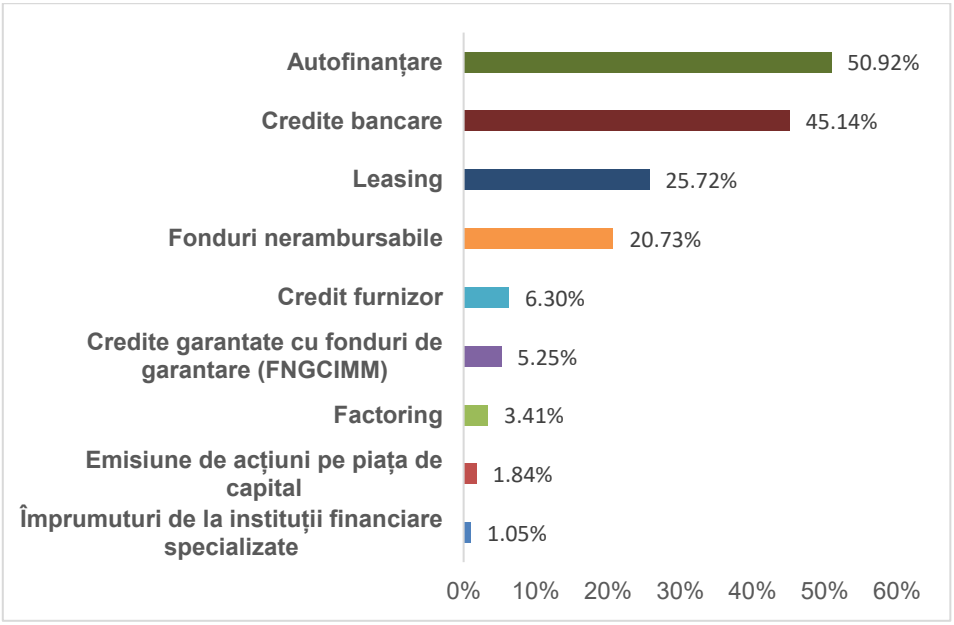


Figura 9.1
Structura IMM-urilor în funcție de modalitățile de finanțare a activităților economice în anul 2024

În anul **2025** întreprinzătorii români intenționează să apeleze, în principal, la următoarele **modalități de finanțare**: **45,43%** dintre IMM-uri se vor **autofinanța, 42,74%** vor să acceseze **fonduri nerambursabile, 36,56%** intenționează să apeleze la **credite bancare, 30,65%** dintre IMM-uri vor utiliza **leasing-ul, 11,56%** vor să apeleze la **credite bancare garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)** și **7,26%** vor utiliza **creditul furnizor.** Vezi figura 9.2.

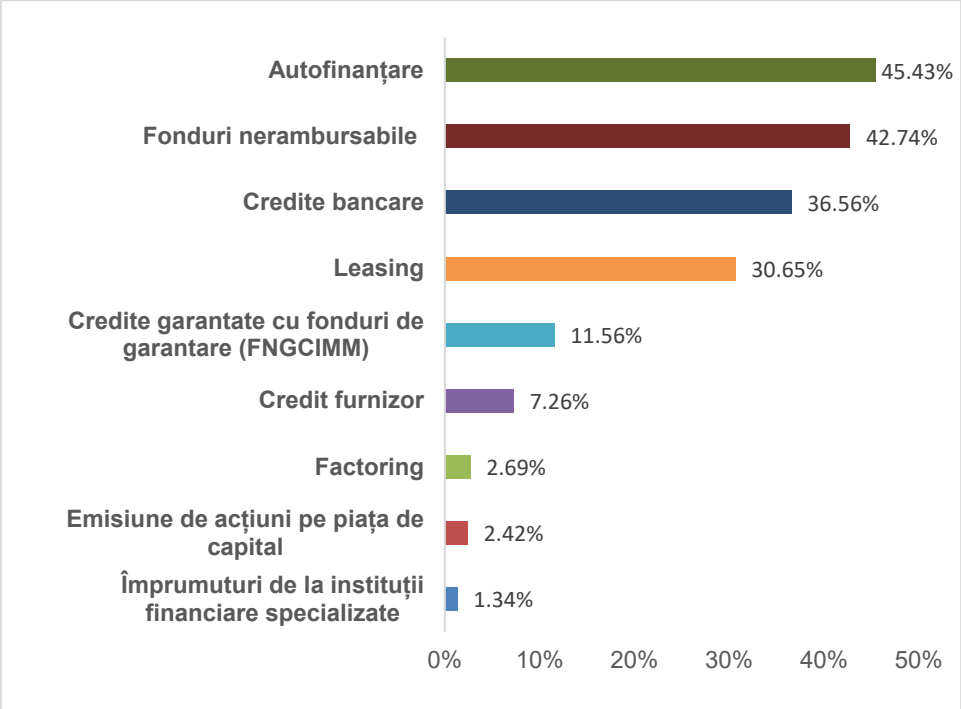


Figura 9.2
Structura IMM-urilor în funcție de modalitățile de finanțare a activităților economice în anul 2025

Analizând modalitățile de finanțare în anul 2024 și cele la care întreprinzătorii români intenționează să apeleze în 2025, observăm o ușoară schimbare a acestora. Observăm că din 2025 antreprenorii au nevoie de mai mult sprijin din partea statului și a instituțiilor financiare, printre principalele modalități de finanțare pe care le vizează fiind fondurile nerambursabile (42,74%) și creditele bancare (36,56%).

Tabelul 9.1

Diferențierea modalităților de finanțare a IMM-urilor în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Modalități de finanțare	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Autofinanțare	57,75%	57,97%	47,46%	45,56%
2.	Credite bancare	29,58%	46,38%	52,54%	52,07%
3.	Leasing	21,13%	21,74%	25,42%	30,18%
4.	Fonduri nerambursabile	14,08%	20,29%	25,42%	22,49%
5.	Credit furnizor	7,04%	4,35%	6,78%	6,51%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	5,63%	7,25%	3,39%	5,33%
7.	Factoring	1,41%	2,90%	1,69%	5,33%
8.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	2,82%	2,90%	1,69%	1,18%
9.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	0,00%	1,45%	0,00%	1,18%

Luând în considerare **vârsta IMM-urilor** (tabelul 9.1), constatăm următoarele:

- firmele cu o vechime de sub 5 ani sunt cele care apelează într-o măsură mai mare la creditul furnizor (7,04%);
- societățile comerciale cu o vechime de 5-10 ani apelează mai frecvent la surse de finanțare precum autofinanțarea (57,97%), credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (7,25%) și emisiunea de acțiuni pe piața de capital (2,90%);
- întreprinderile cu vechime de 10-15 ani sunt cele care accesează mai des creditele bancare (52,54%) și fondurile nerambursabile (25,42%);
- societățile comerciale cu o vechime de peste 15 ani utilizează mai frecvent surse de finanțare precum leasing-ul (30,18%) și factoring-ul (5,33%).

Tabelul 9.2

Diferențierea modalităților de finanțare a IMM-urilor în funcție de regiunea în care sunt amplasate

Nr. crt.	Modalități de finanțare IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Autofinanțare	76,09%	48,00%	65,00%	65,38%	75,00%	21,90%	62,50%	68,09%
2.	Credite bancare	15,22%	36,00%	20,00%	30,77%	19,44%	78,10%	37,50%	36,17%
3.	Leasing	8,70%	28,00%	2,50%	0,00%	0,00%	53,28%	16,67%	19,15%
4.	Fonduri nerambursabile	10,87%	16,00%	5,00%	15,38%	2,78%	42,34%	16,67%	2,13%
5.	Credit furnizor	2,17%	12,00%	2,50%	7,69%	8,33%	8,03%	4,17%	4,26%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	6,52%	4,00%	5,00%	0,00%	2,78%	5,84%	4,17%	8,51%
7.	Factoring	0,00%	4,00%	20,00%	0,00%	0,00%	2,92%	0,00%	0,00%
8.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,00%	0,00%	2,50%	0,00%	0,00%	3,65%	0,00%	2,13%
9.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,78%	2,19%	0,00%	0,00%

Analiza modalităților de finanțare în funcție de **apartenența regională a IMM-urilor** relevă următoarele aspecte mai importante (tabelul 9.2):

- unitățile economice din regiunea Nord Est sunt cele care apelează într-o proporție mai mare la autofinanțare (76,09%);
- întreprinderile din regiunea Nord Vest consemnează o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la credite bancare (78,10%), leasing (53,28%) și fonduri nerambursabile (42,34%);
- întreprinderile din regiunea Sud Vest consemnează o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la fonduri nerambursabile (33,33%);
- societățile comerciale din regiunea Sud Est prezintă o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la credit furnizor (12,00%).

Grupând **IMM-urile după mărime** (vezi tabelul 9.3), observăm faptul că:

- firmele mijlocii apelează, mai mult decât celelalte categorii de întreprinderi la autofinanțare (61,11%), credit furnizor (13,89%), credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (13,89%) și factoring (16,67%);

- întreprinderile mici apelează mai des decât celelalte categorii de întreprinderi la credite bancare (69,92%), leasing (46,34%) și fonduri nerambursabile (37,40%).

Tabelul 9.3

Diferențierea modalităților de finanțare a IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Modalități de finanțare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Autofinanțare	59,45%	31,71%	61,11%
2.	Credite bancare	34,56%	69,92%	30,56%
3.	Leasing	16,13%	46,34%	13,89%
4.	Fonduri nerambursabile	11,52%	37,40%	19,44%
5.	Credit furnizor	5,53%	5,69%	13,89%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	2,76%	7,32%	13,89%
7.	Factoring	1,38%	2,44%	16,67%
8.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	1,84%	2,44%	0,00%
9.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	0,92%	1,63%	0,00%

Tabelul 9.4

Diferențierea modalităților de finanțare a IMM-urilor în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Modalități de finanțare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Autofinanțare	44,33%	31,58%	57,14%	50,00%	72,22%	57,89%
2.	Credite bancare	50,52%	71,93%	46,94%	37,50%	22,22%	34,21%
3.	Leasing	28,87%	42,11%	16,33%	12,50%	16,67%	22,37%
4.	Fonduri nerambursabile	30,93%	22,81%	6,12%	12,50%	5,56%	20,39%
5.	Credit furnizor	7,22%	7,02%	10,20%	0,00%	5,56%	4,61%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	6,19%	7,02%	4,08%	0,00%	5,56%	4,61%
7.	Factoring	8,25%	1,75%	2,04%	0,00%	0,00%	1,97%
8.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	1,03%	1,75%	4,08%	0,00%	0,00%	1,97%
9,	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	0,00%	0,00%	4,08%	0,00%	0,00%	1,32%

Analiza IMM-urilor pe **ramuri de activitate** (tabelul 9.4) evidențiază următoarele aspecte:

- firmele din turism se bazează mai mult decât celelalte pe autofinanțare (72,22%);
- creditele bancare (71,93%), leasing-ul (42,11%) și creditele garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (7,02%) sunt mai mult accesate de către societățile din construcții;
- firmele din industrie au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor care au utilizat fondurile nerambursabile (30,93%) și factoring-ul (8,25%).

9.2. Nevoi de finanțare

Nevoile de finanțare ale IMM-urilor sunt amplificate și diversificate de creșterea inflației și de războiul de la granițele României. Potrivit respondenților **principalele nevoi de finanțare** ale IMM-urilor sunt: **investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare** (52,14%), **dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe** (37,53%), **finanțarea stocurilor și capitalului de lucru** (27,71%), **pregătirea angajaților** (12,09%) și **refinanțarea unor alte obligații financiare** (12,09%). Detalii suplimentare în figura 9.3.

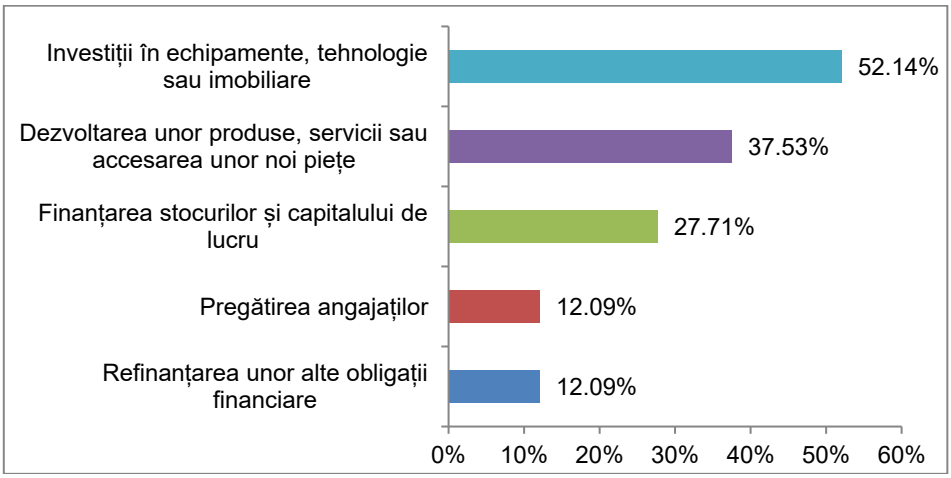


Figura 9.3
Principalele nevoi de finanțare din IMM-uri

Examinând firmele **în funcție de vârsta IMM-urilor** putem sublinia următoarele aspecte semnificative (tabelul 9.5):

- IMM-urile care au indicat investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare, drept principala nevoie de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor cu o vechime de peste 15 ani (61,11%) și mai reduse în rândul celor cu vechime de 5-10 ani (36,99%);
- organizațiile care au nevoie de finanțare pentru dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe, înregistrează ponderi mai mari în cazul organizațiilor cu vechime de sub 5 ani (50,00%) și ponderi mai mici în cazul organizațiilor cu vechime de 10-15 ani (32,14%);
- firmele care vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu o vechime de 5-10 ani (34,25%) și mai rar printre cele care au peste 15 ani (22,78%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților cu vechime de sub 5 ani (17,57%) și inferioare în ceea ce privește firmele cu vechime de peste 15 ani (8,89%).

Tabelul 9.5

Principalele nevoi de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare	41,89%	36,99%	57,14%	61,11%
2.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	50,00%	38,36%	32,14%	35,00%
3.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	27,03%	34,25%	33,93%	22,78%
4.	Pregătirea angajaților	17,57%	16,44%	8,93%	8,89%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	6,76%	17,81%	17,86%	11,11%

Tabelul 9.6

Principalele nevoi de finanțare în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare	65,12%	42,31%	66,67%	33,33%	38,89%	49,24%	57,69%	53,19%
2.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	23,26%	42,31%	13,33%	37,04%	22,22%	59,09%	26,92%	36,17%
3.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	30,23%	26,92%	30,00%	22,22%	52,78%	15,91%	19,23%	44,68%
4.	Pregătirea angajaților	11,63%	11,54%	11,67%	7,41%	8,33%	13,64%	19,23%	10,64%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	2,33%	0,00%	10,00%	11,11%	19,44%	16,67%	3,85%	17,02%

Analiza structurii **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esențiale privind nevoia de finanțare din IMM-urile din România (tabelul 9.6):

- IMM-urile care au indicat investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare drept nevoie principală de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud (66,67%) și mai reduse în rândul celor din Sud Vest (33,33%);
- organizațiile care au nevoie de finanțare pentru dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor piețe, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Nord Vest (59,09%) și mai reduse în cazul celor din Sud (13,13%);
- firmele care vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent în regiunea Vest (52,78%) și mai rar printre cele din Nord Vest (15,91%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților consemnează frecvențe superioare în regiunea Centru (19,23%).

Analizând necesitățile de finanțare ale **IMM-urilor în funcție de dimensiunea** acestora (tabelul 9.7), constatăm următoarele aspecte:

- pentru întreprinderile mici apar mai frecvent ca principale nevoi de finanțare dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (49,21%) și pregătirea angajaților (14,29%);
- întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare (61,36%), finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (34,09%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (18,18%).

Tabelul 9.7

Principalele nevoi de finanțare în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare	50,46%	53,17%	61,36%
2.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	34,86%	49,21%	15,91%
3.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	26,15%	27,78%	34,09%
4.	Pregătirea angajaților	11,47%	14,29%	6,82%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	9,17%	15,87%	18,18%

Tabelul 9.8

Principalele nevoi de finanțare în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare	58,82%	61,29%	28,57%	44,44%	68,42%	50,00%
2.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	37,25%	38,71%	36,73%	22,22%	21,05%	40,38%
3.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	34,31%	24,19%	40,82%	66,67%	26,32%	18,59%
4.	Pregătirea angajaților	8,82%	14,52%	4,08%	0,00%	15,79%	16,03%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	9,80%	12,90%	16,33%	0,00%	10,53%	12,82%

În ceea ce privește repartiția firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 9.8), constatăm câteva elemente marcante privind nevoia de finanțare din IMM-uri:

- IMM-urile din domeniul turismului prezintă ponderi mai ridicate în ceea ce privește investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare (68,42%);

- firmele care vizează dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din sectorul serviciilor (40,38%);
- societățile din domeniul transporturilor sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor pentru care finanțarea stocurilor și a capitalului de lucru (66,67%) este principala nevoie de finanțare;
- IMM-urile din domeniul serviciilor vizează într-o proporție mai mare pregătirea angajaților (16,03%).

9.3 Destinația finanțării

Luând în considerare **destinația finanțării** pentru anul **2025** constatăm că: **70,59%** dintre IMM-uri vor să utilizeze finanțarea pentru realizarea unor **investiții** în cadrul firmei, **36,57%** dintre firme vor acoperi **capitalul de lucru**, **15,60%** intenționează să dezvolte **proiecte inovative** și 1,53% vor să dezvolte producție primară agricolă. Detalii suplimentare în figura 9.4.

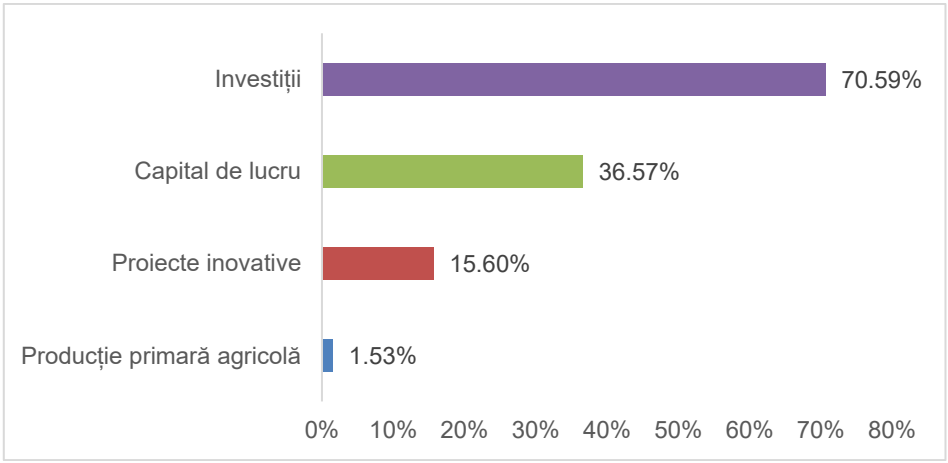


Figura 9.4
Principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor în 2024

Examinând firmele **în funcție de vârsta IMM-urilor** putem sublinia următoarele aspecte semnificative (tabelul 9.9):

- IMM-urile care au indicat proiectele inovative ca destinație de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor cu o vechime de sub 5 ani (26,39%) și mai reduse în rândul celor cu o vechime de 5-10 ani (13,24%);
- firmele care vizează realizarea unor investiții, se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu o vechime de peste 15 ani (72,22%) și mai rar printre cele cu vechime de 10-15 ani (68,42%);
- organizațiile care vor să utilizeze finanțarea pentru acoperirea capitalului de lucru, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu vechime de peste 15 ani (37,22%) și mai reduse în cazul celor cu vechime de sub 5 ani (31,94%).

Tabelul 9.9

Principalele destinații de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele destinații de finanțare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Investiții	70,83%	72,06%	68,42%	72,22%
2.	Capital de lucru	31,94%	36,76%	36,84%	37,22%
3.	Proiecte inovative	26,39%	13,24%	14,04%	13,33%
4.	Producție primară agricolă	1,39%	1,47%	3,51%	0,56%

Analiza **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esențiale privind destinația finanțării din IMM-urile din România (tabelul 9.10):

- IMM-urile care au indicat proiectele inovative drept destinație principală de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud Est (30,77%) și mai reduse în rândul celor din Centru (11,11%);
- firmele care vizează realizarea unor investiții, se regăsesc mai frecvent în Nord Vest (83,70%) și mai rar printre cele din Sud Vest (33,33%);
- organizațiile care vor utiliza finanțarea pentru acoperirea capitalului de lucru, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud Vest (62,50%) și mai reduse în cazul celor din Nord Vest (23,70%).

Tabelul 9.10

Principalele destinații de finanțare în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Principalele destinații de finanțare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Investiții	80,00%	65,38%	65,31%	33,33%	71,43%	83,70%	59,26%	58,00%
2.	Capital de lucru	42,22%	26,92%	51,02%	62,50%	28,57%	23,70%	37,04%	50,00%
3.	Proiecte inovative	13,33%	30,77%	12,24%	12,50%	20,00%	14,07%	11,11%	18,00%
4.	Producție primară agricolă	2,22%	3,85%	0,00%	0,00%	0,00%	1,48%	3,70%	2,00%

Tabelul 9.11

Principalele destinații de finanțare în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele destinații de finanțare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Investiții	65,74%	78,74%	78,95%
2.	Capital de lucru	33,80%	37,80%	47,37%
3.	Proiecte inovative	18,52%	11,81%	10,53%
4.	Producție primară agricolă	1,85%	0,79%	0,00%

Analizând **IMM-urile în funcție de dimensiune** (tabelul 9.11), constatăm:
- Întreprinderile mijlocii prezintă o pondere mai ridicată a IMM-urilor care au drept destinație de finanțare investițiile (78,95%) și capitalul de lucru (47,37%);
- Microîntreprinderile prezintă ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care menționează proiectele inovative (18,52%) și producția primară agricolă (1,85%) drept principalele destinații de finanțare.

Tabelul 9.12

Principalele destinații de finanțare în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele destinații de finanțare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Investiții	75,79%	78,95%	51,85%	88,89%	72,22%	69,62%
2.	Capital de lucru	34,74%	29,82%	62,96%	33,33%	55,56%	29,11%
3.	Proiecte inovative	14,74%	8,77%	11,11%	0,00%	11,11%	21,52%
4.	Producție primară agricolă	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	11,11%	2,53%

În ceea ce privește repartiția firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 9.12), constatăm câteva elemente marcante privind principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor:
- IMM-urile din domeniul transporturilor prezintă ponderi mai ridicate în ceea ce privește realizarea investițiilor (88,89%);
- societățile din domeniul comerțului sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor pentru care capitalul de lucru (62,96%) este principala destinație de finanțare;
- firmele care vizează dezvoltarea unor proiecte inovative, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din sectorul serviciilor (21,52%).

9.4. Elementele principale utilizate în alegerea unei bănci pe termen lung

Potrivit rezultatelor anchetei, factorii de decizie din IMM-uri consideră că principalele elemente utilizate în alegerea unei bănci pe termen lung sunt (figura 9.5): **rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă** (33,33%), **paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată** (22,77%), **flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii** (17,37%), **servicii bancare digitalizate** (6,81%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (4,46%).

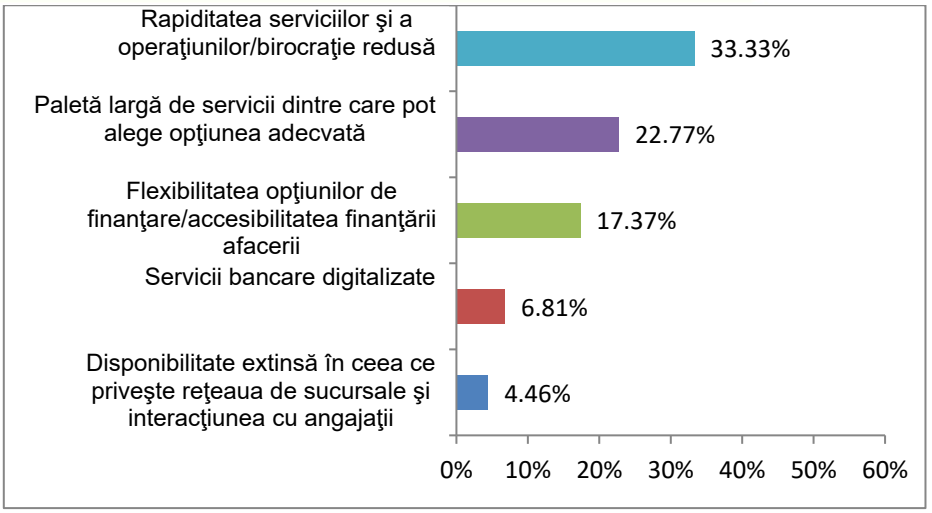


Figura 9.5
Cele mai importante elemente în alegerea unei bănci pe termen lung

Analizând principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung **în funcție de vârstă**, surprindem următoarele elemente (tabelul 9.13):

- componenta de firme cu vechime de sub 5 ani indică ponderi mai mari ale IMM-urilor pentru care flexibilitatea opțiunilor de finanțare/ accesibilitatea finanțării afacerii (18,99%) are o importanță foarte mare;
- firmele cu vechime de 10-15 ani indică ponderi mai mari ale IMM-urilor care acordă o importanță semnificativă rapidității serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (39,34%) și paletei largi de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (27,87%);
- pentru societățile cu vechime de peste 5-10 ani contează foarte mult serviciile bancare digitalizate (9,21%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (5,26%).

Tabelul 9.13
Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Elemente	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă	37,97%	22,37%	39,34%	34,72%
2.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	11,39%	27,63%	27,87%	24,35%
3.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	18,99%	18,42%	14,75%	16,58%
4.	Servicii bancare digitalizate	6,33%	9,21%	6,56%	6,22%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	5,06%	5,26%	0,00%	5,18%

Tabelul 9.14

Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung în funcție de regiunile din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Elemente	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă	22,45%	50,00%	66,15%	20,69%	8,33%	28,47%	33,33%	31,48%
2.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	16,33%	3,85%	4,62%	10,34%	22,22%	48,91%	6,67%	9,26%
3.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare /accesibilitatea finanțării afacerii	20,41%	15,38%	12,31%	17,24%	22,22%	13,14%	33,33%	20,37%
4.	Servicii bancare digitalizate	16,33%	15,38%	6,15%	13,79%	0,00%	0,00%	3,33%	14,81%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	8,16%	0,00%	3,08%	0,00%	11,11%	3,65%	3,33%	5,56%

Analiza structurii **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esențiale privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- regiunea Sud presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (66,15%);
- agenții economici din regiunea Nord Vest înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au punctat paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (48,91%);
- întreprinderile din regiunea Centru consemnează procente mai mari ale entităților care menționează flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (33,33%);
- firmele din regiunea Nord Est înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care apreciază serviciile bancare digitalizate (16,33%);
- regiunea Vest presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (11,11%) ca fiind elemente esențiale în alegerea unei bănci pe termen lung.

Detalii în tabelul 9.14.

Tabelul 9.15

Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Elemente	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi Mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă	34,03%	25,38%	54,35%
2.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	16,81%	40,00%	8,70%
3.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	17,23%	16,92%	13,04%
4.	Servicii bancare digitalizate	8,40%	4,62%	4,35%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	3,36%	5,38%	8,70%

Încadrarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.15) scoate în evidență următoarele aspecte privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (17,23%) și serviciile bancare digitalizate (8,40%) au fost indicate cel mai des de către microîntreprinderi;
- întreprinderile mici sunt cele care dețin o pondere mai ridicată a firmelor care au indicat paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (40,00%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai mari ale entităților care menționează rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (54,35%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (8,70%).

Tabelul 9.16

Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung în funcție de domeniile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Elemente	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/ birocrație redusă	37,38%	29,69%	33,33%	22,22%	15,00%	34,88%
2.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	25,23%	32,81%	16,67%	11,11%	40,00%	18,02%
3.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	10,28%	18,75%	20,37%	0,00%	5,00%	22,67%
4.	Servicii bancare digitalizate	6,54%	3,13%	7,41%	0,00%	15,00%	7,56%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	6,54%	6,25%	1,85%	11,11%	0,00%	3,49%

Având în vedere elementele în alegerea unei bănci pe termen lung funcție de **ramurile în care activează IMM-urile**, remarcăm în principal că:

- IMM-urile din sectorul industriei sunt cele care apreciază într-o măsură mai mare rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (37,38%);
- companiile din turism se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care indică paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (40,00%) și serviciile bancare digitalizate (15,00%);
- firmele care activează în sectorul serviciilor apreciază într-o proporție mai mare flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (22,67%);
- sectorul transporturilor presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care apreciază disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (11,11%).

Pentru informații suplimentare se poate consulta tabelul 9.16.

9.5. Bariere în accesarea finanțărilor bancare

Principalele bariere în accesarea finanțărilor bancare de către IMM-uri, conform părerilor managerilor intervievați, sunt următoarele: **prețul creditelor sau al depozitelor este prea ridicat** (54,09%)**, sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare** (34,99%)**, lipsa garanțiilor** (26,55%)**, lipsa certitudinii privind situația financiară a întreprinderii** (25,06%) și **soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației** (20,60%)**.** Vezi figura 9.6.

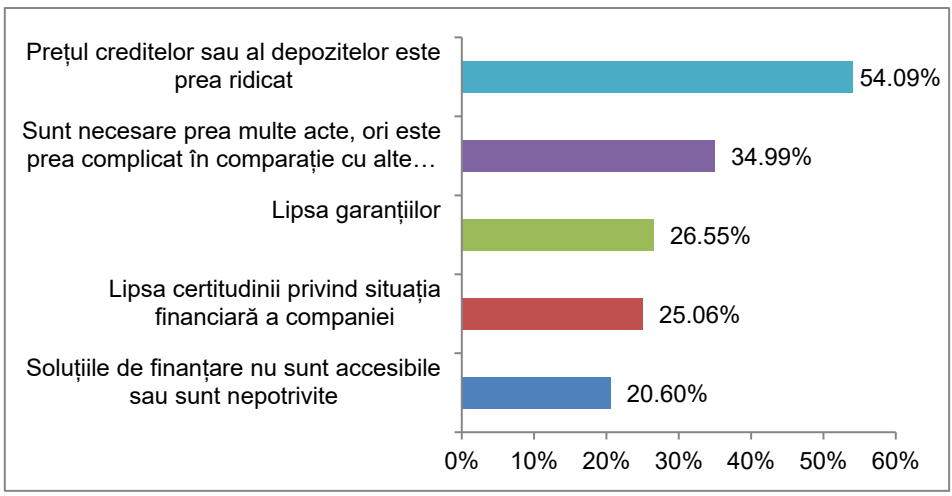


Figura 9.6
Bariere în accesarea finanțărilor bancare

Tabelul 9.17

Bariere în accesarea finanțărilor bancare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanțări bancare	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Prețul creditelor sau al depozitelor este prea ridicat	48,00%	53,42%	50,00%	59,24%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	26,67%	38,36%	35,71%	36,96%
3.	Lipsa garanțiilor	26,67%	26,03%	32,14%	25,54%
4.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	28,00%	24,66%	21,43%	25,54%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite	21,33%	17,81%	30,36%	20,11%

Analizând principalele bariere în accesarea finanțărilor bancare **în funcție de vârstă**, surprindem următoarele elemente (tabelul 9.17):

- organizațiile cu o vechime de peste 15 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul firmelor care au menționat ca barieră în accesarea unor finanțări bancare faptul că prețul creditelor sau al depozitelor este prea ridicat (59,24%);
- IMM-urile cu vârsta de 5-10 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul firmelor care au menționat că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (28,57%);
- firmele cu vechime 10-15 ani sunt cele care invocă cel mai des lipsa garanțiilor (32,14%) și faptul că soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (30,35%);

Tabelul 9.18

Bariere în accesarea finanțărilor bancare în funcție apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanțări bancare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Prețul creditelor sau al depozitelor este prea ridicat	52,08 %	53,85 %	45,00 %	53,85%	25,00 %	69,63%	51,85%	46,67%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	37,50 %	30,77 %	5,00 %	11,54%	13,89 %	63,70%	29,63%	22,22%
3.	Lipsa garanțiilor	8,33%	26,92 %	66,67 %	26,92%	55,56 %	5,93%	22,22%	33,33%
4.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	33,33 %	26,92 %	41,67 %	34,62%	27,78 %	13,33%	11,11%	28,89%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite	8,33%	11,54 %	10,00 %	11,54%	8,33 %	40,74%	7,41%	15,56%

Analiza structurii **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esențiale privind principalele bariere în obținerea finanțărilor bancare:

- agenții economici din regiunea Nord Vest înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au punctat că prețul creditelor sau al depozitelor este prea ridicat (69,63%), faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (63,70%) și că soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor lor (40,74%);
- întreprinderile din regiunea Sud consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează lipsa garanțiilor (66,67%) și lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (41,67%).

Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 9.18.

Tabelul 9.19

Bariere în accesarea finanțărilor bancare în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanțări bancare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi Mijlocii
1.	Prețul creditelor sau al depozitelor este prea ridicat	50,23%	64,80%	45,65%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	33,94%	45,60%	19,57%
3.	Lipsa garanțiilor	26,70%	14,40%	56,52%
4.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	25,79%	23,20%	23,91%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite	14,03%	36,00%	6,52%

Analiza **companiilor pe clase de mărime** scoate în evidență următoarele aspecte privind principalele bariere în accesarea finanțărilor bancare:

- întreprinderile mici sunt cele care menționează mai des că prețul creditelor sau al depozitelor este prea ridicat (64,80%), faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (45,60%) și că soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite (36,00%);
- microîntreprinderile au indicat într-o măsură mai mare lipsa garanțiilor (26,70%) și lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (25,79%). Detalii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 9.19.

Tabelul 9.20

Bariere în accesarea finanțărilor bancare în funcție de domeniile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanțări bancare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Prețul creditelor sau al depozitelor este prea ridicat	60,19%	52,38%	52,00%	12,50%	57,89%	53,13%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	34,95%	41,27%	28,00%	0,00%	57,89%	33,75%
3.	Lipsa garanțiilor	28,16%	30,16%	30,00%	75,00%	21,05%	21,25%
4.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	18,45%	26,98%	32,00%	25,00%	10,53%	28,13%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite	21,36%	23,81%	10,00%	0,00%	21,05%	23,13%

În ceea ce privește repartiția firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 9.20), constatăm câteva elemente marcante privind barierele în accesarea finanțărilor bancare:

- IMM-urile din industrie prezintă ponderi mai ridicate ale firmelor care indică prețul ridicat al creditelor sau al depozitelor (60,19%) ca fiind principala barieră în accesarea finanțărilor bancare;
- societățile din domeniul turismului sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor care menționează faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (57,89%);
- IMM-urile din domeniul transporturilor consemnează frecvențe superioare în ceea ce privește lipsa garanțiilor (75,00%);
- firmele din sectorul comerțului sunt cele care invocă mai des faptul că lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (32,00%) reprezintă o barieră în accesarea finanțărilor bancare.

9.6. Utilizarea serviciilor de garantare financiară (FNGCIMM)

În contextul războiului de la granițele României, precum a crizei energetice, pentru supraviețuirea multor IMM-uri a fost vital programul IMM INVEST prin care s-au acordat credite garantate de stat prin FNGCIMM. Rezultatele obținute de noi relevă faptul că **13,53% dintre IMM-uri au accesat un credit garantat** (figura 9.7).

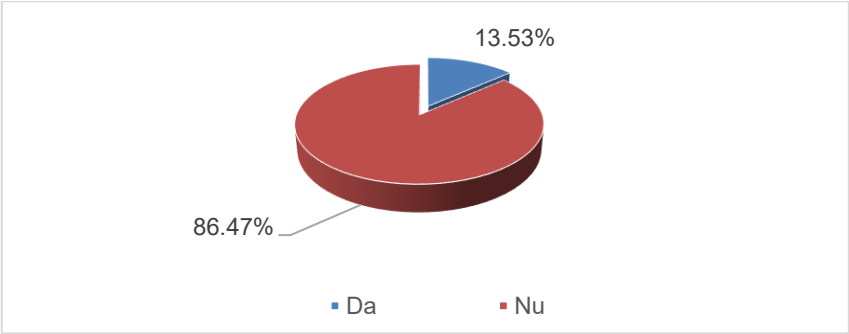


Figura 9.7
Utilizarea serviciilor de garantare financiară

Analiza propensiunii IMM-urilor de a apela la servicii de garantare financiară, în funcție de **vârsta firmelor**, evidențiază faptul că firmele cu vechime de 10-15 ani înregistrează nivelul cel mai înalt (16,33%), în timp ce organizațiile cu vechime de 5-10 ani înregistrează nivelul cel mai scăzut (8,93%). Detalii în tabelul 9.21.

Tabelul 9.21
Intensitatea utilizării serviciilor de garantare financiară în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de garantare financiară	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Da	14,06%	8,93%	16,33%	11,46%
2.	Nu	85,94%	91,07%	83,67%	88,54%

Din punctul de vedere al **apartenenței regionale a IMM-urilor**, se observă că firmele din regiunea Sud au apelat la serviciile de garantare financiară într-o măsură mai mare (27,27%), în timp ce regiunea Sud Vest se remarcă prin ponderea cea mai mică a firmelor care au utilizat servicii de garantare financiară (5,88%). Vezi informațiile din tabelul 9.22.

Tabelul 9.22
Intensitatea utilizării serviciilor de garantare financiară în funcție de amplasarea regională a acestora

Nr, crt.	Utilizarea serviciilor de garantare financiară	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Da	16,28%	17,39%	27,27%	5,88%	17,86%	9,09%	25,00%	11,11%
2.	Nu	83,72%	82,61%	72,73%	94,12%	82,14%	90,91%	75,00%	88,89%

Examinarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.23) relevă faptul că întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai mari ale firmelor care au apelat la servicii de garantare financiară în anul 2024 (22,86%), în timp ce doar 5,61% dintre întreprinderile mici au utilizat serviciile de garantare financiară.

Tabelul 9.23

Intensitatea utilizării serviciilor de garantare financiară în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de garantare financiară	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Da	15,87%	5,61%	22,86%
2.	Nu	84,13%	94,39%	77,14%

Dintre IMM-urile care au utilizat în anul 2024 un credit garantat FNGCIMM, **30,43%** apreciază promptitudinea acordării garanției ca fiind **foarte bună**, **54,35%** consideră că este **bună** și doar 10,87% consideră că este slabă. Vezi figura 9.8.

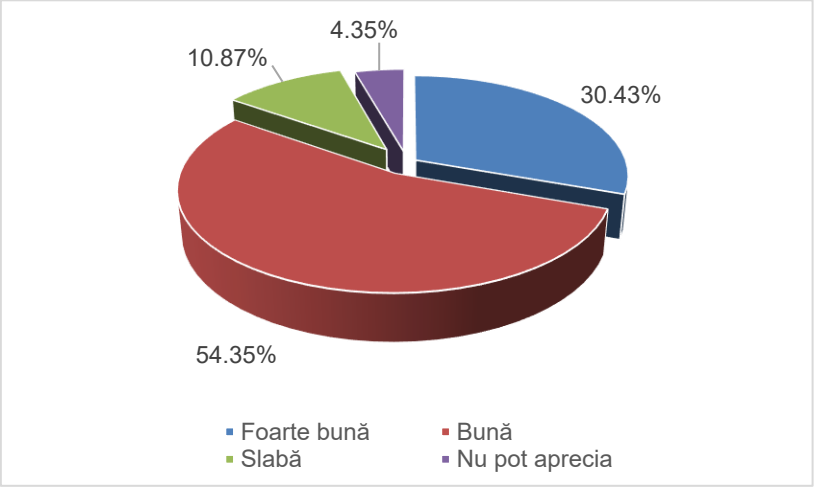


Figura 9.8
Aprecierea privind promptitudinea de acordare a garanției

9.7. Utilizarea serviciilor de consultanță

Decalajul de competitivitate dintre IMM-urile din România și firmele din Uniunea Europeană este generat inclusiv de accesul limitat la cunoștințe de natură managerială, economică, juridică, tehnologică etc. Dat fiind faptul că, de regulă, organizațiile nu dispun de toată paleta de cunoștințe, abilități și competențe necesare derulării adecvate a afacerii într-un mediu concurențial, utilizarea serviciilor de consultanță devine o opțiune din ce în ce mai importantă. Rezultatele obținute de noi relevă faptul că doar **13,53% dintre IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2024** (figura 9.9), sugerând existența unor bariere explicite sau tacite care obstrucționează dezvoltarea unor relații stabile și avantajoase între mediul de afaceri productiv și furnizorii specializați de know-how managerial, financiar-contabil, de marketing, juridic, tehnic etc.

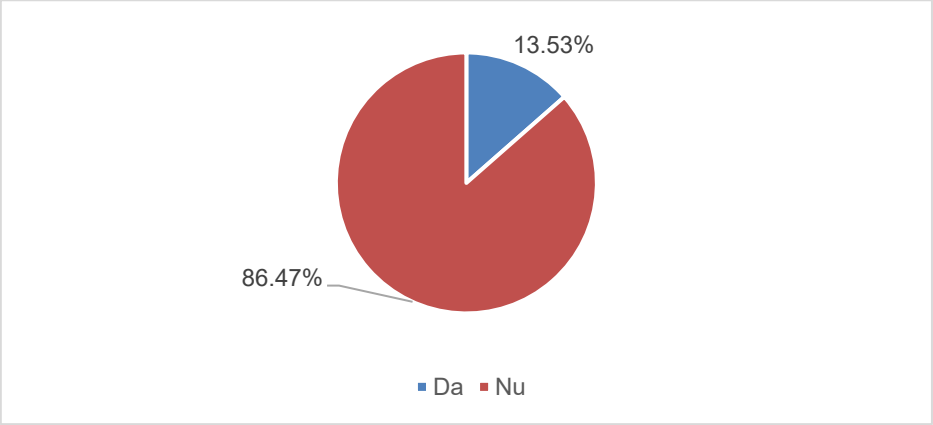


Figura 9.9
Utilizarea serviciilor de consultanță în IMM-uri în 2024

Ținând cont de **vârsta** firmelor, observăm faptul că cele cu vechime de 10-15 ani apelează mai mult la servicii externe de consultanță (16,33%), în timp ce firmele cu vechime de 5-10 ani au apelat mai rar (8,93%). Vezi informațiile din tabelul 9.24.

Tabelul 9.24
Intensitatea utilizării serviciilor de garantare financiară în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanță	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Au apelat la consultanți externi	14,06%	8,93%	16,33%	11,46%
2.	NU au apelat la consultanți externi	85,94%	91,07%	83,67%	88,54%

Din punctul de vedere al **apartenenței regionale a IMM-urilor**, se observă că firmele din regiunea Sud apelează la serviciile de consultanță într-o măsură mai mare (27,27%). Vezi informațiile din tabelul 9.25.

Tabelul 9.25
Intensitatea utilizării consultanței în funcție de amplasarea regională a acestora

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanță	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Au apelat la consultanți externi	16,28 %	17,39 %	27,2 7%	5,88%	17,8 6%	9,09%	25,00%	11,11%
2.	NU au apelat la consultanți externi	83,72 %	82,61 %	72,7 3%	94,12 %	82,1 4%	90,91%	75,00%	88,89%

Examinarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.26) relevă faptul că întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai mari ale firmelor care au apelat la servicii de consultanță în anul 2024 (22,86%), în timp ce întreprinderile mici utilizează mai puțin serviciile de consultanță (5,61%).

Tabelul 9.26

Intensitatea utilizării consultanței în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanță	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Au apelat la consultanți externi	15,87%	5,61%	22,86%
2.	Nu au apelat la consultanți externi	84,13%	94,39%	77,14%

Analiza IMM-urilor în funcție de ramurile de activitate (tabelul 9.27) reliefează faptul că firmele care au apelat cel mai mult la consultanță externă sunt din domeniul serviciilor (18,80%).

Tabelul 9.27

Intensitatea utilizării consultanței în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanță	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Turism	Transporturi	Servicii
1.	Au apelat la consultanți externi	9,21%	6,00%	13,73%	11,11%	14,29%	18,80%
2.	Nu au apelat la consultanți externi	90,79%	94,00%	86,27%	88,89%	85,71%	81,20%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Aproximativ 50,92% dintre IMM-urile investigate și-au finanțat activitățile economice din surse proprii în anul 2024, în timp ce 20,73% au accesat fonduri nerambursabile.
- Tot în anul 2024, 45,14% dintre IMM-uri au obținut credite bancare, 25,72% dintre întreprinderi au utilizat leasing-ul, 6,30% dintre companii au recurs la credit furnizor și 5,25% au apelat la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) ca sursă de finanțare.
- În anul 2025, întreprinzătorii români intenționează să apeleze, în principal, la următoarele modalități de finanțare: 45,43% dintre IMM-uri se vor autofinanța, 42,74% vor să acceseze fonduri nerambursabile, 36,56% intenționează să apeleze la credite bancare, 30,65% dintre IMM-uri vor utiliza leasing-ul, 11,56% vor să apeleze la credite bancare garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) și 7,26% vor utiliza creditul furnizor.
- Potrivit respondenților principalele nevoi de finanțare ale IMM-urilor sunt: investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare (52,14%), dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (37,53%), finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (27,71%), pregătirea angajaților (12,09%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (12,09%).
- Principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor, pentru anul 2025, sunt: 70,59% dintre IMM-uri vor să utilizeze finanțarea pentru realizarea unor investiții în cadrul firmei, 36,57% dintre firme vor acoperi capitalul de lucru, 15,60% intenționează să dezvolte proiecte inovative și 1,53% vor să dezvolte producție primară agricolă.
- Întreprinzătorii consideră că principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung sunt: rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (33,33%), paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (22,77%), flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (17,37%), servicii bancare digitalizate (6,81%), finanțarea (6,57%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (4,46%).
- Principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare, conform aprecierilor IMM-urilor, sunt: prețul creditelor sau al depozitelor este prea ridicat (54,09%), sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (34,99%), lipsa garanțiilor (26,55%), lipsa certitudinii privind situația financiară a întreprinderii (25,06%) și soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (20,60%).
- Rezultatele obținute relevă faptul că 13,53 % din IMM-uri au accesat un credit garantat în anul 2024.
- Rezultatele obținute de noi relevă faptul că doar 13,53% din IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2024, sugerând existența unor bariere explicite sau tacite care obstrucționează dezvoltarea unor relații stabile și avantajoase între mediul de afaceri productiv și furnizorii specializați de know-how managerial, financiar-contabil, de marketing, juridic, tehnic etc.

CAPITOLUL 10

SERVICII DE ASIGURĂRI PENTRU IMM-URI

10.1. Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor din România

Gestionarea riscurilor reprezintă o abordare ce poate contribui la dezvoltarea sustenabilă a IMM-urilor, care deși sunt recunoscute pentru aportul major la dezvoltarea economică a țării, resimt puternic orice influență din partea mediului extern; în consecință, implementarea unui sistem de management al riscului este esențială pentru dezvoltarea sustenabilă a companiilor. Conștientizarea riscurilor este destul de redusă în rândul proprietarilor și managerilor de IMM-uri, acțiunile de gestionare a riscurilor concentrându-se, în special, asupra aspectelor de siguranță, securitate, sănătate și asigurare a calității.

Pentru majoritatea întreprinzătorilor este esențial să identifice, să evalueze, să gestioneze riscurile și să-și îmbunătățească procesele de management al riscului pentru a putea activa într-un mediu de afaceri dificil și pentru a fructifica mai bine oportunitățile.

Dat fiind faptul că în ultimii doi ani, la nivel global, a avut loc o încetinire a creșterii economice, dar și o creștere accelerată a inflației, în mediul de afaceri există o preocupare constantă pentru minimalizarea riscurilor și optimizarea oportunităților de creștere și dezvoltare. care pot influența realizarea obiectivelor firmei. Evoluțiile economice, dar și schimbările legislative, sunt mai ușor de depășit, dacă există un plan de redresare a afacerii în situații de urgență, cu ajutorul căruia să poată fi luate măsurile necesare pentru limitarea efectelor perturbatorii.

În actualul context, marcat de efectele pandemiei Covid-19 și războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu, analiza noastră a evidențiat, necesitatea pentru manageri/întreprinzători de a apela, în principal, la următoarele **modalități de gestionare a riscurilor:**

- asigurările specifice (74%),
- finanțarea europeană (12%),
- campaniile de marketing (12%) și
- programele de training pentru angajați (13%)

Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura nr. 10.1.

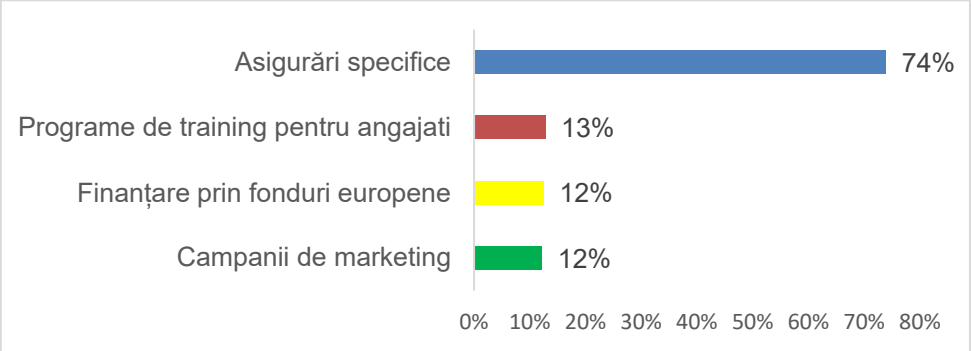


Figura nr. 10.1.
Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor

Analiza pe **grupe de vârstă** a ponderii IMM-urilor care utilizează în activitatea lor elementele de gestionare a riscurilor, evidențiază în tabelul nr. 10.1 faptul că asigurările specifice au fost indicate ca principal mijloc de gestionare a riscurilor de toate cele patru categorii de vârstă.

Societățile cu vârsta între 0-5 ani au indicat folosirea finanțărilor prin fonduri europene (25,86%), cele cu vârsta cuprinsă între 5-10 ani au indicat campaniile de marketing (13,11%), iar cele între 10-15 ani programele de training (17,31%). Detalii se pot afla în tabelul de mai jos.

Tabelul nr. 10.1
Modalități de gestionare a riscurilor în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Asigurări specifice	56,90%	72,13%	78,85%	81,94%
2	Finanțare prin fonduri europene	25,86%	8,20%	5,77%	9,03%
3	Campanii de marketing	17,24%	13,11%	13,46%	9,03%
4	Programe de training pentru angajați	6,90%	19,67%	17,31%	10,97%

Grupând IMM-urile **în funcție de apartenența teritorială**, remarcăm următoarele elemente: societățile din regiunea Nord Vest au indicat asigurările specifice (74,07%) urmate de cele din Vest (96,30%) si de cele din regiunea Sud (66,67%). Campaniile de marketing au fost evidențiate de agenții economici din regiunea București-Ilfov în proporție de (28,21%) spre deosebire de cele din Vest (1,85%); programele de training au fost folosite de firmele din Nord Est în proporție de 27,27%. Detalii suplimentare se pot găsi în tabelul nr. 10.2.

Tabelul nr. 10.2

Modalități de gestionare a riscurilor în funcție de regiunea de dezvoltare a IMM-urilor

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Asigurări specifice	63,64%	40,00%	66,67%	59,26%	96,30%	74,07%	31,58%	66,67%
2	Finanțare prin fonduri europene	12,12%	60,00%	13,33%	11,11%	2,78%	9,88%	42,11%	12,82%
3	Campanii de marketing	15,15%	20,00%	20,00%	14,81%	1,85%	9,88%	26,32%	28,21%
4	Programe de training pentru angajați	27,27%	20,00%	13,33%	22,22%	0,00%	8,64%	21,05%	30,77%

Încadrarea companiilor pe **clase de mărime** a evidențiat următoarele aspecte privind principalele modalități de gestionare a riscurilor în sectorul IMM-urilor:

- întreprinderile mici sunt cele care dețin o pondere mai ridicată a firmelor care au indicat asigurările specifice (87,50%);
- întreprinderile mijlocii au indicat finanțarea din fonduri europene (5,26%)
- microîntreprinderile consemnează entități care menționează programele de training în proporție de 12,20% și campaniile de marketing 15,12%. Informații suplimentare se află în tabelul nr. 10.3.

Tabelul nr. 10.3

Principalele modalități de gestionare a riscurilor în funcție de clasa de mărime a IMM-urilor

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Asigurări specifice	67,80%	87,50%	84,21%
2	Finanțare prin fonduri europene	15,12%	6,82%	5,26%
3	Campanii de marketing	15,12%	4,55%	13,16%
4	Programe de training pentru angajați	12,20%	11,36%	18,42%

Având în vedere **forma de organizare a IMM-urilor**, analiza noastră a evidențiat următoarele modalități de gestionare a riscurilor:

- toate cele trei clase de mărime analizate au indicat ponderi ridicate privind asigurările specifice;
- entitățile cu altă formă de organizare juridică au evidențiat programele de training pentru angajați în proporție de 16,67%;

- societățile pe acțiuni au indicat campaniile de marketing 33,33% spre deosebire de societățile cu răspundere limitată 12,00%. Detalii se pot găsi în tabelul nr. 10.4.

Tabelul nr. 10.4

Modalități de gestionare a riscului pentru afacere în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Asigurări specifice	66,67%	74,15%	66,67%
2	Finanțare prin fonduri europene	0,00%	12,62%	16,67%
3	Campanii de marketing	33,33%	12,00%	0,00%
4	Programe de training pentru angajați	33,33%	12,31%	16,67%

Grupând IMM-urile pe **ramuri de activitate** constatăm următoarele aspecte relevante:

- asigurările specifice sunt folosite de companiile din toate domeniile de activitate, cu precădere de cele din transporturi (90,00%), spre deosebire de firmele din servicii care înregistrează o pondere mai mică (63,36 %);
- firmele din construcții au apelat la finanțări din fonduri europene (6,25%), iar într-o proporție mai mare (12,12%) cele din comerț;
- campaniile de marketing (14,50%) și programele de training pentru angajați (19,08%) au fost indicate de firmele din servicii. Informații suplimentare în tabelul nr. 10.5.

Tabelul nr. 10.5

Modalități de gestionare a riscului pentru afacere în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Asigurări specifice	80,30%	83,33%	78,13%	90,00%	77,78%	63,36%
2	Finanțare prin fonduri europene	12,12%	6,25%	9,38%	0,00%	11,11%	17,56%
3	Campanii de marketing	7,58%	8,33%	14,06%	10,00%	16,67%	14,50%
4	Programe de training pentru angajați	9,09%	8,33%	7,81%	10,00%	11,11%	19,08%

10.2. Tipurile de asigurări utilizate de companii

Dat fiind faptul că, asigurările sunt instrumente absolut necesare pentru o companie, fiind singurele in măsură să protejeze firma și angajații ei de scenarii limită, întreprinzătorii participanți la cercetarea noastră au evidențiat tipurile de asigurări deținute (vezi figura nr.10.2), ponderea cea mai mare fiind deținută de RCA (88%) urmată de asigurarea de clădiri și bunuri (50%) și Casco (41%) și asigurarea de echipamente și utilaje (34%).

De asemenea, sunt evidențiate asigurările de răspundere civilă (27%) asigurarea de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale (17%), transport cargo (9%), asigurarea de viață pentru angajați (6%). Detalii se pot găsi în figura de mai jos.

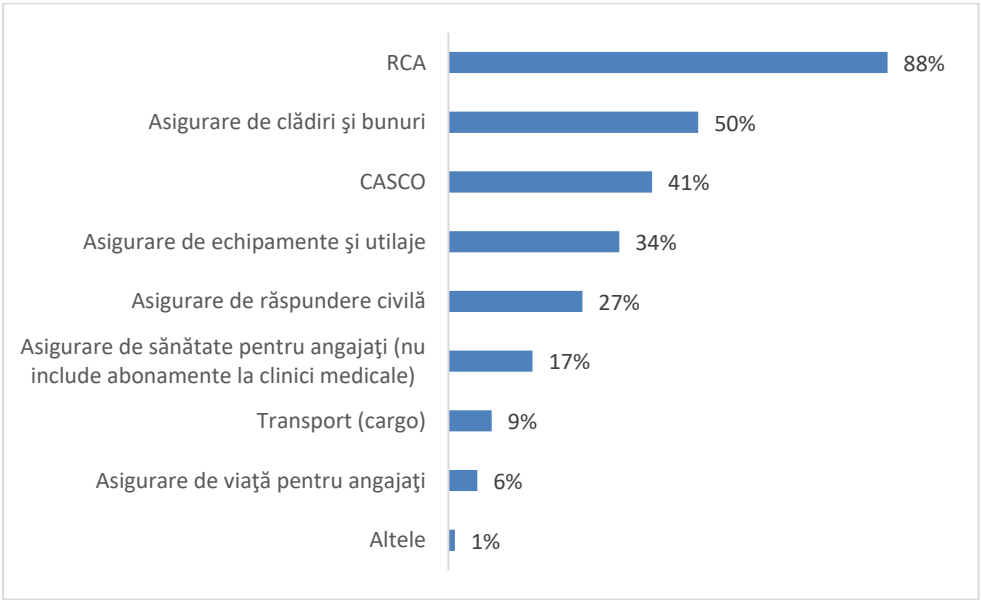


Figura nr. 10.2
Tipuri de asigurări utilizate de IMM-uri

Deși asigurările au cunoscut o evoluție remarcabilă în ceea ce privește riscurile asigurate care au devenit tot mai variate, domeniul asigurărilor a avut perioade favorabile și mai puțin favorabile în timp, însă, s-a consolidat și a devenit stabil din punct de vedere financiar.

În comparație cu țările central și est europene, România rămâne pe ultimele locuri în Uniunea Europeană în privința gradului de accesare a asigurărilor, fiind departe de potențialul real al pieței de asigurări. În continuare, vom prezenta situația asigurărilor deținute de companii, în funcție de vârstă, regiunea de dezvoltare, dimensiune, forma de organizare juridică și domeniul de activitate.

După cum se poate vedea mai jos, IMM-urile participante la sondajul nostru au indicat cu precădere următoarele **forme de asigurare:** RCA, asigurările de bunuri și clădiri, CASCO asigurarea de echipamente și utilaje, împreună cu asigurarea de răspundere civilă de viață pentru angajați. Având în

vedere însă bogata ofertă de acest tip, un rol din ce în ce mai important în atingerea obiectivelor fiecărei organizații care se dezvoltă și evoluează, îl au preocupările legate de personal precum și administrarea resurselor umane competente, productivitatea și stabilitatea forței de muncă, potrivit principiilor managementului umanist, care respinge punctul de vedere potrivit căruia oamenii sunt motivați doar de impulsul de a dobândi bogăție și putere.

Grupând IMM-urile **în funcție de vârstă** se constată următoarele:

- asigurarea de răspundere civilă auto este indicată de toate cele patru categorii de vârstă și are ponderi ridicate;
- agenții economici cu vârsta de 10-15 ani, sunt cei care indică valori mai mici pentru Casco (39,29%) asigurări de clădiri și bunuri (34,29%) asigurări de echipamente și utilaje (28,57%) asigurări de răspundere civilă (23,21%) și asigurări de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale) -10,71%.
- asigurările pentru transport (cargo) sunt indicate de companiile cu vârsta de peste 15 ani (8,25%), în timp ce agenții economici cu vârsta sub 5 ani indică același tip de asigurare-cargo- dar cu o pondere mai mare (11,29%).
- firmele cu vechimea de 5-10 ani optează pentru alte forme de asigurare (1,43%). Informații detaliate se află în tabelul nr.10.6.

Tabelul nr. 10.6

Asigurările deținute de companii, în funcție de vârstă

Nr. Crt.	Tipuri de asigurari pe firma	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 – 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	RCA	80,65%	92,86%	87,50%	90,11%
2	CASCO	51,61%	62,86%	39,29%	50,00%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	41,94%	40,00%	37,50%	42,31%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	46,77%	34,29%	28,57%	32,97%
5	Asigurare de echipamente și utilaje	30,65%	25,71%	23,21%	26,92%
6	Asigurare de răspundere civilă	16,13%	10,00%	10,71%	20,33%
7	Transport (cargo)	11,29%	10,00%	7,14%	8,24%
8	Asigurare de viață pentru angajați	6,45%	8,57%	3,57%	4,95%
9	Altele	0,00%	1,43%	1,79%	1,65%

Analizând răspunsurile primite în **funcție de regiunea de dezvoltare**, se constată următoarea situație:

- companiile din Sud-Est folosesc RCA (100%);
- firmele din Nord-Vest indică CASCO (6,61%), iar cele din centru evidențiază asigurări de clădiri și bunuri (23,53%);
- asigurarea de sănătate pentru angajați înregistrează valori mai mari în Nord-Est (41,18%) și mult mai mici in Vest (4,59%).

– asigurarea de viață pentru salariați este indicate de companii din Sud-Est (18,75%). Detalii se afla în tabelul de mai jos.

Tabelul nr. 10.7

Asigurările deținute de companii, în funcție de regiunea de dezvoltare

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	RCA	75,76%	100,00%	68,75%	66,67%	94,50%	95,87%	88,24%	70,73%
2	CASCO	72,73%	64,71%	68,75%	40,74%	94,50%	6,61%	17,65%	46,34%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	48,48%	70,59%	56,25%	11,11%	17,43%	57,02%	23,53%	56,10%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	21,21%	47,06%	43,75%	18,52%	66,97%	6,61%	23,53%	43,90%
5	Asigurare de echipamente și utilaje	27,27%	35,29%	37,50%	14,81%	53,21%	4,13%	5,88%	31,71%
6	Asigurare de răspundere civilă	36,36%	41,18%	18,75%	7,41%	4,59%	14,05%	17,65%	36,59%
7	Transport (cargo)	9,09%	5,88%	6,25%	7,41%	15,60%	0,00%	5,88%	19,51%
8	Asigurare de viață pentru angajați	18,18%	5,88%	18,75%	0,00%	2,75%	0,83%	5,88%	17,07%
9	Altele	3,03%	5,88%	0,00%	7,41%	0,00%	0,83%	0,00%	0,00%

În continuare, atât microîntreprinderile și întreprinderile mici, cât și cele mijlocii au indicat ponderi ridicate pentru RCA, asigurarea de clădiri și bunuri, Casco, asigurarea de echipamente și utilaje. Celelalte tipuri de asigurări indicate, în funcție de dimensiunea companiilor au fost:

– asigurarea de răspundere civilă preferată de întreprinderile mijlocii (21,95%), asigurările de sănătate pentru angajați (41,46%) spre deosebire de microîntreprinderi care au indicat ponderi mai mici la asigurările de răspundere civilă (14,55%) și alte tipuri de asigurări (1,82%). Detalii se pot găsi în tabelul nr.10.8.

Tabelul nr. 10.8

Asigurările deținute de companii, în funcție de dimensiune

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	RCA	82,27%	94,87%	95,12%
2	CASCO	54,09%	35,04%	70,73%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	33,64%	53,85%	41,46%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	35,00%	27,35%	51,22%
5	Asigurare de echipamente și utilaje	25,91%	21,37%	48,78%
6	Asigurare de răspundere civilă	14,55%	19,66%	21,95%
7	Transport (cargo)	9,09%	6,84%	12,20%
8	Asigurare de viață pentru angajați	7,73%	3,42%	2,44%
9	Altele	1,82%	0,00%	0,00%

Forma de organizare juridică a fost următorul criteriu al prezentei analize. Astfel, societățile pe acțiuni au indicat valoarea de 100% pentru RCA, CASCO și asigurările de clădiri și bunuri 66,67%; societățile cu răspundere limitată indică asigurarea pentru echipamente și utilaje (26,76%) iar companiile cu altă formă de organizare indică asigurările de viață pentru angajați (20%). Informații suplimentare in tabelul 10.9.

Tabelul nr. 10.9

Asigurările deținute de companii, în funcție de forma de organizare juridică

Nr. Crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	RCA	100,00%	88,11%	40,00%
2	CASCO	66,67%	50,00%	20,00%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	66,67%	40,27%	40,00%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	33,33%	34,59%	0,00%
5	Asigurare de echipamente și utilaje	50,00%	26,76%	0,00%
6	Asigurare de răspundere civilă	33,33%	15,68%	80,00%
7	Transport (cargo)	16,67%	8,65%	0,00%
8	Asigurare de viață pentru angajați	0,00%	5,68%	20,00%
9	Altele	0,00%	1,35%	0,00%

Grupând IMM-urile în funcție de **domeniul de activitate**, cele mai scăzute procentaje se regăsesc la companiile din industrie, care indică asigurările de sănătate pentru angajați (nu includ abonamente la clinici medicale) 1,23% și asigurarea de transport (cargo) -12,35%. La polul opus se

regasesc companiile din construcții care indică RCA-(98,28%). Informații suplimentare se află în tabelul nr.10.10.

Tabelul 10.10

Asigurările deținute de companii, în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	**RCA**	95,06%	98,28%	88,41%	91,67%	57,89%	82,39%
2	**CASCO**	44,44%	41,38%	71,01%	66,67%	57,89%	43,66%
3	**Asigurare de clădiri și bunuri**	46,91%	48,28%	30,43%	50,00%	10,53%	42,25%
4	**Asigurare de echipamente și utilaje**	45,68%	36,21%	34,78%	41,67%	15,79%	28,17%
5	**Asigurare de răspundere civilă**	29,63%	27,59%	30,43%	58,33%	21,05%	21,13%
6	**Transport (cargo)**	12,35%	13,79%	14,49%	16,67%	31,58%	19,72%
7	**Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)**	1,23%	0,00%	20,29%	83,33%	5,26%	4,93%
8	**Asigurare de viață pentru angajați**	4,94%	1,72%	5,80%	16,67%	10,53%	6,34%
9	**Altele**	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,26%	2,82%

Analiza efectuată a relevat o creștere, comparativ cu anul precedent, a interesului managerilor din IMM-uri pentru produsele de asigurare de sănătate și a celor de viață, fapt care indică proliferarea unui management mai uman și o mai mare atenție acordată omului și stării acestuia de bine / sănătate.

10.3. Alte tipuri de asigurări care prezintă interes pentru companii

Participanții la sondajul nostru au evidențiat că asigurările reprezintă un instrument eficace în situația unui eveniment neprevăzut, fiind totodată și o soluție pentru motivarea și stabilizarea angajaților. Analiza noastră a relevat că cea mai mare pondere o au asigurările de echipamente și utilaje (48%), urmate de asigurările de clădiri și bunuri (38%) și asigurarea de viață pentru angajați (36%) Detalii suplimentare se pot găsi în figura nr. 10.3.

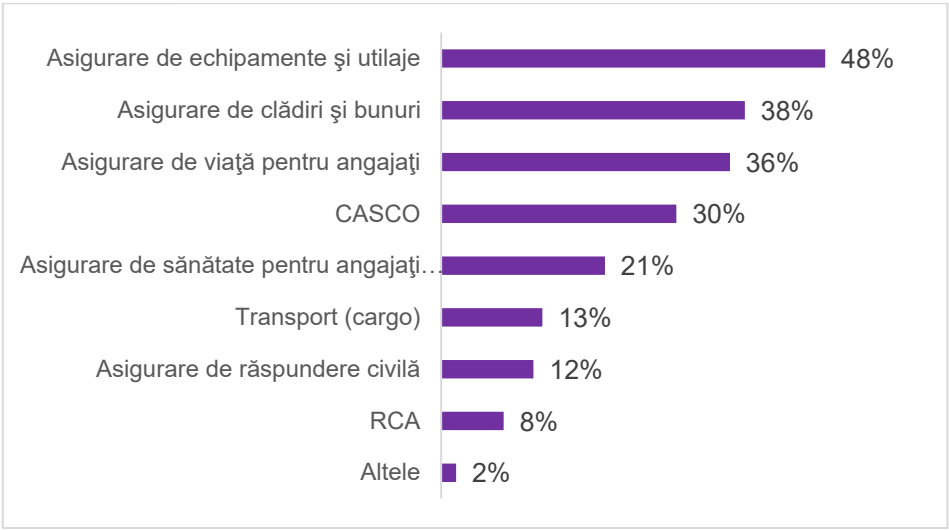


Figura nr. 10.3
Alte tipuri de asigurări care prezinta interes pentru companii

Din punct de vedere al **vârstei IMM-urilor** analiza noastră relevă următoarele:

- asigurarea de sănătate pentru angajați care nu include abonamentele la clinici medicale, a fost indicată într-o măsură mare de categoria de vârstă de 5-10 ani (35,71%);
- companiile cu o vechime de peste 15 ani sunt interesate de asigurările de viață pentru angajați (52,00%), iar cele cu vârsta între 10-15 ani nu au în vedere alte forme de asigurare. Detalii se pot găsi în tabelul nr. 10.11.

Tabelul nr. 10.11

Alte tipuri de asigurări care prezinta interes în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Asigurare de viață pentru angajați	45,83%	45,24%	51,22%	52,00%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	33,33%	30,95%	39,02%	41,60%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	31,25%	35,71%	31,71%	40,80%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	25,00%	40,48%	26,83%	28,00%
5	Asigurare de răspundere civilă	25,00%	35,71%	26,83%	13,60%
6	CASCO	8,33%	11,90%	14,63%	14,40%
7	Transport (cargo)	14,58%	7,14%	14,63%	11,20%
8	RCA	14,58%	11,90%	4,88%	4,00%
9	Altele	2,08%	2,38%	0,00%	2,40%

Continuăm analiza având în vedere criteriul **apartenenței la o anumită regiune de dezvoltare**:

- în majoritatea regiunilor de dezvoltare, cel mai mare interes este acordat asigurării de sănătate pentru angajați;
- asigurarea pentru activități de transport (cargo) este menționată de firmele din regiunea Nord-Est care indică ponderea de 36,00 %;
- asigurarea de echipamente și utilaje prezintă cea mai mare valoare pentru agenții economici din Nord Vest (54,00%);
- asigurarea RCA înregistrează valori mari pentru companiile din Centru (28,57%);
- în zona de sud-vest, firmele au indicat asigurări de clădiri și bunuri (44,83%) și de răspundere civilă (20,69%);
- regiunea București-Ilfov înregistrează valori medii la toate tipurile de asigurări. Informații suplimentare se pot găsi în tabelul nr.10.12.

Tabelul nr.10.12

Corelația dintre regiunea de dezvoltare a IMM-urilor și interesul pentru alte tipuri de asigurări

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Asigurare de viață pentru angajați	20,00%	53,85%	20,00%	41,38%	0,00%	74,59%	42,86%	13,16%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	16,00%	15,38%	26,67%	41,38%	0,00%	54,10%	42,86%	21,05%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	64,00%	23,08%	40,00%	20,69%	45,45%	35,25%	42,86%	31,58%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	24,00%	7,69%	26,67%	44,83%	63,64%	27,87%	21,43%	28,95%
5	Asigurare de răspundere civilă	60,00%	30,77%	46,67%	20,69%	27,27%	0,82%	21,43%	42,11%
6	CASCO	8,00%	0,00%	0,00%	6,90%	9,09%	19,67%	14,29%	7,89%
7	Transport (cargo)	36,00%	7,69%	13,33%	20,69%	9,09%	1,64%	21,43%	18,42%
8	RCA	4,00%	15,38%	6,67%	17,24%	9,09%	4,10%	28,57%	5,26%
9	Altele	4,00%	0,00%	0,00%	10,34%	0,00%	0,00%	0,00%	2,63%

În funcție de dimensiunea în care se încadrează întreprinderea, participanții la acest raport de cercetare au evidențiat următoarele aspecte privind alte tipuri de asigurări pentru companie:

- primele preferințe pentru întreprinderile mijlocii sunt reprezentate de asigurarea de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale) (52,63%) și alte tipuri de asigurări (5,26%);
- microîntreprinderile au indicat asigurarea Casco, 8,72%
- întreprinderile mici asigurările pentru echipamente și utilaje 58,70%. Informații complete, se pot găsi mai jos în tabelul nr. 10.13.

Tabelul nr. 10.13

Corelația dintre dimensiunea IMM-urilor și interesul pentru alte tipuri de asigurări pentru companie

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Asigurare de viață pentru angajați	40,27%	68,48%	21,05%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	28,86%	58,70%	15,79%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	32,89%	40,22%	52,63%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	34,23%	21,74%	36,84%
5	Asigurare de răspundere civilă	26,17%	10,87%	21,05%
6	CASCO	8,72%	19,57%	15,79%
7	Transport (cargo)	16,11%	1,09%	10,53%
8	RCA	11,41%	2,17%	5,26%
9	Altele	2,01%	0,00%	5,26%

Luând în considerare **forma de organizare juridică** a IMM-urilor remarcăm următoarele:

- agenții economici cu răspundere limitată au fost interesați de asigurarea de echipamente și utilaje (39,23%);
- societățile pe acțiuni și-au manifestat interesul pentru Casco (50,00%);
- companiile cu altă formă de organizare juridică au evidențiat asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale) (20,00%);
- se constată menținerea unui interes crescut din partea societăților cu răspundere limitată și entităților cu altă formă de organizare juridică față de asigurările de viață pentru angajați. Vezi tabelul nr. 10.14.

Tabelul nr. 10.14

Corelația dintre forma de organizare juridică a IMM-urilor și interesul pentru alte tipuri de asigurări pentru companie

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Asigurare de viață pentru angajați	0,00%	49,23%	20,00%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	0,00%	39,23%	0,00%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	50,00%	36,54%	20,00%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	50,00%	29,23%	40,00%
5	Asigurare de răspundere civilă	0,00%	20,38%	40,00%
6	CASCO	50,00%	12,69%	0,00%
7	Transport (cargo)	0,00%	10,77%	60,00%
8	RCA	50,00%	7,69%	0,00%
9	Altele	0,00%	1,92%	0,00%

Analiza interesului manifestat de IMM-uri față de alte tipuri de asigurări **în funcție de domeniul în care acestea activează** (tabelul nr. 10.15), reliefează faptul că:

- întreprinderile din industrie se remarcă prin interesul față de asigurările de echipamente și utilaje (47,17%);
- IMM-urile din sectorul de construcții au indicat asigurarea de viață pentru angajați (61,36%);
- întreprinderile din transporturi se caracterizează prin ponderi ale întreprinderilor în care este de interes asigurarea de clădiri și bunuri (50,00%) spre deosebire de entitățile din ramura serviciilor care evidențiază o valoare mai mică pentru același tip de asigurare (25,69%);
- companiile din turism indică alte tipuri de asigurări (0,92%).

Tabelul nr. 10.15

Diferențierea interesului pentru alte tipuri de asigurări în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Asigurare de viață pentru angajați	64,15%	61,36%	42,86%	0,00%	26,67%	42,20%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	47,17%	43,18%	35,71%	25,00%	26,67%	34,86%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	45,28%	43,18%	28,57%	25,00%	33,33%	33,03%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	28,30%	29,55%	40,48%	50,00%	26,67%	25,69%
5	Asigurare de răspundere civilă	9,43%	15,91%	33,33%	0,00%	40,00%	21,10%
6	CASCO	26,42%	4,55%	14,29%	0,00%	6,67%	10,09%
7	Transport (cargo)	0,00%	9,09%	26,19%	0,00%	13,33%	12,84%
8	RCA	5,66%	6,82%	16,67%	25,00%	0,00%	6,42%
9	Altele	1,89%	0,00%	2,38%	25,00%	6,67%	0,92%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Pentru majoritatea întreprinzătorilor este esențial să identifice, să evalueze, să gestioneze riscurile și să-și îmbunătățească procesele de management al riscului pentru a putea activa într-un mediu de afaceri dificil și pentru a fructifica mai bine oportunitățile.
- În actualul context, marcat de efectele pandemiei Covid-19 și războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu, analiza noastră a evidențiat apelarea, în principal, la următoarele modalități de gestionare a riscurilor:
  - asigurările specifice (74%),
  - finanțarea europeană (12%),
  - campaniile de marketing (12%) și
  - programele de training pentru angajați (13%)
- Dat fiind faptul că, asigurările sunt instrumente absolut necesare pentru o companie, fiind singurele in măsură să protejeze firma și angajații ei de scenarii limită, întreprinzătorii participanți la cercetarea noastră au evidențiat tipurile de asigurări deținute, ponderea cea mai mare fiind deținută de RCA (88%) urmată de asigurarea de clădiri și bunuri (50%) și Casco (41%) și asigurarea de echipamente și utilaje (34%).
- Concluzia care se desprinde este amplificarea interesului IMM-urilor pentru realizarea de asigurări și pentru diversitatea lor. Deși asigurările au cunoscut o evoluție remarcabilă în ceea ce privește riscurile asigurate care au devenit tot mai variate, domeniul asigurărilor a avut perioade favorabile și mai puțin favorabile în timp, însă, s-a consolidat și a devenit stabil din punct de vedere financiar. În comparație cu țările central și est europene, România rămâne pe ultimele locuri în Uniunea Europeană în privința gradului de accesare a asigurărilor fiind departe de potențialul real al pieței de asigurări.

CAPITOLUL 11

RESURSELE UMANE

11.1. Evoluția angajărilor în cadrul IMM-urilor

În ceea ce privește evoluția angajărilor în cadrul IMM-urilor, investigația pe bază de chestionar a avut în vedere anii 2023 și 2024.

Rezultatele anchetei relevă că **în anul 2023 sectorul firmelor mici și mijlocii din România și-a adus aportul la crearea de noi locuri de muncă** în economie. La nivelul întregului eșantion, în anul 2023 au fost **angajate în medie pe întreprindere 3,48 persoane** și au **părăsit organizația 3,04 indivizi. Cea mai mare proporție a firmelor (71,10%) au încadrat în muncă mai puțin de 5 persoane**, 17,78% dintre unitățile economice au angajat între 5 și 10 salariați, 5,19% dintre entități au crescut personalul cu 11-20 de salariați și 5,93% din companii au înregistrat peste 20 de noi angajați. Vezi figura 11.1.

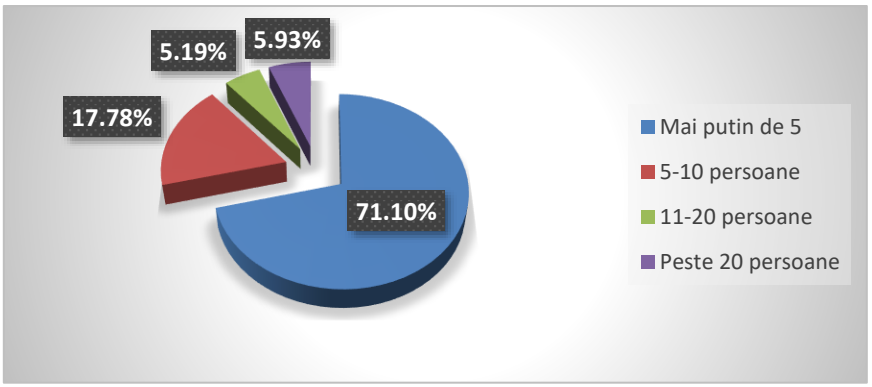


Figura 11.1
Situația numărului de persoane nou angajate în cadrul IMM-urilor pe parcursul anului 2023

În 2024 au fost încadrați în medie pe IMM 3,82 noi salariați și au plecat din firmă 1,91 persoane. Având în vedere numărul de persoane nou angajate pe parcursul anului 2024 se observă că majoritatea companiilor (69,46%) au mărit personalul cu 1-5 salariați. Informații suplimentare sunt prezentate în figura 11.2.

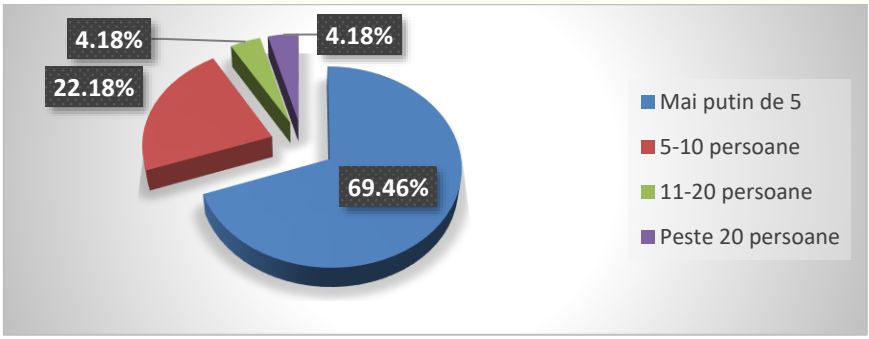


Figura 11.2
Situația numărului de persoane nou angajate în cadrul IMM-urilor pe parcursul anului 2024

Încadrarea unităților economice **în funcție de vârstă** scoate în evidență următoarele aspecte (tabelele 11.1 și 11.2):

- în anul 2023, numărul mediu de persoane nou angajate a fost superior în cadrul entităților cu o vechime mai mare de 15 ani (2,68) și mult mai redus în rândul companiilor înființate în ultimii 5 ani (0,85), iar variația medie de personal a înregistrat nivelul cel mai ridicat în firmele care au cu o vechime de 5-10 ani (1,07), și nivelul cel mai scăzut în firmele cu o vechime sub 5 ani (0,16);
- pe parcursul anului 2024, media noilor angajați este mai mare în IMM-urile cu o vechime de peste 15 ani (1,78) și variația medie de personal este mai crescută la firmele cu o vechime de 5-10 ani (0,31). Cele mai scăzute medii a noilor angajați s-au înregistrat la firmele cu vechimea sub 5 ani (0,58), iar variația medie de personal a înregistrat cea mai scăzută valoare în cazul firmelor cu o vechime de 10-15 ani (0,01).

Tabelul 11.1
Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2024 în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Indicator 2023	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	0,85	2,27	1,38	2,68
2	Variația medie de personal	0,16	1,07	0,34	0,45

Tabelul 11.2
Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2024 în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Indicator 2024	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	0,58	1,58	0,99	1,78
2	Variația medie de personal	0,02	0,31	0,01	0,16

Dacă analizăm firmele pe regiuni de dezvoltare, observăm că:

- la nivelul anului 2023, constatăm faptul că IMM-urile din regiunea Vest au consemnat numărul mediu cel mai mare de persoane angajate (4,73), urmate de firmele din București Ilfov (3,64), regiunea Nord Vest (2,34) și de cele din regiunea Sud Est (1,20). Variația pozitivă cea mai mare de personal au înregistrat-o firmele din regiunea Vest (1,97), urmate de cele din regiunea Sud (0,79) și de cele din regiunea Sud Est (0,60). În zona de Nord Vest remarcăm variația medie de personal negativă(-0,60);
- pe parcursul anului 2024, constatăm faptul că IMM-urile din regiunea Nord Vest au consemnat numărul mediu cel mai mare de persoane angajate (2,99), urmate de firmele din București Ilfov (2,48) și de cele din regiunea Nord Est (1,59). Variație pozitivă cea mai mare de personal au înregistrat-o firmele din regiunea Nord Est (0,86), urmate de cele din regiunile Centru (0,81) și Sud Est (0,69). Remarcăm fluctuațiile de personal în regiunile Nord Vest (-0,53) și Vest (-0,01), ceea ce se regăsește în creșterea variațiilor medii negative de personal.

Detalii în tabelele 11.3 și 11.4.

Tabelul 11.3

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2023 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Indicator 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	0,68	1,20	1,15	0,70	4,73	2,34	1,05	3,64
2	Variația medie de personal	0,18	0,60	0,79	0,30	1,97	-0,60	0,41	0,47

Tabelul 11.4

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2024 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Indicator 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	1,59	1,11	0,56	0,64	0,44	2,99	1,34	2,48
2	Variația medie de personal	0,86	0,69	0,08	0,23	-0,01	-0,53	0,81	0,14

Analizând gradul **de mărime a firmelor** (tabelele 11.5 și 11.6), se constată că atât în 2023, cât și în 2024 toate firmele au înregistrat o variație medie pozitivă a personalului. În 2023 numărul mediu cel mai mare de persoane angajate s-a înregistrat la firmele mijlocii (8,14), cu mult peste valoarea celorlalte tipuri de firme și variația medie de personal pozitivă cea mai mare a fost tot la nivelul firmelor mijlocii (2,97).

În anul 2024 sporul mediu al angajaților în cadrul întreprinderilor mijlocii a fost mai scăzut decât în anul 2023 (4,03), iar variația medie la nivelul acestor firme a fost și ea mai scăzută (1,60).

În cazul întreprinderilor mici remarcăm variația medie negativă de personal (-0,29), ceea ce arată fluctuație de personal destul de ridicată.

Tabelul 11.5

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2024 în funcție de mărimea companiilor

Nr. crt.	Indicator 2023	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	0,50	2,64	8,14
2	Variația medie de personal	0,17	0,01	2,97

Tabelul 11.6

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2024 în funcție de mărimea companiilor

Nr. crt.	Indicator 2024	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	0,44	2,65	4,03
2	Variația medie de personal	0,08	-0,29	1,60

În funcție de forma de **organizare juridică** a agenților economici analiza răspunsurilor primite relevă următoarele aspecte:

- pe parcursul anului 2024, numărul de persoane nou încadrate a fost mai mare în rândul societăților cu răspundere limitată (2,04), și variația medie de personal este, cea mai ridicată tot la societățile cu răspundere limitată (0,52). Societățile pe acțiuni au înregistrat o variație medie de personal negativă (-0,18);
- în 2024, media persoanelor nou angajate înregistrează o mărime extrem de crescută în cadrul SRL-urilor (1,45). Fluctuația de personal a fost crescută în cazul SA-urilor, ceea ce se regăsește în variația medie de salariați (-0,18). Detalii în tabelele 11.7 și 11.8.

Tabelul 11.7

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2023 în funcție de forma de organizare juridică a firmelor

Nr. crt.	Indicator 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	0,53	2,04	1,65
2	Variația medie de personal	-0,18	0,52	0,50

Tabelul 11.8

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2024 în funcție de forma de organizare juridică a firmelor

Nr. crt.	Indicator 2024	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	0,38	1,45	0,95
2	Variația medie de personal	-0,15	0,20	0,20

Abordarea firmelor mici și mijlocii **pe ramuri de activitate** (tabelele 11.9 și 11.10) evidențiază faptul că:

- în 2023, companiile din transporturi și din construcții au ocupat primele două locuri în ceea ce privește numărul mediu de noi salariați (2,84, respectiv 2,79), iar în ceea ce privește domeniile în care s-au înregistrat niveluri ridicate ale sporului mediu de angajați sunt transporturile și serviciile (1,12, respectiv 0,63). În unitățile din turism sporul a fost negativ (-0,63);
- pe parcursul anului 2024, numărul mediu de persoane nou încadrate este mai crescut tot în cadrul IMM-urilor din sectorul transporturilor (3,72, cu o variație medie de personal crescută, valoarea acesteia fiind 1,80) și în sectorul construcțiilor care are a doua valoare ca persoane mediu nou angajate (2,28) și o variație medie de personal negativă (-0,18). Cea mai mare valoare negativă pentru variația medie de personal o întâlnim în firmele din turism (-0,43).

Tabelul 11.9

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2024 în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Indicator 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	2,68	2,79	2,06	2,84	0,45	1,46
2	Variația medie de personal	0,58	0,29	0,41	1,12	-0,63	0,63

Tabelul 11.10

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2024 în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Indicator 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	1,46	2,28	0,89	3,72	0,39	1,31
2	Variația medie de personal	0,00	-0,18	0,11	1,80	-0,43	0,40

11.2. Criterii de apreciere a salariaților din întreprinderile mici și mijlocii

Având în vedere elementele pe care întreprinzătorii și managerii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează, rezultatele anchetei relevă faptul că în cele mai multe dintre IMM-uri s-a pus accentul pe **experiență** (78,81%), **cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute** (68,48%), **spiritul de responsabilitate** (în 49,10% dintre firme), **competența în domeniul său de activitate** (45,75%), **abilitățile de lucru în echipă** (35,14%), **gradul de implicare în firmă** (33,33%), comportamentul civilizat (32,30%).

Primele șapte criterii ocupă, în mare, aceleași poziții ca și în anul precedent, singurele modificări apărând în inversarea locurilor ocupate de unele dintre aceste elemente: competența în domeniul său de activitate a trecut pe locul 4 (anul trecut a ocupat locul 6), iar gradul de implicare în firma, a coborât 2 locuri, de pe locul 4 pe locul 6. Cel de-al șaptelea criteriu de anul trecut, inteligența, a coborât pe locul 10 și în locul acestui criteriu regăsim comportamentul civilizat (care anul trecut se afla pe locul 8).

Alte criterii luate în considerare sunt: recomandările (21,96%), conștiinciozitatea (18,35%), inteligența (18,09%), fidelitatea față de firmă (16,28%), capacitatea de efort (16,02%), competențele informatice (13,95%), școala absolvită (9,82%), limbile străine cunoscute (6,46%), altele (1,03). Vezi reprezentarea grafică din figura 11.3.

Figura 11.3
Frecvența criteriilor de apreciere a salariaților din IMM-uri

Examinarea IMM-urilor **în funcție de vârstă** reliefează următoarele aspecte:

- nu este surprinzător faptul că în firmele cu o vechime de peste 15 ani sunt extrem de apreciate cunoștințele și abilitățile de specialitate (72,57%), conștiinciozitatea (21,14%) și fidelitatea față de firmă (19,43%);
- răspunsurile de la firmele cu vechime de 10-15 ani au ca tendințe în stabilirea criteriilor: experiența (83,05%), spiritul de responsabilitate (52,54%), școala absolvită (18,64%) și limbile străine cunoscute (10,17%);
- IMM-urile de 5-10 ani, consemnează valori mai ridicate ale respondenților care consideră că sunt foarte importante competența în domeniul de activitate (49,30%), abilitățile de lucru în echipă (40,85%), gradul de implicare în firmă și comportamentul civilizat (câte 36,62% pentru fiecare criteriu), capacitatea de efort (19,72%) și competențele informatice (15,49%);

- firmele cu cel mult 5 ani vechime înregistrează proporții mai ridicate ale respondenților care pun accent pe: recomandări (24,62%), inteligența (20,00%) și altele (3,08%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 11.11.

Tabelul 11.11

Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Experiența	78,46%	74,65%	83,05%	80,57%
2	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	66,15%	60,56%	67,80%	72,57%
3	Spiritul de responsabilitate	50,77%	50,70%	52,54%	45,71%
4	Competența în domeniul său de activitate	33,85%	49,30%	47,46%	49,14%
5	Abilitățile de lucru în echipă	33,85%	40,85%	37,29%	33,71%
6	Gradul de implicare în firmă	29,23%	36,62%	28,81%	34,29%
7	Comportamentul civilizat	26,15%	36,62%	27,12%	34,86%
8	Cine i-au recomandat	24,62%	19,72%	20,34%	23,43%
9	Conștiinciozitatea	10,77%	21,13%	16,95%	21,14%
10	Inteligența	20,00%	18,31%	13,56%	18,29%
11	Fidelitatea față de firmă	10,77%	16,90%	11,86%	19,43%
12	Capacitatea de efort	13,85%	19,72%	10,17%	17,71%
13	Competențe informatice	13,85%	15,49%	15,25%	12,00%
14	Școala absolvită	9,23%	9,86%	18,64%	7,43%
15	Limbile străine cunoscute	4,62%	2,82%	10,17%	6,86%
16	Altele	3,08%	1,41%	0,00%	0,00%

Gruparea criteriilor de apreciere a salariaților în funcție de **apartenența regională a unităților economice** (tabelul 11.12), relevă următoarele elemente semnificative:

- firmele din Vest au obținut procente crescute ale respondenților care au făcut referire la: experiență (94,87%, cel mai mare procent), recomandare (30,77%), inteligență (43,59%), școala absolvită (25,64%) și limbile străine cunoscute (15,38%);
- agenții economici din Nord Vest consemnează proporții mai mari ale decidenților care au făcut referire la: cunoștințele și abilitățile de specialitate (76,87%), competența în domeniul de activitate (66,42%) și comportament civilizat (52,99%);
- IMM-urile din zona de Sud consideră că salariații trebuie să aibă spiritul de responsabilitate crescut (69,23%), capacitate de efort (30,77%) și să cunoască limbi străine (15,38%, la fel ca respondenții din Vest);

- organizațiile din regiunea Centru consideră că sunt foarte importante abilitățile de lucru în echipă și altele (52,78%, respectiv 5,56%), pe când pentru firmele din București conștiinciozitate (28,26%) este cea mai importantă;
- companiile din regiunile de Nord Est și Sud Est dețin procentaje superioare ale firmelor în care se pune accent pe fidelitatea față de organizația în care își desfășoară activitatea și pe competențele informatice (39,47%, respectiv 22,73%), iar cei din zona Sud Vest consideră că angajații trebuie să fie implicați în firmă într-un grad crescut (56,52%).

Tabelul 11.12

Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Experiența	71,05%	68,18%	73,08%	65,22%	94,87%	90,30%	61,11%	73,91%
2	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	71,05%	72,73%	53,85%	56,52%	74,36%	76,87%	63,89%	58,70%
3	Spiritul de responsabilitate	55,26%	54,55%	69,23%	52,17%	51,28%	40,30%	52,78%	47,83%
4	Competența în domeniul său de activitate	47,37%	18,18%	34,62%	23,91%	25,64%	66,42%	47,22%	41,30%
5	Abilitățile de lucru în echipă	13,16%	18,18%	26,92%	41,30%	17,95%	44,78%	52,78%	32,61%
6	Gradul de implicare în firmă	55,26%	36,36%	42,31%	56,52%	38,46%	9,70%	33,33%	50,00%
7	Comportamentul civilizat	10,53%	13,64%	23,08%	39,13%	5,13%	52,99%	25,00%	26,09%
8	Cine i-au recomandat	18,42%	27,27%	26,92%	4,35%	30,77%	29,85%	11,11%	15,22%
9	Conștiinciozitatea	23,68%	13,64%	7,69%	23,91%	17,95%	11,94%	27,78%	28,26%
10	Inteligența	26,32%	40,91%	7,69%	13,04%	43,59%	2,99%	11,11%	39,13%
11	Fidelitatea față de firmă	39,47%	22,73%	19,23%	15,22%	20,51%	2,99%	11,11%	32,61%
12	Capacitatea de efort	7,89%	4,55%	30,77%	8,70%	17,95%	23,13%	2,78%	15,22%
13	Competențe informatice	5,26%	22,73%	15,38%	6,52%	15,38%	17,16%	22,22%	6,52%
14	Școala absolvită	13,16%	0,00%	15,38%	8,70%	25,64%	2,99%	11,11%	15,22%
15	Limbile străine cunoscute	7,89%	4,55%	15,38%	4,35%	15,38%	1,49%	8,33%	8,70%
16	Altele	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,75%	5,56%	2,17%

În funcție de **mărimea organizațiilor** (tabelul 11.13), se constată în principal că:

- experiența este elementul apreciat de toate organizațiile indiferent de mărimea acestora, procentajele înregistrate la răspunsuri fiind cele mai mari: 76,88% la microîntreprinderi, 81,34% la întreprinderi mici (cel mai mare procent), 78,26% la întreprinderile mijlocii;
- la nivelul microîntreprinderilor sunt apreciate: conștiinciozitatea (21,61%), fidelitatea față de firmă (19,60%) și altele (1,51%);
- răspunsurile întreprinderilor mici punctează cunoștințele și abilitățile de specialitate (77,61%), competențele în domeniul de activitate (57,46%), abilitățile de lucru în echipă (44,03%), comportamentul civilizat (47,76%), recomandările (27,61%) și capacitatea de efort (26,12%);
- la nivelul întreprinderilor mijlocii sunt apreciate spiritul de responsabilitate (58,70%), gradul de implicare în firmă (45,65%), inteligența (34,78%) competențele informatice (21,74%), școala absolvită (10,87%) și limbile străine cunoscute (15,22%).

Tabelul 11.13

Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Experiența	76,88%	81,34%	78,26%
2	Cunoștințele și abilitățile de specialitate dețin ute	63,32%	77,61%	65,22%
3	Spiritul de responsabilitate	48,24%	47,01%	58,70%
4	Competența în domeniul său de activitate	42,21%	57,46%	26,09%
5	Abilitățile de lucru în echipă	28,64%	44,03%	41,30%
6	Gradul de implicare în firmă	37,19%	21,64%	45,65%
7	Comportamentul civilizat	25,63%	47,76%	21,74%
8	Cine i-au recomandat	18,59%	27,61%	17,39%
9	Conștiinciozitatea	21,61%	14,93%	15,22%
10	Inteligența	19,10%	11,94%	34,78%
11	Fidelitatea față de firmă	19,60%	10,45%	19,57%
12	Capacitatea de efort	12,56%	26,12%	2,17%
13	Competențe informatice	13,07%	13,43%	21,74%
14	Școala absolvită	10,05%	8,96%	10,87%
15	Limbile străine cunoscute	8,04%	1,49%	15,22%
16	Altele	1,51%	0,75%	0,00%

Dacă analizăm răspunsurile având ca principal criteriu **forma de organizare a firmelor** (tabelul 11.14), se constată în principal că:

- experiența este și în acest caz elementul cel mai apreciat de toate formele de organizație, procentajele înregistrate la răspunsuri fiind cele mai mari, și în acest caz: 66,67% la SA-uri, 78,55% la SRL și 100% la alte forme de organizare;
- cunoștințele și abilitățile de specialitate sunt mai apreciate de respondenții din firme de tip SA (83,33%) și SRL (68,36%) și mai puțin semnificative pentru alte forme de organizare (62,50%);
- spiritul de responsabilitate descrește în apreciere de la firmele de tip SA (50,00%), către SRL-uri (49,33%), fiind cel mai scăzut la alte forme de organizare (37,50%);
- în opinia reprezentanților societăților pe acțiuni, următoarele elemente sunt deosebit de importante la salariații cu care ei lucrează: gradul de implicare în firmă (83,33%), inteligența (50,00%), fidelitatea față de firmă (33,33%) și limbile străine cunoscute (16,67%);
- competența în domeniul de activitate și abilitățile de lucru în echipă (46,92%, respectiv 35,66%), comportamentul civilizat (33,51%) capacitatea de efort (16,62%) și altele (1,07%) înregistrează procente semnificative în rândul reprezentanților SRL-urilor;
- respondenții din rândul firmelor cu alte forme de organizare apreciază ca fiind deosebit de importante recomandarea (37,50%), conștiinciozitatea, competența informatică și școala absolvită (câte 25,00% pentru fiecare item).

Tabelul 11.14

Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților în funcție de forma de organizare juridică a firmelor

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Experiența	66.67%	78.55%	100.00%
2	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	83.33%	68.36%	62.50%
3	Spiritul de responsabilitate	50.00%	49.33%	37.50%
4	Competența în domeniul său de activitate	0.00%	46.92%	25.00%
5	Abilitățile de lucru în echipă	33.33%	35.66%	12.50%
6	Gradul de implicare în firmă	83.33%	31.90%	62.50%
7	Comportamentul civilizat	0.00%	33.51%	0.00%
8	Cine i-au recomandat	33.33%	21.45%	37.50%
9	Conștiinciozitatea	0.00%	18.50%	25.00%
10	Inteligența	50.00%	17.96%	0.00%
11	Fidelitatea față de firmă	33.33%	16.09%	12.50%
12	Capacitatea de efort	0.00%	16.62%	0.00%
13	Competențe informatice	16.67%	13.67%	25.00%

14	**Școala absolvită**	0.00%	9.65%	25.00%
15	**Limbile străine cunoscute**	16.67%	6.43%	0.00%
16	**Altele**	0.00%	1.07%	0.00%

Investigarea firmelor în funcție de **domeniul în care activează** (tabelul 11.15) reliefează următoarele aspecte semnificative:

- respondenții aparținând tuturor domeniilor apreciază cu procente peste medie că salariații au nevoie atât de experiență (între 68,42% în turism și 86,67% în construcții), cât și de cunoștințe și abilități de specialitate (între 50,00% în transporturi și 80,00% în construcții);
- IMM-urile din transporturi înregistrează proporții mai ridicate ale întreprinzătorilor care iau în considerare experiența (83,33%), spiritul de responsabilitate (66,67%), conștiinciozitatea și fidelitatea față de firmă (câte 33,33% pentru fiecare item), capacitate de efort (50,00%) și limbile străine (16,67%);
- pentru organizațiile din construcții procentele mai mari au fost obținute de experiență (86,67%), cunoștințe și abilități de specialitate (80,00%), abilități de lucru în echipă (48,33%), recomandarea (30,00%) și altele (3,33%);
- companiile din turism dețin cele mai mari procentaje ale organizațiilor în care se pune accent pe gradul de implicare în firmă (73,68%) și comportamentul civilizat (57,89%);
- respondenții aparținând firmelor din servicii consideră că sunt importante competențele informatice (23,03%) și școala absolvită (13,16%);
- respondenții aparținând IMM-urilor din industrie apreciază în proporție mare că este importantă competența în domeniul de activitate (58,62%), iar firmele din zona comerțului par a pune accentul pe inteligență (28,57%).

Tabelul 11.15

Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților în funcție de domeniul de activitate al firmelor

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	**Experiența**	83,91%	86,67%	73,02%	83,33%	68,42%	76,32%
2	**Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute**	72,41%	80,00%	52,38%	50,00%	68,42%	69,08%
3	**Spiritul de responsabilitate**	48,28%	51,67%	58,73%	66,67%	47,37%	44,08%
4	**Competența în domeniul său de activitate**	58,62%	51,67%	38,10%	50,00%	57,89%	37,50%

5	**Abilitățile de lucru în echipă**	42,53%	48,33%	38,10%	16,67%	26,32%	26,32%
6	**Gradul de implicare în firmă**	26,44%	21,67%	39,68%	33,33%	73,68%	34,21%
7	**Comportamentul civilizat**	42,53%	41,67%	25,40%	33,33%	57,89%	22,37%
8	**Cine i-au recomandat**	20,69%	30,00%	20,63%	0,00%	5,26%	23,03%
9	**Conștiinciozitatea**	18,39%	10,00%	25,40%	33,33%	21,05%	17,76%
10	**Inteligența**	12,64%	18,33%	28,57%	16,67%	5,26%	18,42%
11	**Fidelitatea față de firmă**	11,49%	10,00%	17,46%	33,33%	42,11%	17,11%
12	**Capacitatea de efort**	22,99%	20,00%	12,70%	50,00%	0,00%	12,50%
13	**Competențe informatice**	6,90%	3,33%	15,87%	0,00%	5,26%	23,03%
14	**Școala absolvită**	5,75%	8,33%	9,52%	0,00%	10,53%	13,16%
15	**Limbile străine cunoscute**	4,60%	3,33%	4,76%	16,67%	10,53%	8,55%
16	**Altele**	0,00%	3,33%	1,59%	0,00%	0,00%	0,66%

11.3. Evoluția salariului mediu din IMM-uri în anul 2024 comparativ cu anul 2023

Analiza **evoluției salariului mediu** din IMM-uri în anul 2024 comparativ cu 2023 relevă următoarele: **în 32,26% dintre firme veniturile au rămas la fel, în 26,34% dintre unități remunerațiile au crescut cu până la 5%**, **în 22,31% din organizații nivelul retribuțiilor a sporit cu 5-10%,** la 11,83% din agenții economici s-au înregistrat măriri între 10 și 15% și în 2,69% dintre companii câștigurile au fost sporite cu peste 15%. Au existat firme care au operat reduceri salariale, astfel: în 2,96% din firme scăderea s-a produs cu 1-5%, în 0,54% din organizații salariile au scăzut cu 5-10%, în 0,81% s-au redus veniturile cu 10-15% și în 0,27% veniturile au scăzut cu peste 15%. Vezi figura 11.4.

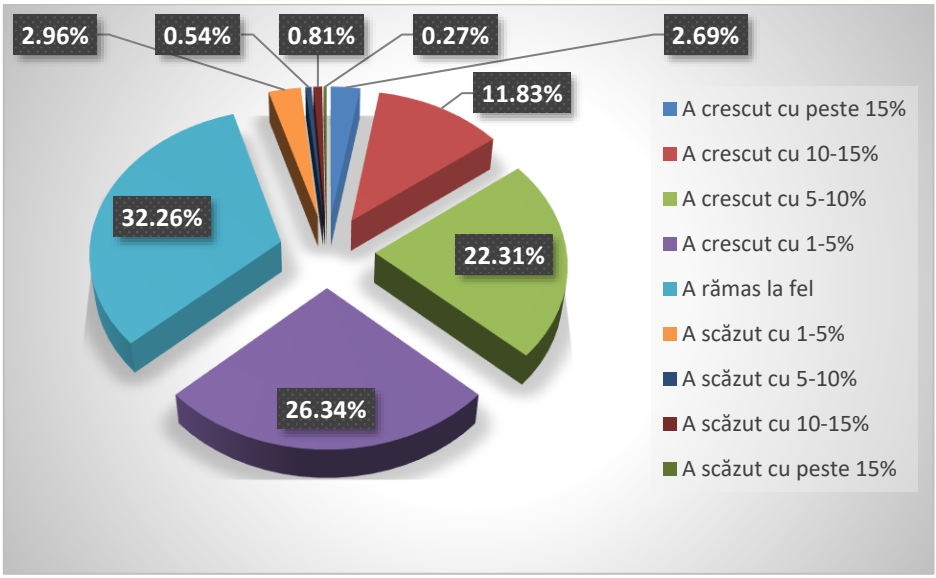


Figura 11.4
Structura IMM-urilor în funcție de evoluția salariului mediu în 2024 față de 2023

Dacă grupăm organizațiile **în funcție de vechime**, se constată că:

- în toate firmele analizate procentele cele mai mari sunt pentru răspunsurile care au confirmat că salariile au rămas la același nivel ca în 2024, astfel: 31,15% firmele cu o vechime până la 5 ani, 24,29% pentru firmele cu o vechime între 5 și 10 ani, 28,30% pentru firmele cu o vechime de 10-15 ani, 33,53% pentru firmele cu o vechime mai mare de 15 ani;
- în firmele cu o vechime mai mică de 5 ani, salariile au crescut cu peste 15% (6,56%) sau au scăzut cu 1-5% (4,92%) ori cu 10-15% (1,64%);
- în cazul firmelor cu vechime de 5-10 ani, salariile au crescut cu 1-5% (32,86%) și cu 5-10% (28,57%), dar în unele situații a și scăzut cu 5-10% (1,43%);
- creșteri ale salariilor cu 10-15% (18,87%) au avut loc în organizațiile cu o vechime de 10-15 ani și în firmele mai vechi de 15 ani, salariile au scăzut cu peste 15% (0,58%). Vezi informațiile din tabelul 11.16.

Tabelul 11.16
Corelația dintre vârsta firmelor și evoluția salariului mediu

Nr. crt.	Evoluția salariului	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	**A crescut cu peste 15%**	6,56%	4,29%	0,00%	1,16%
2	**A crescut cu 10-15%**	18,03%	5,71%	18,87%	10,98%
3	**A crescut cu 5-10%**	22,95%	28,57%	18,87%	22,54%
4	**A crescut cu 1-5%**	14,75%	32,86%	30,19%	27,75%
5	**A rămas la fel**	31,15%	24,29%	28,30%	33,53%

6	**A scăzut cu 1-5%**	4,92%	1,43%	3,77%	2,31%
7	**A scăzut cu 5-10%**	0,00%	1,43%	0,00%	0,58%
8	**A scăzut cu 10-15%**	1,64%	1,43%	0,00%	0,58%
9	**A scăzut cu peste 15%**	0,00%	0,00%	0,00%	0,58%

Distribuția unităților economice pe **regiuni de dezvoltare** (tabelul 11.17), evidențiază următoarele aspecte:

- răspunsurile primite arată că, pe regiuni de dezvoltare, nivelul salarial a rămas același ca în 2024, cu valori între 13,04% (regiunea Sud) și 51,43% (regiunea Centru);
- operatorii economici au recurs la creșteri salariale față de 2024, astfel: cu 1-5%, cel mai ridicat procent a fost în regiunea Vest – 46,15% și cel mai scăzut în regiunea București Ilfov (9,52%); cu 5-10%, 39,13% Sud (cel mai mare procent) și 5,13% Vest (cel mai mic procent); cu 10-15%, valoarea cea mai mare a fost în București Ilfov (28,57%) și cea mai mică în regiunile Sud Est și Sud Vest (câte 4,76%), iar în regiunea Vest (0,00%) nu s-au acordat măriri de 10-15%; cu peste 15%, 9,52% în regiunea Sud Est (cel mai mare procent) și 1,49% regiunea Nord Vest (cel mai mic procent) și, din nou, în regiunea Vest (0,00%) nu s-au acordat măriri;
- în 2024, scăderi ale veniturilor s-au înregistrat în zona de Sud Est cu 1-5% (14,29%), în zona de Sud cu 5-10% (4,53%), cu 10-15% în Vest (2,56%) și cu peste 15% în zona de Sud Vest (2,38%).

Tabelul 11.17

Evoluția salariului mediu în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Evoluția salariului	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	**A crescut cu peste 15%**	2,78%	9,52%	4,35%	2,38%	0,00%	1,49%	5,71%	2,38%
2	**A crescut cu 10-15%**	13,89%	4,76%	13,04%	4,76%	0,00%	12,69%	11,43%	28,57%
3	**A crescut cu 5-10%**	19,44%	23,81%	39,13%	21,43%	5,13%	28,36%	17,14%	16,67%
4	**A crescut cu 1-5%**	19,44%	33,33%	26,09%	23,81%	46,15%	30,60%	14,29%	9,52%
5	**A rămas la fel**	44,44%	14,29%	13,04%	45,24%	46,15%	20,90%	51,43%	35,71%
6	**A scăzut cu 1-5%**	0,00%	14,29%	0,00%	0,00%	0,00%	5,22%	0,00%	2,38%
7	**A scăzut cu 5-10%**	0,00%	0,00%	4,35%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,38%
8	**A scăzut cu 10-15%**	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,56%	0,75%	0,00%	2,38%
9	**A scăzut cu peste 15%**	0,00%	0,00%	0,00%	2,38%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Încadrarea companiilor **în funcție de mărime** (tabelul 11.18), reliefează în principal următoarele:

- între o cincime și un sfert dintre respondenți la toate categoriile de firme au afirmat că salariul a rămas aproximativ la fel ca în 2024. Procentul cel mai mare care afirmă acest lucru este pentru respondenții din întreprinderile mijlocii (39,13%), celelalte procente fiind 37,17% pentru microîntreprinderi și 20,77% pentru întreprinderi mici;
- anul 2024 a adus pentru unele microîntreprinderi creșteri cu 10-15% (12,57%) sau peste 15% (4,71%), iar pentru altele scăderi cu 1-5% (5,24%), 10-15% (1,05%) sau peste 15% (0,52%);
- în 2024 în întreprinderile mici veniturile au crescut cu1-5% (36,92%) sau cu 5-10% (29,23%);
- în întreprinderile mijlocii, veniturile au crescut cu 1-5% (26,09%), 5-10% (19,57%) sau 10-15% (10,87%), dar în unele situații au scăzut cu 5-10% (4,35%).

Tabelul 11.18

Evoluția salariului mediu în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția salariului	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	**A crescut cu peste 15%**	4,71%	0,77%	0,00%
2	**A crescut cu 10-15%**	12,57%	11,54%	10,87%
3	**A crescut cu 5-10%**	18,85%	29,23%	19,57%
4	**A crescut cu 1-5%**	19,90%	36,92%	26,09%
5	**A rămas la fel**	37,17%	20,77%	39,13%
6	**A scăzut cu 1-5%**	5,24%	0,00%	0,00%
7	**A scăzut cu 5-10%**	0,00%	0,00%	4,35%
8	**A scăzut cu 10-15%**	1,05%	0,77%	0,00%
9	**A scăzut cu peste 15%**	0,52%	0,00%	0,00%

Din punct de vedere al **formei de organizare juridică** a IMM-urilor, se constată că:

- cele mai multe răspunsuri la fiecare tip de organizare a firmelor s-a înregistrat la același item – salariile au rămas și în 2024 la fel ca în 2023. Reprezentanții firmelor cu alt tip de organizare au răspuns în proporție de 50,00% că salariile au rămas la fel. În cazul SRL-urilor procentul a fost de 31,93%, iar la SA procentul a fost de 28,57%.
- reprezentații SA-urilor în proporție de 42,86% afirmă că au crescut salariile cu 10-15% și în proporție de câte 14,29% arată că s-a produs o creștere a veniturilor cu 10-15%, respectiv 1-5%;
- anul 2024 a adus pentru angajații SRL-urilor creșteri salariale de peste 15% (2,80%), cu 10-15% (11,20%), cu 5-10% (22,69%) sau cu 1-5% (26,89%), dar și scăderi de 1-5% (2,80%), 5-10% (0,56%), 10-15% (0,84%) sau peste 15% (0,28%);

- reprezentații altor forme de organizare au declarat în proporție de câte 12,50% că veniturile cu crescut cu 1-5%, 5-10% sau 10-15%, dar au și scăzut cu 1-5% (12,50%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 11.19.

Tabelul 11.19

Evoluția salariului mediu în funcție de forma de organizare juridică a firmelor

Nr. crt.	Evoluția salariului	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	A crescut cu peste 15%	0,00%	2,80%	0,00%
2	A crescut cu 10-15%	42,86%	11,20%	12,50%
3	A crescut cu 5-10%	14,29%	22,69%	12,50%
4	A crescut cu 1-5%	14,29%	26,89%	12,50%
5	A rămas la fel	28,57%	31,93%	50,00%
6	A scăzut cu 1-5%	0,00%	2,80%	12,50%
7	A scăzut cu 5-10%	0,00%	0,56%	0,00%
8	A scăzut cu 10-15%	0,00%	0,84%	0,00%
9	A scăzut cu peste 15%	0,00%	0,28%	0,00%

Examinarea IMM-urilor în funcție de **ramurile de activitate** (tabelul 11.20), relevă următoarele:

- în ceea ce privește faptul că în 2024 salariul a rămas la fel, sunt variații destul de mari legate de răspunsurile diferențiate pe domenii de activitate. În general, valorile sunt cuprinse între 16,66% (construcții) și 55,56% (turism). De remarcat diferența mare dintre turism (55,56%) și următorul domeniu, cel al serviciilor (36,21%);
- reprezentanții din sectorul industrial au afirmat că în 2024 veniturile au crescut astfel: cu 1-5% (36,78%), 5-10% (24,14%) 10-15% (4,60%) și peste 15% (1,15%) și nu au existat scăderi ale veniturilor;
- în domeniul construcțiilor anul 2024 a adus atât creșteri salariale cu 1-5% (30,51%), 5-10% (16,95%), 10-15% (15,25%) sau peste 15% (1,69%), cât și scăderi ale veniturilor salariale cu 5-10% (3,39%) și 10-15% sau peste 15% (câte 1,69% pentru fiecare tranșă de creștere);
- în 2024 în comerț s-au înregistrat creșteri ale veniturilor cu 1-5% (20,69%), 5-10% (25,86%), 10-15% (10,34%) și peste 15% (5,17%), dar și scăderi ale salariilor cu 1-5% (1,72%);
- reprezentanții firmelor de transporturi au afirmat în proporție de 83,33% că salariile au crescut cu 1-5% și nu au existat scăderi ale veniturilor salariale;
- pentru turism anul 2024 a adus doar creșteri salariale cu 1-5% și 10-15% (câte 11,11% pentru fiecare tranșă de creștere), cu 5-10%% (16,67%) și peste 15% (5,56%);
- în domeniul serviciilor anul 2024 a adus creșteri ale veniturilor cu 1-5% (20,14%), 5-10% (23,61%), 10-15% (15,97%) și peste 15 ani (2,78%), dar și scăderi de 1-5% (6,94%) sau 10-15% (1,39%).

Tabelul 11.20

Evoluția salariului mediu în funcție de domeniul de activitate al firmelor

Nr. crt.	Evoluția salariului	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	**A crescut cu peste 15%**	1,15%	1,69%	5,17%	0,00%	5,56%	2,78%
2	**A crescut cu 10-15%**	4,60%	15,25%	10,34%	0,00%	11,11%	15,97%
3	**A crescut cu 5-10%**	24,14%	16,95%	25,86%	0,00%	16,67%	23,61%
4	**A crescut cu 1-5%**	36,78%	30,51%	20,69%	83,33%	11,11%	20,14%
5	**A rămas la fel**	33,33%	28,81%	36,21%	16,67%	55,56%	29,17%
6	**A scăzut cu 1-5%**	0,00%	0,00%	1,72%	0,00%	0,00%	6,94%
7	**A scăzut cu 5-10%**	0,00%	3,39%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8	**A scăzut cu 10-15%**	0,00%	1,69%	0,00%	0,00%	0,00%	1,39%
9	**A scăzut cu peste 15%**	0,00%	1,69%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

11.4.. Frecvența trainingului resurselor umane

Analiza firmelor mici și mijlocii în funcție de **numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat destinate trainingului în ultimul an**, evidențiază următoarele (figura 11.5):

- **37,50%** din respondenți au indicat **între 1-5 zile de perfecționare profesională/angajat;**
- **49,47%** dintre angajatori **nu au alocat timp și resurse instruirii resurselor umane;**
- **5,59%** dintre organizații au dedicat în medie **peste 10 zile de pregătire.**

Remarcăm faptul că în 2024 puțin peste jumătate dintre IMM-uri (50,53%) au avut în vedere trainingul angajaților, ponderea acestora fiind în scădere față de anul 2023 (58,51%). Această scădere se datorează, în principal, situației economice și politice și incertitudinilor de pe piețele de desfacere ale companiilor.

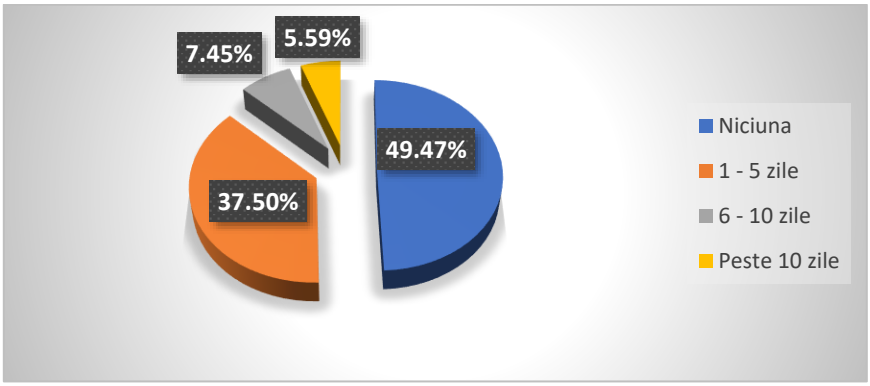


Figura 11.5
Structura IMM-urilor în funcție de numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Analiza firmelor **în funcție de vârstă** (tabelul 11.21), scoate în evidență următoarele:

- comparativ cu 2023, când firmele au înregistrat procente ridicate cu privire la numărul mediu de zile alocat pentru pregătirea personalului, în 2024 procentul firmelor care nu au prevăzut nici o zi pentru training este peste 43%, cele mai cele mai crescute valori înregistrându-le organizațiile de 10-15 ani (58,18% – cel mai ridicat procent) și peste 15 ani (51,46%);
- firmele cu o vechime de 5-10 ani nu au prevăzut în proporție de 43,66% nici o zi pentru trainigului personalului, dar în același timp au cel mai mare procentaj dintre toate IMM-urile care au dedicat acestor activități între 1 și 5 zile (40,85%) și peste 10 zile (8,45%);
- între 1-5 zile de pregătire a personalului au alocat în proporție de 27,27% organizațiile cu vechime de 10-15 ani;
- IMM-urile cu vechimea de peste 15 ani dețin un procentaj de 39,18% al întreprinderilor care au alocat pregătirii angajaților 1-5 zile și doar 2,34% au prevăzut pentru 10 zile pentru pregătirea și perfecționarea angajaților;
- organizațiile înființate în ultimii 5 ani au prevăzut între 1 și 5 zile pentru perfecționarea salariaților în proporție de 36,51%.

Tabelul 11.21

Corelația dintre vârsta firmelor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	**Niciuna**	47,62%	43,66%	58,18%	51,46%
2	**1 - 5 zile**	36,51%	40,85%	27,27%	39,18%
3	**6 - 10 zile**	7,94%	7,04%	9,09%	7,02%
4	**Peste 10 zile**	7,94%	8,45%	5,45%	2,34%

Abordarea IMM-urilor **pe regiuni de dezvoltare** (tabelul 11.22) relevă următoarele:

- comparativ cu 2023, în 2024 reprezentanții regiunilor de dezvoltare au răspuns în procente mai ridicate că nu au alocat nici o zi de training pentru angajați, acest procent este crescut în regiunile de Nord Vest (66,42%) și Sud Vest (57,14%);
- un procent mai mare de respondenți care au afirmat că au alocat 1-5 zile de training sunt reprezentat de regiunile Vest și Nord Est cu 66,67%, respectiv 53,85%;
- firmele care alocă mai multe zile, în medie, acestor activități de training, sunt cele din regiunea București Ilfov (18,18% pentru 6-10 zile) și Centru (14,29% peste 10 zile).

Tabelul 11.22

Corelația dintre apartenența regională a IMM-urilor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	**Niciuna**	30,77%	50,00%	43,48%	57,14%	28,21%	66,42%	40,00%	36,36%
2	**1 - 5 zile**	53,85%	25,00%	39,13%	33,33%	66,67%	27,61%	37,14%	36,36%
3	**6 - 10 zile**	7,69%	15,00%	8,70%	7,14%	0,00%	4,48%	8,57%	18,18%
4	**Peste 10 zile**	7,69%	10,00%	8,70%	2,38%	5,13%	1,49%	14,29%	9,09%

Luând în considerare **mărimea** firmelor (tabelul 11.23), se observă că frecvența angajatorilor care au alocat pregătirii 1-5 zile este mai mare în companiile mijlocii (73,33%), iar procentajele companiilor care nu au investit în training sunt mai ridicate în rândul întreprinderilor mici (55,30%). Microîntreprinderile sunt cele care alocă într-un procent ridicat 6-10 zile sau peste 10 zile perfecționării angajaților (8,81%, respectiv 7,77%).

Tabelul 11.23

Corelația dintre dimensiunea companiilor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	**Niciuna**	51,81%	55,30%	17,78%
2	**1 - 5 zile**	31,61%	34,85%	73,33%
3	**6 - 10 zile**	8,81%	6,06%	6,67%
4	**Peste 10 zile**	7,77%	3,79%	2,22%

După **forma juridică de organizare** a entităților economice (tabelul 11.24), se constată că:

- SA-urile înregistrează cele mai mari ponderi ale companiilor în cadrul cărora au fost alocate instruiri/angajat 1-5 zile (71,43%);
- SRL-urile dețin un procent mai ridicat de firme care alocă peste 10 zile pentru pregătirea forței de muncă (5,82%), dar în același timp în proporție de 37,40% trimit angajații la traininguri de 1-5 zile;
- agenții economici altfel organizați juridic sunt cei care în procentul cel mai ridicat nu alocă nici o zi pentru pregătirea angajaților (62,50%), dar în același timp obțin procentul cel mai ridicat (25,00%) pentru perfecționările de 6-10 zile.

Tabelul 11.24

Corelația dintre forma de organizare juridică a IMM-urilor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Niciuna	28,57%	49,58%	62,50%
2	1 - 5 zile	71,43%	37,40%	12,50%
3	6 - 10 zile	0,00%	7,20%	25,00%
4	Peste 10 zile	0,00%	5,82%	0,00%

Analiza companiilor pe **domenii de activitate** reliefează următoarele:

- organizațiile din domeniul construcțiilor înregistrează o proporție mai mare a agenților economici în care nu s-a alocat trainingului nici o zi (66,67%, în creștere față de anul 2024);
- întreprinderile din sectorul turism dețin un procentaj mai crescut al unităților în rândul cărora s-a dedicat loc formării salariaților 1-5 zile (52,63%);
- IMM-urile din servicii consemnează o frecvență superioară a entităților care au destinat activităților de pregătire 6-10 zile sau peste 10 zile (14,58%, respectiv 11,11%). Vezi informații suplimentare în tabelul 11.25.

Tabelul 11.25

Corelația dintre domeniul de activitate al întreprinderilor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Niciuna	53,49%	66,67%	52,46%	50,00%	47,37%	38,89%
2	1 - 5 zile	43,02%	30,00%	36,07%	50,00%	52,63%	35,42%
3	6 - 10 zile	3,49%	3,33%	3,28%	0,00%	0,00%	14,58%
4	Peste 10 zile	0,00%	0,00%	8,20%	0,00%	0,00%	11,11%

11.5. Obiectivele trainingului din firmele mici și mijlocii

Pregătirea personalului agenților economici, indiferent de mărimea, forma juridică, ramura în care își desfășoară activitatea, zona de operare etc., trebuie să răspundă unor necesități existente în cadrul organizației și tendințe manifestate pe piața forței de muncă. Ancheta pe bază de chestionar a relevat că **principalele obiective ale trainingului în cadrul IMM-urilor sunt**: **competențele digitale** (în 35,75% dintre firme), **managementul** (30,05%), **marketingul și promovarea** (29,53%), **vânzările** (21,76%). Alte domenii de training sunt: contabilitate / PSI / SSM (19,69%) și cercetare – dezvoltare – inovare (13,99%). Vezi figura 11.6.

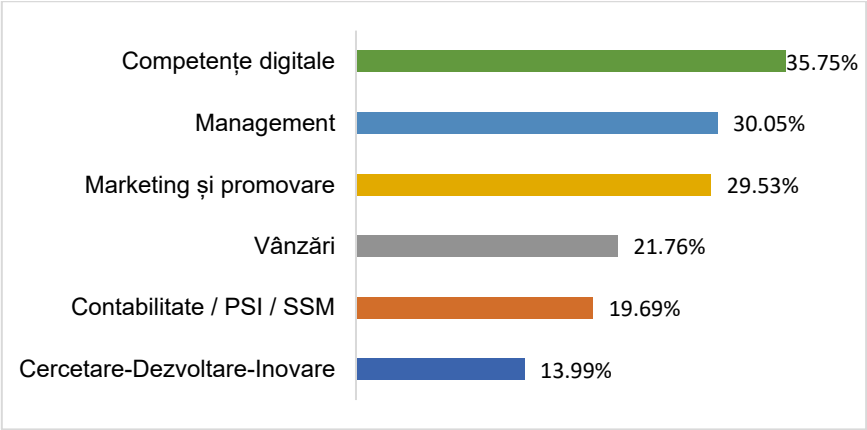


Figura 11.6
Tipuri de training în funcție de obiectivele urmărite

Având în vedere **obiectivele trainingului după grupele de vârstă din** care fac parte firmele (tabelul 11.26), observăm următoarele:

- în toate categoriile de firme, indiferent de vechime, procentul afectat pregătirii pe zona de competențe digitale este cel mai mare, în raport cu celelalte tipuri de pregătire, respectiv 30,56% pentru firmele cu o vechime sub 5 ani, 43,90% pentru firmele cu o vechime de 5-10 ani, 34,78% pentru firmele cu o vechime de 10-15 ani și 38,55% pentru firmele cu peste 15 ani vechime;
- în rândul întreprinderilor sub 5 ani vechime au fost întâlnite mai frecvent trainingurile privind competențele digitale (30,56%) și vânzările (27,78%);
- firmele de 5-10 ani vechime au fost interesate de pregătirea în contabilitate / PSI / SSM (29,27%), iar cele cu vârsta de 10-15 ani au fost preocupate de instruirea în marketing și promovare (47,83%) și cercetare – dezvoltare – inovare (17,39%);
- organizațiile mai vechi de 15 ani sunt preocupate de traininguri în management (32,53%).

Tabelul 11.26
Obiectivele trainingului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	**Competențe digitale**	30,56%	43,90%	34,78%	38,55%
2	**Management**	25,00%	29,27%	30,43%	32,53%
3	**Marketing și promovare**	22,22%	26,83%	47,83%	30,12%
4	**Vânzări**	27,78%	19,51%	17,39%	21,69%
5	**Contabilitate / PSI / SSM**	22,22%	29,27%	8,70%	18,07%
6	**Cercetare-Dezvoltare-Inovare**	16,67%	12,20%	17,39%	12,05%

Analiza IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare reliefează unele diferențieri față de situația pe ansamblul eșantionului:

- perfecționarea personalului în zona de competențe digitale a fost indicată mai des în cadrul companiilor din Sud Vest (50,00%, cel mai mare procent), Sud (46,15%), Nord Est (44,83%) și Nord Vest (44,44%) și mai rar în rândul agenților economici din regiunea Centru (16,67%);
- firmele din Sud Est au avut în vedere mai frecvent perfecționarea în domeniile management (43,75%) și cercetare – dezvoltare – inovare (25,00%), iar pentru firmele din regiunea Sud este important domeniul contabilitate / PSI / SSM (46,15%);
- IMM-urile din regiunea Nod Vest sunt interesate ca angajații să se perfecționeze în domeniul marketing-ului și al promovării (33,33%), pe când în regiunea Centru pentru angajatori sunt importante trainingurile în domeniul vânzărilor (44,44%). Detalii în tabelul 11.27.

Tabelul 11.27

Corelația dintre apartenența regională a firmelor și obiectivele trainingului

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Competențe digitale	44,83%	31,25%	46,15%	50,00%	18,75%	44,44%	16,67%	18,52%
2	Management	31,03%	43,75%	23,08%	25,00%	37,50%	33,33%	22,22%	22,22%
3	Marketing și promovare	27,59%	18,75%	23,08%	25,00%	62,50%	33,33%	27,78%	18,52%
4	Vânzări	20,69%	6,25%	15,38%	30,00%	43,75%	7,41%	44,44%	29,63%
5	Contabilitate / PSI / SSM	17,24%	12,50%	46,15%	5,00%	12,50%	16,67%	27,78%	29,63%
6	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	10,34%	25,00%	0,00%	5,00%	6,25%	22,22%	16,67%	11,11%

Analizând rezultatele după încadrarea companiilor **în funcție de mărime** (tabelul 11.28), se poate afirma faptul că în întreprinderile mijlocii sunt indicate în proporțiile cele mai crescute trainingurile în management (40,00%), marketing și promovare (46,67%), vânzări (30,00%) și contabilitate / PSI / SSM (23,33%). Întreprinderile mici sunt interesate în general de competențe digitale (48,08%) și cercetare – dezvoltare – inovare (15,38%).

Tabelul 11.28

Obiectivele trainingului în funcție de mărimea întreprinderilor

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Competențe digitale	29,63%	48,08%	40,00%
2	Management	29,63%	25,00%	40,00%
3	Marketing și promovare	20,37%	38,46%	46,67%
4	Vânzări	16,67%	28,85%	30,00%
5	Contabilitate / PSI / SSM	19,44%	19,23%	23,33%
6	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	13,89%	15,38%	10,00%

Dacă analizăm rezultatele având în vedere **forma de organizare a firmelor,** constatăm că în SA-uri training-urile au ca obiectiv perfecționarea în competențe digitale și contabilitate / PSI / SSM (60,00%, respectiv 40,00%); în SRL-uri este mai des întâlnită perfecționarea în marketing și promovare (30,05%), vânzări (22,95%) și cercetare – dezvoltare – inovare (14,75%), iar reprezentanții altor forme de organizare juridică în proporție de 80,00% sunt interesați de perfecționarea în management.

Tabelul 11.29

Obiectivele trainingului în funcție de forma de organizare juridică a firmelor

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Competențe digitale	60,00%	34,97%	40,00%
2	Management	40,00%	28,42%	80,00%
3	Marketing și promovare	20,00%	30,05%	20,00%
4	Vânzări	0,00%	22,95%	0,00%
5	Contabilitate / PSI / SSM	40,00%	19,67%	0,00%
6	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	0,00%	14,75%	0,00%

Gruparea obiectivelor avute în vedere de angajatori în ceea ce privește trainingul salariaților **în funcție de apartenența întreprinderilor la ramurile economice,** reliefează următoarele (tabelul 11.30):

- IMM-urile din construcții dețin procentaje mai crescute ale organizațiilor în care perfecționarea se realizează în domeniile marketing și promovare (37,50%) și contabilitate / PSI / SSM (50,00%);
- în firmele din comerț, pregătirea angajaților s-a realizat în domeniul vânzărilor (55,26%), iar în sectorul transporturilor, perfecționarea a vizat domeniul managementului (100%);
- întreprinderile din turism înregistrează o pondere mult mai ridicată a companiilor în care s-a urmărit perfecționarea în domeniul competențelor digitale (58,33%), iar firmele din servicii au obținut procente ridicate (20,65%) în cercetare – dezvoltare – inovare.

Tabelul 11.30

Obiectivele trainingului în funcție de ramurile în care activează companiile

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	C	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Competențe digitale	41,18%	50,00%	10,53%	0,00%	58,33%	39,13%
2	Management	32,35%	18,75%	21,05%	100,00%	8,33%	36,96%
3	Marketing și promovare	35,29%	37,50%	36,84%	0,00%	25,00%	23,91%
4	Vânzări	14,71%	12,50%	55,26%	0,00%	41,67%	9,78%
5	Contabilitate / PSI / SSM	29,41%	50,00%	5,26%	0,00%	8,33%	18,48%
6	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	11,76%	12,50%	5,26%	0,00%	0,00%	20,65%

11.6. Suportul financiar al trainingului salariaților

Rezultatele sondajului reliefează că **procentul mediu alocat trainingului din cifra de afaceri a fost de 1,74% pe întreprindere în anul 2024**, relevând faptul că acest procent este în creștere față de anul anterior. Acest lucru reliefează faptul că întreprinzătorii/managerii români fac eforturi în vederea pregătirii resurselor umane, luând în considerare faptul că instruirea personalului reprezintă o necesitate stringentă, o cerință a dezvoltării sustenabile a activităților. Gruparea companiilor în funcție de **vârstă, regiuni de dezvoltare, dimensiune, formă juridică și domeniu de activitate** evidențiază că **procentul mediu din cifra de afaceri** dedicat instruirii personalului consemnează mărimi mai ridicate în rândul IMM-urilor care au peste 15 ani de vechime (2,01%), organizațiilor din Vest (5,14%), întreprinderilor mijlocii (4,59%), unităților economice de tip SRL (1,71%) și entităților din sectorul transporturilor (3,60%) Detalii în figurile 11.7 -11.11.

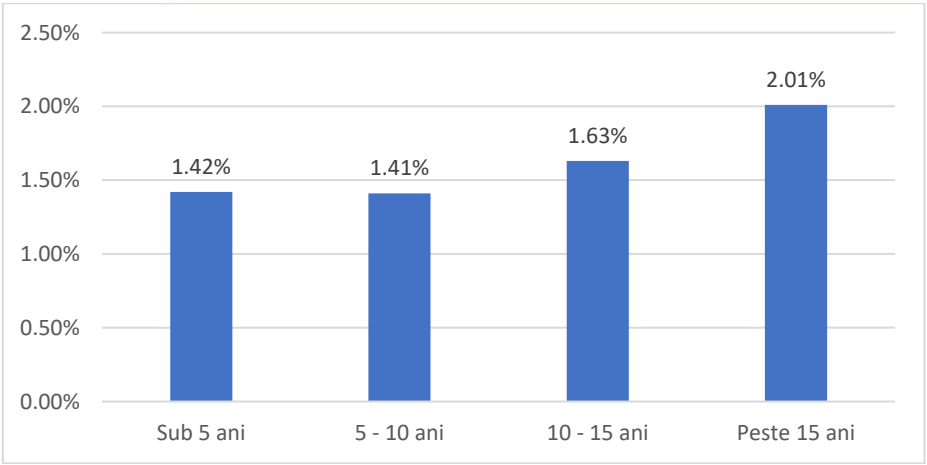


Figura 11.7
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de vechimea IMM-urilor

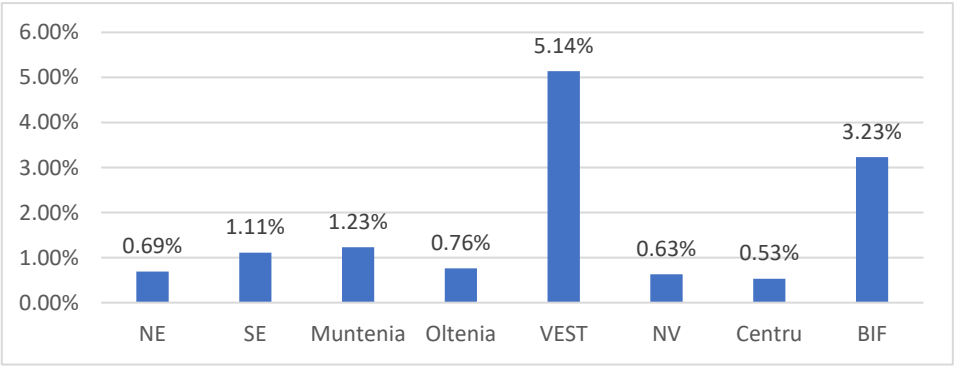


Figura 11.8
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de apartenența regională a organizațiilor

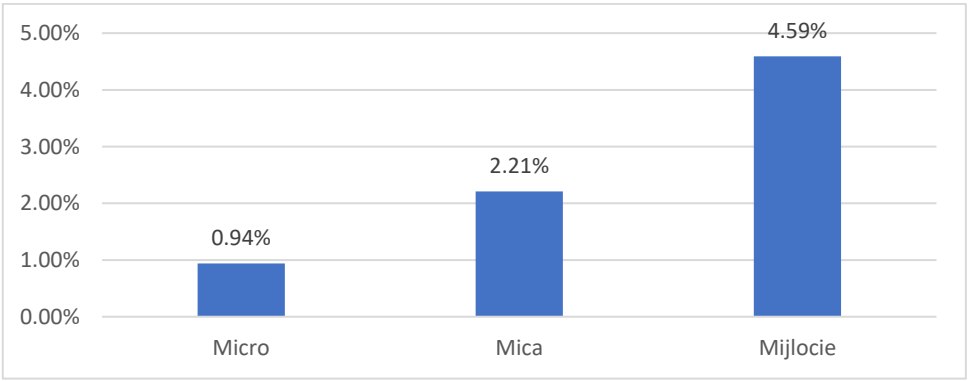


Figura 11.9
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de mărimea firmelor

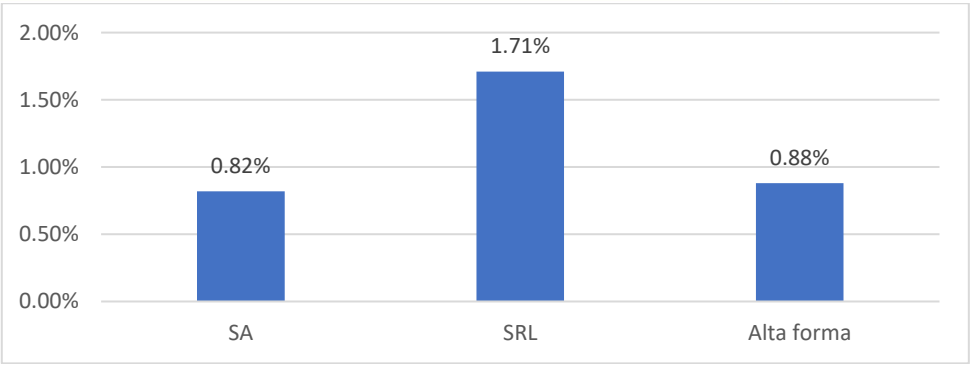


Figura 11.10
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

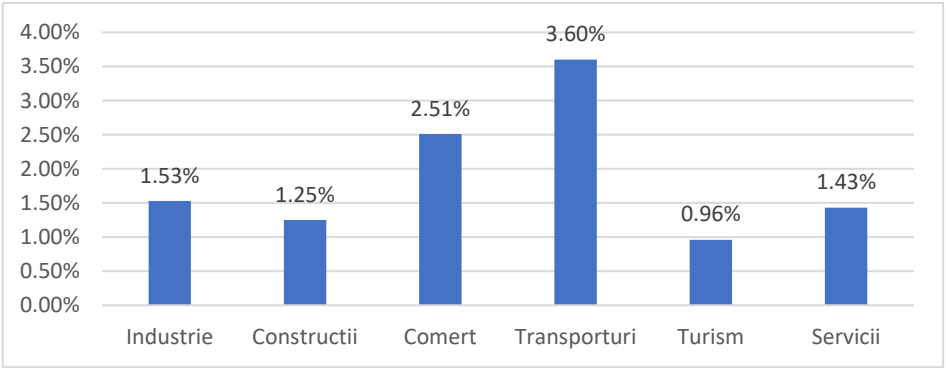


Figura 11.11
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de domeniul de activitate

11.7. Ponderea angajaților care au beneficiat de training

Procentul mediu al salariaților care au beneficiat de training în anul 2024 este de 8,39% la nivelul eșantionului, valoare mai scăzută, comparativ cu anul 2023 (10,18%), dar totuși destul de ridicată, ceea ce ne arată că factorii de decizie din IMM-urile românești acordă în continuare o atenție continuă activităților de perfecționare a personalului.

Luând în considerare **procentul mediu al angajaților** care au beneficiat de training în funcție de **vârsta, apartenența regională, dimensiunea, forma juridică și ramura de activitate**, cele mai ridicate niveluri s-au înregistrat în rândul unităților economice cu 5-10 ani vechime (11,12%), IMM-urilor care activează în zona București Ilfov (16,99%), întreprinderilor mijlocii (16,32%), SRL-uri (10,10%) și organizațiilor din servicii (11,21%). Vezi figurile 11.12 - 11.16.

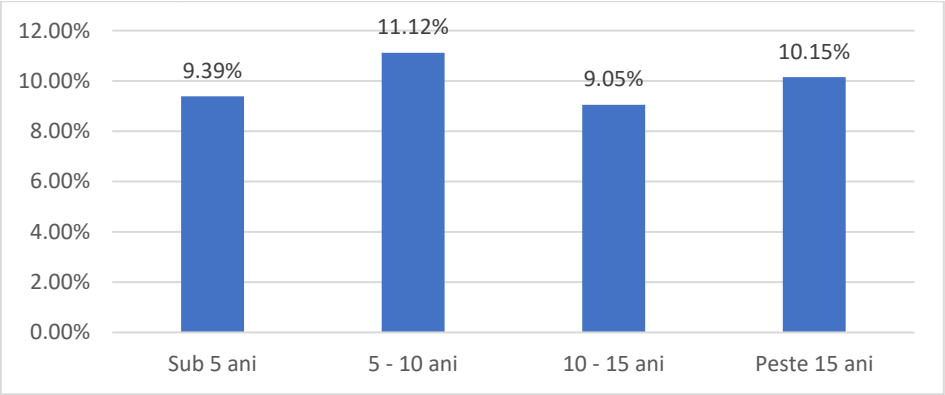


Figura 11.12
Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de vechimea IMM-urilor

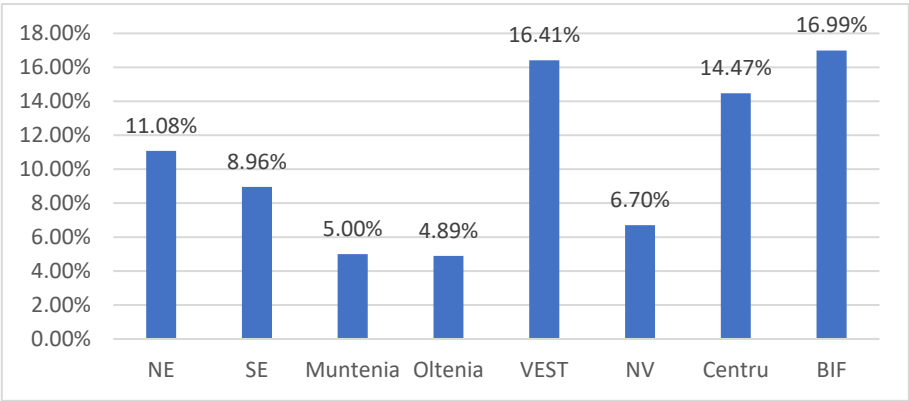


Figura 11.13
Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de apartenența regională a organizațiilor

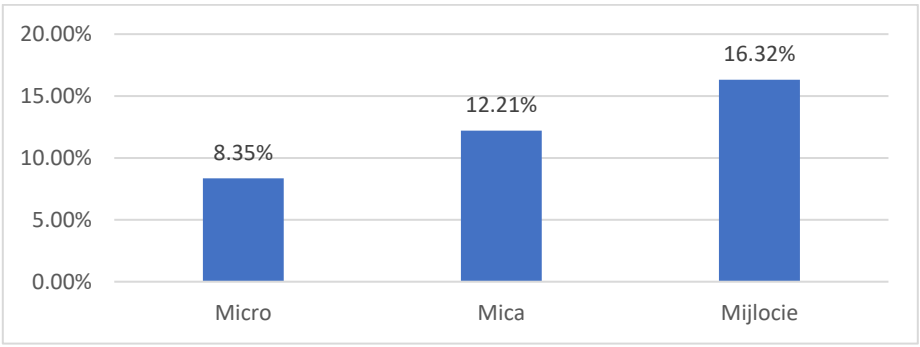


Figura 11.14
Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de mărimea firmelor

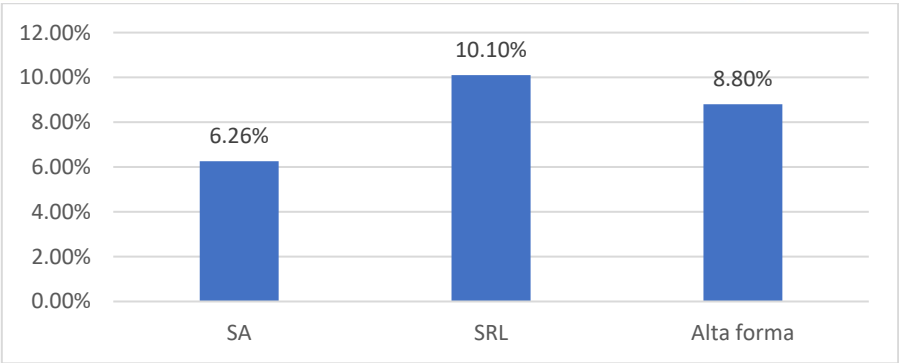


Figura 11.15
Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

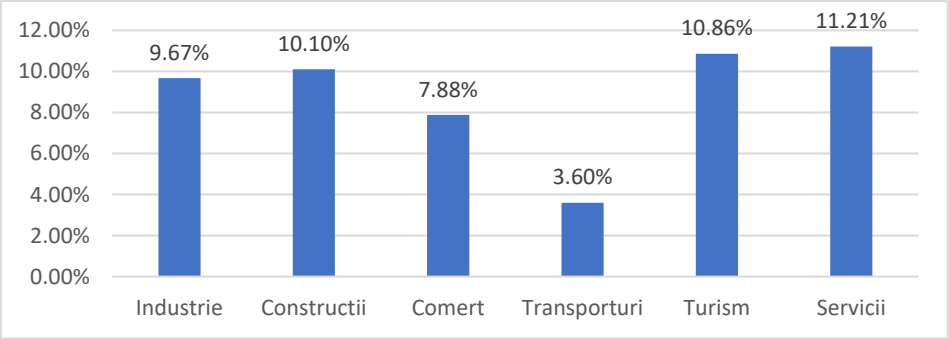


Figura 11.16
Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de domeniul de activitate

11.8. Procentul persoanelor cu studii superioare în totalul angajaților firmelor mici și mijlocii

Investigarea IMM-urilor din punctul de vedere al **ponderii angajaților cu studii superioare** relevă următoarele: în **31,56% dintre firme lucrează între 0 și 25% absolvenți ai învățământului universitar,** 31,23% din întreprinderi consemnează între 75% și 100% de persoane licențiate, 18,94% din companii înregistrează o proporție de 50-75% a salariaților care au terminat o formă superioară de învățământ, iar 18,28% dintre organizații dețin un procent de 25-50% al angajaților cu facultate. Dacă avem în vedere că **ponderea medie pe eșantion a absolvenților de instituții universitare este de 14,22%**, iar procentul persoanelor cu studii superioare în totalul populației ocupate este de aproximativ 20% în România și de circa 30% în UE, putem trage concluzia că sectorul IMM-urilor din țara noastră înregistrează un nivel ridicat de intelectualizare, ce constituie o premisă favorabilă desfășurării unor activități performante. Reprezentarea grafică a acestei situații este redată în figura 11.17.

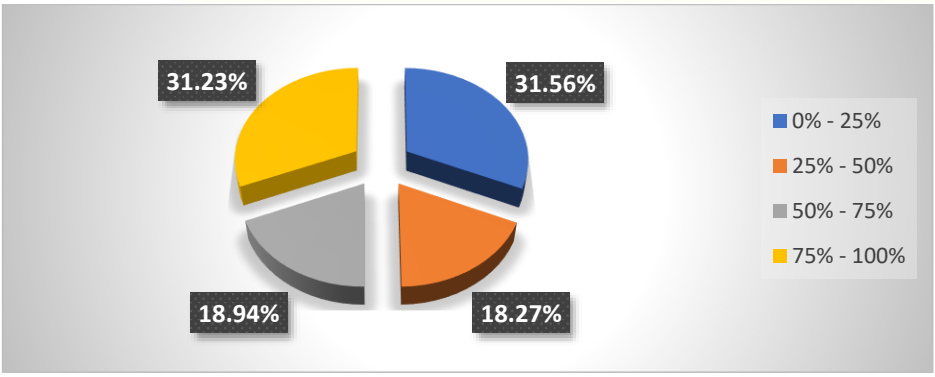


Figura 11.17
Structura IMM-urilor în funcție de ponderea salariaților cu studii superioare în totalul angajaților

Încadrarea companiilor **în funcție de vârstă** (tabelul 11.31) scoate în evidență următoarele aspecte:

- firmele mai recent constituite înregistrează ponderi superioare ale IMM-urilor în care activează 75-100% de persoane licențiate (54,17%);
- întreprinderile de 5-10 ani consemnează un procentaj superior al organizațiilor în cadrul cărora 0 - 25% dintre salariați au studii superioare (36,21%);
- companiile cu o vechime de peste 15 ani dețin o proporție mai ridicată a agenților economici în care atât 25%-50% cât și 50-75% dintre angajați au urmat o formă de învățământ universitar (22,70%, respectiv 24,11%).

Tabel 11.31
Diferențierea ponderii angajaților cu studii superioare, în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea salariaților cu studii superioare în total angajați	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	0% – 25%	18,75%	36,21%	30,95%	29,79%
2	25 – 50 %	10,42%	17,24%	19,05%	22,70%
3	50 – 75 %	16,67%	12,07%	19,05%	24,11%
4	75 – 100%	54,17%	34,48%	30,95%	23,40%

Având în vedere **vechimea, regiunile de dezvoltare, dimensiunea, forma de organizare și domeniile de activitate aferente firmelor investigate** (figurile 11.18-11.22), se constată că **cele mai ridicate ponderi medii ale angajaților cu studii superioare** se înregistrează în cadrul entităților care au sub 5 ani vechime (18,38%), organizațiilor din regiunea Nord Vest (25,81%), întreprinderilor mici (22,10%), unităților economice de tip SRL (17,20%) și companiilor din sectorul serviciilor (22,63%).

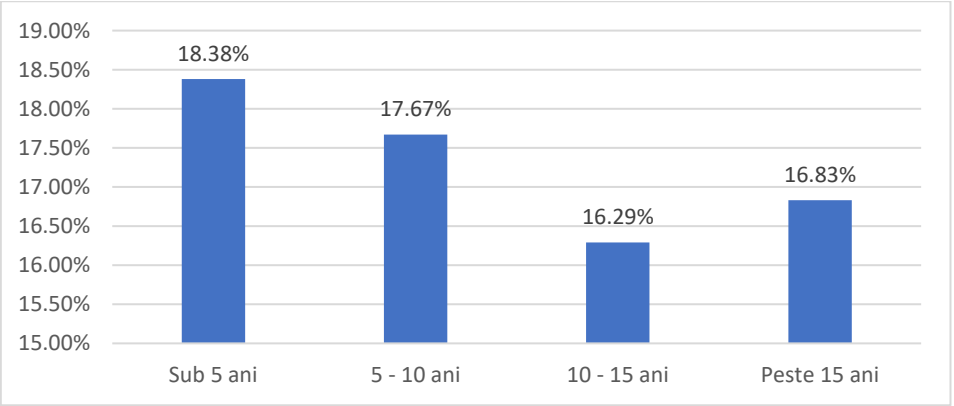


Figura 11.18
Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare vârsta companiilor

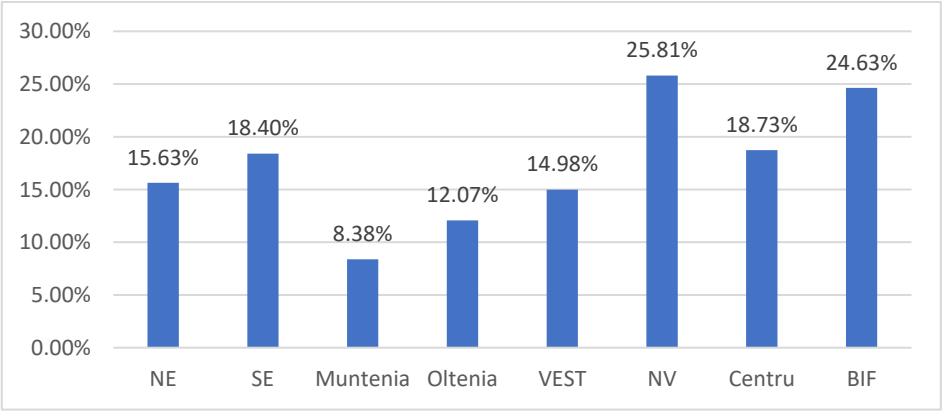


Figura 11.19
Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare apartenența regională a IMM-urilor

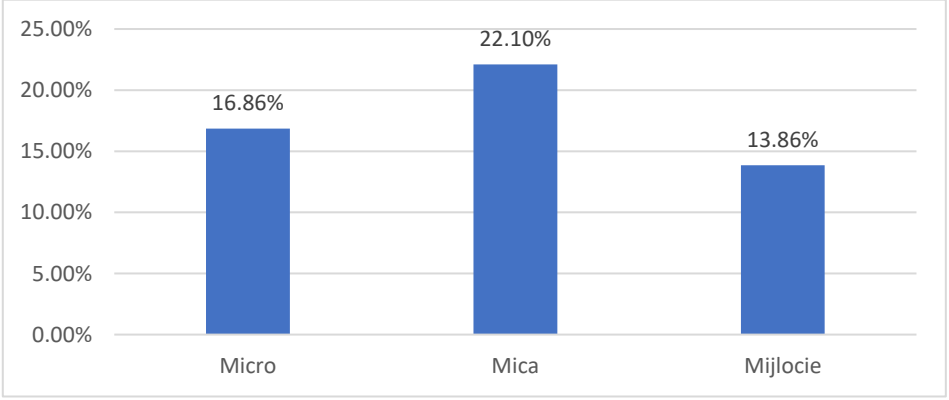


Figura 11.20
Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare mărimea întreprinderilor

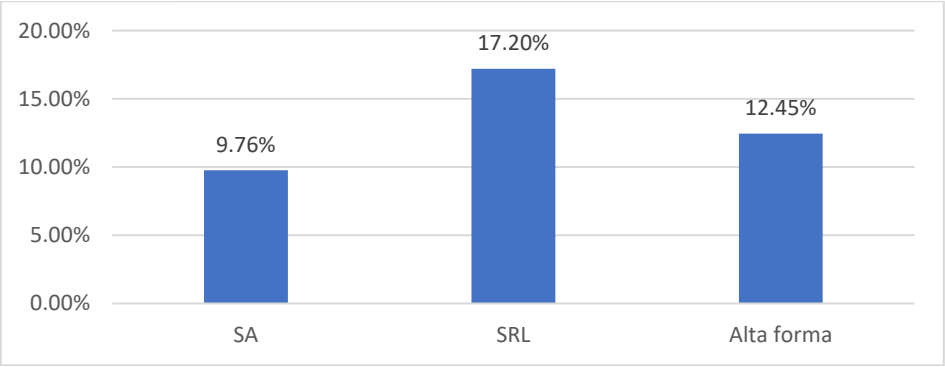


Figura 11.21
Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare forma de organizare juridică a IMM-urilor

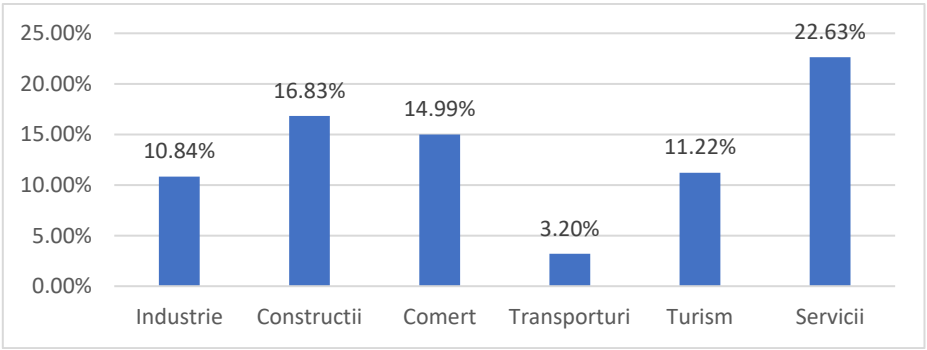


Figura 11.22
Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare domeniul de activitate al IMM-urilor

11.9. Frecvența utilizării angajaților cu experiență în IMM-uri

În ceea ce privește **experiența angajaților,** rezultatele anchetei relevă faptul că întreprinderile mici și mijlocii înregistrează **următoarele ponderi ale persoanelor care au o vechime de peste 15 ani** în domeniul în care activează: **40,46% dintre unitățile economice consemnează un procent de 0-25%**, **24,05% dintre firme au indicat peste 75%,** 21,76% din organizații au semnalat un procentaj de 50-75%, iar 13,74% din companii dețin o proporție de 25-50%. Întrucât **procentul mediu la nivelul eșantionului este de 10,75%**, iar circa 6/10 din întreprinderi au la dispoziție peste 25% de salariați cu experiență îndelungată în domeniul lor de activitate, se poate concluziona că frecvența resurselor umane cu un grad ridicat de specializare se situează la un nivel mediu în cadrul sectorului de IMM-uri din România. Detalii in figura 11.23.

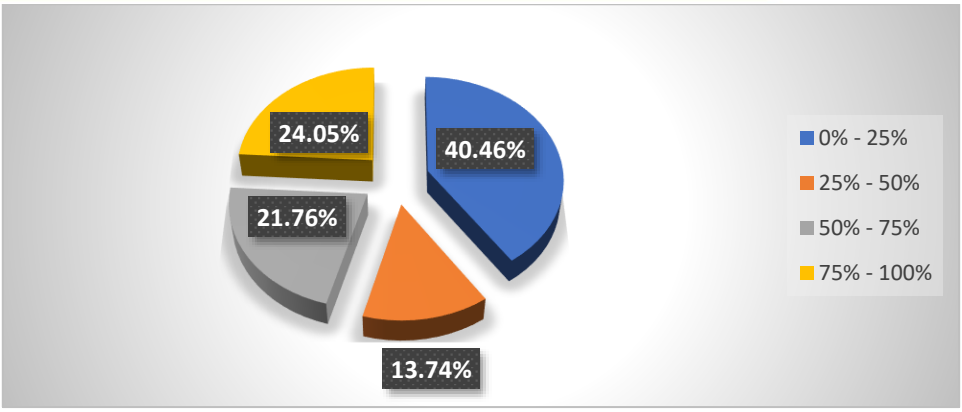


Figura 11.23
Structura IMM-urilor în funcție de ponderea salariaților cu vechime mai mare de 15 ani în totalul angajaților

Analiza companiilor pe în funcție de vârstă (tabelul 11.32) evidențiază următoarele aspecte:

- proporțiile firmelor în care atât 0-25%, cât și 75-100% dintre angajați au vechimea mai mare de 15 ani în muncă e mai crescută în entitățile cu vechime sub 5 ani (45,16%, respectiv 29,03%);
- organizațiile cu o vechime de 5-10 ani sunt cele în care 25-50% dintre angajați (15,09%) au vechimea peste 15 ani;
- procentul întreprinderilor în care 50-75% dintre angajați (25,00%) au vechimea mai mare de 15 ani este mai ridicat în entitățile cu vechime de 10-15 ani.

Tabel 11.32
Diferențierea ponderii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, luând în considerare dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea salariaților cu vechime mai mare de 15 ani în total angajați	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	0% – 25%	45,16%	41,51%	38,89%	38,52%
3	25 – 50 %	12,90%	15,09%	13,89%	13,33%
4	50 – 75 %	12,90%	24,53%	25,00%	22,22%
5	75 – 100%	29,03%	18,87%	22,22%	25,93%

Analiza IMM-urilor în funcție de vârsta, apartenență regională, dimensiune, formă juridică și ramură de activitate relevă că **procentul mediu al angajaților care au vechime îndelungată** consemnează frecvențe mai ample în rândul întreprinderilor care funcționează de peste 15 ani (15,31%), agenților economici din București Ilfov (23,05%), entităților mijlocii (16,98%), altor forme de societăți (18,80%) și companiilor din construcții (17,42%). Vezi figurile 11.24 - 11.28.

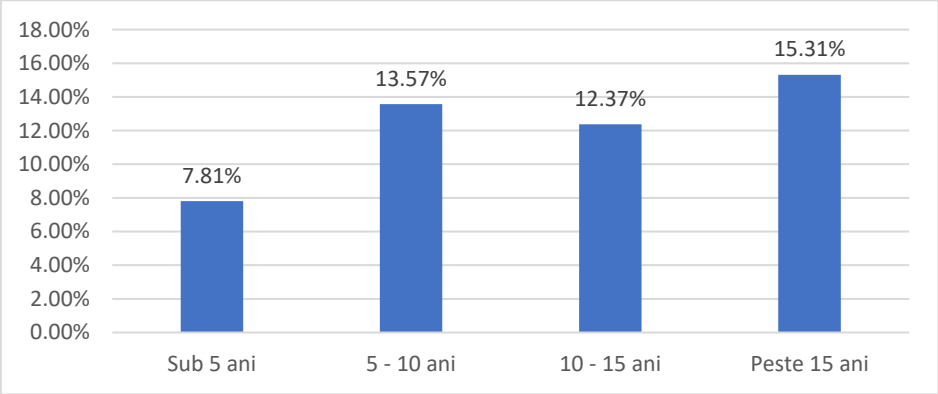


Figura 11.24
Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu experiență în funcție de vârsta firmelor

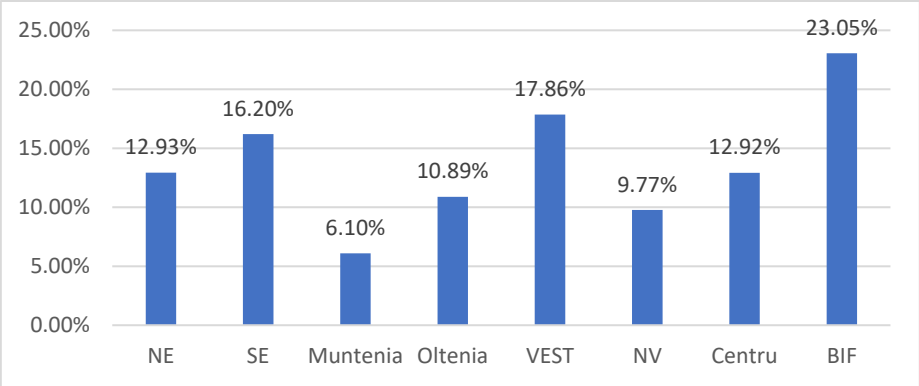


Figura 11.25
Ponderea medie în totalul personalului a salariaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

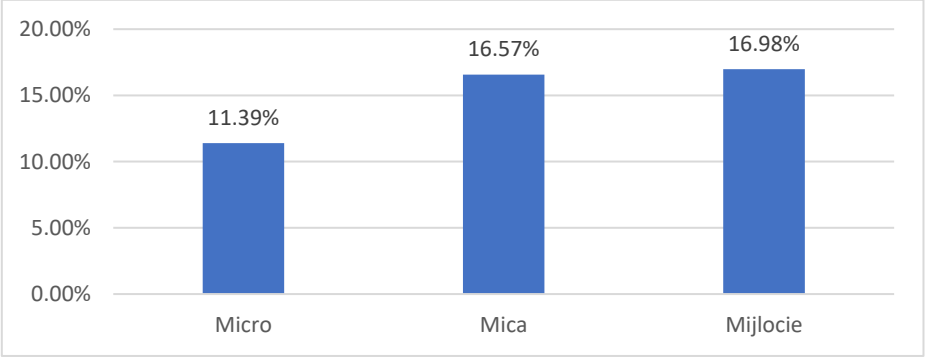


Figura 11.26
Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, în funcție de dimensiunea IMM-urilor

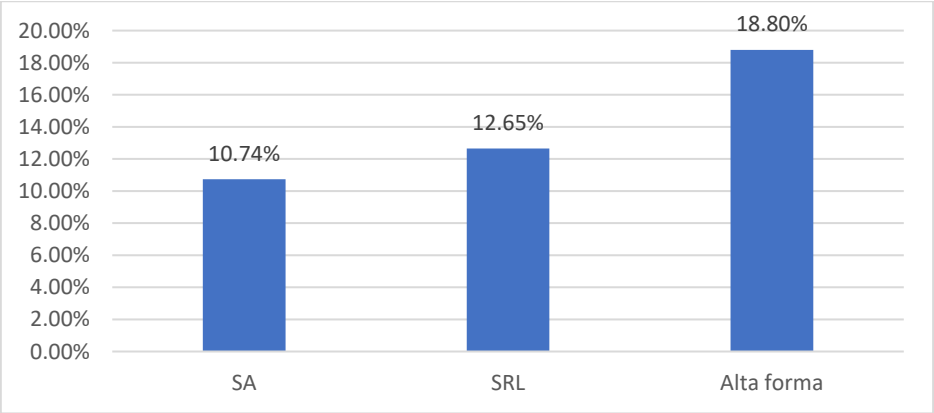


Figura 11.27
Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, în funcție forma de organizare juridică a agenților economici

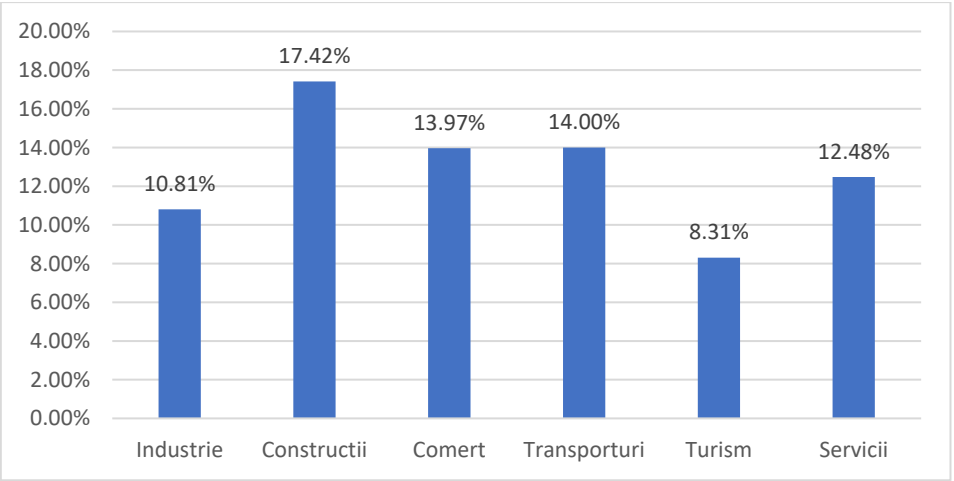


Figura 11.28
Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, în funcție de ramurile din care fac parte IMM-urile

11.10. Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților în cadrul firmelor mici și mijlocii

Ancheta pe bază de chestionar a relevat că cele mai frecvente modalități la care se recurge în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii pentru **a crește gradul de fidelizare a angajaților** sunt **sistemele interne de recompensare a angajaților (38,50%)**, **asigurarea unor oportunități de promovare (31,83%), acordarea de beneficii extrasalariale (29,26%)**, trainingurile/cursurile de specializare (21,86%) și oferirea posibilității de a lucra de acasă (10,61%). Vezi figura 11.29.

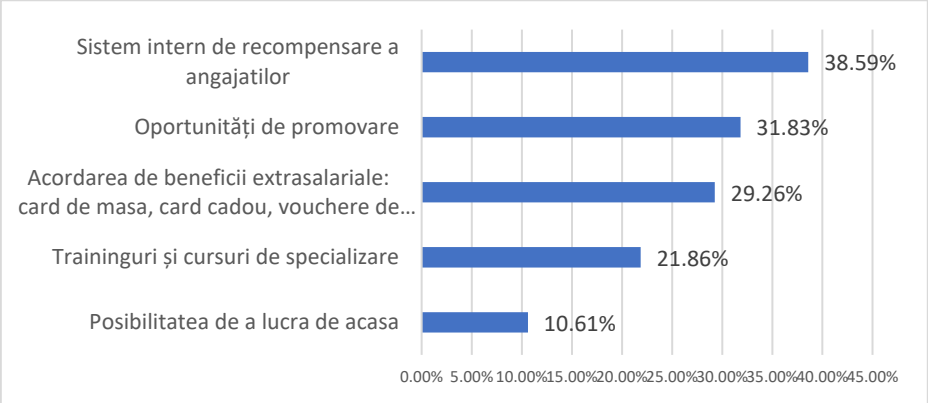


Figura 11.29.
Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților în IMM-uri

Analiza IMM-urilor **pe grupe de vârsta**, reliefează următoarele (tabelul 11.33):

- indiferent de vechimea firmei, cele mai importante măsuri de motivare și fidelizare a angajaților sunt sistemul intern de recompensare a salariaților (32,00% la firmele cu o vechime de până în 5 ani, 40,32% la cele cu 5-10 ani vechime, 38,46%% la cele cu o vechime de 10-15 ani și 42,57% la firmele peste 15 ani vechime) și oportunitățile de promovare (firmele sub 5 ani – 18,00%, firmele cu vârsta între 5 și 10 ani – 41,94%, firmele vechi de 10-15 ani – 41,03% și firmele cu o vechime mai mare de 15 ani – 31,76%);
- firmele care au sub 5 vechime ani consemnează procentaje mai mari ale unităților economice în cadrul cărora se optează pentru acordarea unor beneficii extrasalariale (32,00%) și posibilitatea de a lucra de acasă (16,00%);
- firmele cu o vechime de 10-15 ani pe lângă sistemul intern de recompensare a angajaților, oferă și traininguri și cursuri de specializare (30,77%).

Tabelul 11.33
Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Sistem intern de recompensare a angajaților	32,00%	40,32%	38,46%	42,57%
2	Oportunități de promovare	18,00%	41,94%	41,03%	31,76%
3	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masa, card cadou, vouchere de vacanta, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing	32,00%	27,42%	20,51%	31,08%
4	Traininguri și cursuri de specializare	24,00%	24,19%	30,77%	15,54%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	16,00%	12,90%	5,13%	9,46%

La nivelul **regiunilor de dezvoltare** s-au constatat următoarele:

- și la nivel regional cele mai importante măsuri de motivare și fidelizare a angajaților sunt: sistemul intern de recompensare a salariaților (cel mai scăzut în regiunea de Sud – 11,11% și cel mai ridicat 49,59% în regiunea Nord Vest) și oportunitățile de promovare (între 46,88% București Ilfov și 22,58% regiunea Centru);
- în regiunea Nord Est au fost înregistrate cele mai multe răspunsuri la capitolele acordarea unor beneficii extrasalariale (67,65%) și posibilitatea de a lucra de acasă (23,53%);
- companiile din București-Ilfov înregistrează proporții mai ridicate ale firmelor în care cea mai mare valoare a răspunsurilor ce afirmă că trainingurile și cursurile de specializare reprezintă o modalitate de fidelizare a angajaților (37,50%). Detalii sunt prezentate în tabelul 11.34.

Tabelul 11.34

Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Sistem intern de recompensare a angajaților	38,24%	28,57%	11,11%	38,71%	26,09%	49,59%	41,94%	25,00%
2	Oportunități de promovare	29,41%	28,57%	33,33%	32,26%	39,13%	29,75%	22,58%	46,88%
3	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masa, card cadou, vouchere de vacanta, card cultural, asigurari, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing	67,65%	38,10%	61,11%	16,13%	26,09%	12,40%	35,48%	37,50%
4	Traininguri și cursuri de specializare	17,65%	23,81%	27,78%	25,81%	34,78%	10,74%	35,48%	37,50%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	23,53%	9,52%	0,00%	19,35%	8,70%	6,61%	12,90%	9,38%

Gruparea organizațiilor **în funcție de dimensiune** relevă următoarele diferențieri (tabelul nr. 11.35):

- și în cazul grupării IMM-urilor după dimensiune se menține tendința de a utiliza, ca măsuri de motivare și fidelizare a angajaților, sistemul intern de recompensare a salariaților (microîntreprinderile 28,75%, întreprinderile mici 52,17% și întreprinderile mijlocii 38,24%) și oportunitățile de promovare (microîntreprinderile 26,25%, întreprinderile mici 35,65% și întreprinderile mijlocii 47,06%);
- firmele mijlocii dețin cele mai mari procentaje ale IMM-urilor în rândul cărora se folosesc acordarea unor beneficii extrasalariale (58,82%) și trainingurile și cursurile de specializare (41,18%) ca modalități de fidelizare a angajaților;

- microîntreprinderile consemnează o frecvență crescută a unităților în care se oferă angajaților posibilitatea de a munci de acasă (13,75%).

Tabelul 11.35
Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Sistem intern de recompensare a angajaților	28.75%	52.17%	38.24%
2	Oportunități de promovare	26.25%	35.65%	47.06%
3	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masa, card cadou, vouchere de vacanta, card cultural, asigurări, abonamente pentru sali de sport sau wellbeing	32.50%	16.52%	58.82%
4	Traininguri și cursuri de specializare	23.75%	13.04%	41.18%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	13.75%	6.09%	8.82%

Analiza firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** reliefează următoarele aspecte (tabelul nr. 11.36):

- în acest caz, sistemul intern de recompensare a salariaților reprezintă o măsură de motivare și fidelizare a angajaților doar pentru SRL-uri (39,13%) și alte forme de organizare 42,86%), iar oportunitățile de promovare sunt mai crescute în cazul SA-urilor (20,00%) și SRL-urilor (32,78%);
- SA-urile oferă într-un procent mai mare acordarea unor beneficii extrasalariale (40,00%), traininguri/cursuri de specializare pentru angajați (60,00%) și posibilitatea de a lucra de acasă (20,00%).

Tabelul 11.36
Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților în funcție de forma juridica a firmelor

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Sistem intern de recompensare a angajaților	0,00%	39,13%	42,86%
2	Oportunități de promovare	20,00%	32,78%	0,00%
3	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masa, card cadou, vouchere de vacanta, card cultural, asigurari, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing	40,00%	29,43%	14,29%
4	Traininguri și cursuri de specializare	60,00%	20,74%	42,86%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	20,00%	10,70%	0,00%

Dacă analizăm **modalitățile de creștere a gradului de fidelizare a angajaților pe ramuri de activitate**, se observă că (figura 11.37):

- se menține trendul utilizării, ca măsuri de motivare și fidelizare a angajaților, sistemul intern de recompensare a salariaților (între 25,00% în comerț și 80,00% în transporturi) și oportunități de promovare (minim 28,46% în servicii și maxim 40,00% în transporturi);
- IMM-urile din comerț înregistrează frecvențe mai ridicate ale organizațiilor în care se utilizează traininguri și cursuri de specializare (29,17%);
- firmele din transporturi dețin o proporție mai ridicată a companiilor în care se acordă beneficii extrasalariale (40,00%), iar entitățile din turism consemnează cel mai crescut procentaj al angajatorilor care asigură posibilitatea de a lucra de acasă (29,41%).

Tabelul 11.37

Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Sistem intern de recompensare a angajaților	45,83%	43,48%	25,00%	80,00%	35,29%	36,59%
2	Oportunități de promovare	29,17%	34,78%	39,58%	40,00%	35,29%	28,46%
3	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masa, card cadou, vouchere de vacanta, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing	26,39%	21,74%	31,25%	40,00%	35,29%	31,71%
4	Traininguri și cursuri de specializare	15,28%	10,87%	29,17%	20,00%	17,65%	27,64%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	4,17%	2,17%	4,17%	0,00%	29,41%	17,89%

11.11. Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților

Având în vedere preferințele decidenților din organizațiile mici și mijlocii referitoare la recompensarea angajaților, rezultatele cercetării au evidențiat că **49,30% dintre persoanele investigate ar acorda bonusuri**, 28,97% din întreprinzători / manageri ar opta pentru măriri salariale, iar 21,73% dintre respondenți ar oferi beneficii extrasalariale. Vezi figura 11.30.

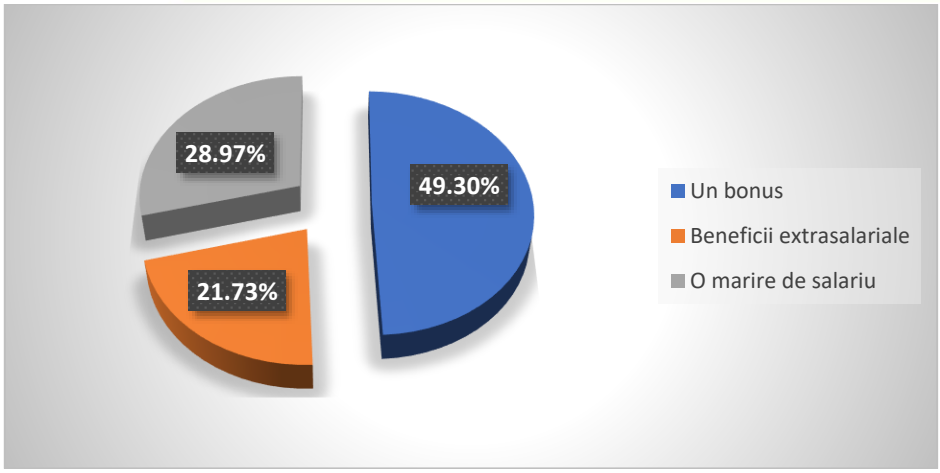


Figura 11.30
Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților

Analiza companiilor în **funcție de vârstă** scoate în evidență faptul că firmele cu o vechime de sub 5 ani înregistrează o proporție mai ridicată a respondenților care ar recurge la bonusuri (50,85%); organizațiile de 10-15 ani consemnează un procentaj mai crescut al decidenților care ar recurge la măriri de salariu (37,25%), iar în IMM-urile cu o vechime mai mare de 15 ani s-ar opta mai frecvent pentru beneficii extrasalariale (24,70%). Detalii în tabelul 11.38.

Tabelul 11.38
Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților în funcție vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	**Un bonus**	50,85%	47,83%	39,22%	51,81%
2	**Beneficii extrasalariale**	18,64%	15,94%	23,53%	24,70%
3	**O mărire de salariu**	30,51%	36,23%	37,25%	23,49%

Examinarea preferințelor decidenților în funcție de **apartenența regională a firmelor** relevă următoarele aspecte mai importante (tabelul 11.39): organizațiile din Centru dețin o pondere superioară a respondenților care ar prefera acordarea de bonusuri (77,14%), companiile din regiunea Sud Est înregistrează o frecvență mai mare a întreprinzătorilor care ar oferi beneficii extrasalariale (36,36%), iar firmele din Nord Est consemnează o proporție mai ridicată a unităților economice în care s-ar opera creșteri salariale (45,95%).

Tabelul 11.39

Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților în funcție de apartenența regională a firmelor

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Un bonus	29,73%	31,82%	47,83%	48,89%	40,00%	50,38%	77,14%	56,10%
2	Beneficii extrasalariale	24,32%	36,36%	21,74%	26,67%	20,00%	21,37%	11,43%	17,07%
3	O mărire de salariu	45,95%	31,82%	30,43%	24,44%	40,00%	28,24%	11,43%	26,83%

Dacă repartizăm preferințele privind **recompensarea personalului în funcție de mărimea IMM-urilor,** constatăm că (tabelul 11.40):

- întreprinderile mici dețin o proporție mai mare a întreprinzătorilor care au în vedere oferirea de bonusuri (54,69%);
- microîntreprinderile înregistrează un procentaj mai amplu al respondenților care ar opta pentru beneficiile extrasalariale (22,63%);
- firmele mijlocii consemnează o pondere mai ridicată a factorilor de decizie care ar recurge la creșteri salariale (35,14%).

Tabelul 11.40

Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Un bonus	45,79%	54,69%	48,65%
2	Beneficii extrasalariale	22,63%	21,88%	16,22%
3	O mărire de salariu	31,58%	23,44%	35,14%

Analiza agenților economici în funcție de **forma de organizare** (tabelul 11.41) scoate în evidență faptul că firmele de tip societate pe acțiuni (SA) dețin un procentaj superior al respondenților care ar prefera bonusuri (57,14%), și măriri de salariu (42,86%, procent identic cu cel obținut de firmele cu altă formă de organizare), iar societățile cu răspundere limitată (SRL) consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar oferi beneficii extrasalariale (22,32%).

Tabelul 11.41

Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților în funcție de forma de organizare juridică a agenților economici

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Un bonus	57,14%	49,28%	42,86%
2	Beneficii extrasalariale	0,00%	22,32%	14,29%
3	O mărire de salariu	42,86%	28,41%	42,86%

Investigarea agenților economici în funcție de **ramurile de activitate** (tabelul 11.42) scoate în evidență faptul că întreprinderile din sectorul transporturilor dețin un procentaj superior al respondenților care ar prefera oferirea de bonusuri (80,00%), organizațiile din zona serviciilor consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar acorda beneficii extrasalariale (31,82%), iar firmele din turism înregistrează o proporție mai ridicată a întreprinzătorilor care ar mări veniturile angajaților (42,11%).

Tabelul 11.42
Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților în funcție de domeniile de activitate ale companiilor

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Un bonus	52,56%	51,72%	48,28%	80,00%	47,37%	46,10%
2	Beneficii extrasalariale	17,95%	20,69%	18,97%	20,00%	10,53%	26,95%
3	O mărire de salariu	29,49%	27,59%	32,76%	0,00%	42,11%	26,95%

11.12. Beneficii oferite angajaților în întreprinderile mici și mijlocii

Luând în considerare **beneficiile acordate angajaților pe lângă salariu pe parcursul anului 2024**, ancheta a reliefat următoarele (figura 11.31): 30,85% din firme au oferit beneficii angajaților și 69,15% dintre întreprinzători/manageri nu au acordat astfel de avantaje personalului.

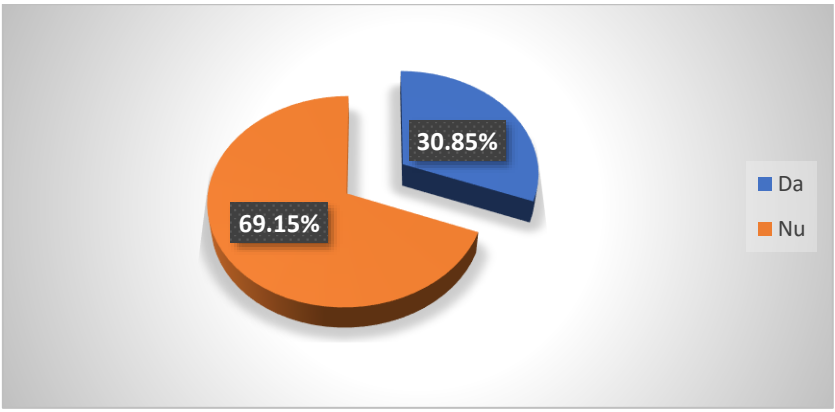


Figura 11.31
Frecvența companiilor care au oferit beneficii angajaților în 2024

Analizând companiile **în funcție de vârstă** (tabelul 11.43) se observă că:
- companiile sub 5 ani vechime consemnează un procentaj superior al angajatorilor care au asigurat beneficii angajaților în 2024 (43,33%).
- firmele cu vechimea de 10-15 ani înregistrează cea mai ridicată pondere a firmelor care nu au oferit în 2024 alte avantaje personalului pe lângă salarii (77,36%).

Tabelul 11.43

Corelația dintre vârsta firmelor și beneficiile oferite angajaților

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	43,33%	34,29%	22,64%	26,35%
2	Nu	56,67%	65,71%	77,36%	73,65%

Abordarea organizațiilor **în funcție de apartenență regională** a scos în evidență următoarele aspecte (tabelul 11.44):

- decidenții firmelor din regiunile Sud Est și Sud au recurs cel mai frecvent la motivarea angajaților prin intermediul beneficiilor în anul 2024 (57,14%, respectiv 47,83%);
- IMM-urile din regiunile Nord Vest și Vest înregistrează o proporție superioară a întreprinzătorilor/managerilor care nu au acordat beneficii personalului în 2024 (89,31%, respectiv 78,95%). Detalii în tabelul 11.44.

Tabelul 11.44

Beneficiile oferite angajaților în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	47,22%	57,14%	47,83%	39,02%	21,05%	10,69%	45,45%	47,50%
2	Nu	52,78%	42,86%	52,17%	60,98%	78,95%	89,31%	54,55%	52,50%

Dacă analizăm răspunsurile după încadrarea IMM-urilor pe **clase de mărime** se observă că, în 39,46% dintre microîntreprinderi s-au acordat pe parcursul anului anterior beneficii angajaților, iar în întreprinderile mici, în 82,31% din acestea, nu au fost acordate astfel de beneficii. Vezi tabelul 11.45.

Tabelul 11.45

Beneficiile oferite angajaților în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	39,46%	17,69%	32,56%
2	Nu	60,54%	82,31 %	67,44%

După forma de **organizare juridică a agenților economici** (tabelul 11.46) se constată că:

- firmele cu altă formă de organizare înregistrează cea mai ridicată pondere a organizațiilor în care s-au oferit beneficii pe parcursul anului 2024 (37,50%);
- SA-urile dețin un procentaj mai mare al companiilor în rândul cărora nu au fost acordate în 2024 alte avantaje salariaților (71,43%);

Tabelul 11.46

Beneficiile oferite angajaților în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	28,57%	30,75%	37,50%
2	Nu	71,43%	69,25%	62,50%

Analiza firmelor în funcție de **domeniul de activitate** (tabelul 11.47) a scos în evidență următoarele:

- întreprinderile din turism consemnează un procentaj mai ridicat al organizațiilor în care au fost alocate fonduri pentru diverse beneficii ale personalului pe parcursul anului 2024 (57,89%);
- IMM-urile din construcții înregistrează proporția cea mai mare a managerilor/întreprinzătorilor care nu au acordat beneficii salariaților anul precedent (83,93%).

Tabelul 11.47

Beneficiile oferite angajaților în funcție de domeniile de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	17,44%	16,07%	38,60%	50,00%	57,89%	37,41%
2	Nu	82,56%	83,93%	61,40%	50,00%	42,11%	62,59%

11.13. Frecvența acordării de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor

Având **în vedere frecvența în care sunt oferite angajaților din IMM-uri beneficii** care acoperă cheltuielile cu masa de prânz (figura 11.32), rezultatele investigației reliefează următoarele:

- 64,22% dintre organizații pun la dispoziția personalului tichete/carduri de masă;
- 10,55% dintre companii asigură salariaților o masă caldă/încheie parteneriate cu firme de catering;
- 10,09% din întreprinderi decontează total/parțial costurile cu masa;
- 18,35% dintre firme utilizează alte forme de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz.

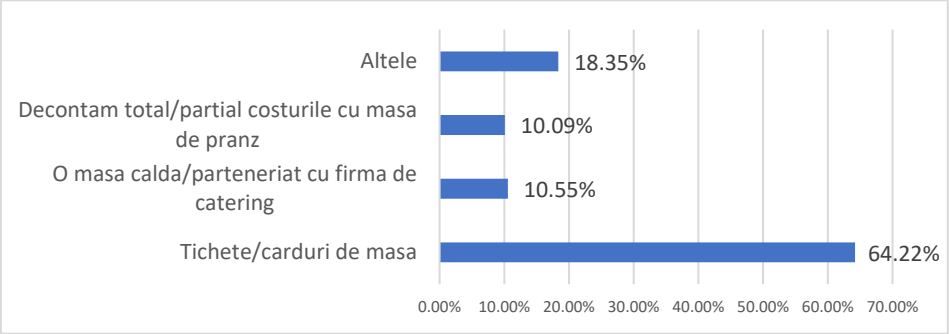


Figura 11.32
Frecvența oferirii de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor

Procentajele IMM-urilor în care se acordă **tichete/carduri de masă pentru acoperirea cheltuielilor cu prânzul angajaților** sunt mai ample în rândul organizațiilor care funcționează de 10-15 ani (74,07%), firmelor din Nord Vest (77,23%), întreprinderilor mijlocii (86,21%), firmelor de tip societate pe acțiuni (100%) și companiilor din industrie (79,31%).

Cele mai ridicate ponderi ale companiilor în care se asigură salariaților o **masă caldă/**încheie **parteneriate cu firme de catering** s-au înregistrat în cadrul entităților care au 5-10 ani vechime (11,36%), IMM-urilor din regiunea Sud Vest (35,71%), microîntreprinderilor (14,85%), firmelor cu alte forme de organizare (25,00%) și organizațiilor din turism (35,29%).

Cele mai crescute procente ale companiilor în care se **decontează salariaților total / parțial costurile cu masa de prânz** s-au înregistrat în cadrul entităților care au sub 5 ani vechime (16,22%), IMM-urilor din regiunea Centru (33,33%), microîntreprinderilor (13,86%), firmelor de tip societate cu răspundere limitată (10,43%) și organizațiilor din transporturi (33,33%). Detalii în tabele 11.48-11.52.

Tabelul 11.48
Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz după vechimea firmelor

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuiala cu masa	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Tichete/carduri de masa	48,65%	56,82%	74,07%	72,28%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	10,81%	11,36%	7,41%	9,90%
3	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	16,22%	13,64%	11,11%	5,94%
4	Altele	27,03%	25,00%	7,41%	12,87%

Tabelul 11.49

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuiala cu masa	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Tichete/carduri de masa	42,31%	76,92%	66,67%	21,43%	69,23%	77,23%	38,89%	66,67%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	23,08%	23,08%	8,33%	35,71%	0,00%	3,96%	22,22%	0,00%
3	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	3,85%	7,69%	0,00%	21,43%	7,69%	5,94%	33,33%	19,05%
4	Altele	42,31%	0,00%	25,00%	21,43%	23,08%	12,87%	16,67%	19,05%

Tabelul 11.50

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare dimensiunea organizațiilor

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuiala cu masa	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Tichete/carduri de masa	50,50%	72,41%	86,21%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	14,85%	6,90%	6,90%
3	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	13,86%	8,05%	3,45%
4	Altele	24,75%	16,09%	3,45%

Tabelul 11.51

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare forma juridică de organizare a firmelor

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuiala cu masa	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Tichete/carduri de masa	100,00%	63,98%	50,00%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	0,00%	10,43%	25,00%
3	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	0,00%	10,43%	0,00%
4	Altele	0,00%	18,48%	25,00%

Tabelul 11.52

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz pe ramuri de activitate

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuiala cu masa	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Tichete/carduri de masa	79.31%	78.38%	63.33%	33.33%	29.41%	54.79%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	10.34%	2.70%	6.67%	0.00%	35.29%	10.96%
3	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	5.17%	10.81%	10.00%	33.33%	11.76%	12.33%
4	Altele	6.90%	8.11%	23.33%	33.33%	47.06%	23.29%

Procente crescute s-au înregistrat, pentru firmele care vor **crește cu peste 15% bugetul pentru beneficii** în cazul entităților care au sub 5 ani vechime (10,94%), a IMM-urilor din regiunea Sud Est (18,18%), a microîntreprinderilor (12,44%), firmelor cu altă formă de organizare (50,00%) și a organizațiilor din servicii (13,70%).

În cazul organizațiilor care vor **scădea cu până la 15% bugetul pentru beneficii** s-au înregistrat procente mai mari în cadrul entităților care au sub 5 ani vechime (3,13%), IMM-urilor din Sud Est (4,55%), microîntreprinderilor (3,11%), firmelor de tip SRL (1,65%) și organizațiilor din turism (5,26%).

Analiza companiilor care vor **scădea cu peste 15% bugetul pentru beneficii** a înregistrat valori mai ridicate în cadrul entităților care au 10-15 ani vechime (1,85%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (0,75%), microîntreprinderilor (0,52%), firmelor de tip SRL (0,28%) și organizațiilor din servicii (0,68%).

Studiul reliefează faptul în cazul organizațiilor care consideră că **nu e cazul** de acordare de noi beneficii, procente mai ridicate, s-au înregistrat în cadrul entităților care au 10-15 ani vechime (24,07%), IMM-urilor din Nord Vest (30,60%), întreprinderilor mici (24,24%), firmelor de tip societate pe acțiuni (28,57%) și organizațiilor din transporturi (33,33%). Detalii în tabelele 11.53 - 11.57.

Tabelul 11.53

Corelația dintre vârsta întreprinderilor și oferirea de noi beneficii in pachetul anual

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Creștere cu peste 15%	10,94%	8,57%	7,41%	9,25%
2	Creștere cu până la 15%	14,06%	11,43%	9,26%	11,56%
3	Bugetul vă rămâne similar	51,56%	61,43%	55,56%	58,38%
4	Scădere cu până la 15%	3,13%	1,43%	1,85%	0,58%
5	Scădere cu peste 15%	0,00%	0,00%	1,85%	0,00%
6	Nu este cazul	20,31%	17,14%	24,07%	20,23%

Tabelul 11.54

Corelația dintre regiunile de dezvoltare și oferirea de noi beneficii in pachetul anual

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Creștere cu peste 15%	7,69%	18,18%	12,00%	17,07%	5,13%	5,97%	8,82%	7,14%
2	Creștere cu până la 15%	7,69%	22,73%	16,00%	29,27%	5,13%	2,24%	14,71%	23,81%
3	Bugetul vă rămâne similar	61,54%	45,45%	64,00%	34,15%	84,62%	59,70%	55,88%	45,24%
4	Scădere cu până la 15%	2,56%	4,55%	0,00%	2,44%	2,56%	0,75%	2,94%	0,00%
5	Scădere cu peste 15%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,75%	0,00%	0,00%
6	Nu este cazul	20,51%	9,09%	8,00%	17,07%	2,56%	30,60%	17,65%	23,81%

Tabelul 11.55

Corelația dintre dimensiunea firmelor și oferirea de noi beneficii in pachetul anual

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Creștere cu peste 15%	12,44%	2,27%	8,89%
2	Creștere cu până la 15%	13,99%	6,82%	17,78%
3	Bugetul vă rămâne similar	48,70%	66,67%	68,89%
4	Scădere cu până la 15%	3,11%	0,00%	0,00%
5	Scădere cu peste 15%	0,52%	0,00%	0,00%
6	Nu este cazul	21,24%	24,24%	4,44%

Tabelul 11.56

Corelația dintre forma de organizare și oferirea de noi beneficii in pachetul anual

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Creștere cu peste 15%	14,29%	7,76%	50,00%
2	Creștere cu până la 15%	0,00%	12,19%	0,00%
3	Bugetul vă rămâne similar	57,14%	57,34%	50,00%
4	Scădere cu până la 15%	0,00%	1,66%	0,00%
5	Scădere cu peste 15%	0,00%	0,28%	0,00%
6	Nu este cazul	28,57%	20,78%	0,00%

Tabelul 11.57

Corelația dintre ramuri de activitate și oferirea de noi beneficii in pachetul anual

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Creștere cu peste 15%	4,55%	1,72%	11,86%	0,00%	5,26%	13,70%
2	Creștere cu până la 15%	5,68%	13,79%	18,64%	16,67%	5,26%	12,33%
3	Bugetul vă rămâne similar	65,91%	63,79%	52,54%	50,00%	68,42%	50,00%
4	Scădere cu până la 15%	1,14%	1,72%	3,39%	0,00%	5,26%	0,68%
5	Scădere cu peste 15%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,68%
6	Nu este cazul	22,73%	18,97%	13,56%	33,33%	15,79%	22,60%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- În 2024 au fost încadrați în medie 3,82 noi salariați pe un IMM și au plecat din firmă, în medie, 1,91 persoane, variația medie a personalului fiind de 1,91 angajați pe organizație. Având în vedere numărul de persoane nou angajate pe parcursul anului 2024 se observă că majoritatea companiilor (71,10%) au crescut personalul cu mai puțin de 5 salariați.
- În anul 2024 au fost angajate, în medie, pe întreprindere 3,82 persoane și au părăsit organizația 1,91 indivizi, rezultând un spor mediu de 1,91 salariați pe IMM.
- Analizând situația angajărilor în funcție de gradul de mărime a firmelor, se constată că atât în 2023, cât și în 2024 toate firmele au înregistrat o variație medie pozitivă a personalului. În 2023 numărul mediu cel mai mare de persoane angajate s-a înregistrat la firmele mijlocii (8,14), cu mult peste valoarea celorlalte tipuri de firme și variația pozitivă cea mai mare a fost tot la nivelul firmelor mijlocii (2,97). În anul 2024 sporul mediu al angajaților în cadrul întreprinderilor mijlocii a fost mai scăzut față de anul 2023 (4,03), iar variația medie la nivelul acestor firme a fost mai mică (1,60).
- Rezultatele anchetei pentru anul 2024 relevă faptul că în cele mai multe dintre IMM-uri s-a pus accentul pe experiență (78,81%), cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute (68,48%), spiritul de responsabilitate (în 49,10% dintre firme), competența în domeniul de activitate (45,74%), gradul de implicare în firmă (33,33%) și comportamentul civilizat (32,30%).
- Cel mai mare procent pentru experiență, în 2024, ca și criteriu de apreciere, se înregistrează în firmele cu o vechime de 10-15 ani (83,05%), iar în firmele cu o vechime mai mare de 15 ani sunt extrem de apreciate cunoștințele și abilitățile de specialitate (72,57%).
- Analiza evoluției salariului mediu din IMM-uri în anul 2024 comparativ cu 2023 relevă următoarele: în 32,26% dintre firme veniturile au rămas la fel, în 26,34% dintre unități remunerațiile au crescut cu până la 5%, în 22,31% din organizații nivelul retribuțiilor a sporit cu 5-10%, la 11,83% din agenții economici s-au înregistrat măriri între 10 și 15% și în 2,69% dintre companii câștigurile au fost sporite cu peste 15%. Au existat firme care au operat reduceri salariale, astfel: în 2,96% din firme scăderea s-a produs cu 1-5%, în 0,54% din organizații salariile au scăzut cu 5-10%, în 0,81% s-au redus veniturile cu 10-15% și în 0,27% veniturile au scăzut cu peste 15%.
- Remarcăm faptul că puțin peste jumătate dintre IMM-uri au avut în vedere în anul 2024 trainingul angajaților, pondere, ceva mai mică față de anul 2023.
- Studiul realizat pentru anul 2024 a relevat că principalele obiective ale trainingului în cadrul IMM-urilor au fost: competențele digitale (în 35,75% dintre firme), managementul (30,05%), marketingul și promovarea (29,53%), vânzările (21,76%). Alte domenii de training sunt: contabilitate / PSI / SSM (19,69%) și cercetare - dezvoltare – inovare (13,99%).
- Procentul mediu alocat trainingului din cifra de afaceri a fost de 1,74% pe întreprindere în anul 2024, relevând faptul că, deși acest procent este în scădere față de anul anterior, întreprinzătorii/managerii români fac eforturi în vederea pregătirii resurselor umane, luând în considerare faptul că instruirea

personalului reprezintă o necesitate stringentă, o cerință a dezvoltării sustenabile a activităților.

- Gruparea companiilor în funcție de vârstă, regiuni de dezvoltare, dimensiune, formă juridică și domeniu de activitate evidențiază că procentul mediu din cifra de afaceri dedicat instruirii personalului consemnează mărimi mai ridicate, pentru 2024, în rândul IMM-urilor cu care au peste 15 ani de vechime (2,01%), organizațiilor din Vest (5,14%), întreprinderilor mijlocii (4,59%), unităților economice de tip SRL (1,71%) și entităților din sectorul transporturilor (3,60%).
- Procentul mediu al salariaților care au beneficiat de training în anul 2024 este de 8,39% la nivelul eșantionului, mai scăzut, comparativ cu anul 2023, dar destul de ridicat, ceea ce ne arată că factorii de decizie din IMM-urile românești încep să acorde tot mai mult atenție perfecționării personalului.
- Investigarea IMM-urilor din punctul de vedere al ponderii angajaților cu studii superioare, în 2024, relevă următoarele: în 31,56% dintre firme lucrează între 0 și 25% absolvenți ai învățământului universitar, 31,23% din întreprinderi consemnează între 75% și 100% de persoane licențiate, 18,94% din companii înregistrează o proporție de 50-75% a salariaților care au terminat o formă superioară de învățământ, iar 18,27% dintre organizații dețin un procent de 25-50% al angajaților cu facultate.
- În ceea ce privește experiența angajaților, rezultatele anchetei pentru 2024 relevă că întreprinderile mici și mijlocii înregistrează următoarele ponderi ale persoanelor care au o vechime de peste 15 ani în domeniul în care activează: 29,79% dintre unitățile economice consemnează un procent de 0-25%, 24,11% din organizații au semnalat un procentaj de 50-75%, 23,40% dintre firme au indicat peste 75%, iar 22,70% din companii dețin o proporție de 25-50%.
- Ancheta pe bază de chestionar a relevat că cele mai frecvente modalități la care s-a recurs în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii în 2024 pentru a crește gradul de fidelizare a angajaților sunt: sistemele interne de recompensare a angajaților (38,59%), oportunități de promovare (31,83%), acordarea de beneficii extrasalariale (29,26%), trainingurile/cursurile de specializare (21,86%) și oferirea posibilității de a lucra de acasă (10,61%).
- Rezultatele cercetării au evidențiat că 49,30% dintre întreprinzătorii investigați ar acorda bonusuri, 28,97% din întreprinzători / manageri ar opta pentru măriri salariale, iar 21,73% dintre respondenți ar oferi beneficii extrasalariale, în anul 2024.
- Analiza agenților economici în funcție de forma de organizare scoate în evidență faptul că firmele de tip societate pe acțiuni dețin în 2024 un procentaj superior al respondenților care ar prefera bonusuri (57,14%) și măriri de salariu (42,86%, la fel ca organizațiile cu o altă formă de organizare), iar societățile cu răspundere limitată consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar oferi beneficii extrasalariale (22,32%).
- Firmele aparținând altor forme de organizare înregistrează cea mai ridicată pondere a organizațiilor în care s-au oferit beneficii pe parcursul anului 2024

(37,50%), societățile pe acțiuni dețin un procentaj mai mare al companiilor în rândul cărora nu au fost acordate alte avantaje salariaților (71,43%).

- Analiza rezultatelor investigației privind acordarea de beneficii suplimentare relevă faptul că întreprinzătorii investigați intenționează să păstreze pachetele de extrabeneficii acordate (57,18%) și în 2025, 20,48% dintre companii iau în considerare creșterea cu până la 15% sau peste 15% a bugetului (11,70%, respectiv 8,78%), 1,68% din întreprinderi au în vedere scăderea cu până la 15% sau peste 15% a bugetului (1,60%, respectiv 0,27%) și 20,48% din IMM-uri consideră că nu este cazul să acorde beneficii suplimentare.

CAPITOLUL 12

PIAȚA, CLIENȚII ȘI RELAȚIILE IMM-URILOR CU BENEFICIARII / FURNIZORII

12.1.Piața IMM-urilor

Analiza pieţelor pe care întreprinderile mici şi mijlocii desfac produsele/serviciile, evidențiază **că 92,91%** din firme acționează **pe plan local**, **82,68%** dintre companii au în vedere **piața națională**, **59,84%** din organizații vizează **Uniunea Europeană**, 28,35% din entități se orientează către state europene care nu fac parte din UE și 18,11% dintre agenții economici vând către alte țări de pe mapamond. Observăm că peste 9 din 10 IMM-uri se focalizează, în primul rând, asupra pieţelor locale, întrucât dimensiunea mai redusă nu le conferă puterea economică de a pătrunde și pe alte pieţe, la începutul activității. Dar e un procent destul de ridicat de răspunsuri și pentru IMM-urile ce se focalizează și pe pieţele naționale (peste 8 din 10) Vezi figura 12.1.

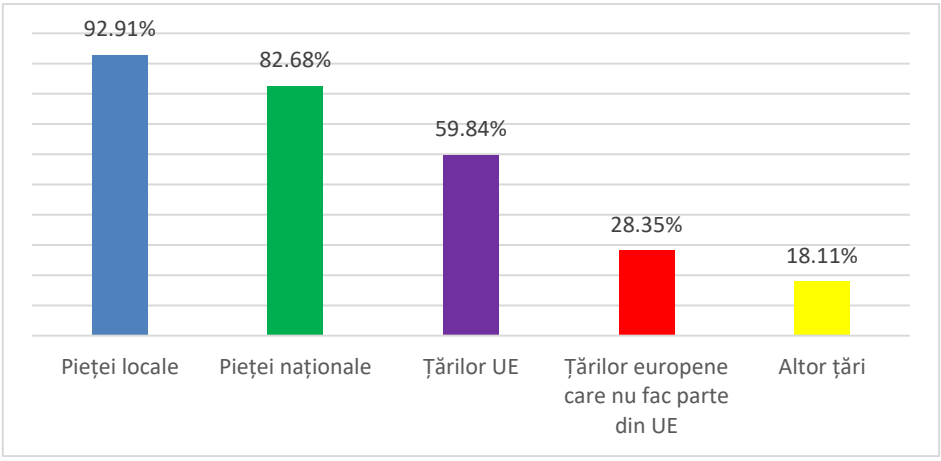


Figura 12.1
Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor

Luând în considerare **vârsta IMM-urilor** (tabelul 12.1), se remarcă următoarele aspecte:

- dintre întreprinderile care realizează produse și/sau servicii pentru piața locală, companiile de 5-10 ani înregistrează proporțiile cele mai ridicate (94,44%), iar întreprinderile cu vârsta peste 15 ani înregistrează cele mai mici proporții (90,91%);
- pe piața națională, proporțiile cele mai ridicate (94,44%) ale întreprinderilor care realizează produse și/sau servicii aparțin companiilor care au vârsta de 5-10 ani, iar proporțiile cele mai scăzute aparțin companiilor cu vârsta sub 5 ani (74,19%);

- companiile cu vârsta peste 15 ani înregistrează proporțiile cele mai ridicate ale întreprinderilor care realizează produse și/sau servicii pentru țările aparținând UE (69,09%) sau țărilor europene care nu fac parte din UE (38,18%);
- pe piața altor state, sunt întâlnite în cea mai mare proporție produsele și/sau serviciile întreprinderilor cu vârsta de 10-15 ani (25,00%) și în cea mai mică proporție produsele organizațiilor cu vârsta sub 5 ani (19,35%). Remarcăm că firmele cu vârsta de 5-10 ani nu realizează produse și/sau servicii pentru alte state.

Tabelul 12.1

Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor în funcție de vârsta companiilor

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Pieței locale	93,55%	94,44%	93,75%	90,91%
2	Pieței naționale	74,19%	94,44%	93,75%	81,82%
3	Țărilor UE	58,06%	38,89%	62,50%	69,09%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	16,13%	22,22%	25,00%	38,18%
5	Altor țări	19,35%	0,00%	25,00%	20,00%

Dacă încadrăm organizațiile **în funcție de apartenența la regiunile de dezvoltare** (tabelul 12.2), se observă în principal următoarele:

- întreprinderile din Sud, Sud Vest și Centru activează mai frecvent la nivel local (100% pentru fiecare dintre cele trei regiuni), iar piața de ansamblu a României este vizată cel mai frecvent de firmele din regiunile Sud Est și Centru (100% pentru fiecare regiune);
- organizațiile din Vest înregistrează un procentaj mai ridicat al IMM-urilor care vând produsele/serviciile în zona UE (91,30%), iar companiile din regiunea Nord Vest consemnează o proporție superioară a unităților care se orientează către alte țări europene care nu fac parte din UE (46,67%) și alte piețe de pe mapamond (33,33%).

Tabelul 12.2

Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor în funcție de regiune

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Pieței locale	95,65%	88,89%	100,00%	100,00%	91,30%	93,33%	100,00%	82,61%
2	Pieței naționale	86,96%	100,00%	53,85%	88,89%	91,30%	80,00%	100,00%	69,57%
3	Țărilor UE	60,87%	66,67%	46,15%	44,44%	91,30%	40,00%	83,33%	39,13%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	34,78%	33,33%	23,08%	44,44%	21,74%	46,67%	25,00%	13,04%
5	Altor țări	21,74%	22,22%	23,08%	22,22%	4,35%	33,33%	25,00%	8,70%

Clasificarea IMM-urilor **în funcție de mărime** reliefează faptul că microîntreprinderile înregistrează procentaje mai ridicate ale organizațiilor care desfac produse și/sau servicii pe piața locală (96,43%). Firmele mijlocii consemnează proporții mai ample ale unităților economice care vând pe piața națională (95,00%), pe pieţele Uniunii Europene (85,00%), a țărilor europene care nu fac parte din UE (55,00%) și altor state din exteriorul continentului nostru (25,00%). Detalii în tabelul 12.3.

Tabelul 12.3

Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor în funcție de mărimea organizațiilor

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Pieței locale	96,43%	84,21%	85,00%
2	Pieței naționale	78,57%	84,21%	95,00%
3	Țărilor UE	54,76%	63,16%	85,00%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	25,00%	15,79%	55,00%
5	Altor țări	20,24%	5,26%	25,00%

Dacă încadrăm IMM-urile **în funcție de forma juridică** (tabelul 12.4), se observă următoarele:

- entitățile cu alte forme de organizare consemnează ponderi superioare ale firmelor care vând produse și/sau servicii pe piața locală (100%), pe piețe Uniunii Europene (75,00%) și ale altor state ale lumii (25,00%);
- SRL-urile înregistrează procentaje mai ridicate ale firmelor care vând produse și/sau servicii în statele europene care nu fac parte din UE (29,41%);
- SA-urile sunt cele care realizează procentele maxime pentru livrarea produselor și/sau a serviciilor pe piața națională (100%).

Tabelul 12.4

Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Pieței locale	50,00%	94,12%	100,00%
2	Pieței naționale	100,00%	82,35%	75,00%
3	Țărilor UE	50,00%	59,66%	75,00%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	25,00%	29,41%	0,00%
5	Altor țări	0,00%	18,49%	25,00%

Gruparea întreprinderilor pe **ramurile de activitate** (tabelul 12.5), reliefează în principal următoarele:

- IMM-urile din domeniul construcțiilor și turismului dețin proporții mai ridicate ale firmelor care se orientează spre piața locală (100%);
- organizațiile din zona turismului și a transporturilor se orientează mai mult pe piața națională și țările Uniunii Europene (100%, respectiv 87,50% pentru fiecare tip de piață);
- organizațiile din domeniul turismului vizează într-o proporție mai mare țările europene non UE (71,43%) și pieţele altor state (28,57%).

Tabelul 12.5

Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor în funcție de domeniile de activitate ale acestora

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Pieței locale	96,15%	100,00%	93,75%	75,00%	100,00%	90,91%
2	Pieței naționale	84,62%	60,00%	84,38%	87,50%	100,00%	81,82%
3	Țărilor UE	84,62%	40,00%	43,75%	87,50%	100,00%	50,00%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	42,31%	0,00%	12,50%	25,00%	71,43%	31,82%
5	Altor țări	23,08%	0,00%	9,38%	12,50%	28,57%	25,00%

12.2. Clienții întreprinderilor mici și mijlocii

Investigarea IMM-urilor în funcție de categoriile de clienți, relevă că din totalul **întreprinderilor** care au făcut obiectul anchetei, **81,79% se adresează persoanelor fizice, 76,23% vând către firme din alte sectoare de activitate, 72,22% se orientează spre unitățile economice din sectorul industrial,** 56,79% au în vedere distribuitorii en-gros și en-detail, 29,32% au drept beneficiari entități ale administrației centrale și locale, iar 20,99% vizează exportatorii. Vezi figura 12.2.

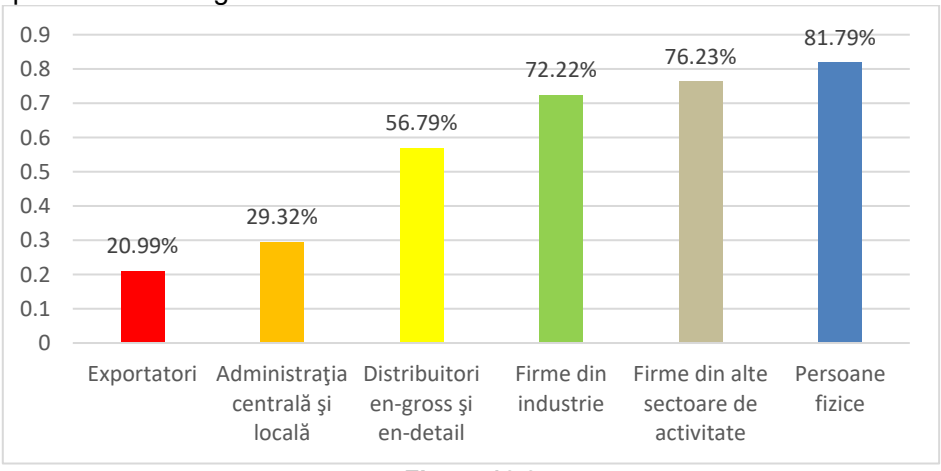


Figura 12.2
Structura IMM-urilor în funcție de natura clienților

Abordarea **organizațiilor pe grupe de vârstă în funcție de natura clienților** (vezi tabelul 12.6) scoate în evidentă că:

- unitățile economice înființate în ultimii 5 ani consemnează o pondere mai scăzută a companiilor care au în vedere firmele din industrie (60,66%) și din alte sectoare de activitate (72,13%);
- organizațiile cu vârsta între 5-10 ani, înregistrează proporții superioare ale entităților economice care vând produse și/sau servicii administrației centrale și locale (38,89%);
- IMM-urile de 10-15 ani vechime dețin procentaje mai mari ale angajatorilor care vizează distribuitorii en-gros și en-detail (65,22%), firmele din alte sectoare de activitate (82,61%) și persoanele fizice (84,78%);
- firmele mai vechi de 15 ani înregistrează proporții superioare ale entităților care vând către exportatori (25,49%) și firme din industrie (78,43%).

Tabelul 12.6

Structura IMM-urilor pe grupe de vârstă în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Exportatori	19,67%	11,11%	19,57%	25,49%
2	Administrația centrală și locală	36,07%	38,89%	23,91%	25,49%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	55,74%	42,59%	65,22%	62,09%
4	Firme din industrie	60,66%	72,22%	73,91%	78,43%
5	Firme din alte sectoare de activitate	72,13%	74,07%	82,61%	77,78%
6	Persoane fizice	81,97%	77,78%	84,78%	82,35%

Examinarea întreprinderilor **pe regiuni de dezvoltare în funcție de natura clienților**, reliefează următoarele:

- organizațiile din regiunile Vest și Nord Est consemnează o proporție superioară a agenților economici care desfac produse și/sau prestează servicii către exportatori (41,38%, respectiv 40,00%);
- firmele din regiunea Sud Est, împreună cu regiunea Nord Est, înregistrează procente crescute la livrarea de produse și/sau servicii către administrația centrală și locală (57,14%, respectiv 54,29%), iar firmele din Sud Est și Nord Vest consemnează proporții de peste 90% la firmele din alte sectoare de activitate (95,24%, respectiv 94,62%);
- firmele din regiunea Nord Vest înregistrează procentaje mai ridicate ale IMM-urilor care vizează distribuitorii en-gros/en-detail (73,85%), unitățile economice din industrie (90,00%);
- IMM-urile din regiunea Sud Vest consemnează o proporție crescută a a agenților economici care desfac produse și/sau prestează servicii către persoanele fizice (91,30%). Detalii în tabelul 12.7.

Tabelul 12.7

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Exportatori	40,00%	23,81%	28,57%	17,39%	41,38%	7,69%	25,00%	15,56%
2	Administrația centrală și locală	54,29%	57,14%	42,86%	47,83%	31,03%	12,31%	22,50%	22,22%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	57,14%	33,33%	38,10%	56,52%	68,97%	73,85%	17,50%	28,89%
4	Firme din industrie	80,00%	66,67%	52,38%	47,83%	72,41%	90,00%	35,00%	40,00%
5	Firme din alte sectoare de activitate	62,86%	95,24%	52,38%	69,57%	58,62%	94,62%	37,50%	51,11%
6	Persoane fizice	77,14%	57,14%	66,67%	91,30%	79,31%	89,23%	42,50%	77,78%

Pe clase de mărime (tabelul 12.8) se constată că:

- procentajele companiilor care au drept clienți exportatori (50,00%), administrația centrală și locală (37,50%) și firme din industrie (87,50%) sunt mai ample în rândul întreprinderilor mijlocii;
- IMM-urile care vând către distribuitorii en-gross și en-detail (68,75%), firme din alte sectoare de activitate (83,93%) și persoane fizice (83,04%%) sunt mai des întâlnite în rândul întreprinderilor mici.

Tabelul 12.8

Structura IMM-urilor pe clase de mărime în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Exportatori	22,54%	10,71%	50,00%
2	Administrația centrală și locală	33,53%	21,43%	37,50%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	50,29%	68,75%	59,38%
4	Firme din industrie	62,43%	84,82%	87,50%
5	Firme din alte sectoare de activitate	72,83%	83,93%	71,88%
6	Persoane fizice	80,35%	83,04%	81,25%

Gruparea firmelor mici și mijlocii **în funcție de forma de organizare juridică** (tabelul 12.9) relevă în principal că:

- SRL-urile înregistrează procente mai ridicate ale organizațiilor care desfac produse și/sau servicii administrație locale și centrale (29,49%), distribuitorilor en-gros și en-detail (57,37%), firmelor din industrie (72,76%), firmelor din alte sectoare de activitate (76,92%) și persoanelor fizice (82,05%);
- SA-urile consemnează proporții mai ridicate ale întreprinderilor care se adresează. exportatorilor (28,57%).

Tabelul 12.9

Situația IMM-urilor după forma de organizare juridică și natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Exportatori	28,57%	20,83%	20,00%
2	Administrația centrală și locală	28,57%	29,49%	20,00%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	42,86%	57,37%	40,00%
4	Firme din industrie	57,14%	72,76%	60,00%
5	Firme din alte sectoare de activitate	71,43%	76,92%	40,00%
6	Persoane fizice	71,43%	82,05%	80,00%

Analiza companiilor **pe domenii de activitate** (tabelul 12.10), relevă următoarele:

- companiile din industrie înregistrează cele mai crescute procente ale IMM-urilor care desfac produse/servicii către distribuitorii en-gross și en-detail (74,32%) și firmele din alte sectoare de activitate (85,14%);
- firmele din construcții sunt cele care au relații comerciale mai mari cu firmele din industrie (84,91%), iar companiile din transporturi înregistrează cele mai crescute procente ale IMM- urilor care desfac produse/servicii către exportatori (85,71%);
- firmele din turism sunt cele care au relații comerciale mai ridicate cu administrația centrală și locală (41,18%) și persoanele fizice (100%).

Tabelul 12.10

Structura IMM-urilor pe ramuri de activitate în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Exportatori	20,27%	7,55%	24,49%	66,67%	35,29%	20,49%
2	Administrația centrală și locală	17,57%	33,96%	34,69%	22,22%	41,18%	31,15%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	74,32%	62,26%	46,94%	66,67%	52,94%	47,54%
4	Firme din industrie	83,78%	84,91%	65,31%	66,67%	64,71%	63,93%
5	Firme din alte sectoare de activitate	85,14%	83,02%	67,35%	66,67%	41,18%	77,05%
6	Persoane fizice	79,73%	92,45%	71,43%	44,44%	100,00 %	82,79%

12.3. Evoluția relațiilor cu furnizorii și clienții

Funcționalitatea și performanțele întreprinderilor mici și mijlocii este condiționată de relațiile pe care le au cu furnizorii și clienții, stakeholderi deosebit de importanți ai oricărei organizații. Rezultatele anchetei arată că **76,82% dintre IMM-uri își vor menține clienții și furnizorii semnificativi pe parcursul anului 2025** (figura 12.3), relevând faptul că cei mai mulți dintre întreprinzători fac eforturi pentru a nu pierde cumpărătorii și manifestă apetență pentru derularea activităților de aprovizionare cu produse/servicii în condiții de stabilitate.

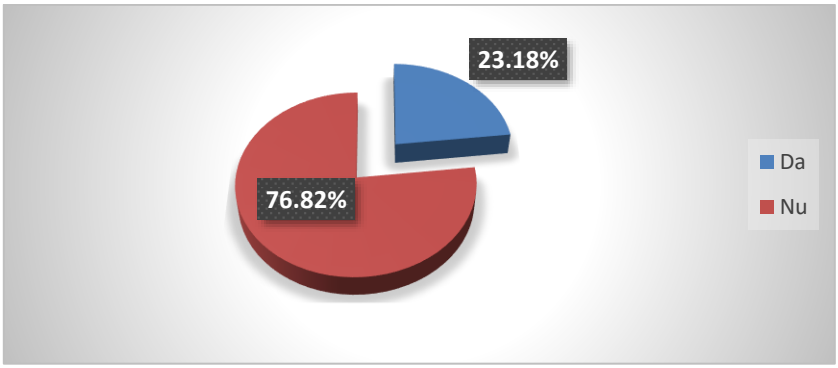


Figura 12.3
Structura IMM-urilor în funcție de ponderea furnizorilor / clienților care vor fi pierduți în anul 2025

Dacă ne referim la întreprinderile care în anul 2025 vor pierde o parte dintre beneficiarii și furnizorii importanți, se constată că cele mai multe dintre firmele supuse investigației vor **înceta relațiile cu 1-5 clienți / furnizori (35,17%),** iar pentru pierderea a peste 10 parteneri de afaceri s-a înregistrat un procent 39,31%. Vezi figura 12.4.

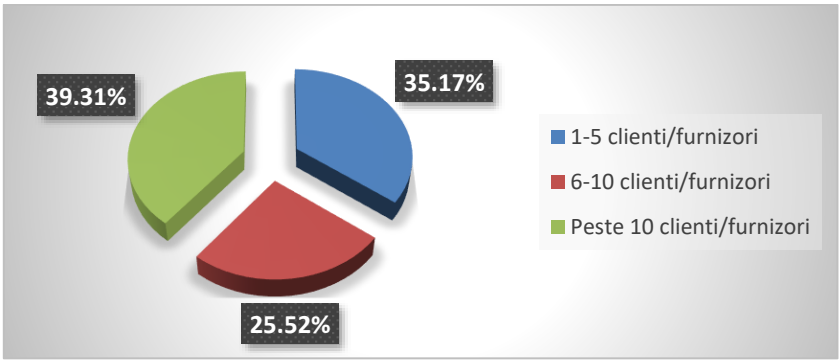


Figura 12.4
Structura IMM-urilor în funcție de numărul clienților / furnizorilor care vor fi pierduți pe parcursul anului 2025

Clasificarea unităților economice în funcție de **vârstă** (tabelul 12.11), evidențiază că toate întreprinderile, indiferent de vârstă înregistrează un procentaj ridicat în ceea ce privește menținerea unor furnizori/clienți semnificativi în 2025 (72,66% cele sub 5 ani, 75,74% cele cu vârsta 5-10 ani, 74,23% cele între 10 și 15 ani, și 79,11% cele cu vârsta de peste 15 ani), iar firmele cu o vechime sub 5 ani dețin cea mai mare proporție a IMM-urilor care vor întrerupe legătura cu o parte din furnizorii și clienții importanți (27,34%).

Tabelul 12.11

Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	IMM-uri care în anul 2025 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	27,34%	24,26%	25,77%	20,89%
2	IMM-uri care în anul 2025 vor menține o parte din furnizorii și clienții semnificativi	72,66%	75,74%	74,23%	79,11%

Având în vedere **apartenența regională a IMM-urilor** (tabelul 12.12), se observă că firmele din regiunea Sud consemnează cea mai ridicată pondere a întreprinderilor care își vor păstra furnizorii și clienții relevanți în 2025 (88,89%), iar organizațiile din Nord Vest dețin cel mai mare procent de companii care vor pierde surse de aprovizionare și cumpărători pe parcursul anului 2025 (40,43%).

Tabelul 12.12

Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte întreprinderile

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	IMM-uri care în anul 2025 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	29,90%	29,73%	11,11%	18,92%	15,09%	40,43%	25,00%	13.11%
2	IMM-uri care în anul 2025 vor menține o parte din furnizorii și clienții semnificativi	70,10%	70,27%	88,89%	81,08%	84,91%	59,57%	75,00%	86.89%

Gruparea firmelor **în funcție de dimensiune** (tabelul 12.13), evidențiază că întreprinderile mijlocii consemnează un procent mai mare al organizațiilor care vor menține clienții și sursele de aprovizionare cu bunuri/servicii în 2025 (92,00%), iar microîntreprinderile înregistrează o pondere mai ridicată a IMM-urilor care vor înceta legătura cu unii furnizori și/sau beneficiari semnificativi (26,28%).

Tabelul 12.13

Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de mărimea firmelor

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	IMM-uri care în anul 2025 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	26,28%	25,14%	8,00%
2	IMM-uri care în anul 2025 vor menține o parte din furnizorii și clienții semnificativi	73,72%	74,86%	92,00%

Distribuția IMM-urilor **după forma juridică** relevă faptul că entitățile de tip SA dețin o proporție mai mare a unităților care vor păstra sursele de aprovizionare/clienții (93,33%), iar alte forme de organizare a IMM-urilor înregistrează un procent mai crescut al firmelor care vor întrerupe relațiile cu o parte din furnizorii/beneficiarii relevanți (35,71%). Vezi informațiile din tabelul 12.14.

Tabelul 12.14

Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de forma de organizare juridică a entităților economice

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	IMM-uri care în anul 2025 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	6,67%	23,66%	35,71%
2	IMM-uri care în anul 2025 vor menține o parte din furnizorii și clienții semnificativi	93,33%	76,34%	64,29%

Analiza întreprinderilor **în funcție de ramurile în care își desfășoară activitatea** (tabelul 12.15), reliefează că firmele care își vor menține în 2025 furnizorii și clienții importanți sunt mai des întâlnite în sectorul turism, cu o valoare maximă (86,11%), iar IMM-urile care vor pierde o parte din organizațiile de la care se aprovizionează și mai ales beneficiari sunt mai frecvente în transporturi (35,00%).

Tabelul 12.15

Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de domeniile de activitate

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	IMM-uri care în anul 2025 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	27,06%	19,75%	19,13%	35,00%	13,89%	23,83%
2	IMM-uri care în anul 2025 vor menține o parte din furnizorii și clienții semnificativi	72,94%	80,25%	80,87%	65,00%	86,11%	76,17%

12.4. Cauzele întreruperii relațiilor cu furnizorii și clienții

Principalele cauze care pot genera încetarea relațiilor companiilor mici și mijlocii cu o parte dintre furnizori și clienți sunt: **costurile prea mari (75,94%), furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (31,84%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (29,68%), falimentul clienților sau furnizorilor (27,38%)**, capacitatea limitată de a livra cantitatea de produse necesare (18,44%) și schimbarea activității principale a beneficiarilor/furnizorilor (16,86%). Se observă că aproape 4/5 dintre întreprinderi pot întrerupe relațiile cu furnizorii/clienții din considerente de ordin financiar și că peste 3/5 dintre respondenți fac referire la identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși. Vezi figura 12.5.

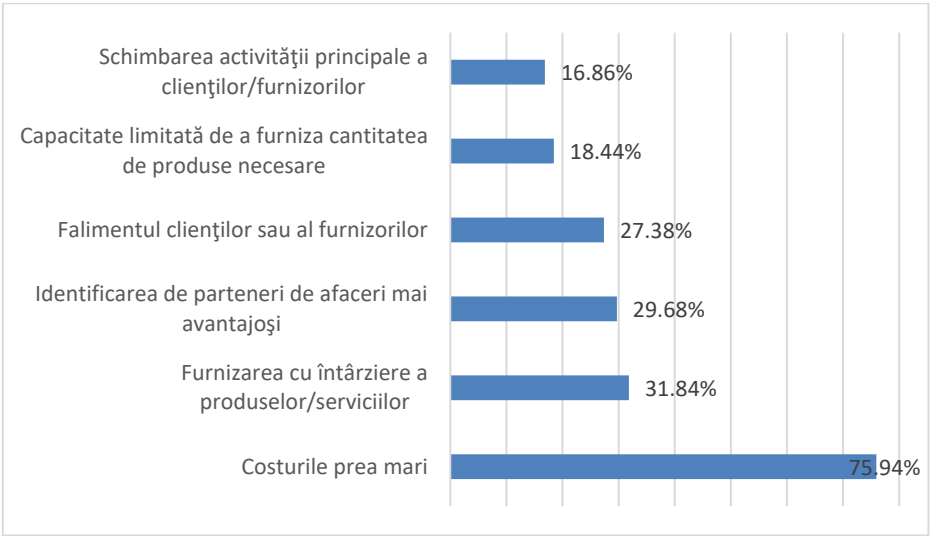


Figura 12.5
Cauzele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții

Pe grupe de vârstă (tabelul 12.16) se constată în principal că:

- întreprinderile cu o vechime de 10-15 ani dețin cele mai ample ponderi ale IMM-urilor care pot înceta relațiile cu sursele de aprovizionare și beneficiarii din cauza costurilor prea mari (79,17%), a furnizării cu întârziere a produselor/serviciilor (37,50%), a identificării de parteneri de afaceri mai avantajoși (35,42%), a falimentului clienților sau furnizorilor (30,21%) și a capacității limitate de a furniza cantitatea de produse necesare (21,88%).
- organizațiile de peste 15 ani consemnează o proporție mai mare a întreprinderilor în care s-a făcut **referire la schimbarea activității** principale a clienților și/sau furnizorilor (17,89%).

Tabelul 12.16

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Costurile prea mari	71,32%	74,81%	79,17%	78,59%
2	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	21,71%	31,85%	37,50%	35,14%
3	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	24,81%	27,41%	35,42%	31,31%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	20,16%	29,63%	30,21%	27,16%
5	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	13,95%	14,07%	21,88%	21,41%
6	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	16,28%	15,56%	13,54%	17,89%

Abordarea companiilor în funcție de **apartenența lor regională** (tabelul 12.17), relevă următoarele:

- IMM-urile din regiunea Sud înregistrează ponderi superioare ale organizațiilor în care s-a făcut referire la costurile prea mari (92,14%), furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (56,43%), capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare (40,71%) și schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor (26,43%);
- organizațiile din regiunea București Ilfov au avut în proporție mai ridicată identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși (58,18%), iar falimentul clienților sau al furnizorilor a fost evidențiat în proporție mai ridicată la entitățile din Sud Est (41,67%).

Tabelul 12.17

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare dintre IMM-uri și furnizori/ clienți în funcție de apartenența regională a întreprinderilor

Nr. crt.	Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Costurile prea mari	82,61%	63,89%	92,14%	78,08%	66,35%	66,43%	63,04%	81,67%
2	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	19,57%	22,22%	56,43%	13,70%	10,58%	41,96%	21,74%	41,67%
3	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	16,30%	30,56%	34,29%	30,14%	12,50%	38,46%	34,78%	43,33%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	41,30%	41,67%	20,71%	24,66%	7,69%	34,27%	32,61%	30,00%
5	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	11,96%	8,33%	40,71%	15,07%	3,85%	16,08%	8,70%	25,00%

6	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	9,78%	13,89%	26,43%	15,07%	25,96%	9,79%	10,87%	15,00%

Luând **în considerare mărimea întreprinderilor** (tabelul 12.18), se constată următoarele aspecte:

- organizațiile aparținând întreprinderilor mici au cele mai ridicate ponderi în identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși (36,31%) și falimentul clienților sau al furnizorilor (31,84%);
- întreprinderile mijlocii au menționat mai frecvent costurile prea mari (82,47%), furnizarea cu întârziere a produselor serviciilor (50,52%), capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare (38,14%) și schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor (19,59%).

Tabelul 12.18

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de dimensiunea companiilor

Nr. crt.	Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Costurile prea mari	74,29%	75,98%	82,47%
2	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	23,39%	37,43%	50,52%
3	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	24,42%	36,31%	31,96%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	26,48%	31,84%	21,65%
5	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	13,62%	17,32%	38,14%
6	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	17,74%	11,73%	19,59%

Dacă diferențiem cauzele **în funcție de forma de organizare juridică**, constatăm următoarele:

- SA-urile consemnează unele dintre cele mai ample proporții ale firmelor în care au fost evidențiate costurile prea mari (83,33%), furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (56,67%), identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși (30,00%), capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare (46,67%) și schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor (33,33%);
- firmele cu alte forme de organizare înregistrează procentaje mai mari ale organizațiilor în care a fost indicat falimentul clienților sau al furnizorilor (40,00%). Detalii în tabelul 12.19.

Tabelul 12.19

Diferențierea cauzelor întreruperii relațiilor de colaborare cu furnizorii și clienții în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Costurile prea mari	83,33%	75,50%	80,00%
2	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	56,67%	30,66%	33,33%
3	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	30,00%	29,89%	20,00%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	26,67%	27,12%	40,00%
5	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	46,67%	17,10%	20,00%
6	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	33,33%	16,02%	20,00%

Examinarea IMM-urilor **în funcție de domeniul în care activează** (tabelul 12.20), reliefează următoarele aspecte semnificative:

- firmele din turism au semnalat cu o frecvență mai ridicată (88,57%) cheltuielile mari;
- nefurnizarea la timp a produselor/serviciilor necesare și insuficiența cantitativă a produselor pentru satisfacerea cerințelor beneficiarilor au fost semnalate mai frecvent în companiile din sectorul industrial (38,79%, respectiv 24,24%);
- organizațiile din construcții dețin proporții mai ridicate ale agenților economici în care s-a căutat identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși (37,35%);
- IMM-urile din sectorul serviciilor au indicat într-o proporție crescută falimentul clienților sau al furnizorilor (30,91%);
- întreprinderile din transporturi consemnează un procentaj superior al firmelor în cadrul cărora a fost indicată schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor (27,27%).

Tabelul 12.20

Diferențierea cauzelor întreruperii relațiilor de colaborare cu furnizorii și clienții în funcție de ramura de activitate a IMM-urilor

Nr. crt.	Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Costurile prea mari	79,39%	68,67%	78,07%	68,18%	88,57%	74,18%
2	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	38,79%	36,14%	32,46%	22,73%	34,29%	26,55%
3	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	30,91%	37,35%	34,21%	36,36%	5,71%	27,27%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	24,24%	28,92%	26,32%	9,09%	25,71%	30,91%
5	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	24,24%	21,69%	17,54%	18,18%	5,71%	16,00%
6	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	14,55%	14,46%	15,79%	27,27%	14,29%	18,91%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- 92,91% din firme acționează pe plan local, 82,68% dintre companii au în vedere piața națională, 59,84% din organizații vizează Uniunea Europeană, 28,35% din entități se orientează către state europene care nu fac parte din UE, iar 18,11% dintre agenții economici vând către alte țări de pe mapamond. Toate firmele indiferent de vârstă au procente de peste 90% pentru piețele locale, și procente de minim 74% pentru piața națională.
- Frecvențele organizațiilor care au în vedere piețele UE și a altor țări din lume sunt mai ample în rândul unităților economice de peste 15 ani vechime. Organizațiile cu vechime de 10-15 ani sunt prezente în proporție mai crescută în alte state ale lumii.
- IMM-urile care activează pe piața locală sunt mai frecvent întâlnite la nivelul întreprinderilor de 5-10 ani vechime (94,44%), organizațiilor din regiunile Sud, Sud Vest și Centru (100%), microîntreprinderilor (96,43%), societăților cu altă formă de organizare (100%), companiilor din construcții și turism (100% pentru fiecare ramură de activitate).
- Organizațiile din Vest și Centru înregistrează un procentaj mai ridicat al IMM-urilor care vând produsele/serviciile în zona UE (91,30%, respectiv 83,33%), iar companiile din regiunea Nord Vest consemnează o proporție superioară a unităților care se orientează către alte țări europene care nu fac parte din UE (46,67%) și către alte piețe de pe mapamond (33,33%).
- Investigarea IMM-urilor în funcție de categoriile de clienți, relevă că din totalul întreprinderilor care au făcut obiectul anchetei, 81,79% se adresează persoanelor fizice, 76,23% vând către firme din alte sectoare de activitate, 72,22% se orientează spre unitățile economice din sectorul industrial, 56,79% au în vedere distribuitorii en-gros și en-detail, 29,32% au drept beneficiari entități ale administrației centrale/locale și 20,99% vizează exportatorii.
- Organizațiile din regiunile Sud Vest și Nord Vest consemnează o proporție superioară a agenților economici care desfac produse și/sau prestează servicii către persoane fizice (91,30%, respectiv 89,23%), regiunea Sud Est înregistrând procente mari și la livrarea produselor/serviciilor către firme din alte sectoare de activitate (95,24%) și administrația centrală și locală (57,14%), regiunea Nord Vest înregistrează o proporție superioară a agenților economici care desfac produse și/sau prestează servicii către firme din industrie (90,00%) și distribuitori en-gros și en-detail (73,85%), iar regiunea Vest consemnează cele mai ridicate procente la livrarea produselor/serviciilor către exportatori (41,38%)
- 76,82% dintre IMM-uri își vor menține clienții și furnizorii semnificativi pe parcursul anului 2025, relevând faptul că cei mai mulți dintre întreprinzători fac eforturi pentru a nu pierde cumpărători și manifestă apetență pentru derularea activităților de aprovizionare cu produse/servicii în condiții de stabilitate.

- Agenții economici aparținând întreprinderilor mijlocii consemnează un procent mai mare al organizațiilor care vor menține clienții și sursele de aprovizionare cu bunuri/servicii în 2025 (92,00%), iar microîntreprinderile înregistrează ponderea cea mai ridicată a IMM-urilor care vor înceta legătura cu unii furnizori și/sau beneficiari semnificativi (26,28%).
- Principalele cauze care pot genera încetarea relațiilor companiilor mici și mijlocii cu o parte dintre furnizori și clienți sunt: costurile prea mari (75,94%), furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (31,84%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (29,68%), falimentul clienților/furnizorilor (27,38%), capacitatea limitată de a livra cantitatea de produse necesare (18,44%) și schimbarea activității principale a beneficiarilor/furnizorilor (16,86%).

CAPITOLUL 13

INOVAREA ȘI CERCETAREA - DEZVOLTAREA ÎN IMM-URI

13.1. Activități de inovare în cadrul IMM-urilor

Este de notorietate faptul că Uniunea Europeană promovează intens activitățile de cercetare-inovare care reprezintă o investiție în viitorul Europei. Sprijinul UE pentru cercetare și inovare încurajează cooperarea dintre țări și sectoare diverse, îmbunătățind viața de zi cu zi a milioane de oameni din întreaga lume, contribuind la soluționarea unora dintre provocările societale majore. În acest context, printre aspectele care contribuie la formarea unei imagini cuprinzătoare cu privire la întreprinderile mici și mijlocii din România, considerăm că un rol important îl are și prezentarea și analiza activităților inovaționale desfășurate, atât din punct de vedere al intensității de manifestare al acestora, cât și al unor particularități semnificative.

Analiza naturii activităților inovative a relevat faptul că eforturile de inovare desfășurate de IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre noile tehnologii (32%), digitalizarea afacerii (28%), noile produse (27%), noile abordări manageriale și de marketing (13%) și pregătirea resurselor umane (10%). De asemenea, este consemnată absența abordărilor inovaționale din firme, într-o proporție de 21% (vezi figura 13.1).

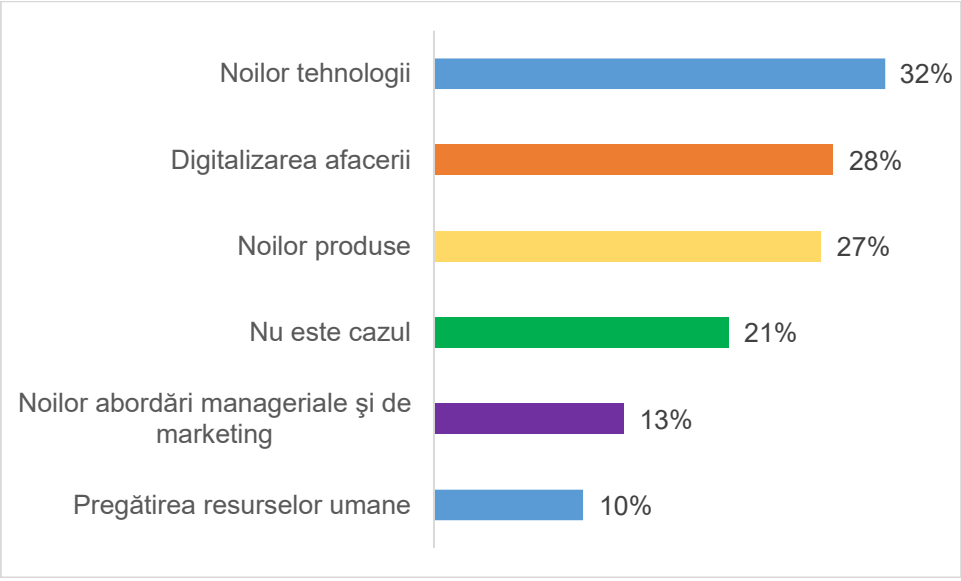


Figura 13.1
Natura activităților inovaționale în cadrul IMM-urilor

Analizând eforturile de inovare ale IMM-urilor prin prisma **vechimii** acestora, putem remarca următoarele:

- firmele având vârsta de 5-10 ani indică noile produse (34,38%), iar cele cu vârsta cuprinsă între 10-15 ani indică același obiect al inovării dar numai într-un procent de (18,18%);
- componenta de firme având peste 15 ani presupune ponderi mai scăzute ale întreprinderilor care indică concentrarea eforturilor de inovare în noi tehnologii (27,33%) și procentaje mai mari în cazul celor cu vârsta sub 5 ani care evidențiază digitalizarea afacerii (38,24%);
- IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani consemnează procente mai ridicate ale entităților care indică noile abordări manageriale și de marketing (16,36 %) și într-o mai mică măsură cele cu vârsta între 5-10 ani (9,38%);
- organizațiile care au avut în vedere modernizarea sistemului informatic se regăsesc într-o proporție mai crescută printre organizațiile având sub 5 ani (38,24%) și mai scăzută printre cele cu vârsta de între 10-15 ani (23,64%);
- entitățile economice care au indicat absența abordărilor inovatoare se regăsesc printre entitățile cu vârsta de 10-15 ani (25,45%) și mai rar printre cele sub 5 ani (16,18%).

Tabelul 13.1

Diferențierea obiectului inovării în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Obiectul inovării	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Noilor tehnologii	36,76%	28,13%	38,18%	27,33%
2	Digitalizarea afacerii	38,24%	28,13%	23,64%	24,00%
3	Noilor produse	25,00%	34,38%	18,18%	30,67%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	16,18%	9,38%	16,36%	10,67%
5	Pregătirea resurselor umane	11,76%	12,50%	5,45%	10,67%
6	Nu este cazul	16,18%	18,75%	25,45%	22,67%

Luând în considerare eforturile de inovare din IMM-uri în funcție de **apartenența teritorială**, remarcăm următoarele elemente principale:

- organizațiile care au menționat axarea pe noile produse se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Sud Vest (54,55%) și mai rar printre cele din Centru (4,17%);
- firmele care au indicat concentrarea eforturilor de inovare asupra noilor tehnologii dețin ponderi mai mari în cazul IMM-urilor din regiunea Centru (64,58%) și mai reduse în rândul celor din Nord Est (11,63%);
- agenții economici care evidențiază potențialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din Nord Est (55,81%) și inferioare în ceea ce privește firmele din regiunea Nord-Vest (6,45%);
- IMM-urile care au punctat noile abordări manageriale și de marketing înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor localizate în

regiunea Vest (50%) și mult mai reduse în cazul celor din Nord-Vest (4,84%);
- IMM-urile care au menționat pregătirea resurselor umane dețin ponderi reduse în rândul celor din Nord-Vest (4,84%);
- organizațiile care au indicat absența abordărilor inovaționale se regăsesc printre IMM-urile din Nord-Est (18,60 %) și nu se regăsesc in Vest (0,0%). Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 13.2.

Tabelul 13.2

Diferențierea obiectului inovării în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Obiectul inovării	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Noilor tehnologii	11,63%	19,05%	27,27%	15,15%	35,71 %	35,48%	64,58%	25,00%
2	Digitalizarea afacerii	55,81%	42,86%	13,64%	24,24%	7,14%	6,45%	75,00%	20,83%
3	Noilor produse	39,53%	19,05%	31,82%	54,55%	42,86 %	19,35%	4,17%	37,50%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	16,28%	33,33%	9,09%	15,15%	50,00 %	4,84%	10,42%	16,67%
5	Pregătirea resurselor umane	18,60%	14,29%	18,18%	18,18%	0,00%	3,23%	12,50%	12,50%
6	Nu este cazul	4,65%	4,76%	22,73%	6,06%	0,00%	41,13%	8,33%	16,67%

Având în vedere impactul **dimensiunii firmei** asupra eforturilor de inovare ale IMM-urilor, se relevă următoarele elemente:
- firmele care au menționat axarea pe noile produse se regăsesc mai frecvent printre entitățile mijlocii (34,62%) și mai rar printre cele micro (25,85%);
- agenții economici care au menționat noile abordări manageriale și de marketing dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor mijlocii (26,92%) și mai reduse în rândul întreprinderilor mici (4,63%);
- IMM-urile care au menționat axarea pe pregătirea resurselor umane se regăsesc mai rar printre întreprinderi mici (7,41%) și mai frecvent intre întreprinderile mijlocii (15,38%);
- ponderea firmelor care au indicat absența abordărilor inovatoare este următoarea: 17,07% din microîntreprinderi, 30,56% din întreprinderile mici și 3,85% sunt cuprinse în tabelul 13.3.

Tabelul 13.3

Diferențierea obiectului inovării în funcție de dimensiunea firmelor

Nr, crt,	Obiectul inovării	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Noilor tehnologii	30,24%	35,19%	34,62%
2	Digitalizarea afacerii	30,73%	19,44%	38,46%
3	Noilor produse	25,85%	27,78%	34,62%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	17,07%	4,63%	26,92%
5	Pregătirea resurselor umane	11,71%	7,41%	15,38%
6	Nu este cazul	17,07%	30,56%	3,85%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** indică următoarele ponderi:

- agenții economici cu altă formă de organizare și-au concentrat eforturile de inovare asupra noilor produse (28,57%) și asupra noilor abordări manageriale și de marketing (14,29%);
- societățile pe acțiuni au indicat pregătirea resurselor umane (25,00%);
- societățile cu răspundere limitată au indicat lipsa abordărilor inovative (21,05%).Detalii în tabelul 13.4.

Tabelul 13.4

Diferențierea obiectului inovării în IMM-uri în funcție de forma juridică de organizare

Nr. crt.	Obiectul inovării	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Noilor tehnologii	50,00%	31,58%	28,57%
2	Digitalizarea afacerii	50,00%	27,78%	28,57%
3	Noilor produse	25,00%	27,19%	28,57%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	0,00%	13,45%	14,29%
5	Pregătirea resurselor umane	25,00%	10,53%	0,00%
6	Nu este cazul	0,00%	21,05%	14,29%

În continuare vom analiza răspunsurile întreprinzătorilor în **funcție de ramura de activitate** (tabelul 13.5):

- IMM-urile care au indicat concentrarea eforturilor de inovare asupra realizării de produse noi dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din turism (47,62%) și respectiv din comerț (45,65%) și mai reduse în cazul celor din servicii (21,82 %);
- firmele care au menționat axarea pe noile tehnologii se regăsesc mai frecvent printre entitățile din transporturi (50%) și mai rar printre cele din turism (9,52%);

- IMM-urile care evidențiază potențialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din domeniul serviciilor (32,73 %) și inferioare în ceea ce privește firmele ce activează în construcții (19,15%);
- agenții economici care au punctat noile abordări manageriale și de marketing înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în transporturi (25%) și mult mai reduse în cazul celor din industrie (4,29%);
- organizațiile care au menționat pregătirea resurselor umane dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din turism (19,05%) și inferioare în rândul celor din construcții (6,38%);
- IMM-urile care au indicat absența abordărilor inovatoare se regăsesc mai frecvent printre entitățile din construcții (31,91%) și mai rar printre cele din turism (9,52%).

Tabelul 13.5

Diferențierea obiectului inovării în IMM-uri în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Obiectul inovării	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Noilor tehnologii	35,71%	38,30%	19,57%	50,00%	9,52%	33,94%
2	Digitalizarea afacerii	20,00%	19,15%	28,26%	0,00%	42,86%	32,73%
3	Noilor produse	24,29%	23,40%	45,65%	25,00%	47,62%	21,82%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	4,29%	8,51%	13,04%	25,00%	23,81%	16,97%
5	Pregătirea resurselor umane	5,71%	6,38%	8,70%	0,00%	19,05%	13,33%
6	Nu este cazul	31,43%	31,91%	19,57%	25,00%	9,52%	14,55%

13.2 Modalități de realizare a inovării

În actualul context, complex și volatil, inovarea este tratată de tot mai multe companii ca o strategie de stabilitate și dezvoltare, pentru a asigura o creștere continuă și sustenabilă. În acest sens, putem constata o preocupare crescândă a companiilor privind obținerea de performanțe superioare prin inovare și colaborare și prin stabilirea unei relații de tip win-win, prin noi produse și servicii dezvoltate împreună cu partenerii de afaceri. Analiza noastră a evidențiat tendința companiilor de a amplifica schimbul de know-how prin colaborare inovațională. **Principalele modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor** sunt reprezentate de:

- adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (47%),
- preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (25%),
- derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare (17%)
- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (11%); transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.2.

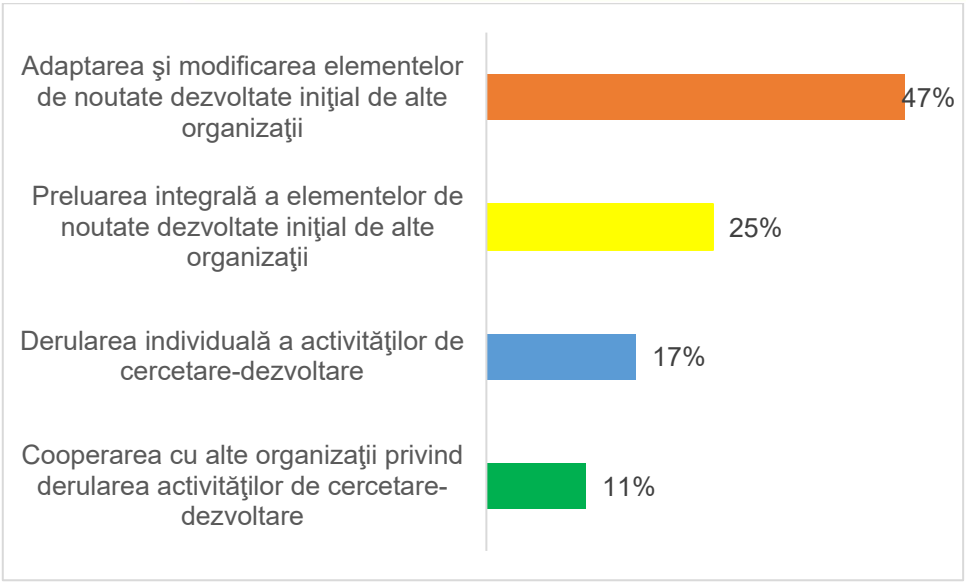


Figura 13.2
Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor

Analiza pe **grupe de vârstă** a principalelor modalități de realizare a inovării a IMM-urilor evidențiază următoarele aspecte semnificative (tabelul 13.6):

- IMM-urile care evidențiază adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații consemnează frecvențe mai reduse în cazul entităților de peste 15 ani (57,73%) spre deosebire de cei cu vârsta între 10-15 ani care indică o pondere a acestei modalități de realizare a inovării inferioară (32,26%);
- organizațiile care au punctat preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor de 10-15 ani (38,71%) și mai reduse în cazul celor cu vârsta de sub 5-10 ani (18,18%).
- firmele care au indicat drept abordare inovativă principală derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi mai mici în cazul organizațiilor cu vârsta de sub 5 ani (13,46%) și mai mari în rândul celor de 10-15 ani (22,58%);
- agenții economici care au indicat drept abordare inovativă principală cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi de 18,18% în cazul organizațiilor având vechimea de 5-10 ani și mai reduse în rândul celor de 10-15 ani (6,45). Detalii în tabelul de mai jos.

Tabelul 13.6

Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor grupate în funcție de vârstă

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	36,54%	47,73%	32,26%	57,73%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	38,46%	18,18%	38,71%	17,53%
3	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	13,46%	15,91%	22,58%	15,46%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	11,54%	18,18%	6,45%	9,28%

Gruparea modalităților de inovare a firmelor în funcție de **apartenența regională** a principalelor modalități de realizare a inovării, reliefează următoarele aspecte:

- regiunea Sud-Vest a indicat cu precădere adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (71,43%) spre deosebire de regiunea București Ilfov care înregistrează 34,21%;
- companiile din Vest și Sud-Vest preiau integral elementele de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (21,43%), iar cele din Centru indică 38,10%;
- agenții economici din București-Ilfov indică cea mai mare pondere (26
- 32%) a derulării individuale a activităților de cercetare-dezvoltare;
- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare este principala modalitate folosită în regiunea Sud (25,00%). Informații suplimentare se pot afla în tabelul 13.7.

Tabelul 13.7

Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	52,50%	52,94%	45,00%	71,43%	50,00%	40,00%	38,10%	34,21%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	22,50%	23,53%	30,00%	21,43%	21,43%	23,64%	38,10%	26,32%

3	**Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare**	15,00%	11,76%	0,00%	7,14%	21,43%	23,64%	14,29%	26,32%
4	**Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare**	10,00%	11,76%	25,00%	0,00%	7,14%	12,73%	9,52%	13,16%

Considerând impactul **dimensiunii firmelor** asupra frecvenței cu care este menționată adoptarea anumitor modalități de realizare a inovării, se constatată următoarele aspecte semnificative:

- IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații dețin ponderi ridicate atât în cazul întreprinderilor mijlocii (54,17%) cât și în rândul celor mici (48,15%) si mai reduse în cazul micro organizațiilor (45,83%);
- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare a fost indicată de toate cele trei categorii de vârstă astfel: întreprinderile mici (11,52%) microîntreprinderile (9,72%) și întreprinderile mijlocii (8,33%). Mai multe informații se regăsesc în tabelul nr.13.8.

Tabelul 13.8

Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	**Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații**	45,83%	48,15%	54,17%
2	**Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații**	26,39%	20,37%	25,00%
3	**Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare**	18,06%	12,96%	12,50%
4	**Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare**	9,72%	18,52%	8,33%

Gruparea modalităților de inovare a IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază următoarea situație:

- agenții economici cu o altă formă de organizare juridică au indicat adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (33,33%);
- entitățile pe acțiuni preferă au indicat că nu preia integral elementele de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (0,00%) ;

- societățile cu răspundere limitată cooperează cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (11,66%). Detalii în tabelul 13.9.

Tabelul 13.9

Modalități de realizare a inovării în cadrul firmelor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	75,00%	46,64%	33,33%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	0,00%	24,66%	66,67%
3	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	25,00%	17,04%	0,00%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	0,00%	11,66%	0,00%

Analiza noastră continuă cu gruparea IMM-urilor **în funcție de domeniul de activitate** (tabelul 13.10) și scoate în evidență următoarele elemente esențiale privind **principalele modalități de realizare a inovării**:

- organizațiile care preferă adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații se regăsesc mai frecvent printre entitățile din industrie (55,26%) și mai rar printre cele din construcții (38,46%);
- agenții economici care evidențiază preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din transporturi (50,00%) și inferioare în ceea ce privește firmele ce activează în turism (5,88%).
- IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din construcții (26,92%), iar IMM-urile din transporturi indică (0,00%).
- firmele care au punctat cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare înregistrează procentaje egale în rândul IMM-urilor cu activitate în comerț și turism (17,65%) și mai reduse în cazul celor din construcții (7,69%). Pentru detalii suplimentare poate fi consultat tabelul 13.10.

Tabelul 13.10

Modalități de realizare a inovării în cadrul firmelor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	55,26%	38,46%	47,06%	50,00%	58,82%	43,97%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	26,32%	26,92%	23,53%	50,00%	5,88%	27,59%
3	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	7,89%	26,92%	11,76%	0,00%	17,65%	18,97%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	10,53%	7,69%	17,65%	0,00%	17,65%	9,48%

13.3. Investiții în inovare

Investițiile în inovare sunt cruciale pentru dezvoltarea economică și socială, contribuind la crearea de locuri de muncă, îmbunătățirea competitivității și stimularea progresului tehnologic. Sprijinul UE, de exemplu, oferă un plus de valoare prin încurajarea cooperării între echipele de cercetare din diferite țări și sectoare, esențial pentru realizarea de descoperiri revoluționare.

Pe măsură ce tehnologia avansează într-un ritm fără precedent, rolul inovării în modelarea viitorului companiilor devine tot mai evident. În acest context, este esențială cultivarea unei culturi a inovării și implementarea unor strategii eficiente care să stimuleze creativitatea și inovația, pentru a satisface așteptările dinamice ale clienților.

În acest fel, inovarea devine un pilon esențial pentru creșterea competitivității și asigurarea unui viitor prosper al companiilor. Nu sunt de neglijat nici celelalte beneficii ale inovării: crearea de locuri de muncă, îmbunătățirea calității vieții, soluții pentru probleme globale: schimbările climatice, foametea și sărăcia.

Repartiția rezultatelor cercetării cu privire la **intensitatea investițiilor** în inovare, relevă următoarele elemente semnificative:

- 39% dintre respondenți alocă pentru inovare 1-5% din resurse,
- 23% au indicat 5-10%
- 24% - peste 11-20%,
- 14 % din organizații au alocat inovării peste între 20-50%
- 5% dintre firme au indicat că alocă între 50-75%,
- 2% dintre întreprinzători au alocat 75% din totalul investițiilor.

Deși companiile care investesc în inovații sustenabile se poziționează în avangarda pieței, anticipând reglementările viitoare și preferințele în schimbare

ale consumatorilor, există și un număr destul de mare de companii care nu alocă resurse pentru inovare (20%). Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 13.3.

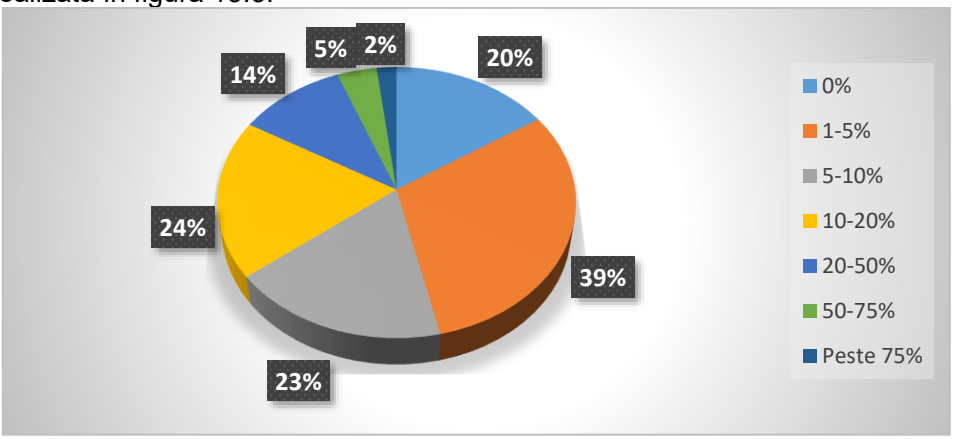


Figura 13.3
Ponderea inovării în totalul investițiilor realizate de IMM-uri

Analiza ponderii inovării din totalul investițiilor realizate de IMM-uri, în funcție de **vârsta acestora**, reliefează următoarele aspecte (tabelul 13.11):

- organizațiile care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare dețin ponderi mai mari în cazul firmelor având sub 5 ani (20,00%);
- IMM-urile care alocă între 1-5% se regăsesc mai frecvent printre entitățile între 10-15 ani (27,40%);
- agenții economici care evidențiază între 5-10% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților cu vârsta sub 5 ani (22,22%) și mai mici în ceea ce privește firmele de 10-15 ani (15,07%);
- IMM-urile care au investit peste 75% din totalul resurselor înregistrează procentaje mai ridicate în rândul organizațiilor cu vârsta între 10-15 ani (4,11%) în timp ce companiile de 5-10 ani (3,42%), indică (1,37%).

Tabelul 13.11

Diferențierea investițiilor destinate inovării în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	0%	20,00%	13,70%	16,44%	17,90%
2	1-5%	26,67%	41,10%	27,40%	26,54%
3	5-10%	22,22%	19,18%	15,07%	16,05%
4	10-20%	12,22%	20,55%	17,81%	20,99%
5	20-50%	13,33%	1,37%	13,70%	12,96%
6	50-75%	3,33%	2,74%	5,48%	3,70%
7	Peste 75%	2,22%	1,37%	4,11%	1,85%

Analiza investițiilor IMM-urilor în funcție de **regiunea de dezvoltare**, scoate în evidență următoarele elemente esențiale:

- organizațiile care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Vest (26,32%) și mai reduse în rândul celor din Sud-Est (4,55%);
- IMM-urile care au menționat că alocă între 1 și 5% din totalul investițiilor se regăsesc printre entitățile din Sud-Est (36,36%) și Vest (35,09) și mai rar printre cele din Nord-Est (18,52%);
- firmele care alocă 5-10% înregistrează procentaje mai ridicate în București-Ilfov (27,27%) și Sud (18,99%) și mai reduse în Vest (14,06%);
- IMM-urile care au direcționat pentru inovare 10-20% dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud (26,58%) și o pondere de 9,38% în rândul celor din Nord Vest;
- agenții economici care evidențiază 20-50% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din Nord Vest (20,31%) în timp ce frecvența acestora este mult mai scăzută în Centru (5,45%);
- organizațiile care au menționat că alocă între 50% și 75% se regăsesc mai rar printre entitățile din Sud (2,53%) ;
- IMM-urile care au investit peste 75% înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Centru (5,45%) și mai reduse în Nord Vest (1,56%). Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 13.12.

Tabelul 13.12

Diferențierea investițiilor dedicate inovării în funcție de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	**0%**	25,93%	4,55%	20,25%	14,58%	26,32%	15,63%	14,55%	12,12%
2	**1-5%**	18,52%	36,36%	22,78%	29,17%	35,09%	31,25%	32,73%	33,33%
3	**5-10%**	18,52%	31,82%	18,99%	14,58%	14,04%	14,06%	16,36%	27,27%
4	**10-20%**	20,37%	13,64%	26,58%	16,67%	15,79%	9,38%	20,00%	21,21%
5	**20-50%**	12,96%	9,09%	8,86%	14,58%	8,77%	20,31%	5,45%	0,00%
6	**50-75%**	0,00%	4,55%	2,53%	6,25%	0,00%	7,81%	5,45%	3,03%
7	**Peste 75%**	3,70%	0,00%	0,00%	4,17%	0,00%	1,56%	5,45%	3,03%

Analiza IMM-urilor din România în funcție de **dimensiunea firmelor** relevă următoarele aspecte semnificative:

- firmele care au indicat absența investițiilor în inovare au următoarea pondere: 17,76% întreprinderi mici, 17,39% microîntreprinderi și întreprinderi mijlocii 27,66%;
- IMM-urile care au menționat că alocă 1-5% din totalul investițiilor se regăsesc printre microîntreprinderi (31,30%) întreprinderile mici (25,23%) și întreprinderile mijlocii (23,40%);

- organizațiile care au direcționat pentru inovare 5-10% dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor mici (21,50%), iar firmele care au menționat că alocă peste 75% din totalul investițiilor pentru activități de inovare se regăsesc mai frecvent printre întreprinderi mici (2,80%). Pentru detalii suplimentare poate fi consultat tabelul 13.13.

Tabelul 13.13

Diferențierea investițiilor în inovare după mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	0%	17,39%	17,76%	27,66%
2	1-5%	31,30%	25,23%	23,40%
3	5-10%	15,22%	21,50%	17,02%
4	10-20%	21,74%	11,21%	23,40%
5	20-50%	9,57%	15,89%	4,26%
6	50-75%	2,61%	5,61%	4,26%
7	Peste 75%	2,17%	2,80%	0,00%

Având în vedere impactul formei de **organizare juridice** se constată că 27,27 % dintre societățile pe acțiuni și 18,41% din respondenții din SRL-uri, nu investesc în inovare. Pe de altă parte întreprinzătorii din entitățile cu altă formă de organizare alocă peste 75% în inovare într-o pondere de 10%, iar societățile pe acțiuni indică 2,05%. Informații suplimentare se pot găsi în tabelul nr.13.14.

Tabelul 13.14

Diferențierea investițiilor în inovare în funcție de forma juridică de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	0%	27,27%	18,41%	0,00%
2	1-5%	27,27%	28,90%	30,00%
3	5-10%	9,09%	18,41%	10,00%
4	10-20%	36,36%	17,90%	20,00%
5	20-50%	0,00%	10,74%	20,00%
6	50-75%	0,00%	3,58%	10,00%
7	Peste 75%	0,00%	2,05%	10,00%

În funcție de **domeniul de activitate** se constată următoarele elemente privind ponderea resurselor alocate inovării din totalul investițiilor:

- firmele care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din industrie (27,47%) și mai mici în domeniul construcțiilor (13,04%);

- firmele care evidențiază 1-5% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din construcții (36,96%), în timp ce într-o pondere mai mică se regăsesc IMM-urile din industrie (26,37%);
- organizațiile care au menționat că alocă 5-10% din totalul investițiilor se regăsesc mai rar printre entitățile din turism (4,55%), în timp ce într-o proporție mai mare (22,22%) se regăsesc printre organizațiile din transporturi;
- IMM-urile care au punctat un nivel de 10-20% înregistrează procentaje mai scăzute în rândul firmelor cu activitate în turism (31,82%);
- agenții economici care au direcționat pentru inovare 20-50% dețin ponderi mai mari în cazul firmelor din turism (13,64%), în timp ce managerii din comerț au indicat o pondere de (9,59%);
- IMM-urile care au menționat că alocă între 50% și 75% se regăsesc printre entitățile din construcții (6,52%), iar organizațiile care au investit peste 75% din total înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor cu activitate în turism (9,09%). Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.15.

Tabelul 13.15

Diferențierea investițiilor în inovare ale IMM-urilor grupate pe ramuri de activitate

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	0%	27,47%	13,04%	15,07%	22,22%	13,64%	16,37%
2	1-5%	26,37%	36,96%	31,51%	33,33%	22,73%	27,49%
3	5-10%	19,78%	15,22%	16,44%	22,22%	4,55%	19,88%
4	10-20%	14,29%	15,22%	23,29%	11,11%	31,82%	18,13%
5	20-50%	7,69%	13,04%	9,59%	11,11%	13,64%	11,70%
6	50-75%	2,20%	6,52%	1,37%	0,00%	4,55%	4,68%
7	Peste 75%	2,20%	0,00%	2,74%	0,00%	9,09%	1,75%

13.4. Surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor

Potrivit politicii financiare a Uniunii Europene, investițiile în cercetare și inovare înseamnă investiții în viitorul Europei, care îmbunătățesc viața de zi cu zi a milioane de oameni atât în Europa, cât și în întreaga lume, contribuind la soluționarea provocărilor societale majore.

Finanțarea inovației în Romania este asigurată prin diverse surse, atât din fonduri europene, cât și din bugetul de stat fiind un proces complex, care implică diverse mecanisme și surse de finanțare, care includ: fonduri europene, fonduri de la bugetul de stat, finanțare privată, fonduri de risc, suport public pentru inovare, inclusiv granturi, împrumuturi, consultanță și mentorat.

Finanțarea inovației este crucială pentru creșterea economică și pentru a asigura competitivitatea României pe piața globală. Prin promovarea cercetării

și dezvoltării, se pot dezvolta tehnologii noi și produse inovatoare, contribuind la creșterea productivității și la crearea de locuri de muncă de calitate.

După cum se cunoaște, finanțarea activităților de inovare în cadrul întreprinderii se face de regulă din trei surse principale: din bugetul statului, fonduri extrabugetare, resurse proprii. Din analiza evoluției datelor referitoare la **modalitățile de finanțare a investițiilor** distingem următoarele:

- finanțarea investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor provine, în proporție covârșitoare, din surse proprii (81%),
- împrumuturi și credite bancare (11%)
- fonduri de la Uniunea Europeană (16%)
- fonduri provenite de la autoritățile publice centrale (2%) și locale (1%). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.4.

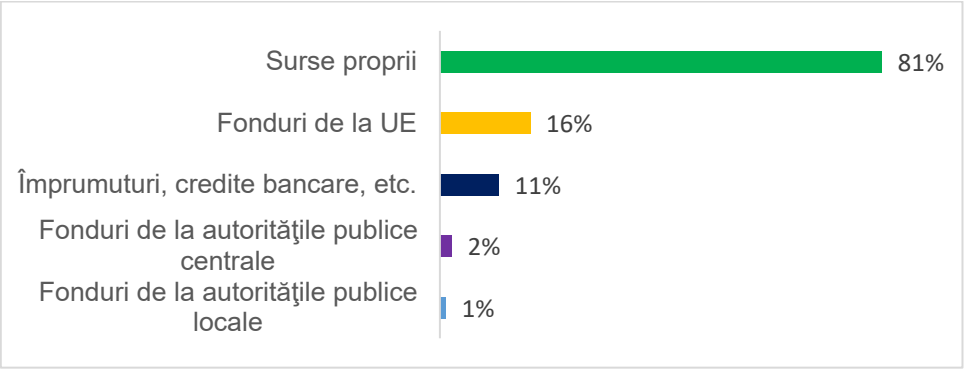


Figura 13.4
Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare

Analiza aprecierilor exprimate de managerii din IMM-urilor, grupate fiind pe **intervale de vârstă** relevă faptul că, utilizarea resurselor proprii, este principala modalitate de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare: întreprinderile cu vârsta peste 15 ani indică 85,59%, ponderea cea mai redusă regăsindu-se la agenții economici cu vârsta de 10-15 ani (70,00%);

- împrumuturile și creditele bancare pentru finanțarea inovării și cercetării-dezvoltării au fost folosite de întreprinderile cu vârsta de 10-15 ani în proporție de 20%, cea mai scăzută pondere înregistrându-se la întreprinderile de 5-10 ani (7,55%);
- IMM-urile care au indicat utilizarea fondurilor europene pentru finanțarea inovării și activităților de cercetare-dezvoltare se regăsesc mai frecvent în rândul organizațiilor sîntre 5-10 ani vechime (22,64%);
- analiza evidențiază faptul că utilizarea fondurilor de la autoritățile publice centrale și locale consemnează ponderi reduse sau nici o pondere în cazul celor patru categorii de vârstă. Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

Tabelul 13.16

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Surse proprii	79,66%	83,02%	70,00%	85,59%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	13,56%	7,55%	20,00%	8,11%
3	Fonduri de la UE	18,64%	22,64%	17,50%	10,81%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	3,39%	1,89%	2,50%	0,90%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	1,69%	0,00%	2,50%	0,90%

Analiza principalelor surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare ținând seama de criteriul **regiunii de dezvoltare**, reliefează următoarele aspecte:

- organizațiile care au menționat că apelează la resurse proprii consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din toate regiunile de dezvoltare;
- IMM-urile care au indicat utilizarea împrumuturilor și creditelor bancare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din Centru (28,89%);
- Fondurile de la Uniunea Europeană au o pondere scăzută în regiunea Nord Vest (3,08%) spre deosebire de cele din Centru (60,00%) și din regiunea de Sud Est (33,33%) care evidențiază o pondere ridicată a folosirii fondurilor UE.
- folosirea fondurilor de la autoritățile publice centrale și utilizarea fondurilor provenite de la autoritățile locale înregistrează ponderi scăzute în toate regiunile de dezvoltare. Mai multe detalii se află în tabelul 13.17.

Tabelul 13.17

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Surse proprii	95,24%	83,33%	95,24%	93,10%	93,33%	75,38%	44,44%	90,91%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	0,00%	0,00%	0,00%	3,45%	0,00%	18,46%	28,89%	9,09%
3	Fonduri de la UE	9,52%	33,33%	4,76%	6,90%	13,33%	3,08%	60,00%	4,55%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	4,76%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,08%	4,44%	0,00%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	2,38%	0,00%	4,76%	0,00%	0,00%	1,54%	0,00%	0,00%

Grupând companiile **în funcție de dimensiunea acestora** se constată că se menține ponderea ridicată a folosirii surselor proprii de finanțare a investițiilor în cercetare-inovare în cadrul celor trei categorii de dimensiuni analizate. De asemenea:

- organizațiile care au indicat folosirea împrumuturilor și creditelor bancare dețin ponderi mai mari în cazul întreprinderilor mici (11,94%), în timp ce microîntreprinderile și întreprinderile mijlocii au la această sursă de finanțare, o pondere mai redusă (10,73%) respectiv (4,00%);
- IMM-urile care au menționat fondurile UE ca surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare se regăsesc mai frecvent printre întreprinderi mijlocii (24,00%) și mai rar în cazul întreprinderilor mici (11,94%);
- firmele mijlocii au indicat utilizarea fondurilor de la autoritățile publice centrale (0,00%), iar microîntreprinderile o pondere de 3,39%. Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.18.

Tabelul 13.18

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Surse proprii	77,97%	88,06%	84,00%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	10,73%	11,94%	4,00%
3	Fonduri de la UE	16,38%	11,94%	24,00%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	3,39%	0,00%	0,00%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	1,69%	0,00%	0,00%

În funcție **de tipul de organizare juridică** putem evidenția următoarele elemente:

- similar celorlalte criterii analizate, sursele proprii reprezintă principala modalitate de finanțare a investițiilor atât la societățile pe acțiuni cât și la cele cu răspundere limitată sau cu altă formă de organizare juridică;
- fondurile provenite de la Uniunea Europeană sunt instrumente financiare folosite cu precădere de societățile cu altă formă de organizare (33,33%) și de SRL-uri (16,36%):
- firmele cu altă formă de organizare juridică folosesc fondurile provenite de la autoritățile publice centrale sau locale în proporție de 16,67%; detalii suplimentare se află în tabelul 13.19.

Tabelul 13.19

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul firmelor în funcție de tipul de organizare juridică

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Surse proprii	100,00%	80,67%	66,67%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc,	0,00%	11,15%	0,00%
3	Fonduri de la UE	0,00%	16,36%	33,33%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	0,00%	1,86%	16,67%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,00%	0,74%	16,67%

Având în vedere criteriul ramurii economice în care IMM-urile își desfășoară activitatea, se constată următoarele aspecte semnificative cu privire la **principalele surse de finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și inovare**:

- organizațiile care au punctat faptul că-și susțin activitățile inovative și de cercetare-dezvoltare din fonduri proprii înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor cu activitate în transporturi (100%) și turism (88,89%) și mai reduse în cazul celor din construcții (66,67%);
- organizațiile care au indicat că apelează la împrumuturile și creditele bancare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din construcții (23,33%) și mai reduse în rândul celor din comerț (2,56%);
- IMM-urile care au menționat că pentru finanțarea inovării și cercetării-dezvoltării au în vedere cu preponderență fondurile UE se regăsesc mai frecvent printre entitățile din comerț (23,08%);
- agenții economici care au indicat folosirea fondurilor de la autoritățile publice centrale pentru inovare și activități de cercetare-dezvoltare dețin ponderi mici în cazul organizațiilor din servicii (2,88%), iar finanțarea de la autoritățile publice locale a fost indicată cu valoare negativă cu excepția serviciilor (2,16%); informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.20.

Tabelul 13.20

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul firmelor în funcție de domeniul de activitate

Nr, crt,	Surse de finanțare a investițiilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Surse proprii	81,63%	66,67%	87,18%	100,00%	88,89%	79,86%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc,	16,33%	23,33%	2,56%	0,00%	5,56%	9,35%
3	Fonduri de la UE	8,16%	16,67%	23,08%	0,00%	0,00%	20,14%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	0,00%	3,33%	0,00%	0,00%	5,56%	2,88%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,16%

13.5 Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare

Analiza rezultatelor cercetării referitoare la opinia întreprinzătorilor privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare indică pe intervale temporale, următoarele elemente:

- 21% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 6 luni
- 32% susțin faptul că durata acestora trebuie să se situeze între 6 luni și 1 an,
- 34% - între 1 an și 2 ani,
- 8% - între estimează între 3 și 5 ani, iar
- 6% din organizații sunt de părere că durata poate depăși 5 ani. Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 13.5.

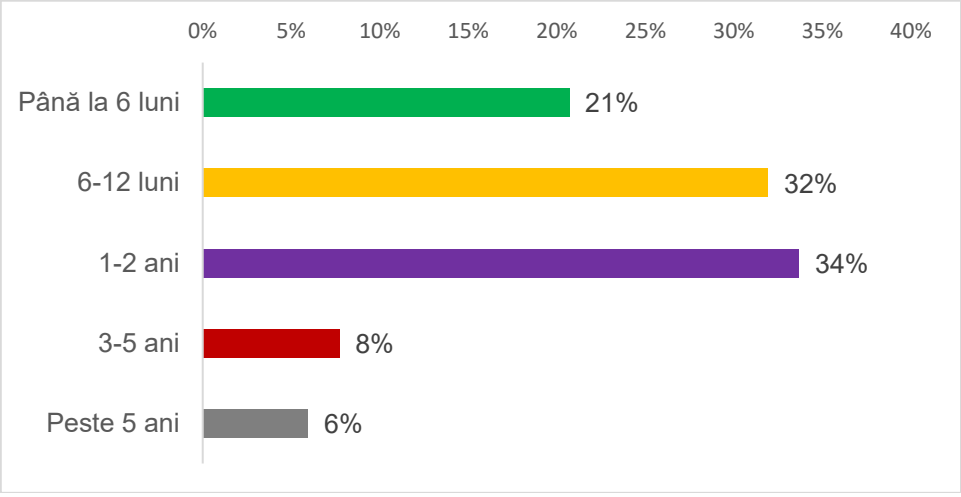


Figura 13.5
Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare

Luând în considerare **vârsta IMM-urilor**, remarcăm următoarele diferențe semnificative:

- IMM-urile care au menționat că perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare este de sub 6 luni se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu vârsta de sub 5 ani (29,51%), iar cele de 5-10 ani au indicat (11,54%);
- durata de 6-12 luni se regăsește astfel în cazul tuturor categoriilor de vârstă: firmele de peste 15 ani (34,19%), între 10-15 ani indică (26,32%), companiile cu vârsta între 5-10 ani (26,92%) iar cele între 0-5 ani (34,43%);
- IMM-urile care au indicat o perioadă de peste 5 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte, dețin ponderi mai mari în cazul entităților având 5-10 ani (11,54%). Informații suplimentare se pot găsi în tabelul 13.21.

Tabelul 13.21

Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr, crt,	Perioada optimă de derulare a unui proiect	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	**Până la 6 luni**	29,51%	11,54%	21,05%	19,66%
2	**6-12 luni**	34,43%	26,92%	26,32%	34,19%
3	**1-2 ani**	26,23%	42,31%	39,47%	32,48%
4	**3-5 ani**	8,20%	7,69%	7,89%	7,69%
5	**Peste 5 ani**	1,64%	11,54%	5,26%	5,98%

Gruparea IMM-urilor **în funcție de regiunea de dezvoltare** din care provin, scoate în evidență următoarele elemente esențiale privind perioadele optime de finanțare (tabelul 13.22):

- IMM-urile care au menționat că perioada optimă este mai mică de 6 luni se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Nord Est (26,83%) și mai rar printre cele din Centru (8,89%);
- firmele care evidențiază oportunitatea derulării unor proiecte de cercetare-dezvoltare pe durate cuprinse între 6 luni și 1 an consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din București-Ilfov (46,67%) și mai reduse printre cele din Sud Est (20,00 %);
- organizațiile care au indicat că durata proiectelor de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 1-2 ani, dețin ponderi mai mari în regiunea Sud Est (50,00%) și mai reduse în Sud (19,05%);
- agenții economici care au punctat o durată cuprinsă între 3 și 5 ani înregistrează procentaje mai scăzute în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud-Vest (3,1323%), în timp ce firmele care au indicat durate optime de peste 5 ani se regăsesc cu precădere printre cele din Nord Est (24,39%).

Tabelul 13.22

Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în cadrul IMM-urilor în funcție de apartenența regională a acestora

Nr, crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Până la 6 luni	26,83%	10,00%	23,81%	15,63%	20,00%	33,33%	8,89%	15,56%
2	6-12 luni	17,07%	20,00%	42,86%	43,75%	26,67%	24,24%	35,56%	46,67%
3	1-2 ani	21,95%	50,00%	19,05%	34,38%	46,67%	33,33%	46,67%	26,67%
4	3-5 ani	9,76%	15,00%	14,29%	3,13%	6,67%	6,06%	6,67%	6,67%
5	Peste 5 ani	24,39%	5,00%	0,00%	3,13%	0,00%	3,03%	2,22%	4,44%

Analiza IMM-urilor din România în funcție de **dimensiunea** acestora relevă următoarele elemente semnificative privind durata optima de recuperare a investițiilor in cercetare-dezvoltare si inovare (tabelul 13.23):

- perioadele mai mici de 6 luni au fost indicate de 23,46% dintre microîntreprinderi, iar întreprinderile mici 22,06%;
- durata de 6-12 luni este apreciată de întreprinderi mici în proporție de 41,18%, iar perioada de 1-2 ani ca fiind optimă pentru derularea proiectelor de cercetare-dezvoltare este apreciată de 30,88% din întreprinderile mici;
- IMM-urile mici au apreciat în proporție de 1,47% că perioada optimă este între 3-5 ani, iar întreprinderile mijlocii sunt de părere că această durată trebuie sa fie mai mare de 5 ani (12,00%).

Tabelul nr.13.23

Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr, crt,	Perioada optimă de derulare a unui proiect	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Până la 6 luni	23,46%	22,06%	0,00%
2	6-12 luni	27,37%	41,18%	40,00%
3	1-2 ani	31,84%	30,88%	48,00%
4	3-5 ani	11,73%	1,47%	0,00%
5	Peste 5 ani	5,59%	4,41%	12,00%

Gruparea firmelor **în funcție de forma de organizare juridică** a evidențiat că societățile cu răspundere limitată au optat pentru termenul de până în 6-12 luni (21,53%), companiile pe acțiuni consideră perioada de 1-2 ani ca fiind optimă pentru derularea unui proiect (50,00%), iar entitățile cu altă formă de organizare indică termenul de peste 5 ani (14,29%), Detalii în tabelul nr.13.24.

Tabelul nr.13.24

Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în cadrul IMM-urilor în funcție de tipul de organizare juridică

Nr, crt,	Perioada optimă de derulare a unui proiect	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Până la 6 luni	0,00%	21,53%	0,00%
2	6-12 luni	50,00%	31,02%	57,14%
3	1-2 ani	50,00%	33,58%	28,57%
4	3-5 ani	0,00%	8,03%	0,00%
5	Peste 5 ani	0,00%	5,84%	14,29%

În funcție de **domeniul de activitate** analiza noastră scoate în evidență următoarele elemente esențiale:

- IMM-urile care evidențiază oportunitatea derulării unor proiecte de cercetare-dezvoltare pe durate de până în 6 luni consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din turism (47,37%) și reduse printre cele din domeniul comerțului (16,28%);
- organizațiile care au punctat o durată cuprinsă între 6 luni și un an înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în transporturi (100%);
- IMM-urile care au indicat că durata proiectelor de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 1-2 ani dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din construcții (57,78%) și mai reduse în rândul celor din comerț (36,99%) și transporturi (29,41%)
- agenții economici care au menționat că perioada optimă este între 3-5 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile din construcții (45,16%) și mai rar printre cele din turism (10,53%);
- firmele care au indicat o perioadă de peste 5 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte, dețin ponderi mari în cazul organizațiilor din servicii (6,25%), Informații suplimentare se află în tabelul nr.13.25.

Tabelul 13.25

Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr, crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Până la 6 luni	22,73%	22,58%	16,28%	0,00%	47,37%	18,06%
2	6-12 luni	34,09%	32,26%	44,19%	100,00%	10,53%	28,47%
3	1-2 ani	38,64%	45,16%	25,58%	0,00%	10,53%	36,11%
4	3-5 ani	2,27%	0,00%	9,30%	0,00%	5,26%	11,11%
5	Peste 5 ani	2,27%	0,00%	4,65%	0,00%	26,32%	6,25%

13.6 Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în proiecte de cercetare-dezvoltare și inovare

Rezultatele anchetei realizate în rândul întreprinzătorilor români cu privire la aprecierea acestora legată de **durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare** evidențiază următoarele:

- până în 6 luni – 10%,
- 6-12 luni – 15%
- 1-2 ani – 34%
- 3-5 ani – 29%,
- 5-10 ani – 10%
- 2% menționează faptul că investițiile în acest tip de proiecte trebuie amortizate într-o perioadă de peste 10 ani (figura 13.6).

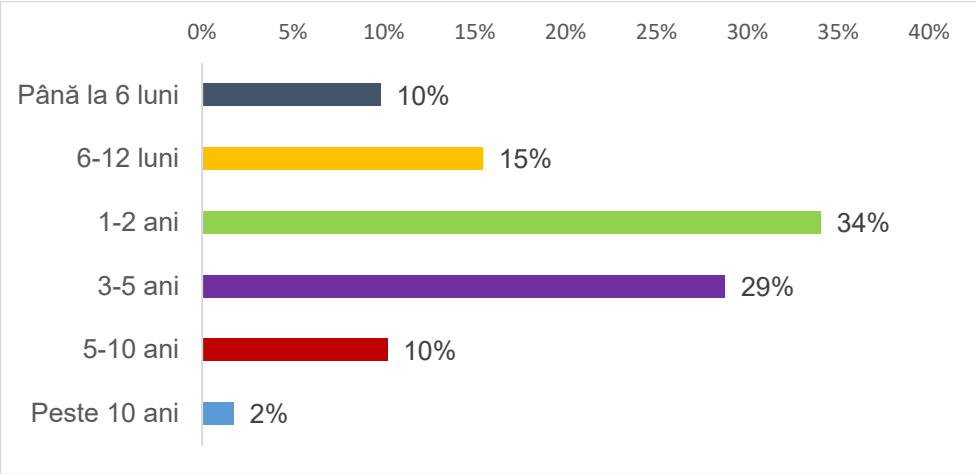


Figura 13.6.
Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare

Structura IMM-urilor **în funcție de vârsta acestora** (tabelul 13.26) relevă următoarele aspecte esențiale cu privire la durata optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare:

- organizațiile cu vârste peste 15 ani se evidențiază printr-o frecvență de (11,30%) privind perioada de până în 6 luni;
- companiile care activează de 10-15 ani au indicat între 6 luni si 1 an (18,42%);
- firmele având o vechime de sub 5 ani indică perioada optimă ca fiind cuprinsă între 1-2 ani (43,55%); pentru mai multe amănunte pot fi consultate informațiile prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 13.26
Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor

Nr, crt,	Durata optimă de recuperare a investițiilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Până la 6 luni	11,29%	7,55%	5,26%	11,30%
2	6-12 luni	14,52%	13,21%	18,42%	15,65%
3	1-2 ani	43,55%	24,53%	34,21%	32,17%
4	3-5 ani	20,97%	35,85%	34,21%	28,70%
5	5-10 ani	9,68%	15,09%	7,89%	10,43%
6	Peste 10 ani	0,00%	3,77%	0,00%	1,74%

Analizând aprecierile IMM-urilor privind **durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare** în funcție de **regiunea de dezvoltare** (tabelul 13.27), putem remarca următoarele elemente:

firmele care au indicat că investițiile în cercetare-dezvoltare și inovare trebuie recuperate în mai puțin de 6 luni, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud (22,73%) spre deosebire de cele din regiunea București-Ilfov care au indicat 2,27%;

IMM-urile care au menționat că perioada optimă este între 6 și 12 luni se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Sud-Vest (35,48%) și mai rar printre cele din Nord Est (7,32%);

- agenții economici care evidențiază faptul că termenul de amortizare a investițiilor trebuie să se situeze între 1 și 2 ani, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din Vest (60%);
- organizațiile care au punctat o durată cuprinsă între 3 și 5 ani înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud Est (50%);
- firmele care au indicat o perioadă de peste 5-10 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte dețin ponderi mai mari în regiunea Nord Est (29,27%) iar firmele din Nord Est indică într-o pondere scăzută perioada de peste 10 ani (2,44%), Detalii se pot găsi în tabelul nr,13,27,

Tabelul 13.27

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de apartenența regională a acestora

Nr, crt,	Durata optimă de recuperare a investițiilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Până la 6 luni	21,95%	0,00%	22,73%	9,68%	0,00%	15,15%	0,00%	2,27%
2	6-12 luni	7,32%	0,00%	13,64%	35,48%	13,33%	15,15%	8,70%	25,00%
3	1-2 ani	12,20%	45,00%	36,36%	35,48%	60,00%	25,76%	45,65%	38,64%
4	3-5 ani	26,83%	50,00%	22,73%	12,90%	26,67%	28,79%	39,13%	25,00%
5	5-10 ani	29,27%	5,00%	4,55%	3,23%	0,00%	12,12%	6,52%	6,82%
6	Peste 10 ani	2,44%	0,00%	0,00%	3,23%	0,00%	3,03%	0,00%	2,27%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **dimensiune** scoate în evidență următoarele elemente esențiale (tabelul 13.28):

- întreprinderile mici indică o durată optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare de până în 6 luni (11,76%);
- organizațiile de talie mijlocie se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul IMM-urilor care vizează o durată optimă de recuperare a investițiilor în 1-2 ani (54,17%) și peste 10 ani (4,17%), microîntreprinderile consemnează procente mai ridicate ale firmelor care indică o durată optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare de 5-10 ani(11,67%).Mai multe detalii se pot găsi în tabelul 13.28.

Tabelul 13.28

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de dimensiunea acestora

Nr, crt,	Durata optimă de recuperare a investițiilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Până la 6 luni	10,56%	11,76%	0,00%
2	6-12 luni	15,56%	19,12%	4,17%
3	1-2 ani	33,89%	25,00%	54,17%
4	3-5 ani	26,11%	35,29%	33,33%
5	5-10 ani	11,67%	8,82%	4,17%
6	Peste 10 ani	2,22%	0,00%	4,17%

Din punctul de vedere al **formei de organizare juridice**, respondenții din IMM-uri au evidențiat că în cadrul societăților pe acțiuni se consideră optimă perioada de 1-2 ani (75%), iar societățile cu răspundere limitată au indicat aceeași perioadă dar într-o proporție mai mică (33,21%). Entitățile cu altă formă juridică de organizare consideră perioada de 5-10 ani potrivită pentru recuperarea investițiilor în cercetare-dezvoltare-inovare (14,29%), Detalii suplimentare se pot găsi în tabelul nr.13.29.

Tabelul 13.29

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr, crt,	Durata optimă de recuperare a investițiilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Până la 6 luni	0,00%	10,22%	0,00%
2	6-12 luni	0,00%	15,33%	28,57%
3	1-2 ani	75,00%	33,21%	42,86%
4	3-5 ani	25,00%	29,20%	14,29%
5	5-10 ani	0,00%	10,22%	14,29%
6	Peste 10 ani	0,00%	1,82%	0,00%

Analiza in funcție de criteriul privind **domeniul de activitate** relevă următoarele **elemente semnificative cu privire la durata optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare**:

- IMM-urile care au indicat o perioadă de până în 6 luni ca fiind adecvată acestui tip de proiecte, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din turism 42,11%) și mai mici printre cele din domeniul serviciilor (5,52%);
- agenții economici care evidențiază faptul că termenul de recuperare trebuie să fie între 6 luni și 1 an, consemnează frecvențe ridicate (50%) în cazul entităților din transporturi;

- firmele care au indicat că investițiile în cercetare-dezvoltare și inovare trebuie recuperate într-un interval optim de 1-2 ani, dețin în cazul organizațiilor din turism ponderi de 15,79%;
- organizațiile care au menționat că perioada optimă este între 3 și 5 ani se regăsesc printre entitățile din comerț (41,46%);
- IMM-urile care au punctat o durată între de peste 5 ani se regăsesc cu o frecvență redusă în sectorul construcțiilor (3,23%), iar cele care au indicat o perioadă de peste 10 ani își desfășoară activitatea în turism (5,26%), Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 13.30.

Tabelul 13.30

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de domeniul de activitate

Nr, crt.	Durata optimă de recuperare a investițiilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Până la 6 luni	8,89%	12,90%	9,76%	0,00%	42,11%	5,52%
2	6-12 luni	20,00%	9,68%	21,95%	50,00%	5,26%	13,79%
3	1-2 ani	37,78%	35,48%	21,95%	50,00%	15,79%	37,93%
4	3-5 ani	26,67%	38,71%	41,46%	0,00%	10,53%	26,90%
5	5-10 ani	6,67%	3,23%	4,88%	0,00%	21,05%	13,10%
6	Peste 10 ani	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,26%	2,76%

13.7 Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale din cadrul IMM-urilor

Principalele surse de informații pentru **procesele inovaționale** din cadrul IMM-urilor, astfel cum au rezultat din ancheta întreprinsă, sunt:

- expozițiile, târgurile și conferințele (48%),
- revistele și publicațiile de specialitate (37%)
- furnizorii de echipamente și materiale (33%),
- propria organizație (28%),
- clienții și consumatorii (22%),
- consultanți, organizații private de cercetare (22%)
- competitorii direcți și / sau indirecți (18%),
- patronatele și alte asociații profesionale (17%),
- guvernul și institutele publice de cercetare (9%)
- universitățile (6%). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.7.

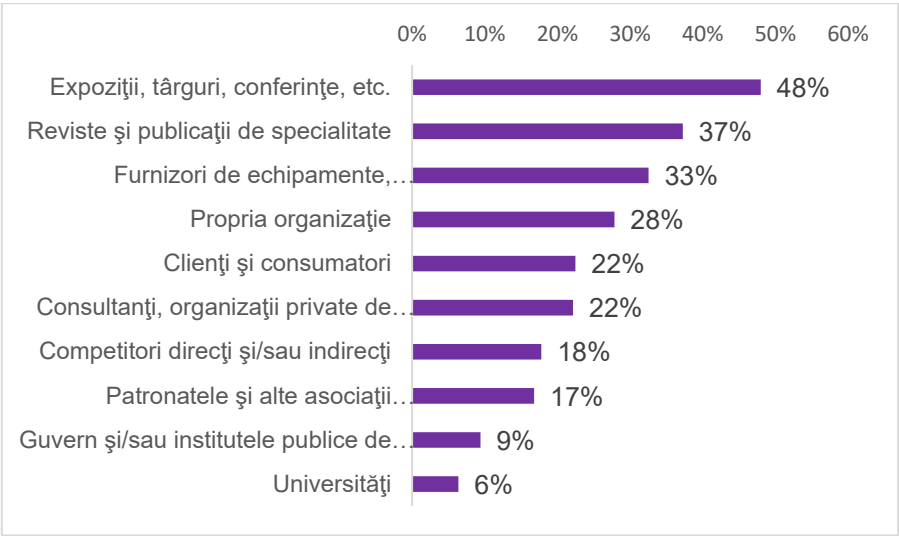


Figura 13.7
Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale

Analizând principalele surse de informații pentru procesele inovaționale **în funcție de vârsta IMM-urilor**, surprindem următoarele elemente:

- companiile având mai puțin de 5 ani vizează propria organizație (36,67%) și o pondere mai scăzută în ceea ce privește competitorii direcți/indirecți (13,33%);
- IMM-urile cu vârste cuprinse între 5 și 10 ani indică furnizorii de echipamente, materiale, etc.(43,86%) ca principale surse de informare;
- agenții economici de 10-15 ani evidențiază expoziții, târguri, conferințe, etc. (55%), revistele și publicațiile de specialitate (45%) și universitățile (2,50%);
- respondenții din companiile peste 15 ani au indicat patronatele și alte asociații profesionale (18,40%). Pentru informații suplimentare poate fi consultat tabelul 13.31.

Tabelul 13.31
Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale în cadrul IMM-urilor în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr, crt,	Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Expoziții, târguri, conferințe, etc,	41,67%	52,63%	55,00%	48,80%
2	Reviste și publicații de specialitate	28,33%	33,33%	45,00%	44,00%
3	Propria organizație	36,67%	43,86%	25,00%	29,60%
4	Furnizori de echipamente, materiale, etc,	36,67%	28,07%	27,50%	23,20%
5	Clienți și consumatori	20,00%	17,54%	25,00%	24,00%

6	**Patronatele și alte asociații profesionale**	26,67%	24,56%	22,50%	18,40%
7	**Consultanți, organizații private de cercetare**	13,33%	21,05%	22,50%	19,20%
8	**Competitori direcți și/sau indirecți**	16,67%	14,04%	15,00%	18,40%
9	**Guvern și/sau institutele publice de cercetare**	10,00%	14,04%	7,50%	8,80%
10	**Universități**	11,67%	5,26%	2,50%	6,40%

Gruparea firmelor **în funcție de apartenența regională** scoate în evidență următoarele elemente esențiale privind utilizarea principalelor surse de informații pentru derularea activităților inovative de către IMM-uri:

- companiile din Nord Vest se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează furnizorii de echipamente, materiale, etc., (68,35%) ca și principale surse de informare;
- IMM-urile din regiunea Vest se evidențiază prin frecvențe scăzute în rândul organizațiilor care vizează propria organizație (20%);
- IMM-urile din regiunea Nord Est indică clienți și consumatori ca sursă de informare (24,39%);
- IMM-urile din regiunea de Vest se evidențiază prin frecvențe ridicate ale firmelor care vizează consultanți, organizații private de cercetare (6,67%) spre deosebire de companiile din București-Ilfov care menționează aceeași sursă dar cu o frecvență mai mare (31,11%); detalii se găsesc în tabelul 13.32.

Tabelul 13.32

Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale în cadrul IMM-urilor în funcție de apartenența regională a acestora

Nr, crt,	Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	**Furnizori de echipamente, materiale, etc,**	41,46%	40,00%	20,00%	34,38%	33,33%	68,35%	58,70%	37,78%
2	**Propria organizație**	41,46%	15,00%	20,00%	12,50%	20,00%	62,03%	45,65%	22,22%
3	**Expoziții, târguri, conferințe, etc,**	29,27%	20,00%	55,00%	34,38%	20,00%	21,52%	47,83%	37,78%
4	**Clienți și consumatori**	24,39%	45,00%	40,00%	34,38%	66,67%	6,33%	21,74%	44,44%
5	**Reviste și publicații de specialitate**	36,59%	10,00%	10,00%	28,13%	20,00%	17,72%	21,74%	26,67%
6	**Competitori direcți și/sau indirecți**	26,83%	5,00%	15,00%	9,38%	26,67%	13,92%	65,22%	6,67%
7	**Consultanți, organizații private de cercetare**	36,59%	15,00%	15,00%	31,25%	6,67%	6,33%	4,35%	31,11%
8	**Patronatele și alte asociații profesionale**	24,39%	25,00%	15,00%	37,50%	0,00%	12,66%	15,22%	6,67%
9	**Universități**	17,07%	25,00%	10,00%	6,25%	0,00%	12,66%	4,35%	0,00%
10	**Guvern și/sau institutele publice de cercetare**	4,88%	10,00%	10,00%	3,13%	6,67%	1,27%	13,04%	8,89%

Având în vedere impactul **dimensiunilor** IMM-urilor asupra opțiunilor de informații pentru derularea activităților inovative, distingem următoarele (tabelul 13.33):

- microîntreprinderile se evidențiază prin frecvențe scăzute ale firmelor care vizează reviste și publicații de specialitate (30,43%);
- întreprinderile mici presupun ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care indică expoziții, târguri, conferințe (64,94%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează propria organizație (60%).

Tabelul 13.33

Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr, crt,	Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Expoziții, târguri, conferințe, etc,	39,13%	64,94%	56,00%
2	Reviste și publicații de specialitate	30,43%	51,95%	36,00%
3	Propria organizație	28,26%	31,17%	60,00%
4	Furnizori de echipamente, materiale, etc,	29,35%	19,48%	36,00%
5	Clienți și consumatori	24,46%	19,48%	20,00%
6	Patronatele și alte asociații profesionale	23,37%	19,48%	24,00%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	16,85%	11,69%	28,00%
8	Competitori direcți și/sau indirecți	17,39%	14,29%	20,00%
9	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	8,70%	7,79%	16,00%
10	Universități	7,61%	1,30%	4,00%

Analiza surselor de informații ale IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente:

- entitățile cu altă formă de organizare juridică au ca principala sursă de informare reviste și publicații de specialitate (42,86%);
- companiile organizate sub forma de societate pe acțiuni au indicat furnizorii de echipamente, materiale, etc. (25%) și consultanți într-o pondere mai mare (50%);
- SRL-urile au consemnat patronatele și alte asociații profesionale, (22,65%). Detalii complete în tabelul de mai jos.

Tabelul nr.13.34

Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr, crt,	Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Expoziții, târguri, conferințe, etc,	0,00%	48,78%	42,86%
2	Reviste și publicații de specialitate	25,00%	37,28%	42,86%
3	Propria organizație	50,00%	32,75%	14,29%
4	Furnizori de echipamente, materiale, etc,	25,00%	27,53%	42,86%
5	Clienți și consumatori	50,00%	22,30%	14,29%
6	Patronatele și alte asociații profesionale	25,00%	22,65%	0,00%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	50,00%	17,42%	14,29%
8	Competitori direcți și/sau indirecți	0,00%	17,07%	14,29%
9	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	0,00%	9,41%	14,29%
10	Universități	0,00%	6,27%	14,29%

Analiza **în funcție de domeniul de activitate** relevă următoarele aspecte esențiale privind sursele de informații pentru procesele inovaționale folosite de firmele din România:

- IMM-urile din sectorul comerțului (30,95%), au indicat un procent mai mic al firmelor care indică furnizorii de echipamente, materiale, ca principală sursă de informare,
- Companiile din domeniul transporturilor au indicat (0%) propria organizație, iar cei din industrie au evidențiat (32,69%)
- firmele din sectorul serviciilor au indicat universitățile (10,14%) spre deosebire de companiile din industrie care indică aceeași sursă, dar într-o pondere mai mică (1,92%);
- organizațiile din comerț indică procente crescute ale entităților care pun accent pe clienți și consumatori (42,86%) ca și sursă de informații;
- sectorul turismului presupune IMM-uri care indică competitori direcți și/sau indirecți (26,32%); vezi tabelul 13.35.

Tabelul 13.35

Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr, crt,	Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Expoziții, târguri, conferințe, etc,	65,38%	57,58%	30,95%	25,00%	36,84%	46,62%
2	Reviste și publicații de specialitate	50,00%	45,45%	28,57%	0,00%	31,58%	35,14%
3	Propria organizație	32,69%	42,42%	42,86%	0,00%	21,05%	29,73%
4	Furnizori de echipamente, materiale, etc,	17,31%	21,21%	30,95%	75,00%	21,05%	31,76%
5	Clienți și consumatori	21,15%	24,24%	42,86%	0,00%	26,32%	16,89%
6	Patronatele și alte asociații profesionale	13,46%	21,21%	14,29%	0,00%	36,84%	26,35%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	9,62%	12,12%	19,05%	25,00%	21,05%	20,95%
8	Competitori direcți și/sau indirecți	13,46%	9,09%	11,90%	0,00%	26,32%	20,27%
9	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	11,54%	6,06%	2,38%	0,00%	21,05%	10,14%
10	Universități	1,92%	6,06%	2,38%	0,00%	0,00%	10,14%

13.8 Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare

Principalele bariere în derularea **activităților de cercetare-dezvoltare și inovare** identificate de către întreprinzători sunt cele referitoare la:

- accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (5%),
- incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (8%),
- accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc, (11%),
- dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (13%),
- lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluția sectoarelor de activitate (13%),
- lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (16%),
- lipsa unor resurse umane adecvate (21%),
- insuficiența fondurilor proprii (47%),
- costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (62%). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.8.

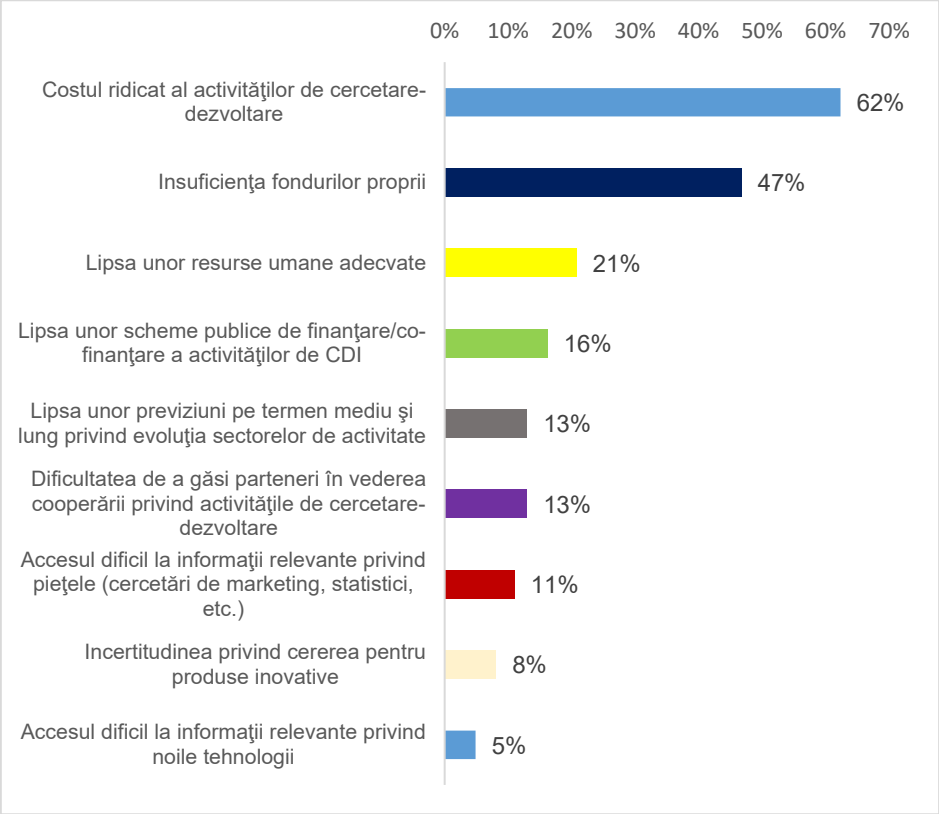


Figura 13.8
Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare

Analizând principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de **vârsta IMM-urilor**, surprindem următoarele elemente (tabelul 13.36):

- componenta de firme având mai puțin de 5 ani indică ca principale bariere costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (61,29%), accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc, (14,52%) și lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluția sectoarelor de activitate (12,90%);
- organizațiile cu vârste cuprinse între 5 și 10 ani consemnează entități care indică drept principale bariere în derularea proiectelor de cercetare-dezvoltare costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (62,07%), incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (6,90%), lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare (17,24%);
- IMM-urile de 10-15 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul întreprinderilor care se confruntă cu incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (4,26%), accesul dificil la informații relevante privind piețele-cercetări de marketing, statistici etc, (8,51%) și lipsa unor resurse umane adecvate (19,15%);

- firmele de peste 15 ani înregistrează ponderi ale organizațiilor care au indicat dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (12,50%) și lipsa unor resurse umane adecvate (21,88%),

Tabelul 13.36

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr, crt,	Bariere in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	61,29%	62,07%	63,83%	62,50%
2	Insuficiența fondurilor proprii	45,16%	58,62%	40,43%	43,75%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	14,52%	29,31%	19,15%	21,88%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	17,74%	17,24%	19,15%	13,28%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc,)	12,90%	12,07%	17,02%	12,50%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	16,13%	10,34%	17,02%	12,50%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	14,52%	12,07%	8,51%	10,94%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	9,68%	6,90%	4,26%	7,81%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	4,84%	1,72%	8,51%	4,69%

În ceea ce privește repartiția firmelor în funcție de **regiunea de dezvoltare** din care provin, surprindem câteva elemente de esență privind aceste bariere:

- IMM-urile din regiunea Nord Est se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (78,05%),
- companiile din București-Ilfov se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care punctează accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (13,33%),
- firmele din Sud-Est indică lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (5,26%),
- dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (23,81%) este indicată de agenții economici din Sud

- IMM-urile din regiunea București-Ilfov evidențiază accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.) (4,44%), mai multe detalii se afla în tabelul nr.13.37.

Tabelul 13.37

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de regiunea de dezvoltare

Nr, crt,	Bariere in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	78,05%	57,89%	57,14%	43,75%	33,33%	68,48%	72,09%	53,33%
2	Insuficiența fondurilor proprii	63,41%	21,05%	66,67%	53,13%	60,00%	34,78%	51,16%	44,44%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	24,39%	15,79%	23,81%	15,63%	6,67%	35,87%	2,33%	13,33%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	9,76%	21,05%	4,76%	9,38%	20,00%	8,70%	44,19%	17,78%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc,)	21,95%	5,26%	19,05%	6,25%	6,67%	14,13%	6,98%	15,56%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	7,32%	10,53%	23,81%	12,50%	6,67%	13,04%	13,95%	15,56%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/ co-finanțare a activităților de CDI	9,76%	5,26%	4,76%	18,75%	33,33%	10,87%	11,63%	4,44%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	4,88%	10,53%	9,52%	9,38%	26,67%	5,43%	6,98%	8,89%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	0,00%	10,53%	9,52%	6,25%	6,67%	1,09%	2,33%	13,33%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **dimensiunea acestora**, relevă următoarele informații privind aceste bariere:

- întreprinderile mici evidențiază ca barieră mai frecventă, costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (71,76%),
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI (33,33%) printre principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare;

- Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.) 11,17%, incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (9,04%) si accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (5,32%) sunt impedimente evidențiate de microîntreprinderi. Detalii suplimentare se află în tabelul nr.13.38.

Tabelul 13.38

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr, crt,	Bariere in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprin-deri mici	Întreprinderi mijlocii
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	57,98%	71,76%	58,33%
2	Insuficiența fondurilor proprii	50,53%	41,18%	37,50%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	17,55%	29,41%	20,83%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	15,96%	11,76%	33,33%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc,)	7,98%	17,65%	33,33%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	14,36%	11,76%	8,33%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	11,17%	10,59%	8,33%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	9,04%	7,06%	8,33%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	5,32%	3,53%	4,17%

În ceea ce privește analiza din perspectiva **formei de organizare juridică**, putem evidenția următoarea situație:

- insuficiența fondurilor proprii, a fost principala barieră cu care se confruntă firmele;
- societățile cu răspundere limitată au indicat ca principală barieră în derularea activităților de cercetare-inovare costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (62,96%);
- companiile pe acțiuni se confruntă cu lipsa unor resurse umane adecvate (25,00%);
- companiile cu altă formă de organizare juridică au indicat dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (14,29%). Detalii se gasesc în tabelul 13.39.

Tabelul 13.39

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr, crt,	Bariere in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	50,00%	62,96%	42,86%
2	Insuficiența fondurilor proprii	25,00%	46,46%	71,43%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	25,00%	20,88%	14,29%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	0,00%	16,50%	14,29%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc,)	0,00%	13,13%	14,29%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	0,00%	13,13%	14,29%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	25,00%	11,11%	0,00%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	50,00%	7,74%	0,00%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	0,00%	4,71%	14,29%

Analizând în continuare, barierele cu care se confruntă IMM-urile în funcție de **domeniului de activitate** al acestora, se evidențiază ponderea crescută a costului ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare și a insuficienței fondurilor proprii indicate de entitățile din toate domeniile de activitate, De asemenea, au fost indicate următoarele aspecte:

- IMM-urile din transporturi au punctat incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (33,33%);
- firmele din construcții presupun procente crescute ale entităților care se confruntă cu dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (5,00%);
- sectorul turismului indică lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluția sectoarelor de activitate (21,05%) ;
- agenții economici din sectorul industrial indică accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (1,75%) și accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc,) 10,53%;
- sectorul serviciilor indică incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (6,85%), Detalii suplimentare se află în tabelul 13.40.

Tabelul 13.40

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr, crt,	Bariere in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	66,67%	60,00%	51,16%	33,33%	73,68%	63,70%
2	Insuficiența fondurilor proprii	47,37%	37,50%	46,51%	33,33%	68,42%	46,58%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	24,56%	35,00%	18,60%	0,00%	21,05%	16,44%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	14,04%	10,00%	20,93%	0,00%	5,26%	19,18%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc,)	12,28%	10,00%	9,30%	0,00%	21,05%	14,38%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	8,77%	5,00%	13,95%	0,00%	10,53%	17,12%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	10,53%	12,50%	13,95%	0,00%	15,79%	9,59%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	10,53%	10,00%	6,98%	33,33%	5,26%	6,85%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	1,75%	5,00%	2,33%	0,00%	0,00%	7,53%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Inovarea reprezintă un motor esențial al avansului economic, de care beneficiază consumatorii, companiile și economia în ansamblu. Unul dintre beneficiile majore ale inovării este contribuția acesteia la creșterea economică. Inovarea poate conduce la o productivitate sporită, la un volum mai mare de produse obținute utilizând aceiași factori de producție. Pe măsură ce productivitatea sporește, se produc mai multe bunuri și servicii, economia crește. Eforturile de inovare desfășurate de IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre:
  - noile tehnologii (32%),
  - digitalizarea afacerii (28%),
  - noile produse (27%)
  - noile abordări manageriale și de marketing (13%),
  - pregătirea resurselor umane (10%).

De asemenea, este consemnată absența abordărilor inovaționale din firme, într-o proporție de 21%.

- În actualul context, complex și volatil, inovarea este tratată de tot mai multe companii ca o strategie de stabilitate și dezvoltare, pentru a asigura o creștere continuă și sustenabilă. În acest sens, putem constata o preocupare crescândă a companiilor privind obținerea de performanțe superioare prin inovare și colaborare și prin stabilirea unei relații de tip win-win, prin noi produse și servicii dezvoltate împreună cu partenerii de afaceri.

Principalele modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor sunt reprezentate de:

- adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (47%),
- preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (25%),
- derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare (17%)
- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (11%).

- Repartiția rezultatelor cercetării cu privire la intensitatea investițiilor în inovare, relevă următoarele elemente semnificative:
  - 31% dintre respondenți alocă pentru inovare 1-5% din resurse,
  - 18% au indicat 5-10%
  - 16% - peste 11-20%,
  - 19% dintre companii au alocat 10-20 % iar
  - 11% din organizații au alocat inovării peste între 20-50%
  - 4% dintre firme au indicat că alocă între 50-75%,
  - 2% dintre întreprinzători au alocat 75% din totalul investițiilor.

Deși companiile care investesc în inovații sustenabile se poziționează în avangarda pieței, anticipând reglementările viitoare și preferințele în

schimbare ale consumatorilor, există și un număr destul de mare de companii care nu alocă resurse pentru inovare (15,72%).

- După cum se cunoaște, finanțarea activităților de inovare în cadrul întreprinderii se face de regulă din trei surse principale: din bugetul statului, fonduri extrabugetare, resurse proprii. Din analiza evoluției datelor referitoare la modalitățile de finanțare a investițiilor distingem următoarele:
  - finanțarea investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor provine, în proporție covârșitoare, din surse proprii (81%),
  - împrumuturi și credite bancare (11%)
  - fonduri de la Uniunea Europeană (16%)
  - fonduri provenite de la autoritățile publice centrale (2%) și locale (1%).
- Analiza rezultatelor cercetării referitoare la opinia întreprinzătorilor privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare presupune, pe intervale temporale, următoarele elemente:
  - 21% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 6 luni
  - 32% susțin faptul că durata acestora trebuie să se situeze între 6 luni și 1 an,
  - 34% - între 1 an și 2 ani,
  - 8% - între estimează între 3 și 5 ani, iar
  - 6% din organizații sunt de părere că durata poate depăși 5 ani
- Rezultatele anchetei realizate în rândul întreprinzătorilor români cu privire la aprecierea acestora referitoare la durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare evidențiază următoarele:
  - până în 6 luni – 10%,
  - 6-12 luni – 15%
  - 1-2 ani – 34%
  - 3-5 ani – 29%,
  - 5-10 ani – 10%
  - 2% menționează faptul că investițiile în acest tip de proiecte trebuie amortizate într-o perioadă de peste 10 ani
- Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale din cadrul IMM-urilor, astfel cum au rezultat din ancheta întreprinsă, sunt:
  - expozițiile, târgurile și conferințele (48%),
  - revistele și publicațiile de specialitate (37%)
  - furnizorii de echipamente și materiale (33%),
  - propria organizație (28%),
  - clienții și consumatorii (22%),
  - competitorii direcți și / sau indirecți (18%),
  - patronatele și alte asociații profesionale (17%),
  - guvernul și institutele publice de cercetare (9%)
  - universitățile (6%).

- Barierele în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare identificate de către întreprinzători în anul 2022 sunt cele referitoare la:
  - accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (5%),
  - incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (8%),
  - accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc, (11%),
  - dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (13%),
  - lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluția sectoarelor de activitate (13%),
  - lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (16%),
  - lipsa unor resurse umane adecvate (21%),
  - insuficiența fondurilor proprii (47%),
  - costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (62%).

CAPITOLUL 14

INFORMATIZAREA ȘI DIGITALIZAREA ÎN IMM-URI

14.1. Tipuri de softuri utilizate

Cel mai utilizat tip de software este reprezentat de programele generale pentru operarea afacerii – cum ar fi pachetele tip office, aplicațiile de contabilitate sau gestiune de bază – fiind menționate de 86,26% dintre respondenți. Acest lucru confirmă că informatizarea de bază este larg răspândită și considerată indispensabilă pentru funcționarea zilnică a IMM-urilor. Pe locul al doilea, semnătura electronică este folosită de 65,79% dintre firme, ceea ce indică o adaptare consistentă la cerințele digitale ale administrației publice și ale tranzacțiilor online, dar și o formă minimă de digitalizare formală a fluxurilor documentare. Software-ul pentru comunicare este utilizat de 33,63% dintre IMM-uri, un procent rezonabil care reflectă adoptarea unor soluții precum e-mailul colaborativ, platformele de videoconferință sau chat intern, în special în context post-pandemic.

Figura 14.1 confirmă că IMM-urile sunt informatizate la un nivel de bază (operațional, birocratic și administrativ), dar că digitalizarea în sensul transformării profunde a modelelor de afaceri este încă limitată. Există un decalaj clar între instrumentele utilizate pentru funcționare și cele care susțin dezvoltarea strategică, integrarea proceselor și interacțiunea avansată cu clienții.

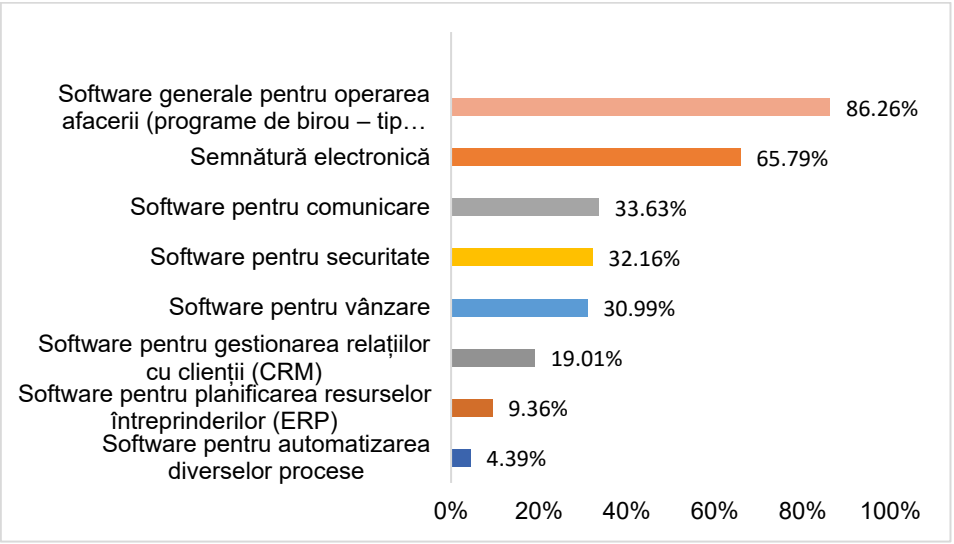


Figura 14.1
Tipurile de soft-uri utilizate în IMM-uri

Analizând **în funcție de vârsta IMM-urilor**, surprindem următoarele elemente in ceea ce privește folosirea soft-urilor:

- software-urile generale pentru operarea afacerii (programe de birou, contabilitate, gestiune) sunt utilizate pe scară largă în toate categoriile de vârstă, cu o medie generală de peste 85%. Cele mai ridicate valori se regăsesc în rândul firmelor cu 10–15 ani de activitate (90,38%), ceea ce confirmă că acest tip de software este considerat indispensabil în orice etapă de dezvoltare a unei firme.
- semnătura electronică este implementată relativ uniform în toate categoriile, dar mai ales în rândul firmelor mature – 70,07% dintre IMM-urile cu peste 15 ani o utilizează, față de 66,15% la cele sub 5 ani.
- software-ul pentru comunicare (e-mail colaborativ, chat, videoconferințe) este semnificativ mai utilizat de firmele cu peste 10 ani de activitate – 44,23% și 39,46%, față de doar 24,62% în cazul celor mai tinere.

Tabelul 14.1

Principalele tipuri de softuri utilizate de IMM-urilor în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	84.62%	85.71%	90.38%	86.39%
2	Semnătură electronică	66.15%	60.32%	67.31%	70.07%
3	Software pentru comunicare	24.62%	28.57%	44.23%	39.46%
4	Software pentru securitate	26.15%	30.16%	34.62%	36.73%
5	Software pentru vânzare	27.69%	28.57%	32.69%	36.05%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	9.23%	17.46%	23.08%	23.81%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	3.08%	14.29%	9.62%	10.20%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	1.54%	4.76%	3.85%	4.76%

Analiza **IMM-urilor în funcție de regiunea de dezvoltare** a evidențiat următoarele aspecte semnificative:

- software-urile generale pentru operarea afacerii sunt utilizate în proporții foarte ridicate în majoritatea regiunilor, cu cele mai mari valori în Centru (93,62%), Vest (93,33%) și Nord-Est (92,50%). Regiunea Sud, însă, înregistrează o valoare mai scăzută (71,43%).
- semnătura electronică este adoptată masiv în regiunile Vest (86,67%), Nord-Vest (73,17%) și Centru (72,34%), ceea ce poate reflecta un nivel mai ridicat de conformitate administrativă și un acces mai bun la infrastructura digitală. Regiunile Sud-Vest (43,33%) și Sud (52,38%) rămân în urmă în această privință.

- software-ul pentru comunicare este cel mai frecvent utilizat în Nord-Vest (54,47%) și Vest (46,67%), în timp ce în Sud-Est (10%) și Centru (10,64%) este extrem de puțin răspândit.
- aplicațiile de securitate informatică sunt cel mai utilizate în Nord-Vest (46,34%) și Vest (40%), semn că firmele din aceste regiuni sunt mai conștiente de riscurile cibernetice. La polul opus, în Sud (14,29%), Sud-Vest (10%) și Centru (14,89%), nivelul de protecție digitală este semnificativ mai scăzut.
- software-ul pentru vânzare este frecvent implementat în Nord-Vest (51,22%) și Vest (40%), dar foarte puțin în Sud-Est (10%) și Sud-Vest (13,33%).

Tabelul 14.2

Principalele tipuri de softuri utilizate în funcție de regiunea de dezvoltare

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	92.50%	85.00%	71.43%	80.00%	93.33%	86.18%	93.62%	82.61%
2	Semnătură electronică	60.00%	60.00%	52.38%	43.33%	86.67%	73.17%	72.34%	60.87%
3	Software pentru comunicare	25.00%	10.00%	28.57%	16.67%	46.67%	54.47%	10.64%	28.26%
4	Software pentru securitate	32.50%	35.00%	14.29%	10.00%	40.00%	46.34%	14.89%	30.43%
5	Software pentru vânzare	17.50%	10.00%	14.29%	13.33%	40.00%	51.22%	17.02%	28.26%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	27.50%	25.00%	9.52%	3.33%	46.67%	16.26%	12.77%	28.26%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	10.00%	10.00%	4.76%	0.00%	33.33%	6.50%	6.38%	19.57%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	5.00%	0.00%	9.52%	6.67%	6.67%	3.25%	2.13%	6.52%

Studiind **IMM-urile în funcție de dimensiune (tabelul 14.3)**, distingem următoarele elemente:

- software-urile generale pentru operarea afacerii (office, contabilitate etc.) sunt omniprezente în toate categoriile, cu o adopție de peste 83%. Întreprinderile mici conduc detașat (93,40%), urmate de cele mijlocii (84%) și microîntreprinderi (83,42%).
- aplicațiile de securitate informatică sunt cel mai răspândite în întreprinderile mici (46,23%) și mijlocii (40%), comparativ cu doar 24,62% în microîntreprinderi.

- CRM-urile sunt adoptate într-o proporție semnificativ mai mare în întreprinderile mijlocii (36%), față de cele mici (22,64%) și microîntreprinderi (15,08%).
- software-urile ERP sunt utilizate în principal de firmele mijlocii (24%), cu o adopție redusă în întreprinderile mici (11,32%) și foarte rară în microîntreprinderi (6,53%).

Tabelul 14.3

Principalele tipuri de softuri utilizate în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	83.42%	93.40%	84.00%
2	Semnătură electronică	56.78%	81.13%	64.00%
3	Software pentru comunicare	24.12%	53.77%	28.00%
4	Software pentru securitate	24.62%	46.23%	40.00%
5	Software pentru vânzare	22.61%	48.11%	28.00%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	15.08%	22.64%	36.00%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	6.53%	11.32%	24.00%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	6.03%	2.83%	0.00%

Având în vedere **forma juridică de organizare**, analiza noastră asupra software-urilor a relevat urmatorele:

- software-urile generale pentru operarea afacerii sunt utilizate de toate SA-urile (100%), de 86,45% dintre SRL-uri și doar de 66,67% dintre firmele organizate în alte forme.
- software-ul pentru comunicare este implementat în proporții apropiate între cele trei categorii: SA (50%), SRL (33,43%) și alte forme (33,33%).
- soluțiile pentru securitate sunt menționate de aproximativ o treime dintre SRL-uri și entități alternative, dar doar de un sfert dintre SA-uri. Acest aspect poate părea contraintuitiv, însă este posibil ca SA-urile să integreze aceste soluții în infrastructura mai largă IT, fără a le declara ca instrumente separate.

Tabelul 14.4

Principalele tipuri de softuri utilizate în funcție de în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	100.00%	86.45%	66.67%
2	Semnătură electronică	50.00%	66.27%	50.00%
3	Software pentru comunicare	50.00%	33.43%	33.33%
4	Software pentru securitate	25.00%	32.23%	33.33%
5	Software pentru vânzare	25.00%	31.33%	16.67%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	75.00%	18.67%	0.00%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	50.00%	9.04%	0.00%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	0.00%	4.22%	16.67%

Având în vedere impactul **domeniului de activitate** al IMM-urilor asupra software-urilor folosite, distingem următoarele (tabelul 14.5):

- software-urile generale pentru operarea afacerii (precum cele de tip office, contabilitate etc.) sunt utilizate în proporție ridicată în toate ramurile, cu un maxim în industrie (92,54%), comerț (87,23%) și servicii (85,53%). Transporturile reprezintă o excepție notabilă, cu doar 33,33%, ceea ce indică o potențială subdigitalizare a acestui sector.
- software-ul pentru comunicare este implementat în principal în industrie (40,30%), servicii (36,48%) și construcții (35,56%). Utilizarea scăzută în comerț (21,28%) și turism (19,05%)
- software-ul pentru vânzare este folosit predominant în industrie (41,79%) și servicii (30,82%), sugerând o strategie proactivă de automatizare a proceselor comerciale.
- CRM-ul (gestionarea relațiilor cu clienții) este surprinzător de prezent în transporturi (66,67%), urmat de servicii (22,01%) și construcții (20%), dar subutilizat în turism (4,76%).

Tabelul 14.5

Principalele tipuri de softuri utilizate în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	92.54%	84.44%	87.23%	33.33%	80.95%	85.53%
2	Semnătură electronică	76.12%	68.89%	46.81%	33.33%	47.62%	69.18%
3	Software pentru comunicare	40.30%	35.56%	21.28%	0.00%	19.05%	36.48%
4	Software pentru securitate	29.85%	31.11%	23.40%	0.00%	23.81%	37.74%
5	Software pentru vânzare	41.79%	26.67%	29.79%	0.00%	14.29%	30.82%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	16.42%	20.00%	14.89%	66.67%	4.76%	22.01%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	7.46%	2.22%	12.77%	33.33%	4.76%	11.32%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	1.49%	2.22%	6.38%	0.00%	9.52%	5.03%

14.2. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici și mijlocii

Internetul este utilizat de 92,80% dintre IMM-uri, confirmând caracterul indispensabil al conectivității în desfășurarea oricărei activități moderne. În mod similar, calculatoarele sunt prezente în 87,90% dintre firme, semnalând o infrastructură minimă de lucru digital asigurată în majoritatea cazurilor.

Site-ul propriu al firmei este folosit de 68,30% dintre IMM-uri, ceea ce sugerează că două treimi dintre întreprinderi înțeleg importanța prezenței online ca instrument de comunicare și validare în fața clienților. De asemenea, rețelele de socializare sunt folosite de 62,54% dintre firme, indicând o orientare semnificativă către marketingul digital și interacțiunea directă cu clienții.

Vânzările sau cumpărăturile online sunt integrate în activitatea a 35,16% dintre IMM-uri, ceea ce indică o adopție moderată a comerțului electronic, cu potențial major de extindere, în special în contextul tendințelor globale spre digitalizare accelerată a canalelor comerciale.

Intranetul, utilizat de 17,87% dintre firme, sugerează o preocupare limitată pentru instrumentele de colaborare internă digitală – probabil mai frecvente în firmele medii sau cu structură ierarhică complexă.

Inteligența artificială este prezentă în doar 13,54% dintre firme, ceea ce poate indica începutul unei tranziții spre digitalizarea avansată. Acest procent este totuși remarcabil, dat fiind că AI este o tehnologie emergentă, iar nivelul său de utilizare depinde de gradul de instruire și accesibilitatea soluțiilor existente.

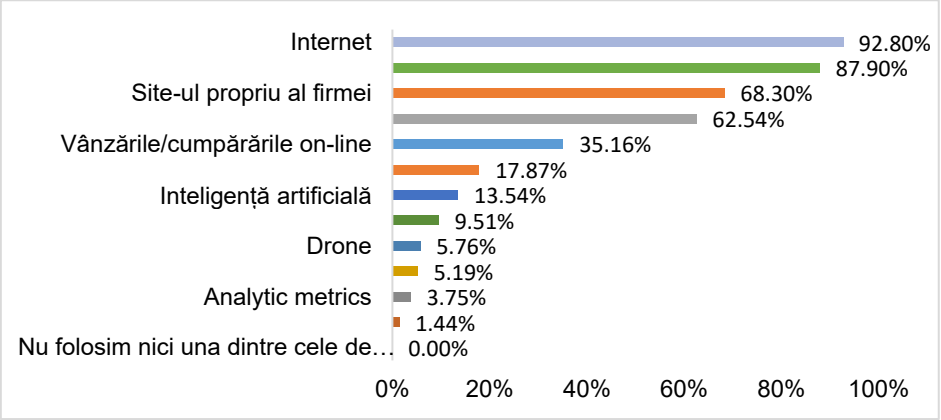


Figura 14.2
Utilizarea tehnologiilor informatice și digitale în IMM-uri în anul 2024 și 2025

Gruparea firmelor **în funcție de vârsta acestora** (tabelul 14.6), evidențiază următoarele aspecte semnificative:

- internetul și calculatoarele sunt utilizate la scară largă în toate categoriile de vârstă, cu o ușoară scădere odată cu vechimea firmei. Cele mai tinere IMM-uri (sub 5 ani) folosesc internetul în proporție de 96,97% și calculatoare în proporție de 90,91%, în timp ce firmele cu peste 15 ani au o rată de 92% pentru internet și 86,67% pentru computere.
- site-ul propriu al firmei este semnificativ mai frecvent în firmele mature: 82,69% dintre cele cu 10–15 ani și 72% dintre cele cu peste 15 ani, față de doar 59,09% la firmele sub 5 ani.
- rețelele de socializare (social media) sunt cel mai folosite de firmele sub 5 ani (72,73%), reflectând o strategie modernă, agilă, de comunicare. Ponderea scade la 57,14% în cazul firmelor cu 5–10 ani, dar revine peste 62% la firmele mai vechi, indicând o adoptare graduală a acestor canale chiar și de întreprinderile tradiționale.

Tabelul 14.6
Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Internet	96.97%	92.06%	92.31%	92.00%
2	Computere	90.91%	90.48%	86.54%	86.67%
3	Site-ul propriu al firmei	59.09%	65.08%	82.69%	72.00%
4	Social media	72.73%	57.14%	63.46%	62.67%
5	Vânzările/cumpărările on-line	40.91%	33.33%	32.69%	34.67%
6	Intranet	7.58%	17.46%	21.15%	22.00%
7	Inteligență artificială	27.27%	4.76%	17.31%	10.67%

8	**E-mail**	4.55%	7.94%	11.54%	11.33%
9	**Drone**	12.12%	3.17%	3.85%	5.33%
10	**Tehnologii 3D**	7.58%	6.35%	1.92%	5.33%
11	**Analytic metrics**	3.03%	4.76%	7.69%	2.00%
12	**Roboti**	1.52%	0.00%	1.92%	2.00%

In funcție de **regiunea de dezvoltare din care provin IMM-urile** putem remarca:

- computerele sunt utilizate în mod intens în Centru (97,92%), Nord-Est (97,67%) și Sud-Est (95,24%), dar într-o măsură semnificativ mai redusă în Nord-Vest (74,79%).
- comerțul online (vânzări/cumpărări) este prezent cel mai mult în București-Ilfov (46,81%) și Nord-Est (44,19%), fiind semnificativ mai redus în Sud-Vest (21,88%) și Centru (18,75%).
- instrumentele de analiză metrică (analytic metrics) sunt puțin utilizate, cu un maxim în București-Ilfov (8,51%) și valori sub 5% în celelalte regiuni.
- roboții sunt menționați izolat în Vest (6,67%), Nord-Est (2,33%) și Centru (2,08%), dar absenți în celelalte regiuni.

Tabelul 14.7

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării în funcție de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	**Internet**	95.35%	95.24%	95.45%	90.63%	93.33%	91.60%	95.83%	89.36%
2	**Computere**	97.67%	95.24%	86.36%	90.63%	93.33%	74.79%	97.92%	95.74%
3	**Site-ul propriu al firmei**	76.74%	71.43%	45.45%	34.38%	40.00%	84.03%	66.67%	63.83%
4	**Social media**	60.47%	80.95%	59.09%	62.50%	46.67%	57.98%	83.33%	53.19%
5	**Vânzările/cumpărările on-line**	44.19%	42.86%	40.91%	21.88%	40.00%	34.45%	18.75%	46.81%
6	**Intranet**	23.26%	19.05%	9.09%	9.38%	13.33%	22.69%	12.50%	17.02%
7	**Inteligență artificială**	13.95%	38.10%	13.64%	12.50%	20.00%	3.36%	18.75%	21.28%
8	**E-mail**	2.33%	0.00%	9.09%	6.25%	6.67%	21.85%	0.00%	2.13%
9	**Drone**	0.00%	4.76%	4.55%	0.00%	13.33%	12.61%	2.08%	0.00%
10	**Tehnologii 3D**	0.00%	23.81%	4.55%	0.00%	0.00%	6.72%	2.08%	6.38%
11	**Analytic metrics**	4.65%	4.76%	4.55%	3.13%	0.00%	2.52%	2.08%	8.51%
12	**Roboti**	2.33%	0.00%	0.00%	0.00%	6.67%	0.84%	2.08%	2.13%

Analiza **în funcție de dimensiunea IMM-urilor** relevă următoarele diferențe:

- computerele sunt utilizate cel mai mult în întreprinderile mijlocii (92,31%), în timp ce microîntreprinderile și întreprinderile mici se situează la un nivel comparabil (87-88%).
- site-ul propriu al firmei devine semnificativ mai frecvent pe măsură ce crește dimensiunea firmei: doar 60,50% dintre microîntreprinderi dețin un site, comparativ cu 81,31% în întreprinderile mici și 84,62% în cele mijlocii.
- rețelele de socializare sunt utilizate de toate firmele într-o măsură considerabilă, dar cu o creștere evidentă odată cu dimensiunea: 59,50% în microîntreprinderi, 63,55% în întreprinderile mici și 73,08% în cele mijlocii. Social media devine astfel un instrument esențial de marketing în firmele mai dezvoltate.

Tabelul 14.8

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Internet	92.50%	94.39%	88.46%
2	Computere	87.00%	87.85%	92.31%
3	Site-ul propriu al firmei	60.50%	81.31%	84.62%
4	Social media	59.50%	63.55%	73.08%
5	Vânzările/cumpărările on-line	32.00%	38.32%	42.31%
6	Intranet	9.00%	30.84%	34.62%
7	Inteligență artificială	17.50%	4.67%	15.38%
8	E-mail	9.00%	12.15%	7.69%
9	Drone	4.00%	11.21%	0.00%
10	Tehnologii 3D	3.00%	9.35%	3.85%
11	Analytic metrics	4.50%	0.93%	11.54%
12	Roboti	1.50%	0.00%	7.69%

Având în vedere criteriul **formei de organizare a IMM-urilor** chestionate, putem deduce ca:

- accesul la internet este universal în cazul SA-urilor (100%) și foarte ridicat la SRL-uri (92,86%), dar scade la 85,71% în cazul celorlalte forme, ceea ce sugerează o corelație între formalizarea juridică și infrastructura digitală de bază.
- utilizarea calculatoarelor este la fel de universală în SA-uri (100%), prezentă într-o proporție bună la SRL-uri (88,39%), dar scade dramatic în celelalte forme (57,14%), semnalând un deficit important de infrastructură hardware în entitățile juridice mai puțin formalizate.

- rețelele sociale sunt cel mai utilizate de SRL-uri (63,10%), urmate de formele alternative (42,86%) și SA-uri (50%). SRL-urile par să fie cele mai active în comunicarea informală și marketing digital, ceea ce se aliniază cu profilul lor predominant antreprenorial.

Tabelul 14.9

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării în funcție de forma juridică de organizare

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Internet	100.00%	92.86%	85.71%
2	Computere	100.00%	88.39%	57.14%
3	Site-ul propriu al firmei	75.00%	69.05%	28.57%
4	Social media	50.00%	63.10%	42.86%
5	Vânzările/cumpărările on-line	0.00%	35.12%	57.14%
6	Intranet	50.00%	17.26%	28.57%
7	Inteligență artificială	25.00%	13.10%	28.57%
8	E-mail	0.00%	9.23%	28.57%
9	Drone	0.00%	5.95%	0.00%
10	Tehnologii 3D	0.00%	5.36%	0.00%
11	Analytic metrics	0.00%	3.87%	0.00%
12	Roboti	25.00%	1.19%	0.00%

Din analiza elementelor IT utilizate de IMM-uri în funcție de **domeniul de activitate** se evidențiază următoarele elemente:

- computerele sunt utilizate aproape universal în transporturi (100%) și în turism (90,48%), ceea ce indică o minimă digitalizare a fluxurilor interne, chiar și acolo unde alte tehnologii lipsesc. Procente bune se înregistrează și în comerț (89,36%) și servicii (89,38%), dar ceva mai mici în industrie (85,71%) și construcții (82,22%).
- site-ul propriu al firmei este frecvent întâlnit în industrie (75,71%), construcții (77,78%) și servicii (69,38%), dar lipsește complet în transporturi (0%), fapt ce poate semnala lipsa unei prezențe online formale sau lipsa interesului pentru canale digitale directe.
- social media este utilizată mai ales în servicii (67,50%), industrie (64,29%) și comerț (63,83%), indicând o orientare către comunicare informală și marketing digital. Din nou, transporturile nu înregistrează nicio utilizare (0%).

Tabelul 14.10

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării în funcție de ramura de activitate a IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Internet	95.71%	88.89%	91.49%	50.00%	85.71%	95.00%
2	Computere	85.71%	82.22%	89.36%	100.00%	90.48%	89.38%
3	Site-ul propriu al firmei	75.71%	77.78%	57.45%	0.00%	52.38%	69.38%
4	Social media	64.29%	53.33%	63.83%	0.00%	47.62%	67.50%
5	Vânzările/cumpărările on-line	40.00%	24.44%	40.43%	0.00%	28.57%	36.25%
6	Intranet	21.43%	11.11%	12.77%	0.00%	14.29%	20.63%
7	Inteligență artificială	5.71%	6.67%	8.51%	0.00%	0.00%	22.50%
8	E-mail	12.86%	15.56%	8.51%	0.00%	0.00%	8.13%
9	Drone	4.29%	8.89%	0.00%	0.00%	4.76%	7.50%
10	Tehnologii 3D	4.29%	4.44%	4.26%	0.00%	0.00%	6.88%
11	Analytic metrics	0.00%	0.00%	4.26%	0.00%	0.00%	6.88%
12	Roboti	2.86%	2.22%	2.13%	0.00%	0.00%	0.63%

14.3 Utilizarea internetului/ intranetului în cadrul IMM-urilor

Cea mai frecventă utilizare a tehnologiei digitale este pentru tranzacții sau plăți electronice, cu un procent covârșitor de 81,18%.

Pe locul doi și trei se află, aproape la egalitate, promovarea produselor și serviciilor (67,35%) și facilitarea comunicării în cadrul firmei (67,06%). Acest lucru reflectă faptul că IMM-urile valorifică internetul atât pentru comunicarea externă, în scop comercial, cât și pentru comunicarea internă, orientată spre organizarea echipelor și fluxurilor de lucru. Aproximativ 60,29% dintre firme folosesc internetul pentru a obține informații despre mediul de afaceri, ceea ce denotă o preocupare reală pentru documentare, adaptare și reacție la contextul economic.

Detalii complete se regăsesc in figura 14.3.

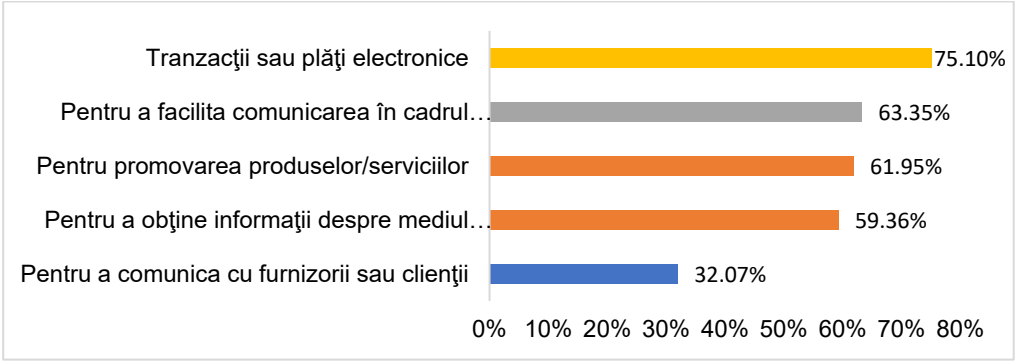


Figura 14.3

Zonele utilizării internetului/intranetului și digitalizării în cadrul IMM-urilor

Analiza pe grupe de vârstă a zonelor utilizării internetului și/sau intranetului în cadrul IMM-urilor, subliniază următoarele aspecte semnificative:

- tranzacțiile sau plățile electronice sunt folosite intens în toate categoriile de vârstă, cu un maxim înregistrat la firmele cu 10–15 ani vechime (84,62%) și valori similare pentru cele sub 5 ani (82,81%) și peste 15 ani (81,12%).
- promovarea produselor și serviciilor prin mijloace digitale este cel mai frecvent întâlnită în rândul firmelor tinere (sub 5 ani), unde 79,69% utilizează internetul în acest scop. Ponderea scade semnificativ în rândul firmelor mai vechi: 67,19% la cele cu 5–10 ani, 61,54% la cele cu 10–15 ani și 63,64% la cele peste 15 ani.
- facilitarea comunicării interne este dominantă în firmele cu 5–10 ani vechime (78,13%) și în cele cu peste 15 ani (69,93%), dar mai redusă la firmele sub 5 ani (59,38%) și la cele cu 10–15 ani (61,54%).

Tabelul 14.11

Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	15.63%	25.00%	30.77%	28.67%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	62.50%	67.19%	63.46%	56.64%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	79.69%	67.19%	61.54%	63.64%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	59.38%	78.13%	61.54%	69.93%
5	Tranzacții sau plăți electronice	82.81%	79.69%	84.62%	81.12%

Analiza zonelor utilizării internetului și/sau intranetului în funcție de a**partenența regională a IMM-urilor** scoate în evidență următoarele aspecte semnificative:

- tranzacțiile sau plățile electronice sunt cel mai frecvent utilizate în Nord-Est (90,48%), Nord-Vest (89,26%) și Centru (88,89%)
- promovarea produselor și serviciilor este frecventă în toate regiunile, cu valori de peste 70% în majoritatea zonelor: Centru (82,22%), Sud-Est (80,00%), Nord-Est (76,19%) și Sud-Vest (71,88%). Sudul (70,00%) și Vestul (64,29%) se mențin aproape de medie, în timp ce București-Ilfov (58,70%) și Nord-Vest (58,68%) înregistrează valori mai scăzute decât s-ar fi anticipat, dat fiind nivelul de dezvoltare.
- obținerea de informații despre mediul de afaceri este o practică dominantă în Centru (80,00%) și Nord-Est (69,05%), dar este mult mai puțin întâlnită în Sud (35,00%), Sud-Vest (40,63%) și Vest (42,86%).

Tabelul 14.12

Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	21.43%	15.00%	30.00%	21.88%	7.14%	29.75%	15.56%	36.96%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	69.05%	60.00%	35.00%	40.63%	42.86%	62.81%	80.00%	56.52%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	76.19%	80.00%	70.00%	71.88%	64.29%	58.68%	82.22%	58.70%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	76.19%	85.00%	55.00%	62.50%	57.14%	63.64%	77.78%	60.87%
5	Tranzacții sau plăți electronice	90.48%	85.00%	80.00%	56.25%	35.71%	89.26%	88.89%	73.91%

Considerând **dimensiunea** IMM-urlor, analiza a arătat faptul ca:

- tranzacțiile sau plățile electronice sunt utilizate masiv în întreprinderile mici (97,17%), mult mai mult decât în microîntreprinderi (73,60%) sau întreprinderile mijlocii (76,00%).
- promovarea produselor și serviciilor este o prioritate pentru întreprinderile mici (69,81%) și microîntreprinderi (67,01%), dar este mai puțin întâlnită în rândul întreprinderilor mijlocii (56,00%).
- comunicarea cu furnizorii sau clienții este semnificativ mai frecventă în întreprinderile mijlocii (40,00%) comparativ cu firmele mici (28,30%) și microîntreprinderile (22,34%).

Tabelul 14.13

Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	22.34%	28.30%	40.00%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	55.33%	70.75%	52.00%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	67.01%	69.81%	56.00%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	60.41%	73.58%	84.00%
5	Tranzacții sau plăți electronice	73.60%	97.17%	76.00%

In ceea ce privește analiza din perspectiva **formei de organizare juridică** în care activează IMM-urile, se evidențiază următoarele:

- tranzacțiile sau plățile electronice sunt implementate universal în cadrul societăților pe acțiuni (SA), unde 100% dintre firme le utilizează. În schimb, SRL-urile le folosesc în proporție de 81,46%, iar firmele cu alte forme de organizare rămân semnificativ în urmă (57,14%).
- comunicarea în cadrul firmei este foarte bine susținută digital de SA-uri (75,00%), într-o măsură bună și de SRL-uri (67,17%), dar într-o proporție mai redusă de firmele organizate altfel (57,14%).
- promovarea produselor și serviciilor este intens utilizată de SRL-uri (68,69%) și de SA-uri (50,00%), însă este aproape inexistentă în firmele din alte categorii (14,29%).

Tabelul 14.14

Utilizarea Internetului/Intranetului în cadrul firmelor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	50.00%	24.32%	57.14%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	50.00%	60.49%	57.14%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	50.00%	68.69%	14.29%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	75.00%	67.17%	57.14%
5	Tranzacții sau plăți electronice	100.00%	81.46%	57.14%

Considerând **principalele ramuri de activitate**, putem trage următoarele concluzii despre IMM-uri:

- IMM-urile din industrie sunt în topul digitalizării în zona tranzacțiilor și plăților electronice, cu un nivel de utilizare de 91,30%. Totodată, aceste firme folosesc internetul intens pentru comunicarea internă (68,12%) și pentru promovare (68,12%)
- în domeniul construcțiilor, internetul este folosit preponderent pentru tranzacții electronice (84,09%), iar comunicarea cu furnizorii sau clienții (43,18%) este una dintre cele mai frecvent utilizate funcții
- sectorul turismului este unul dintre cele mai deschise către digital, cu un accent semnificativ pus pe promovare (71,43%), comunicare internă (71,43%), și tranzacții electronice (80,95%)
- în domeniul serviciilor, IMM-urile înregistrează valori ridicate pentru promovare (71,79%), comunicare internă (69,87%), și tranzacții electronice (80,13%)

Tabelul 14.15

Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de ramura de activitate a IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	23.19%	43.18%	26.09%	50.00%	14.29%	21.79%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	63.77%	52.27%	50.00%	25.00%	52.38%	66.03%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	68.12%	50.00%	67.39%	50.00%	71.43%	71.79%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	68.12%	59.09%	65.22%	25.00%	71.43%	69.87%
5	Tranzacții sau plăți electronice	91.30%	84.09%	67.39%	75.00%	80.95%	80.13%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Internetul este utilizat în mod aproape universal de IMM-uri, cu o rată de 95,83% în regiunea Centru și 95,35% în Nord-Est, confirmând rolul său fundamental în operațiunile zilnice ale firmelor, indiferent de domeniul de activitate sau vechimea în piață.
- IMM-urile mijlocii se evidențiază printr-o adopție superioară a site-urilor proprii (84,62%) și a rețelelor sociale (73,08%), ceea ce reflectă o strategie digitală mai complexă, orientată spre prezență online consolidată și comunicare eficientă cu publicul țintă.
- Inteligența artificială este utilizată de 27,27% dintre firmele sub 5 ani, față de doar 4,76% dintre cele cu vechime între 5 și 10 ani, demonstrând apetitul ridicat al întreprinderilor tinere pentru tehnologii emergente și soluții automatizate.
- Site-ul propriu este prezent în 82,69% dintre firmele cu o vechime între 10 și 15 ani și în 81,31% dintre întreprinderile mici, indicând că firmele mai mature și cele cu o structură organizatorică mai stabilă valorifică acest canal pentru consolidarea imaginii și vânzări.
- Tranzacțiile și plățile electronice sunt implementate de peste 80% dintre IMM-uri, cu o rată maximă de 97,17% în întreprinderile mici, sugerând că digitalizarea fluxurilor financiare este deja o practică standard în întreprinderile în curs de dezvoltare.
- Intranetul este folosit de 34,62% dintre întreprinderile mijlocii, față de doar 9% în microîntreprinderi, evidențiind o diferență semnificativă în nivelul de digitalizare internă și în modul de organizare a comunicării și colaborării între angajați.

CAPITOLUL 15

PARTICIPAREA IMM-URILOR LA ACTIVITATEA PATRONALĂ ȘI LA DIALOGUL SOCIAL

La summitul social pentru locuri de muncă și creștere echitabilă care a avut loc la Göteborg în noiembrie 2017, Parlamentul European, Consiliul Uniunii Europene și Comisia și-au demonstrat angajamentul comun adoptând o proclamație comună privind Pilonul european al drepturilor sociale.

Scopul Pilonului european al drepturilor sociale este de a servi drept ghid pentru obținerea unor rezultate performante în plan social și al ocupării forței de muncă atunci când sunt abordate provocările curente și viitoare, care să vizeze direct satisfacerea necesităților esențiale ale oamenilor, și pentru asigurarea unei mai bune activări și aplicări a drepturilor sociale. Pentru ca aceste deziderate să fie atinse trebuie sa existe un dialog social eficient și constructiv între partenerii sociali: organizațiile sindicale, organizațiile patronale și reprezentanții autorităților administrației publice. Având în vedere necesitatea de creștere a implicării în dialogul social și de întărire a capacității instituționale a partenerilor sociali, în acest capitol vor fi analizate următoarele aspecte: nivelul de înțelegere a activității patronale, implicarea în activitatea patronală, nivelul de încredere în organizațiile patronale, solicitările IMM-urilor pentru servicii din partea patronatelor, participarea și derularea de negocieri colective, precum și rezultatele pe care mediul de afaceri le așteptă ca urmare a derulării dialogului social bipartit și tripartit.

15.1. Nivelul de informare al întreprinzătorilor privind activității organizațiilor patronale

Din sondajul efectuat rezultă o cunoaștere semnificativă a activității organizațiilor patronale (91,23%), practic 9 din 10 antreprenori având informații despre scopul și implicarea patronatelor în reprezentarea intereselor IMM-urilor.

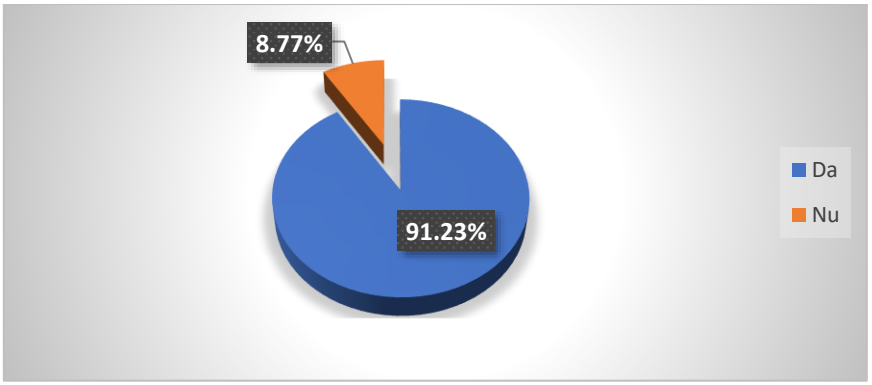


Figura 15.1
Nivelul de informare al întreprinzătorilor privind activității organizațiilor patronale

Luând în considerare **gradul de informare asupra activității patronale, în funcție de grupele de vârstă din care fac parte firmele** (tabelul 15.1), observăm următoarele:

- IMM-urile înființate de 10-15 ani cunosc cel mai bine în ce constă activitatea unei organizații patronale (96,23%);
- Societățile care înregistrează un procent mai scăzut în ceea ce privește înțelegerea activității patronale (88,52%) sunt cele cu perioada de funcționare de sub 5 ani;

Tabel nr. 15.1.

Cunoștințe despre activitatea patronatelor in funcție de vârsta firmelor.

Nr. crt.	Știți in ce consta activitatea unui patronat?	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	88.52%	94.03%	94.23%	90.79%
2	Nu	11.48%	5.97%	5.77%	9.21%

În ceea ce privește **cunoașterea activității patronale, după regiunea de dezvoltare în cadrul căreia își desfășoară activitatea** (tabelul 15.2), un procent mai ridicat se poate observa în regiunile: Centru (100,00%), Nord-Vest (99,02%) și Nord Est (96,67%), cel mai scăzut nivel înregistrându-se în București-Ilfov (58,54%).

Tabel nr. 15.2.

Cunoașterea activității patronatelor în funcție de regiune

Nr. crt.	Știți în ce constă activitatea unui patronat?	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	96.67%	95.24%	93.55%	92.19%	85.71%	99.02%	100.00%	58.54%
2	Nu	3.33%	4.76%	6.45%	7.81%	14.29%	0.98%	0.00%	41.46%

Analizând **cunoașterea activității unui patronat în funcție de dimensiune firmei** (tabelul 15.3), rezultă că procentul cel mai mare este înregistrat de către întreprinderile mijlocii (97,27%), acestea fiind urmate de către întreprinderile mici cu 90,63% și micro-întreprinderile cu 87,96%. Astfel, se poate observa că nivelul de cunoștințe se află în strânsă corelare cu mărimea numărului de angajați, precum și cu complexitatea activității întreprinderii.

Tabel nr. 15.3.

Cunoașterea activității patronatelor în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Știți in ce consta activitatea unui patronat?	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	87.96%	97.27%	90.63%
2	Nu	12.04%	2.73%	9.38%

Ca urmare a analizării datelor **în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor,** în tabelul 15.4, se poate observa că IMM-urile din categoria societăților pe acțiuni, participante la cercetare, cunosc în totalitate în ce constă activitatea unui patronat (100%). Profesioniștii care sunt organizați sub o altă formă sunt cei care dețin ponderea cea mai scăzută (85,71%).

Tabel nr. 15.4.

Cunoașterea activității patronatelor în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. crt.	Știți in ce consta activitatea unui patronat?	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	100.00%	91.05%	85.71%
2	Nu	0.00%	8.95%	14.29%

După domeniul de activitate al IMM-urilor, se poate observa că IMM-urile din turism sunt cele care în procent de 100% au cunoștință despre activitatea pe care o poate desfășura un patronat. IMM-urile din transporturi sunt cele care înregistrează un procent mai scăzut (25%). Mai mult detalii în tabelul nr.15.5.

Tabel nr. 15.5.

Cunoștințe despre activitatea patronatelor în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Știți în ce constă activitatea unui patronat?	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	91.04%	91.30%	85.71%	25.00%	100.00%	94.56%
2	Nu	8.96%	8.70%	14.29%	75.00%	0.00%	5.44%

15.2. Importanța patronatelor

În ceea ce privește importanța patronatelor în participarea la dialogul social și în susținerea intereselor IMM-urilor (figura 15.2), rezultă că mai mult de 77,65% din respondenți consideră activitatea derulată de un patronat ca fiind foarte importantă pentru dezvoltarea mediului de afaceri.

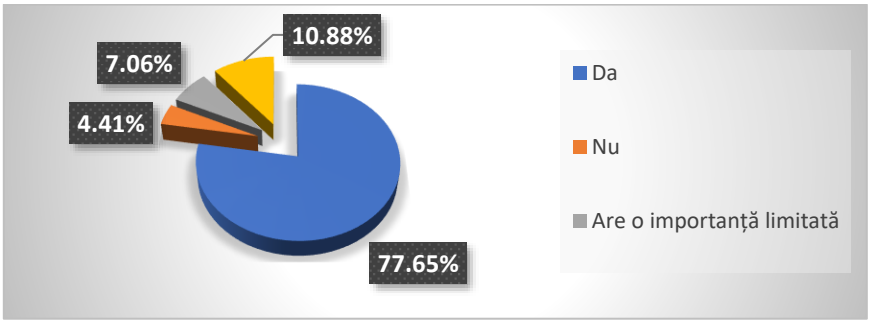


Figura 15.2
Importanța patronatelor

Firmele cu vechimea cuprinsă între 5 și 10 ani acordă cea mai mare importanță activității desfășurate de către organizațiile patronale (86,57%). La polul opus se află firmele cu vechime de 10-15 ani, unde 15,09% au declarat că nu știu sau nu se pot pronunța cu privire la importanța unui patronat în ceea ce privește reprezentarea intereselor IMM-urilor la nivel local, sectorial sau național.

Tabel nr. 15.6.

Importanța patronatelor în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Importanța unui patronat	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	76.27%	86.57%	75.47%	75.50%
2	Nu	5.08%	2.99%	5.66%	3.97%
3	Are o importanță limitată	8.47%	4.48%	3.77%	9.27%
4	Nu știu/Nu mă pot pronunța	10.17%	5.97%	15.09%	11.26%

Din punctul de vedere al apartenenței regionale a IMM-urilor, se observă că firmele din regiunea Nord-Est apreciază activitatea unui patronat ca fiind mult mai importanta (96,67%) spre deosebire de regiunea București-Ilfov unde se remarcă o pondere mai scăzuta (40%), 35% dintre participanții la cercetare din această regiune declarând în procent de 35% că nu cunosc sau nu se pronunță cu privire la impactul pe care o organizație patronală îl poate avea asupra mediului de afaceri. Vezi informațiile din tabelul 15.7

Tabel nr. 15.7.

Importanța patronatelor în funcție de regiune

Nr. crt.	Importanța unui patronat	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	96.67%	71.43%	85.71%	84.38%	71.43%	79.00%	80.00%	40.00%
2	Nu	0.00%	9.52%	1.59%	1.56%	0.00%	4.00%	6.67%	15.00%
3	Are o importanță limitată	3.33%	9.52%	6.35%	4.69%	28.57%	6.00%	13.33%	10.00%
4	Nu știu / Nu mă pot pronunța	0.00%	9.52%	6.35%	9.38%	0.00%	11.00%	0.00%	35.00%

Examinarea companiilor pe clase de mărime (tabelul 15.8) relevă faptul că micro-întreprinderile sunt mai reținute în a stabili un grad ridicat al importanței activității patronale, 73,30% fiind conștiente de importanța unui patronat raportat la adoptarea/implementarea de politici publice, în timp ce peste 80% dintre întreprinderile mici și întreprinderile mijlocii au stabilit că activitatea unui patronat este foarte importantă pentru dezvoltarea socio-economică.

Tabel nr. 15.8.

Importanța patronatelor în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Importanța unui patronat	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	73.30%	84.26%	81.25%
2	Nu	6.28%	0.93%	3.13%
3	Are o importanță limitată	7.85%	6.48%	3.13%
4	Nu știu/Nu mă pot pronunța	12.57%	8.33%	12.50%

Analizarea importanței activității desfășurate de un patronat după forma de organizare juridică a IMM-urilor (tabelul 15.9), reliefează următoarele aspecte:

- entitățile cu altă formă de organizare acordă cel mai mare procentaj importanței patronatelor (85,71%);
- 81,82% din SA-uri consideră importantă activitatea unui patronat;
- 77,33% din SRL-uri au încredere că activitatea unui patronat poate contribui la îmbunătățirea politicilor publice.

Tabel nr. 15.9.

Importanța patronatelor în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. crt.	Importanța unui patronat	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare
1	Da	81.82%	77.33%	85.71%
2	Nu	0.00%	4.35%	14.29%
3	Are o importanță limitată	9.09%	7.14%	0.00%
4	Nu știu/Nu mă pot pronunța	9.09%	11.18%	0.00%

În funcție de ramura de activitate, IMM-urile din turism (80,00%) se bazează foarte mult pe activitatea patronatelor pentru dezvoltarea domeniului în care activează și pe îmbunătățirea politicilor publice, spre deosebire de IMM-urile din transporturi unde doar jumătate dintre antreprenori consideră importantă activitatea patronală, în aceeași proporție afirmând că nu știu sau nu cunosc în ce măsura activitatea unui patronat poate influența dezvoltarea mediului de afaceri.

Tabel nr. 15.10.

Importanța patronatelor în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Importanța unui patronat	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	79.41%	77.27%	74.60%	50.00%	80.00%	78.77%
2	Nu	5.88%	4.55%	4.76%	0.00%	20.00%	2.05%
3	Are o importanță limitată	5.88%	2.27%	3.17%	0.00%	0.00%	11.64%
4	Nu știu/Nu mă pot pronunța	8.82%	15.91%	17.46%	50.00%	0.00%	7.53%

15.3. Nivelul de încredere al întreprinzătorilor în patronate

Încrederea mediului de afaceri în organizațiile patronale este fundamentală pentru creșterea capacității instituționale a acestora, pentru creșterea numărului de membrii, pentru elaborarea și implementarea de măsuri, proiecte, programe, politici și strategii la nivel național, pe domenii, sectoare, regiuni de dezvoltare, luând în considerare realitățile interne și externe.

Investigarea percepțiilor întreprinzătorilor cu privire la **încrederea** pe care o au în patronate (figura 15.3) relevă următoarele:

- 67,86% dintre respondenți au încredere mare și foarte mare în patronate;
- 27,38% din respondenți au nivel mediu de încredere;
- 3,27% din respondenți au nivel mic de încredere;
- 1,49% din respondenți au nivel foarte mic de încredere.

Se constată că nivelul redus de încredere în activitatea patronatelor este de doar 4,76% (mic și foarte mic).

Proporția mare a întreprinzătorilor care au încredere în potențialul patronatelor de a contribui la soluționarea problemelor economice și sociale este explicată prin evoluția și dezvoltarea continuă a organizațiilor patronale și creșterea eficienței acestora de a se implica în elaborarea și implementarea politicilor publice.

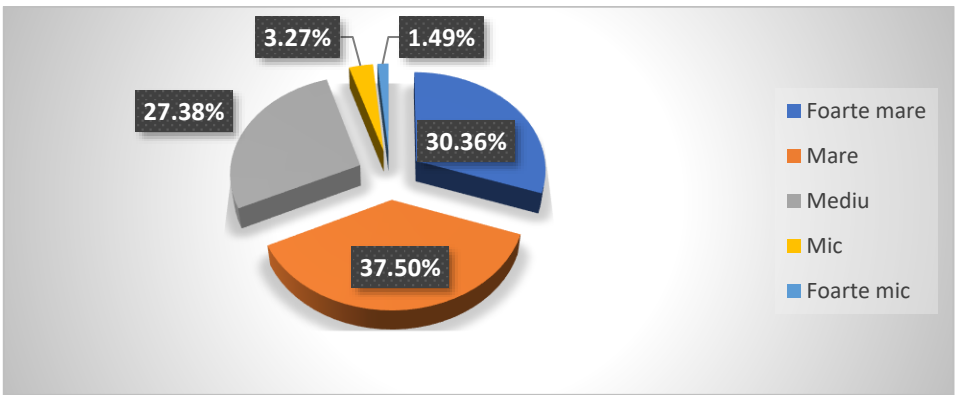


Figura 15.3
Nivelul de încredere al întreprinzătorilor în organizațiile patronale

Nuanțarea analizei **în funcție de vârsta** companiilor (tabelul 15.11) reliefează în principal că:

- firmele cu vechime de 5-10 ani se situează pe primul loc la nivel de încredere foarte mare în organizațiile patronale (41,76%);
- întreprinderile cu vechime de 10-15 ani înregistrează ponderea cea mai amplă a celor care au un grad mare de încredere în organizațiile patronale (47,17%);
- companiile cu peste 15 ani vechime se remarcă prin procentajul cel mai ridicat al celor care au un nivel crescut de neîncredere în organizațiile patronale (7,48%).

Tabel nr. 15.11.

Nivelul de încredere al întreprinzătorilor în organizațiile patronale în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Nivelul de încredere în organizațiile patronate	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Foarte mare	33.90%	41.79%	22.64%	27.21%
2	Mare	37.29%	29.85%	47.17%	38.78%
3	Mediu	23.73%	25.37%	30.19%	26.53%
4	Mic	1.69%	2.99%	0.00%	5.44%
5	Foarte mic	3.39%	0.00%	0.00%	2.04%

Clasificarea nivelului de încredere în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte întreprinderile arată următoarele aspecte (tabel 15.12):

- companiile din regiunea Sud-Vest se clasează pe primul loc, nivelul de încredere în patronate fiind foarte mare (51,56%);
- antreprenorii din regiunea Sud au cel mai mare procentaj înregistrat la rubrica la nivelul de încredere mare (72,58%) în activitatea patronatelor;
- întreprinderile din regiunea București-Ilfov se evidențiază prin ponderea ridicată a respondenților care susțin că au un nivel mediu de încredere în activitatea patronatelor (65,71%), urmate de cele din regiunea Vest cu un procent de 42.86%;
- în 5 din regiunile de dezvoltare nu au fost identificați, în cadrul sondajului, respondenți care să declare că au foarte puțină încredere în activitatea patronatelor (Nord-Est, Sud, Vest, Nord-Vest și Centru).

Tabel nr. 15.12.

Nivelul de încredere în patronate în funcție de regiune

Nr. crt.	Nivelul de încredere în patronate	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Foarte mare	50.00%	33.33%	12.90%	51.56%	42.86%	27.72%	43.75%	2.86%
2	Mare	20.00%	23.81%	72.58%	34.38%	14.29%	37.62%	18.75%	17.14%
3	Mediu	30.00%	33.33%	14.52%	9.38%	42.86%	28.71%	37.50%	65.71%
4	Mic	0.00%	4.76%	0.00%	3.13%	0.00%	5.94%	0.00%	5.71%
5	Foarte mic	0.00%	4.76%	0.00%	1.56%	0.00%	0.00%	0.00%	8.57%

Analiza răspunsurilor IMM-urilor, **după mărime** (tabelul 15.13), evidențiază următoarele aspecte:

- micro-întreprinderile (35,29 %) au cel mai mare procentaj la nivelul de încredere foarte mare în activitatea patronatelor;
- întreprinderile mici și mijlocii au un nivel de încredere mare (aproximativ 40%) în activitatea patronatelor; Informații suplimentare în tabelul 15.13.

Tabel nr. 15.13.

Nivelul de încredere în patronate în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Nivelul de încredere în patronate	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Foarte mare	35.29%	25.69%	16.13%
2	Mare	32.62%	44.04%	41.94%
3	Mediu	28.34%	23.85%	38.71%
4	Mic	1.60%	6.42%	3.23%
5	Foarte mic	2.14%	0.00%	0.00%

Analizarea importanței activității desfășurate de un patronat după forma de organizare juridică a IMM-urilor (tabelul 15.14), reliefează următoarele aspecte:

- SA-urile acordă cea mai mare încredere activității desfășurate de patronate (70%);
- 67,40% din SRL-uri au încredere mare și foarte mare în organizațiile patronale;
- 42,86% din entitățile cu alte forme de organizare au încredere foarte mare în activitatea patronatelor.

Tabel nr. 15.14.

Nivelul de încredere în patronate în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. crt.	Nivelul de încredere în patronate	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Foarte mare	10.00%	30.72%	42.86%
2	Mare	70.00%	36.68%	28.57%
3	Mediu	20.00%	27.90%	14.29%
4	Mic	0.00%	3.45%	0.00%
5	Foarte mic	0.00%	1.25%	14.29%

Analiza IMM-urilor în funcție de **ramura de activitate**, prezintă următoarele aspecte mai importante (tabelul 15.15):

- companiile din turism înregistrează cea mai mare pondere al nivelului de încrede foarte mare în activitatea patronatelor (66,67%), urmate de cele din sectorul serviciilor (32,19%);
- firmele din transporturi în procent de 100% consemnează un nivel mare si mediu de încredere în activitatea patronatelor;
- sectoarele comerț și construcții înregistrează în procent de 40% un nivel de încrede mare și mediu în activitatea desfășurată de patronate. Informații suplimentare în tabelul 15.15.

Tabel nr. 15.15.

Nivelul de încredere în patronate în funcție de ramura de activitate.

Nr. crt.	Nivelul de încredere în patronate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Foarte mare	25.00%	26.67%	27.59%	0.00%	66.67%	32.19%
2	Mare	45.59%	31.11%	41.38%	50.00%	13.33%	36.30%
3	Mediu	23.53%	42.22%	24.14%	50.00%	13.33%	26.71%
4	Mic	5.88%	0.00%	3.45%	0.00%	6.67%	2.74%
5	Foarte mic	0.00%	0.00%	3.45%	0.00%	0.00%	2.05%

15.4. Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor

Raportat la **categoria de servicii** pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere la solicitarea membrilor, factorii de decizie din IMM-uri au indicat (figura 15.4 -întrebare cu răspunsuri multiple):

- reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor săi - 89,21%;
- derularea de servicii de informare, consultanță, promovare intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.) – 57,73%;
- elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri – 42,57%;
- crearea unei baze naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice-30,90%;
- acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă (18,66%).
- promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional-14,29%;

Procente mai scăzute au înregistrat realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri (12,24%), asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată (10,50%), realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri (6,41%), derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă (4,66%).

Examinarea răspunsurilor relevă următoarele elemente:

- necesitatea serviciilor de reprezentare și apărare a intereselor în fața instituțiilor publice centrale și locale, de către organizațiile patronale, este percepută ca fiind esențială, managerii din IMM-uri având conștiința că o întreprindere singură nu poate, sau îi este foarte greu, să influențeze decizia de stabilire a politicilor publice (89,21%);
- serviciile de informare și consultanță, prestate de patronate, sunt considerate vitale pentru IMM-uri, acestea neavând capacitatea

managerială și resursele umane necesare acoperirii totalității informațiilor juridice, economice și financiare necesare în derularea activității (57,73%).

Se remarcă o nevoie scăzută de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă (4,66%) și realizarea de programe și cursuri de formare profesională (6,41%), rezultând că IMM-urile reușesc să facă față singure obligațiilor de formare profesională și se adaptează la noile realități ale pieței muncii.

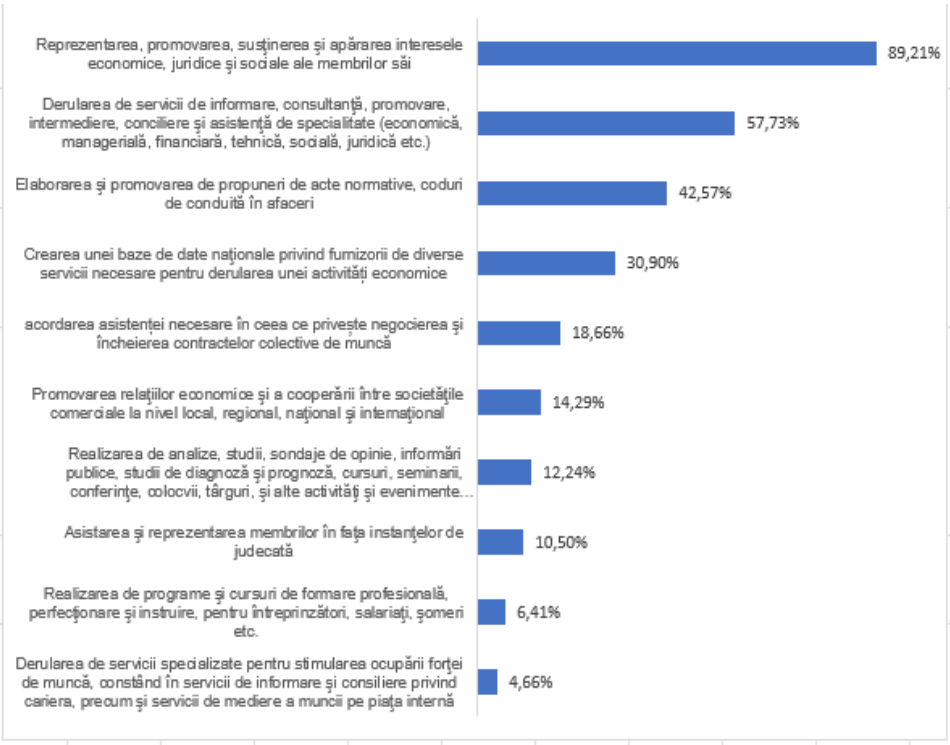


Figura 15.4
Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor

Raportat la categoria de servicii pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor, răspunsurile întreprinderilor **în funcție de vârstă** reliefează următoarele aspecte:

- companiile cu vechime de peste 15 ani dețin cel mai ridicat procent al entităților în care serviciile de reprezentare, promovare, susținere și apărare a intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor este considerată ca esențială (92,81%), pe locul doi fiind companiile cu vârsta de 10-15 ani (90,86%), urmate de cele cu vârsta între 5 și 10 ani (85,07%) și cele sub 5 ani (85%);
- IMM-urile de 10-15 ani vechime înregistrează procente mai mari ale entităților în care este resimțită nevoia de servicii de informare, consultanță, promovare intermediere, conciliere și asistență de

specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică) (62.26%), urmate de cele cu vârsta de peste 15 ani (60.78%);

- IMM-urile de 10-15 ani vechime înregistrează cea mai scăzută cerere de servicii de realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri (3.77%), pe locul următor fiind cele cu vârsta de peste 15 ani (4.58%);
- companiile cu vârsta sub 5 ani consemnează cel mai mare procentaj la solicitarea de servicii privind realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri (16.67%), urmate de cele cu vârsta între 5 și 10 ani (16.42%);
- companiile cu vechime de 5-10 ani consemnează cel mai mic procentaj la nevoia de servicii privind derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă (2,99%) și asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată (5,97%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 15.16

Tabel nr. 15.16.

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Servicii pe care ar trebui să le ofere organizațiile patronale	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	85.00%	85.07%	90.57%	92.81%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.)	48.33%	55.22%	62.26%	60.78%
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	46.67%	32.84%	50.94%	44.44%
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	26.67%	40.30%	24.53%	28.76%
5	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	15.00%	25.37%	13.21%	18.95%
6	Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional	10.00%	17.91%	13.21%	15.03%
7	Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri	16.67%	16.42%	5.66%	11.76%
8	Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată	6.67%	5.97%	16.98%	11.76%

9	**Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.**	8.33%	7.46%	3.77%	4.58%
10	**derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă**	5.00%	2.99%	9.43%	3.27%

Clasificarea în funcție de **regiunile de dezvoltare** din care fac parte întreprinderile relevă următoarele:

- companiile din regiunea Nord-Vest au apreciat că serviciile de reprezentare, promovare, susținere și apărare a intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor sunt foarte importante (97,06%), pe locul doi fiind companiile din regiunea Sud (96,92%) si regiunea Nord-Est (96,67%), pe ultimul loc fiind regiunea Centru (56,25%);
- în ceea ce privește întreprinzători care au opinat că oferirea de servicii de informare, consultanță, promovare intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.) este importantă, IMM-urile din Vest consemnează cea mai amplă pondere (85,71%), iar companiile din regiunea Nord-Vest sunt pe ultimul loc (41,18%);
- dacă avem în vedere serviciile de elaborare și promovare de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri, cea mai mare proporție o întâlnim la organizațiile din Nord-Vest (81.37%), iar cea mai redusă cotă este înregistrată la entitățile din Sud (12.31%);
- întreprinderile din Sud se evidențiază prin ponderea ridicată a respondenților care susțin necesitatea serviciilor de creare a unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice (58.46%), urmate de cele din Centru (50%), în timp ce întreprinderile din Nord-Vest sunt cel mai puțin interesate de aceste servicii (9.80%);
- în regiunea București-Ilfov nu a fost identificată printre respondenți nevoia de servicii privind realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri. Informații suplimentare în tabelul 15.17.

Tabel nr. 15.17.

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor în funcție de regiune

Nr. crt.	Servicii pe care ar trebui să le ofere organizațiile patronale	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	96.67%	90.48%	96.92%	76.19%	85.71%	97.06%	56.25%	84.62%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.)	56.67%	57.14%	78.46%	60.32%	85.71%	41.18%	50.00%	61.54%
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	30.00%	14.29%	12.31%	31.75%	28.57%	81.37%	43.75%	35.90%
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	20.00%	42.86%	58.46%	26.98%	42.86%	9.80%	50.00%	38.46%
5	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	0.00%	9.52%	32.31%	20.63%	14.29%	12.75%	12.50%	30.77%
6	Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional	46.67%	23.81%	6.15%	12.70%	14.29%	9.80%	25.00%	7.69%
7	Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri	26.67%	9.52%	9.23%	9.52%	0.00%	17.65%	12.50%	0.00%
8	Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată	3.33%	4.76%	1.54%	14.29%	14.29%	14.71%	0.00%	20.51%
9	Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire,	10.00%	9.52%	1.54%	12.70%	0.00%	0.98%	18.75%	10.26%

	pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.								
10	**Derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă**	3.33%	9.52%	1.54%	6.35%	14.29%	5.88%	0.00%	2.56%

Investigarea IMM-urilor **după mărime** (tabelul 15.18) scoate în evidență următoarele aspecte:

- serviciile de reprezentare, promovare, susținere și apărarea intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor săi sunt considerate cele mai importante de către întreprinderile mijlocii (96.88%);
- întreprinderile mijlocii nu consideră necesară derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă (0%), spre deosebire de serviciile de promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional, pe care le apreciază ca fiind necesare în procent de 18,75%;
- întreprinderile mici consemnează un procentaj mai ridicat al respondenților care au estimat că sunt necesare serviciile de elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri (61.82%);
- serviciile specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă prezintă un interes scăzut pentru toate categoriile de IMM-uri, în aceeași măsură fiind apreciate si serviciile de realizare de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri, ambele categorii de servicii obținând până în 10% de la respondenți. Informații suplimentare în tabelul 15.18.

Tabel nr. 15.18.

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. Crt.	Servicii pe care ar trebui să le ofere organizațiile patronale	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	85.42%	95.45%	96.88%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.)	63.02%	48.18%	56.25%
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	33.85%	61.82%	34.38%
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	33.85%	20.91%	43.75%
5	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	15.10%	24.55%	15.63%
6	Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional	14.06%	13.64%	18.75%
7	Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri	11.46%	14.55%	9.38%
8	Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată	10.94%	10.91%	6.25%
9	Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.	7.81%	2.73%	6.25%
10	Derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă	5.73%	4.55%	0.00%

Dacă grupăm opțiunile în funcție de **forma de organizare juridică**, ies în evidență următoarele (tabelul 15.19):

- SA-urile înregistrează frecvențe superioare ale companiilor în care s-a optat pentru reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi (90,91%), servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.) (72.73%), crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice (63.64%), elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în

afaceri (27.27%) și acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă (18.18%);

- ca și în cazul SA-urilor și IMM-urilor costituite ca SRL-urile au înregistrat ponderea cea mai ridicată cu privire la serviciile de reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi (89.23%), fiind urmate de derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.) (56.92%) și de elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri (44.00%).
- în același timp SRL-urile au cele mai scăzute procente pentru derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă (4.62%) și realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri (6,15%);
- angajatorii organizați sub alte forme juridice dețin cel mai ridicat procentaj pentru servicii de reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi (85.71%) și pentru serviciile de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.) (71.43%), eliminând din lista serviciilor necesare: serviciile de elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri (0%) și serviciile de realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri (0%).

Tabel nr. 15.19.

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. Crt.	Servicii pe care ar trebui să le ofere organizațiile patronale	Imm-urile după forma de organizare juridică		
		Sa	Srl	Altă formă de organizare
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	90.91%	89.23%	85.71%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.)	72.73%	56.92%	71.43%
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	27.27%	44.00%	0.00%
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	63.64%	29.85%	28.57%
5	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	18.18%	18.46%	28.57%

6	**Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional**	9.09%	14.46%	14.29%
7	**Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri**	9.09%	12.62%	0.00%
8	**Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată**	0.00%	10.46%	28.57%
9	**Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.**	9.09%	6.15%	14.29%
10	**Derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă**	0.00%	4.62%	14.29%

Investigarea opțiunilor în funcție de **sectorul de activitate**, reliefează următoarele aspecte mai importante (tabelul 15.20):

- companiile din sectorul transporturi înregistrează cea mai crescută frecvență a IMM-urilor care solicită servicii de reprezentare, promovare, susținere și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi (100%), urmate de cele din industrie (94.20%) și construcții (93.48%);
- firmele din comerț consemnează cele mai mari procentaje privind serviciile de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică (66.13%), dar înregistrând și cea mai mică cerere pentru derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă (3,23%);
- unitățile din turism au cea mai ridicată cerere pentru realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri (46.67%) dar în același timp nu consideră necesare următoarele servicii: asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată (0%) și serviciile specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă;
- companiile care activează în servicii au înregistrat un nivel scăzut al cererii pentru serviciile ce constau în oferirea de cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc. (8.16%).

Tabel nr. 15.20.

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor în funcție de ramura de activitate

Nr. Crt.	Servicii pe care ar trebui să le ofere organizațiile patronale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	94.20%	93.48%	83.87%	100.00%	86.67%	87.76%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.)	55.07%	52.17%	66.13%	50.00%	33.33%	59.86%
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	49.28%	58.70%	37.10%	25.00%	26.67%	38.78%
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	27.54%	36.96%	30.65%	50.00%	20.00%	31.29%
5	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	18.84%	15.22%	25.81%	25.00%	20.00%	16.33%
6	Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional	11.59%	15.22%	11.29%	0.00%	33.33%	14.97%
7	Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri	14.49%	6.52%	4.84%	25.00%	46.67%	12.24%
8	Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată	10.14%	13.04%	19.35%	0.00%	0.00%	7.48%
9	Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.	1.45%	0.00%	9.68%	25.00%	13.33%	8.16%
10	Derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă	4.35%	0.00%	3.23%	0.00%	0.00%	7.48%

15.5. Intenția de a derula negocieri colective

Conform Directivei 2041/2022 Romania trebuie să adopte un plan de acțiuni în care să prevadă măsuri concrete pentru atingerea dezideratului european de acoperire cu contracte colective de muncă a 80% din totalul angajaților. România este deficitară pe acest segment, datele EUROSTAT arătând că sub 20% din salariați se află sub protecția si clauzele unui contract colectiv de munca, fiind încheiate doar 4 contracte colective la nivel sectorial (în sectoarele de negociere colectivă: Învățământ Preuniversitar, Sănătate, Activități Bancare, Asistență Socială și Construcții Civile și Industriale). Acest subcapitol prezintă posibilitatea reală de creștere a ratei de acoperire cu contracte colective de muncă.

Cercetarea a relevat următoarele:

- 23,32% dintre IMM-uri vor demara negocieri colective la inițiativa patronului (17,49%) sau la inițiativa sindicatului/reprezentantului angajaților (5,83%);
- 31,49% dintre IMM-uri declară că nu au obligația legală de a derula negocieri colective, având sub 10 angajați per unitate;
- 45,19% din respondenți nu se pot pronunța deoarece nu au suficiente informații despre implicațiile negocierilor colective.

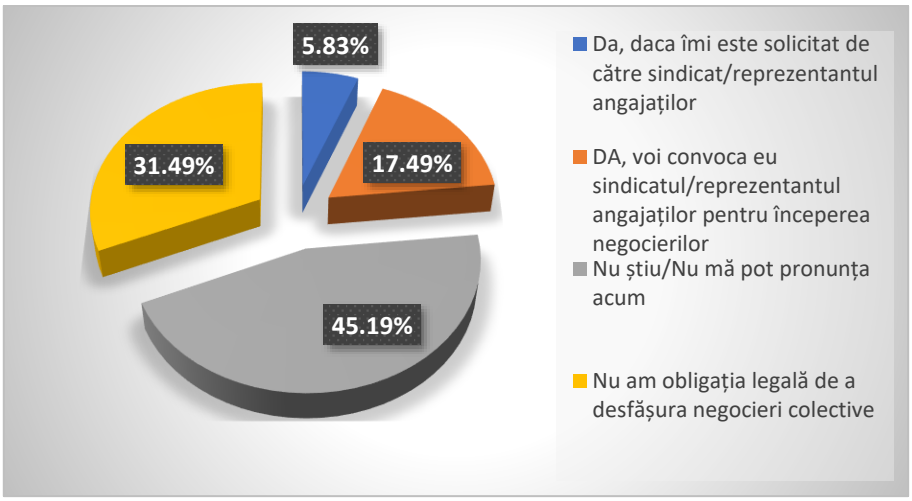


Figura 15.5
Intenția de a derula negocieri colective

Analizând intenția de a derula negocieri colective raportată la vârsta firmelor, (tabelul 15.21) se constată următoarele:

- Companiile cu vechime de 5-10 ani (16,42%) și companiile cu vârsta de funcționare 10-15 ani (15,09%) sunt cele care datorită experienței acumulate înțeleg în cea mai mare măsură necesitatea demarării negocierilor colective;
- Companiile sub 5 ani vechime declară în proporție de 34,43% că nu au obligația legală de a desfășura negocieri colective deoarece au sub 10 angajați per unitate.

Tabel nr. 15.21.

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da, daca îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	1.64%	4.48%	5.66%	7.84%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	6.56%	16.42%	15.09%	23.53%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	57.38%	52.24%	49.06%	36.60%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	34.43%	26.87%	30.19%	32.03%

La nivel de regiune de dezvoltare (table 15.22), intenția de a derula negocieri colective este mai ridicată în Nord-Vest unde se înregistrează un procent de 38,61%, în comparație cu regiunea Sud unde peste 45,31% din IMM-uri declară că nu au obligația legală de a demara negocieri colective.

Tabel nr. 15.22.

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de regiune

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da, daca îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	10.00%	4.76%	4.69%	6.25%	28.57%	0.99%	6.25%	12.50%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	20.00%	14.29%	6.25%	3.13%	0.00%	38.61%	12.50%	10.00%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	46.67%	47.62%	43.75%	67.19%	42.86%	35.64%	43.75%	35.00%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	23.33%	33.33%	45.31%	23.44%	28.57%	24.75%	37.50%	42.50%

Examinarea opțiunilor pe **clase de mărime, (table 15.23)** relevă în principal că:

- Micro-intreprinderile au cea mai scăzută inițiativă în ceea ce privește demararea negocierilor colective (2,08%), fiind în același timp și categoria de IMM-uri care înregistrează cea mai mare pondere în ceea ce privește necunoaștere implicațiilor negocierii colective (65,63%);
- Întreprinderile mici în proporție de 45,45% declară că vor fi implicate în negocieri colective, în calitate de inițiator sau vor da curs solicitării sindicatului/reprezentanților angajaților;
- 37,50% din întreprinderile mijlocii, datorită numărului mai mare de angajați, vor iniția negocieri colective.

Tabel nr. 15.23.

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da, daca îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	2.08%	10.00%	15.63%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	4.69%	35.45%	37.50%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	65.63%	21.82%	3.13%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	27.60%	32.73%	43.75%

Investigarea opțiunilor IMM-urilor **după forma de organizare juridică** (tabelul 15.24), reliefează următoarele aspecte mai importante:

- SRL-urile înregistrează procentaje superioare privind inițierea negocierilor colective (18,46%), doar 5,54% dintre companii menționând că vor derula negocieri colective la inițiativa sindicatului/reprezentantului angajaților;
- SA-urile consemnează o proporție mai mică în ceea ce privește necunoașterea obligațiilor legale cu privire la negocierile colective (8,33%);
- Entitățile înregistrate sub o altă formă de organizare, în proporție de 16,67%, așteaptă din partea sindicatelor/reprezentanților angajaților o mai mare implicare în ceea ce privește inițierea negocierilor colective.

Tabel nr. 15.24.

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da, daca îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	8.33%	5.54%	16.67%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	0.00%	18.46%	0.00%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	8.33%	46.77%	33.33%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	83.33%	29.23%	50.00%

Gruparea opțiunilor IMM-urilor **după domeniul de activitate**, în ceea ce privește derularea negocierilor colective, relevă în principal următoarele:

- companiile din transporturi înregistrează procentul cel mai mare referitor la inițierea negocierilor colective (66,67%), iar entitățile din construcții au declarat în procent de 39,13% că nu au obligația inițierii negocierii colective;
- organizațiile din servicii consemnează cele mai ridicate procentaje referitor la necunoașterea aspectelor ce vizează negocierea colectivă (58,78%).

Detalii în tabelul 15.25.

Tabel nr. 15.25.

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da, daca îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	11.59%	4.35%	6.45%	0.00%	6.67%	3.38%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	28.99%	26.09%	11.29%	66.67%	33.33%	9.46%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	26.09%	30.43%	46.77%	0.00%	46.67%	58.78%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	33.33%	39.13%	35.48%	33.33%	13.33%	28.38%

15.6. Intențiile întreprinzătorilor de a încheia contract colectiv de munca la nivel de domeniu de activitate

Referitor la dorința IMM-urilor de a încheia un contract colectiv la nivel de sector, din analiza realizată rezultă că în procent egal (38,25%) acestea își doresc să fie parte dintr-un contract colectiv la nivel sectorial sau dimpotrivă nu consider necesară existența acestuia la nivelul sectorului din care fac parte.

Totodată procentul întreprinderilor care nu cunosc ce implică semnarea unui contract colectiv la nivel de sector de negociere colectivă este în scădere, doar 23,49% afirmând acest lucru.

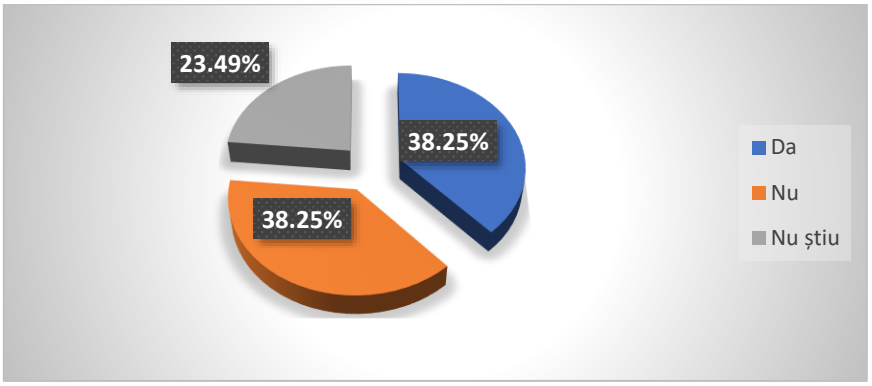


Figura 15.6
Intențiile întreprinzătorilor de a încheia un contract colectiv de muncă la nivel de sector

Analizând răspunsurile IMM-urilor **în funcție de grupele de vârstă** din care fac parte (tabelul 15.26), observăm următoarele:

- IMM-urile cu vârsta peste 15 ani au cea mai mare disponibilitate pentru încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (46,26%);
- aproximativ jumătate din IMM-urile sub 5 ani (50,88%) consideră că nu este oportună încheierea unui contract colectiv la nivel de sector;
- procentul IMM-urile care declară că nu cunosc beneficiile încheierii unui contract colectiv la nivel de sector este sub 25%, IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani (28,30%), IMM-urile sub 5 ani (28,07%) și IMM-urile cu vârsta 5-10 ani (22,73%) și IMM-urile peste 15 ani (19,73%).

Tabel nr. 15.26.
Intențiile întreprinzătorilor de a încheia un contract colectiv de muncă la nivel de sector în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	21.05%	39.39%	33.96%	46.26%
2	Nu	50.88%	37.88%	37.74%	34.01%
3	Nu știu	28.07%	22.73%	28.30%	19.73%

Gruparea IMM-urilor **în funcție de regiunile de dezvoltare** din care fac parte evidențiază următoarele:

- firmele din regiunea Sud sunt cele mai dispuse la încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (76,19%);
- în regiunea Vest se înregistrează cel mai ridicat procentaj al întreprinzătorilor care nu doresc încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (71,43%);
- întreprinzătorii din București Ilfov sunt cei mai nehotărâți în ceea ce privește încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (35,14%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 15.27.

Tabel nr. 15.27.

Intențiile întreprinzătorilor de a încheia un contract colectiv de muncă la nivel de sector în funcție de regiune

Nr. crt.	Încheierea unui contract colectiv de munca la nivel de sector	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	26.67%	19.05%	76.19%	28.13%	14.29%	37.11%	23.08%	24.32%
2	Nu	46.67%	47.62%	9.52%	56.25%	71.43%	36.08%	46.15%	40.54%
3	Nu știu	26.67%	33.33%	14.29%	15.63%	14.29%	26.80%	30.77%	35.14%

Dacă ne referim la **dimensiunea întreprinderilor** (tabelul 15.28) observăm în principal că:

- firmele mijlocii consemnează pondere cea mai mare a respondenților care intenționează să încheie unu contract colectiv la nivel de sector (61,29%);
- micro-întreprinderile înregistrează cel mai ridicat procent cu privire la lipsa de apetit pentru existența unui contract colectiv la nivel de sector (51,34%).

Tabel nr. 15.28.

Intențiile întreprinzătorilor de a încheia un contract colectiv de muncă la nivel de sector în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Încheierea unui contract colectiv de munca la nivel de sector	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	26.74%	51.89%	61.29%
2	Nu	51.34%	23.58%	16.13%
3	Nu știu	21.93%	24.53%	22.58%

Având în vedere **forma de organizare juridică a firmelor**, se constată că SA-urile consemnează o proporție superioară a respondenților care și-au exprimat dorința de încheiere a unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (66,67%) la polul opus situându-se SRL-urile care în procent de 39,30% nu doresc încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector. Detalii în tabelul 15.29.

Tabel nr. 15.29.

Intențiile întreprinzătorilor de a încheia un contract colectiv de muncă la nivel de sector în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. crt.	Încheierea unui contract colectiv de munca la nivel de sector	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	66.67%	37.06%	42.86%
2	Nu	16.67%	39.30%	28.57%
3	Nu știu	16.67%	23.64%	28.57%

Clasificarea întreprinderilor **pe ramuri de activitate** (tabelul 15.30), evidențiază următoarele:

- firmele din industrie dețin un procentaj mai amplu referitor la necesitatea existenței unui contract colectiv la nivel de sector (49,18%);
- respondenții din servicii au exprimat în proporție superioară lipsa dorinței de încheiere a unui contract colectiv sectorial (49,30%), în timp ce întreprinzătorii din transporturi (33,33%) și din turism (33,33%) nu se pot hotărî sau nu dețin informațiile necesare pentru a decide dacă ar fi oportun sau nu un contract colectiv la nivel de sector.

Tabel nr. 15.30.

Intențiile întreprinzătorilor de a încheia un contract colectiv de muncă la nivel de sector în funcție de ramura de activitate.

Nr. crt.	Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	47.69%	43.48%	49.18%	33.33%	40.00%	27.46%
2	Nu	29.23%	28.26%	32.79%	33.33%	26.67%	49.30%
3	Nu știu	23.08%	28.26%	18.03%	33.33%	33.33%	23.24%

15.7. Intenția întreprinzătorilor de a adopta un regulament intern conform codului muncii

Regulamentul intern este obligatoriu pentru toți angajatorii și are rolul de a stabili drepturi și obligații pentru salariați și angajator, modalitățile de soluționare pe cale amiabilă a conflictelor, cadrul de aplicare a altor dispoziții legale sau contractuale specifice, creând predictibilitate în relația angajat-angajator. **Analiza existenței unui regulament intern la nivelul angajatorilor (figura 15.7)** relevă că 2/3 dintre aceștia au un astfel de document (65,97%), iar 1 din 3 angajatori nu are elaborat un regulament intern. În același timp se rermarcă că aproape jumătate din angajatorii care nu au eleborat Regulamentul intern și-au exprimat dorință de a-l elabora în cadrul anului curent. Putem constata, că rezultatul cumulat al angajatorilor care au sau vor avea Regulament intern este de 81,33%, acest lucru demostrând conștientizarea importanței acestuia în organizarea activității interne a companiei.

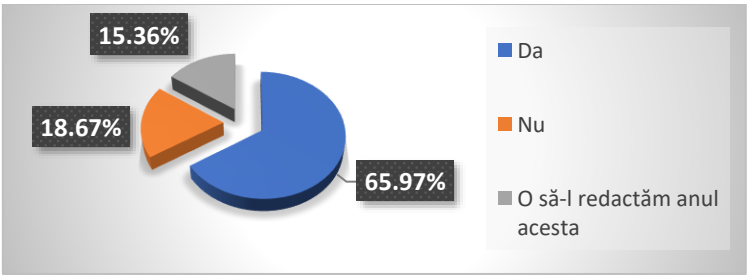


Figura 15.7
Utilizarea regulamentului intern în cadrul IMM-urilor

Analizarea **utilizării regulamentului intern în funcție de vârsta firmelor (Tabel nr. 15.31)** relevă următoarele concluzii:

- majoritatea societăților au regulament intern, cea mai mare pondere (68%) având-o întreprinderile cu o vechime de peste 15 ani, urmate de întreprinderile nou-înființate, sub 5 ani, cu 66,67%.
- se remarcă odată cu scăderea vârstei întreprinderilor o creștere a procentului celor care nu au regulament intern de la 15,33% pentru întreprinderile cu peste 15 ani vechime la 23,44% la cele cu vechime între 5-10 ani.
- se observă o intenție relativ constantă în cadrul întreprinderilor care nu au regulament intern de a-l redacta anul acesta, cu un maxim de 16,67% la cele mai mature întreprinderi (vârsta peste 15 ani).
- întreprinderile nou-înființate au un grad mare de conformare la dispozițiile legale privind existența regulamentului intern, în același timp constantându-se că rămâne un nucleu în medie, de 20% dintre întreprinderi care nu înțeleg necesitatea și rolul regulamentului intern, fiind necesare activități de consultanță pentru conformarea la dispozițiile legale.

Tabel nr. 15.31.

Utilizarea regulamentului intern în IMM-uri în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Utilizarea regulamentului intern	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	66.67%	60.94%	63.46%	68.00%
2	Nu	21.05%	23.44%	21.15%	15.33%
3	O să-l redactăm anul acesta	12.28%	15.63%	15.38%	16.67%

Analiza **gradului de utilizare a regulamentului intern în IMM-uri, în funcție de regiunea de dezvoltare (Tabel nr. 15.32),** arată următoarele concluzii:

- în top 3 regiuni cu cele mai multe IMM-uri care au regulament intern sunt centru cu 93,33%, sud -est cu 90,48% și bucurești-ilfov cu 76,92%;
- regiunile cu cele mai scăzute procente de imm-uri care au regulament intern sunt sud-vest cu 49,21% și sud cu 53,45%.
- regiunile cu cele mai mari procente privind intenția de a redacta regulamentul inter anul acesta sunt sud cu 25,86%, raportat și la faptul că aproape jumătate din întreprinderi nu au regulament intern și nord-vest cu 19,19%.
- se remarcă că imm-urile din regiunile centru și sud-est au declarat intenție 0 de a redacta regulamentul intern anul acesta, având în vedere procentul mare de conformare la dispozițiile legale, peste 90%.

Tabel nr. 15.32.

Utilizarea regulamentului intern în IMM-uri în funcție de regiune

Nr. crt.	Utilizarea regulamentului intern	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	73.33%	90.48%	53.45%	49.21%	71.43%	67.68%	93.33%	76.92%
2	Nu	10.00%	9.52%	20.69%	39.68%	14.29%	13.13%	6.67%	12.82%
3	O să-l redactăm anul acesta	16.67%	0.00%	25.86%	11.11%	14.29%	19.19%	0.00%	10.26%

Analiza **din punct de vedere al dimensiunii firmelor** în privința utilizării regulamentului intern arată următoarele:

- întreprinderile mijlocii se remarcă prin faptul că peste 9 din 10 au regulament intern, 90,91%.
- întreprinderile mici au un grad ridicat de respectare a dispozițiilor legale privind existența regulamentului intern, aproape 4 din 5 au redactat un astfel de document (78,10%).
- microîntreprinderile au cel mai scăzut grad de conformare, în privința existenței regulamentului intern, practic jumătate dintre ele având un astfel de document (55,38%).
- în privința intenției de a redacta regulamentul intern cele mai mari procente sunt la întreprinderile mici și microîntreprinderi, in medie 17%. totodată, în cazul lor întâlnim și cel mai mare spațiu pentru îndeplinirea obligațiilor legale.
- microîntreprinderile se remarcă prin faptul că sunt cele mai vulnerabile, acestea neavând în general puterea financiară și resursele umane necesare pentru conformarea la toate obligațiile legale, în timp de întreprinderile mijlocii, cu resurse și un nivel al activității mai complex, sunt cele care realizează necesitatea și avantajele existenței regulamentului intern.

Tabel nr. 15.33.

Utilizarea regulamentului intern în IMM-uri în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Utilizarea regulamentului intern	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	55.38%	78.10%	90.91%
2	Nu	27.96%	4.76%	3.03%
3	O să-l redactăm anul acesta	16.67%	17.14%	6.06%

Analiza utilizării regulamentului intern în IMM-uri **având în vedere principalele ramuri de activitate** (Tabel nr. 15.33) relevă următoarele aspecte:

- ramurile cu cel mai mare procent de întreprinderi care au regualment intern sunt construcții cu 72,09%, industrie cu 71,21%, servicii cu 66,9% și transporturi cu 66,67%.

- ramurile cu cel mai mare procent de întreprinderi în care nu există regulament intern sunt transporturi cu 33,33%, comerț cu 23,81% și servicii cu 22,54%.
- intenția cea mai ridicată de a redacta regulamentul intern anul acesta există în ramurile industrie -21,21%, comerț- 20,63%, și turism-20%.
- se observă că ramurile cu activități complexe și activități reglementate au cel mai mare procent de conformare, acestea conștientizând necesitatea existenței acestui document intern, situația fiind relativ asemănătoare și în privința intenției de a-l redacta anul acesta.
- ramurile cu fluctuații mari de personal- comerț și turism- au cel mai scăzut procent al întreprinderilor care au regulament intern, respectiv 55,56% și 60%, fiind necesare activități de consultanță și de conștientizare a avantajelor existenței regulamentului intern. situația este similară și în sectorul transporturilor unde nu a fost identificată intenția de a redacta regulamentul intern, deși practic 1 din 3 întreprinderi nu are acest tip de document.

Tabel nr. 15.34.

Utilizarea regulamentului intern în IMM-uri în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Utilizarea regulamentului intern	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	71.21%	72.09%	55.56%	66.67%	60.00%	66.90%
2	Nu	7.58%	13.95%	23.81%	33.33%	20.00%	22.54%
3	O să-l redactăm anul acesta	21.21%	13.95%	20.63%	0.00%	20.00%	10.56%

15.8. Percepția întreprinzătorilor privind modalitățile de desfășurare a dialogului social

Rezultatele percepției privind modalitățile de desfășurare a dialogului social (Figura 15.8) arată următoarele:

- dezbaterile publice sunt percepute de 2 din 3 întreprinderi (64,92%) ca fiind cea mai adecvată metodă de consultare în privința proiectelor de acte normative, în mod practic dorindu-se o consultare generală.
- comisiile de dialog social sunt percepute practic de jumătate dintre întreprinderi (49,18%) ca fiind modalitatea complementară pentru dezbaterea proiectelor de acte normative, fapt care confirmă rolul organizațiilor patronale în cadrul dialogului social instituționalizat.
- implicarea Consiliului Național Tripartit este văzută de o treime dintre întreprinderi (36,07%) ca o modalitate complementară de dialog social, cu implicarea confederațiilor reprezentative la nivel național.
- instrumentele cu un grad ridicat de tehnicitate, testul imm și transparența decizională formală, sunt percepute ca fiind mai puțin influente, în ciuda faptului că pot aduce mari contribuții la îmbunătățirea proiectelor de acte normative. acest lucru relevă

necesitatea unor campanii de informare și implicarea a întreprinderilor în aplicarea acestor instrumente.

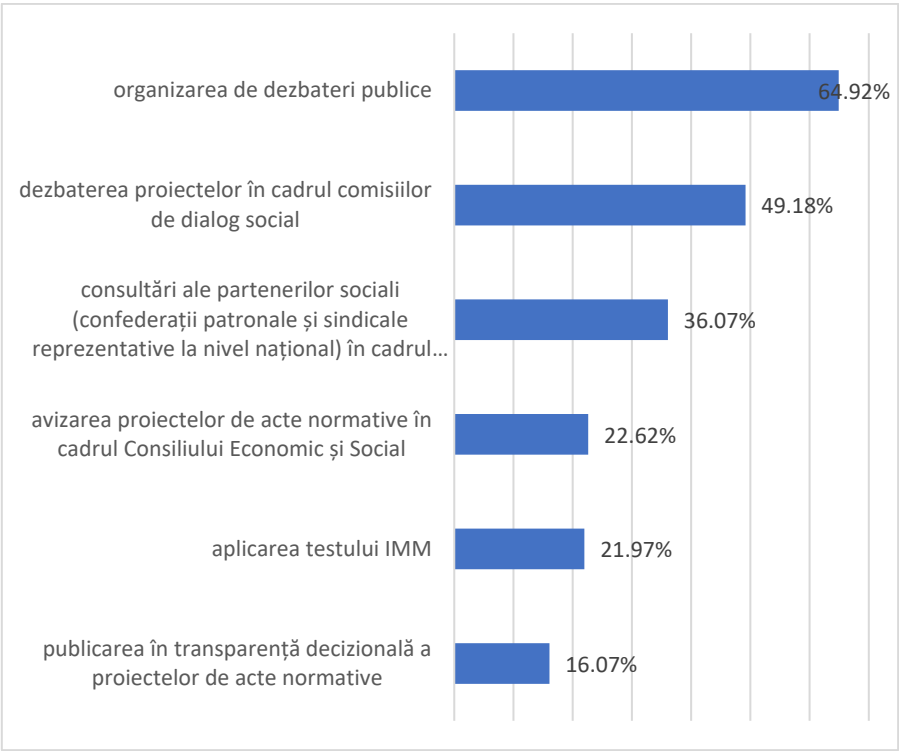


Figura 15.8
Percepția întreprinzătorilor privind modalitățile de desfășurare a dialogului social

Analiza răspunsurilor privind modalități de desfășurare a dialogului social **în funcție de vârsta firmelor** (Tabel nr. 15.35) ne arată**:**

- organizarea dezbaterilor publice este cea mai vizibilă modalitate de consultare pentru toate categoriile de vârstă ale întreprinderilor, în special al celor cu vârsta între 10-15 ani (78,72%) și a celor peste peste 15 ani (67,15%), în general firme mature.
- dezbaterea proiectelor în cadrul comisiilor de dialog social are cea mai mare importanță pentru firmele cu vârsta între 5-10 ani (58,33%) și cele între 10-15 ani (55,32%). se observă că firmele tinere, cu vârsta sub 5 ani, consideră mai puțin importante aceste dezbateri, probabil din lipsă de experiență.
- consultarea partenerilor sociali în cadrul consiliului național tripartit este văzută, în general, de mai puțin de jumătate dintre întreprinderi, la toate categoriile de vârste, ca o modalitate adecvată de dialog social, în special de firmele cu vârsta între 10-15 ani (27,66%) și cele cu vârsat peste 15 ani (35,77%).

- instrumentele cu un grad ridicat de tehnicitate, testul imm și transparența decizională formală, sunt cel mai puțin percepute ca modalități adecvate de dialog social, probabil din neînțelegerea funcționării acestora, firmele tinere, cu vârsta sub 5 ani, având cel mai ridicat procent de utilizare a testului imm (37,04%) și a mecanismelor transparenței decizionale formale (22,22%).

Tabel nr. 15.35.

Percepția întreprinzătorilor privind modalitățile de desfășurare a dialogului social în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Modalități de desfășurare a dialogului social	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Organizarea de dezbateri publice	51.85%	66.67%	78.72%	67.15%
2	Dezbaterea proiectelor în cadrul comisiilor de dialog social	35.19%	58.33%	55.32%	48.91%
3	Consultări ale partenerilor sociali (confederații patronale și sindicale reprezentative la nivel național) în cadrul Consiliului Național Tripartit	42.59%	36.67%	27.66%	35.77%
4	Avizarea proiectelor de acte normative în cadrul Consiliului Economic și Social	14.81%	20.00%	21.28%	25.55%
5	Aplicarea testului IMM	37.04%	16.67%	10.64%	23.36%
6	Publicarea în transparență decizională a proiectelor de acte normative	22.22%	15.00%	8.51%	15.33%

Din punct de vedere al distribuției regionale, analiza modalităților de desfășurare a dialogului social (Tabel nr. 15.36) relevă următoarele concluzii:

- organizarea de dezbaterilor publice este cea mai apreciată modalitate în regiunea nord-vest (86%) și București-Ilfov (73,68%), regiuni cu un grad mare al dezvoltării economice și antreprenoriale. valorile cele mai scăzute se înregistrează în regiunile vest (42,86%) și centru (40%).
- dezbaterea proiectelor în cadrul comisiilor de dialog social este considerată cea mai bună modalitate în regiune sud (88,68%) și nord-est (70%). regiunile nord-vest (24%) și centru (33,33%) au cele mai scăzute procente în favoarea dezbaterii proiectelor în comisiile de dialog social.
- avizarea proiectelor în cadrul ces este văzută ca o modalitate cu mai puțină eficiență în toate regiunile, sub 50%, cu excepția regiunii nord-est (50%).
- instrumentele cu un grad ridicat de tehnicitate, testul imm și transparența decizională formală, sunt cel mai puțin percepute ca modalități adecvate de dialog social, probabil din neînțelegerea funcționării acestora, similar cu segmentarea pe criteriul vârstei întreprinderilor, cu minime de 3,77% în regiunea sud și 10,53% în regiunea București-Ilfov pentru publicarea în transparență decizională.

Tabel nr. 15.36.

Percepția întreprinzătorilor privind modalitățile de desfășurare a dialogului social în funcție de regiune.

Nr. crt.	Modalități de desfășurare a dialogului social	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Organizarea de dezbateri publice	46.67%	50.00%	66.04%	49.18%	42.86%	86.00%	40.00%	73.68%
2	Dezbaterea proiectelor în cadrul comisiilor de dialog social	70.00%	45.00%	88.68%	54.10%	57.14%	24.00%	33.33%	36.84%
3	Consultări ale partenerilor sociali (confederații patronale și sindicale reprezentative la nivel național) în cadrul Consiliului Național Tripartit	60.00%	40.00%	11.32%	47.54%	57.14%	29.00%	60.00%	36.84%
4	Avizarea proiectelor de acte normative în cadrul Consiliului Economic și Social	50.00%	35.00%	13.21%	27.87%	28.57%	14.00%	26.67%	15.79%
5	Aplicarea testului IMM	13.33%	20.00%	32.08%	13.11%	42.86%	21.00%	46.67%	15.79%
6	Publicarea în transparență decizională a proiectelor de acte normative	23.33%	15.00%	3.77%	21.31%	28.57%	17.00%	20.00%	10.53%

În privința modalităților de desfășurare a dialogului social **în funcție de dimensiunea IMM-urilor** (Tabel nr. 15.37), avem următoarele rezultate:

- organizarea de dezbaterilor publice se bucură de cel mai mare succes în rândul tuturor categoriilor de imm-uri, îndeosebi al celor mici (72,82%) și mijlocii (69,57%).
- comisiile de dialog social sunt preferate de întreprinderile mijlocii (60,87%) ca modalitate de desfășurare a dialogului social. microîntreprinderile și întreprinderile mici au o susținere sub 50% pentru acest tip de dezbatere.
- testul IMM și transparența decizională formală se mențin pe ultimele locuri ca modalități adecvate de dialog social pentru toate categoriile de întreprinderi, cu un mimim de 9,71% pentru transparența decizională din partea întreprinderilor mici.

Tabel nr. 15.37.

Percepția întreprinzătorilor privind modalitățile de desfășurare a dialogului social în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Modalități de desfășurare a dialogului social	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Organizarea de dezbateri publice	59.06%	72.82%	69.57%
2	Dezbaterea proiectelor în cadrul comisiilor de dialog social	49.71%	44.66%	60.87%
3	Consultări ale partenerilor sociali (confederații patronale și sindicale reprezentative la nivel național) în cadrul Consiliului Național Tripartit	35.09%	35.92%	47.83%
4	Avizarea proiectelor de acte normative în cadrul Consiliului Economic și Social	22.81%	23.30%	26.09%
5	Aplicarea testului IMM	21.64%	24.27%	13.04%
6	Publicarea în transparență decizională a proiectelor de acte normative	19.30%	9.71%	21.74%

Analiza modalităților de desfășurare a dialogului social având în vedere **principalele ramuri de activitate** (Tabel nr. 15.38) relevă următoarele aspecte:

- dezbaterile publice generale sunt preferate în sectoare cu un grad ridicat de complexitate a activității, respectiv construcții cu 75,61% și industrie cu 72,13%. Pe locul 3 este sectorul servicii cu 66,42%. Sectorul transporturilor surprinde prin lipsa totală a interesului pentru dezbaterile publice, compensând prin interesul total pentru consultările în cadrul Consiliului Național Tripartit.
- dezbaterea proiectelor în cadrul comisiilor de dialog social este considerată importantă în sectorul turismului (75%). Toate celelalte ramuri se situează în jurul valorii de 50%.
- sectorul transporturi surprinde prin interesul total (100%) al consultări partenerilor sociali în cadrul Consiliului Național Tripartit, probabil având în vedere și reglementările la nivel european cu impact în sector și simțindu-se nevoia implicării factorilor guvernamentali, și sectorul turismului cu 75% cotă de interes în consultările din cadrul CNT.
- CES-ul este o instituție de interes pentru derularea dialogului social în sectorul turismului cu 58,33 % și sectorul transporturilor cu 50%. În cadrul celorlalte ramuri practic doar 1 din 5 întreprinderi – 22%- consideră că CES-ul este instituția potrivită pentru dialogul social.
- testul IMM și transparența decizională formală se mențin pe ultimele locuri ca modalități adecvate de dialog social, pentru toate ramurile.

Tabel nr. 15.39.

Percepția întreprinzătorilor privind modalitățile de desfășurare a dialogului social în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Modalități de desfășurare a dialogului social	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Organizarea de dezbateri publice	72.13%	75.61%	54.55%	0.00%	33.33%	66.42%
2	Dezbaterea proiectelor în cadrul comisiilor de dialog social	47.54%	41.46%	52.73%	50.00%	75.00%	48.51%
3	Consultări ale partenerilor sociali (confederații patronale și sindicale reprezentative la nivel național) în cadrul Consiliului Național Tripartit	37.70%	34.15%	29.09%	100.00%	75.00%	34.33%
4	Avizarea proiectelor de acte normative în cadrul Consiliului Economic și Social	21.31%	19.51%	20.00%	50.00%	58.33%	21.64%
5	Aplicarea testului IMM	21.31%	31.71%	23.64%	0.00%	0.00%	20.90%
6	Publicarea în transparență decizională a proiectelor de acte normative	11.48%	14.63%	20.00%	0.00%	8.33%	17.91%

15.9. Percepția întreprinzătorilor asupra mijloacelor de informare cu privire la proiectele de acte normative

Analiza mijloacelor de informare cu privire la proiectele de acte normative (Figura 15.9) arată următoarele:

- pe primul loc în clasamentul surselor de informare pentru IMM-uri se situează cu 56,96% site-urile autorităților publice, indicând o accesare frecventă a site-urilor instituțiilor publice și un grad ridicat de încredere în informațiile furnizate de acestea.
- presa online se situează pe locul 2 în clasamentul surselor de informare pentru IMM-uri cu 50,16%, indicând o încredere crescută în media online.
- celelalte categorii de surse de informare: pagini de specialitate, organizațiile patronale și serviciile de consultanță sunt accesate de sub 50% dintre IMM-uri în privința informării cu privire la proiectele de acte normative.

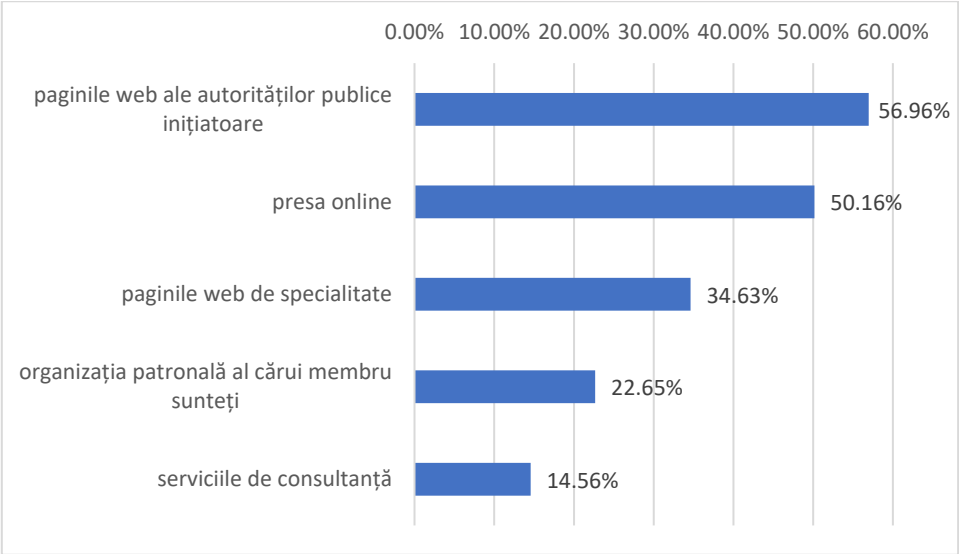


Figura 15.9
Mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative

Distribuția modului în care IMM-urile accesează informațiile privind proiectele de acte normative (Tabel nr. 15.40), defalcată **după vârsta firmelor** relevă:

- întreprinderile mature 5-10 ani (62,30 %)și peste 15 ani (58,99%) se informează în primul rând de pe site-urile oficiale ale autorităților publice, indicând încrederea acordată surselor oficiale de informare.
- presa online este accesată în principal de întreprinderile tinere, sub 5 ani (56,36%), și cele cu vechime între 5-10 ani (55,74%), urmând o tendință descrescătoare odată cu creșterea vârstei firmei și probabil și a antreprenorului.
- nevoia de informații specifice de pe paginile web de specialitate crește odată cu vârsta firmei de la 30,91% pentru cele cu vârsta sub 5 ani la 38,13% pentru firmele cu vârsta peste 15 ani.
- informațiile oferite de organizația patronală sunt cel mai des folosite de întreprinderile cu vârsta între 5-10 ani – 31,1%, scăzând până la 14,89% pentru întreprinderile cu vârsta între 10-15 ani.
- serviciile de consultanță se mențin la un nivel scăzut pentru toate categoriile de vârstă ca mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative, cu valori între 11,48% și 14,89%.

Tabel nr. 15.40.

Mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Paginile web ale autorităților publice inițiatoare	52.73%	62.30%	48.94%	58.99%
2	Presa online	56.36%	55.74%	51.06%	46.04%
3	Paginile web de specialitate	30.91%	31.15%	31.91%	38.13%
4	Organizația patronală al cărui membru sunteți	25.45%	31.15%	14.89%	21.58%
5	Serviciile de consultanță	12.73%	11.48%	14.89%	14.39%

Analizarea mijloacelor de informare privind proiectele de acte normative **după regiunile de dezvoltare ale IMM-urilor** (Tabel nr. 15.41) arată că:

- paginile web ale autorităților publice inițiatoare sunt folosite intens în regiunea Sud (92,59%) și Nord-Est (75,86%). Regiunea Sud-Vest surprinde prin doar 27,87% dintre întreprinderi care accesează site-urile oficiale ale instituțiilor publice.
- presa online este cel mai folosit canal de informare în regiunea București-Ilfov (70%) și Centru (62,5%), regiune Sud fiind pe ultimul loc cu doar 25,93%.
- paginile web de specialitate sunt cele mai accesate în regiunile Sud-Est (45%) și Nord-Vest (44,12%), dar se situează sub 50% ca sursă de informare la nivelul tuturor regiunilor.
- organizațiile patronale sunt accesate ca sursă de informare în special în regiunea Nord-Est (55,17%) și Sud-Vest (42,62%). Se remarcă situația din regiunea Nord-Vest cu doar 3,92% răspunsuri pentru folosirea organizațiilor patronale ca sursă de informare, ceea ce necesită o creșterea implicării organizațiilor în această zonă.
- serviciile de consultanță ramân marginale pentru toate regiunile ca mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative, cel mai scăzut grad de interes fiind în regiunea Nord-est cu 6,9%.

Tabel nr. 15.41.

Mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative în funcție de regiune

Nr. crt.	Mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Paginile web ale autorităților publice inițiatoare	75.86%	65.00%	92.59%	27.87%	57.14%	50.00%	43.75%	60.00%
2	Presa online	51.72%	50.00%	25.93%	60.66%	42.86%	50.98%	62.50%	70.00%
3	Paginile web de specialitate	44.83%	45.00%	18.52%	27.87%	42.86%	44.12%	31.25%	25.00%
4	Organizația patronală al cărui membru sunteți	55.17%	30.00%	14.81%	42.62%	14.29%	3.92%	37.50%	15.00%
5	Serviciile de consultanță	6.90%	25.00%	11.11%	22.95%	28.57%	10.78%	18.75%	10.00%

Analizarea mijloacelor de informare privind proiectele de acte normative **după dimensiunea IMM-urilor** (Tabel nr. 15.42) arată că:

- paginile web ale autorităților publice inițiatoare sunt cel mai accesate de întreprinderile mijlocii (66,67%), fiind în general consultate de mai mult de jumătate dintre toate categoriile de IMM-uri.
- presa online este accesata în principal de microîntreprinderi (52,63%) arătând preferința acestora către surse rapide si facile de informare. Popularitatea presei online scade odată cu creșterea în mărime a firmei, ajungând la 41,67% pentru întreprinderile mijlocii.
- paginile web de specialitate sunt folosite ca mijloace de informare în special de întreprinderile mijlocii (45,83%), care au nevoie mai mare de informații specializate, și scade gradul de accesare odată cu dimensiunea firmei, până la 30,41% la microîntreprinderi.
- organizațiile patronale sunt folosite ca surse de informare de microîntreprinderi (25,73%), dar în general de sub o treime dintre întreprinderi.
- accesarea serviciilor de consultanță crește odată cu dimensiunea firmei de la 11,11% pentru microîntreprinderi la 25% pentru întreprinderile mijlocii, dar rămâne în general la un nivel scăzut în rândul firmelor.

Tabel nr. 15.42.

Mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative în funcție de dimensiunea firmelor.

Nr. crt.	Mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Paginile web ale autorităților publice inițiatoare	57.31%	52.83%	66.67%
2	Presa online	52.63%	47.17%	41.67%
3	Paginile web de specialitate	30.41%	40.57%	45.83%
4	Organizația patronală al cărui membru sunteți	25.73%	16.98%	20.83%
5	Serviciile de consultanță	11.11%	16.98%	25.00%

Analiza **în funcție de ramura de activitate a IMM-urilor** (Tabel nr. 15.43) a mijloacelor de informare privind proiectele de acte normative, relevă următoarele:

- paginile web ale autorităților publice inițiatoare sunt cel mai accesate de întreprinderile din sectorul industriei (64,52%), construcții (60%) și servicii (57,66%), acestea fiind domenii în care gradul de reglementare este în general la un nivel ridicat. Se remarcă lipsa sectorului transporturi din rândul celor care accesează site-uri oficiale pentru informații.
- presa online este accesata în principal de sectoarele construcții (62,5%), servicii (50,36%), comerț și transporturi cu 50%.
- paginile web de specialitate sunt folosite ca mijloace de informare de sectorul turismului (58,33%) și transporturi (50%), arătând nevoia de informații de nișă. Sectorul comerț se clasează pe ultimul loc cu doar 23,21% dintre întreprinderi care își iau informațiile din paginile web de specialitate.
- organizațiile patronale sunt folosite mult ca surse de informare de sectorul turismului (66,67%), remarcându-se sectorul transporturi cu lipsa totală de folosire a organizațiilor patronale ca sursă de informare.
- accesarea serviciilor de consultanță, ca sursă de informare, rămâne în general la cote scăzute, fiind puțin utilizate, cel mai ridicat nivel înregistrându-se în sectorul serviciilor cu 16,79%, iar sectorul transporturilor nu utilizează serviciile de consultanță ca sursă de informare.

Tabel nr. 15.43.

Mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Mijloace de informare cu privire la proiectele de acte normative	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Paginile web ale autorităților publice inițiatoare	64.52%	60.00%	46.43%	0.00%	58.33%	57.66%
2	Presa online	43.55%	62.50%	50.00%	50.00%	41.67%	50.36%
3	Paginile web de specialitate	41.94%	32.50%	23.21%	50.00%	58.33%	34.31%
4	Organizația patronală al cărui membru sunteți	19.35%	10.00%	25.00%	0.00%	66.67%	23.36%
5	Serviciile de consultanță	11.29%	12.50%	16.07%	0.00%	8.33%	16.79%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Activitatea organizațiilor patronale este cunoscută în rândul antreprenorilor într-un procent destul de ridicat, respective 91,23%.
- Importanța și rolul unui patronat în ceea ce privește dezvoltarea socio-economică a țării și a activității antreprenoriale este apreciată în principal de întreprinderile mici (84.26%), acestea fiind urmate de întreprinderile mijlocii (81,25%), singurele înregistrând un procent mai mic fiind micro-întreprinderile (73.30%).
- 67,86% dintre respondenți au încredere mare și foarte mare în organizațiile patronale, acest lucru reprezentând un element esențial în dezvoltarea și evoluția mișcării patronale la nivel național, precum și pentru îmbunătățirea dialogului social.
- Raportat la așteptările întreprinzătorilor privind serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le pună la dispoziția membrilor săi, din analiza reiese că aceștia doresc ca patronatul sa fie vocea lor unitară care promovează, susținerea și apărarea intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor săi. Aceste servicii au fost solicitate de 9 din 10 antreprenori.
- În ceea ce privește demararea negocierilor colective, analiza a reliefat necesitatea continuării campaniilor de informare în acest domeniu, 45,19% din respondenți menționând nu se pot pronunța deoarece nu au suficiente informații despre implicațiile negocierilor colective.
- Intenția de a încheia un contract colectiv de muncă sectorial este mai mare față de dorința de încheiere a unui contract colectiv la nivel de unitate, 38,25% dintre întreprinzători dorind încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector de negociere colectivă spre deosebire de 23,32% antreprenori care optează pentru încheierea contractului colectiv la nivel de unitate.
- În funcție de ramura de activitate, contractul colectiv de muncă la nivel sectorial este dorit în cea mai mare măsură de către întreprinderile din domeniul ”Transporturi” (66,67%) iar contractul colectiv de muncă la nivel de unitate este preferat în primul rând de companiile din domeniul ”Comerț” (49,18%).
- Respectarea cerinței de a avea regulament intern este mai mare în rândul întreprinderilor nou-înființate, posibil datorită cerințelor stricte la înființare și utilizării mijloacelor de informare moderne. Există un nucleu de firme, în jur de 20%, care nu au regulament intern și care au nevoie de consiliere în acest domeniu. Se constată că întreprinderile din regiunile Centru și Sud Est au cel mai ridicat procent de conformare la dispozițiile legale. În general, cu cât firma este mai mare, cu atât gradul de conformitate este mai mare, în special în sectoarele cu grad ridicat de complexitate a activității, industrie și construcții.
- Analiza modalităților de desfășurare a dialogului social arată că dezbaterile publice sunt cel mai utilizat și vizibil mecanism (aproape 65%), sugerând o deschidere mare spre consultarea publică generală. Comisiile de dialog social ocupă locul al doilea (49,18%), ceea ce indică percepția

aproximativă asupra instituțiilor legale de dialog formal dintre angajatori, angajați și guvern.

- În ceea ce privește dialogului social, firmele cu vârsta sub 5 ani preferă dezbaterile publice în detrimentul instituțiile formale de dialog social (CES, transparență decizională) iar firmele mature , cu vârsta peste 10 ani, sunt interesate mai mult în comisiile de dialog social și dezbateri publice. Cel mai puțin utilizat instrument de dialog social este Testul IMM.
- Întreprinderile din ramurile de activitate construcții și industrie participă la utilizarea majorității instrumentelor de dialog social, indicând nevoia de informare raportat la complexitatea activității.
- Întreprinderile din regiunile Nord-Vest și București-Ilfov participă mai mult la dezbaterile publice, spre deosebire de regiunile Sud și Nord-Est care sunt mai implicate în comisii de dialog social și consultări instituționalizate.
- În privința utilizării mijloacelor de informare privind proiectele de acte normative se observă că firmele cu vârsta sub 5 ani folosesc surse rapide și generale (presa online), în timp ce firmele mature, cu vârsta peste 10 ani , folosesc surse oficiale și site de specialitate, ceea ce arată nevoia de informații de nișă, specifice activității. Se observă că IMM-urile, în general, nu folosesc servicii de consultanță ca mijloc de informare, indiferent de mărimea și vârsta acestora.

CAPITOLUL 16

PRIORITĂȚI, DIRECȚII ȘI MĂSURI PRIVIND RELANSAREA ȘI REZILIENȚA ECONOMIEI ȘI A SECTORULUI IMM-URILOR ÎN CONTEXTUL COMPLEXELOR EVOLUȚII NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE[2]

16.1. Viziunea economico-managerială asupra contracarării efectelor negative generate de crizele din ultimii ani și relansării sustenabile a economiei și a sectorului IMM-urilor din România

Pandemia Coronavirus 19 este unică în istoria cunoscută a omenirii prin rapiditatea diseminării și prin blocajele și distorsiunile în toate domeniile, începând cu cel al psihologiei individuale și de grup, social, economic, cultural, medical, ș.a. Această pandemie, combinată în 2023, 2024 și 2025 cu efectele multiple și intense ale războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu, afectează societatea în toate componentele și „straturile" sale – individual, comunitar, organizațional, regional, sectorial, național, internațional și mondial. În acest context – la care din nefericire se potrivește foarte bine conceptul VUCA cristalizat acum câțiva ani, care înseamnă volatilitate, incertitudine, complexitate, ambiguitate – rolul managementului și intreprenoriatului nu scade, ci dimpotrivă se amplifică și modifică substanțial.

În continuare, prezentăm sintetizat un ansamblu de elemente care considerăm că pot facilita și contribui la eforturile de înțelegere, restructurare și

[2] În elaborarea acestui capitol, s-au utilizat cu prioritate analizele, punctele de vedere și propunerile realizate de CNIPMMR în 2020, 2021, 2022, 2023 și în prima parte a anului 2024. Între acestea menționăm: Indexul antreprenoriatului românesc 2025; comunicatul IMM Romania "Nu poate exista solidaritate doar din partea antreprenorilor corecți",Carta albă a agriculturii din România 2024; Memorandumul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare 2024, mai 2024; CNIPMMR solicită Guvernului să aprobe pachetul de programe pentru susținerea IMM-urilor, februarie 2024; CNIPMMR respinge scăderea pragului de încadrare în categoria microîntreprinderi, de la 500.000 euro la 100.000 euro, martie 2024; Indexul antreprenoriatului românesc, aprilie 2024; Barometrul turismului, aprilie 2024; Poziția CNIPMMR privind implementarea Directivei privind salariile minime adecvate în UE, martie 2024; Programul de măsuri prioritare pentru relansarea economică a României; CNIPMMR solicită sprijin economic pentru impactul Covid-19; Acționați acum, acționați intens și împreună cu noi pentru salvarea economiei României; Necesitatea repornirii economiei și lecțiile învățate; Apelul de susținere a IMM-urilor în lupta cu Covid-19; OUG nr.29/2020, măsuri fiscal-bugetare, măsuri principale pentru IMM-uri; Prioritățile mediului de afaceri în domeniul fondurilor europene 2021-2027; Sondaj CNIPMMR - Impactul creșterii costurilor pentru antreprenori, septembrie 2021; Poziția CNIPMMR privind salariul minim brut pe țară în 2022; Sondaj CNIPMMR - Evoluția mediului de afaceri în 2021, iulie 2021; Modele de bună practică la nivel european cu privire la planurile naționale de redresare și reziliență; Bugetul Ministerului Antreprenoriatului și Turismului pentru anul 2022 trebuie să contribuie la dezvoltarea antreprenoriatului în România; Susținerea IMM-urilor afectate de creșterea prețului la energie și gaze naturale; Măsurile de susținere pentru mediul de afaceri din programul de guvernare 2021-2024; Poziția CNIPMMR privind programele pentru IMM-uri derulate în 2022; Sondaj CNIPMMR - Impactul creșterii costurilor la energie și gaz pentru antreprenori, februarie 2022; Sondaj CNIPMMR - Impactul conflictului Rusia-Ucraina pentru antreprenori, martie 2022; Comunicat de presă privind digitalizarea relațiilor de muncă, mai 2023; Necesitatea implementării unor programe de susținere a ocupării tinerilor, aprilie, 2023; Absența Ministerului Antreprenoriatului și Turismului, în susținerea mediulu de afaceri, decembrie, 2022; Salarii minime la nivel european, aprilie 2023. De asemenea, au fost utilizate și alte analize și documente strategice, cum ar fi Raportul de țară 2021 pentru România – elaborat de UE, Starea de sănătate a managementului din România în 2021 – Editura Prouniversitaria, București, 2022, s.a.

remodelare ale sectorului de IMM-uri din România în contextul actual al economiei, puternic marcat de pandemie, de consecințele invaziei Ucrainei de către Rusia și de schimbările internaționale determinate de noul președinte SUA – Donald Trump, pe fondul trecerii la societatea și economia bazate pe cunoștințe și digitalizare și la economia verde.

16.1.1. Premise

Viziunea propusă are în vedere, concomitent, două categorii majore de schimbări produse în ultimii 5 ani.

A. Schimbări esențiale în societate:

- rolul și impactul factorilor internaționali, comerciali, militari, ecologici și medicali s-au amplificat foarte mult în societate, în special în economie;
- contactele, comunicațiile și fluxurile umane directe s-au diminuat și modificat foarte mult;
- extinderea accelerată a activităților în mediul virtual, a digitalizării muncii la domiciliu, generatoare de numeroase schimbări la nivel personal, organizațional și societal;
- funcționalitatea societății s-a modificat substanțial, modul de derulare a activităților în cvasitotalitatea domeniilor s-a schimbat într-o măsură apreciabilă, numeroase activități fiind temporar stopate sau reduse ca dimensiune, concomitent cu extinderea accelerată a muncii online;
- mediul internațional - puternic marcat de războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu și de măsurile președintelui SUA, politic, militar, uman, comercial, financiar - prezintă numeroase evoluții perturbatorii, care impactează negativ toate țările, cu un plus major de intensitate pe cele din Europa;
- economia și toate celelalte componente majore ale societății trec printr-o perioadă tensionată, sectoarele comercial, militar, ecologic, medical, educațional și administrativ fiind printre cele mai afectate;
- oamenii ca indivizi, sunt foarte stresați datorită precedentelor mutații, percepțiile, așteptările, aspirațiile, motivațiile, perspectivele lor modificându-se, generând adesea schimbări majore în modul de a gândi, decide, acționa și comporta;
- impactul mass-mediei a devenit foarte intens și complex în toate domeniile de activitate umană, generând feedbackuri și comportamente dificil de anticipat și luat în considerare.

B. Schimbări majore în economie:

- Creșteri majore ale taxelor vamale generate de noua politică economică a SUA;
- Perturbări majore în lanțurilor globale de aprovizionare pentru numeroase materii prime, tipuri de energie, alimente și alte produse
- Creșteri substanțiale de prețuri la energie, materii prime, produse și servicii;
- Criza energetică însoțită de amplificări majore ale prețurilor tuturor formelor de energie;
- Perturbări și distorsiuni în piața și comerțul modial cu vehicule;

- Distorsiuni majore în piața produselor alimentare;
- Scăderi și/sau întârzieri masive în aprovizionarea cu numeroase materii prime, componente, semifabricate, utilități, produse finite și servicii;
- Diminuări substanțiale ale cererii directe pentru anumite produse și servicii (turism, transporturi, sport, spectacole etc.);
- Creșteri ale riscurilor de întârzieri și/sau blocări ale unor proiecte economice și sociale aflate în curs de derulare;
- Scăderi ale cererii indirecte (industrie, servicii și comerț) de numeroase produse și servicii determinate de mutațiile precedente;
- Fluctuația, adesea substanțială a prețurilor, comenzilor și fluxurilor la anumite categorii de produse (petrol, gaze medicamente, echipamente de protecție, unele materii prime esențiale, armament, etc.);
- Reduceri și reorientări ale posibilităților de finanțare alternative, din surse neconvenționale (burse de valori, venture capital, societăți de investiții, etc.);
- Modificări notabile și parțial imprevizibile în comportamentele consumatorilor individuali și instituționali, ca urmare a precedentelor schimbări referitoare la mărimea și frecvența cererilor de produse și servicii, determinate de modificarea consumurilor directe și indirecte, de constituirea de rezerve tampon, de creșterea prețurilor și tarifelor, de speculații etc.;
- Numeroase ramuri ale economiei sunt afectate direct și indirect, imediat, pe termen mediu și lung și substanțial, de diminuări și reconfigurări ale cererii. Între acestea menționăm turismul, transporturile (aeriene, feroviare, navale, rutiere), industria sportivă, industria spectacolelor, industria hotelieră, industria de armament, ș.a.

Concluzia care se deprinde este că întreaga economie – cu un plus de intensitate sectorul de IMM-uri – și societate, sunt substanțial afectate, direct și indirect, în modalități mai mult sau mai puțin previzibile, pe termen mediu și lung, de urmările pandemiei Coronavirus și războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu.

16.1.2. Obiective strategice actuale pentru țările Uniunii Europene, inclusiv pentru România, pentru omenire în ansamblul său

Pentru perioada actuală și cea următoare, obiectivele strategice macro-sociale pot fi rezumate astfel:

a) creșterea rapidă și consistentă a capacității de apărare la nivel național și UE pentru a descuraja și preveni acțiunile agresive ale altor state, ceea ce implică investiții substanțiale, schimbări de prioritate și ajustări în cvasitotalitatea componentelor economiei și societății;
b) completa eliminare a urmărilor efectelor nefaste ale pandemiei, cât mai rapid și cu cât mai puține pierderi și dificultăți umane, economice, educaționale, ecologice, culturale etc.;
c) asigurarea funcționării economiei la toate nivelurile – național, regional, sectorial, local și de întreprindere – cât mai aproape de parametrii normali pentru satisfacerea necesităților esențiale, individuale, comunitare, economice, medicale, sociale și militare, în condiții decente;

d) focalizarea asupra creșterii rezilienței și relansării sustenabile a sectorului de IMM-uri, cel mai afectat de evoluțiile complexe contextuale naționale și internaționale;
e) relansarea sustenabilă a economiei și a celorlalte domenii care compun societatea pentru a ajunge la normalitate, care va fi o nouă „normalitate" diferită în multe privințe de cea care a fost înainte de pandemie și războiul din Ucraina;
f) desprinderea învățămintelor ce decurg din crizele și perturbațiile din 2019-2025 și utilizarea lor în remodelarea priorităților, structurilor și activităților viitoare pentru a preveni și/sau a face față mult mai bine posibilelor crize majore de diverse naturi.

16.1.3. Practicarea unui nou tip de management și reziliență organizațională – managementul de criză – în sectorul de IMM-uri și în celelalte componente ale economiei și societății

Noul tip de management este necesar la toate nivelurile societății și economiei: național, sectorial, regional, local, microeconomic, internațional. Noul tip de management este necesar să prezinte cel puțin **cinci capacități**:

- capacitatea de a percepe realist procesele ce se derulează în economie și societate și consecințele generate;
- capacitatea de a reacționa rapid, flexibil și eficace;
- capacitatea de rezistență și de reziliență la stresuri multiple (medicale, militare, sociale, economice, politice) și intense;
- capacitatea de inovare eficace și eficientă imediată, pe termen mediu și lung;
- capacitatea de a coopera cu alte entități la nivel național și internațional, subordonată noilor priorități societale ale perioadei actuale.

Contracararea rapidă și eficace a efectelor complexelor și volatilelor evoluții contextuale naționale și internaționale nu poate fi realizată decât prin practicarea unui nou tip de management la toate eșaloanele economiei și societății, ale cărui componente principale sunt următoarele:

- Identificarea principalelor amenințări pentru fiecare entitate, referitoare la: stoparea sau reducerea cererii pentru produsele și serviciile sale; blocarea parțială sau totală a aprovizionării cu materii prime, energie, semifabricate, piese de schimb, produse, servicii s.a.; insuficiența personalului; creșterea costurilor (unitare și totale) ale derulării activităților; diminuarea veniturilor și încasărilor; neplata ratelor la credite, leasing etc.; lipsa de lichidități pentru plata salariilor, furnizorilor etc.
- Evaluarea duratei și mărimii efectelor negative ale fiecărei amenințări asupra entității.
- Stabilirea de măsuri concrete pentru eliminarea/diminuarea efectelor negative ale fiecărei amenințări.
- Identificarea eventualelor noi oportunități referitoare la vânzări, aprovizionare, resurse umane, costuri, subvenții, decalări de plăți ale impozitelor și taxelor, ajutoare de stat etc.

- Evaluarea duratei și mărimii efectelor pozitive ale fiecărei noi oportunități asupra entității.
- Stabilirea de măsuri concrete de către managementul entității pentru a valorifica noile oportunități.
- Centralizarea efectelor negative ale amenințărilor care nu au fost contracarate pe domenii (volumul activității, venituri, costuri, prețuri, etc.).
- Centralizarea efectelor pozitive ale valorificării noilor oportunități pe domenii (volumul activității, venituri, costuri, prețuri, etc.).
- Determinarea efectelor nete totale (de la amenințări și oportunități) pentru entitate.
- Stabilirea și a altor măsuri suplimentare pentru diminuarea efectelor negative totale la nivel de entitate.
- Întocmirea unui plan sintetic cu toate măsurile de adoptat și implementat grupate pe 3 categorii: a) măsuri imediate; b) măsuri pe termen mediu; c) măsuri pe termen lung.

În operaționalizarea minighidului managerial prezentat mai sus, se recomandă să se aibă în vedere cele **trei tendințe în management conturate pe plan mondial în contextul evoluțiilor din ultimii ani**.

A. **Intensificarea virtualizării managementului**, a utilizării aplicațiilor online, a transformărilor digitale, a folosirii mai intense a noilor concepte, abordări și instrumente privind inteligența artificială, „internet of things (IOT) and connected devices", „big data analysis", „metrics and cloud", „custom manufacturing and 3D printing" ș.a. Datorită pandemiei s-au înregistrat o serie de progrese la un mare număr de persoane, depășindu-se limite și cutume tradiționale.

B. **Intensificarea managementului umanistic**, care acordă o mare atenție omului, personalității sale, necesităților, aspirațiilor, așteptărilor, emoțiilor, relaționării cu alte persoane, inteligenței emoționale, climatului social, ambianței locului de muncă, rezilienței individuale și organizaționale etc. În condițiile pandemiei, munca la domiciliu, telemunca, distanțarea socială și celelalte elemente generate sau amplificate de acest flagel au scos în evidență: necesitatea pentru fiecare individ a contactelor directe, a interrelaționării „face-a-face" cu alte persoane; efectele negative, psihologice, sociologice, economice etc. pe care predominanța muncii la domiciliu și a muncii online le au asupra componenților tuturor entităților; necesitatea și utilitatea pentru entități și pentru societate în ansamblul său, de a situa în prim plan omul în complexitatea sa, de a plasa în centrul proceselor manageriale aspectele umane, individuale și de grup, organizaționale și societale.

C. **Intensificarea dimensiunii internaționale a managementului** pentru a anticipa și a face față, în condiții de funcționalitate și eficiență, la schimbările referitoare la:
   - fluxurile de aprovizionare cu energie, materii prime, semifabricate, piese de schimb, produse, servicii, etc.

- creșterile și fluctuațiile prețurilor în special la ”importurile economice strategice”, cum ar fi gazele, petrolul, aluminiul, platina, etc.
- evoluția cursului de schimb aferent principalelor monede internaționale (dolar, euro, francul elvețian, yenul, rubla, etc.)
- creșterile și fluctuațiile taxelor și barierelor vamale generate de schimbările politice din SUA și alte țări, cu impact major asupra economiei mondiale
- nivelul dobânzilor și comisioanelor financiare practicate pe plan internațional de către instituțiile financiare internaționale (FMI, BM, etc.) și în principalele puteri financiare (SUA, Anglia, UE, Elveția, etc.)

Aceste tendințe, coroborate cu celelalte mutații societale, cu intensificarea VUCA, implică din partea întreprinzătorilor și managerilor de companii valorificarea reperelor de esență pentru practicarea unui nou tip de management mai eficace, eficient și sustenabil, având în vedere și impactul complex și plurivalent al evoluțiilor contextuale actuale.

16.2. Repere și abordări strategice ale UE, esențiale pentru România și sectorul de IMM-uri

16.2.1. Facilitatea UE de redresare și reziliență3

În contextul crizei generate de pandemia Covid-19, UE a adoptat “Facilitatea de redresare și reziliență”, care are ca scop oferirea de suport statelor membre pentru a contracara efectele acesteia, în contextul continuării reformelor și a integrării în cadrul UE.

Obiectivul general al “Facilității de redresare și reziliență”, este să promoveze coeziunea economică, socială și teritorială prin îmbunătățirea rezilienței și a capacității de a contracara criza, să redreseze capacitatea și potențialul de creștere economică al statelor membre, atenuând impactul economic și social al crizei, contribuind la implementarea Pilonului European al Drepturilor Sociale, la sprijinirea tranziției la economia verde, la realizarea setului de priorități al UE pentru 2030 privind schimbările climatice, și la armonizarea cu obiectivul UE pentru 2050 privind neutralitatea climatică și transformarea digitală.

Această facilitate își aduce aportul la creșterea convergenței economice, sociale, refăcând și promovând creșterea economică și sustenabilă, la integrarea economiilor UE, contribuind la crearea de locuri de muncă de calitate ridicată și la autonomia strategică a UE ca o economie deschisă și generând valoare adăugată europeană.

Obiectivul specific al “Facilității de redresare și reziliență”, adoptat de UE este furnizarea de suport financiar în vederea realizării reformelor și investițiilor cuprinse în planurile naționale de redresare și reziliență. Obiectivul trebuie realizat în strânsă colaborare cu statele membre ale UE.

[3] Regulation Establishing the Recovery and Resilience Facility, Council of European Union, European Parliament, 2021/24, 18/02/2021.

Fiecare țară membră UE pentru a obține finanțări în cadrul acestei facilități a prezentat un plan național argumentat, focalizat în principal pe realizarea a **șase piloni**:

- Tranziția spre o economie verde;
- Transformarea digitală;
- Creșterea economică inteligentă, sustenabilă și incluzivă;
- Coeziunea socială și teritorială;
- Sănătatea și reziliența instituțională;
- Copiii, tinerii, educația și competențele.

Sumele nerambursabile alocate fiecărui stat, ce reprezintă maximum 70% din contribuția UE, sunt calculate în funcție de populația sa, de PIB-ul pe cap de locuitor și de rata șomajului. Diferența de 30% s-a determinat, având în vedere pe lângă dimensiunea populației și a PIB-ului și diminuările de PIB în 2020 și previziunile privind evoluția acestuia în 2021 și 2022. României îi sunt alocate 14,248.020 miliarde euro, ceea ce reprezintă 4,2% din fondul total al UE.

Planurile naționale trebuie să asigure prin măsurile concrete incorporale, un feedback cuprinzător și echilibrat la provocările majore economice și sociale din fiecare țară, având în vedere situații specifice naționale.

Planurile includ și un set de măsuri pentru monitorizarea și implementarea sa, referitoare la obiectivele și sarcinile de realizat, costurile estimate și impactul așteptat asupra creșterii economice, creării de locuri de muncă, rezilienței economice, sociale și instituționale.

Pentru evaluarea și monitorizarea implementării planurilor naționale de redresare și reziliență sunt stabilite reguli și mecanisme foarte detaliate și riguroase la nivelul UE și al statelor membre. În situația în care unele state membre nu vor realiza obiectivele cuprinse în planul național de redresare și reziliență, UE poate adopta măsuri de realocare a fondurilor acordate altor state, potrivit principiului subsidiarității.

Această facilitate completată și dezvoltată prin instrumentul financiar temporar **#NextGenerationEU**, în valoare de 750 de miliarde euro, separat de bugetul pe termen lung al UE (Cadrul Financiar Multianual 2021-2027), reprezintă o oportunitate unică pentru fiecare stat membru al UE, de refacere și relansare după criză, și de modernizare în contextul trecerii la „smart economy" și al transformărilor digitale accelerate. Valorificarea acestei oportunități implică eforturi și competențe la un nivel nemaiîntâlnit în fiecare stat, firește, inclusiv pentru România.

16.2.2. Cadrul financiar multianual 2021-2027

Cadrul financiar 2021-2027 reprezintă în fapt bugetul pe care UE l-a stabilit pentru a finanța țările membre în vederea realizării priorităților pe care și le-au determinat pentru acești șapte ani. În continuare prezentăm aceste **priorități**:

A. O Europă mai inteligentă, prin inovare, digitalizare, transformare economică și sprijinirea IMM-urilor;
B. O Europă mai verde, fără emisii de carbon prin punerea în aplicare a Acordului de la Paris și investiții în tranziția energetică, energia din surse regenerabile și combaterea schimbărilor climatice;

C. O Europă conectată, cu rețele strategice de transport și digitale;
D. O Europă mai socială, pentru realizarea pilonului European al drepturilor sociale și ameliorarea calității locurilor de muncă, a învățământului, a competențelor, a incluziunii sociale și a accesului egal la sistemul de sănătate;
E. O Europă mai apropiată de cetățenii săi, prin sprijinirea strategiilor de dezvoltare conduse la nivel local și a dezvoltării urbane durabile în UE.

Componentele principale ale cadrului financiar 2021-2027 sunt prezentate în figura următoare.

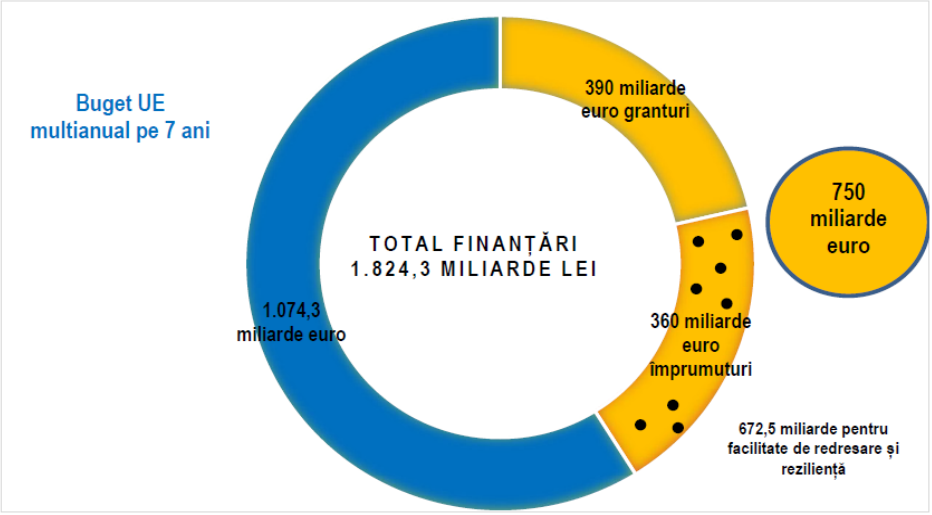


Figura nr. 16.1
Componentele principale ale finanțărilor UE cuprinse în planul 2021-2027

Principalele destinații ale finanțărilor UE pentru septenalul 2020-2027 sunt prezentate în tabelul 16.1.

Tabelul 16.1

Nr. crt.	Domeniul	Suma (miliarde euro)
1.	Piața unică, inovare și sectorul digital	132,8
2.	Coeziune, reziliență și valori	377,8
3.	Resurse naturale și mediu	356,4
4.	Migrație și gestionarea frontierelor	22,7
5.	Securitate și apărare	13,2
6.	Vecinătate și întreaga lume	98,4
7.	Administrația publică Europeană	73,1
8.	Total	1.074,3

La acestea se adaugă și sursele și modalitățile de finanțare ale creșterii capacității de apărare a UE, în curs de definitivare, în contextul noilor politici ale administrației SUA în domeniile apărării, comerțului etc.

Pentru accesarea acestor sume, fiecare țară a elaborat și programe și proiecte prin care se realizează prioritățile strategice ale UE, în condițiile specifice fiecăreia. În conceperea și implementarea programelor și proiectelor, trebuie respectate, similar precedentei perioade de finanțare 2014-2020, seturi de reguli și proceduri riguroase. Prin acestea se asigură atât realizarea priorităților și obiectivelor previzionate, cât și cheltuirea corectă și eficace a fondurilor europene.

16.2.3. Programele României finanțate de la Uniunea Europeană în perioada 2021-2027

În tabelul 16.2, prezentăm succint **programele României care vor fi finanțate de UE**, specificând sumele aprobate.

Tabelul 16.2

Programele României pentru 2021-2026 finanțate de UE

Nr. crt.	Titlul programului	Conținutul programului	Sumele alocate miliarde euro
1.	Programul Operațional Tranziție Justă (POTJ)	Sprijină exclusiv activitățile care sunt direct legate de obiectivul specific de a permite regiunilor și cetățenilor să abordeze impactul social, economic și de mediu al tranziției către o economie neutră din punct de vedere climatic. Măsurile care vor fi finanțate în cadrul programului urmăresc: creșterea și diversificarea economică, ocuparea forței de muncă prin recalificare sau reconversie profesională, decontaminarea siturilor poluate și economie circulară, energie curată prin reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, eficiență energetică și energie din surse regenerabile precum și digitalizare.	2,030
2.	Programul Operațional Dezvoltare Durabilă (PODD)	Obiectivele programului au în vedere asigurarea coeziunii sociale, economice și teritoriale prin sprijinirea unei economii cu emisii scăzute de gaze cu efect de seră și prin asigurarea utilizării eficiente a resurselor naturale. Măsurile care vor fi finanțate în cadrul programului urmăresc nevoile de dezvoltare din următoarele sectoare: adaptarea la schimbările climatice prin creșterea eficienței energetice și dezvoltarea sistemelor inteligente de energie, a soluțiilor de stocare și a adecvanței sistemului energetic; infrastructura de apă și apă uzată; economia circulară; conservarea biodiversității; calitatea aerului si decontaminarea siturilor poluate; managementul riscurilor.	13,62
3.	Programul Operațional Transport (POT)	Fondurile vor fi alocate pentru principalele obiective de infrastructură - șosele de mare viteză, drumuri naționale, feroviare, mobilitate urbană, transport multimodal, canale navigabile și portuare.	8,368

4.	Programul Operațional Creștere Inteligentă, Digitalizare și Instrumente Financiare (POCIDIF)	Vizează, în principal, stimularea accesului la finanțare al IMM pentru inovare prin digitalizare.	2,14
5.	Programul Operațional Sănătate (POS)	Implementarea de programe de screening populațional/ diagnosticare și tratament al stadiilor incipiente, în special pentru persoane aparținând grupurilor vulnerabile. Măsuri destinate creșterii capacității de îngrijire medicală a pacientului critic prenatal/ neonatal/ postneonatal, Măsuri de diagnosticare precoce și/ sau tratament antenatal/ neonatal/ postnatal, Dezvoltarea Institutului Național de Cercetare-Dezvoltare Medico-Militară ”Cantacuzino”.	4,7
6.	Programul Operațional Educație și Ocupare (POEO)	Îmbunătățirea accesibilității, calității educației și îngrijirii copiilor preșcolari, inclusiv ale infrastructurii aferente. Prevenirea abandonului școlar timpuriu. Ameliorarea calității educației și formării profesionale. Integrarea tinerilor pe piața munci, dezvoltarea culturii antreprenoriale, sprijinirea antreprenoriatului și a economiei sociale. Creșterea participării la învățarea pe parcursul întregii vieți pentru asigurarea tranzițiilor pe piața muncii și a mobilității profesionale a angajaților.	5,775
7.	Programul Operațional Incluziune și Demnitate Socială (POIDS)	Menit să răspundă nevoilor grupurilor vulnerabile din mediul rural, în principal, dar și din mediul urban, atât în ceea ce privește asigurarea accesului la servicii cât și prin implementarea unor măsuri care să sprijine în mod direct membrii grupurilor vulnerabile (vouchere, sprijin material, alimente, etc).	3,663
8.	Programe Operaționale Regionale (POR)	Asigurarea continuității viziunii strategice privind dezvoltarea durabilă și echilibrată a regiunilor în perioada 2014-2020. Fiecare program operațional regional va fi gestionat de Agențiile de Dezvoltare Regională, ca autorități de management	Sume de stabilit
9.	Programul Operațional Asistență Tehnică (POAT)	Asigură utilizarea și administrarea eficientă și eficace a fondurilor UE, sprijinind programarea, monitorizarea, controlul, auditul, evaluarea, comunicarea cu privire la prioritățile UE.	5,985

Pe lângă cele 31 mld. euro fonduri nerambursabile disponibile României pentru cele nouă programe descrise în tabel, propunerea Comisiei Europene pentru țara noastră în Cadrul Financiar Multianual din perioada 2021-2027 destinat Politicii Agricole Comune, se ridică la circa 20,5 miliarde de euro. Din această sumă, 13.3 miliarde reprezintă plățile directe, iar 6,7 miliarde de euro se vor acorda pentru Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală (FEADR).

Pentru ca programele prevăzute să fie realizate integral și la parametrii prevăzuți, este necesar un volum imens de muncă și personal deosebit de competent și dedicat. Programele oferă oportunități immense, de care sectorul de IMM-uri din România nu a beneficiat niciodată.

16.3. Viziune europeană modernizată privind susținerea mediului de afaceri și, în special, a IMM-urilor

16.3.1. Elemente contextuale esențiale

Având în vedere seria de **obiective ambițioase** pentru viitorul Europei stabilite de Comisia Europeană:

- neutralitate climatică până în 2050;
- transformarea anilor 2020 în deceniul digital al Europei;
- întărirea Europei în lume, printr-o abordare mai bine orientată geopolitic;
- creșterea substanțială și rapidă a capacității de apărare a UE până la sfârșitul acesui deceniu.

Este necesar ca factorii de decizie din instituțiile europene să răspundă caracteristicilor specifice ale IMM-urilor în elaborarea politicilor publice care influențează activitatea companiilor la nivel european.

Raportat la multitudinea de reglementări UE, în special pentru tranziția digitală și ecologică, din mandatul 2019-2024, este necesar ca în perioada 2024-2029, viziunea pentru susținerea mediului de afaceri la nivel european, și în special a IMM-urilor, să se bazeze pe **patru piloni**:

- Stabilitatea și predictibilitatea cadrului legal pentru IMM-uri;
- Crearea unui ecosistem de afaceri capabil să facă față provocărilor generate de digitalizare, tranziția către o economie verde și competiția la nivel global;
- Resurse umane calificate și cu competențe în tehnologiile informatice și digitale pentru salariați și proprietarii manageri de IMM-uri;
- Finanțarea inițiativelor antreprenoriale.

Fiecare pilon implică un set de măsuri pe care le enunțăm succint în continuare.

16.3.2. Stabilitatea și predictibilitatea cadrului legal pentru IMM-uri

1. Un cadru de reglementare adaptat IMM-urilor

Mandatul 2024-2029 trebuie să se concentreze asupra implementării noilor reguli introduse în perioada 2019-2024, sprijinind în același timp IMM-urile să își adopte procesele și modelele de afaceri. UE trebuie să schimbe modul de operare de la elaborarea de legislație la aplicarea legislației. Pentru aceasta este necesar:

a) să se elaboreze o legislație adecvată IMM-urilor, cu reguli simple și previzibile care să permită IMM-urilor să investească și să calculeze riscurile. Legiuitorii trebuie să aibă în vedere IMM-urile în special microîntreprinderile, și să respecte principiul reglementării inteligente.

b) să se efectueze testul IMM-urilor la nivel european pentru fiecare propunere și toate opțiunile de politică pe baza principiilor ”gândesc mai întâi la scară mică”, și ”o singură dată” și acționează efectiv în conformitate cu rezultatele.

2. Identificarea și prevenirea suprareglementării

Aceasta necesită două elemente esențiale:

a) o noua reglementare intră în vigoare doar atunci când o alta a fost eliminată. Pentru evitarea situațiilor în care sunt introduse noi reglementări, care se adaugă celor existente fără a se analiza impactul cumulat al acestora asupra IMM-urilor, trebuie respectat principiul numărului constant ”one in, one out”.

b) Comisia Europeană trebuie să introducă un mecanism prin care să evalueze/urmărească suprareglementarea care apare în procesul de transpunere a legislației europene la nivel național și prin care se creează noi sarcini administrative și de conformare pentru IMM-uri. Mecanismul de evaluare trebuie implementata împreună cu organizațiile mediului de afaceri, și în special cu cele ale IMM-urilor, astfel încât Comisia să poaata lua măsuri și chiar să atenționeze statele în această privință.

3. Revizuirea ”Small Business Act”

Având în vedere perioada trecută de la adoptarea ”Small Business Act” (2008) - 16 ani, noile provocări pe care IMM-urile trebuie să le înfrunte, criza energetică, competiția globală crescută, digitalizarea, tranziția către o economie verde, este necesară o actualizare a documentului care este principalul instrument în realizarea politicilor pentru susținerea IMM-urilor la nivel european.

4. Modernizarea ”Testului IMM”

Principalul instrument de evaluare impactului noi legislații la nivel european asupra IMM-urilor este testul IMM (SME Test). Evaluările realizate al nivel european au arătat că peste o treime din legislația UE nu ia în considerare impactul asupra IMM-urilor. In plus, există multe situații în care impactul asupra IMM-urilor nu a fost evaluat corect, fiind subestimat. Pentru evitarea acestor situații este necesar:

a) o modernizare a testului IMM-urilor;
b) utilizarea lui în toate cazurile în care se adoptă o legislație nouă;
c) folosirea acestuia în noi situați, respectiv pentru evaluarea impactului total al legislației adoptate în decursul unui semestru sau într-un an.

5. Introducerea evaluării ex post

Este necesară introducerea unui nou instrument prin care să fie evaluat impactului real al IMM-urilor asupra legislației după 2-3 ani de la adoptare. Evaluarea trebuie făcută împreună cu organizațiile de IMM-uri pentru a cunoaște percepția antreprenorilor asupra noilor obligații de conformare sau raportare pe care le au și compararea lor cu rezultatele testelor IMM-urilor. Rezultatele evaluării trebuie folosite pentru îmbunătățirea cadrului de reglementare și optimizarea testului IMM.

16.3.3. Crearea unui ecosistem de afaceri capabil să facă față provocărilor generate de digitalizare, tranziția către o economie verde și competiția la nivel global

6. O competitivitate consolidată

Evoluțiile din ultimii ani au dus la o diminuare a competitivității economiei Europei în comparație cu alte părți ale lumii. Acestea includ dependențe disfuncționale de materiile prime și lanțurile de aprovizionare legate de parteneri comerciali nesiguri, prețuri structurale mai ridicate la energie și tensiuni geopolitice.

7. Încurajarea stimulentelor fiscale pentru tranziția verde

Tranziția la o economie verde trebuie să se bazeze pe stimulente și susținerea IMM-urilor și nu pe sancționarea acestora. În acest scop este necesar ca viitorul Parlament să pună accentul pe stimulente și recompense pentru adoptarea de materiale/servicii/procese industriale sau produse sustenabile, obținute din materiale reciclabile, și nu pe interzicerea și sancționarea celor existente. IMM-urile dețin resurse limitate, au nevoie de mai mult timp pentru conformare, fiind necesar să aibă mai puține cerințe birocratice pentru a le ușura tranziția la o economie verde.

8. Asigurarea de stimulente pentru îndeplinirea obligațiilor privind tranziția la economia verde

IMM-urile din Europa suferă de o aprovizionare insuficientă sau costisitoare cu energie și materii prime, cauzate de întreruperile lanțurilor de aprovizionare, războiul din Ucraina și sancțiunile aferente. În plus, Green Deal provoacă neliniște în rândul IMM-urilor, unele dintre ele nebeneficiind de oportunități sau sprijin pentru ”înverzirea” afacerii lor. Pentru ca Green Deal să fie un succes pentru Europa, este necesar:

a) să se ofere IMM-urilor spațiu pentru a realiza tranziția verde, oferindu-le un cadru de reglementare simplu, stabil și previzibil.
b) să se permită IMM-urilor să-și decarbonizeze și să-și ecologizeze activitățile prin asigurarea accesului la energie regenerabilă la prețuri accesibile prin creșterea (auto)producției de energie regenerabilă.

9. Dezvoltarea unui mediu economic stabil

Prosperitatea economică necesită un mediu macroeconomic stabil. În prezent, atât perspectivele privind inflația, cât și supraîndatorarea gospodăriilor și deficitul public ridicat nu oferă stabilitatea necesară pentru creștere, crearea de locuri de muncă și bunăstare. Incertitudinile cu privire la evoluțiile viitoare limitează asumarea riscurilor, procesele inovative și investițiile. Prin urmare, este necesar ca la nivelul UE să se acționeze pe mai multe planuri:

a) să pună în aplicare măsuri de politică care să atenueze inflația. Acestea trebuie să includă evitarea spiralelor salariale-preț de către partenerii sociali sau alte măsuri care creează cerere care nu este reflectată de ofertă, riscând creșteri suplimentare de preț.
b) să revizuiască cadrul de guvernanță economică, vizând planurile fiscale-structurale naționale pe termen mediu, care combină reformele fiscale și politicile investiționale ale fiecărui stat membru și respectând situația și capacitatea specifică a fiecărui stat membru.

16.3.4. Resurse umane calificate și cu competențe în tehnologiile informatice și digitale pentru salariați și proprietarii manageri de IMM-uri

10. Dezvoltarea competențelor forței de muncă

IMM-urile se confruntă cu dificultăți structurale uriașe în recrutarea personalului calificat, printre altele din cauza schimbărilor demografice. Încordarea actuală a pieței muncii are un impact puternic asupra creșterii și competitivității IMM-urilor. Pentru diminuarea presiunii asupra IMM-urilor și pentru a avea o forță de muncă calificată, este necesar:

a) predarea cursurilor de antreprenoriat de la o vârstă fragedă. Este nevoie de mai mulți viitori antreprenori pentru a crea și prelua întreprinderi, de angajați IMM-uri cu spirit de inițiativă și de funcționari publici care înțeleg natura antreprenorilor.
b) actualizarea conținutului de educație și formare, cu un suport puternic pentru formarea dual și ucenicia, pentru a crește ocuparea forței de muncă în rândul tinerilor, a depăși nepotrivirea competențelor cu cerințele locurilor de muncă și a promova învățarea pe tot parcursul vieții pentru a îmbunătăți capacitatea de angajare și, ulterior, productivitate.

11. Promovarea formării și recalificării la locul de muncă

Este necesară promovarea dobândirii de competențe la locul de muncă, în special în IMM-uri, și a recalificării lucrătorilor în sectoarele de activitate care au cea mai mare cerere de forță de muncă, ținându-se cont de tranziția digitală și cea verde.

16.3.5. Finanțarea inițiativelor antreprenoriale

12. Finanțare pentru investiții și dubla tranziție – digitală și verde

Fortificarea inovării și a investițiilor private și publice este crucială pentru o economie europeană puternică. IMM-urile, cu fluxuri de numerar afectate continuu de întârzierea plăților, depind foarte mult de creditarea bancară și o mare majoritate vor depinde și în viitor. Deoarece costul finanțării crește din cauza dobânzilor mai mari, IMM-urile au nevoie de alte forme de facilități de finanțare, să realizeze proiecte mai riscante, care nu sunt acceptate de bănci. Prin urmare, este necesar:

a) ca formele alternative de finanțare, cum ar fi platformele de creditare, investițiile în masă, capitalul de risc, piețele de acțiuni și obligațiunile să fie mai atractive pentru IMM-uri pentru a finanța proiecte inovative și investiții mai riscante.
b) să fie instituite reglementări ale pieței financiare, care să stimuleze acordarea de împrumuturi și efectuarea de investiții în IMM-uri.

13. Promovarea instrumentelor alternative de finanțare a IMM-urilor

Având în vedere că IMM-urile au un acces mai restrâns la creditele bancare, au fost dezvoltate și reglementate instrumente de finanțare alternativă – crowdfunding – la nivel european. Este necesară o integrare a piețelor de crowdfunding la nivel european pentru creșterea accesului IMM-urilor la finanțare.

14. Promovarea antreprenoriatului feminin

Promovarea intensă a antreprenoriatului feminin este crucială pentru creșterea egalității de gen în afaceri și în societate în general. Sunt necesare programe de educație și formare specializate pentru femei în domeniul antreprenoriatului, acestea contribuind la dezvoltarea abilităților necesare pentru a-și începe și gestiona propriile afaceri. Fondurile speciale destinate femeilor antreprenoare, precum și facilitarea accesului la împrumuturi și alte forme de finanțare sunt esențiale pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin, alături de organizarea de campanii de conștientizare și advocacy pentru a evidenția importanța și beneficiile antreprenoriatului feminin.

15. Un acces echitabil la piețele digitale.

Digitalizarea și globalizarea au schimbat radical modul în care consumatorii și companiile cumpără și vând. Într-o lume digitală, este esențial să ai la dispoziție date, interfețe și software pentru a avea acces la clienții tăi. Platformele digitale, tehnologiile IoT (internet of things) și aplicațiile de inteligență artificială devin indispensabile pentru IMM-uri pentru a vinde produse și servicii și pentru a-și dezvolta modelele de afaceri. Cadrul legal privind accesul la piețe, răspundere, drepturi și îndatoriri necesită o adaptare personalizată. Pentru IMM-uri, UE trebuie să aibă în vedere:

a) realizarea unei piețe unice care funcționează bine, fără bariere interne inutile, printr-un accent mai puternic pe aplicarea normelor existente înainte de a crea altele noi.
b) oferirea unui acces mai bun la informații despre programele europene și la beneficiile pieței unice europene.

Reglementarea inteligenței artificiale și cybersecurity trebuie să ia în considerare lipsa de resurse a IMM-urilor, de experiență, dar să asigure și nevoile lor de a integra noile tehnologii.

Ansamblul elementelor prezentate constituie un pachet minimal pentru ca IMM-urile și, implicit economia Uniunii Europene, să se relanseze sustenabil asigurând un standard de viață mai bun populației și o competitivitate mai ridicată pentru a face față cu succes multiplelor și complexelor schimbări care se produc la nivel Mondial, în contextul trecerii la economia bazată pe cunoștințe și digitalizare și la economia verde.

16.4. Prioritățile mediului de afaceri pentru 2021-2027 în contextul finanțărilor Uniunii Europene

Consiliul UE a adoptat la 17 decembrie 2020 regulamentul privind noul Cadru Financiar Multianual (CFM) 2021-2027 și pachetul de relansare economică Next Generation EU (NGEU). Împreună, cele două au o valoare de 1074,3 miliarde EURO. Din valoarea totală bugetată, România are alocată o sumă de 31 miliarde Fonduri Structurale și de Coeziune și 20 miliarde de euro EUR-PAC, sumă ce va fi folosită sub forma unui pachet de redresare economică, ce vizează pe de-o parte îmbunătățirea infrastructurii din țara noastră, construirea de noi spitale și școli, modernizarea sistemelor publice, cât și sume ce vor fi alocate pentru dezvoltarea mediului de afaceri din România, în domenii cheie, inclusiv în sectorul IMM-urilor.

Viziunea mediului de afaceri cu privire la cadrul financiar multianual 2021-2027 se bazează pe **4 obiective strategice**:

- Crearea unui ecosistem de afaceri capabil să facă față provocărilor viitorului: digitalizarea, tranziția către o economie verde, concurența pe pieţele internaționale.
- Asigurarea de resurse umane calificate și cu competențe în tehnologia informației;
- Susținerea inițiativelor antreprenoriale;
- Digitalizarea relațiilor mediul privat - administrația publică.

Consiliul National al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii - CNIPMMR împreună cu un grup de organizații care reprezintă componente majore ale economiei României a formulat un **set de priorități și programe, tipuri de proiecte și domenii cheie** pentru următorii 7 ani, prin care să se rezolve o parte dintre marile probleme cu care este confruntată România, valorificând oportunitățile de finanțare unice oferite de Uniunea Europeană. Aceste priorități structurate pe **13 domenii** le prezentăm în continuare, împreună cu actualizări și completări relevante impuse de trecerea timpului.

16.4.1. Antreprenoriat

- **Programul Scale-up România – IMM** care are în vedere asigurarea finanțărilor pentru companii care doresc să își crească afacerile, cu acordarea unui punctaj suplimentar pentru beneficiarii de programe start-up.
- **Programul pentru asigurarea siguranței alimentare a României - Agro România -** axat pe susținerea de investiții în unități de producție pentru industria alimentară. Programul va avea ca efect principal reducerea importului de produse alimentare, susținerea producătorilor agricoli și a fermierilor, echilibrarea balanței de plăți.
- **Programul de sprijin al IMM-urilor din construcții - Building România** - ce are ca obiectiv creșterea capacității IMM-urilor din domeniul construcțiilor de a implementa proiecte de avergură mare.
- **Programul Scale-up România - companii mari,** ce vizează implementarea a minimum 50 proiecte de mari dimensiuni cu impact în economia națională (export de valoare mare- minimum 10 milioane de euro, intrarea pe noi piețe); Accesul companiilor mari la proiecte se va face cu respectarea echilibrului teritorial, minimum 1 investiție/regiune de dezvoltare.
- **Programul strategic de susținere a centrelor de depozitare, colectare și distribuție a produselor agroalimentare românești**, prin crearea a 8 centre regionale de depozitare, colectare și distribuție.
- **Programul „Restart Sport România”** pentru susținerea start-up-urilor din domeniul sportiv, educație, reconversie profesională pentru sportivi;
- **Programul „Innotech Student”** care are ca obiectiv susținerea inițiativelor antreprenoriale ale studenților, cu accent pe domeniul tehnologiei informației;

- **Programul „Start Up + Next Gen”,** focalizat pe susținerea inițiativelor antreprenoriale cu finanțare din FSE +;
- **Programul „Start Up Diaspora Next Gen”,** destinat susținerii cetățenilor români din diaspora care doresc să revină în țară și să deschidă o afacere cu finanțare din FSE +;
- **Programul „Făcut în țara mea”** axat pe promovarea noncomercială a consumului de produse și servicii realizate și prestate pe teritoriul național;
- **Programul de susținere a creării și dezvoltării rețelelor de cooperare dintre IMM-uri**, centre de cercetare și universități, organizații de formare profesională și formare profesională continuă, instituții financiare și consultanți;
- **Programul de evaluare a patrimoniului de proprietate intelectuală privind brevetele cu aplicabilitate industrială și stabilirea modalităților de valorificare a acestuia**, coroborat cu acordarea de beneficii fiscale pentru companiile care obțin venituri provenind din utilizarea patentelor industriale (reducerea cu până la 50% a veniturilor supuse impozitării).

16.4.2. Muncă

- **Programul pentru angajarea tinerilor**, care are în vedere pentru tineri de până în 24 de ani, angajați pe durată nedeterminată și program complet de lucru, ca firmele să plătească o taxă fixă de 100 lei, reprezentând contribuții și impozite, indiferent de valoarea salariului, dar nu mai mult de valoarea salariul mediu brut anual.
- **Programul „OUTPLACEMENT**”, pentru susținerea recalificării și găsirii de noi locuri de muncă pentru salariații care urmează să fie disponibilizați, înainte ca disponibilizarea propriu-zisă să aibă loc.
- **Programul „Tech Nation-HR”**, de formare profesională în economia digitală pentru pregătirea și calificarea angajaților în vederea adaptării la noile cerințe ale companiilor care trec în domeniul digital.
- **Programul de introducere a tichetelor de muncă informală** pentru un număr de aproximativ 500.000 lucrători din sectoarele serviciilor prestate la domiciliu.
- **Programul de compensații în bani pentru angajații care s-au aflat în perioada stării de urgență/alerta în șomaj tehnic** pe o perioadă de cel puțin 6 luni și care au primit doar 75% din salariul mediu pe economie.
- **Programul privind digitalizarea Registrului de Evidență a Salariaților** care să asigure ca fiecare angajat să aibă un dosar personal în format electronic pe care să-l poată accesa ori de câte ori are nevoie de atestarea unei situații de fapt și la care să aibă acces și autoritățile cu competențe în domeniul muncii (ITM, Casa de Pensii, AJOFM etc.) Acest program ar duce la degrevarea angajatorilor de eliberarea de adeverințe și la scutirea angajaților de a face numeroase

drumuri pe la diverse instituții pentru a depune documente în vederea obținerii unor drepturi.

16.4.3. Energie

- **Programul „IMM Eficiență energetică”**
- **Actualizarea programului „Electric Up”**

16.4.4. Turism

- **Programul de cicloturism pe malul Dunării,** a cărui necesitate derivă din faptul că pe malurile Dunării, care străbat țările UE, șerpuiesc pistele de biciclete și sunt dezvoltate zone de agrement și turism. Toate acestea se opresc în Ungaria, fiindcă zona de sud a României, poate cea mai puțin dezvoltată, nu poate oferi mai nimic turiștilor doritori să ajungă pe apă sau uscat la Gurile de vărsare ale Dunării.
- **Programul de ecoturism pe malul Dunării**, ce ar putea permite dezvoltarea orașelor și satelor tradiționale de pe malul Dunării din punct de vedere al tradițiilor culturale, etnografice și gastronomice, care să permită modernizarea porturilor existente sau crearea unor noi porturi turistice, generând un impuls stimulator pentru apariția unor noi servicii turistice și dezvoltarea activităților de recreere.
- **Programul Smart OMD** pentru dezvoltarea infrastructurii informatice a viitoarele OMD, care în era tehnologiei digitale vor trebui să poată oferi servicii inovatoare pentru atragerea turiștilor.
- **Programul de specializare pentru personalul din turism,** atât pentru funcții manageriale cât și de execuție.

16.4.5. IT & C

- **Programul ”ROMÂNIA TECH NATION”, care să aibă ca obiect** susținerea a cel puțin 500 de start-up-uri cu componentă digitală în fiecare județ, în total fiind susținute minimum 20.500 de start-up-uri. Această susținere constă în
  - acordarea unui grant de 50.000 de euro/start-up,
  - includerea obligatorie a componentei de educație, training și mentorat,
  - asigurarea unui loc în makerspace, incubator de afaceri sau accelerator local ;
- **Programul ”Women in tech”,** vizând sprijinirea femeilor pentru deschiderea de afaceri în domeniul tehnologiilor de vârf.
- **Programul ”Starter kit”,** care să asigure suportul pentru transformarea/transferul companiilor în era digitală prin acordarea de vouchere de digitalizare;
- **Programul privind înființarea a cel puțin unui laborator de robotică și makerspace** în fiecare județ, prin care să se asigure programe de training pentru a înființa, crește și dezvolta o companie în domeniul digital.

- **Programul ”Tech Tour Trucks”,** care să asigure campanii de promovarea a educației tech în comunități locale în special rurale.
- **Programul ”Tech Capital of the Year”,** prin care să fie desemnat anual un oraș drept capitală a tehnologiei în urma unui concurs la care să participe întrepinzătorii și/sau administrațiile locale care folosesc, implementează și/sau desfășoară activități în cele mai noi domenii ale tehnologiei și științei;
- **Programul ”Cloud first policy”,** care vizează elaborarea și implementarea unei strategii de adoptare de soluții cloud pentru autoritățile publice și dotarea acestora cu instrumentele și cunoștințele necesare pentru a se muta în cloud.
- **Plan național de digitalizare a instituțiilor publice,** care să aibă în vedere digitalizarea procedurilor administrative astfel ca interacțiunile standard cu administrația publică să poată fi realizate în întregime online; generalizarea folosirii mijloacelor electronice pentru comunicarea cu beneficiarii serviciilor publice; generalizarea plăților electronice și a metodelor electronice de comunicare în timp real între administrația fiscală, instituțiile de credit și contribuabili; generalizarea transferului electronic al datelor între instituții și implementarea principiului depunerii documentelor și informațiilor „doar o singură dată”, s.a.
- **Programe de digitalizare și creștere a competitivității IMM din toate sectoarele de activitate concomitent cu dinamizarea indirectă a sectorului ITC din Romania,** prin sprijin pentru creșterea folosirii uneltelor digitale de către IMM românești, identificarea posibilităților de trecere la alternative care contribuie la economia verde, prin conectarea acestora la Digital Innovation Hubs, s.a.
- **Programe pentru transformarea digitală a marilor sisteme publice la interacțiunea cu mediul de afaceri prin digitalizarea** serviciilor destinate mediului de afaceri, clarificarea aranjamentului instituțional de coordonare a transformării digitale a administrației, armonizarea strategiilor de creștere a competitivității cu cele de transformare digitală, Artificial Intelligence, inovare și educație digital, realizarea unui catalog al serviciilor publice și al gradului acestora de digitalizare, etc.
- **Programe pentru educația digitală atât în mediul privat cât și în administrația publică** prin finanțarea creșterii nivelul de cunoștințe digitale al IMM, sprijinirea folosirii metodelor de evaluare a competențelor digitale ale personalului administrației publice, identificarea posibilităților de folosire a platformelor de educație digitală, sprijinirea educației digitale în școli, etc.

16.4.6. Agricultură

- **Programe de gestionare eficientă a resurselor de apă pentru agricultură**, prin reducerea pierderilor și consumurilor energetice.

- **Programe de digitalizare a agriculturii** în vederea reducerii costurilor de producție și a poluării solului, prin implementarea conceptului de ”agricultura de precizie”.
- **Programe de valorificare superioară a legumelor și fructelor în stare proaspătă**, prin realizarea de depozite zonale și comercializarea acestor produse prin bursa de valori.

16.4.7. Fonduri europene

- **Programe pentru Instituirea de autorități private de management** pentru fonduri europene/ global grants.
- **Programe privind susținerea înființării de start-up-uri**, în special prin surse de finanțare de tip grant. Prioritățile de finanțare se pot schimba anual, în funcție de necesități și condiții.
- **Programe pentru alocarea de fonduri nerambursabile** către administrațiile locale pentru modernizarea drumurilor auxiliare, în special cele de acces la exploatație.
- **Programe pentru înființarea de platforme ecologice** pentru gunoi de grajd.
- **Program de investiții pentru reorientarea și remodelarea firmelor afectate de situații de criză.**
- **Programe sprijin pentru generarea și utilizarea energiei alternative** pentru firme și populație.
- **Program de sprijinire a turismului** cu componente de infrastructură.
- **Program pentru dezvoltarea capacității administrative a partenerilor sociali**.

16.4.8. Industrie

- **Programe pentru realizarea de parcuri industriale în zone defavorizate**, cu scopul de a reduce șomajul și decalajul economic.
- **Programe de retehnologizare a furnizorilor de energie electrică și termică** în vederea reducerii consumurilor și a poluării mediului.
- **Programe pentru valorificarea potențialului energetic național** (hidro, eolian, solar, biomasa etc) asigurării reducerii amprentei de carbon.

16.4.9. Finanțe

- **Programe de finanțare pentru orice tip de firme, cu componenta de până la 50% finanțare nerambursabilă,** dimensionate în funcție de mărimea firmei și numărul de salariați. Aceste **programe vor** susține financiar redresarea firmelor și vor contribui direct la creșterea nivelului de conformare fiscală a firmei.

16.4.10. Consumatori și concurență

- **Proiectul Revoluția Tehnologică și impactul său asupra forței de muncă, abilităților și competențelor prezente și viitoare,**

implementat de CNIPMMR și INS, care vizează elaborarea unor cercetări și studii, vizând adaptarea cererii și a forței de muncă la noile realități economice.

- **Proiectul ”Roadmap pentru Digitalizarea IMM-urilor din România”,** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care are ca obiectiv elaborarea unei platforme digitale cu scopul elaborării și implementării bunelor practici, legislației, viziunii și strategiei la toate nivelurile în ceea ce privește digitalizarea IMM-urilor din România.
- **Proiectul ”Hub-ul pentru Inovație în IMM-urile românești”** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, va realiza platforme de încurajare și susținere la nivel de legislație și bune practici a inovației în IMM-urile românești.
- **Proiectul ”Coaliția Verde Digitală a IMM-urilor din România”** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care vizează crearea la nivel offline și online a unui organism de monitorizare, creare și implementare a politicii verzi și digitale la nivelul IMM-urilor românești în conformitate cu politica Tranziției Verde și Digitalizării a UE.
- **Proiectul ”Cloud & Data Market IMM România”,** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care are ca obiectiv tehnologizarea și automatizarea la toate nivelurile de necesitate operațională a IMM-urilor românești.
- **Proiectul ”Platforma Integrată a Legislației pentru IMM-urile din România!,** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care va crea platforme interactive de tip hub integrat, ce reunesc, monitorizează, analizează, compară și oferă suport de utilitate și interpretare legislativă națională și europeană, precum și în sistem de Legislație Alert, aflată în vigoare, în transparență publică și la nivel de propuneri pentru IMM-uri și domeniul economic.
- **Programe de alfabetizare digitală, formare și dezvoltare a abilităților digitale** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care vizează crearea unui Plan Național de învățare și dezvoltare la nivelul formării și dezvoltării abilităților și competențelor digitale ale angajaților și angajatorilor din IMM.
- **Proiectul ”Național Survey for Unfair Practices - IMM România”** axat pe crearea unei platforme interactive continuă de monitorizare și semnalare a practicilor neloiale.
- **Proiectul ”Ecosistemului Digital al IMM-urilor din România”** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care vizează crearea unei rețele digitale unificate a tuturor IMM-urilor românești la nivel de profil, domeniu de activitate, servicii, produse, cu scop de prezentare, analiză, statistică economico-financiară, promovare și marketare.
- **Proiectul ”Platforma Națională de diminuare a diviziunilor și decalajelor economice dintre urban și rural”,** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care își propune crearea unei platforme integrate naționale de suport, informare și formare, precum și de finanțare și susținere economică a IMM-urilor.

- **Proiectul ”Platforma Națională de eradicare a decalajelor de abilități și competențe în domeniile reprezentate de IMM-urile din România”,** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, are ca obiectiv crearea unei platforme de învățare și dezvoltare, care să furnizeze servicii de formare și reformare, pentru toți actorii care reprezintă sectorul IMM-urilor românești, la orice nivel și în orice domeniu de activitate.

16.4.11. Mediu

- **Program de realizare a unui ghid de bune practici de mediu aplicabil în IMM-uri** pentru managerierea corectă a activităților din punct de vedere al protecției Mediului.
- **Proiect de realizare a unui document strategic de mediu** care să stabilească modalitățile de implementare și obiectivele principale ale politicii de mediu.

16.4.12. Sănătate

- Programe de eficientizare energetică a clădirilor fostelor dispensare și policlinici, în care există cabinete medicale private organizate conform Ordonanței 124/1998 (Ministerul Mediului / AFM)
- Programe pentru reabilitarea și extinderea clădirilor fostelor dispensare și policlinici, în care există cabinete medicale private organizate conform Ordonanței 124/1998 (Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene).
- Programe pentru digitalizarea unităților sanitare, indiferent de forma de organizare (publice sau private).

16.4.13. Educație

- **Programe pentru dezvoltarea de activități specifice acceleratoarelor de afaceri** având ca grup țintă în primul rând start-up-urile înființate prin POCU.
- **Programe de digitalizare a IMM-urilor** particularizate pe nevoile fiecărei industrii, dar și în general a populației (inclusiv a școlilor).
- **Programe de formare în industria ospitalității** având ca obiectiv reconversia șomerilor în funcție de analiza și evaluarea inițială și de cererea de pe piața Muncii.
- **Programe specifice pentru Diaspora în continuarea Diaspora Start-UP finanțat prin POCU**, care asigură training și facilități pentru românii care lucrează în străinătate și facilitează reîntoarcerea în țară și dezvoltarea unor investiții aici
- **Programe pentru elaborarea de standarde ocupaționale** pentru ocupațiile și calificările pentru care acestea nu există și pentru programe de perfecționare și specializare la nivelele 5, 6 de calificare conform Cadrului Național al Calificărilor.

Ansamblul de priorități prezentate oferă un ghid cuprinzător factorilor de decizie de la nivel național, sectorial și teritorial, partenerilor sociali, companiilor

și populației privind ce trebuie și poate fi realizat în România în perioada următoare, folosind resursele, finanțările și celelalte facilități puse la dispoziție de Uniunea Europeană. O parte din aceste elemente au fost preluate de organismele abilitate din ministerele de resort. CNIPMMR așteaptă ca în condițiile actualizărilor conținutului și cadrului de derulare a finanțărilor UE ținând cont de ultimele evoluții internaționale și alte programe, să fie preluate și operaționalizate.

16.5. Domenii primordiale pentru relansarea și creșterea rezilienței sectorului de IMM-uri

Pentru ca România să fie capabilă să asigure o relansare sustenabilă a economiei naționale, care are ca principală componentă sectorul IMM-urilor, considerăm că managementul național, economic, politic și administrativ, este necesar să aibă în vedere, în principal, următorii **factori primordiali**:

- Inflația
- Cererea de produse și servicii, internă și externă
- Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru companii și populație, din țară și din străinătate
- Asigurarea de lichidități și finanțări pentru companii și populație
- Realizarea de investiții substanțiale, publice și private, autohtone și străine
- Asigurarea de resurse umane sănătoase, apte și disponibile pentru a munci
- Contracararea efectelor creșterii abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază, precum și a inflației ridicate începând cu 2021
- Alocarea de resurse substanțiale de la bugetul statului pentru sprijinirea economiei și populației în confruntarea cu efectele generate de pandemia Covid-19 și de războiul din Ucraina
- Accesarea rapidă și la un nivel cât mai ridicat a resurselor UE rambursabile și nerambursabile puse la dispoziția României
- Operaționalizarea programelor gestionate de Ministerul Economiei, Digitalizării, Antreprenoriatului și Turismului
- Creșterea realismului și eficacității politicilor și mecanismelor economico-sociale din România
- Diminuarea efectelor negative și dificultăților asociate complexelor evoluții internaționale

16.5.1. Diminuarea cât mai rapidă a inflației

Inflația reprezintă, așa cum știu toți cei care înțeleg mecanismele de bază ale economiei, unul dintre elementele cu cel mai amplu și complex impact negativ asupra economiei și populației. Așa cum s-a punctat deja, inflația reprezintă cea mai intensă dificultate pentru întreprinzători (52,89% în 2024). Datorită cauzelor știute, asociate în principal, urmărilor crizei Covid-19 și războiului din Ucraina, inflația a luat amploare în cvasitotalitatea țărilor lumii. În România, inflația este ușor peste media Uniunii Europene. Pentru anul 2025, se

anticipează o inflație de 3,8%. Un semnal pozitiv este scăderea inflației în primele luni ale anului 2025. Pentru a accelera diminuarea inflației naționale, Guvernul, BNR și celelalte organisme cu profil financiar, trebuie să-și conjuge eforturile pe cel puțin **patru planuri**:

- un control și mai strâns la prețurile energiei, România având mai multe resurse energetice interne decât majoritatea țărilor Uniunii Europene;
- politici și programe care să țină sub control prețurile materiilor prime, produselor alimentare, etc.
- stimularea investițiilor productive pentru a spori producția internă de bunuri și servicii, cu multiple efecte pozitive asupra inflației și deficitului din comerțul exterior;
- diminuarea costurilor bancare, printr-un rating de țară mai bun și prin politici care să stimuleze băncile să ”ieftinească” costul creditelor de toate tipurile.

Fără îndoială că, acționarea în direcțiile menționate nu este deloc facilă, dar cunoștințele specialiștilor din aceste domenii pot contribui la o diminuare mai rapidă sub nivelurile prognozate ale inflației.

16.5.2. Menținerea cererii de produse și servicii la un nivel rezonabil

Prima condiție ca orice companie și orice economie să funcționeze este să existe cerere pentru produsele și serviciile sale. Cererea este internă și externă. Guvernul poate să influențeze și trebuie să acționeze în primul rând asupra menținerii cererii interne din partea populației – prin măsurile pe care le ia în domeniile fiscal, asigurări sociale și salarial în sectorul public – și, în al doilea rând, asupra cererii interne din partea administrației de stat, sistemului sanitar, învățământului, etc. Asupra cererii externe, poate interveni mai puțin, dar se poate acționa în cadrul Uniunii Europene, mai ales folosind abordările mai relaxante financiare și facilitățile recent acordate. În 2020-2024 s-a adoptat un set de măsuri, care s-au dovedit eficace și care trebuie continuate și dezvoltate având în vedere ultimele evoluții economico-sociale interne și internaționale deosebit de complexe.

16.5.3. Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru populație și companii

Acestea sunt lanțuri interne din economia României și lanțuri externe implicând alte țări. Guvernul are un rol esențial asupra asigurării aprovizionării din surse interne, prin măsurile pe care le adoptă vis-a-vis de agricultură, transporturi, construcții, comerț, industrie, turism, și toate celelalte componente ale economiei, de care se achită la un nivel bun în ultimii doi ani. Asupra lanțurilor de aprovizionare externe, capacitatea de intervenție a guvernului trebuie să se manifeste în special în cadrul Uniunii Europene, în ceea ce privește transporturile și managerierea resurselor de bunuri alimentare, energie, unde poate să se manifeste dificultăți la nivel internațional. În acest context, nu trebuie neglijate nici alte surse externe de aprovizionare, din Asia, Africa și America Latină. O atenție majoră trebuie acordată pe plan intern și extern asigurării de alimente, energie, medicamente și celelalte produse de prima necesitate pentru populația României. O acțiune importantă, pe care alte țări o

folosesc deja, este **maparea surselor de aprovizionare strategice și protejarea lor, într-o viziune pe termen lung**.

16.5.4. Lichidități și finanțări pentru companii și populație

Guvernul României, Banca Națională, băncile din România și Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri, trebuie să continue adopte politici și abordări, transpuse în decizii și acțiuni de natură să asigure lichiditățile strict necesare cererii solvabile a populației și companiilor pentru a se aproviziona, produce, vinde și – în sectoarele unde este posibil și necesar (agricultură, industriile agroalimentare, energie, medicamente, materiale sanitare, digitalizare, învățare continua, armament și altele) –pentru a se dezvolta. În 2020 s-au adoptat o serie de măsuri eficace, care trebuie continuate, îmbunătățite și intensificate în contextul complexelor evoluții interne și internaționale.

16.5.5. Investiții substanțiale și rapid operaționalizate

Relansarea sustenabilă a economiei depinde decisiv de realizarea de investiții substanțiale. **Principalele surse de investiții** de avut în vedere sunt:

- Investițiile publice, atât din surse naționale, cât mai ales internaționale, profitând de facilitățile oferite de Uniunea Europeană, BERD, s.a. - care nu vor "dăinui" prea mult. Se recomandă constituirea are deja unui portofoliu de proiecte operaționalizabile pe termen scurt și mediu, începând cu faza a doua a anvelopării blocurilor, tronsoane de autostrăzi, s.a. (Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România - CNIPMMR întocmit un astfel de portofoliu cu 18 proiecte).
- Investițiile externe atrase din afara Uniunii Europene prin acțiuni rapide, în special de la marii investitori internaționali – SUA, Marea Britanie, China, țările arabe din Golf, Singapore, Coreea de sud, Hong Kong, Taiwan, s.a. – valorificând și înțelegerile și negocierile neoperaționalizate.
- Investiții private autohtone, prin măsuri speciale de motivare și garantare din partea statului, prin FNGCIMM a băncilor, amplificând experiențele pozitive din 2020, 2021, 2023 și 2024.

Investițiile trebuie să fie performante, să aibă o influență multiplicatorie cât mai mare în economie.

16.5.6. Resurse umane sănătoase, apte, motivate și disponibile pentru a munci

Psihologia oamenilor, așteptările, motivațiile și comportamentele individuale și de grup s-au modificat substanțial în perioada 2020-2024, turbulentă și volatilă, cu consecințe dificil de anticipat. Piața muncii a fost dereglată. Pentru multe persoane supraviețuirea - nu numai ca ființe – dar și economică și social – a devenit o problemă existențială. În aceste condiții, statul trebuie să continue să conceapă și să implementeze un set cuprinzător de

măsuri care, pe lângă diminuarea pierderilor de vieți omenești și o sănătate cât mai bună populației, să asigure:

- menținerea în activitate a unui număr cât mai mare de persoane
- venituri minime în continuare, pentru populație în vederea asigurării supraviețuirii și a păstrării liniștei și ordinii publice
- fortificarea și modernizarea sistemului medical pentru a face față provocărilor medicale identificate de specialiști
- funcționalitatea performantă a sistemului de învățământ, prin abordări inovative, care să nu permită diminuări majore ale calității proceselor de învățare.
- continuarea creșterii raționale, fundamentate economic, a salariului minim brut pe economie, însoțită de un pachet de măsuri de suport economic care să susțină sectorul privat
- crearea unui mecanism permanent pentru stabilirea elementelor obiective și pertinente pentru determinarea salariului minim brut pe economie
- servicii de consiliere și orientare profesională online și clasice pentru categoriile de persoane cele mai vulnerabile din România și Ucraina, care sunt pe teritoriul țării noastre.

16.5.7. Contracararea efectelor creșterii și fluctuațiilor abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază și a inflației ridicate produse în 2022, continuate in 2023 și 2024

În contextul ultimelor evoluții economice, umane și politice internaționale și naționale, generate în mare parte de perturbațiile directe și indirecte ale războiului din Ucraina, suprapuse și cu urmările crizei provocată de pandemia Covid-19, s-a produs o creștere rapidă și substanțială a prețurilor la toate formele de energie și la numeroase produse alimentare și industriale si ale tarifelor la transport și servicii. Pentru numeroase întreprinderi din România - la fel ca și în celelalte țări - aceste creșteri nu sunt suportabile, punând în pericol supraviețuirea lor sau menținerea activității la parametri normali. În plus, în 2025 intervin noi factori perturbatori “internaționali” generați de politicile și măsurile noii administrații din SUA.

Instituirea unui mecanism rațional și realist, pentru stabilirea de salarii minime adecvate, în concordanță cu Directiva UE nr.2041/2022 este deosebit de importantă, CNIPMMR are următoarele propuneri în această privință:

- Mecanismul de stabilire a salariului minim brut pe economie să fie predictibil, ușor de înțeles de părțile implicate (angajați și angajatori) și să utilizeze ca indicator 50% din salariu mediu brut;
- Creșterea salariului minim brut pe economie să fie coroborată cu scăderea fiscalității pe forță de muncă și cu măsuri active din partea autorităților publice de diminuare a muncii la negru.
- Salariul minim brut pe economie pentru anul următor să fie stabilit cel târziu până la finalul lunii octombrie a anului în curs.

Aceste elemente sunt de natură a avea un impact notabil favorabil asupra asigurării forței de muncă necesară IMM-urilor și motivării acesteia. Ca urmare, este necesară intervenția statului cu măsuri de suport consistente pentru o parte a întreprinderilor și a populației. Relevăm că, unele măsuri au fost deja luate, mai ales în domeniul energiei, cu anumite efecte pozitive.

Considerăm că acestea trebuie continuate, concepându-le sistemic la nivel național, pe baza unei evaluări SWOT profesionistă, acționând atât asupra cauzelor generatoare de puncte slabe în companii și de amenințări majore în mediul economic, cât și asupra valorificării oportunităților care se manifestă în unele ramuri și subramuri, mai ales în agricultură, industriile energetice, de armament și alimentară, în transporturile fluviale, maritime și rutiere.

Contracararea efectelor amplificării substanțiale a prețurilor, care au cauze care nu depind de România, concomitent cu ținerea inflației sub control pe termen scurt, mediu și lung, sunt elemente esențiale pentru economia României, în special pentru IMM-uri și pentru populație.

16.5.8. Alocarea de resurse substanțiale de la bugetul statului pentru sprijinirea economiei și populației în confruntarea cu urmările pandemiei Covid-19 și ale războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu

Potrivit evaluării specialiștilor CNIPMMR, a altor organizații ale oamenilor de afaceri și a sute de întreprinzători[4], economia românească are nevoie de un ajutor – intervenție anuală substanțială din partea statului, de circa 15% din PIB. La nivelul actual al PIB-ului nominal al României și impactului estimat, intervenția statului în economie de 15% din PIB ar reprezenta aproximativ 30 miliarde € pentru un an. O atare abordare, similară cu cea practicată în majoritatea țărilor membre UE, asigură injecții de cash și forme de garantare a creditării economiei, inclusiv pentru gospodăriile/persoanele afectate, precum și mărirea semnificativă a investițiilor publice. Aceste investiții care pot ajuta la funcționarea economiei și crearea de locuri de muncă, atât pe zona de infrastructură mare, unde România este foarte deficitară, cât și în direcția digitalizării sistemului public, a continuării debirocratizării și a dezvoltării de proiecte de e-guvernare, care pot preveni colapsul multor companii și contribuind la relansarea sustenabilă, în special a IMM-urilor, a economiei in ansamblul său.

Pactul de Stabilitate și Creștere al UE, care impune tuturor țărilor membre anumiți parametrii economico-financiari de respectat, a fost suspendat. În aceste condiții, marja decizională a României s-a amplificat. România poate să se îndatoreze mai mult decât alte țări, nemaifiind limitată de deficitul bugetar de 3%, pe care nu îl mai respectă nici o țară din Uniunea Europeană și de limita maximă de datorie guvernamentală de 60% din PIB. Desigur că, aceste abordări - întrucât România nu dispune de resursele altor țări mai dezvoltate, care alocă sume nemaivăzute până acum pentru contracararea efectelor pandemiei și războiului din Ucraina - ar putea genera și efecte colaterale nedorite în urma unei astfel de intervenții economice majore, cu consecințe negative din punct de vedere al stabilității monedei naționale, nivelului inflației etc.

[4] Acționați ACUM, acționați INTENS și împreună cu NOI pentru salvarea economiei României, Apel către Administrația Prezidențială, Guvernul României, președinții partidelor politice parlamentare din România, 7 aprilie 2020

16.5.9. Accesarea rapidă și la un nivel cât mai ridicat a resurselor UE rambursabile și nerambursabile, puse la dispoziția României

Uniunea Europeană, pentru prima dată în îndelungata sa istorie, s-a mobilizat rapid și, așa cum am precizat deja, pune la dispoziția țărilor membre o sumă de circa 1800 miliarde €, ceea ce reflectă sesizarea consecințelor catastrofale pe care le poate genera pandemia, atât pentru UE în ansamblul său, cât și pentru fiecare stat component. României i s-au pus la dispoziție, prin deciziile adoptate în vara anului 2020, circa 75 miliarde €. Este o sumă imensă, la care România nu a mai avut niciodată acces. Această sumă este accesibilă României numai prin programe și proiecte, care să fie realiste, fezabile și generatoare de performanțe economice și sociale, îndeplinind, firește, procedurile specifice stabilite la nivelul UE. Experiența ultimelor două decenii ne demonstrează că, administrația României dispune în acest domeniu de capabilități modeste. În aceste condiții, CNIPMMR a propus încă din 2020 **organizarea rapidă a unui ”task-force” național,** care să reunească cei mai buni specialiști din țară, din administrație, învățământ, cercetare-proiectare, consultanță, din sectorul de stat și privat, fortificat cu experți competenți din UE în domeniile implicate. Acest task-force organizat după regulile managementului de proiect, poate – firește, cu un suport politic adecvat din partea tuturor partidelor parlamentare – să realizeze programele și prioritățile necesare, corespunzător standardelor UE, pentru ca în România să ”intre” efectiv cele 75 miliarde de €. Din păcate, această propunere a CNIPMMR nu a fost preluată de Guvernele României care s-au succedat în 2020 și 2021.

În prezent, considerăm că pentru a crește gradul de absorbție a celor 75 miliarde euro furnizate României de UE este necesară atragerea suplimentară de specialiști autohtoni și străini la nivelul autorităților de implementare, la nivel de ministere și teritorial, motivându-i substanțial în funcție de performanța efectivă, reprezentată de absorbția ”de facto” a fondurilor disponibile, alocate proiectelor și programelor elaborate și implementate cu contribuția lor. În opinia noastră, fără o astfel de abordare suntem în pericol să nu absorbim zeci de miliarde de euro puse la dispoziția României de către Uniunea Europeană. La sfârșitul anului 2024 mai puțin de 10% din fondurile disponibile prin PNRR ajunseseră la destinatarii lor publici sau privați.

16.5.10. Implementarea acordului cadru național al partenerilor sociali privind digitalizarea relațiilor de muncă

Subsecvent acordului european, semnat între cei patru parteneri sociali europeni (SMEUnited, Business Europe, ETUC și CEEP) acordul cadru reprezintă angajamentul comun al partenerilor sociali din România privind digitalizarea relațiilor de muncă, în ceea ce privește noile oportunități de angajare, creșterea productivității, îmbunătățirea condițiilor de muncă sau cele mai noi modalități de organizare a muncii. Inițiator al demersului național, CNIPMMR militează pentru modelarea pieței muncii, digitalizarea aducând beneficii clare atât pentru IMM-uri cât și pentru angajații acestora, în contextul în care forța de muncă este într-o continuă schimbare iar integrarea cu succes

a tehnologiilor digitale la locul de muncă trebuie să asigure cele mai bune rezultate pentru mediul de afaceri. Acest acord-cadru vizează:

- creșterea gradului de conștientizare și de înțelegere al angajatorilor, lucrătorilor și reprezentanților acestora cu privire la oportunitățile și provocările din domeniul muncii, care rezultă din transformarea digitală;
- oferirea unui cadru orientat spre acțiune pentru a încuraja, ghida și asista angajatorii, lucrătorii și reprezentanții acestora în elaborarea de măsuri și acțiuni menite să valorifice aceste oportunități și să facă față provocărilor, ținând cont de inițiativele, practicile și acordurile colective existente;
- încurajarea unei abordări de parteneriat între angajatori, lucrători și reprezentanții acestora;
- sprijinirea dezvoltării unei abordări orientate către om în ceea ce privește integrarea tehnologiei digitale în domeniul muncii, sprijinirea/asistarea lucrătorilor și creșterea productivității;

Acordul-cadru prevede:

- Competențele digitale și asigurarea ocupării forței de muncă
- Modalitățile de conectare și deconectare
- Inteligența artificială și garantarea principiului controlului uman
- Respectarea demnității umane și supravegherea
- Implementare rapidă și eficace a acordului cadru ar reprezenta un pas semnificativ în accelerarea trecerii la economia bazată pre cunoștințe și digitalizare pentru IMM-urile din România, pentru întreaga economie și populație.

16.5.11. Asumarea de către Guvern a unui plan concret pentru creșterea inovării în cadrul IMM-urilor

În vederea sporirii accesului IMM-urilor la inovare, CNIPMMR propune următoarele măsuri:

- Alocarea a minim 0,4% din PIB pentru finanțarea programelor de dezvoltare și a măsurilor de sprijinire a înființării de noi întreprinderi și de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii;
- Operaționalizarea cât mai rapidă a programelor prevăzute în Legea nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării IMM-urilor, cu modificările din Legea nr. 62/2014;
- Alocarea de fonduri europene suplimentare din cadrul financiar multianual 2021-2026 pentru cercetare, dezvoltare, inovare în IMM-uri;
- Implementarea urgentă a cadrului financiar multianual 2021-2027 și operaționalizarea fondurilor pentru IMM-uri;
- Sprijinirea IMM-urilor prin intermediul PNRR, utilizând resursele alocate altor domenii și neutilizate.

Operaționalizarea acestor măsuri ar contribui notabil la transformarea economiei românești dintr-o economie cu valoare adăugată mică, într-o economie cu un grad mediu de producere a valorii adăugate.

În final, considerăm oportun să punctăm că acționarea, în strânsă colaborare cu partenerii sociali, pe zonele menționate – care nu sunt exhaustive – va avea efecte benefice asupra precedentelor domenii – inflația, cererea și oferta de produse și servicii, lanțurile de aprovizionare și desfacere, menținerea de lichidități, finanțările și investițiile, și pentru a realiza relansarea sustenabilă a economiei României.

Fără nici o îndoială, direcțiile abordate și măsurile prezentate nu sunt exhaustive. În opinia CNIPMMR, **ele reprezintă însă, repere esențiale și minimale pentru ca economia României să se relanseze și sectorul de IMM-uri**, unde se află cea mai mare parte a capitalului privat național și care asigură populației României cele mai multe locuri de muncă din economie, să redevină un factor major al creșterii performanțelor economico-sociale ale României.

Concomitent este necesar să se acționeze pentru **dezvoltarea unui mediu de afaceri favorizant**, întrucât acesta este factorul determinant al creșterii numărului, potențialului și performanțelor IMM-urilor și, desigur, al întreprinderilor mari. Având în vedere această realitate, seturile de priorități privind construirea unui mediu de afaceri funcțional, predictibil și prietenos, incorporate în Carta Albă a IMM-urilor, ediție 2019[5], își mențin actualitatea în cvasitotalitatea lor și se recomandă să fie avute în vedere și operaționalizate de factorii politici care conduc România.

16.6.Abordarea IMM România pentru rezolvarea rapidă a crizei bugetare actuale și asigurarea funcționalității mediului de afaceri și sectorului IMM-urilor

16.6.1. Premise

A. Nu se poate cere antreprenorilor și angajaților din mediul privat să suporte singuri deficitul bugetar, iar administrația publică centrală să rămână blocată în același mod de organizare;
B. Nu se poate solicita solidaritate din partea mediului privat – angajați și angajatori - dar aceasta să nu fie susținută și de o reformă a administrației publice;
C. Creșterea impozitelor și introducerea de noi taxe trebuie să fie ultima măsură la care apelează orice guvernare, după reducerea cheltuielilor publice, reforma administrației, eficientizarea folosirii resurselor publice.

16.6.2.Efectele reale ale creșterii fiscalității

IMM ROMÂNIA atrage atenția că introducerea de noi taxe și impozite pentru mediul de afaceri și mărirea celor existente va avea următoarele efecte:

1. încasări mai mici la buget și scăderea activității economice sau chiar a închiderii unei părți a IMM-urilor din cauza imposibilității susținerii

[5] O. Nicolescu (coordonator), C. Nicolescu, A. Bontea, D. Urîtu, Ș. Corcodel, D. Samek, C. Cristof, Ediția 17, Editura Prouniversitaria, București, p. 351-383.

taxelor și impozitelor. Reamintim că Guvernul a preconizat la introducerea impozitului suplimentar de 1% pentru companiile care au o cifră de afaceri mai mare de 50 de milioane de euro/an o creștere a încasărilor la buget de 8 miliarde de lei, dar în realitate s-au încasat doar 1,6 miliarde de lei;
2. pierderea competitivității companiilor românești, în special a IMM-urilor, prin creșterea prețurilor ca urmare a transferării costurilor suplimentare, generate de politica fiscală, către produsele/serviciile finale;
3. scăderea puterii de cumpărare a întreprinderilor și a consumatorilor, diminuarea cererii de produse și servicii;
4. creșterea ratei inflației;
5. scăderea consumului și implicit a producției interne;
6. creșterea ratei șomajului ca urmare a disponibilizărilor pe care angajatorii vor trebui să le facă in contextul închiderii sau reducerii activității economice.

16.6.3. Modalități prioritare de evitare a creșterii fiscalității și imediata eliminare a crizei bugetare

Principalele măsuri propuse de IMM România sunt:

1. reorganizarea ANAF astfel încât să realizeze o colectare mai bună a taxelor și veniturilor actuale;
2. luarea de măsuri imediate pentru recuperarea TVA-ului neîncasat, care în România este la valoare de 7 miliarde de euro/an;
3. combaterea concurenței neloiale generate de economia gri sau nedeclarată, aspect semnalat în mod constant de antreprenori în *Carta Albă a IMM-urilor din România* în ultimii ani;
4. implementarea de programe naționale care să ducă de la o creștere a economiei bazată pe consum și importuri, pe o creștere bazată pe producție și exporturi.
5. creșterea rapidă a absorbției fondurilor UE alocate României pe baza apelării la specialiști competenți din România și din UE și a realizării de parteneriate public/private a ”jucătorilor performanți” din România (patronate, sindicate, firme de consultanță, structuri private performante în absorbția fondurilor UE din anii precedenți.
6. diminuarea cheltuielilor bugetare prin comasarea de instituțiilor administrative deconcentrate, diminuarea salariilor excesive în întreprinderile de stat și eliminarea pensiilor speciale.

16.6.4. Realizarea unei reforme a administrației publice centrale – condiție esențială pentru reducerea cheltuielilor bugetare

O condiție esențială pentru reducerea cheltuielilor bugetare este realizarea imediată, în maxim 2-3 luni, a unei reforme a administrației publice centrale, care ține exclusiv de atribuțiile Guvernului.

Readucem în atenție excesele în organizarea administrației publice centrale în teritoriu.

Serviciile publice deconcentrate ale ministerelor și instituțiile publice organizate la nivel de județ ale administrației publice centrale sunt într-un număr **nesustenabil și care nu își justifică existența într-un număr atât de mare.**

Tabelul nr.16.3.

Situația serviciilor deconcentrate din România

Nr. crt.	Judet/municipiul București	Numărul de servicii publice deconcentrate ale ministerelor și instituțiilor publice în/din coordonarea/subordinea autorităților administrației publice centrale organizate la nivel de județ
1	Alba	72
2	Arad	39
3	Argeș	32
4	Bacău	Nu sunt menționate
5	Bihor	54
6	Bistrița-Năsăud	71
7	Botoșani	49
8	Brașov	Nu sunt menționate
9	Brăila	39
10	București	32
11	Buzău	Nu sunt menționate
12	Caras-Severin	45
13	Călărași	40
14	Cluj	11
15	Constanta	11
16	Covasna	10
17	Dâmbovița	35
18	Dolj	10
19	Galați	33
20	Giurgiu	34
21	Gorj	13
22	Harghita	53
23	Hunedoara	10
24	Ialomița	11
25	Iași	54
26	Ilfov	Nu sunt menționate
27	Maramureș	Nu sunt menționate
28	Mehedinți	52
28	Mureș	24
30	Neamț	29
31	Olt	27
32	Prahova	Nu sunt menționate
33	Satu-Mare	11
34	Sălaj	28
35	Sibiu	9
36	Suceava	49
37	Teleorman	29
38	Timiș	2

39	Tulcea	44
40	Vaslui	43
41	Vâlcea	11
42	Vrancea	36
	TOTAL	**1.152** (fără cele 6 județe care nu prezinta situația)

În medie sunt 32 de servicii publice deconcentrate, ale ministerelor și ale instituțiilor publice centrale, organizate la nivel de județ ale administrației publice centrale, cu mențiunea că în București unele ministere au instituții deconcentrate în fiecare sector, iar unele instituții centrale au structuri regionale, numărul final fiind astfel mai mare.

Multe dintre aceste instituții pot fi organizate la nivel regional, cu birouri județene fără personalitate juridică, pentru o mai bună utilizare a fondurilor bugetare și reducerea costurilor de administrare.

Exemple de organizare a ministerelor la nivelul județelor:

a) **Ministerul Agriculturii are până la 8 instituții în fiecare județ;**

- Direcția pentru Agricultură Județeană;
- Oficiul de Studii Pedologice și Agrochimice;
- Inspectoratul Teritorial pentru Calitatea Semințelor și Materialului Săditor;
- Filiala Teritorială de Îmbunătățiri Funciare;
- Oficiul pentru Finanțarea Investițiilor Rurale;
- Agenția de Plăți și Intervenție pentru Agricultură;
- Oficiul Județean de Zootehnie;
- Oficiul Fitosanitar.

b) **Ministerul Muncii are în fiecare județ cel puțin 4 instituții:**

- Casa Județeană de Pensii; Inspectoratul Teritorial de Muncă; Agenția Județeană de Ocupare a Forței de Muncă; Agenția Județeană pentru Plăți și Inspecție Socială.

c) **Ministerul Mediului are în medie 5 instituții în fiecare județ** :

- Agenția pentru Protecția Mediului; Comisariatul Județean al Gărzii Naționale de Mediu; Sistemul de Gospodărire a Apelor; Direcția Silvică; Administrația Bazinală de Apă (pot fi mai multe in același județ).

IMM ROMÂNIA solicită Guvernului reforma tuturor instituțiilor deconcentrate și reducerea cheltuielilor bugetare cu personalul și administrarea acestora, pe baza următoarelor repere obligatorii:

a. în fiecare județ o instituție centrală să aibă o singură instituție deconcentrată, condusă de un director general, cu directori adjuncți pentru fiecare domeniu.

b. schema de personal trebuie reorganizată, prin existența unei singure structuri a serviciilor suport (juridic, financiar-contabil, resurse umane, administrativ, etc.).

c. acolo unde este posibil toate aceste structuri deconcentrate trebuie să funcționeze într-o singură clădire, nefiind necesar ca pentru toate serviciile să existe un imobil separat, cu costurile de întreținere aferente (pază, iluminat, curățenie, administrare, parc auto).

- reorganizarea instituțiilor deconcentrate trebuie să fie urmată și de o reevaluare a competențelor acestora, în scopul evitării dublării/suprapunerii de atribuții. Spre exemplu, în domeniul alimentației publice se suprapun atribuțiile direcțiilor de sănătate publică cu cele ale direcțiilor sanitar-veterinare și oficiilor pentru protecția consumatorilor; în domeniul depozitării deșeurilor se suprapun atribuțiile poliției locale cu cele ale gărzii de mediu.

IMM ROMÂNIA consideră că aceste măsuri pot fi luate fără să genereze probleme în funcționarea serviciilor publice, în acest mod realizându-se economii la bugetele publice. Este nevoie de voință politică și de situarea în prim plan a interesului național.

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Toate elementele cuprinse în capitolul 16 referitoare la:
  - viziunea economico-managerială asupra ieșirii din criză și creșterea rezilienței economice
  - abordările și reperele strategice al Uniunii Europene privind ieșirea din criză și combaterea efectelor sale
  - modernizarea viziunii Europene privind susținerea mediului de afaceri și în special a IMM-urilor
  - prioritățile normalizării mediului de afaceri în România, în contextul finanțărilor UE
  - domeniile primordiale pentru relansarea sustenabilă a sectorului IMM-urilor sunt semnificative.
- Abordarea IMM România pentru rezolvarea rapidă a crizei bugetare actuale și asigurarea funcționalității mediului de afaceri și a sectorului IMM-urilor.

BIBLIOGRAFIE

1. "*Analiza procesului de regionalizare - descentralizare în România din perspectiva absorbției fondurilor europene"*, CNIPMMR, 2013
2. *„Amplificarea și valorificarea potențialului intreprenorial al românilor"*, CNIPMMR, 2013
3. *„An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage"*, *European Commission",* COM (2010) 614
4. *„Anuarul Statistic al României 2019"*, INS, 2020
5. *„Anuarul Statistic al României 2020"*, INS, 2021
6. *Anuarul Statistic al României 2020"*, INS, 2022
7. *Anuarul Statistic al României 2020"*, INS, 2023
8. *„Carta Albă a IMM-urilor din România 2014"*, *Nicolescu O., Isaic-Maniu A., Drăgan Maria, Nicolescu C., Bâra Oana Mihaela, Borcoș Lavinia Mirabela, Lavric V., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2014*
9. *„Carta Albă a IMM-urilor din România 2015"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2015*
10. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2016"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2016*
11. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2017"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Prouniversitaria, București, 2017*
12. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2018"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Prouniversitaria, București, 2018*
13. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2019"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Urîtu D., Corcodel F., Samek D., Cristof C., Editura Prouniversitaria, București, 2019*
14. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2020"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Corcodel F.,Cristof C., Editura Prouniversitaria, București, 2020*
15. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2021"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Cristof C.,Samek D., Editura Prouniversitaria, București, 2021*
16. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2022"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Cristof C.,Samek D., Editura Prouniversitaria, București, 2022*
17. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2023"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Miricescu D., Urîtu D., Cristof C.,Samek D., Editura Prouniversitaria, București, 2023*
18. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2024"*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Miricescu D., Urîtu D., Cristof C.,Samek D., Editura Prouniversitaria, București, 2024*

19. *„Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises”*, Banca Mondială, 2014
20. “*Evaluarea impactului economic al Ordonanței Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 1,5%”*, CNIPMMR, 2013
21. *“Evaluarea impactului economic al Ordonanței Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 3%”*, CNIPMMR, 2013
22. *„Evaluarea impactului bugetar al măsurii privind neimpozitarea profitului reinvestit”*, CNIPMMR, 2014
23. *„Evaluarea impactului bugetar al unor măsuri privind stimularea creării de noi locuri de muncă, CNIPMMR”*, 2013
24. *„Evaluation of SMEs’ access to public procurement markets in the EU”,* studiu realizat de GHK *pentru Comisia Europeană, 2010*
25. *Punctul de vedere al Consiliului Național al Întreprinderilor Private, Mici și Mijlocii din România cu privire la mecanismul de stabilire a salariului minim 2024*
26. *Memorandumul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare 2024*
27. *„Ghidul* CNIPMMR privind *măsurile economice pentru candidații la alegerile locale”, CNIPMMR, 2020*
28. *Ghidul CNIPMMR pentru alegerile parlamentare europene,CNIPMMR, 2020*
29. *„Măsuri preconizate la nivel european pentru îmbunatățirea accesului la servicii bancare, creșterea transparenței și comparabilitatea comisioanelor”*, CNIPMMR, 2013
30. *Modele de bună practică la nivel european cu privire la planurile naționale de redresare și reziliență, CNIPMMR, 2021*
31. *„Noile întreprinderi și profilul întreprinzătorilor”,* INS, Bucuresti, 2013
32. *“Programul de guvernare 2016-2020 al mediului de afaceri”,* CNIPMMR, 2016
33. *„Prioritățile IMM-urilor pentru noul Guvern în 2016”, CNIPMMR,* București, 2016
34. *„Propunerile CNIPMMR privind îmbunătățirea derulării activităților bancare din România”*, CNIPMMR, 2012
35. *„Propunerile CNIPMMR privind axele și domeniile majore de intervenție pentru programele operaționale ale României 2014 - 2020”*, Forumul Național al IMM-urilor 2013: *"Strategii naționale si regionale pentru 2014 - 2020”*
36. *Poziția CNIPMMR privind prioritățile Presedinției Române a Consiliului UE 2019*
37. *Poziția CNIPMMR privind susținerea IMM-urilor afectate de creșterea prețului la energie și gaze naturale , CNIPMMR, 2022*
38. *Prioritățile mediului de afaceri în domeniul fondurilor europene 2021-2027, CNIPMMR, 2021*
39. *Programul CNIPMMR de măsuri prioritare pentru relansarea economică a României, CNIPMMR, 2021*

40. *Programul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare*
41. *Programul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare, CNIPMMR, 2020*
42. *Propunerile CNIPMMR privind măsurile de susținere pentru mediul de afaceri din programul de guvernare 2021-2024, CNIPMMR, 2021*
43. *Raportul de țară din 2019 privind România, inclusiv bilanțul aprofundat referitor la prevenirea și corectarea dezechilibrelor economice,*
44. *Starea de sănătate a managementului din România în 2024", Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C.Ștefan S., Prouniversitaria București, 2025,*
45. *Starea de sănătate a managementului din România în 2023", Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C.Ștefan S., Prouniversitaria București, 2024,*
46. *Starea de sănătate a managementului din România în 2022", Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C.Ștefan S., Prouniversitaria București, 2023*
47. *Starea de sănătate a managementului din România în 2021", Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C.Ștefan S., Prouniversitaria București, 2022*
48. *"Starea de sănătate a managementului din România în 2020", Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C.Ștefan S., Prouniversitaria București, 2021,*
49. *"„Starea de sănătate a managementului din România în 2015",* O. Nicolescu, I. Popa, C. Nicolescu, Simona Ștefan, Pro Universitaria, 2016
50. *„Small Business Act for Europe"*, Comisia Europeană, 2008
51. *„Soluție pentru obținerea unor creșteri suplimentare de 300.000 locuri de muncă și 4,26% la PIB în perioada 2012 – 2016"*, CNIPMMR, 2011
52. *„Strategia Europa 2020"*, Comisia Europeană, 2010

ANEXA 1

Participanții la chestionarea întreprinzătorilor

1. Președinții structurilor teritoriale CNIPMMR
2. Președinții federațiilor patronale regionale
3. Membrii structurilor teritoriale CNIPMMR
4. Responsabilii regionali
5.

Proiect: IMM România (ID 309451)
Beneficiar: Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România
Data: iulie 2025