



CARTA ALBĂ A IMM-URILOR DIN ROMÂNIA

2022

RAPORT DE CERCETARE NR. 20

Coordonator științific
Prof. univ. dr. emerit Ovidiu NICOLESCU

Autori

- **Prof. univ. dr. Ciprian NICOLESCU**
(Cap. 1, Cap. 2, Cap. 3, Cap. 4, Cap. 11, Cap. 12, Cap. 15)
- **Conf. univ. dr. Simion Cezar PETRE**
(Cap. 5 și Cap. 6, Cap. 8)
- **Drd. Daniel URÎTU**
(Cap. 9)
- **Denisa SAMEK**
(Cap. 13)
- **Camelia CRISTOF**
(Cap. 7, Cap. 10, Cap. 14)

Prelucrarea informațiilor

- **Dragoș Pufulete**

Coordonare redacțională și tehnoredactare

- **Camelia CRISTOF**

ISSN 2810-2088
ISBN 978-606-26-1624-3



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

CUPRINS

PREFAȚĂ.....	13
CUVÂNT ÎNAINTE	16
CAPITOLUL 1	
DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE IMM-URI	18
ASPECTE SEMNIFICATIVE.....	21
CAPITOLUL 2	
CARACTERISTICILE ESENȚIALE ALE ÎNȚREPRINZĂTORILOR	
INVESTIGAȚI	22
ASPECTE SEMNIFICATIVE.....	28
CAPITOLUL 3	
MEDIUL DE AFACERI	29
3.1. Aprecieri ale întreprinzătorilor cu privire la evoluția de ansamblu a mediului economic din România	29
3.2. Oportunități de afaceri.....	36
3.3. Dificultăți în activitatea IMM-urilor	40
3.4. Principalele evoluții contextuale cu influență negativă asupra activității IMM-urilor	47
ASPECTE SEMNIFICATIVE.....	55
CAPITOLUL 4	
IMPACTUL EVOLUȚIILOR ECONOMICE COMPLEXE NAȚIONALE	
ȘI INTERNAȚIONALE ASUPRA IMM-URILOR	56
4.1. Dinamica activității IMM-urilor în ultimii doi ani și pe parcursul anului 2021	56
4.2. Impactul psihologic al situației economice actuale din România asupra întreprinzătorilor	60
4.3. Aprecieri cu privire la evoluția situației economice a României în anul 2022	64
4.4. Percepțiile întreprinzătorilor referitoare la capacitatea actualului guvern de a contribui la rezolvarea problemelor complexe, socio-economice ale României.....	68
4.5. Măsuri la care au apelat decidenții din IMM-uri pe parcursul anului 2022 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative	72
4.6. Modalități manageriale de adaptare a activităților IMM-urilor la contextul afectat de criza generată de pandemia Covid-19	76
4.7. Efectele negative ale telemuncii/muncii la domiciliu asupra managementului firmelor mici și mijlocii.....	80
ASPECTE SEMNIFICATIVE.....	84



CAPITOLUL 5

NIVELUL ȘI DINAMICA PERFORMANTELOR IMM-URILOR	88
5.1. Performanțele de ansamblu ale IMM-urilor în anul 2021 comparativ cu anul 2020	88
5.2. Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2022 comparativ cu anul 2021	92
5.3. Mărirea creditelor de la bancă, a datoriilor către furnizori, a datoriilor clienților și a CAS-ului, TVA-ului, impozitelor etc. neplătite de firmă	97
5.4. Gradul de acoperire a capacităților de producție cu comenzi	106
5.5. Evoluția indicatorilor economici în anul 2021 față de 2020	109
ASPECTE SEMNIFICATIVE	118

CAPITOLUL 6

INTERNAȚIONALIZAREA ÎNTREPRINDERILOR DIN ROMÂNIA	120
6.1. Nivelul producției /serviciilor destinate activităților de import/export	120
6.2. Nivelul contractelor/comenzilor în derulare privind activitățile de import-export	123
6.3. Nivelul de acoperire al activităților de import și al activităților de export în cadrul întreprinderilor din România	126
6.4. Participarea întreprinderilor românești la acțiuni de internaționalizare	130
6.5. Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2022 comparativ cu anul 2021	135
6.6. Factorii ce pot influența activitatea de import-export în anul 2022	140
6.7. Principalele beneficii aduse dezvoltării firmelor de apartenență României la piața Uniunii Europene	154
6.8. Modalitățile de acces pe piețele internaționale	157
6.9. Trainingul dedicat internaționalizării	160
ASPECTE SEMNIFICATIVE	163

CAPITOLUL 7

STRATEGII, POLITICI ȘI AVANTAJE COMPETITIVE ALE IMM-URILOR	164
7.1. Elaborarea de planuri, politici și strategii în cadrul IMM-urilor	164
7.2. Obiectivele întreprinderilor mici și mijlocii	169
7.3. Avantajele competitive ale IMM-urilor	173
7.4. Activități abordate cu precădere în IMM-uri	179
7.5. Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor	184
7.6. Factori cheie de succes în perioada anterioară	189
ASPECTE SEMNIFICATIVE	195

CAPITOLUL 8

ACCESUL IMM-URILOR LA FONDURI STRUCTURALE	198
8.1. Situația accesării fondurilor europene în anul 2021	198
8.2. Intențiile IMM-urilor de a accesa fonduri europene în anul 2022	204
8.3. Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor europene	208
8.4. Perspectiva întreprinzătorilor români asupra finanțărilor din perioada de programare 2021-2027, inclusiv a celor speciale, acordate în contextul pandemiei COVID-19	212
ASPECTE SEMNIFICATIVE	219



CAPITOLUL 9

FINANȚAREA IMM-URILOR	222
9.1. Modalitățile de finanțare a activităților economice	222
9.2. Nevoi de finanțare.....	227
9.3. Destinații ale finanțării.....	230
9.4. Elemente în alegerea unei bănci pentru relații pe termen lung.....	232
9.5. Bariere în accesarea unor finanțări bancare.....	237
9.6. Utilizarea serviciilor de garantare financiară	239
9.7. Utilizarea serviciilor de consultanță.....	241
ASPECTE SEMNIFICATIVE	243

CAPITOLUL 10

SERVICII DE ASIGURĂRI PENTRU IMM-URI	246
10.1. Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor din România.....	246
10.2. Tipuri de asigurări utilizate de companii.....	249
10.3. Alte tipuri de asigurări care prezintă interes pentru companii	252
ASPECTE SEMNIFICATIVE	258

CAPITOLUL 11

RESURSELE UMANE, SALARIZAREA ȘI TRAININGUL ÎN IMM-URI	260
11.1. Evoluția angajărilor în cadrul IMM-urilor	260
11.2. Criterii de apreciere a salariaților din întreprinderile mici și mijlocii	264
11.3. Evoluția salariului mediu din IMM-uri în anul 2021 comparativ cu anul 2020.....	268
11.4. Frecvența trainingului resurselor umane.....	272
11.5. Obiectivele trainingului din firmele mici și mijlocii	274
11.6. Domeniile de instruire a personalului în cadrul IMM-urilor	277
11.7. Suportul financiar al trainingului salariaților	278
11.8. Pondere angajaților care au beneficiat de training.....	280
11.9. Procentul persoanelor cu studii superioare în totalul angajaților firmelor mici și mijlocii.....	282
11.10. Frecvența utilizării angajaților cu experiență în IMM-uri.....	285
11.11. Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților în cadrul firmelor mici și mijlocii.....	288
11.12. Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților	292
11.13. Beneficii oferite angajaților în întreprinderile mici și mijlocii	294
11.14. Frecvența acordării de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor	297
ASPECTE SEMNIFICATIVE	302

CAPITOLUL 12

PIAȚA, CLIENȚII ȘI RELAȚIILE IMM-URILOR CU BENEFICIARI/FURNIZORII	305
12.1. Piața IMM-urilor.....	305
12.2. Clienții întreprinderilor mici și mijlocii	308
12.3. Evoluția relațiilor cu furnizorii și clienții.....	311
12.4. Cauzele întreruperii relațiilor cu furnizorii și clienții	315
ASPECTE SEMNIFICATIVE	319



CAPITOLUL 13

INOVAREA ȘI CERCETAREA-DEZVOLTAREA ÎN IMM-URI.....	320
13.1. Activități de inovare în cadrul IMM-urilor	320
13.2. Modalități de realizare a inovării	325
13.3. Investiții în inovare	329
13.4. Surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor	333
13.5. Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare	338
13.6. Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în proiecte de cercetare-dezvoltare și inovare	342
13.7. Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare din cadrul IMM-urilor	346
13.8. Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	351
ASPECTE SEMNIFICATIVE.....	358

CAPITOLUL 14

INFORMATIZAREA ȘI DIGITALIZAREA ÎN IMM-URI.....	361
14.1. Tipuri de softuri utilizate	361
14.2. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici și mijlocii	364
14.3. Principalele zone ale utilizării resurselor și mijloacelor informaționale disponibile în cadrul IMM-urilor	369
ASPECTE SEMNIFICATIVE.....	373

CAPITOLUL 15

PRIORITĂȚI, DIRECȚII ȘI MĂSURI PRIVIND RELANSAREA ȘI REZILIENȚA ECONOMIEI ȘI A SECTORULUI IMM-URILOR ÎN CONTEXTUL COMPLEXELOR EVOLUȚII NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE	374
15.1. Viziunea economico-managerială asupra contracarării efectelor negative generate de crizele din ultimii ani și relansării economiei și a sectorului IMM-urilor din România.....	374
15.1.1. Premise	375
15.1.2. Obiective strategice actuale pentru țările Uniunii Europene, inclusiv pentru România, pentru omenire în ansamblul său.....	376
15.1.3. 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	377
15.2. Repere și abordări strategice ale UE, esențiale pentru România și sectorul de IMM-uri	378
15.2.1. Facilitatea UE de redresare și reziliență	378
15.2.2. Cadrul financiar multianual 2021-2027	380
15.2.3. Programele României finanțate de la Uniunea Europeană în perioada 2021-2027	381
15.3. Prioritățile mediului de afaceri pentru 2021-2027 în contextul finanțărilor Uniunii Europene	384
15.3.1. Antreprenoriat	384
15.3.2. Muncă	385
15.3.3. Energie.....	386



15.3.4. Turism	386
15.3.5 Domeniile IT & C	386
15.3.6. Agricultură	387
15.3.7. Domeniul fonduri europene	388
15.3.8. Industrie	388
15.3.9. Domeniul financiar	388
15.3.10. Consumatori și concurență	388
15.3.11. Mediu	390
15.3.12. Sănătate	390
15.3.13. Educație	390
15.4. Domenii primordiale pentru relansarea și creșterea rezilienței sectorului de IMM-uri	391
15.4.1. Menținerea cererii de produse și servicii la un nivel rezonabil	391
15.4.2. Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru populație și companii	391
15.4.3. Lichidități și finanțări pentru companii și populație	392
15.4.4. Investiții substanțiale și rapid operaționalizate	392
15.4.5. Resurse umane sănătoase, apte și disponibile pentru a munci	392
15.4.6. Contracararea efectelor creșterii abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază și a inflației ridicate produse în 2022.	393
15.4.7. Alocarea de resurse substanțiale de la bugetul statului pentru sprijinirea economiei și populației în confruntarea cu efectele pandemiei Covid-19 și ale războiului din Ucraina	394
15.4.8. Accesarea rapidă și la un nivel cât mai ridicat a resurselor UE rambursabile și nerambursabile, puse la dispoziția României	394
15.4.9. Asumarea de către Guvern a unui plan concret pentru creșterea inovării în cadrul IMM-urilor	395
ASPECTE SEMNIFICATIVE	397
BIBLIOGRAFIE	398
Anexa 1 - Participanți la chestionarea întreprinzătorilor	400

CONTENTS

Foreword from the coordinator of the research report, Prof. Ph. D. Emeritus Ovidiu Nicolescu	13
Foreword from Mr.Florin Jianu, president of National Council of SMEs from Romania	16
CHAPTER 1	
SIZE AND STRUCTURE OF THE SAMPLE OF SMES	18
SIGNIFICANT ELEMENTS	21
CHAPTER 2	
THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF THE RESPONDING ENTREPRENEURS	22
SIGNIFICANT ELEMENTS	28
CHAPTER 3	
BUSINESS ENVIRONMENT	29
3.1. Appreciations of entrepreneurs regarding the overall evolution of the economic environment in Romania	29
3.2. Business opportunities	36
3.3. Difficulties in SMEs activity	40
3.4. The main contextual developments with a negative influence on the activity of SMEs	47
SIGNIFICANT ELEMENTS	55
CHAPTER 4	
THE IMPACT OF COMPLEX NATIONAL AND INTERNATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENTS ON SMES	56
4.1. Dynamics of SME activity in the last two years and during the first months of 2020	56
4.2. The impact of the current economic situation in Romania on the turnover of SMEs	60
4.3. Assessments regarding the evolution of Romania's economic situation in 2021	64
4.4. Entrepreneurs 'perceptions regarding the current government's capacity to contribute to solving Romania's complex socio- economic problems	68
4.5. Measures taken by SME decision makers during 2021 to counteract the effects of the coronavirus crisis	72
4.6. Managerial ways to adapt SME activities in the context of the Covid pandemic crisis	76
4.7. Negative effects of telework /homework on the management of small and medium-sized companies	80
SIGNIFICANT ELEMENTS	84



CHAPTER 5

PERFORMANCE LEVEL AND DYNAMICS OF SMES	88
5.1. Overall performance of SMEs in 2020 compared to 2019	88
5.2. Overall performance of enterprises in 2021 compared to 2020	92
5.3. Size of bank loans, debts to suppliers, debts of customers and CAS, VAT, unpaid taxes by the company	97
5.4. Coverage of production capacities with orders within the SME sector	106
5.5. The evolution of economic indicators in 2020 compared to 2019	109
SIGNIFICANT ELEMENTS	118

CHAPTER 6

INTERNATIONALIZATION OF ROMANIAN ENTERPRISES	120
6.1. Level of production /services for import /export activities	120
6.2. Level of ongoing contracts /orders for import-export activities	123
6.3. The level of coverage of import and export activities within Romanian companies	126
6.4. Participation of Romanian enterprises in internationalization actions	130
6.5. Evolution of the volume of imports and exports in 2021 compared to 2020	135
6.6. Factors that may influence the import-export activity in 2021	140
6.7. Main benefits of the development of Romania's membership in the European Union market	154
6.8. Methods of access to international markets	157
6.9. Training on internationalization	160
SIGNIFICANT ELEMENTS	163

CHAPTER 7

SMEs STRATEGIES, POLICIES AND COMPETITIVE ADVANTAGES	164
7.1. Development of plans, policies and strategies in SMEs	164
7.2. Objectives of small and medium - sized enterprises	169
7.3. Competitive advantages of SMEs	173
7.4. Activities approached mainly in SMEs	179
7.5. Managerial priorities in SMEs	184
7.6. Key success factors	189
SIGNIFICANT ELEMENTS	195

CHAPTER 8

SMEs' ACCESS TO STRUCTURAL FUNDS	198
8.1. The situation of accessing European funds in 2020	198
8.2. The intentions of SMEs to access European funds in 2021	204
8.3. The main difficulties faced by SMEs in accessing structural funds	208
8.4. Romanian entrepreneurs perspective on financing in the programming period 2021-2027, including special ones, granted in the context of COVID-19 pandemic	212
SIGNIFICANT ELEMENTS	219



CHAPTER 9

SMEs FINANCING	222
9.1. Methods of financing economic activities	222
9.2. Financing needs	227
9.3. Purposes of financing	230
9.4. Elements regarding SMEs choice of a bank on long term relations	232
9.5. Difficulties in accessing bank financing by SMEs	237
9.6. Use of financial guarantee services	239
9.7. Use of consultancy services	241
SIGNIFICANT ELEMENTS	243

CHAPTER 10

INSURANCE SERVICES FOR SMEs	246
10.1. Risk management modalities within Romanian SMEs	246
10.2. Types of insurance used by companies	249
10.3. Other types of insurance of interest to companies	252
SIGNIFICANT ELEMENTS	258

CHAPTER 11

HUMAN RESOURCES, PAYROLL AND TRAINING IN SMES	260
11.1. Evolution of employment in SMEs	260
11.2. Criteria for assessing employees in small and medium - sized enterprises	264
11.3. The evolution of the average salary in SMEs in 2020 compared to 2019	268
11.4. Intensity of human resources training	272
11.5. Training objectives in small and medium enterprises	274
11.6. Areas of training of staff in SMEs	277
11.7. Financial support for employee training	278
11.8. Share of employees who received training	280
11.9. Percentage of people with higher education in total employees of small and medium companies	282
11.10. Frequency of use of employee experienced employees	285
11.11. Methods to increase the employee loyalty degree in small and medium companies	288
11.12. Preferences of SME decision factors regarding methods of rewarding employees	292
11.13. Benefits offered to employees in small and medium-sized enterprises	294
11.14. Frequency of benefits covering lunch expenses	297
SIGNIFICANT ELEMENTS	302

CHAPTER 12

MARKET, CUSTOMERS AND SME RELATIONS WITH BENEFICIARIES /SUPPLIERS	305
12.1. SME market	305
12.2. SME Customers	308
12.3. Evolution of relations with suppliers and customers	311
12.4. Grounds for interruption relationships with suppliers and customers	315
SIGNIFICANT ELEMENTS	319



CHAPTER 13	
INNOVATION AND RESEARCH - DEVELOPMENT IN SMES	320
13.1. Innovative activities in SME	320
13.2. Methods to achieve innovation	325
13.3. Investments in innovation	329
13.4. Sources of financing investments in research-development and innovation in SME	333
13.5. Optimum period of a research-development project	338
13.6. Optimal return on investment made in research projects, development and innovation	342
13.7. Main sources of information for innovative processes in SME	346
13.8. Difficulties in research projects, development and innovation	351
SIGNIFICANT ELEMENTS	358
CHAPTER 14	
INFORMATISATION AND DIGITALIZATION IN SMEs	361
14.1. Types of software used	364
14.2. Utilisation of information technology in small and medium-sized companies	364
14.3. Utilisation of the internet /internet in SME	369
SIGNIFICANT ELEMENTS	373
CHAPTER 15	
PRIORITIES, DIRECTIONS AND MEASURES REGARDING THE RELEASE AND RESILIENCE OF THE ECONOMY AND SME SECTOR IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC AND ITS CONSEQUENCES	374
15.1. The economic-management vision on the exit from the crisis and the recovery of the economy and the SME sector in Romania	374
15.1.1. Premises	375
15.1.2. Current strategic objectives for all countries, for humanity as a whole	376
15.1.3. Scenario variations	377
15.2. EU strategic benchmarks and approaches, essential for Romania and the SME sector	378
15.2.1. The EU's Recovery and Resilience Facility	378
15.2.2. Multiannual Financial Framework 2021-2027	380
15.2.3. Romania's programmes financed from the Union European in 2021-2027	381
15.3. Environmental priorities for 2021-2027 in the context of European Union funding	384
15.3.1. Entrepreneurship	384
15.3.2. Work	385
15.3.3. Energy	386
15.3.4. Tourism	386
15.3.5. IT & C Fields	386
15.3.6. Agriculture	387
15.3.7. European Funds	388
15.3.8. Industry	388
15.3.9. Financial field	388
15.3.10. Consumers and competition	388
15.3.11. Environment	390
15.3.12. Health	390



15.3.13. Education	390
15.4. Primary areas for releasing and increasing the resilience of the SME sector	391
15.4.1. Maintaining request for products and services at a reasonable level	391
15.4.2. Securing supply chains for population and companies	391
15.4.3. Liquidity and financing for companies and population	392
15.4.4. Substantial and quickly operated investments	392
15.4.5. Healthy, suitable and available human resources for work	392
15.4.6. Allocation of substantial resources from the state budget to support the economy and population in the face of the Covid-19 Pandemic	393
15.4.7. Fast access and at the highest level of EU refundable and non-refundable resources made available to Romania	394
15.4.8. Quick access and at the highest possible level of reimbursable and non-reimbursable EU resources, made available to Romania	394
15.4.9. The Government's assumption of a concrete plan to increase innovation within SMEs	395
SIGNIFICANT ELEMENTS	397
Bibliography	398
Annex 1 – Participants in the questionnaire of entrepreneurs	400



PREFAȚĂ

Ediția Cartei Albe a IMM-urilor din România din 2022 încorporează **cel de-al douăzecilea raport de cercetare anual**, realizat consecutiv de către Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România-confederație patronală reprezentativă la nivel național pentru IMM-uri. Volumul încorporează 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 complex, puternic marcat de criza Coronavirus și războiul din Ucraina.

În conceperea și elaborarea Cartei Albe a IMM-urilor din România în 2022, pe lângă problematica specifică IMM-urilor s-a avut în vedere situația economico-socială națională influențată de pandemia Covid-19 și războiul din Ucraina, prevederile programului Guvernului, Strategiei UE, Programului UE de finanțare 2021-2026, Pachetul special de finanțări UE 2021-2026 pentru contracararea pandemiei actuale, Small Business Act și ultimele 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 numai la analiza IMM-urilor pe baza interviuării și chestionării în prima parte a anului 2022, a întreprinzătorilor și managerilor din IMM-uri - **1194**.

Principalele categorii de analize încorporate în ediția 2022 a Cartei Albe a IMM-urilor sunt următoarele:

a) **evaluarea și examinarea aprofundată** a situației IMM-urilor din România pentru anul 2022 la nivel național, 13 regional, sectorial și județean;

b) **studierea IMM-urilor și a celorlalte întreprinderi din România, cu accent asupra recentelor performanțe:**

- de ansamblu;
- comerciale;
- financiare;
- inovatoare;
- 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, diminuării impactului pandemiei Covid -19 și războiului din Ucraina și valorificării la un nivel ridicat a oportunităților economice naționale și internaționale. Elementele cuprinse în capitolul final reflectă strategia CNIPMMR pentru perioada 2021-2024, adoptată la ultima Convenție Națională și analizele recente realizate pe parcursul anilor 2020-2022.



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 2022;
- punctarea principalelor probleme cu care se confruntă IMM-urile în primăvara anului 2022, inclusiv a celor generate de pandemia Covid-19 și de războiul din Ucraina;
- caracterizarea esențializată a întreprinzătorilor din România, așa cum se prezintă ei în complexa situație actuală;
- reliefaarea 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 ieșirea din criza generată de pandemie și relansarea sectorului de IMM-uri în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoștințe și digitalizării.

Elementele enumerate ne îndreptătesc să afirmăm și să subliniem că lucrarea - **Carta Albă a IMM-urilor 2022**, realizată de **Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din 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 și războiului din Ucraina, așa cum s-au manifestat ele în prima parte a anului 2022. 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.

Grupurile țintă cărora le este destinat raportul de cercetare încorporat în Carta Albă a IMM-urilor 2022 sunt:

- întreprinzătorii și managerii din IMM-uri, care pot utiliza numeroasele informații privind mediul întreprenorial 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 domeniul 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, specialiști și colaboratori ai CNIPMMR – prof. univ. dr. Ciprian Nicolescu, prof. univ. dr. Simion Cezar Petre, Denisa Samek, Daniel Urîtu și Camelia Cristof. În elaborarea volumului de cercetare s-au utilizat rezultatele valoroase ale analizelor elaborate de președintele CNIPMMR, Florin Jianu, ceilalți membri ai Biroului Permanent și a



specialiștilor 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-a 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 interviuare directă și online a întreprinzătorilor, a căror receptivitate și implicare au fost marcate de complexa situație economică, politică și socială actuală. În elaborarea lucrării am fost confrunțați 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 mulțumițiile noastre întreprinzătorilor chestionați, unei părți a membrilor Biroului Permanent al CNIPMMR și cadrelor didactice de la Facultatea de Management de la ASE București, fără al căror suport nu ar fi fost posibilă elaborarea acestei lucrări, esențială pentru dezvoltarea IMM-urilor, ajunsă la a XX^a ediție.

În mod firesc este necesar să menționăm implicarea **următorilor parteneri:**

- **FONDUL NAȚIONAL DE GARANTARE A CREDITELOR PENTRU IMM-uri – FNGCIMM**
- **BCR**
- **ALPHA BANK**
- **EXIMBANK**
- **SODEXO ROMÂNIA**
- **GROUPAMA ASIGURĂRI**

care au asigurat o parte apreciabilă din resursele financiare necesare realizării acestei complexe lucrări, ce reprezintă un material indispensabil pentru toți cei care decid și acționează în sectorul IMM-urilor și în mediul întreprenorial al acestora.

București, Septembrie, 2022

Prof. univ. dr. emerit
Ovidiu NICOLESCU
Președinte de onoare CNIPMMR
Președinte al Societății Academice de Management din România



CUVÂNT ÎNAINTE

Carta Albă a IMM-urilor din România ajunge anul acesta la cea de-a XX-a ediție și rămâne publicația de referință a Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România, utilizată ca suport în redactarea politicilor publice și a numeroaselor publicații naționale și internaționale.

An de an, cercetarea intervieveză, de regulă, **peste 1000 de antreprenori din toată țara** și transpune situația de ansamblu a companiilor, profilul antreprenorului, dificultățile cu care se confruntă, modalitățile în care acestea se finanțează sau tendințele anului în curs în materie de internaționalizare, digitalizare sau trainingul resurselor umane.

Anul acesta, **1 din 2 antreprenori găsesc situația de ansamblu a mediului economic din România în perioada actuală stânjenitoare dezvoltării afacerii**, acesta fiind marcată de dificultăți precum **inflația** (45,82% dintre firme), **incertitudinile evoluțiilor viitoare** (43,36%), **birocrăția** (40,90%), **calitatea slabă a infrastructurii** (33,43%), **concurența neloială** (33,33%), **creșterea nivelului cheltuielilor salariale** (31,76%) sau **fiscalitatea excesivă** (31,56%).

Prin rezultatele cercetării noastre, subliniem importanța unor planuri sistemice de redresare economică și reziliență, susținerea mediului de afaceri, cu precădere a IMM-urilor, reprezentând cheia relansării economice. De altfel, principalele nevoi de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2021-2027 se referă la **finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (58,32%), investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare (54,34%) dar și dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (24,32%)**.

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

În contextul complex generat de creșterea prețurilor la energie și combustibil, creșterea de peste 15% a inflației, precum și de războiul de la granițele României, **46,47% din antreprenorii români intenționează să apeleze la fonduri nerambursabile**, lucru care denotă faptul că există o nevoie din partea mediului de afaceri de programe de independență energetică, programe de stimulare a investițiilor, programe de pregătire a angajaților sau de programe de finanțare a capitalului de lucru și a echipamentelor.

Devenind deja o tradiție a parteneriatului nostru, în final adresăm mulțumiri partenerilor BCR, FNGCMM, ALPHA BANK, Eximbank, SODEXO și



GROUPAMA Asigurări pentru efortul depus în realizarea cercetării ce reprezintă un instrument deosebit de valoros pentru mediul antreprenorial și public din România.

București, Septembrie, 2022

Florin Jianu

Președinte CNIPMMR

CAPITOLUL 1

DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE IMM-URI

Analiza a fost realizată în prima jumătate a anului 2022 prin intermediul unei investigații pe bază de chestionar în 1194 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.

Având în vedere **vârsta firmelor** care au făcut obiectul anchetei (figura 1.1), organizațiile mai vechi de 15 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj (59,88%), fiind urmate de firmele care au 5-10 ani (17,17%), întreprinderile de 10-15 ani vechime (14,99%) și companiile înființate în ultimii 5 ani (7,96%).

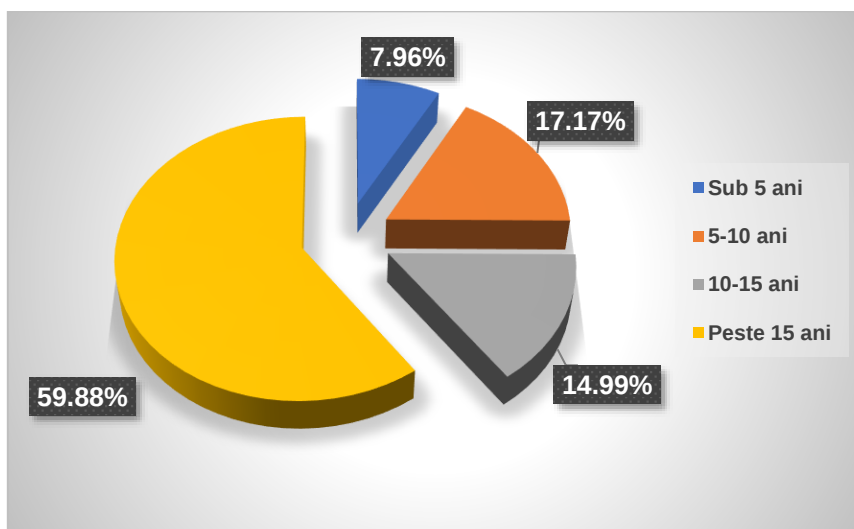


Figura 1.1
Structura eșantionului în funcție de vârsta organizațiilor

Distribuția întreprinderilor mici și mijlocii pe **regiunile de dezvoltare din România** este următoarea: București-Ilfov – 16,42%, regiunea Nord Vest – 16,16%, regiunea Nord Est – 15,33%, regiunea Sud Est – 11,73%, regiunea Sud – 11,47%, regiunea Centru – 10,39%, regiunea Vest – 9,38% și regiunea Sud Vest – 9,13%. Vezi figura 1.2.

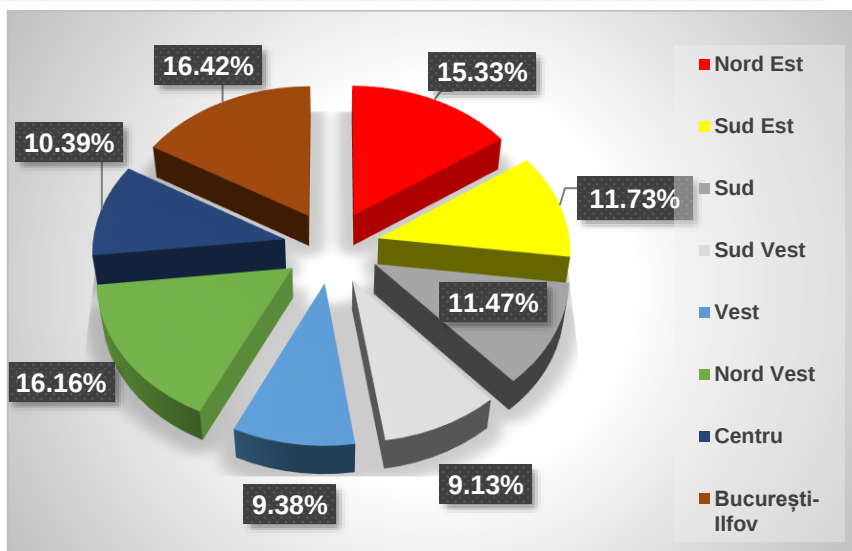


Figura 1.2
Structura eșantionului pe regiuni de dezvoltare

Luând în considerare **dimensiunea organizațiilor**, după cum se observă și în figura 1.3, microîntreprinderile reprezintă 47,99% din totalul IMM-urilor investigate, companiile mici au o pondere de 41,96%, iar firmele de mărime medie dețin un procentaj de 10,05%.

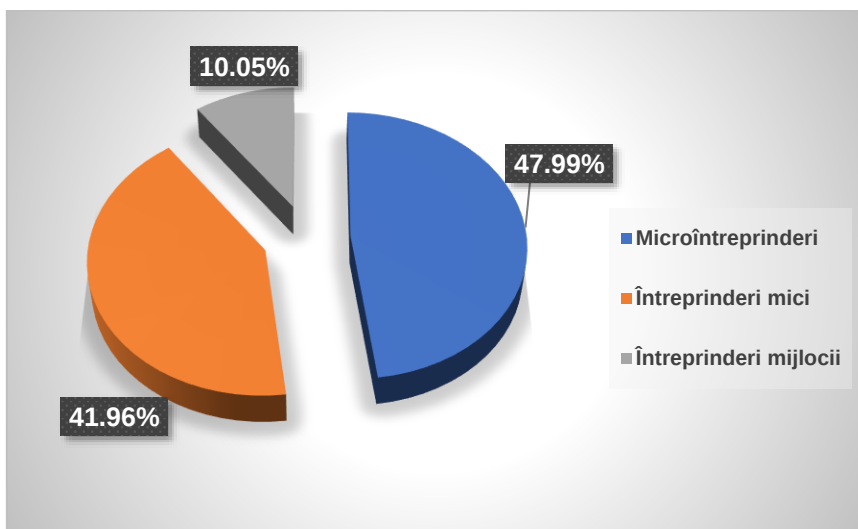


Figura 1.3
Structura eșantionului în funcție de dimensiunea întreprinderilor

În ceea ce privește **forma de organizare juridică a unităților economice** (figura 1.4.), 95,64% dintre companii sunt societăți cu răspundere limitată, 2,51% din entități sunt societăți pe acțiuni, iar 1,84% dintre IMM-uri au alte forme juridice.

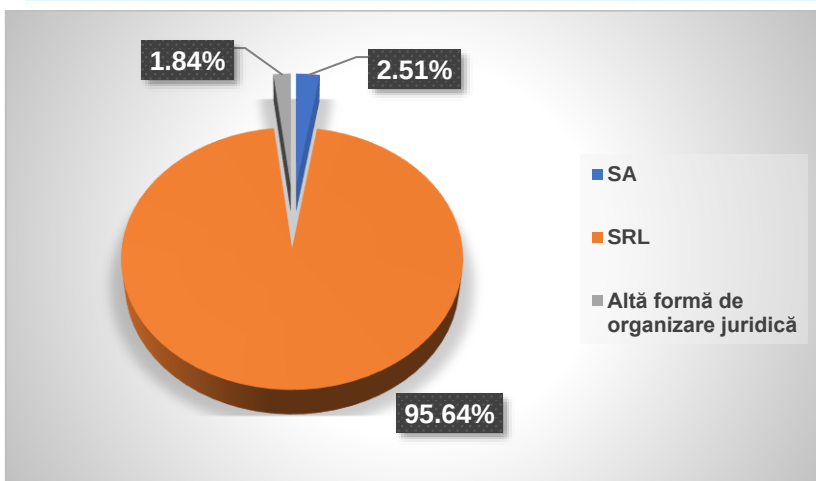


Figura 1.4

Structura eșantionului în funcție de forma juridică a IMM-urilor

Dacă grupăm organizațiile pe **ramuri de activitate**, eșantionul de IMM-uri are următoarea structură: 34,92% din firme aparțin de sectorul comerțului, 25,24% dintre companii activează în servicii, 16,94% din organizații sunt industriale, 12,36% întreprinderi își desfășoară activitatea în construcții, 6,48% dintre unitățile economice sunt din sectorul transporturilor și 4,06% entități operează în turism. Mulți dintre agenții economici vizează mai multe domenii de activitate, datorită faptului că se focalizează pe identificarea și valorificarea oportunităților de afaceri, care reprezintă o caracteristică de bază a IMM-urilor atât în România cât și în alte țări. Menționăm că pentru fiecare companie a fost luat în considerare codul CAEN al domeniului de activitate principal. Reprezentarea grafică a distribuției firmelor mici și mijlocii pe ramuri de activitate este realizată în figura 1.5.

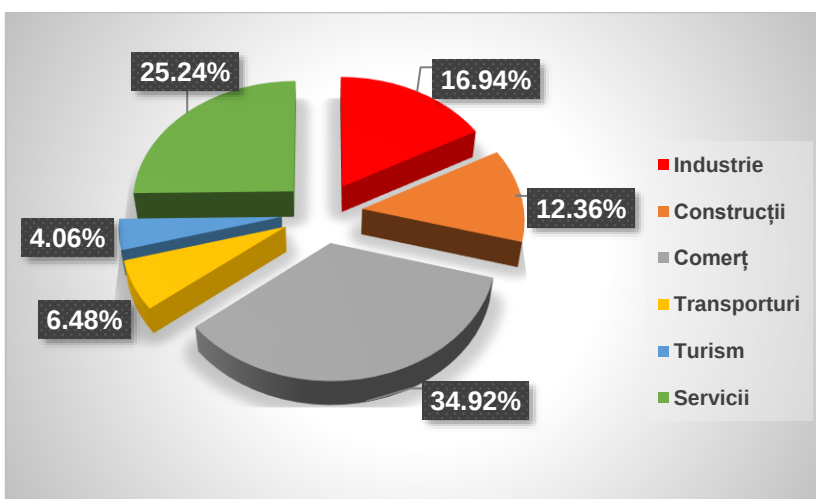


Figura 1.5

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 de IMM-uri din România**.

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Eșantionul prezentat, prin dimensiunile sale - 1194 de întreprinderi mici și mijlocii - este semnificativ pentru România.
- Distribuția pe grupe de vârstă este destul de echilibrată, cel mai amplu procentaj de IMM-uri investigate consemnându-se în rândul firmelor mai vechi de 15 ani (59,88%).
- Eșantionul cuprinde firme din cele 8 regiuni de dezvoltare ale României, unitățile economice din regiunea de București-Ilfov având ponderea cea mai ridicată (16,42%).
- 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 companiilor mici și organizațiilor de dimensiune medie.
- Societățile cu răspundere limitată reprezintă marea majoritate a IMM-urilor din eșantion (95,64%).
- Numărul entităților mici și mijlocii din comerț, servicii, industrie, 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.

CAPITOLUL 2

CARACTERISTICILE ESENȚIALE ALE ÎNTEPRINZĂTORILOR 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 - 1194 întreprinzători din toate zonele țării și din toate categoriile de IMM-uri - menționăm că elementele rezultate în urma anchetei nu trebuie absolutizate, ci considerate ca indicative.

Conform cercetării noastre, întreprinzătorii români prezintă următoarele caracteristici:

Pe **grupe de vârstă**, cele mai ridicate procentaje le dețin întreprinzătorii de 45-60 de ani (50,13%) și cei de 35-45 de ani (27,75%), iar la polul opus se află respondenții care au sub 25 de ani (0,59%). De asemenea, vârsta medie a întreprinzătorilor este de 48,68 ani la nivelul eșantionului, 48,71 ani pentru persoanele de gen masculin și de 48,59 ani pentru femei. Structura pe vârste poate favoriza dezvoltarea sectorului de IMM-uri, întrucât peste 1/3 din întreprinzători au mai puțin de 45 de ani, având deci în față cel puțin două decenii de activitate întreprinzătorească. Detalii în figura 2.1.

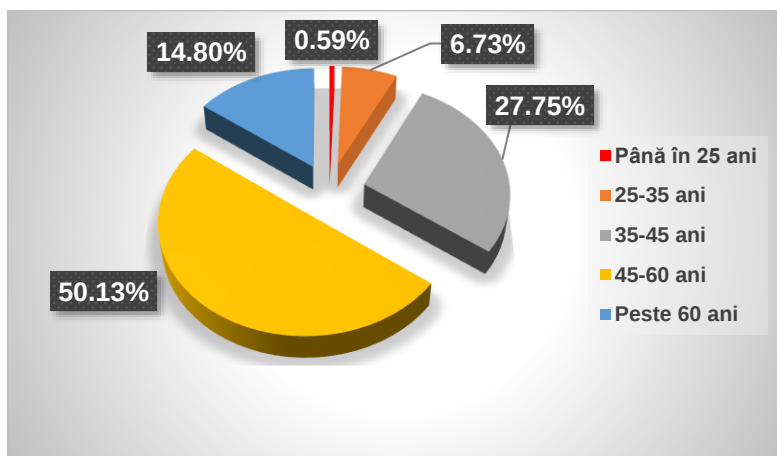


Figura 2.1
Structura întreprinzătorilor în funcție de vârstă

¹ De-a lungul timpului diverși specialiști au încercat să 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.).



Având în vedere **pregătirea profesională**, se observă că inginerii (34,42%) și economiștii (30,40%) dețin cele mai mari ponderi în totalul respondenților, devansând cu mult proporțiile tehnicienilor, juriștilor, profesorilor, informaticienilor etc. Vezi figura 2.2.

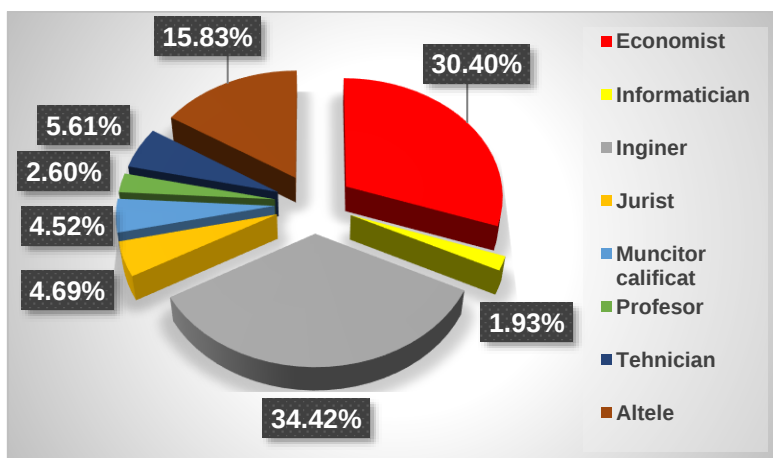


Figura 2.2

Structura întreprinzătorilor în funcție de pregătirea profesională

Gruparea respondenților în funcție de **gen** (figura 2.3) relevă predominanța bărbaților (74,43%). Structura pe sexe din România este apropiată de cea din U.E., având în vedere că circa un sfert din totalul întreprinzătorilor europeni sunt femei.

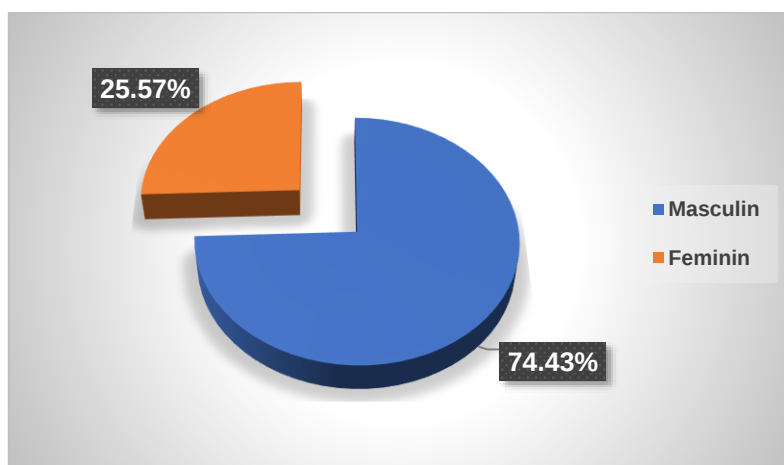


Figura 2.3

Structura întreprinzătorilor în funcție de gen

Luând în considerare **starea civilă** a persoanelor investigate (figura 2.4), se constată preponderența întreprinzătorilor căsătoriți (80,12%).

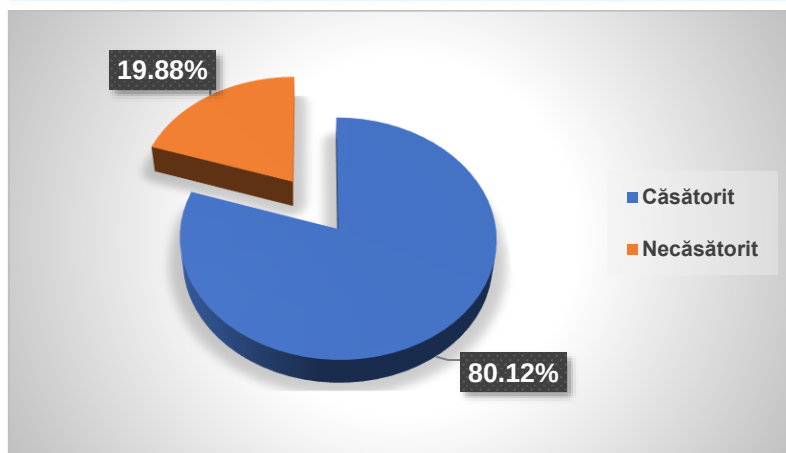


Figura 2.4
Structura întreprinzătorilor în funcție de starea civilă

Din punct de vedere al **studiilor** realizate, cei mai mulți întreprinzători au pregătire superioară (82,55%), iar în rândul acestora 12,39% au absolvit masteratul, 10,46% au urmat diverse forme de învățământ postuniversitar și 1,52% au finalizat doctoratul. Vezi informațiile din figurile 2.5 și 2.6. 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.

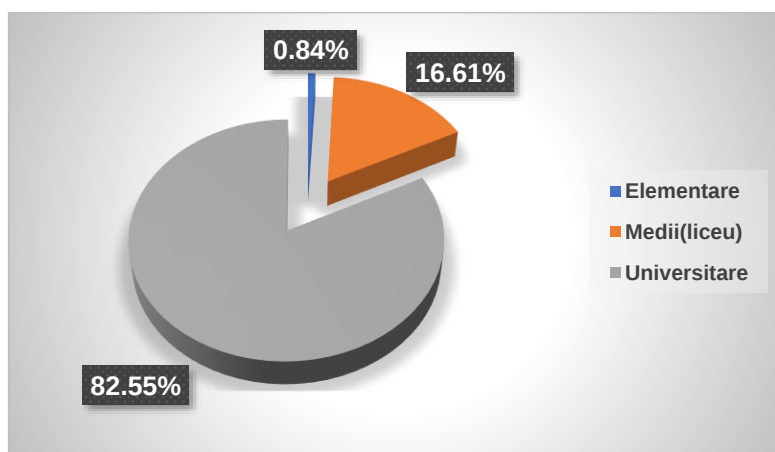


Figura 2.5
Structura întreprinzătorilor în funcție de studii

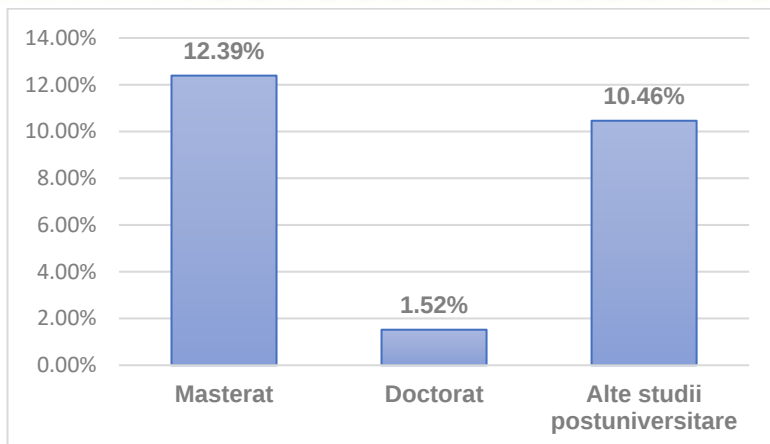


Figura 2.6
Frecvența întreprinzătorilor cu studii postuniversitare

Încadrarea întreprinzătorilor după **programele de training** (figura 2.7) urmate relevă că 15,51% dintre aceștia s-au pregătit în România și 7,84% au participat la programe de instruire în străinătate, evidențiind disponibilitatea relativ redusă a oamenilor de afaceri români pentru perfecționarea prin training în diverse domenii de activitate.

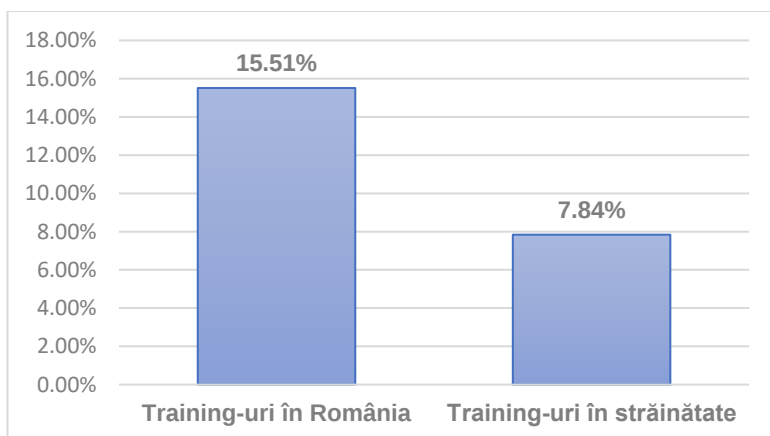


Figura 2.7
Structura întreprinzătorilor în funcție de programele de training la care au participat

Referindu-ne la **vechimea ca întreprinzător**, se remarcă procentajul mai ridicat al persoanelor care au propriile afaceri de peste 20 de ani (40,62%) și proporția redusă a respondenților care au experiență întreprinzătorie mai mică de 5 ani (7,96%). La nivelul eșantionului vechimea medie ca întreprinzător este de 16,62 ani. Vezi informațiile din figura 2.8.

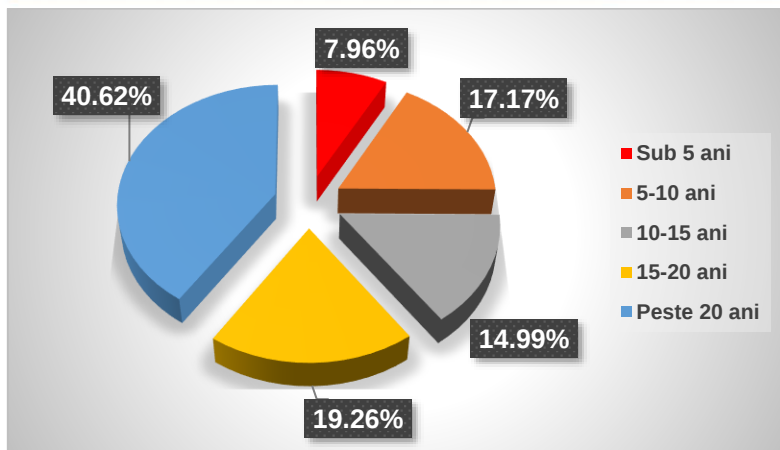


Figura 2.8

Structura respondenților în funcție de vechimea ca întreprinzător

Analiza eșantionului în funcție de numărul de **asociați/acționari** per afacere (figura 2.9) relevă că 57,36% din firme au proprietar unic, în 40,70% din IMM-uri există 2-5 asociați/acționari, iar în 1,94% din companii sunt peste 5 coproprietari, ceea ce denotă spiritul asociativ relativ redus al întreprinzătorilor din România.

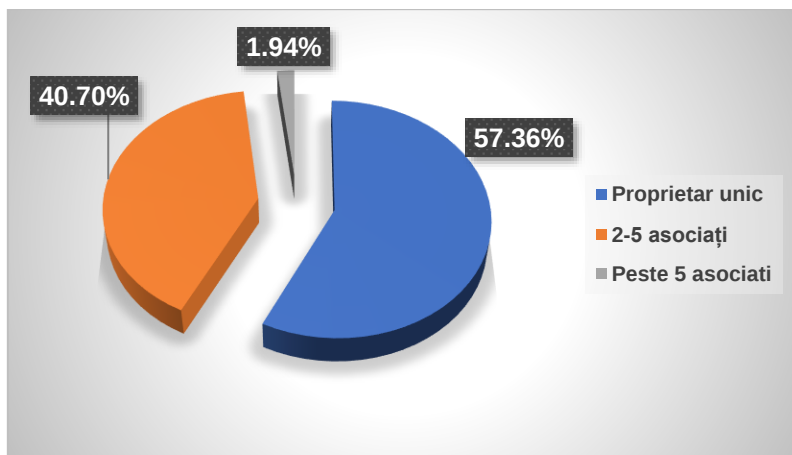


Figura 2.9

Structura întreprinzătorilor în funcție de numărul de asociați/acționari

Dacă avem în vedere **timpul dedicat afacerii**, constatăm că aproximativ o treime din respondenți alocă business-ului minim 60 ore/săptămână și peste 85% dintre persoanele investigate activează pentru firmă cel puțin 8 ore zilnic, situație care denotă un grad ridicat de implicare a întreprinzătorilor români în derularea activităților întreprinzătorești. La nivelul eșantionului, numărul mediu de ore afectat afacerii este de 50,85 pe săptămână, adică aproximativ 10 ore/zi. Detalii în figura 2.10.

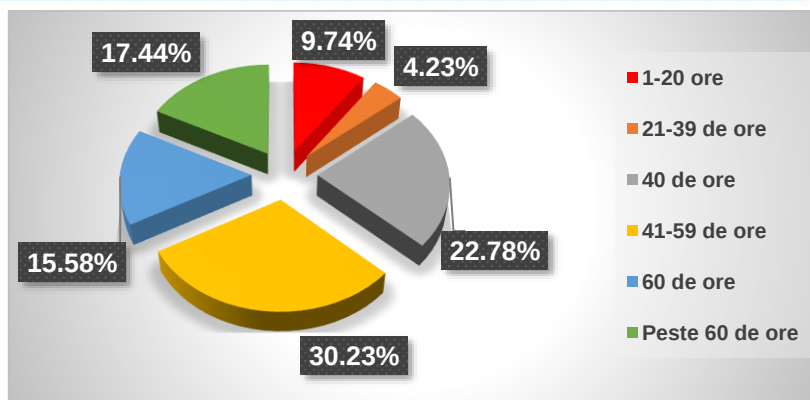


Figura 2.10
Structura întreprinzătorilor în funcție de numărul de ore dedicate afacerii pe săptămână

În ceea ce privește **implicarea membrilor familiei întreprinzătorului în activitățile firmei** (figura 2.11), investigația relevă că 54,16% dintre respondenți colaborează cu rudele în vederea derulării business-ului, deși suprapunerea relațiilor întreprinderiale cu cele familiale, generează destul de frecvent situații conflictuale.

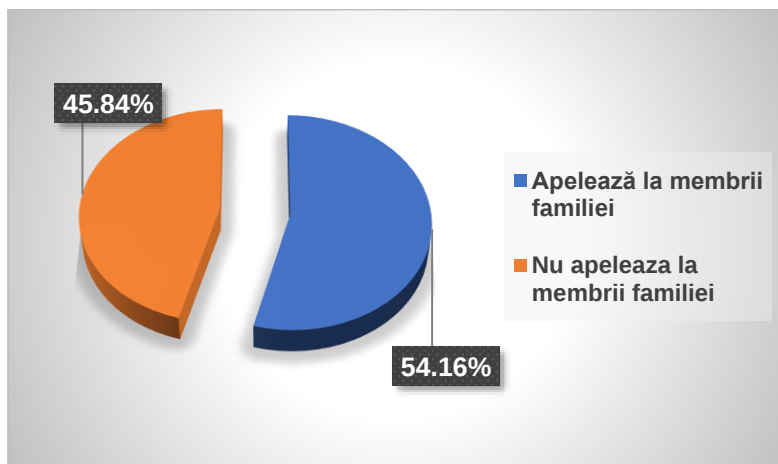


Figura 2.11
Situația întreprinzătorilor care implică membrii familiei în activitatea companiei

Din informațiile prezentate putem contura un portret robot al întreprinzătorului român - persoană matură, cu pregătire tehnică sau economică, de gen masculin, căsătorit, absolvent de instituție universitară, cu vechime întreprinderială medie de 16,62 ani, proprietar unic, care dedică aproximativ 10 ore zilnic afacerii și implică membrii familiei în activitățile firmei.



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Cele mai mari proporții în cadrul eșantionului le dețin întreprinzătorii de 45-60 de ani (50,13%) și cei de 35-45 de ani (27,75%), iar la polul opus se află persoanele care au sub 25 de ani (0,59%).
- Vârsta medie a întreprinzătorilor este de 48,68 ani.
- 34,42% dintre întreprinzători sunt ingineri și 30,40% din oamenii de afaceri sunt de profesie economiști.
- 74,43% dintre respondenți sunt bărbați.
- 80,12% dintre persoanele care au făcut obiectul anchetei sunt căsătorite.
- Nivelul relativ bun de instruire a întreprinzătorilor din România (82,55% au studii superioare) poate contribui la dezvoltarea firmelor private.
- 16,61% din întreprinzători au pregătire medie, iar 0,84% dintre cei investigați au studii elementare.
- 15,51% dintre respondenți au participat la training-uri în România, iar 7,84% s-au instruit în străinătate.
- Persoanele care au peste 20 de ani experiență ca întreprinzători dețin proporția cea mai ridicată (40,62%).
- Vechimea medie ca întreprinzător la nivelul eșantionului este de 16,62 ani.
- 57,36% din întreprinzători sunt proprietari unici ai afacerilor.
- În 40,70% dintre firme există 2-5 asociați/acționari, iar în 1,94% din IMM-uri sunt peste 5 coproprietari.
- Peste 85% dintre respondenți alocă activităților întreprinderii minim 40 de ore pe săptămână
- Circa 1/3 dintre persoanele investigate dedică în medie business-ului cel puțin 12 ore/zi.
- Numărul mediu de ore destinat afacerii este de circa 10 ore pe zi.
- 54,16% dintre întreprinzători implică membrii familiei în activitățile firmei.
- Profilul întreprinzătorului român este următorul: persoană matură, cu pregătire tehnică sau economică, de gen masculin, căsătorit, absolvent al unei forme de învățământ superior, cu experiență întreprinderii medii de aproximativ 16 ani, asociat unic, care alocă business-ului aproximativ 10 ore zilnic și implică membrii familiei în derularea afacerilor.

CAPITOLUL 3

MEDIUL DE AFACERI

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

Situația de ansamblu a mediului economic din România în perioada actuală (figura 3.1) a fost considerată ca fiind **stânjenitoare dezvoltării afacerilor în 46,90% din IMM-uri, neutră pentru derularea activităților în 32,08% dintre organizații și favorabilă business-urilor în 21,02% din companii**. Remarcăm ponderea relativ redusă a respondenților cu percepții pozitive și faptul că în peste 2/5 dintre companii mediul a fost apreciat ca fiind defavorizant, situație care se datorează efectelor nefaste ale pandemiei Covid-19, inflației, conflictului militar din Ucraina, crizei energetice etc.

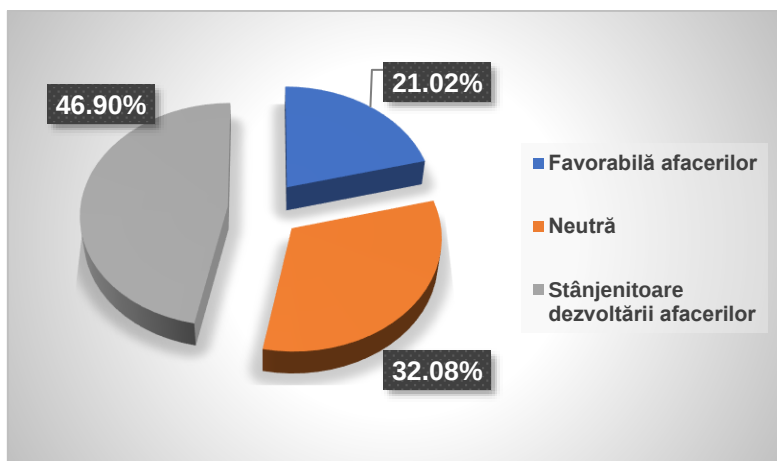


Figura 3.1
Evaluarea situației de ansamblu a mediului economic actual de către întreprinzători

Analiza comparativă a opiniilor privitoare la starea actuală a mediului și estimărilor referitoare la situația mediului de afaceri pe parcursul întregului an 2022 și anului 2023, relevă că decidenții din firmele mici și mijlocii anticipează o involuție până la finalul anului 2022 și o evoluție ascendentă în anul 2023. 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 2023 a influențelor negative generate de turbulențele contextuale din ultima perioadă. Vezi figurile 3.1, 3.2 și 3.3.

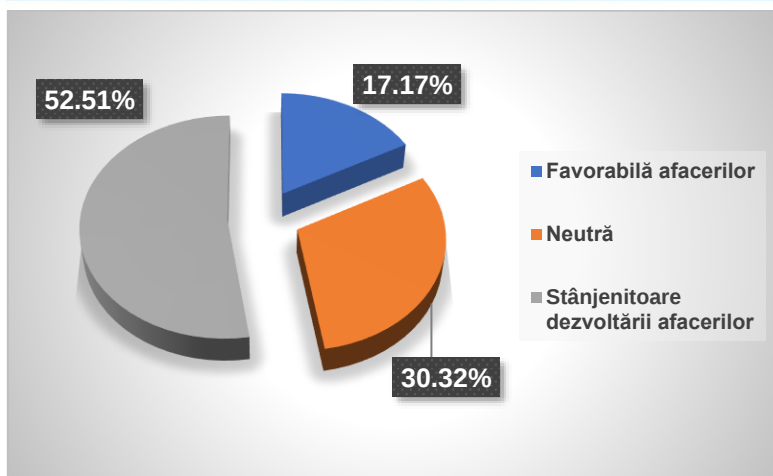


Figura 3.2

Estimarea de către întreprinzători a evoluției mediului economic în cursul anului 2022

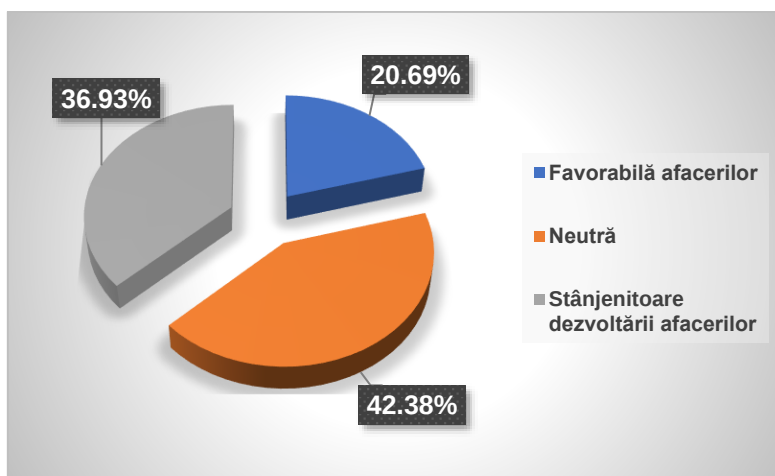


Figura 3.3

Estimarea de către întreprinzători a evoluției mediului economic în anul 2023

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 de 5-10 ani înregistrează cei mai mulți decidenți care au estimat medii întreprenoriale favorabile (actual, în 2022 și în 2023) și consemnează cele mai reduse proporții ale respondenților care au considerat că mediul de afaceri este/va fi neutru în prezent și pe întreg parcursul anului 2022;



- persoanele din IMM-urile de 10-15 ani au apreciat mai frecvent că în acest moment și 2023 mediul este/va fi neutru și au indicat mai rar existența unor medii nefavorabile în perioada actuală, 2022 și 2023;
- firmele de peste 15 ani vechime ani dețin procentaje mai mari ale întreprinzătorilor care au opinat că mediul economic este/va fi stânenitor dezvoltării business-urilor în prezent și 2022.

Tabelul 3.1

**Diferențierea aprecierilor referitoare la mediul 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 afacerilor	22,11%	23,90%	22,35%	19,72%
2.	Neutră	31,58%	29,76%	37,99%	31,33%
3.	Stânenitoare dezvoltării afacerilor	46,32%	46,34%	39,66%	48,95%

Tabelul 3.2

**Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2022
a mediului economic în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2022	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Favorabilă afacerilor	12,63%	21,95%	20,11%	15,66%
2.	Neutră	37,89%	28,29%	35,20%	28,67%
3.	Stânenitoare dezvoltării afacerilor	49,47%	49,76%	44,69%	55,66%

Tabelul 3.3

**Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2023
a mediului economic în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă anului 2023	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Favorabilă afacerilor	21,05%	28,78%	22,91%	17,76%
2.	Neutră	38,95%	39,02%	45,81%	42,94%
3.	Stânenitoare dezvoltării afacerilor	40,00%	32,20%	31,28%	39,30%

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

- companiile din Sud Vest înregistrează cele mai ample procentaje ale întreprinderilor în cadrul cărora s-a opinat că mediul economic este/va fi benefic desfășurării business-urilor, dar și cele mai ridicate proporții de respondenți care au apreciat că mediul este/va fi defavorabil, în prezent, pe parcursul anului 2022 și în 2023;
- IMM-urile în cadrul cărora s-a considerat că mediul este/va fi neutru sunt mai frecvente în Vest, dacă ne referim la estimările cu privire la perioada



actuală (39,29%), în Sud Est, dacă avem în vedere percepțiile privitoare la anul 2022 (35,71%) și Nord Vest, dacă luăm în considerare anticipările pentru anul 2023 (47,15%);

- firmele din Sud dețin cea mai ridicată pondere a organizațiilor în care s-a estimat că mediul va fi stânjenitor dezvoltării afacerilor în anul 2021 (54,01%).

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 afacerilor	16,94%	17,14%	23,36%	31,19%	16,96%	22,80%	25,00%	18,37%
2.	Neutră	36,07%	35,00%	22,63%	28,44%	39,29%	30,05%	29,03%	34,69%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	46,99%	47,86%	54,01%	40,37%	43,75%	47,15%	45,97%	46,94%

Tabelul 3.5

Diferențierea percepțiilor întreprinzătorilor referitoare la evoluția în anul 2022 a mediului economic în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2022	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Favorabilă afacerilor	14,75%	14,29%	17,52%	28,44%	16,07%	16,58%	20,16%	14,29%
2.	Neutră	31,15%	35,71%	28,47%	22,94%	32,14%	27,98%	29,84%	32,65%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	54,10%	50,00%	54,01%	48,62%	51,79%	55,44%	50,00%	53,06%

Tabelul 3.6

Diferențierea percepțiilor întreprinzătorilor referitoare la evoluția în anul 2023 a mediului economic în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă anului 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Favorabilă afacerilor	16,39%	20,71%	21,17%	29,36%	18,75%	15,54%	26,61%	21,94%
2.	Neutră	44,26%	40,00%	40,15%	38,53%	44,64%	47,15%	39,52%	41,84%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	39,34%	39,29%	38,69%	32,11%	36,61%	37,31%	33,87%	36,22%



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

- firmele mijlocii înregistrează proporții mai mari ale persoanelor care au considerat că în prezent și 2023 mediul economic este/va fi stânjenitor dezvoltării afacerilor și dețin ponderi mai mici ale respondenților care au apreciat că mediul întreprinzătorial este/va fi favorabil în perioada actuală și 2023;
- organizațiile mici consemnează un procent mai ridicat al entităților în care s-a anticipat că situația din 2022 va fi nefastă (55,49%), precum și o frecvență mai amplă de IMM-uri în cadrul cărora s-a preconizat că mediul va beneficia în 2023 (22,16%);
- microîntreprinderile dețin procentaje mai reduse ale companiilor în care s-a estimat că mediul economic este/va fi defavorabil în prezent, pe parcursul anului 2022 și în 2023;

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 afacerilor	22,16%	20,16%	19,17%
2.	Neutră	31,76%	32,34%	32,50%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	46,07%	47,50%	48,33%

Tabelul 3.8

Diferențierea estimărilor cu privire la evoluția în anul 2022 a mediului de afaceri în funcție de dimensiunea companiilor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2022	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Favorabilă afacerilor	16,93%	17,17%	18,33%
2.	Neutră	32,98%	27,35%	30,00%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	50,09%	55,49%	51,67%

Tabelul 3.9

Diferențierea estimărilor cu privire la evoluția în anul 2023 a mediului de afaceri în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă anului 2023	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Favorabilă afacerilor	19,90%	22,16%	18,33%
2.	Neutră	43,98%	41,72%	37,50%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	36,13%	36,13%	44,17%



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

- SRL-urile înregistrează cele mai mari ponderi ale companiilor în rândul cărora situația actuală și stările viitoare a mediului economic au fost evaluate ca fiind neutre, procentaje superioare ale întreprinderilor în care s-a considerat că mediul de afaceri este/va fi favorabil în 2022 și 2023, precum și frecvențe mai scăzute a respondenților care au estimat existența unor medii stânjenitoare business-urilor în cele trei perioade luate în considerare;
- operatorii economici cu alte forme de organizare juridică dețin cele mai ridicate procente ale factorilor de decizie care au estimat că mediul întreprinorial este/va fi defavorabil și proporții mai reduse ale decidenților care au opinat că mediul este/va fi neutru în prezent, 2022 și 2023;
- SA-urile consemnează un număr mai scăzut al întreprinzătorilor care au evaluat de favorabil mediul actual și procentaje mai reduse ale persoanelor care au apreciat pozitiv stările mediului din 2022 și 2023.

Detalii 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	Alte forme de organizare juridică
1.	Favorabilă afacerilor	23,33%	20,93%	22,73%
2.	Neutră	23,33%	32,57%	18,18%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	53,33%	46,50%	59,09%

Tabelul 3.11

**Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2022
a mediului de afaceri după forma de organizare juridică a IMM-urilor**

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Favorabilă afacerilor	13,33%	17,34%	13,64%
2.	Neutră	23,33%	30,74%	18,18%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	63,33%	51,93%	68,18%

Tabelul 3.12

**Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2023
a mediului de afaceri după forma de organizare juridică a IMM-urilor**

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă anului 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Favorabilă afacerilor	16,67%	20,84%	18,18%
2.	Neutră	40,00%	42,64%	31,82%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	43,33%	36,51%	50,00%



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:

- IMM-urile din sectorul turismului dețin procentaje mai ridicate ale decidenților care au opinat că mediul întreprinzătorial este/va fi stânjenitor în cele trei perioade analizate și consemnează procente mai reduse ale respondenților care au indicat că mediul de afaceri este/va fi neutru în prezent și pe tot parcursul anului 2022;
- organizațiile din servicii înregistrează cele mai multe entități în care s-a estimat existența unui mediu favorizant în perioada actuală, 2022 și 2023, precum și cele mai reduse frecvențe ale întreprinzătorilor care au apreciat negativ mediul actual și cel aferent anului 2022;
- companiile din transporturi se remarcă prin ponderi mai ridicate ale persoanelor care au considerat că mediile economice din 2022 și 2023 vor fi neutre pentru dezvoltarea business-urilor.

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 afacerilor	16,84%	20,98%	21,78%	13,33%	17,02%	26,37%
2.	Neutră	34,69%	27,27%	32,43%	34,67%	25,53%	31,85%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	48,47%	51,75%	45,79%	52,00%	57,45%	41,78%

Tabelul 3.14

Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2022 a mediului de afaceri în funcție de domeniile de activitate ale companiilor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Favorabilă afacerilor	16,84%	17,48%	16,09%	12,00%	10,64%	20,89%
2.	Neutră	30,61%	27,27%	30,94%	33,33%	29,79%	29,79%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	52,55%	55,24%	52,97%	54,67%	59,57%	49,32%



Tabelul 3.15

Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2023 a mediului de afaceri în funcție de domeniile de activitate ale companiilor

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Favorabilă afacerilor	19,39%	20,98%	20,79%	14,67%	14,89%	24,32%
2.	Neutră	43,37%	46,85%	43,07%	48,00%	38,30%	37,33%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	37,24%	32,17%	36,14%	37,33%	46,81%	38,36%

3.2. Oportunități de afaceri

Analiza principalelor oportunități în afaceri ale întreprinderilor mici și mijlocii pentru anul 2022 (figura 3.4.), reliefează că **obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României** a fost cea mai frecvent indicată (**în 51,37% dintre IMM-uri**), fiind urmată de **amplificarea cererii pe piața internă (40,71%)**, **penetrarea pe noi piețe (38,78%)**, realizarea unui parteneriat de afaceri (37,36%), asimilarea de noi produse (36,35%), utilizarea de noi tehnologii (35,84%), creșterea exporturilor (35,13%) și digitalizare (34,31%).

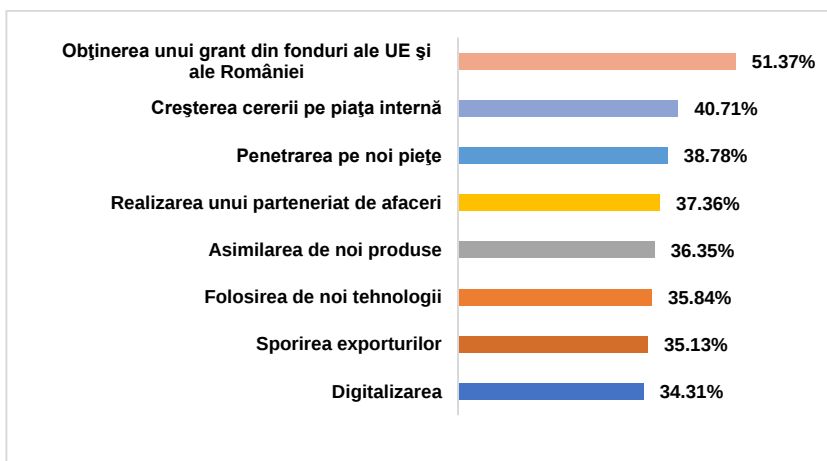


Figura 3.4
Frecvența oportunităților de afaceri accesibile IMM-urilor din România în 2022

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 obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (58,14%) și realizarea unui parteneriat (40,70%);



- IMM-urile de 5-10 ani dețin proporții mai ridicate de respondenți care au semnalat amplificarea cererii pe piața internă (42,86%) și sporirea exporturilor (36,57%), însă se remarcă și prin cele mai reduse procente ale decidenților care au făcut referire la pătrunderea pe noi piețe (32%), operaționalizarea unui partnership (32%), asimilarea de noi produse (22,86%), folosirea de noi tehnologii (25,71%) și digitalizare (29,71%);
- întreprinderile de 10-15 ani înregistrează ponderi superioare ale entităților în cadrul cărora au fost evidențiate penetrarea pe noi piețe (41,43%), utilizarea de tehnologii moderne (42,86%) și digitalizarea (39,29%).

Tabelul 3.16

Frecvența oportunităților de afaceri în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2022	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	58,14%	49,71%	46,43%	52,05%
2.	Creșterea cererii pe piața internă	40,70%	42,86%	37,86%	40,75%
3.	Penetrarea pe noi piețe	40,70%	32,00%	41,43%	39,90%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	40,70%	32,00%	40,00%	37,84%
5.	Asimilarea de noi produse	37,21%	22,86%	36,43%	40,24%
6.	Folosirea de noi tehnologii	37,21%	25,71%	42,86%	36,99%
7.	Sporirea exporturilor	36,05%	36,57%	33,57%	34,93%
8.	Digitalizarea	38,37%	29,71%	39,29%	33,90%

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

- respondenții organizațiilor din Nord Est au făcut referire mai des la obținerea unui grant (56,76%) și pătrunderea pe noi piețe (43,24%);
- regiunea de Sud Vest deține proporții mai ridicate ale întreprinderilor în care au fost semnalate sporirea cererii interne (49,44%), utilizarea de tehnologii noi (40,45%) și creșterea exporturilor (40,45%);
- entitățile din Centru înregistrează procentaje mai mari ale firmelor în cadrul cărora au fost evidențiate realizarea de parteneriate (43%) și digitalizarea (39%), iar în unitățile economice din Sud s-a indicat mai frecvent asimilarea noilor produse (42,61%);
- amplificarea cererii autohtone, asimilarea de noi produse și folosirea de tehnologii moderne au fost întâlnite mai rar în cadrul companiilor din Vest.

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 2022	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	56,76%	43,59%	49,57%	55,06%	53,26%	52,56%	56,00%	46,43%
2.	Creșterea cererii pe piața internă	36,49%	41,03%	44,35%	49,44%	29,35%	44,23%	42,00%	39,29%
3.	Penetrarea pe noi piețe	43,24%	35,04%	40,87%	40,45%	38,04%	40,38%	40,00%	33,33%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	37,16%	36,75%	38,26%	39,33%	41,30%	32,69%	43,00%	35,12%
5.	Asimilarea de noi produse	35,14%	35,04%	42,61%	40,45%	25,00%	39,74%	37,00%	34,52%
6.	Folosirea de noi tehnologii	28,38%	37,61%	39,13%	40,45%	25,00%	39,74%	40,00%	36,31%
7.	Sporirea exporturilor	36,49%	37,61%	33,91%	40,45%	39,13%	30,13%	33,00%	33,93%
8.	Digitalizarea	31,08%	29,06%	36,52%	34,83%	30,43%	35,26%	39,00%	37,50%

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

- creșterea cererii interne, sporirea exporturilor și digitalizarea au fost indicate drept oportunități de afaceri în frecvențe invers proporționale cu dimensiunea companiilor;
- finanțarea prin grant și asimilarea noilor produse au fost evidențiate mai frecvent în firmele mici, folosirea de tehnologii performante a fost semnalată mai des în microîntreprinderi, iar realizarea unui parteneriat de afaceri s-a consemnat în proporție superioară în rândul organizațiilor mijlocii;
- ponderile IMM-urilor în cadrul cărora s-a făcut referire la penetrarea pe noi piețe cresc odată cu mărimea unităților economice.

Tabelul 3.18
Diferențierea oportunităților de afaceri pe clase de mărime ale IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	48,73%	54,00%	53,00%
2.	Creșterea cererii pe piața internă	42,80%	39,47%	36,00%
3.	Penetrarea pe noi piețe	37,29%	39,23%	44,00%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	38,77%	34,87%	41,00%
5.	Asimilarea de noi produse	35,59%	38,01%	33,00%
6.	Folosirea de noi tehnologii	36,02%	35,59%	36,00%
7.	Sporirea exporturilor	37,71%	33,41%	30,00%
8.	Digitalizarea	35,59%	33,17%	33,00%

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



- respondenții SRL-urilor au indicat mai des obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (51,69%), realizarea unui parteneriat de afaceri (37,39%) și asimilarea noilor produse (36,55%);
- entitățile cu altă formă juridică înregistrează procentaje mai ridicate ale unităților economice în care au fost semnalate amplificarea cererii pe piața autohtonă (47,37%), penetrarea pe alte piețe (42,11%), folosirea de tehnologii moderne (52,63%), creșterea exporturilor (47,37%) și digitalizarea (42,11%);
- SA-urile consemnează în proporții mai reduse aproape toate categoriile de oportunități indicate în IMM-uri pentru 2022, excepție făcând asimilarea de noi produse.

Tabelul 3.19

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

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	40,91%	51,69%	47,37%
2.	Creșterea cererii pe piața internă	31,82%	40,78%	47,37%
3.	Penetrarea pe noi piețe	36,36%	38,77%	42,11%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	36,36%	37,39%	36,84%
5.	Asimilarea de noi produse	31,82%	36,55%	31,58%
6.	Folosirea de noi tehnologii	22,73%	35,81%	52,63%
7.	Sporirea exporturilor	31,82%	34,96%	47,37%
8.	Digitalizarea	0,00%	34,96%	42,11%

Dacă clasificăm întreprinderile pe **domenii de activitate** se constată unele diferențe semnificative față de media de ansamblu a eșantionului (tabelul 3.20):

- decidenții din transporturi au făcut referire în proporții superioare la accesarea unui grant din fonduri ale UE/României (58,46%), asimilarea de noi produse (43,08%), folosirea de noi tehnologii (41,54%) și digitalizare (36,92%);
- firmele din turism înregistrează ponderi mai ridicate ale companiilor în care au fost semnalate penetrarea pe alte piețe (41,03%) și creșterea exporturilor (51,28%);
- amplificarea cererii pe piața internă a fost indicată mai frecvent în IMM-urile din servicii (45,63%), iar realizarea unui parteneriat de afaceri a fost evidențiată mai des în firmele industriale (40,26%).

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

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	51,30%	56,14%	50,46%	58,46%	43,59%	50,00%
2.	Creșterea cererii pe piața internă	36,36%	42,98%	40,67%	29,23%	30,77%	45,63%
3.	Penetrarea pe noi piețe	40,91%	39,47%	38,53%	38,46%	41,03%	36,11%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	40,26%	36,84%	34,56%	35,38%	38,46%	39,29%
5.	Asimilarea de noi produse	40,91%	30,70%	37,31%	43,08%	30,77%	33,33%
6.	Folosirea de noi tehnologii	40,26%	35,96%	33,33%	41,54%	33,33%	34,52%
7.	Sporirea exporturilor	33,77%	32,46%	34,56%	32,31%	51,28%	35,32%
8.	Digitalizarea	31,17%	32,46%	36,09%	36,92%	28,21%	34,92%

3.3. Dificultăți în activitatea IMM-urilor

Întreprinzătorii/managerii investigați au indicat că **în perioada actuală se confruntă cu următoarele dificultăți: inflația** (semnalată în 45,82% dintre firme), **incertitudinile evoluțiilor viitoare** (43,36%), **birocrăția** (40,90%), **calitatea slabă a infrastructurii** (33,43%), **concurența neloială** (33,33%), **corupția** (32,06%), **creșterea nivelului cheltuielilor salariale** (31,76%), **fiscalitatea excesivă** (31,56%), **costurile ridicate ale creditelor** (30,09%), pregătirea și menținerea personalului (29,30%), scăderea cererii interne (28,42%), aprovizionarea cu materii prime/produse etc. (27,83%), neplata facturilor de către instituțiile statului (27,63%), instabilitatea relativă a monedei naționale (26,84%), întârzierile la încasarea contravalorii facturilor de la firmele private (24,48%), concurența produselor din import (24,29%), diminuarea cererii la export (22,71%), accesul dificil la credite (22,12%), controalele excesive (20,55%), obținerea consultanței și trainingului necesare firmei (17,21%) și cunoașterea/adoptarea acquis-ului comunitar (12,98%). Tabloul complet al dificultăților pe care le întâmpină IMM-urile este reprezentat grafic în figura 3.5.



Figura 3.5

Frecvența dificultăților majore cu care se confruntă IMM-urile

Gruparea celor mai frecvente dificultăți în funcție de vârsta unităților economice relevă în principal următoarele:

- inflația, calitatea slabă a infrastructurii, diminuarea cererii interne, instabilitatea relativă a monedei naționale, scăderea cererii la export, accesului dificil la credite și obținerea consultanței/trainingului necesare firmei au fost indicate mai frecvent în rândul IMM-urilor înființate în ultimii 5 ani;
- incertitudinile evoluțiilor viitoare, competiția neloială, corupția, creșterii nivelului cheltuielilor salariale, fiscalitatea, instruirea/menținerea personalului, concurența produselor din import și controalele excesive au fost consemnate în procentaje mai ridicate la companiilor de peste 15 ani vechime;
- proporțiile întreprinderilor care se confruntă cu problemele birocrăției, aprovizionării cu materii prime/produse, neplății facturilor de către entitățile statului și întârzierilor la încasarea facturilor de la privați sunt mai ample în cadrul firmelor de 10-15 ani.

Detalii în tabel 3.21.



Tabelul 3.21

Diferențierea dificultăților în funcție de vechimea IMM-urilor

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Inflația	50,62%	47,13%	44,14%	45,22%
2.	Incertitudinile evoluțiilor viitoare	43,21%	39,66%	42,76%	44,73%
3.	Birocrația	35,80%	39,08%	46,21%	40,84%
4.	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități etc.)	37,04%	31,03%	33,79%	33,55%
5.	Concurența neloială	30,86%	31,61%	28,97%	35,17%
6.	Corupția	30,86%	28,16%	31,72%	33,39%
7.	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	33,33%	28,16%	24,83%	34,20%
8.	Fiscalitatea excesivă	22,22%	27,59%	32,41%	33,71%
9.	Costurile ridicate ale creditelor	28,40%	31,61%	26,90%	30,63%
10.	Pregătirea și menținerea personalului	28,40%	25,29%	23,45%	31,93%
11.	Scăderea cererii interne	34,57%	24,71%	26,90%	29,01%
12.	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	25,93%	28,16%	28,28%	27,88%
13.	Neplata facturilor de către instituțiile statului	27,16%	28,16%	31,72%	26,58%
14.	Instabilitatea relativă a monedei naționale	33,33%	25,29%	25,52%	26,74%
15.	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	22,22%	26,44%	28,28%	23,34%
16.	Concurența produselor din import	19,75%	21,26%	24,83%	25,61%
17.	Scăderea cererii la export	24,69%	20,11%	21,38%	23,50%
18.	Accesul dificil la credite	28,40%	21,84%	21,38%	21,56%
19.	Controalele excesive	17,28%	20,11%	19,31%	21,39%
20.	Obținerea consultanței și trainingului necesare firmei	19,75%	15,52%	16,55%	17,50%
21.	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	16,05%	16,09%	11,03%	12,16%

Având în vedere **distribuția regională** a agenților economici (tabel 3.22), se constată că:

- companiile din Sud înregistrează procente mai ridicate ale factorilor de decizie care au făcut referire la inflație (53,39%), incertitudinile cu privire la evoluțiile viitoare (51,69%), birocratie (46,61%), calitatea slabă a infrastructurii (39,83%), corupție (38,14%), fiscalitatea ridicată (39,83%) și controalele excesive (26,27%);
- întreprinzătorii/managerii din regiunea Sud Vest au reclamat mai des problemele pregătirii și menținerii angajaților (46,43%), aprovizionării cu materii prime/produse (34,52%), întârzierilor la încasarea facturilor de la firme private (28,57%) și obținerii consultanței/trainingului necesar (21,43%);
- entitățile din Nord Est dețin cele mai mari procentaje ale întreprinderilor în rândul cărora au fost evidențiate concurența neloială (41,06%), concurența produselor din import (31,13%) și scăderea cererii la export (27,81%), organizațiile din Sud Est consemnează ponderi superioare ale respondenților care au indicat scăderea cererii interne (33,06%) și neonorarea facturilor de către entitățile statului (33,88%), iar în cadrul unităților din Nord Vest au fost semnalate cel mai frecvent instabilitatea relativă a monedei naționale (36,90%) și cunoașterea/adoptarea acquis-ului comunitar (15,48%).



Tabelul 3.22

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

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a firmei	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Inflația	39,07%	46,28%	53,39%	42,86%	48,39%	50,00%	48,57%	40,68%
2.	Incertitudinile evoluțiilor viitoare	35,10%	46,28%	51,69%	46,43%	37,63%	49,40%	42,86%	39,55%
3.	Birocrația	39,07%	36,36%	46,61%	42,86%	41,94%	44,05%	44,76%	35,03%
4.	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități etc.)	32,45%	28,10%	39,83%	30,95%	33,33%	35,71%	29,52%	35,03%
5.	Concurența neloială	41,06%	32,23%	37,29%	26,19%	33,33%	29,76%	38,10%	28,81%
6.	Corupția	31,79%	28,10%	38,14%	33,33%	36,56%	30,95%	35,24%	27,12%
7.	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	27,81%	25,62%	33,90%	34,52%	27,96%	32,74%	38,10%	33,90%
8.	Fiscalitatea excesivă	29,80%	29,75%	39,83%	32,14%	26,88%	35,71%	33,33%	25,99%
9.	Costurile ridicate ale creditelor	25,83%	28,93%	33,05%	33,33%	34,41%	26,19%	26,67%	34,46%
10.	Pregătirea și menținerea personalului	24,50%	25,62%	25,42%	46,43%	33,33%	28,57%	27,62%	29,94%
11.	Scăderea cererii interne	31,13%	33,06%	32,20%	28,57%	22,58%	25,00%	23,81%	29,38%
12.	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	20,53%	25,62%	28,81%	34,52%	23,66%	30,36%	23,81%	33,90%
13.	Neplata facturilor de către instituțiile statului	31,13%	33,88%	26,27%	29,76%	29,03%	24,40%	27,62%	22,60%
14.	Instabilitatea relativă a monedei naționale	26,49%	21,49%	31,36%	19,05%	23,66%	36,90%	24,76%	24,86%
15.	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	21,19%	24,79%	27,12%	28,57%	25,81%	20,24%	25,71%	25,99%
16.	Concurența produselor din import	31,13%	28,93%	24,58%	21,43%	19,35%	27,98%	18,10%	19,21%
17.	Scăderea cererii la export	27,81%	25,62%	19,49%	23,81%	17,20%	22,02%	18,10%	24,29%
18.	Accesul dificil la credite	15,23%	23,97%	23,73%	22,62%	22,58%	20,24%	27,62%	23,73%
19.	Controalele excesive	20,53%	20,66%	26,27%	21,43%	17,20%	22,02%	20,95%	16,38%
20.	Obținerea consultanței și trainingului necesare firmei	16,56%	14,88%	12,71%	21,43%	19,35%	18,45%	19,05%	16,95%
21.	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	10,60%	14,88%	10,17%	13,10%	13,98%	15,48%	13,33%	12,43%

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

- Întreprinderile mici înregistrează procentaje mai ridicate ale respondenților care au semnalat inflația (48,13%), incertitudinea evoluțiilor viitoare



- (44,63%), birocrăția (43,46%), calitatea deficitară a infrastructurii (35,98%), corupția (35,28%), fiscalitatea excesivă (32,48%), instabilitatea monedei naționale (28,04%), întârzierile la încasarea facturilor de la companiile private (27,34%) și scăderea cererii la export (23,36%);
- proporțional cu amplificarea dimensiunii IMM-urilor se mărește și frecvența organizațiilor în care sunt resimțite problemele concurenței neloiale, sporirii nivelului cheltuielilor salariale, pregătirii/menținerii salariaților și neplății facturilor de către stat;
 - ponderile firmelor în cadrul cărora s-a făcut referire la costurile ridicate ale finanțărilor bancare, aprovizionarea cu materii prime, accesul dificil la credite și asigurarea consultanței/trainingului, cresc odată cu diminuarea mărimii unităților economice.

Tabelul 3.23

**Diferențierea dificultăților
în funcție de mărimea IMM-urilor**

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a firmei	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi Mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Inflația	43,44%	48,13%	47,52%
2.	Incertitudinile evoluțiilor viitoare	43,44%	44,63%	38,61%
3.	Birocrația	40,78%	43,46%	30,69%
4.	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități etc.)	32,17%	35,98%	28,71%
5.	Concurența neloială	32,58%	33,88%	34,65%
6.	Corupția	30,33%	35,28%	26,73%
7.	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	30,74%	32,48%	33,66%
8.	Fiscalitatea excesivă	31,56%	32,48%	27,72%
9.	Costurile ridicate ale creditelor	30,53%	30,37%	26,73%
10.	Pregătirea și menținerea personalului	23,77%	34,35%	34,65%
11.	Scăderea cererii interne	31,35%	25,00%	28,71%
12.	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	28,48%	27,34%	26,73%
13.	Neplata facturilor de către instituțiile statului	25,41%	29,44%	30,69%
14.	Instabilitatea relativă a monedei naționale	26,84%	28,04%	21,78%
15.	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	22,95%	27,34%	19,80%
16.	Concurența produselor din import	25,20%	23,13%	24,75%
17.	Scăderea cererii la export	22,13%	23,36%	22,77%
18.	Accesul dificil la credite	25,61%	19,86%	14,85%
19.	Controalele excesive	20,70%	19,86%	22,77%
20.	Obținerea consultanței și trainingului necesare firmei	18,24%	16,82%	13,86%
21.	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	14,34%	11,21%	13,86%

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

- respondenții din cadrul SA-urilor au semnalat în proporții mai ridicate inflația, incertitudinile privind evoluțiile viitoare, costurile ridicate ale creditelor, diminuarea cererii interne, neplata facturilor de către instituțiile statului, instabilitatea monedei naționale, concurența



produselor din import, accesul dificil la credite, controalele excesive și cunoașterea/adopția acquis-ului comunitar;

- birocrăția, concurența neloială, amplificarea cheltuielilor salariale, pregătirea și menținerea personalului, aprovizionarea cu materii prime/produse, întârzierile la încasarea facturilor de la companiile private, scăderea cererii la export și obținerea consultanței/trainingului au fost mai frecvent indicate la nivelul SRL-urilor.
- decidenții din unitățile economice cu alte forme juridice au făcut referire mai des la calitatea slabă a infrastructurii, corupție și fiscalitate.

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	Alte forme de organizare juridică
1.	Inflația	55,56%	45,62%	42,11%
2.	Incertitudinile evoluțiilor viitoare	48,15%	43,25%	47,37%
3.	Birocrația	37,04%	41,19%	31,58%
4.	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități etc.)	40,74%	33,06%	42,11%
5.	Concurența neloială	25,93%	33,68%	26,32%
6.	Corupția	18,52%	32,34%	36,84%
7.	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	29,63%	32,23%	10,53%
8.	Fiscalitatea excesivă	29,63%	31,51%	36,84%
9.	Costurile ridicate ale creditelor	37,04%	29,76%	36,84%
10.	Pregătirea și menținerea personalului	25,93%	29,45%	26,32%
11.	Scăderea cererii interne	33,33%	28,32%	26,32%
12.	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	11,11%	28,32%	26,32%
13.	Neplata facturilor de către instituțiile statului	33,33%	27,50%	26,32%
14.	Instabilitatea relativă a monedei naționale	37,04%	26,78%	15,79%
15.	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	22,22%	25,03%	0,00%
16.	Concurența produselor din import	29,63%	24,10%	26,32%
17.	Scăderea cererii la export	14,81%	23,07%	15,79%
18.	Accesul dificil la credite	25,93%	22,14%	15,79%
19.	Controalele excesive	25,93%	20,39%	21,05%
20.	Obținerea consultanței și trainingului necesare firmei	3,70%	17,61%	15,79%
21.	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	22,22%	12,87%	5,26%

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

- companiile din construcții înregistrează procentaje mai ridicate ale agenților economici în rândul cărora au fost semnalate inflația (55,56%), incertitudinile legate de evoluțiile viitoare (48,72%), birocrăția (47,01%),



- costurile mari ale creditelor (32,48%), reducerea cererii autohtone (30,77%) și aprovizionarea cu materii prime/produse (33,33%);
- organizațiile din sectorul turismului dețin ponderi mai mari ale firmelor în care au fost indicate calitatea slabă a infrastructurii (43,94%), concurența neloială (37,88%), corupția (42,42%), neplata facturilor de către instituțiile statului (40,91%), încasarea cu întârziere a facturilor de la companiile private (33,33%), obținerea cu dificultate a creditelor (24,24%), controalele excesive (28,79%) și cunoașterea/adoptarea acquis-ului comunitar (16,67%);
 - întreprinderile din transporturi consemnează cele mai mari proporții ale entităților în care au fost evidențiate perfecționarea și menținerea resurselor umane (40%), scăderea cererii la export (35%) și asigurarea consultanței/trainingului necesar derulării în condiții optime a activităților (22,50%), iar în cadrul unităților din sectorul industrial s-a făcut referire mai frecvent la amplificarea nivelului cheltuielilor cu angajații (35,63%) și concurența importurilor (29,31%).

Vezi tabelul 3.25.

Tabelul 3.25

**Diferențierea dificultăților IMM-urilor
în funcție de domeniile de activitate**

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a firmei	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Turism	Transporturi	Servicii
1.	Inflația	48,85%	55,56%	47,21%	43,94%	35,00%	39,68%
2.	Incertitudinile evoluțiilor viitoare	47,13%	48,72%	44,57%	36,36%	35,00%	40,08%
3.	Birocrația	40,23%	47,01%	45,45%	40,91%	17,50%	36,84%
4.	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități etc.)	35,63%	37,61%	33,14%	43,94%	15,00%	30,36%
5.	Concurența neloială	35,06%	36,75%	32,84%	37,88%	35,00%	29,96%
6.	Corupția	32,18%	34,19%	34,90%	42,42%	27,50%	24,70%
7.	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	35,63%	33,33%	30,50%	33,33%	22,50%	29,55%
8.	Fiscalitatea excesivă	32,18%	32,48%	35,78%	30,30%	12,50%	27,53%
9.	Costurile ridicate ale creditelor	27,59%	32,48%	32,26%	27,27%	25,00%	29,15%
10.	Pregătirea și menținerea personalului	28,74%	34,19%	28,45%	27,27%	40,00%	27,53%
11.	Scăderea cererii interne	29,31%	30,77%	29,91%	27,27%	27,50%	24,70%
12.	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	25,29%	33,33%	29,33%	28,79%	17,50%	28,34%
13.	Neplata facturilor de către instituțiile statului	22,41%	32,48%	29,91%	40,91%	25,00%	21,86%
14.	Instabilitatea relativă a monedei naționale	24,71%	23,08%	29,33%	28,79%	27,50%	25,51%
15.	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	21,26%	29,06%	25,22%	33,33%	22,50%	19,43%
16.	Concurența produselor din import	29,31%	17,95%	21,41%	24,24%	20,00%	27,13%
17.	Scăderea cererii la export	27,01%	20,51%	23,17%	18,18%	35,00%	19,43%
18.	Accesul dificil la credite	22,99%	22,22%	21,99%	24,24%	12,50%	22,67%
19.	Controalele excesive	20,11%	17,09%	21,99%	28,79%	20,00%	17,81%
20.	Obținerea consultanței și trainingului necesare firmei	20,11%	12,82%	17,01%	19,70%	22,50%	15,38%
21.	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	13,79%	8,55%	11,14%	16,67%	10,00%	15,38%



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 **situația economică mondială** (în 68,32% din totalul firmelor investigate), **insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice** (59,39%), **predictibilitatea redusă a mediului pentru IMM-uri** (57,12%), **birocrația excesivă** (52,82%), **pandemia Coronavirus** (44,90%), **politicile statului de sprijinire a firmelor/populației în contextul actual** (43,72%) și **corupția** (40,86%). Această situație poate fi explicată prin:

- evoluțiile economice nefavorabile pe plan internațional din perioada actuală (inflația, criza energetică, reducerea producției industriale etc.);
- insuficienta adaptare la realitățile economice românești a programelor, politicilor, strategiilor etc. elaborate și operaționalizate de decidenții politici;
- modificările prea frecvente în abordările economice și sociale pe termen scurt, mediu și lung la nivel macro și mezo ale factorilor politici, care impactează negativ predictibilitatea mediului întreprinzător;
- existența în țara noastră a unui sistem administrativ formalist, caracterizat prin exercitarea de către aparatul funcționarilor a unei puteri și influențe excesive în stat;
- impactul negativ al pandemiei Covid-19 asupra unui număr considerabil de organizații;
- 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;
- intensitatea fenomenului de corupție din România, care deși are un trend descendent, continuă să genereze efecte adverse.

Celelalte situații contextuale cu impact nefast asupra întreprinderilor mici și mijlocii sunt: climatul și tensiunile sociale (39,09%), conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (38,92%), politicile băncilor din România față de firme (36,90%), schimbările politice la nivel național (34,63%), evoluția cadrului legislativ (34,54%), evoluția economică la nivelul țărilor europene (28,73%), politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus (11,54%), politica FMI și a Băncii Mondiale față de țara noastră (11,04%) și tensiunile interetnice (2,11%). 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:

- companiile de peste 15 ani vechime înregistrează proporții mai ridicate ale firmelor care sunt afectate de situația economică pe plan mondial (71,23%), capacitatea redusă a guvernului/parlamentului de a soluționa problemele economice (63,05%), insuficienta predictibilitate a mediului de afaceri (60,93%), birocrația excesivă (54,30%), pandemia de Coronavirus (47,81%) și schimbările politice la nivel național (35,54%);
- organizațiile de 5-10 ani consemnează procentaje superioare ale întreprinzătorilor care au semnalat corupția (43,41%), climatul și tensiunile sociale (42,44%), conflictele/tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate țării noastre (40%), politicile băncilor din România (39,02%), evoluția economică în Europa (31,22%), politica FMI și a BM față de România (12,68%) și tensiunile interetnice (12,68%).



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 2022	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Situația economică mondială	54,74%	66,83%	65,73%	71,23%
2.	Insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice	53,68%	55,61%	52,25%	63,05%
3.	Insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme	53,68%	48,29%	53,93%	60,93%
4.	Birocrația excesivă	45,26%	53,17%	50,56%	54,30%
5.	Pandemia Coronavirus	47,37%	42,44%	34,83%	47,81%
6.	Politicele statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	43,16%	42,93%	46,63%	43,30%
7.	Corupția	36,84%	43,41%	34,83%	42,17%
8.	Climatul și tensiunile sociale	41,05%	42,44%	37,64%	38,22%
9.	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	40,00%	40,00%	35,96%	39,21%
10.	Politicele băncilor din România față de firme	36,84%	39,02%	38,20%	35,97%
11.	Schimbările politice la nivel național	33,68%	31,71%	34,83%	35,54%
12.	Evoluția cadrului legislativ	38,95%	30,24%	32,02%	35,83%
13.	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	22,11%	31,22%	29,21%	28,77%
14.	Politicele UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	12,63%	10,73%	7,87%	12,55%
15.	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	8,42%	12,68%	7,87%	11,71%
16.	Tensiunile interetnice	2,11%	12,68%	7,87%	11,71%

Dacă încadrăm întreprinderile în funcție de **regiunile de dezvoltare**, constatăm în principal următoarele aspecte:

- unitățile din Centru înregistrează cele mai mari procentaje ale entităților în care s-a făcut referire la insuficientă a guvernului/parlamentului etc. de a gestiona aspectele economice (66,94%), birocratia excesivă (62,10%) și politicile statului de sprijinire a companiilor/populației în contextul actual (50,81%), iar în unitățile din Vest a fost menționată mai des situația economică mondială (75,68%);
- companiile din Sud dețin cele mai ridicate procente ale întreprinzătorilor care au indicat insuficienta predictibilitate a mediului economic (64,23%) și corupția (45,26%), iar firmele din București-Ilfov consemnează ponderi superioare ale respondenților care au evidențiat climatul și tensiunile sociale (47,45%), politicile băncilor din țara noastră (44,39%) și evoluția economică în statele europene (34,69%);



- factorii de decizie din IMM-urile regiunii Nord Vest au semnalat mai frecvent divergențele/tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (46,63%), politicile Uniunii Europene de sprijinire a statelor membre în contextul crizei sanitare (16,58%), politica FMI și BM (15,03%) și tensiunile interetnice (4,66%).

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 2022	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Situația economică mondială	68,13%	69,78%	69,34%	60,00%	75,68%	69,43%	58,06%	72,45%
2.	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice	56,59%	58,27%	62,77%	50,48%	59,46%	58,03%	66,94%	61,73%
3.	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	55,49%	56,12%	64,23%	47,62%	62,16%	54,92%	56,45%	59,18%
4.	Birocrația excesivă	45,60%	55,40%	55,47%	48,57%	45,05%	57,51%	62,10%	52,04%
5.	Pandemia Coronavirus	51,10%	38,13%	48,91%	48,57%	42,34%	45,60%	40,32%	42,86%
6.	Politicile statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	43,41%	43,88%	43,07%	37,14%	45,05%	47,15%	50,81%	39,29%
7.	Corupția	40,11%	41,73%	45,26%	40,00%	37,84%	38,86%	41,94%	41,33%
8.	Climatul și tensiunile sociale	38,46%	42,45%	44,53%	33,33%	32,43%	37,82%	29,84%	47,45%
9.	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	36,81%	43,17%	45,26%	28,57%	33,33%	46,63%	29,84%	40,31%
10.	Politicile băncilor din România față de firme	29,12%	40,29%	35,04%	31,43%	35,14%	38,86%	37,90%	44,39%
11.	Schimbările politice la nivel național	32,97%	40,29%	37,23%	33,33%	36,04%	33,68%	34,68%	31,12%
12.	Evoluția cadrului legislativ	32,97%	44,60%	35,04%	28,57%	32,43%	34,20%	37,10%	31,63%
13.	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	25,27%	28,78%	27,74%	21,90%	31,53%	32,64%	22,58%	34,69%
14.	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	11,54%	10,79%	13,14%	9,52%	11,71%	16,58%	9,68%	8,16%
15.	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	10,44%	7,91%	12,41%	5,71%	11,71%	15,03%	12,10%	10,71%
16.	Tensiunile interetnice	2,20%	0,72%	1,46%	1,90%	1,80%	4,66%	1,61%	1,53%



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

- odată cu amplificarea dimensiunilor unităților economice cresc ponderile organizațiilor în cadrul cărora decidenții au făcut referire la situația economică pe mapamond, capacitatea limitată a instituțiilor statului de a gestiona economia, predictibilitatea redusă a mediului de afaceri, birocrăția excesivă, pandemia Covid-19, climatul și tensiunile sociale, schimbările politice la nivel național, evoluția legislației, evoluția economică pe plan european, politicilor UE de susținere a statelor membre în contextul crizei sanitare, politica FMI/Băncii Mondiale și tensiunile interetnice;
- entitățile mici înregistrează un procent mai ridicat al respondenților care au evidențiat politicile statului de susținere a companiilor și populației în contextul actual, iar corupția și politicile băncilor din România față de firme au fost semnalate în procentaje invers proporționale cu mărimea companiilor.

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 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microfirme	Firme mici	Firme mijlocii
1.	Situația economică mondială	64,15%	70,88%	77,50%
2.	Insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice	57,12%	61,24%	62,50%
3.	Insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme	53,60%	58,84%	66,67%
4.	Birocrația excesivă	52,55%	53,01%	53,33%
5.	Pandemia Coronavirus	44,29%	45,18%	46,67%
6.	Politicile statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	42,71%	45,78%	40,00%
7.	Corupția	41,83%	40,56%	37,50%
8.	Climatul și tensiunile sociale	37,79%	39,76%	42,50%
9.	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	40,07%	36,75%	42,50%
10.	Politicile băncilor din România față de firme	38,49%	35,54%	35,00%
11.	Schimbările politice la nivel național	31,81%	37,15%	37,50%
12.	Evoluția cadrului legislativ	32,69%	35,54%	39,17%
13.	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	25,83%	30,72%	34,17%
14.	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	10,72%	11,45%	15,83%
15.	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	9,49%	12,25%	13,33%
16.	Tensiunile interetnice	1,58%	2,41%	3,33%

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 situația economică internațională (76,67%), insuficienta



predictibilitate a mediului (70%), birocrația excesivă (66,67%), pandemia Covid-19 (53,33%), politicile statului de sprijinire a firmelor și populației (53,33%), conflictele/tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate țării noastre (40%), politicile băncilor din România (46,67%), evoluția cadrului legislativ (36,67%), situația economică la nivelul țărilor europene (33,33%) și politicile UE de susținere a statelor membre în contextul pandemiei de Coronavirus (20%);

- entitățile care au altă formă de organizare înregistrează cele mai mari proporții ale companiilor în care au fost indicate influențele nefaste generate de insuficienta capacitate a guvernului și parlamentului de a gestiona problemele economice (63,64%), corupție (45,45%), schimbările politice la nivel național (36,36%) și politicile FMI și BM (4,57%) față de țara noastră.

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 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Situația economică mondială	76,67%	68,28%	59,09%
2.	Insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice	63,33%	59,21%	63,64%
3.	Insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme	70,00%	56,92%	50,00%
4.	Birocrația excesivă	66,67%	52,69%	40,91%
5.	Pandemia Coronavirus	53,33%	44,93%	31,82%
6.	Politicile statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	53,33%	43,44%	45,45%
7.	Corupția	36,67%	40,88%	45,45%
8.	Climatul și tensiunile sociale	30,00%	39,56%	27,27%
9.	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	40,00%	39,12%	27,27%
10.	Politicile băncilor din România față de firme	46,67%	36,92%	22,73%
11.	Schimbările politice la nivel național	23,33%	34,89%	36,36%
12.	Evoluția cadrului legislativ	36,67%	34,63%	27,27%
13.	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	33,33%	28,99%	9,09%
14.	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	20,00%	11,19%	18,18%
15.	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	13,33%	10,93%	13,64%
16.	Tensiunile interetnice	0,00%	2,20%	0,00%

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

- întreprinderile din transporturi înregistrează cele mai mari ponderi ale organizațiilor în care au fost indicate influențele negative generate de situația economică pe plan mondial (74,67%), birocrație (58,67%), cadrul legislativ (38,67%), evoluția economică la nivelul statelor europene (37,33%) și politicile UE pentru sprijinirea membrilor în contextul epidemiei de coronavirus (17,33%)



- firmele din sectorul industrial dețin procentaje mai ample ale respondenților care au făcut referire la insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a soluționa problemele economice (65,98%), insuficienta predictibilitate a mediului întreprinzător (62,37%), politicile statului de sprijinire a întreprinderilor și populației în contextul actual (50,52%), climatul și tensiunile sociale (42,27%), conflictele/ tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (44,85%), politicile băncilor românești față de companii (39,18%) și politici FMI/BM (13,92%);
- IMM-urile din comerț consemnează proporții mai ridicate ale întreprinzătorilor care au semnalat impactul corupției (42,43%) și schimbărilor politice la nivelul țării (38,46%).

Detalii în tabelul 3.30.

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 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Situația economică mondială	68,56%	67,83%	72,95%	74,67%	57,45%	60,55%
2.	Insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice	65,98%	57,34%	58,31%	57,33%	46,81%	58,82%
3.	Insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme	62,37%	57,34%	58,56%	49,33%	57,45%	52,94%
4.	Birocrația excesivă	54,12%	55,94%	52,85%	58,67%	34,04%	50,52%
5.	Pandemia Coronavirus	48,97%	32,87%	45,66%	48,00%	70,21%	41,87%
6.	Politicile statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	50,52%	41,96%	40,20%	46,67%	36,17%	45,33%
7.	Corupția	41,24%	41,96%	42,43%	41,33%	31,91%	39,45%
8.	Climatul și tensiunile sociale	42,27%	32,17%	41,69%	37,33%	34,04%	36,68%
9.	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	44,85%	34,27%	41,19%	41,33%	34,04%	32,87%
10.	Politicile băncilor din România față de firme	39,18%	37,76%	35,48%	37,33%	27,66%	38,41%
11.	Schimbările politice la nivel național	35,57%	34,27%	38,46%	36,00%	31,91%	29,41%



Carta Albă a IMM-urilor din România 2022

12.	Evoluția cadrului legislativ	37,63%	32,17%	34,00%	38,67%	34,04%	35,64%
13.	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	29,38%	30,77%	29,78%	37,33%	17,02%	25,61%
14.	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	15,46%	9,09%	8,19%	17,33%	6,38%	13,49%
15.	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	13,92%	10,49%	9,68%	13,33%	8,51%	10,03%
16.	Tensiunile interetnice	2,06%	1,40%	1,49%	2,67%	2,13%	3,46%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Situația de ansamblu a mediului economic din România în perioada actuală, a fost apreciată ca fiind stânjenitoare dezvoltării afacerilor în 46,90% din firme, neutră pentru derularea activităților în 32,08% dintre din organizații și favorabilă business-urilor în 21,02% din IMM-uri.
- IMM-urile în care s-a considerat că mediul economic actual este defavorizant înregistrează proporții mai mari la nivelul întreprinderilor de peste 15 ani vechime (48,95%), organizațiilor din Sud (54,01%), firmelor mijlocii (48,33%), SRL-urilor (59,09%) și entităților din turism (57,45%).
- Numai în 17,17% dintre întreprinderile mici și mijlocii s-a estimat că evoluția mediului de afaceri românesc pe întreg anul 2022 va favoriza afacerile.
- Cele mai ridicate procentaje ale respondenților care au opinat că mediul economic pe parcursul anului 2022 va fi favorabil business-urilor sunt consemnate în rândul firmelor de 5-10 ani (21,95%), întreprinderilor din Sud Vest (28,44%), companiilor mijlocii (18,33%), SRL-urilor (17,34%) și organizațiilor din sectorul serviciilor (20,89%).
- Principalele oportunități de afaceri ale companiilor mici și mijlocii pe parcursul anului 2022 sunt obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (indicată în 51,37% dintre întreprinderi), amplificarea cererii pe piața internă (40,71%), penetrarea pe noi piețe (38,78%), realizarea unui parteneriat de afaceri (37,36%), asimilarea de noi produse (36,35%), utilizarea de noi tehnologii (35,84%), creșterea exporturilor (35,13%) și digitalizarea (34,31%).
- Dificultățile cu care se confruntă mai frecvent întreprinderile mici și mijlocii sunt: inflația (semnalată în 45,82% din companii), incertitudinile evoluțiilor viitoare (43,36%), birocrăția (40,90%), calitatea slabă a infrastructurii (33,43%), concurența neloială (33,33%), corupția (32,06%), creșterea nivelului cheltuielilor salariale (31,76%), fiscalitatea excesivă (31,56%), costurile ridicate ale creditelor. (30,09%), pregătirea și menținerea personalului (29,30%), scăderea cererii interne (28,42%), aprovizionarea cu materii prime/produse etc. (27,83%), neplata facturilor de către instituțiile statului (27,63%) și instabilitatea relativă a monedei naționale (26,84%).
- Elementele contextuale cu influență negativă asupra activităților și performanțelor IMM-urilor cel mai frecvent întâlnite în România sunt situația economică mondială (în 68,32% din totalul companiilor investigate), insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice (59,39%), predictibilitatea redusă a mediului economic pentru firme (57,12%), birocrăția excesivă (52,82%), pandemia Covid-19 (44,90%), politicile statului de susținere a întreprinderilor/populației în contextul actual (43,72%) și corupția (40,86%).

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 2021

Evoluțiile complexe economico-sociale pe plan intern și internațional din ultimii doi ani și pandemia Covid-19 au impactat considerabil sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din țara noastră. În acest context, evidențierea dinamicii din ultimii doi ani și evoluției din anul 2021 a activității IMM-urilor din România, prezintă o însemnătate deosebită.

Datorită 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 39,53% dintre agenții economici activează la aceiași parametri, 34,51% din organizații și-au amplificat activitatea, iar 25,96% dintre firme au avut o evoluție descendentă.

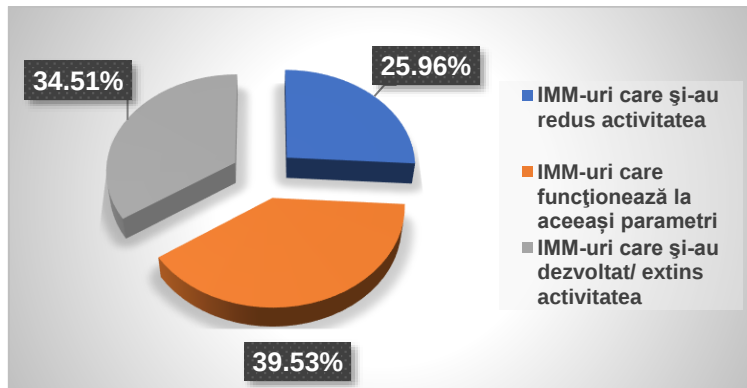


Figura 4.1

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 2021, a IMM-urilor cunoscute foarte bine (furnizori, clienți, firme ale prietenilor etc.)**. Sondajul a evidențiat următoarele:

- pe parcursul ultimilor 2 ani, 35,90% dintre întreprinderi funcționează la același nivel, 33,65% din companii și-au redus afacerile, 18,06% dintre entități au avut evoluții ascendente, iar 12,39% din organizații au dat faliment sau se află în situație falimentară;



- În anul 2021, 34,88% din agenții economici operează la aceiași parametri, 34,19% dintre firme și-au restrâns activitatea, 18,05% dintre IMM-uri și-au dezvoltat/extins business-ul, iar 12,88% din companii au falimentat.

Deși informațiile furnizate de către întreprinzători/manageri cu privire la alte întreprinderi pot fi afectate de subiectivismul aferent percepției 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 2021. Se poate trage concluzia că o proporție apreciabilă din companiile mici și mijlocii românești au făcut destul de greu față evoluțiilor economice imprevizibile și crizei sanitare, situație ce se explică prin vulnerabilitatea în general mai mare a IMM-urilor la turbulențele contextuale comparativ cu firmele mari.

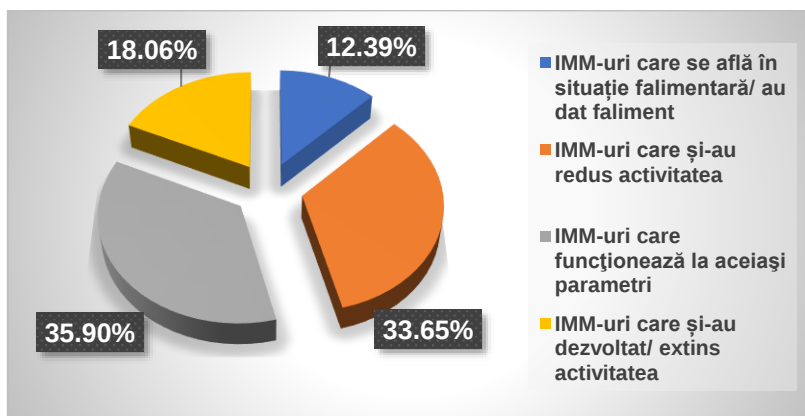


Figura 4.2

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

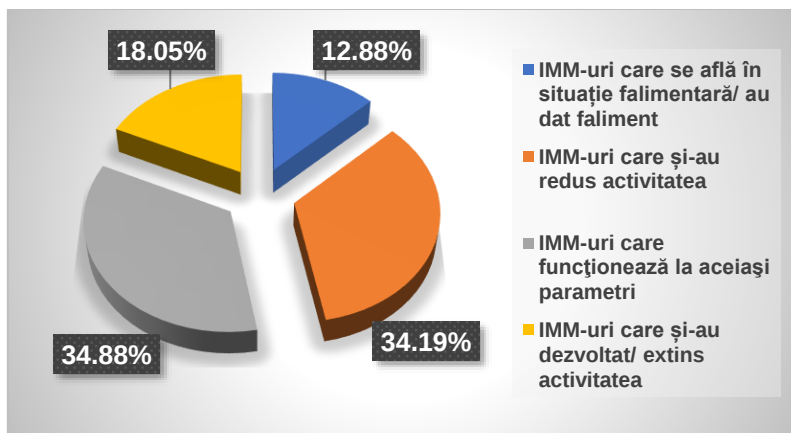


Figura 4.3

Dinamica pe parcursul anului 2021 a activității IMM-urilor cunoscute foarte bine de respondenți



În continuare prezentăm dinamica din ultimii doi ani a celor 1194 de IMM-uri 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 înființate în ultimii 5 ani dețin un procentaj mai amplu al entităților care funcționează la aceiași parametri (41,05%), organizațiile de 5-10 ani înregistrează o proporție mai ridicată a unităților care și-au dezvoltat activitatea (41,95%), iar companiile mai vechi de 15 ani consemnează o pondere superioară a agenților economici care au avut o evoluție descendentă (28,53%). 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	22,11%	23,90%	20,11%	28,53%
2.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	41,05%	34,15%	40,78%	40,56%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/extins activitatea	36,84%	41,95%	39,11%	30,91%

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

- IMM-urile din Vest dețin ponderea cea mai mare a organizațiilor care funcționează la aceiași parametri (47,32%) și un procent inferior de unități și-au redus activitatea (17,86%);
- întreprinderile din Centru înregistrează o proporție mai ridicată de entități care au avut o evoluție descendentă (33,87%) și un procentaj mai redus al operatorilor economici care au stagnat (31,45%);
- firmele din Nord Est consemnează o frecvență superioară a companiilor care și-au amplificat afacerile (42,08%).

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	19,67%	22,14%	31,39%	31,19%	17,86%	26,42%	33,87%	27,04%
2.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	38,25%	42,14%	36,50%	39,45%	47,32%	40,93%	31,45%	40,31%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/extins activitatea	42,08%	35,71%	32,12%	29,36%	34,82%	32,64%	34,68%	32,65%

Gruparea IMM-urilor pe **clase de mărime** (tabelul 4.3) evidențiază că frecvențele entităților aflate în declin și care operează la același nivel scad odată



cu reducerea dimensiunilor organizațiilor, iar procentajele IMM-urilor care au avut evoluții ascendente cresc odată cu amplificarea taliei unităților economice.

Tabelul 4.3

**Dinamica activității IMM-urilor pe parcursul ultimilor doi ani,
în funcție de mărimea acestora**

Nr. crt.	Dinamica activității IMM-urilor din ultimii doi ani	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-uri care și-au redus activitatea	29,32%	23,35%	20,83%
2.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	40,31%	39,92%	34,17%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/extins activitatea	30,37%	36,73%	45,00%

Dacă ne referim la **forma de organizare juridică** a companiilor (tabelul 4.4) observăm următoarele:

- SRL-urile înregistrează procentul cel mai mare de organizații care și-au dezvoltat/extins activitatea (35,11%), dar și ponderi mai reduse ale întreprinderilor care activează la aceiași parametri (39,32%) și au avut o evoluție descendentă (25,57%);
- entitățile cu alte forme juridice consemnează o proporție mai ridicată a IMM-urilor care au stagnat (45,45%), iar SA-urile dețin un procentaj superior al unităților care și-au restrâns activitățile (40%).

Tabelul 4.4

**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	40,00%	25,57%	27,27%
2.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	43,33%	39,32%	45,45%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/extins activitatea	16,67%	35,11%	27,27%

Abordarea firmelor în funcție de **domeniul de activitate** (tabelul 4.5) reliefează în principal următoarele elemente:

- companiile din sectorul turismului consemnează un procentaj mai mare de firme care au regresat (48,94%) și o frecvență inferioară a agenților economici care și-au extins activitatea (19,15%);
- IMM-urile din construcții dețin cel mai ridicat procent al companiilor care funcționează la aceiași parametri (41,96%), iar entitățile din transporturi înregistrează cea mai amplă proporție al întreprinderilor care s-au dezvoltat (46,67%).

Tabelul 4.5
**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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-uri care și-au redus activitatea	28,06%	20,98%	22,03%	26,67%	48,94%	26,71%
2.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	39,29%	41,96%	41,58%	26,67%	31,91%	41,10%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/extins activitatea	32,65%	37,06%	36,39%	46,67%	19,15%	32,19%

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:

- **37,52% dintre întreprinzători/manageri sunt destul de mult afectați de situația economică din momentul de față;**
- **27,05% dintre oamenii de afaceri resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat;**
- 21,44% dintre respondenți sunt influențați în foarte mare măsură de conjunctura economică;
- 13,23% dintre decidenții IMM-urilor se simt amenințați într-o proporție mică sau foarte mică de contextul macroeconomic;
- 0,75% dintre persoanele investigate nu sunt impactate de condițiile economice actuale.

Vezi figura 4.4.

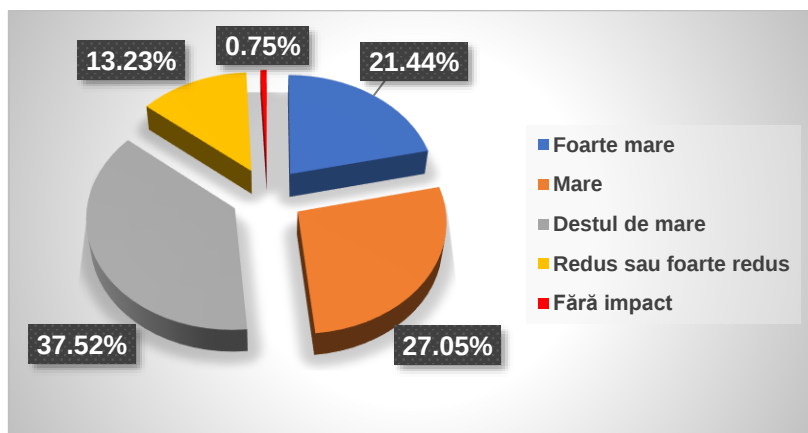


Figura 4.4
Impactul psihologic al situației economice actuale economice asupra întreprinzătorilor



Încadrarea firmelor în funcție de **anul înființării** evidențiază în principal următoarele:

- IMM-urile cu vârsta cuprinsă între 5 și 10 ani înregistrează un procent mai mare al întreprinzătorilor care resimt la un nivel destul de ridicat situația economică actuală (43,41%), dar și proporții mai scăzute ale deținătorilor de business-uri influențați în foarte mare măsură (18,05%) și neimpactați (0,49%);
- organizațiile înființate în ultimii 5 ani dețin procentaje superioare ale decidenților care se simt amenințați în amplă măsură (32,63%) și celor care sunt neinfluențați (2,11%) de evoluțiile economice manifestate pe plan național în prezent;
- întreprinderile de peste 15 ani vechime consemnează cea mai mare pondere a respondenților care sunt foarte mult impactați (22,66%), iar companiile de 10-15 ani se remarcă printr-o frecvență superioară a persoanelor care sunt afectate puțin sau foarte puțin (20,67%) de contextul macroeconomic;

Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.6.

Tabelul 4.6

**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	21,05%	18,05%	20,67%	22,66%
2.	Mare	32,63%	22,93%	21,23%	28,95%
3.	Destul de mare	29,47%	43,41%	36,31%	37,20%
4.	Redus sau foarte redus	14,74%	15,12%	20,67%	10,63%
5.	Fără impact	2,11%	0,49%	1,12%	0,56%

Examinând IMM-urile în funcție de **apartenența regională** (tabelul 4.7), remarcăm următoarele:

- firmele din Sud consemnează proporții mai ridicate de întreprinzători care se simt amenințați în foarte amplă măsură (28,47%) și sunt neafecțați (2,19%) de starea actuală a economiei, dar și procentul cel mai mic al decidenților destul de mult influențați de contextul economic (32,85%);
- companiile din Centru dețin un procentaj superior al factorilor de decizie care resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat (30,65%), iar entitățile din București-Ilfov ies în evidență prin cea mai mare frecvență a persoanelor care sunt impactate puțin sau foarte puțin în plan psihologic de situația economică actuală (18,86%);
- întreprinderile din Sud Est, Sud Vest, Vest și Nord Vest înregistrează ponderi nule ale respondenților neimpactați de condițiile economice.

Tabelul 4.7
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
1.	Foarte mare	21,86%	23,57%	28,47%	19,27%	19,64%	15,54%	18,55%
2.	Mare	28,96%	23,57%	25,55%	28,44%	24,11%	33,16%	30,65%
3.	Destul de mare	37,70%	40,71%	32,85%	41,28%	46,43%	36,79%	34,68%
4.	Redus sau foarte redus	10,93%	12,14%	10,95%	11,01%	9,82%	14,51%	14,52%
5.	Fără impact	0,55%	0,00%	2,19%	0,00%	0,00%	0,00%	1,61%

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

- procentajele întreprinzătorilor care sunt afectați la un nivel foarte ridicat de situația economică existentă cresc invers proporțional cu mărimea IMM-urilor;
- întreprinderile mici consemnează frecvențe mai ridicate ale respondenților care sunt impactați în mare măsură (27,54%) și puțin/foarte puțin (13,57%) de starea economică, precum și a persoanelor care nu sunt influențate de context (1%);
- întreprinderile mijlocii înregistrează un procentaj superior de companii în care oamenii de afaceri resimt destul de mult condițiile economice din prezent (43,33%) și pondere nulă în ceea ce privește decidenții neimpactați. Vezi tabelul 4.8.

Tabelul 4.8
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	21,99%	21,76%	17,50%
2.	Mare	26,53%	27,54%	27,50%
3.	Destul de mare	37,52%	36,13%	43,33%
4.	Redus sau foarte redus	13,26%	13,57%	11,67%
5.	Fără impact	0,70%	1,00%	0,00%

Investigarea IMM-urilor după **forma de organizare juridică** (tabelul 4.9), reliefează următoarele aspecte mai importante:

- SA-urile înregistrează procentaje superioare ale oamenilor de afaceri care sunt foarte mult (36,67%) și mult afectați (33,33%) 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 destul de amplu situația economică actuală (45,45%) și cea mai ridicată frecvență a respondenților care nu se simt amenințați de evoluțiile contextuale (4,55%);



- SRL-urile consemnează o proporție mai mare a persoanelor afectate emoțional la un nivel redus sau foarte redus de conjunctura economică existentă (13,57%).

Tabelul 4.9

Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcție de 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	36,67%	21,10%	18,18%
2.	Mare	33,33%	26,97%	22,73%
3.	Destul de mare	26,67%	37,65%	45,45%
4.	Redus sau foarte redus	3,33%	13,57%	9,09%
5.	Fără impact	0,00%	0,70%	4,55%

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

- companiile din comerț dețin un procent mai mare al întreprinzătorilor care se simt amenințați la un nivel destul de ridicat de conjunctura economică (41,34%), iar entitățile din industrie înregistrează un număr mai crescut de persoane care resimt în mare măsură condițiile economice existente (33,16%);
- organizațiile din servicii consemnează cele mai ridicate procentaje ale decidenților care sunt afectați puțin sau foarte puțin (15,07%) și sunt neinfluențați (2,05%) de evoluțiile macro/mondoeconomice;
- firmele care activează în construcții, comerț, transporturi și turism consemnează ponderi nule ale respondenților neimpactați de situația economică actuală.

Detalii în tabelul 4.10.

Tabelul 4.10

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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Foarte mare	23,98%	15,38%	20,54%	28,00%	42,55%	18,49%
2.	Mare	33,16%	30,07%	25,25%	20,00%	25,53%	26,71%
3.	Destul de mare	28,57%	40,56%	41,34%	37,33%	29,79%	37,67%
4.	Redus sau foarte redus	12,76%	13,99%	12,87%	14,67%	2,13%	15,07%
5.	Fără impact	1,53%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,05%

Analiza percepțiilor în plan afectiv a situației economice actuale în funcție de performanțele obținute de IMM-uri în anul 2021 față de 2020 (tabelul 4.11), evidențiază în principal următoarele:



- firmele cu performanțe mult mai bune consemnează procentaje mai crescute ale decidenților care se simt amenințați destul de mult (40,51%) și la un nivel redus/foarte redus (18,99%) de condițiile economice actuale, precum și o proporție superioară a persoanelor neinfluențate (3,80%);
- companiile cu realizări net inferioare înregistrează cea mai ridicată frecvență a oamenilor de afaceri care resimt foarte amplu conjunctura economică existentă (57,83) și dețin ponderi nule în ceea ce privește factorii de decizie impactați în mică/foarte mică măsură și neimpactați;
- entitățile cu rezultate mai bune se remarcă printr-un procent mai mare al respondenților care sunt amplu afectați de situația economică din țara noastră (29,01%).

Tabelul 4.11

Diferențierea impactului psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcție de performanțele obținute în anul 2021 comparativ cu 2020

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	Performanțele firmei în 2020 comparativ cu 2019				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Foarte mare	13,92%	17,37%	22,90%	23,83%	57,83%
2.	Mare	22,78%	29,01%	28,97%	28,50%	19,28%
3.	Destul de mare	40,51%	37,98%	35,51%	38,34%	22,89%
4.	Redus sau foarte redus	18,99%	15,27%	12,15%	9,33%	0,00%
5.	Fără impact	3,80%	0,38%	0,47%	0,00%	0,00%

4.3. Aprecieri cu privire la evoluția situației economice a României în anul 2022

Luând în considerare aprecierile decidenților din cadrul IMM-urilor cu privire la situația economică a României pe parcursul anului 2022 comparativ cu anul precedent, rezultatele anchetei relevă următoarele (figura 4.5):

- **58,12% dintre respondenți au estimat că evoluția va fi nefastă;**
- 28,31% din întreprinzători/manageri au apreciat că anul în curs va fi la fel ca cel anterior din punct de vedere economic;
- 13,57% dintre persoanele investigate au estimat că în 2022 situația va fi mai bună față de 2021.

Se observă că aproape 3/5 dintre factorii de decizie ai întreprinderilor mici și mijlocii au anticipat înrăutățirea situației economice din țara noastră în anul 2022, probabil având în vedere suprapunerea efectelor negative ale pandemiei Covid-19, inflației, conflictului militar din țara vecină, crizei energetice etc. cu deficiențele macroeconomice cronice.

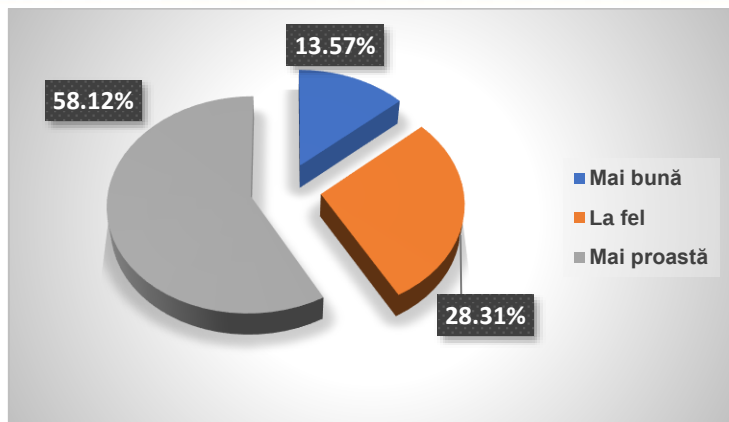


Figura 4.5
Aprecierile întreprinzătorilor cu privire situația economică a României în anul 2022 față de 2021

Încadrarea companiilor în funcție **de vârstă** (tabelul 4.12) relevă următoarele:

- entitățile de peste 15 ani vechime dețin un procentaj superior al respondenților care au anticipat o evoluție negativă a situației economice (60,98%), dar și o proporție mai redusă ale persoanelor care au estimat un trend pozitiv (11,75%);
- IMM-urile de 10-15 ani înregistrează un procent mai amplu al factorilor de decizie care au apreciat că se nu vor fi diferențe în 2022 față de 2021 (34,08%);
- organizațiile de 5-10 ani consemnează o pondere mai ridicată a întreprinzătorilor care au considerat că starea economiei românești se va îmbunătăți (19,51%) și o frecvență mai scăzută a decidenților care au opinat că va fi mai rău în 2022 (51,22%).

Tabelul 4.12
Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în 2022 față de 2021, luând în considerare vârsta firmelor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2022 față de 2021	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bună	16,84%	19,51%	12,29%	11,75%
2.	La fel	23,16%	29,27%	34,08%	27,27%
3.	Mai proastă	60,00%	51,22%	53,63%	60,98%

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

- firmele din regiunea Nord Vest consemnează o proporție mai amplă a decidenților care au opinat că evoluția va fi nefastă (63,73%), iar organizațiile din Vest dețin o pondere superioară a respondenților care au estimat că starea economică va fi la fel în 2022 (31,25%);
- companiile din Centru înregistrează un procentaj mai ridicat al întreprinzătorilor care au apreciat că va fi mai bine în anul curent



(18,55%) și cea mai mică frecvență a persoanelor care au anticipat o stagnare a situației economice (26,61%)

Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.13.

Tabelul 4.13

Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României în anul 2022 față de 2021, având în vedere regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Situația economică a României în 2022 față de 2021	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Mai bună	17,49%	14,29%	12,41%	12,84%	8,04%	8,81%	18,55%	15,31%
2.	La fel	27,87%	28,57%	29,20%	30,28%	31,25%	27,46%	26,61%	27,04%
3.	Mai proastă	54,64%	57,14%	58,39%	56,88%	60,71%	63,73%	54,84%	57,65%

Dacă ne referim la **dimensiunea întreprinderilor** (tabelul 4.14) observăm în principal că:

- firmele mici consemnează o pondere mai mare a respondenților care au estimat că situația economică va rămâne neschimbată (29,54%), iar entitățile mijlocii înregistrează un procent superior al persoanelor care au preconizat o evoluție negativă (61,67%);
- procentajele decidenților care au apreciat că economia românească va fi mai bună în 2022 descresc proporțional cu mărimea companiilor.

Tabelul 4.14

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în 2022 față de 2021, luând în considerare mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2022 față de 2021	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bună	14,14%	13,17%	12,50%
2.	La fel	27,75%	29,54%	25,83%
3.	Mai proastă	58,12%	57,29%	61,67%

Având în vedere **forma de organizare juridică** a firmelor, se constată că IMM-urile altfel organizate din punct de vedere legal consemnează o proporție superioară a respondenților care au estimat că situația va fi mai proastă (68,18%), SRL-urile înregistrează mai frecvent întreprinderi în cadrul cărora s-a anticipat o stagnare a stării economice României în 2022 (28,72%), iar SA-urile dețin un procent mai ridicat de companii în care s-a apreciat că evoluția va fi pozitivă (20%). Detalii în tabelul 4.15.



Tabelul 4.15

Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României din 2022 față de 2021, în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2022 față de 2021	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bună	20,00%	13,49%	9,09%
2.	La fel	16,67%	28,72%	22,73%
3.	Mai proastă	63,33%	57,79%	68,18%

Clasificarea întreprinderilor pe **ramuri de activitate** (tabelul 4.16), evidențiază următoarele:

- firmele din transporturi dețin un procentaj mai amplu al factorilor de decizie care au apreciat că în 2022 va fi mai rău ca în anul precedent (62,67%) și o pondere mai redusă a persoanelor care au preconizat că situația economică va stagna (25,33%);
- respondenții din construcții au anticipat în proporție superioară că situația economică va fi la fel ca în 2021 (30,77%), iar întreprinzătorii din sectorul turismului au estimat mai frecvent o evoluție ascendentă (21,28%).

Tabelul 4.16

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în anul 2022 față de 2021, luând în considerare domeniile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Situația economică a României în 2022 față de 2021	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bună	14,80%	8,39%	13,61%	12,00%	21,28%	14,73%
2.	La fel	26,02%	30,77%	30,69%	25,33%	27,66%	25,68%
3.	Mai proastă	59,18%	60,84%	55,69%	62,67%	51,06%	59,59%

Abordarea companiilor în funcție de **performanțele obținute în anul 2021 față de 2020** (tabelul 4.17), reliefează că întreprinderile cu realizări mult mai bune înregistrează cea mai ridicată pondere a decidenților care au anticipat un trend ascendent (23,42%), entitățile cu rezultate identice consemnează o frecvență superioară a persoanelor care au apreciat că situația economică va fi la fel în 2022 ca în 2021 (33,18%), iar firmele cu performanțe net inferioare dețin o proporție mai amplă a respondenților care au opinat că evoluția va fi negativă (74,70%).

Tabelul 4.17

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României din anul 2022 față de 2021, în funcție de performanțele obținute de IMM-uri în anul 2021 comparativ cu 2020

Nr. crt.	Situația economică a României în 2021	Performanțele firmei în 2021 comparativ cu 2020				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Mai bună	23,42%	15,08%	7,94%	12,44%	6,02%
2.	La fel	29,11%	28,05%	33,18%	22,28%	19,28%
3.	Mai proastă	47,47%	56,87%	58,88%	65,28%	74,70%

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. În momentul de față, 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:

- **46,82%** dintre respondenți au estimat că executivul **are potențial redus**;
- **32,75%** din decidenții IMM-urilor au considerat că organul central al administrației de stat **are capacitate medie**;
- **13,74%** din persoanele intervievate au apreciat că guvernul **nu posedă capacitate**;
- **doar 6,70%** dintre cei anchetați au opinat că organul de stat care exercită puterea executivă **are posibilități ample**.

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, ineficienței celor mai multe dintre guvernele anterioare, schimbările prea frecvente a/din cadrul echipelor guvernamentale instalate în ultimii ani și influențelor nefaste generate de pandemia Covid 19, inflație, criza energetică etc. asupra economiei și societății.

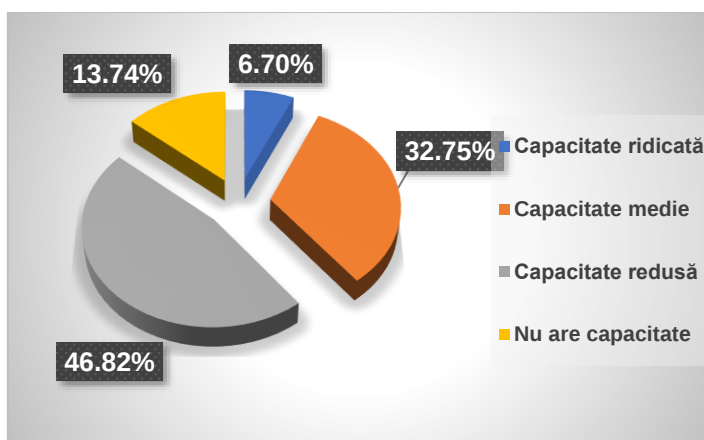


Figura 4.6
Percepțiile întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României



Nuanțarea analizei în funcție de **vârsta companiilor** (tabelul 4.18) reliefează în principal că:

- întreprinderile înființate în ultimii 5 ani înregistrează o pondere mai amplă a persoanelor care au estimat că posibilitățile guvernului sunt reduse (48,42%) și o frecvență mai scăzută a întreprinzătorilor care au considerat că organul de stat nu dispune de potențial (12,63%);
- IMM-urile de peste 15 ani vechime consemnează o proporție mai mare a respondenților care au apreciat că organul central al administrației de stat are capacitate medie (33,85%) și dețin un procent mai mic al factorilor de decizie care opinează că executivul are capacitate ridicată de a soluționa probleme complexe de natură socio-economică (6,01%);
- companiile de 10-15 ani se remarcă prin procentajul mai crescut al persoanelor care au făcut referire la lipsa de potențial al puterii executive (16,20%) și printr-un număr mai mic al decidenților care cred că entitatea guvernamentală este capabilă la un nivel inferior să gestioneze performant aspectele socio-economice (44,13%).

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 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.	Ridică	6,32%	8,29%	7,82%	6,01%
2.	Medie	32,63%	29,76%	31,84%	33,85%
3.	Redusă	48,42%	46,34%	44,13%	47,41%
4.	Nu posedă capacitate	12,63%	15,61%	16,20%	12,73%

Clasificarea 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 redusă de a performa sunt mai des întâlnite în regiunea București Ilfov (51,02%) și mai puțin frecvente în Nord Est (42,62%);
- în ceea ce privește întreprinzători care au opinat că autoritatea publică centrală are capacitate medie, IMM-urile din Sud Est consemnează cea mai amplă pondere (37,86%), iar companiile din Centru dețin un procentaj mai scăzut (23,39%);
- dacă avem în vedere persoanele care au considerat că executivul are potențial amplu de rezolvare a problemelor socio-economice, cea mai mare proporție o întâlnim la organizațiile din Sud Vest (10,09%), iar cel mai redus procent este înregistrat la entitățile din Vest (3,57%);
- întreprinderile din Centru se evidențiază și prin ponderea ridicată a respondenților care opinează că organul central al administrației de stat nu posedă capacitate soluționare a aspectelor complexe (17,14%).

Informații suplimentare în tabelul 4.19.

Tabelul 4.19

Percepțiile respondenților cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României, în funcție de 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.	Ridicată	6,01%	7,14%	8,76%	10,09%	3,57%	7,25%	4,84%	6,12%
2.	Medie	34,97%	37,86%	33,58%	29,36%	32,14%	34,20%	23,39%	33,16%
3.	Redusă	42,62%	42,86%	44,53%	48,62%	49,11%	44,04%	54,03%	51,02%
4.	Nu posedă capacitate	16,39%	12,14%	13,14%	11,93%	15,18%	14,51%	17,74%	9,69%

Investigarea IMM-urilor după **mărime** (tabelul 4.20) scoate în evidență următoarele aspecte:

- frecvențele decidenților care au opinat că organul central al administrației de stat are capacitate medie de a contracara dificultățile existente în România se amplifică odată cu mărimea firmelor;
- companiile mici înregistrează un procent superior al persoanelor care au considerat că guvernul nu are potențialul de a gestiona problemele sociale și economice de anvergură (14,77%) și dețin o pondere mai mare a întreprinzătorilor care au apreciat că autoritatea publică centrală dispune de capacitate amplă (7,08%);
- unitățile economice de dimensiune medie consemnează un procentaj mai ridicat al respondenților care au estimat că executivul are posibilități reduse de a rezolva aspectele complexe (49,17%).

Tabelul 4.20

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.	Ridicată	6,81%	7,39%	3,33%
2.	Medie	30,72%	33,33%	40,00%
3.	Redusă	48,34%	44,51%	49,17%
4.	Nu posedă capacitate	14,14%	14,77%	7,50%

Având în vedere **forma de organizare juridică** a unităților economice (tabelul 4.21), observăm în principal că:

- entitățile cu alte forme juridice dețin cele mai mari procentaje ale persoanelor care au estimat că executivul dispune de capacitate medie



- (45,45%) și ridicată (13,64%) de soluționare a aspectelor economico-sociale de mare complexitate;
- SA-urile înregistrează o proporție superioară de IMM-uri în care respondenții au considerat că guvernul are potențial redus (50%) și pondere nulă în ceea ce privește întreprinzătorii care au apreciat că guvernul are posibilități ample;
 - SRL-urile consemnează o pondere mai mare a decidenților care au opinat că autoritatea publică centrală nu are capacitate (14,01%).

Tabelul 4.21

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.	Ridicăta	0,00%	6,74%	13,64%
2.	Medie	40,00%	32,31%	45,45%
3.	Redusă	50,00%	46,94%	36,36%
4.	Nu posedă capacitate	10,00%	14,01%	4,55%

Grupând percepțiile întreprinzătorilor în funcție de **domeniul de activitate** al organizațiilor (tabelul 4.22), constatăm următoarele aspecte mai importante:

- organizațiile din transporturi consemnează procentaje mai mari ale întreprinderilor în care s-a considerat că organul de stat are capacitate medie (37,33%) și nu posedă potențial (18,67%) de a contribui la soluționarea aspectelor complexe cu care se confruntă societatea românească și dețin o proporții mai reduse ale decidenților care au apreciat că executivul are potențial scăzut (40%) și ridicat (4%);
- IMM-urile din construcții se remarcă prin frecvența crescută a persoanelor care au estimat că posibilitățile guvernului se situează la un nivel redus (50,35%), precum și prin procentul mai mic al întreprinzătorilor care au opinat că puterea executivă nu-și poate aduce aportul la rezolvarea problemelor socio-economice de anvergură (10,49%);
- companiile din turism ies în evidență prin ponderea superioară a respondenților care au considerat că guvernul are capacitate amplă (10,54%).

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.	Ridicată	7,14%	5,59%	6,44%	4,00%	10,64%	7,53%
2.	Medie	35,71%	33,57%	31,93%	37,33%	31,91%	31,85%
3.	Redusă	46,43%	50,35%	47,28%	40,00%	40,43%	46,23%
4.	Nu posedă capacitate	10,71%	10,49%	14,36%	18,67%	17,02%	14,38%

4.5. Măsurile la care au apelat decidenții din IMM-uri pe parcursul anului 2022 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative

În vederea contracarării efectelor nefaste generate de pandemia Covid-19, inflație, criza energetică 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 2022 s-a apelat la următoarele măsuri: **amânări la plata impozitelor (în 18,17% dintre firme), amânări la plata altor taxe către buget (17,42%), șomaj tehnic pentru salariați (11,73%), apelarea la credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest (10,94%), amânări la plata chiriilor (7,45%), amânări la plata creditelor către bănci (6,78%) și amânări la plata utilităților (6,70%).** Vezi figura 4.7.

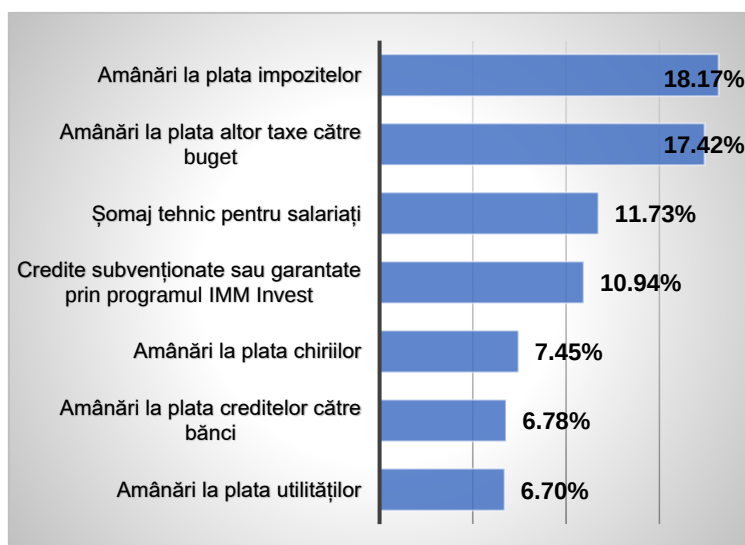


Figura 4.7

Măsurile la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative



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

- IMM-urile de 10-15 ani vechime înregistrează proporții mai ample ale entităților în care s-a apelat la amânări aferente plății impozitelor (18,44%) și la credite subvenționate/garantate prin programul IMM Invest (11,36%), companiile mai vechi de 15 ani dețin cel mai ridicat procent al entităților în care s-a recurs la șomajul tehnic pentru angajați (12,73%), iar unitățile de 5-10 ani consemnează un procentaj superior al organizațiilor care au amânat plata creditelor bancare (12,68%);
- amânările la plățile altor taxe către buget (23,16%), chiriilor (14,74%) și utilităților (9,47%) au fost semnalate mai des în cadrul companiilor care au sub 5 ani vechime;

Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.23.

Tabelul 4.23

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022 luând în considerare vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Amânări la plata impozitelor	17,89%	18,05%	18,44%	18,18%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	23,16%	19,51%	16,76%	16,22%
3.	Șomaj tehnic pentru salariați	12,63%	8,29%	11,17%	12,73%
4.	Credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest	8,95%	11,14%	11,36%	11,05%
5.	Amânări la plata chiriilor	14,74%	7,80%	6,70%	6,57%
6.	Amânări la plata creditelor către bănci	5,26%	12,68%	5,59%	5,59%
7.	Amânări la plata utilităților	9,47%	8,29%	7,26%	5,73%

Examinarea măsurilor luate de către factorii de decizie din IMM-uri în funcție de **apartenența regională** a firmelor (tabelul 4.24), relevă următoarele elemente semnificative:

- companiile din București-Ilfov dețin procentaje superioare ale entităților în cadrul cărora s-au amânat plățile impozitelor (21,94%) și altor taxe către buget (22,96%) și s-a apelat la credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest (13,10%);
- organizațiile din Nord Vest consemnează proporții mai mari ale întreprinzătorilor care au recurs la șomaj tehnic (16,58%) și amânări la plata creditelor bancare (8,81%), respondenții din Sud Est au indicat mai des amânarea plății chiriilor (10,71%), iar tergiversările la plata utilităților fost mai frecvent menționate în cadrul unităților economice din Vest (8,04%);
- operatorii economici din Sud Vest se remarcă prin ponderile mai reduse ale întreprinderilor în care au fost semnalate amânarea plății diverselor taxe bugetare (10,09%), șomajul tehnic pentru angajați (4,59%) și întârzierile la plata creditelor (4,59%).



Tabelul 4.24

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Amânări la plata impozitelor	20,22%	18,57%	18,98%	17,43%	16,07%	13,47%	17,74%	21,94%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	18,03%	21,43%	15,33%	10,09%	16,07%	16,58%	14,52%	22,96%
3.	Șomaj tehnic pentru salariați	16,39%	12,86%	10,95%	4,59%	6,25%	16,58%	13,71%	8,16%
4.	Credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest	9,29%	10,12%	11,19%	9,63%	12,65%	10,45%	11,02%	13,10%
5.	Amânări la plata chiriilor	9,29%	10,71%	5,11%	4,59%	3,57%	6,74%	8,06%	9,18%
6.	Amânări la plata creditelor către bănci	6,56%	7,86%	5,84%	4,59%	5,36%	8,81%	8,06%	6,12%
7.	Amânări la plata utilităților	7,10%	7,86%	7,30%	7,34%	8,04%	4,15%	7,26%	6,12%

Dacă analizăm companiile în funcție de **dimensiune**, ies în evidență următoarele (tabelul 4.25):

- ponderile respondenților care au recurs la amânările plăților aferente impozitelor și altor taxe către buget, șomajul tehnic și creditele subvenționate/garantate prin programul IMM Invest cresc odată cu dimensiunile agenților economici;
- procentul întreprinzătorilor/managerilor care au procedat la amânările plății utilităților se amplifică invers proporțional cu mărimea întreprinderilor;
- microfirmele consemnează frecvențe mai ridicate ale factorilor de decizie care au avut în vedere amânările la plățile chiriilor și creditelor către instituțiile bancare.

Tabelul 4.25

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022 luând în considerare mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microfirme	Firme mici	Firme mijlocii
1.	Amânări la plata impozitelor	16,23%	19,16%	23,33%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	16,06%	18,16%	20,83%
3.	Șomaj tehnic pentru salariați	9,60%	12,57%	18,33%
4.	Credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest	9,80%	11,81%	12,78%
5.	Amânări la plata chiriilor	9,77%	4,99%	6,67%
6.	Amânări la plata creditelor către bănci	8,03%	5,79%	5,00%
7.	Amânări la plata utilităților	8,20%	5,99%	2,50%



Încadrarea unităților economice în funcție de **forma de organizare juridică**, relevă următoarele (tabelul 4.26):

- SA-urile consemnează frecvențe mai ridicate ale întreprinzătorilor care au recurs la amânări ale plăților impozitelor (30%) și diverselor taxe bugetare (23,33%), au optat pentru șomajul tehnic (16,67%) și au accesat credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest (12,78%);
- entitățile cu alte forme de organizare înregistrează proporții superioare ale respondenților care au amânat plățile creditelor bancare (9,09%) și utilităților (27,27%);
- SRL-urile dețin un procentaj superior al decidenților care au procedat la amânarea plății chiriilor (7,53%).

Tabelul 4.26

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022 luând în considerare forma de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Amânări la plata impozitelor	30,00%	17,78%	22,73%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	23,33%	17,34%	13,64%
3.	Șomaj tehnic pentru salariați	16,67%	11,73%	4,55%
4.	Credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest	12,78%	10,89%	11,36%
5.	Amânări la plata chiriilor	6,67%	7,53%	4,55%
6.	Amânări la plata creditelor către bănci	6,67%	6,74%	9,09%
7.	Amânări la plata utilităților	13,33%	6,13%	27,27%

Repartizarea IMM-urilor în funcție de **domeniul în care activează** (tabelul 4.27) reliefează în principal următoarele:

- întreprinderile din turism consemnează procentaje mai ample ale respondenților care au făcut referire la amânările la plățile impozitelor (25,53%), chiriilor (21,28%) și utilităților (14,89%), precum și la șomajul tehnic (48,94%);
- firmele din sectorul construcțiilor dețin o pondere superioară a decidenților care au recurs la amânarea plății altor taxe bugetare (28,67%), companiile din comerț înregistrează o proporție mai crescută a întreprinzătorilor care au apelat la credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest (12,50%), iar organizațiile din transporturi ies în evidență prin frecvența mai mare a factorilor de decizie care au avut în vedere amânarea plății creditelor către bănci (13,33%).



Tabelul 4.27

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022 în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Amânări la plata impozitelor	20,92%	19,58%	14,85%	21,33%	25,53%	18,84%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	19,39%	28,67%	12,62%	18,67%	19,15%	15,75%
3.	Șomaj tehnic pentru salariați	13,78%	9,09%	8,66%	9,33%	48,94%	10,62%
4.	Credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest	9,61%	10,14%	12,50%	11,33%	9,93%	9,99%
5.	Amânări la plata chiriilor	5,61%	2,80%	7,67%	5,33%	21,28%	8,90%
6.	Amânări la plata creditelor către bănci	3,57%	5,59%	5,69%	13,33%	12,77%	7,19%
7.	Amânări la plata utilităților	6,63%	6,29%	4,70%	8,00%	14,89%	8,56%

4.6. Modalități manageriale de adaptare a activităților IMM-urilor la contextul afectat de criza generată de pandemia Covid-19

În contextul pandemiei Covid-19 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 55,36% dintre companii), **promovarea digitalizării** (33,84%), **beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE** (33,33%), utilizarea telemuncii (27,39%), diminuarea producției și/sau vânzărilor (20,35%), reducerea temporară a personalului (17%) și concedierea unei părți a personalului (7,20%).

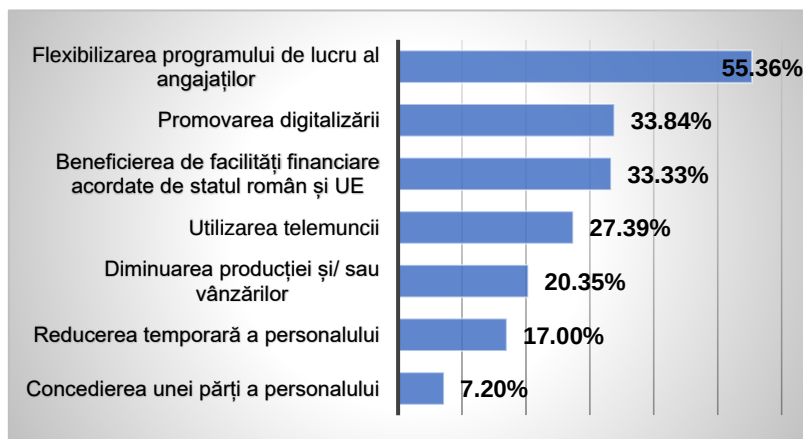


Figura 4.8
Modalități manageriale de adaptare a activităților IMM-urilor la contextul afectat de criza generată de pandemia Covid-19



Luând în considerare IMM-urile pe **grupe de vârstă** (tabelul 4.28), se observă că:

- unitățile economice de 10-15 ani înregistrează procentaje mai ample ale companiilor în care s-a apelat la flexibilizarea programului de muncă (60,34%) și utilizarea telemuncii (30,17%);
- firmele mai vechi de 15 ani consemnează proporții mai ridicate ale entităților în care a fost promovată digitalizarea (35,80%) și s-a apelat la facilități financiare acordate de statul român și UE (36,08%);
- întreprinderile înființate în ultimii 5 ani dețin ponderi superioare ale organizațiilor care au recurs la reducerea temporară a personalului (18,95%) și concedierea unor angajați (13,68%).

Tabelul 4.28

**Diferențierea modalităților de adaptare a activităților
în contextul pandemiei Covid-19 în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților în contextul pandemiei Covid-19	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Flexibilizarea programului de lucru al angajaților	46,32%	45,85%	60,34%	58,04%
2.	Promovarea digitalizării	27,37%	30,24%	33,52%	35,80%
3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	28,42%	29,27%	29,61%	36,08%
4.	Utilizarea telemuncii	29,47%	23,41%	30,17%	27,55%
5.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	14,74%	24,39%	18,99%	20,28%
6.	Reducerea temporară a personalului	18,95%	16,10%	16,20%	17,20%
7.	Concedierea unei părți a personalului	13,68%	7,32%	2,79%	7,41%

Abordarea întreprinderilor în funcție de **apartenența regională** (tabelul 4.29) relevă următoarele:

- agenții economici din București-Ilfov înregistrează proporții superioare ale organizațiilor în cadrul cărora s-au avut în vedere flexibilizarea programului de lucru al salariaților (65,82%), promovarea digitalizării (46,94%), obținerea de facilități financiare acordate de statul român și UE (40,31%) și utilizarea telemuncii (40,82%);
- IMM-urile din Centru consemnează o pondere mai ridicată a întreprinzătorilor care au procedat la reducerea producției/vânzărilor (24,19%), respondenții companiilor din Sud Est au recurs mai frecvent la diminuarea temporară a personalului (20,71%), iar concedierea de salariați a fost mai des menționată în cadrul întreprinderilor din Nord Vest (9,33%).

Tabelul 4.29

**Diferențierea modalităților de adaptare a activităților
în contextul pandemiei Covid-19, luând în considerare
apartenența regională a întreprinderilor mici și mijlocii**

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților în contextul pandemiei Covid-19	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	55,74%	46,43%	64,96%	39,45%	52,68%	55,96%	53,23%	65,82%
2.	Promovarea digitalizării	31,69%	32,86%	29,20%	36,70%	27,68%	32,12%	28,23%	46,94%
3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	38,80%	27,86%	35,77%	28,44%	33,04%	31,61%	25,00%	40,31%
4.	Utilizarea telemuncii	20,22%	20,00%	24,82%	19,27%	26,79%	29,02%	33,06%	40,82%
5.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	15,30%	20,71%	21,17%	22,02%	16,96%	20,21%	24,19%	22,96%
6.	Reducerea temporară a personalului	14,75%	20,71%	13,14%	12,84%	12,50%	19,69%	18,55%	20,41%
7.	Concedierea unei părți a personalului	7,65%	6,43%	5,84%	7,34%	6,25%	9,33%	7,26%	6,63%

Examinarea agenților economici în funcție de **dimensiune**, evidențiază următoarele (tabelul 4.30):

- flexibilizarea programului de lucru al angajaților și obținerea de facilități financiare acordate de statul român și UE au fost semnalate în frecvențe direct proporționale cu mărimea IMM-urilor;
- companiile mijlocii consemnează procentaje mai ridicate ale organizațiilor în care s-au avut în vedere digitalizarea (41,67%) și utilizarea telemuncii (39,17%);
- întreprinderile mici înregistrează ponderi mai mari ale firmelor în cadrul cărora s-a procedat la reducerea producției/vânzărilor (21,56%), diminuarea temporară a numărului de salariați (19,56%) și concedierea unor angajați (7,58%).

Tabelul 4.30

**Diferențierea modalităților de adaptare a activităților
în contextul pandemiei Covid-19, în funcție de mărimea IMM-urilor**

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților în contextul pandemiei Covid-19	Dimensiunea firmelor		
		Microfirme	Firme mici	Firme mijlocii
1.	Flexibilizarea programului de lucru al angajaților	50,61%	59,08%	62,50%
2.	Promovarea digitalizării	35,25%	30,34%	41,67%
3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	29,14%	35,73%	43,33%
4.	Utilizarea telemuncii	27,40%	24,55%	39,17%
5.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	20,07%	21,56%	16,67%
6.	Reducerea temporară a personalului	14,49%	19,56%	18,33%
7.	Concedierea unei părți a personalului	7,33%	7,58%	5,00%



Dacă grupăm entitățile în funcție de **forma de organizare juridică**, ies în evidență următoarele (tabelul 4.31):

- SA-urile înregistrează frecvențe superioare ale companiilor în care s-a optat pentru promovarea digitalizării (36,67%), obținerea facilități financiare acordate de stat și UE (40%), telemuncă (43,33%), reducerea producției/vânzărilor (36,67%), diminuarea temporară a numărului de angajați (23,33%) și concedierea unei părți a personalului (13,33%);
- unitățile economice cu alte forme juridice dețin un procentaj mai ridicat al organizațiilor în cadrul cărora programul de muncă a fost flexibilizat (63,64%).

Tabelul 4.31

Diferențierea modalităților de adaptare a activităților în contextul pandemiei Covid-19, luând în considerare forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților în contextul pandemiei Covid-19	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Flexibilizarea programului de lucru al angajaților	63,33%	54,99%	63,64%
2.	Promovarea digitalizării	36,67%	34,06%	18,18%
3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	40,00%	33,10%	36,36%
4.	Utilizarea telemuncii	43,33%	27,23%	13,64%
5.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	36,67%	19,88%	22,73%
6.	Reducerea temporară a personalului	23,33%	16,99%	9,09%
7.	Concedierea unei părți a personalului	13,33%	7,09%	4,55%

Investigarea firmelor în funcție de **domeniul de activitate**, reliefează următoarele aspecte mai importante (tabelul 4.32):

- companiile din comerț înregistrează o frecvență mai crescută a IMM-urilor în care s-a recurs la flexibilizarea programului de muncă (60,89%), iar organizațiile care activează în sectorul construcțiilor dețin o pondere superioară a entităților în care s-a concediat o parte a personalului (9,79%);
- firmele din servicii consemnează procentaje mai mari ale agenților economici în cadrul cărora a fost promovată digitalizarea (42,12%) și s-a utilizat telemuncă (36,64%);
- întreprinderile din turism se remarcă prin proporțiile mai ridicate ale unităților în care au fost obținute facilități financiare (55,32%), s-a diminuat producția și/sau vânzările (27,66%) și a avut loc reducerea temporară a personalului (34,04%).

**Diferențierea modalităților de adaptare a activităților
în contextul pandemiei Covid-19 pe ramuri de activitate**

Nr. crt.	Modalități de adaptare a activităților în contextul pandemiei Covid-19	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Flexibilizarea programului de lucru al angajaților	53,06%	45,45%	60,89%	46,67%	53,19%	58,56%
2.	Promovarea digitalizării	27,55%	18,88%	40,10%	25,33%	23,40%	42,12%
3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	31,12%	30,07%	35,64%	41,33%	55,32%	29,11%
4.	Utilizarea telemuncii	20,41%	13,29%	31,44%	32,00%	6,38%	36,64%
5.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	27,55%	20,98%	19,31%	20,00%	27,66%	14,73%
6.	Reducerea temporară a personalului	19,39%	17,48%	15,59%	13,33%	34,04%	14,38%
7.	Concedierea unei părți a personalului	8,67%	9,79%	6,93%	1,33%	6,38%	5,48%

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: dificultăți în organizarea activităților** (24,04% dintre companii), **îngreunarea comunicării organizaționale** (23,37%), dificultăți în control-evaluarea muncii (17,59%), dificultăți în coordonarea salariilor (17,34%), demotivarea angajaților (15,08%) și apariția de situații tensionate (9,88%). Vezi figura 4.9.

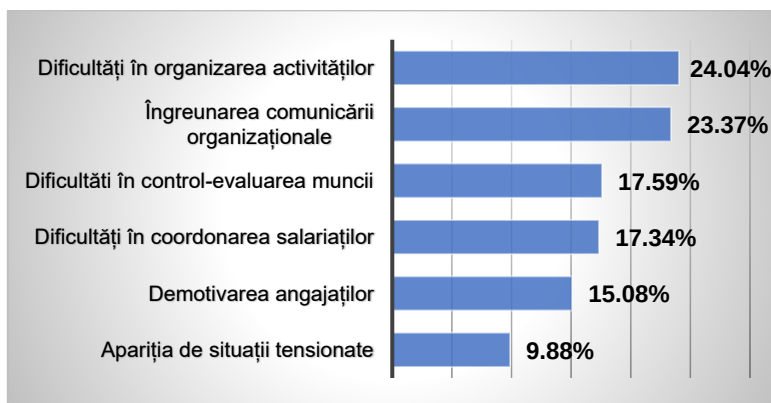


Figura 4.9
**Efectele negative ale telemuncii/muncii la domiciliu
în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii**



Analiza organizațiilor în funcție de **grupele de vârstă** din care fac parte firmele scoate în evidență următoarele (tabelul 4.33):

- întreprinderile de 10-15 ani consemnează cele mai mari procentaje ale IMM-urilor în cadrul cărora au fost semnalate dificultăți referitoare la organizarea activităților (26,82%) și îngreunarea comunicării organizaționale (25,14%);
- entitățile de 5-10 ani înregistrează ponderi mai ridicate ale companiilor care s-au confruntat cu deficiențe în control-evaluarea muncii (18,54%) și demotivarea angajaților (15,61%);
- problema coordonării angajaților a fost menționată mai des în rândul întreprinderilor de peste 15 ani vechime (18,18%), iar apariția de situații tensionate a fost mai frecvent întâlnită la companiile constituite în ultimii 5 ani (12,63%).

Tabelul 4.33

**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.	Dificultăți în organizarea activităților	17,89%	24,88%	26,82%	23,92%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	22,11%	16,59%	25,14%	25,03%
3.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	13,68%	18,54%	15,64%	18,32%
4.	Dificultăți în coordonarea salariaților	13,68%	15,61%	17,88%	18,18%
5.	Demotivarea angajaților	14,74%	15,61%	14,53%	15,10%
6.	Apariția de situații tensionate	12,63%	10,24%	9,50%	9,51%

Distribuția companiilor pe **regiuni de dezvoltare** relevă o serie de diferențieri față de situația pe ansamblul eșantionului (tabelul 4.34):

- întreprinderile din Nord Vest înregistrează procentaje mai mari ale IMM-urilor în care au fost indicate dificultățile în organizarea activităților (31,61%), problema coordonării personalului (22,28%) și demotivarea salariaților (19,17%);
- respondenții din București-Ilfov au făcut referire mai des la îngreunarea comunicării organizaționale (31,63%) și existența unor situații tensionate (12,24%);
- dificultățile aferente control-evaluării muncii s-au manifestat mai frecvent la agenții economici din Centru (24,19%).

Vezi tabelul 4.34.



Tabelul 4.34

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.	Dificultăți în organizarea activităților	19,67%	22,86%	18,25%	19,27%	19,64%	31,61%	23,39%	31,12%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	17,49%	17,14%	24,82%	18,35%	17,86%	29,02%	25,00%	31,63%
3.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	12,57%	13,57%	13,14%	13,76%	16,07%	21,76%	24,19%	22,96%
4.	Dificultăți în coordonarea salariaților	14,21%	15,71%	15,33%	11,93%	16,07%	22,28%	18,55%	20,92%
5.	Demotivarea angajaților	12,57%	11,43%	16,06%	10,09%	11,61%	19,17%	18,55%	17,86%
6.	Apariția de situații tensionate	9,84%	10,71%	10,95%	7,34%	7,14%	7,77%	12,10%	12,24%

Încadrarea IMM-urilor în funcție de mărime (tabelul 4.35) evidențiază în principal următoarele aspecte semnificative:

- îngreunarea comunicării organizaționale, demotivarea salariaților și dificultățile în coordonarea personalului au fost indicate în frecvențe direct proporționale cu dimensiunile companiilor;
- dificultățile aferente organizării activităților și control-evaluării muncii au fost semnalate în procentaje mai ridicate la firmele mijlocii;
- microîntreprinderile înregistrează un procent mai ridicat al IMM-urilor în care s-a făcut referire la apariția situațiilor tensionate.

Tabelul 4.35

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.	Dificultăți în organizarea activităților	24,08%	22,16%	31,67%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	20,59%	23,15%	37,50%
3.	Demotivarea angajaților	16,93%	17,17%	22,50%
4.	Dificultăți în coordonarea salariaților	14,83%	18,36%	25,00%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	15,01%	14,97%	15,83%
6.	Apariția de situații tensionate	10,82%	10,18%	4,17%



Gruparea unităților economice după **forma de organizare juridică** (tabelul 4.36) reliefează următoarele:

- entitățile altfel organizate juridic dețin procentaje mai mari ale agenților economici în cadrul cărora au fost semnalate dificultățile în organizarea activităților (31,82%) și control-evaluarea muncii (18,18%);
- SA-urile înregistrează frecvențe superioare a firmelor în care au fost indicate problemele îngreunării comunicării organizaționale (26,67%) și demotivării angajaților (23,33%);
- SRL-urile dețin proporții mai ridicate ale companiilor care s-au confruntat cu deficiențe aferente coordonării salariaților (17,60%) și apariția situațiilor tensionate (10,25%).

Tabelul 4.36

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.	Dificultăți în organizarea activităților	30,00%	23,73%	31,82%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	26,67%	23,38%	18,18%
3.	Demotivarea angajaților	23,33%	17,69%	4,55%
4.	Dificultăți în coordonarea salariaților	10,00%	17,60%	13,64%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	10,00%	15,15%	18,18%
6.	Apariția de situații tensionate	3,33%	10,25%	0,00%

Dacă clasificăm companiile pe **domenii de activitate** (tabelul 4.37) se constată că:

- firmele din sectorul serviciilor dețin proporții mai ridicate ale decidenților care au făcut referire la dificultățile în organizarea activităților (27,40%), îngreunarea comunicării organizaționale (30,82%), demotivarea salariaților (20,21%) și deficiențele privitoare la coordonarea salariaților (21,23%);
- întreprinderile din transporturi înregistrează o frecvență superioară a respondenților care au indicat problemele aferente control-evaluării muncii (21,33%), iar organizațiile care activează în turism consemnează un procentaj superior al IMM-urilor în care a fost semnalată existența unor situații tensionate (17,02%).

Tabelul 4.37

**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.	Dificultăți în organizarea activităților	21,43%	23,08%	26,24%	17,33%	19,15%	27,40%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	23,98%	18,18%	23,76%	16,00%	6,38%	30,82%
3.	Demotivarea angajaților	13,27%	14,69%	20,05%	16,00%	12,77%	20,21%
4.	Dificultăți în coordonarea salariaților	14,80%	15,38%	17,82%	16,00%	12,77%	21,23%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	10,20%	12,59%	15,10%	21,33%	14,89%	18,84%
6.	Apariția de situații tensionate	4,59%	9,79%	11,88%	12,00%	17,02%	9,93%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Pe parcursul ultimilor 2 ani, 39,53% din firmele investigate funcționează la aceiași parametri, 34,51% dintre întreprinderi au avut o evoluție ascendentă, iar 25,96% 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, 35,90% dintre companii funcționează la același nivel, 33,65% din firme și-au redus afacerile, 18,06% dintre entități au avut evoluții ascendente, iar 12,39% din întreprinderi au dat faliment sau se află în situație falimentară.
- Firmele incluse în sondaj care în ultimii 2 ani funcționează la aceiași parametri consemnează procentaje mai mari în cadrul companiilor înființate în ultimii 5 ani (41,05%), organizațiilor din Vest (47,32%), microîntreprinderilor (40,31%), entităților cu alte forme juridice (45,45%) și unităților din construcții (41,96%).
- Proporțiile organizațiilor investigate care și-au dezvoltat/extins activitatea pe parcursul ultimilor 2 ani sunt mai ample la nivelul firmelor de 5-10 ani (41,95%), companiilor din Nord Est (42,08%), întreprinderilor mijlocii (45%), SRL-urilor (35,11%) și unităților din transporturi (46,67%).



- Frecvențele IMM-urilor care și-au restrâns activitatea în ultimii 2 ani sunt mai ridicate în rândul organizațiilor de peste 15 ani vechime (28,53%), unităților economice din Centru (33,87%), microîntreprinderilor (29,32%), societăților pe acțiuni (40%) și entităților din sectorul turismului (48,94%).
- Având în vedere impactul psihologic al situației economice actuale din țara noastră asupra decidenților din IMM-uri, se constată că 37,52% dintre întreprinzători/manageri sunt destul de mult afectați de situația economică din momentul de față, 27,05% dintre persoanele anchetate resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat, 21,44% din respondenți sunt influențați în foarte mare măsură de conjunctura economică, 13,23% din oamenii de afaceri se simt amenințați într-o proporție mică sau foarte mică de contextul macroeconomic, iar 0,75% dintre cei investigați nu sunt impactați de condițiile economice actuale.
- Ponderile respondenților care sunt afectați într-o măsură foarte mare de contextul economic actual din țara noastră, sunt mai ample în rândul firmelor care au peste 15 ani vechime (22,66%), IMM-urilor din Sud (28,47%), microîntreprinderilor (21,99%), SA-urilor (36,67%), firmelor din turism (42,55%) și unităților economice cu performanțe mult mai slabe în 2021 față de 2020 (57,83%).
- Luând în considerare estimările din cadrul întreprinderilor mici și mijlocii cu privire situația economică a României în anul 2022 față de anul precedent, rezultatele sondajului relevă că 58,12% din decidenți au apreciat că evoluția va fi nefastă, 28,31% dintre respondenți au opinat că va avea loc o stagnare și doar 13,57% din întreprinzători/manageri au considerat că evoluția va fi pozitivă.
- Procentajele respondenților care au considerat că situația economică a țării noastre va fi mai proastă în 2022 comparativ cu 2021, sunt mai ridicate la nivelul organizațiilor mai vechi de 15 ani (60,98%), firmelor din regiunea Nord Vest (63,73%), întreprinderilor mijlocii (61,67%), entităților cu alte forme de organizare (68,18%), companiilor din sectorul transporturilor (62,67%) și IMM-urilor cu performanțe mult mai slabe în 2021 față de 2020 (74,70%).
- În ceea ce privește capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice din România, 46,82% dintre decidenți au apreciat că executivul are posibilități reduse, 32,75% din respondenți au considerat că organul central al administrației de stat are potențial mediu, 13,74% dintre întreprinzători/manageri au estimat că guvernul nu posedă capacitate și numai 6,70% din persoanele investigate au opinat că organul de stat care exercită puterea executivă dispune de capabilitate ridicată.
- Frecvențele întreprinzătorilor care au estimat că guvernul are potențial redus de a soluționa aspectele economice și sociale sunt mai ample în cadrul întreprinderilor înființate în ultimii 5 ani (48,42%), companiilor



din București Ilfov (51,02%), firmelor mijlocii (49,17%), societăților pe acțiuni (50%) și IMM-urilor din construcții (50,35%).

- Pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale nefaste, în cadrul firmelor mici și mijlocii au fost luate următoarele măsuri pe parcursul anului 2022: amânări la plata impozitelor (în 18,17% dintre întreprinderi), amânări la plata altor taxe către buget (17,42%), șomaj tehnic pentru salariați (11,73%), apelarea la credite subvenționate sau garantate prin programul IMM Invest (10,94%), amânări la plata chiriilor (7,45%), amânări la plata creditelor către bănci (6,78%) și amânări la plata utilităților (6,70%).
- Proporțiile IMM-urilor care au recurs la amânarea plății impozitelor sunt mai ridicate la nivelul companiilor de 10-15 ani (18,44%), entităților din București-Ilfov (21,94%), întreprinderilor mijlocii (23,33%), societăților pe acțiuni (30%) și organizațiilor din turism (25,53%).
- În contextul pandemiei Covid-19 întreprinzătorii/managerii au apelat la următoarele modalități de adaptare a activităților: flexibilizarea programului de lucru al angajaților (în 55,36% dintre organizații), promovarea digitalizării (33,84%), beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE (33,33%), utilizarea telemuncii (27,39%), diminuarea producției și/sau vânzărilor (20,35%), reducerea temporară a personalului (17%) și concedierea unei părți a personalului (7,20%).
- Flexibilizarea programului de lucru al angajaților înregistrează frecvențe superioare la nivelul organizațiilor care au 10-15 ani vechime (60,34%), întreprinderilor din București-Ilfov (65,82%), firmelor mijlocii (62,50%), entităților cu alte forme juridice (63,64%) și IMM-urilor din comerț (60,89%).
- Efectele negative ale telemuncii/muncii de acasă cel mai frecvent întâlnite în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii au fost următoarele: dificultăți în organizarea activităților (24,04% dintre agenții economici), îngreunarea comunicării organizaționale (23,37%), dificultăți în control-evaluarea muncii (17,59%), dificultăți în coordonarea salariaților (17,34%), demotivarea angajaților (15,08%) și apariția de situații tensionate (9,88%).
- Procentajele IMM-urilor în cadrul cărora s-a făcut referire la dificultățile aferente organizării activităților ca urmare a telemuncii/muncii la domiciliu, sunt mai ridicate în rândul entităților de 10-15 ani (26,82%), companiilor din Nord Vest (31,61%), firmelor mijlocii (31,67%), unităților economice cu altă formă de organizare (31,82%) și întreprinderilor din servicii (27,40%).

GRATUIT

administrare pachet cont curent în primul an de la înrolare
programul de gestiune și facturare de la Easy Bill

**Start-Up
Companii**



Cheltuieli mai mici, beneficii mai mari,
doar cu Alpha Start-Up



ALPHA BANK

☎ 08008 ALPHA (08008 25742), 📱 www.alphabank.ro

CAPITOLUL 5

NIVELUL ȘI DINAMICA PERFORMANTELOR IMM-URILOR

5.1. Performanțele de ansamblu ale IMM-urilor în anul 2021 comparativ cu anul 2020

Luând în considerare performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din anul 2021, față de anul 2020, observăm faptul că rezultatele au fost: mult mai bune în 13,23% dintre firme, mai bune în 44,05% dintre unitățile economice incluse în cercetare, identice în 19,51% dintre firme, puțin mai slabe în 16,25% dintre agenții economici, și net inferioare în 6,95%, ceea ce reflectă o îmbunătățire semnificativă a performanțelor obținute de IMM-urile românești în perioada de analiză menționată. Ilustrarea rezultatelor prezentate mai sus este realizată în cadrul figurii 5.1

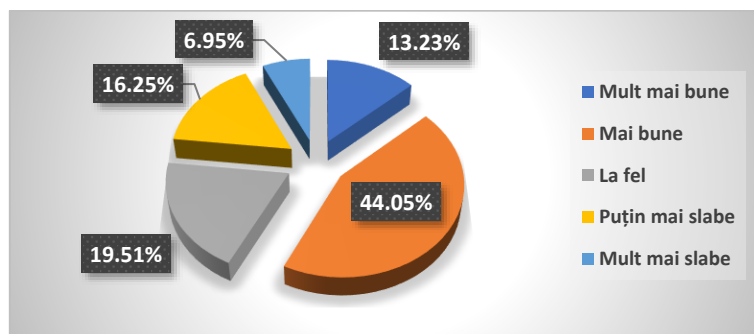


Figura 5.1
Structura IMM-urilor în funcție de dinamica performanțelor economice în 2021 față de 2020

Grupând agenții economici în funcție de vârstă, se constată în principal că întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani dețin cele mai mari ponderi ale IMM-urilor cu rezultate mult mai bune (16,20%). Firmele cu o vârstă sub 5 ani au înregistrat cea mai ridicată pondere în rândul celor care au consemnat performanțe similare cu cele din anul anterior în intervalul analizat (23,16%). Detalii în tabelul 5.1.

Tabelul 5.1
Performanțele obținute de IMM-uri în anul 2021 față de 2020 în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2021 față de 2020	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mult mai bune	14,74%	14,63%	16,20%	11,89%
2.	Mai bune	36,84%	45,85%	41,34%	45,17%
3.	La fel	23,16%	19,02%	17,88%	19,58%
4.	Puțin mai slabe	15,79%	15,12%	18,99%	15,94%
5.	Mult mai slabe	9,47%	5,37%	5,59%	7,41%



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

- unitățile economice cu performanțe net superioare înregistrează procentul cel mai ridicat în regiunea Nord Est (15,30%), în timp ce în regiunea Sud înregistrăm cea mai redusă pondere de acest gen (11,68%);
- firmele cu realizări identice sunt mai frecvente în regiunea Sud Est (21,43%) și mai rar întâlnite în regiunea Sud (16,06%);
- companiile cu rezultate net inferioare sunt mai des întâlnite în cadrul IMM-urilor din regiunea Sud (19,71%) și au o pondere mai redusă în regiunea Vest (3,57%);

Realizând o analiză de ansamblu, regiunea cu cea mai puternică evoluție pozitivă în 2021, față de 2020 a fost regiunea Nord Est, în timp ce regiunea Sud a înregistrat cel mai mare regres.

Tabelul 5.2

**Diferențierea performanțelor IMM-urilor în 2021 comparativ cu 2020
în funcție de regiunile de dezvoltare**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2021 față de 2020	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Mult mai bune	15,30%	13,57%	11,68%	11,93%	15,18%	12,44%	14,52%	11,73%
2.	Mai bune	49,18%	43,57%	40,88%	43,12%	45,54%	44,04%	38,71%	44,90%
3.	La fel	19,67%	21,43%	16,06%	21,10%	20,54%	19,69%	19,35%	18,88%
4.	Puțin mai slabe	12,02%	16,43%	11,68%	18,35%	15,18%	18,65%	17,74%	19,39%
5.	Mult mai slabe	3,83%	5,00%	19,71%	5,50%	3,57%	5,18%	9,68%	5,10%

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 (15,00%). Microîntreprinderile înregistrează procentaje mai ridicate dacă avem în vedere companiile care au avut rezultate similare cu cele din anul anterior (22,51%). Întreprinderile mijlocii au ponderea cea mai ridicată în rândul firmelor care au înregistrat rezultate mai bune în comparație cu cele din anul anterior (51,67%).

Tabelul 5.3

**Diferențierea performanțelor obținute în 2021 față de 2020
în funcție de dimensiunea IMM-urilor**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2021 față de 2020	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mult mai bune	12,39%	13,77%	15,00%
2.	Mai bune	40,31%	46,51%	51,67%
3.	La fel	22,51%	17,76%	12,50%
4.	Puțin mai slabe	16,75%	16,37%	13,33%
5.	Mult mai slabe	8,03%	5,59%	7,50%



Analizând datele în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor putem constata SRL-urile dețin cea mai mare pondere în rândul firmelor care au înregistrat performanțe mai bune (44,22%) în 2021 față de anul 2020. Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 5.4.

Tabelul 5.4

**Diferențierea performanțelor obținute în 2021 față de 2020
în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2021 față de 2020	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă forma de organizare juridică
1.	Mult mai bune	6,67%	13,13%	27,27%
2.	Mai bune	40,00%	44,22%	40,91%
3.	La fel	10,00%	19,88%	13,64%
4.	Puțin mai slabe	23,33%	16,11%	13,64%
5.	Mult mai slabe	20,00%	6,65%	4,55%

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

- firmele care activează în servicii au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor cu performanțe mult mai bune în intervalul analizat (15,41%), în timp ce firmele din domeniul construcțiilor au înregistrat cea mai mică pondere în privința performanțelor mult mai bune (8,39%);
- companiile din sectorul turismului consemnează cea mai mare pondere a agenților economici cu rezultate mai bune (53,19%) fiind urmate de cele din comerț (45,79%) și de cele din sectorul construcțiilor (44,06%);
- firmele din sectorul turismului se evidențiază prin cea mai mare pondere în cadrul companiilor care au avut performanțe asemănătoare în 2021, față de 2020 (25,53%), fiind urmate de prestatorii de servicii (21,92%);
- cel mai mare procentaj al agenților economici cu rezultate puțin mai slabe a fost înregistrat în rândul întreprinderilor din construcții (20,28%);
- entitățile din sectorul industrial se remarcă prin cea mai ridicată pondere a celor cu rezultate net inferioare (8,67%), fiind urmate în această categorie de cele din sectorul turismului (8,51%).

Realizând o analiză de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare, ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2021, față de 2020, a fost cea a turismului, în timp ce entitățile din ramura transporturilor au înregistrat cel mai mare rată de reducere a performanțelor în intervalul supus analizei.



Tabelul 5.5

**Gruparea performanțelor IMM-urilor în perioada 2021-2020
pe domenii de activitate**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2021 față de 2020	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mult mai bune	13,78%	8,39%	13,86%	14,67%	8,51%	15,41%
2.	Mai bune	43,88%	44,06%	45,79%	40,00%	53,19%	41,78%
3.	La fel	16,84%	18,88%	19,06%	17,33%	25,53%	21,92%
4.	Puțin mai slabe	16,84%	20,28%	16,34%	20,00%	4,26%	14,04%
5.	Mult mai slabe	8,67%	8,39%	4,95%	8,00%	8,51%	6,85%

Dacă analizăm firmele mici și mijlocii în funcție de **studiile întreprinzătorilor**, observăm faptul că organizațiile conduse de persoane cu studii medii (43,15%) și superioare (44,23%) au obținut performanțe superioare într-o frecvență mult mai mare decât în cazul entităților conduse de persoane cu studii elementare. Entitățile conduse de persoane cu studii medii au înregistrat cea mai mare pondere în rândul întreprinderilor cu rezultate similare în perioada de analiză (20,81%). Mai multe detalii pot fi găsite în cadrul tabelului 5.6.

Tabelul 5.6

**Dinamica performanțelor în 2021 față de 2020
în funcție de studiile întreprinzătorului**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2021 față de 2020	Nivelul studiilor întreprinzătorului		
		Elementare	Medii	Superioare
1.	Mult mai bune	20,00%	14,72%	12,97%
2.	Mai bune	30,00%	43,15%	44,23%
3.	La fel	20,00%	20,81%	19,31%
4.	Puțin mai slabe	30,00%	15,74%	16,14%
5.	Mult mai slabe	0,00%	5,58%	7,35%

Având în vedere **genul întreprinzătorilor** (tabelul 5.7), se constată că IMM-urile coordonate de persoane de gen feminin dețin procentaje mai ridicate ale companiilor care au avut realizări mult mai bune (14,14%), dar și mult mai slabe (6,91%). Entitățile coordonate de persoane de gen masculin au procentajul cel mai mare de firme cu rezultate mai bune în perioada de analiză vizată (45,31%).

Tabelul 5.7

**Dinamica performanțelor în 2021 comparativ cu 2020
în funcție sexul întreprinzătorilor**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2021 față de 2020	Sexul întreprinzătorului	
		Feminin	Masculin
1.	Mult mai bune	14,14%	12,88%
2.	Mai bune	40,79%	45,31%
3.	La fel	20,07%	19,21%
4.	Puțin mai slabe	18,09%	15,71%
5.	Mult mai slabe	6,91%	6,89%



5.2. Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2022 comparativ cu anul 2021

În privința performanțelor economice estimate ale IMM-urilor pentru anul 2022 comparativ cu anul trecut (figura 5.2), constatăm că se preconizează **rezultate mult mai bune în 10,22%** dintre organizații, **mai bune în 43,38%** dintre organizații, **identice în 27,39%** dintre întreprinderi, **inferioare în 15,24%** dintre companii și **mult mai slabe în 3,77%** dintre firmele incluse. Este necesară însă evidențierea faptului că aceste date au fost colectate în prima parte a anului 2022, fapt ce impactează semnificativ relevanța răspunsurilor colectate, având în vedere faptul că la acel moment impactul crizei economice determinate de războiul din Ucraina nu a fost unul clar. Totuși, raportat la situația prezentată în subcapitolul anterior, evoluția performanțelor este deja una evidentă.

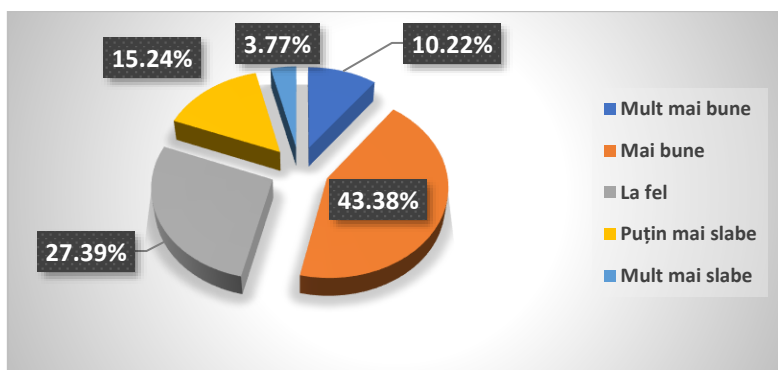


Figura 5.2
Structura IMM-urilor în funcție de dinamica performanțelor
în 2022 față de 2021

Dacă avem în vedere estimările din IMM-uri **pe grupe de vârstă** (tabelul 5.8), se observă că proporțiile întreprinderilor cu rezultate net superioare sunt mai mari în rândul unităților economice cu vârsta sub 5 ani (17,89%), procentajele organizațiilor în care se anticipează performanțe identice sunt mai ridicate în cadrul companiilor cu o vârstă de 10-15 ani (28,49%), iar performanțe puțin mai slabe sunt anticipate într-o proporție mai mare în rândul firmelor care au peste 15 ani de activitate economică (16,92%).

Tabelul 5.8
Performanțele firmelor în 2022 față de 2021 pe grupe vârstă

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2021	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mult mai bune	17,89%	13,66%	10,06%	8,25%
2.	Mai bune	41,05%	43,41%	48,04%	42,52%
3.	La fel	25,26%	24,39%	28,49%	28,25%
4.	Puțin mai slabe	10,53%	14,15%	12,29%	16,92%
5.	Mult mai slabe	5,26%	4,39%	1,12%	4,06%



Distribuția IMM-urilor pe **regiuni de dezvoltare** (tabelul 5.9) evidențiază următoarele:

- proporția companiilor în care se estimează rezultate net superioare este mai ridicată în regiunea București-Ilfov (13,27%);
- dacă ne referim la unitățile economice care se vor menține la același nivel ca în 2022, procentajul cel mai mare se înregistrează în regiunea Nord Vest (32,12%), iar cel mai scăzut procentaj este înregistrat în regiunea Nord Vest (24,04%);
- în regiunea Sud regăsim cel mai ridicat număr de firme cu rezultate mult mai slabe (7,30%), iar ponderea cea mai redusă de entități cu rezultate net inferioare se înregistrează în regiunea Nord-Est (2,19%).

Per ansamblu, regiunea cu cea mai puternică evoluție pozitivă așteptată în anul 2022, față de 2021, este regiunea Nord Est, în timp ce regiunea Sud-Est este mai puțin optimistă din acest punct de vedere.

Tabelul 5.9

**Performanțele firmelor în anul 2022 comparativ cu anul 2021
în funcție de regiunile de dezvoltare**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2021	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Mult mai bune	7,65%	7,86%	10,95%	11,93%	8,04%	10,88%	10,48%	13,27%
2.	Mai bune	51,91%	44,29%	41,61%	39,45%	41,96%	43,52%	43,55%	38,78%
3.	La fel	24,04%	26,43%	24,82%	26,61%	29,46%	32,12%	28,23%	27,04%
4.	Puțin mai slabe	14,21%	17,86%	15,33%	19,27%	17,86%	10,88%	12,90%	16,33%
5.	Mult mai slabe	2,19%	3,57%	7,30%	2,75%	2,68%	2,59%	4,84%	4,59%

Gruparea organizațiilor după **mărime** relevă faptul că întreprinderile mici sunt cele care înregistrează cea mai ridicată pondere a întreprinderilor care previzionează rezultate mult mai bune în 2022, față de anul anterior, (11,58%), iar microîntreprinderile se evidențiază prin ponderea ridicată la nivelul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe în 2022, față de 2021 (4,36%).

Întreprinderile mijlocii se evidențiază prin cea mai mare pondere a întreprinderilor cu rezultate estimate mai bune (45,83%). Detalii pot fi regăsite în tabelul 5.10.

Tabelul 5.10

Performanțele firmelor în 2022 față de 2021 pe clase de mărime

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2021	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mult mai bune	10,12%	11,58%	5,00%
2.	Mai bune	42,76%	43,51%	45,83%
3.	La fel	29,32%	24,95%	28,33%
4.	Puțin mai slabe	13,44%	16,77%	17,50%
5.	Mult mai slabe	4,36%	3,19%	3,33%



Analizând datele în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor putem constata că firmele cu altă formă de organizare juridică dețin cea mai mare pondere în rândul firmelor care previzionează performanțe mai bune (50,00%) în 2022 față de anul 2021. Societățile pe acțiuni au cea mai mare pondere în rândul celor care estimează un nivel similar al performanțelor cu cel din anul anterior (30,00%). Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 5.11.

Tabelul 5.11

Performanțele firmelor în 2022 față de 2021 în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2021	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă forma de organizare juridică
1.	Mult mai bune	3,33%	10,33%	13,64%
2.	Mai bune	43,33%	43,26%	50,00%
3.	La fel	30,00%	27,41%	22,73%
4.	Puțin mai slabe	23,33%	15,15%	9,09%
5.	Mult mai slabe	0,00%	3,85%	4,55%

Analiza **rezultatelor IMM-urilor după domeniul în care acestea activează** (tabelul 5.12), reliefează faptul că:

- organizațiile în care se apreciază că vor fi obținute rezultate mult mai bune în anul 2022, față de 2021, consemnează o pondere superioară în rândul firmelor din turism (14,89%) și o proporție mai redusă în comerț (8,91%);
- în ceea ce privește companiile cu performanțele mai bune, cel mai mare procentaj se înregistrează în cadrul IMM-urilor din turism (45,89%);
- dacă luăm în considerare firmele în care se estimează aceleași rezultate în 2022, față de 2021, sectorul turism deține procentajul cel mai ridicat (31,91%), iar firmele din transporturi înregistrează proporția cea mai redusă (21,33%);
- IMM-urile în care se anticipează realizări puțin mai slabe sunt mai frecvente în sectorul construcțiilor (18,88%) și mai rar întâlnite în rândul firmelor de turism (12,77%);
- la nivelul întreprinderilor ce prefigurează performanțe mult mai slabe în 2022, față de 2021, unitățile economice din transporturi prezintă cel mai ridicat procentaj (9,33%), iar entitățile din servicii se evidențiază prin cel mai redus procent în această categorie (2,05%).

Realizând o analiză de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare, ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2022, față de 2021, este estimată a fi ramura serviciilor, în timp ce entitățile din sectorul construcțiilor sunt cele mai pesimiste.



Tabelul 5.12

Performanțele firmelor în 2022 față de 2021 după domeniile de activitate

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2021	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mult mai bune	9,69%	11,89%	8,91%	12,00%	14,89%	10,62%
2.	Mai bune	41,33%	35,66%	45,54%	42,67%	38,30%	45,89%
3.	La fel	27,04%	31,47%	25,25%	21,33%	31,91%	28,42%
4.	Puțin mai slabe	15,82%	18,88%	16,83%	14,67%	12,77%	13,01%
5.	Mult mai slabe	6,12%	2,10%	3,47%	9,33%	2,13%	2,05%

Dacă grupăm **firmele după performanțele realizate în anul 2021, față de 2020** și urmărim **evoluția estimată a acestora din anul 2022, în comparație cu 2021** (tabelul 5.13), se observă în principal următoarele aspecte relevante:

- întreprinderile în care se preconizează rezultate mult mai bune în 2022, față de 2021, sunt mai frecvente în rândul organizațiilor care au avut și în 2021 o creștere semnificativă a performanțelor, față de cele înregistrate în 2020 (4,36%);
- agenții economici în care se apreciază că vor fi realizate performanțe mai bune consemnează procentaje mai mari în rândul IMM-urilor care au obținut rezultate mai bune (23,45%) pe parcursul intervalului temporal anterior;
- ponderea entităților în care se anticipează performanțe identice în 2022, față de 2021, prezintă o pondere ridicată la nivelul celor care au obținut rezultate mai bune în intervalul 2020-2021 (10,13%);
- ponderea unităților în care se anticipează performanțe puțin mai slabe este mai crescută la firmele care au înregistrat rezultate mai bune în anul 2021, față de 2020, (5,95%);
- IMM-urile în care se prefigurează rezultate net inferioare sunt mai des întâlnite în rândul companiilor care au avut și în intervalul 2019-2020 performanțe mai slabe (1,09%).

Rezultatele evidențiate mai sus ilustrează impactul economic major al conflictului nou apărut în estul Europei. Din nou, trebuie evidențiat faptul că datele pentru prezenta cercetare au fost colectate în prima parte a anului 2022, fapt ce influențează relevanța și/sau actualitatea rezultatelor, situația de facto putând fi una mult mai gravă pentru întreprinderile din țara noastră.



Tabelul 5.13

Corelația dintre performanțele firmelor în 2022/2021 și 2021/2020

Nr. crt.	Categoria de IMM-uri	Firme cu performanțe mult mai bune în 2021 față de 2020	Firme cu performanțe mai bune în 2021 față de 2020	Firme cu performanțe identice în 2021 față de 2020	Firme cu performanțe mai slabe în 2021 față de 2020	Firme cu performanțe mult mai slabe în 2021 față de 2020
1.	Firme în care se estimează performanțe mult mai bune în 2022 față de 2021	4,36%	3,69%	0,75%	1,17%	0,25%
2.	Firme în care se estimează performanțe mai bune în 2022 față de 2021	4,77%	23,45%	6,37%	6,62%	2,18%
3.	Firme în care se estimează performanțe identice în 2022 față de 2021	2,51%	10,13%	8,38%	4,19%	2,18%
4.	Firme în care se estimează performanțe mai slabe în 2022 față de 2021	1,42%	5,95%	3,35%	3,18%	1,34%
5.	Firme în care se estimează performanțe mult mai slabe în 2022 față de 2021	0,17%	0,84%	0,67%	1,09%	1,01%

Clasificarea firmelor în funcție de **studiile întreprinzătorilor** relevă că în rândul IMM-urilor conduse de persoane care au absolvit o formă de învățământ superior se estimează faptul că se vor înregistra anul acesta rezultate mai bune (43,51%) într-o proporție mai mare, iar în firmele coordonate de persoane cu studii elementare se estimează în frecvență mai ridicată performanțe mai slabe (20,00%). Detalii, în tabelul 5.14.

Tabelul 5.14

Dinamica performanțelor în perioada 2022-2021
în funcție de studiile întreprinzătorului

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2021	Nivelul studiilor întreprinzătorului		
		Elementare	Medii	Superioare
1.	Mult mai bune	20,00%	10,15%	10,11%
2.	Mai bune	30,00%	43,15%	43,51%
3.	La fel	30,00%	29,95%	26,76%
4.	Puțin mai slabe	20,00%	12,69%	15,83%
5.	Mult mai slabe	0,00%	4,06%	3,78%

Încadrarea IMM-urilor în funcție de **sexul întreprinzătorilor** (tabelul 5.15) evidențiază că firmele administrate de persoane de gen feminin dețin procentaje mai ridicate ale companiilor în care se preconizează performanțe mult mai bune (12,83%) și rezultate identice (27,63%), în timp ce cele administrate de persoane de gen masculin dețin o pondere majoritară în rândul în care se preconizează performanțe mai bune (43,73%) în cadrul perioadei de analiză.



Tabelul 5.15

**Dinamica performanțelor în anul 2022 comparativ cu anul 2021
în funcție de sexul întreprinzătorilor**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2021	Sexul întreprinzătorului	
		Feminin	Masculin
1.	Mult mai bune	12,83%	9,27%
2.	Mai bune	42,76%	43,73%
3.	La fel	27,63%	27,12%
4.	Puțin mai slabe	14,80%	15,48%
5.	Mult mai slabe	1,97%	4,41%

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

În vederea realizării unei imagini de ansamblu cu privire la dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor, au fost analizate pe parcursul acestui subcapitol evoluțiile înregistrate în 2021, față de 2020, și estimate în 2022, față de 2021, 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 2021/2020 (39,5%) și 2022/2021 (45,42%) relevă o relativă stabilitate a dependenței firmelor de resursele împrumutate pentru derularea activității;
- procente de companii în cadrul cărora s-au înregistrat în 2021 și se estimează pentru 2022 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 2021/2020 (56,13%) și 2022/2021 (42,59%) mențineri ale mărimii **impozitelor, CAS-ului, TVA-ului etc. neplătite**.

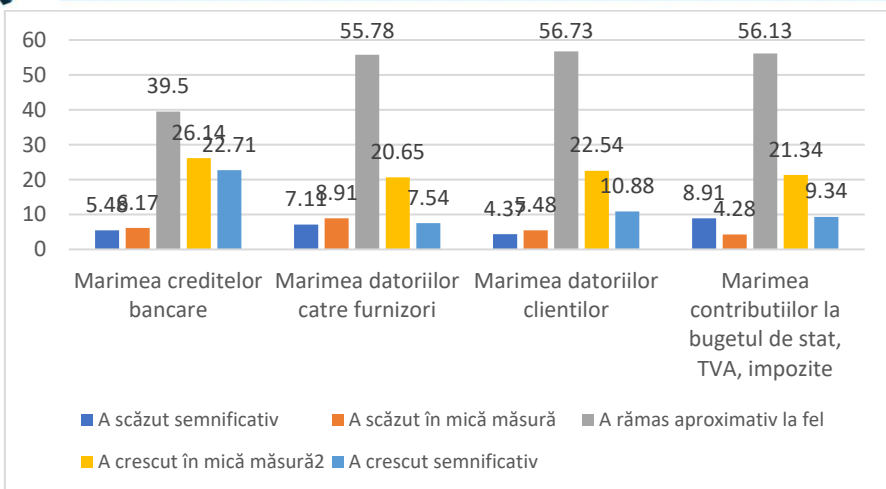


Figura 5.3
Evoluția structurii obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2021 față de 2020

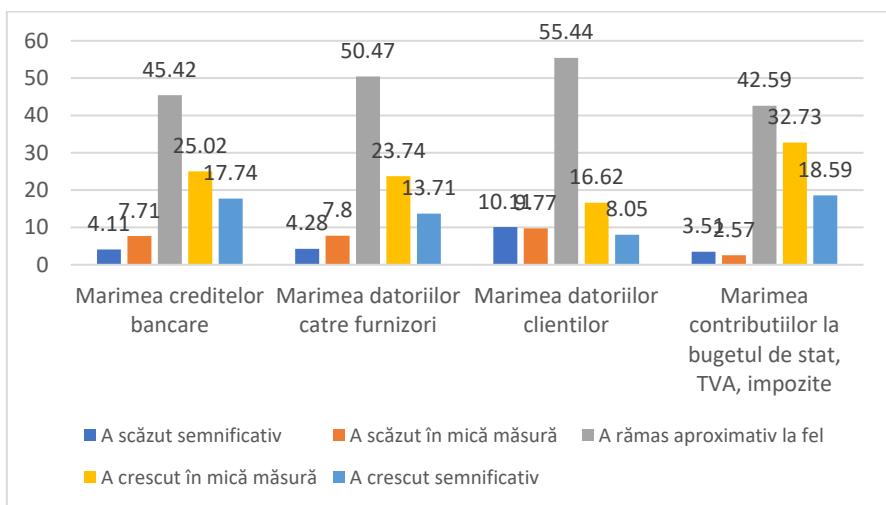


Figura 5.4
Evoluția structurii obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2022 față de 2021

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

1. Evoluția în 2021/2020 a obligațiilor și creanțelor financiare (tabelul 5.16):
 - IMM-urile care au mai puțin de 5 ani vechime dețin proporții mai mari în rândul firmelor în cadrul cărora s-a înregistrat menținerea la un nivel aproximativ constant a creditelor bancare (53,33%), precum și a CAS-ului, TVA-ului și a impozitelor neplătite către stat (62,22%);
 - întreprinderile care au vârsta între 5 și 10 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 5.16

**Evoluția obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor
în 2021 față de 2020, în funcție de vârsta 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	4,44%	3,33%	53,33%	14,44%	24,44%
	Mărimea datoriilor către furnizori	6,67%	4,44%	57,78%	23,33%	7,78%
	Mărimea datoriilor clienților către firmă	5,56%	4,44%	58,89%	23,33%	7,78%
2.	5 - 10 ani					
	Mărimea creditelor de la bancă	5,47%	6,47%	36,82%	22,39%	28,86%
	Mărimea datoriilor către furnizori	8,96%	7,46%	53,73%	20,90%	8,96%
	Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,96%	4,48%	58,71%	19,90%	8,96%
3.	10 - 15 ani					
	Mărimea creditelor de la bancă	3,93%	8,43%	39,89%	25,28%	22,47%
	Mărimea datoriilor către furnizori	6,18%	9,55%	57,30%	18,54%	8,43%
	Mărimea datoriilor clienților către firmă	2,81%	6,74%	59,55%	19,10%	11,80%
4.	Peste 15 ani					
	Mărimea creditelor de la bancă	6,02%	5,87%	38,40%	28,94%	20,77%
	Mărimea datoriilor către furnizori	6,88%	9,74%	55,73%	20,77%	6,88%
	Mărimea datoriilor clienților către firmă	3,58%	5,59%	55,16%	24,07%	11,60%
	Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	9,31%	4,44%	55,73%	21,06%	9,46%

2. Estimarea evoluției în 2022/2021 a indicatorilor analizați (tabelul 5.17):

- IMM-urile cu o vârstă mai mică de 5 ani se evidențiază prin cel mai ridicat procentaj la nivelul întreprinderilor care au considerat că în 2022 datoriile clienților se vor menține la nivel constant (62,22%);
- întreprinderile cu o vârstă situată în intervalul 5-10 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 de 10-15 ani se înregistrează cele mai scăzute ponderi ale unităților economice în care s-a estimat reducerea semnificativă a datoriilor către furnizori (0,56%);
- întreprinderile cu o vârstă mai mare de 15 ani ies în evidență prin ponderi ridicate la nivelul întreprinderilor care estimează creșterea în mică măsură a datoriilor către bancă (26,36%). 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 5.17
Evoluția obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2022 față de 2021, 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	0,00%	3,33%	54,44%	21,11%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,22%	2,22%	58,89%	14,44%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,78%	8,89%	62,22%	5,56%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,33%	5,56%	34,44%	20,00%
2.	5 - 10 ani	Mărimea creditelor de la bancă	5,47%	7,46%	44,78%	21,89%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,47%	6,97%	53,23%	12,44%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	12,94%	5,97%	57,71%	9,45%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,48%	1,49%	40,80%	21,39%
3.	10 - 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	1,69%	7,30%	49,44%	16,29%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,56%	9,55%	52,25%	15,17%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	8,99%	6,18%	58,99%	10,67%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,93%	2,25%	43,82%	21,91%
4.	Peste 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	4,87%	8,45%	43,41%	16,91%
		Mărimea datoriilor către furnizori	4,87%	8,31%	48,14%	13,61%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	9,89%	11,89%	53,01%	7,31%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,44%	2,58%	43,84%	16,76%

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

1. Luând în considerare perioada 2021/2020 (tabelul 5.18), la nivelul eșantionului chestionat, au fost identificate următoarele elemente:

- microîntreprinderile dețin procentaje superioare de IMM-uri în care mărimea creditelor de la bancă a rămas la fel (43,78%), datoriile către furnizori s-au menținut la un nivel relativ constant (57,48%), datoriile clienților către firmă s-au menținut la același nivel (60,00%), iar volumul obligațiilor fiscale neplătite a rămas relativ constant (57,30%);
- companiile mici au indicat cu o frecvență sporită creșterea semnificativă a datoriilor rezultate în urma obținerii unor credite bancare (24,39%), precum și o scădere în mică măsură a datoriilor către furnizori (9,55%);
- întreprinderile mijlocii dețin procente mai ridicate ale organizațiilor în care s-a consemnat următoarele evoluții interesante: creșterea



semnificativă a datoriilor către bănci (22,50%), dar și a mărimii datoriilor clienților față de firmă (10,00%).

Tabelul 5.18

**Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor
în 2021 față de 2020, 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	7,39%	6,13%	43,78%	21,44%	21,26%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,83%	8,11%	57,48%	18,02%	7,57%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	5,95%	5,77%	60,00%	18,74%	9,55%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	11,71%	3,96%	57,30%	19,82%	7,21%
2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	4,07%	6,91%	35,57%	29,07%	24,39%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,50%	9,55%	54,47%	21,54%	7,93%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	3,66%	5,69%	53,66%	24,39%	12,60%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	6,71%	5,28%	54,67%	21,75%	11,59%
3.	Întreprinderi mijlocii	Mărimea creditelor de la bancă	2,50%	3,33%	35,83%	35,83%	22,50%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,67%	10,00%	53,33%	29,17%	5,83%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	0,00%	3,33%	54,17%	32,50%	10,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	5,00%	1,67%	56,67%	26,67%	10,00%

2. Având în vedere perioada 2022/2021 (tabelul 5.19), anticipațiile IMM-urilor prezintă următoarele specificități:

- microîntreprinderile dețin procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor în care se consemnează același nivel în cazul mărimii datoriilor către instituțiile bancare (43,78%) către bugetul de stat (43,78%), a datoriilor către furnizori (50,99%) și a datoriilor înregistrate de clienți către respectivele întreprinderi (55,86%);
- firmele mici prezintă frecvențe mai ridicate ale organizațiilor care previzionează creșterea într-o măsură semnificativă a datoriilor către bănci (24,39%), dar și a datoriilor înregistrate de către firmele respondente către bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale etc. (20,53%);
- întreprinderile mijlocii înregistrează o frecvență mai mare a răspunsurilor privind scăderea în mai mică măsură a datoriilor clienților către firme (10,83%) și a celor către furnizori (9,17%).

**Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor
în 2022 față de 2021, 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	7,39%	6,13%	43,78%	21,44%	21,26%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,13%	8,11%	50,99%	21,80%	12,97%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	12,25%	9,73%	55,86%	15,32%	6,85%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	4,14%	3,06%	43,78%	31,35%	17,66%
2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	4,07%	6,91%	35,57%	29,07%	24,39%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,85%	7,11%	51,22%	26,42%	12,40%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	9,55%	9,55%	56,10%	17,07%	7,72%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,46%	2,24%	40,65%	33,13%	20,53%
3.	Întreprinderi mijlocii	Mărimea creditelor de la bancă	2,50%	3,33%	35,83%	35,83%	22,50%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,67%	9,17%	45,00%	21,67%	22,50%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	2,50%	10,83%	50,83%	20,83%	15,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	0,83%	1,67%	45,00%	37,50%	15,00%

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

1. Luând în considerare **perioada 2021/2020** (tabelul 5.20), la nivelul eșantionului chestionat, au fost identificate următoarele elemente:

- societățile pe acțiuni dețin au ponderi mari în rândul IMM-urilor în cazul cărora mărimea creditelor de la bancă a rămas la fel (43,33%), datoriile către furnizori s-au menținut la un nivel relativ constant (66,67%), datoriile clienților către firmă s-au menținut la același nivel (60,00%) iar volumul obligațiilor fiscale neplătite a rămas relativ constant (56,67%);
- SRL-urile au indicat cu o frecvență sporită creșterea în mică măsură a datoriilor rezultate în urma obținerii unor credite bancare (26,28%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică dețin procente mai ridicate ale organizațiilor în care s-a consemnat scăderea semnificativă a datoriilor către furnizori (18,18%).



Tabelul 5.20

**Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor
în 2021 față de 2020, 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	6,67%	0,00%	43,33%	26,67%	23,33%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,67%	6,67%	66,67%	10,00%	10,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	3,33%	3,33%	60,00%	26,67%	6,67%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,33%	3,33%	56,67%	20,00%	16,67%
2.	SRL	Mărimea creditelor de la bancă	5,47%	6,28%	39,19%	26,28%	22,78%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,91%	8,88%	55,87%	20,90%	7,44%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	4,22%	5,38%	56,86%	22,42%	11,12%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,88%	4,22%	56,23%	21,43%	9,24%
3.	Alta formă	Mărimea creditelor de la bancă	4,55%	9,09%	50,00%	18,18%	18,18%
		Mărimea datoriilor către furnizori	18,18%	13,64%	36,36%	22,73%	9,09%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	13,64%	13,64%	45,45%	22,73%	4,55%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	18,18%	9,09%	50,00%	18,18%	4,55%

2. Pentru **perioada 2022/2021** (tabelul 5.21), anticipațiile IMM-urilor prezintă următoarele specificități:

- Societățile pe acțiuni dețin procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor în care se consemnează același nivel în cazul mărimii datoriilor către instituțiile bancare (60,00%), a datoriilor către furnizori (43,33%) și a datoriilor înregistrate de clienți către respectivele întreprinderi (50,00%);
- SRL-urile prezintă frecvențe mai ridicate ale organizațiilor care previzionează creșterea în mică măsură a datoriilor către bănci (25,29%), dar și către furnizori (23,41%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează o frecvență mai mare a răspunsurilor privind scăderea semnificativă a datoriilor către instituțiile bancare (18,18%) și a celor către furnizori (18,18%).



Tabelul 5.21

**Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor
în 2022 față de 2021, 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	3,33%	6,67%	60,00%	23,33%	6,67%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,67%	6,67%	43,33%	40,00%	3,33%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,67%	16,67%	50,00%	20,00%	6,67%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	0,00%	0,00%	50,00%	43,33%	6,67%
2,	SRL	Mărimea creditelor de la bancă	3,86%	7,80%	45,11%	25,29%	17,94%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,95%	7,89%	50,76%	23,41%	13,99%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	10,13%	9,51%	55,70%	16,68%	7,98%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,50%	2,69%	42,42%	32,47%	18,92%
3,	Alta formă	Mărimea creditelor de la bancă	18,18%	4,55%	40,91%	13,64%	22,73%
		Mărimea datoriilor către furnizori	18,18%	4,55%	45,45%	18,18%	13,64%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	13,64%	13,64%	50,00%	9,09%	13,64%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	9,09%	0,00%	40,91%	31,82%	18,18%

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

1. În ceea ce privește evoluția în **2021/2020** a indicatorilor (tabelul 5.22), 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 turism au indicat cel mai frecvent creșterea în mai mică măsură a datoriilor clienților către firmă (71,74%);
- firmele din construcții se remarcă prin ponderi mai ridicate în rândul firmelor care au estimat scăderi în mai mică măsură ale datoriilor către bănci (8,57%);
- întreprinderile din transporturi pot fi evidențiate prin intermediul ponderii mari (24,66%) în ceea ce privește creșterea în mică măsură a datoriilor clienților față de firmă;
- entitățile 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 **2022, față de 2021**, a obligațiilor și creanțelor financiare (tabelul 5.23), previziunile IMM-urilor prezintă următoarele aspecte:

- întreprinderile din industrie se remarcă din nou prin ponderile crescute în rândul companiilor care estimează menținerea la cote constante a tuturor indicatorilor;



- IMM-urile din sectorul de construcții au indicat mai des creșterea în mai mică măsură a datoriilor către bănci (25,71%);
- întreprinderile din comerț se remarcă prin ponderi mai ridicate în rândul firmelor care au estimat creșteri în mai mică măsură ale datoriilor către furnizori (24,31%);
- întreprinderile din transporturi se caracterizează prin ponderi ridicate ale întreprinderilor în care este estimată creșterea semnificativă a datoriilor către bugetul de stat consolidat (36,99%);
- întreprinderile din turism au indicat mai frecvent creșterea datoriilor către bănci (30,43%);
- entitățile din ramura serviciilor se evidențiază prin ponderi ridicate ale firmelor ce estimează o menținere la nivel constant a majorității indicatorilor analizați.

Tabelul 5.22

**Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor
în 2021 față de 2020 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	5,64%	5,64%	36,92%	30,77%	21,03%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,18%	10,26%	55,90%	22,56%	4,10%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	4,10%	5,64%	55,90%	23,59%	10,77%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	6,67%	5,13%	54,87%	21,03%	12,31%
2.	Construcții	Mărimea creditelor de la bancă	5,00%	8,57%	40,71%	25,71%	20,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,86%	9,29%	65,71%	13,57%	3,57%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	4,29%	6,43%	62,14%	20,71%	6,43%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,57%	3,57%	57,86%	23,57%	6,43%
3.	Comerț	Mărimea creditelor de la bancă	4,76%	5,76%	35,09%	28,32%	26,07%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,76%	8,27%	52,88%	24,31%	8,77%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	3,26%	5,51%	52,13%	25,06%	14,04%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,52%	4,51%	54,64%	23,06%	9,27%
4.	Transporturi	Mărimea creditelor de la bancă	2,74%	6,85%	35,62%	24,66%	30,14%
		Mărimea datoriilor către furnizori	10,96%	5,48%	53,42%	17,81%	12,33%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	1,37%	4,11%	50,68%	24,66%	19,18%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	12,33%	4,11%	47,95%	23,29%	12,33%
5.	Turism	Mărimea creditelor de la bancă	6,52%	4,35%	50,00%	17,39%	21,74%
		Mărimea datoriilor către furnizori	4,35%	6,52%	36,96%	39,13%	13,04%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,52%	4,35%	71,74%	10,87%	6,52%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,17%	0,00%	65,22%	21,74%	10,87%
6.	Servicii	Mărimea creditelor de la bancă	7,17%	5,73%	45,88%	21,86%	19,35%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,53%	10,04%	58,06%	15,77%	8,60%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,09%	5,38%	59,50%	21,15%	7,89%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,39%	5,02%	58,42%	17,92%	8,24%



Tabelul 5.23

Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor
în 2022 față de 2021 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	5,13%	6,67%	45,13%	24,62%	18,46%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,64%	7,18%	48,72%	23,59%	14,87%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	12,31%	9,74%	51,79%	16,92%	9,23%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,56%	1,54%	37,95%	36,41%	21,54%
2.	Construcții	Mărimea creditelor de la bancă	2,86%	8,57%	51,43%	22,14%	15,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,14%	8,57%	49,29%	27,86%	12,14%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	10,71%	8,57%	57,86%	15,00%	7,86%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,14%	3,57%	50,00%	24,29%	20,00%
3.	Comerț	Mărimea creditelor de la bancă	2,76%	8,27%	45,36%	27,07%	16,54%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,76%	7,77%	48,87%	25,81%	14,79%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	8,52%	10,53%	55,39%	18,05%	7,52%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,51%	3,26%	41,85%	32,83%	18,55%
4.	Transporturi	Mărimea creditelor de la bancă	5,48%	9,59%	41,10%	17,81%	26,03%
		Mărimea datoriilor către furnizori	4,11%	9,59%	49,32%	16,44%	20,55%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	9,59%	4,11%	63,01%	10,96%	12,33%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,37%	1,37%	43,84%	36,99%	16,44%
5.	Turism	Mărimea creditelor de la bancă	2,17%	8,70%	50,00%	30,43%	8,70%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,17%	6,52%	65,22%	23,91%	2,17%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	8,70%	10,87%	45,65%	21,74%	13,04%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	4,35%	0,00%	50,00%	28,26%	17,39%
6.	Servicii	Mărimea creditelor de la bancă	6,45%	6,81%	44,09%	24,37%	18,28%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,17%	7,53%	51,61%	20,79%	12,90%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	10,75%	10,04%	57,35%	15,77%	6,09%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	5,73%	2,51%	41,22%	34,05%	16,49%

5.4. Gradul de acoperire a capacităților de producție cu comenzi

În ceea ce privește gradul în care IMM-urile acoperă cu comenzi capacitățile de producție (vânzare, stocare, transport, fabricație etc.) în cursul anului 2021, rezultatele anchetei indică faptul că **8,87%** dintre companii au un **grad de utilizare de sub 25%**, **23,13%** dintre întreprinderi au un **nivel de acoperire de 25%-50%**, **33,74%** dintre companii au un randament de **50%-75%** din potențial, iar **34,26%** 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.

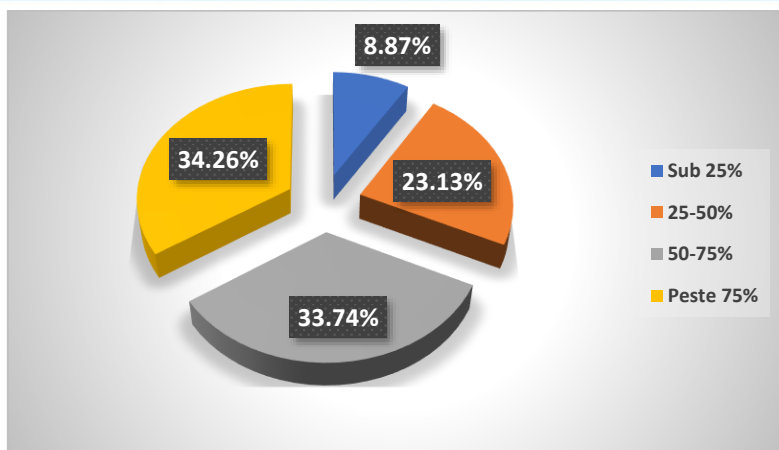


Figura 5.5
Gradul acoperirii capacităților de producție cu comenzi
în cadrul sectorului de IMM-uri

Analizând gradul de acoperire cu comenzi în funcție de vârsta IMM-urilor (tabelul 5.24), 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% (14,89%);
- companiile de 5-10 ani se evidențiază prin ponderi relativ ridicate (37,93%) în rândul întreprinderilor care indică un nivel de 50%-75%;
- întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani consemnează una dintre cele mai ridicate ponderi (40,20%) în rândul întreprinderilor cu o rată de peste 75% de acoperire a capacității de producție;
- firmele cu o experiență de 10-15 ani în domeniul lor de activitate prezintă o frecvență ridicată (29,76%) în rândul entităților cu un grad de acoperire situat între 25%-50% din capacitatea maximă de producție a acestora.

Tabelul 5.24
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%	14,89%	5,17%	10,71%	8,78%
2.	25% - 50%	44,68%	30,17%	29,76%	15,54%
3.	50% - 75%	17,02%	37,93%	29,76%	35,47%
4.	Peste 75%	23,40%	26,72%	29,76%	40,20%

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare (tabelul 5.25) relevă următoarele aspecte esențiale:

- întreprinderile din regiunea Sud prezintă cea mai mare pondere în rândul firmelor cu o acoperire de sub 25% a capacității de producție (15,00%);



- la polul opus, întreprinderile din regiunea Sud Est și București -Ilfov înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul companiilor cu o acoperire de peste 75% a capacității de producție (42,19% din acest eșantion).

Tabelul 5.25

**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%	8,00%	8,82%	15,00%	4,69%	6,00%	13,27%	1,64%	10,10%
2.	25% - 50%	26,67%	25,00%	13,33%	25,00%	18,00%	18,37%	34,43%	24,24%
3.	50% - 75%	36,00%	45,59%	40,00%	28,13%	34,00%	28,57%	29,51%	31,31%
4.	Peste 75%	29,33%	20,59%	31,67%	42,19%	42,00%	39,80%	34,43%	34,34%

Analiza distribuției pe **clase de mărime** (tabelul 5.26) evidențiază faptul că microîntreprinderile înregistrează cele mai ridicate ponderi în rândul companiilor cu un grad de acoperire de sub 25% (11,23%). Întreprinderile mijlocii sunt cele cu cea mai ridicată pondere (48,33%) în rândul celor cu peste 75%.

Tabelul 5.26

**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%	11,23%	5,86%	10,00%
2.	25% - 50%	25,00%	21,76%	20,00%
3.	50% - 75%	35,51%	34,73%	21,67%
4.	Peste 75%	28,26%	37,66%	48,33%

Analiza datelor în funcție de **forma de organizare juridică** a întreprinderilor relevă faptul că societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai mare (43,75%) în rândul firmelor cu grad de acoperire a capacității de producție între 50% și 75%. SRL-urile au ponderea cea mai mare (34,55%) în rândul întreprinderilor cu grad de acoperire de peste 75%. Detalii se găsesc în tabelul 5.27.

Tabelul 5.27

**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%	6,25%	9,09%	0,00%
2.	25% - 50%	25,00%	23,09%	22,22%
3.	50% - 75%	43,75%	33,27%	44,44%
4.	Peste 75%	25,00%	34,55%	33,33%



În ceea ce privește repartitia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 5.28), surprindem câteva elemente de esență:

- sectorul comerțului înregistrează ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un nivel de peste 75% (39,01%), în timp ce sectorul transporturilor înregistrează cea mai mică pondere în cadrul acestui interval de măsură a acoperirii capacității de producție (26,83%);
- agenții economici din sectorul transporturilor înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au indicat un grad de acoperire cu comenzi de 50%-75% (39,02%);
- întreprinderile din sectorul turismului consemnează procente mai ridicate ale entităților care au un grad de acoperire cu comenzi de 25%-50% (31,82%);
- firmele ce activează în domeniul comerțului înregistrează cea mai mare pondere în rândul întreprinderilor cu un grad de acoperire de sub 25% (13,19%).

Tabelul 5.28

**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%	5,75%	9,46%	13,19%	9,76%	9,09%	3,60%
2.	25% - 50%	24,14%	27,03%	16,48%	24,39%	31,82%	27,34%
3.	50% - 75%	36,78%	31,08%	31,32%	39,02%	31,82%	35,25%
4.	Peste 75%	33,33%	32,43%	39,01%	26,83%	27,27%	33,81%

5.5. Evoluția indicatorilor economici în anul 2021 față de 2020

În vederea formării unei imagini ample cu privire la activitatea IMM-urilor, a fost analizată evoluția în anul 2021, față de 2020, 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 25,43% dintre unitățile economice, a scăzut ușor în 13,53% dintre întreprinderi, a înregistrat creșteri ușoare în 44,09% dintre firmele din eșantion, a scăzut intens în 3,68% firme și a crescut semnificativ în 13,27% dintre entitățile economice analizate;
- **numărul de salariați** a rămas la fel în 55,05% dintre organizații, a scăzut moderat în 7,71% dintre firme, a crescut ușor în 30,39% dintre companii, s-a diminuat accentuat în 2,31% din întreprinderi și s-a amplificat semnificativ doar în 4,54% dintre IMM-uri;
- din punct de vedere al **stocurilor de mărfuri din IMM-uri**, 50% dintre întreprinderi au menținut la un nivel aproximativ constant stocurile de



mărfuri, în 10,89% dintre firme s-au constatat scăderi ușoare, în 27,83% dintre companii s-au înregistrat creșteri moderate de stocuri, în 83,17% din entități au avut loc reduceri accentuate de stocuri, iar în 8,22% dintre agenții economici s-au consemnat amplificări semnificative ale stocurilor;

- **volumul comenzilor** a înregistrat următoarea dinamică: în 29,45% dintre IMM-uri s-a înregistrat același nivel, în 14,38% din companii a avut loc diminuarea ușoară a acestui indicator, în 41,01% din organizații a crescut moderat, în 4,79% din firme a fost consemnată micșorarea substanțială a comenzilor, iar în 10,36% dintre unitățile economice a sporit în mare măsură;
- analizând **numărul de clienți**, se observă că 33,22% dintre entități au stagnat din acest punct de vedere, 14,38% dintre firme au înregistrat o diminuare ușoară, 41,27% dintre IMM-urilor chestionate și-au amplificat în mică măsură numărul de consumatori, 3,42% din organizații au semnalat o scădere substanțială, iar 7,71% dintre firme au înregistrat creșteri semnificative în această arie;
- **volumul exportului** s-a menținut la aproximativ același nivel în 60,27% dintre firmele incluse în cercetare, a scăzut ușor în 9,16% din întreprinderi, a sporit în mică măsură în 18,07% dintre organizații, s-a redus considerabil în 8,9% dintre firme și s-a amplificat semnificativ în 3,6% 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 (31,76%), o scădere ușoară (15,41%), scădere accentuată (8,48%), creșterea ușoară (37,59%) și una semnificativă (6,76%).

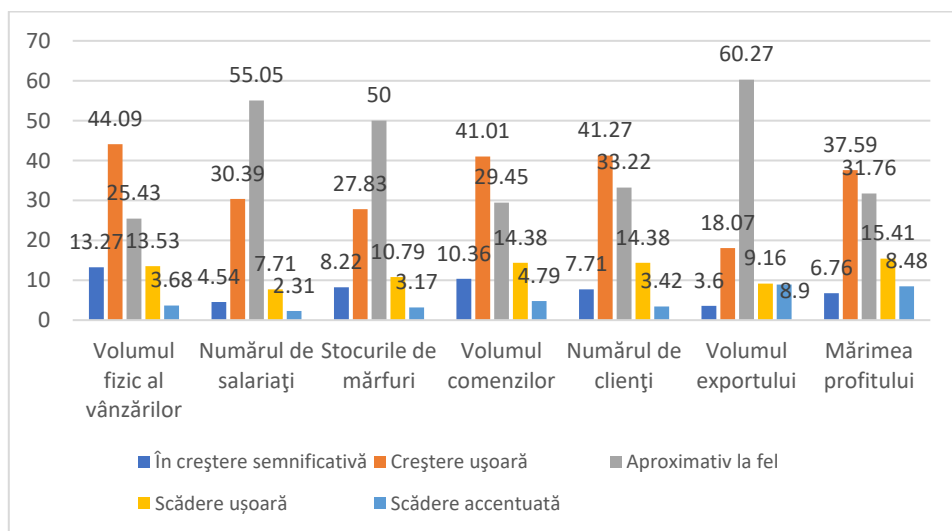


Figura 5.6
Evoluția indicatorilor IMM-urilor în 2021 față de 2020



În continuare, pe parcursul următoarelor pagini din acest capitol, vom prezenta **evoluția în 2021, față de anul 2020, 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 5.29) tendințele ascendente cele mai accentuate au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu 5-10 ani de experiență în piața servită (16,08%), IMM-urilor din regiunea Sud Vest (19,61%), firmelor din categoria întreprinderilor mijlocii (14,98%), a societăților cu răspundere limitată (13,33%) și unităților economice din transporturi (15,07%).

Tabelul 5.29

Evoluția volumului vânzărilor în 2021 față de 2020

Nr. crt.	Categorica de Firme		Evoluția stocurilor de mărfuri				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	14,44%	47,78%	27,78%	4,44%	5,56%
		Firme de 5 – 10 ani	16,08%	41,21%	23,12%	14,57%	5,03%
		Firme de 10 – 15 ani	14,61%	46,07%	26,40%	11,24%	1,69%
		Firme de peste 15 ani	13,17%	43,78%	25,23%	14,29%	3,53%
2.	Regiunea	Nord Est	8,94%	49,72%	27,93%	10,06%	3,35%
		Sud Est	11,68%	41,61%	30,66%	13,87%	2,19%
		Sud	15,04%	39,10%	24,81%	15,79%	5,26%
		Sud Vest	19,61%	35,29%	22,55%	16,67%	5,88%
		Nord Vest	12,63%	51,05%	22,63%	10,53%	3,16%
		Vest	10,91%	45,45%	28,18%	13,64%	1,82%
		Centru	13,82%	43,90%	25,20%	12,20%	4,88%
		București-Ilfov	15,46%	41,24%	22,68%	17,01%	3,61%
3.	Dime nsiun	Microîntreprinderi	12,79%	44,50%	24,86%	13,15%	4,68%
		Întreprinderi mici	14,98%	42,91%	25,51%	13,56%	3,04%
		Întreprinderi mijlocii	8,40%	47,06%	27,73%	15,13%	1,68%
4.	Forma juridică	SA-uri	13,33%	30,00%	33,33%	23,33%	0,00%
		SRL-uri	13,08%	44,44%	25,45%	13,26%	3,76%
		Altă formă de organizare juridică	22,73%	45,45%	13,64%	13,64%	4,55%
5.	Ramura de activitate	Industrie	13,33%	42,56%	27,18%	13,33%	3,59%
		Construcții	13,48%	34,75%	31,91%	12,06%	7,80%
		Comerț	13,03%	46,62%	23,06%	14,04%	3,26%
		Transporturi	15,07%	47,95%	16,44%	17,81%	2,74%
		Turism	13,04%	45,65%	34,78%	6,52%	0,00%
		Servicii	13,62%	44,09%	25,45%	13,62%	3,23%

În privința **numărului de salariați** (tabelul 5.30) creșterile cele mai accentuate au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu 10-15 ani de experiență în piața servită (6,74%), IMM-urilor din regiunea Centru (6,50%),



firmelor din categoria întreprinderilor mijlocii (5,06%), a societăților cu răspundere limitată (4,75%) și unităților economice din transporturi (5,48%).

Tabelul 5.30

Evoluția numărului de salariați în 2021 față de 2020

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluția stocurilor de mărfuri				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	4,44%	25,56%	56,67%	11,11%	2,22%
		Firme de 5 – 10 ani	5,53%	34,17%	51,76%	5,53%	3,02%
		Firme de 10 – 15 ani	6,74%	34,27%	53,93%	3,93%	1,12%
		Firme de peste 15 ani	4,55%	30,80%	54,92%	7,42%	2,32%
2.	Regiunea	Nord Est	3,35%	33,52%	54,19%	5,59%	3,35%
		Sud Est	4,38%	25,55%	58,39%	8,03%	3,65%
		Sud	6,02%	24,81%	57,14%	10,53%	1,50%
		Sud Vest	3,92%	27,45%	59,80%	4,90%	3,92%
		Nord Vest	4,21%	30,00%	58,95%	5,26%	1,58%
		Vest	3,64%	30,00%	59,09%	7,27%	0,00%
		Centru	6,50%	34,96%	45,53%	10,57%	2,44%
		București-Ilfov	4,64%	34,02%	49,48%	9,79%	2,06%
3.	Mărimea firmei	Microîntreprinderi	3,96%	25,05%	62,16%	5,77%	3,06%
		Întreprinderi mici	5,06%	34,21%	50,81%	8,30%	1,62%
		Întreprinderi mijlocii	5,04%	39,50%	39,50%	14,29%	1,68%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	30,00%	56,67%	13,33%	0,00%
		SRL-uri	4,75%	30,65%	54,84%	7,53%	2,24%
		Altă formă de organizare juridică	0,00%	18,18%	63,64%	9,09%	9,09%
5.	Ramura de activitate	Industrie	6,67%	27,18%	52,82%	10,26%	3,08%
		Construcții	4,96%	25,53%	50,35%	15,60%	3,55%
		Comerț	3,76%	29,82%	58,90%	6,52%	1,00%
		Transporturi	5,48%	43,84%	43,84%	5,48%	1,37%
		Turism	4,35%	36,96%	52,17%	4,35%	2,17%
		Servicii	3,94%	30,82%	56,99%	5,38%	2,87%

Procentajele cele mai ridicate de firme în care s-au mărit considerabil **stocurile de mărfuri** (tabelul 5.31) au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu 5-10 ani de experiență în piața servită (11,80%), IMM-urilor din regiunea Sud Vest (12,75%), firmelor din categoria întreprinderilor mijlocii (12,61%), a societăților cu răspundere limitată (8,42%) și unităților economice din transporturi (13,53%).



Tabelul 5.31

Evoluția stocurilor de mărfuri în 2021 față de 2020

Nr. crt.	Categorია de Firme		Evoluția stocurilor de mărfuri				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	7,78%	28,89%	51,11%	8,89%	3,33%
		Firme de 5 – 10 ani	8,54%	26,13%	50,25%	12,56%	2,51%
		Firme de 10 – 15 ani	11,80%	28,09%	46,07%	10,11%	3,93%
		Firme de peste 15 ani	8,26%	27,74%	49,91%	10,95%	3,15%
2.	Regiunea	Nord Est	6,15%	29,61%	50,28%	10,06%	3,91%
		Sud Est	3,65%	29,93%	48,91%	14,60%	2,92%
		Sud	11,28%	21,80%	52,63%	10,53%	3,76%
		Sud Vest	12,75%	36,27%	41,18%	7,84%	1,96%
		Nord Vest	6,32%	28,95%	50,00%	12,11%	2,63%
		Vest	6,36%	24,55%	57,27%	10,00%	1,82%
		Centru	9,76%	31,71%	45,53%	8,13%	4,88%
		București-Ilfov	10,82%	22,68%	52,06%	11,34%	3,09%
3.	Mărimea firmei	Microîntreprinderi	5,95%	25,41%	53,33%	11,17%	4,14%
		Întreprinderi mici	9,72%	29,35%	47,77%	10,32%	2,83%
		Întreprinderi mijlocii	12,61%	32,77%	43,70%	10,92%	0,00%
4.	Forma juridică	SA-uri	3,33%	26,67%	53,33%	10,00%	6,67%
		SRL-uri	8,42%	27,78%	50,09%	10,84%	2,87%
		Altă formă de organizare juridică	4,55%	31,82%	40,91%	9,09%	13,64%
5.	Ramura de activitate	Industrie	10,26%	30,26%	47,18%	11,28%	1,03%
		Construcții	6,38%	24,82%	53,19%	10,64%	4,96%
		Comerț	13,53%	33,33%	39,10%	11,78%	2,26%
		Transporturi	1,37%	20,55%	64,38%	12,33%	1,37%
		Turism	4,35%	36,96%	45,65%	10,87%	2,17%
		Servicii	3,23%	20,07%	62,37%	8,96%	5,38%

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 10 și 15 ani (11,24%), agenților economici din regiunea Centru (13,82%), întreprinderilor mici (13,16%), societăților pe acțiuni (10,48%) și entităților din sectorul construcțiilor (13,48%). Mai multe detalii în tabelul 5.32.



Evoluția volumului comenzilor în 2021 față de 2020

Nr. crt	Categorია de Firme		Evoluția volumului comenzilor				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	8,89%	45,56%	32,22%	7,78%	5,56%
		Firme de 5 – 10 ani	11,06%	42,21%	25,63%	14,07%	7,04%
		Firme de 10 – 15 ani	11,24%	44,38%	29,21%	13,48%	1,69%
		Firme de peste 15 ani	10,48%	40,63%	29,22%	14,94%	4,73%
2.	Regiunea	Nord Est	5,03%	51,96%	28,49%	9,50%	5,03%
		Sud Est	9,49%	35,77%	36,50%	16,06%	2,19%
		Sud	12,78%	33,83%	31,58%	17,29%	4,51%
		Sud Vest	13,73%	35,29%	26,47%	16,67%	7,84%
		Nord Vest	8,42%	45,26%	29,47%	12,11%	4,74%
		Vest	10,91%	34,55%	39,09%	14,55%	0,91%
		Centru	13,82%	40,65%	28,46%	13,01%	4,07%
		București-Ilfov	11,86%	42,27%	20,62%	17,53%	7,73%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	8,47%	40,54%	31,35%	13,15%	6,49%
		Întreprinderi mici	13,16%	41,70%	25,91%	15,99%	3,24%
		Întreprinderi mijlocii	7,56%	40,34%	35,29%	13,45%	3,36%
4.	Forma juridică	SA-uri	10,00%	30,00%	36,67%	23,33%	0,00%
		SRL-uri	10,48%	41,22%	29,30%	14,16%	4,84%
		Altă formă de organizare juridică	4,55%	45,45%	27,27%	13,64%	9,09%
5.	Ramura de activitate	Industrie	9,74%	41,03%	28,72%	15,38%	5,13%
		Construcții	13,48%	31,91%	33,33%	14,89%	6,38%
		Comerț	11,03%	43,61%	25,56%	15,04%	4,76%
		Transporturi	10,96%	47,95%	21,92%	13,70%	5,48%
		Turism	6,52%	45,65%	30,43%	15,22%	2,17%
		Servicii	8,96%	40,14%	34,41%	12,54%	3,94%

Cele mai des întâlnite creșteri semnificative ale **numărului de clienți** au fost remarcate la IMM-urile care au între 5 și 10 ani vechime (8,43%), entitățile din regiunea București -Ilfov (10,57%), întreprinderile mici (8,70%), societățile cu răspundere limitată (7,89%) și întreprinderile din sectorul comerțului (8,77%). Detalii suplimentare găsiți în tabelul 5.33.



Tabelul 5.33

Evoluția numărului de clienți în 2021 față de 2020

Nr. crt	Categorია de Firme		Evoluția numărului de clienți				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	7,78%	46,67%	27,78%	12,22%	5,56%
		Firme de 5 – 10 ani	8,04%	41,71%	30,15%	14,57%	5,53%
		Firme de 10 – 15 ani	8,43%	44,38%	31,46%	15,73%	0,00%
		Firme de peste 15 ani	7,70%	40,82%	33,67%	14,56%	3,25%
2.	Regiunea	Nord Est	5,59%	50,28%	29,61%	11,17%	3,35%
		Sud Est	8,03%	38,69%	36,50%	14,60%	2,19%
		Sud	10,53%	33,08%	36,84%	15,04%	4,51%
		Sud Vest	7,84%	37,25%	28,43%	19,61%	6,86%
		Nord Vest	5,79%	44,21%	35,79%	11,05%	3,16%
		Vest	6,36%	36,36%	40,91%	15,45%	0,91%
		Centru	10,57%	48,78%	26,83%	12,20%	1,63%
		București-Ilfov	8,25%	37,63%	31,44%	18,04%	4,64%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	6,85%	41,44%	32,61%	14,23%	4,86%
		Întreprinderi mici	8,70%	43,12%	31,17%	15,18%	1,82%
		Întreprinderi mijlocii	7,56%	32,77%	44,54%	11,76%	3,36%
4.	Forma juridică	SA-uri	3,33%	36,67%	46,67%	13,33%	0,00%
		SRL-uri	7,89%	41,49%	32,71%	14,34%	3,58%
		Altă formă de organizare juridică	4,55%	36,36%	40,91%	18,18%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	5,64%	41,03%	37,44%	11,79%	4,10%
		Construcții	8,51%	36,88%	31,91%	17,73%	4,96%
		Comerț	8,77%	43,36%	30,58%	13,78%	3,51%
		Transporturi	8,22%	49,32%	27,40%	13,70%	1,37%
		Turism	8,70%	43,48%	26,09%	19,57%	2,17%
		Servicii	7,17%	38,71%	36,20%	15,05%	2,87%

Volumul exporturilor a înregistrat cele mai frecvente creșteri semnificative în rândul întreprinderilor cu vârsta între 10 și 15 ani (5,62%), IMM-urilor din regiunea Sud (5,26%), întreprinderilor mici (4,25%), societăților cu răspundere limitată (3,67%) și firmelor din sectorul transporturilor (6,85%). Mai multe detalii pot fi regăsite în tabelul 5.34.



Evoluția volumului exportului în 2021 față de 2020

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluția volumului exportului				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	1,11%	16,67%	65,56%	6,67%	10,00%
		Firme de 5 – 10 ani	2,51%	19,60%	56,28%	10,05%	11,56%
		Firme de 10 – 15 ani	5,62%	16,29%	64,61%	10,67%	2,81%
		Firme de peste 15 ani	3,80%	18,18%	59,83%	9,37%	8,81%
2.	Regiunea	Nord Est	2,23%	22,35%	59,78%	5,59%	10,06%
		Sud Est	2,92%	13,87%	62,77%	9,49%	10,95%
		Sud	5,26%	17,29%	52,63%	11,28%	13,53%
		Sud Vest	2,94%	16,67%	52,94%	11,76%	15,69%
		Nord Vest	3,16%	22,11%	60,00%	9,47%	5,26%
		Vest	2,73%	14,55%	64,55%	11,82%	6,36%
		Centru	4,88%	21,14%	61,79%	7,32%	4,88%
		București-Ilfov	4,64%	14,43%	64,95%	8,76%	7,22%
3.	Dimensiune a	Microîntreprinderi	2,88%	17,48%	63,60%	7,03%	9,01%
		Întreprinderi mici	4,25%	17,81%	57,09%	11,34%	9,51%
		Întreprinderi mijlocii	4,20%	21,85%	57,98%	10,08%	5,88%
4.	Forma juridică	SA-uri	3,33%	13,33%	66,67%	13,33%	3,33%
		SRL-uri	3,67%	18,28%	60,13%	9,05%	8,87%
		Altă formă de organizare	0,00%	13,64%	59,09%	9,09%	18,18%
5.	Ramura de activitate	Industrie	6,67%	17,44%	53,33%	9,23%	13,33%
		Construcții	2,84%	18,44%	57,45%	12,77%	8,51%
		Comerț	3,01%	16,29%	63,66%	9,02%	8,02%
		Transporturi	6,85%	28,77%	43,84%	15,07%	5,48%
		Turism	2,17%	13,04%	67,39%	4,35%	13,04%
		Servicii	2,51%	17,56%	65,95%	6,09%	7,89%



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 (11,11%), entitățile din regiunea Centru (12,20%), întreprinderi mici (7,49%) firmele cu altă formă de organizare juridică (18,18%) și IMM-urile din construcții (9,22%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 5.35.

Tabelul 5.35

Evoluția mărimii profitului în 2021 față de 2020

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluția volumului exportului				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	11,11%	36,67%	34,44%	11,11%	6,67%
		Firme de 5 – 10 ani	7,04%	39,70%	30,15%	13,57%	9,55%
		Firme de 10 – 15 ani	5,62%	43,26%	30,90%	15,17%	5,06%
		Firme de peste 15 ani	6,40%	37,66%	31,54%	15,77%	8,63%
2.	Regiunea	Nord Est	3,91%	40,22%	38,55%	11,17%	6,15%
		Sud Est	2,92%	31,39%	36,50%	17,52%	11,68%
		Sud	9,02%	34,59%	32,33%	18,05%	6,02%
		Sud Vest	5,88%	39,22%	27,45%	19,61%	7,84%
		Nord Vest	6,32%	41,58%	28,95%	13,16%	10,00%
		Vest	7,27%	32,73%	35,45%	18,18%	6,36%
		Centru	12,20%	41,46%	26,02%	10,57%	9,76%
		București-Ilfov	7,73%	37,11%	28,35%	17,53%	9,28%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	6,67%	36,94%	32,07%	14,23%	10,09%
		Întreprinderi mici	7,49%	37,25%	32,39%	15,99%	6,88%
		Întreprinderi mijlocii	4,20%	42,02%	27,73%	18,49%	7,56%
4.	Forma juridică	SA-uri	6,67%	36,67%	30,00%	23,33%	3,33%
		SRL-uri	6,54%	37,72%	31,90%	15,32%	8,51%
		Altă formă de organizare	%	31,82%	27,27%	9,09%	13,64%
5.	Ramura de activitate	Industrie	7,18%	34,36%	36,92%	13,33%	8,21%
		Construcții	9,22%	31,91%	33,33%	17,73%	7,80%
		Comerț	5,76%	42,11%	29,07%	15,29%	7,77%
		Transporturi	2,74%	41,10%	26,03%	17,81%	12,33%
		Turism	8,70%	28,26%	30,43%	21,74%	10,87%
		Servicii	7,53%	37,28%	31,54%	15,05%	8,60%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din anul 2021, față de anul 2020 au fost mult mai bune în 13,23% dintre firme, mai bune în 44,05% dintre unitățile economice incluse în cercetare, identice în 19,51% dintre firme, puțin mai slabe în 16,25% dintre agenții economici, și net inferioare în 6,95%, ceea ce reflectă o îmbunătățire semnificativă a performanțelor obținute de IMM-urile românești.
- Firmele care activează în servicii au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor cu performanțe mult mai bune în intervalul analizat (15,41%).
- Ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2021, față de 2020, a fost cea a turismului, în timp ce entitățile din ramura transporturilor au înregistrat cel mai mare rată de reducere a performanțelor în intervalul supus analizei.
- Organizațiile conduse de persoane cu studii medii (43,15%) și superioare (44,23%) au obținut performanțe superioare într-o frecvență mult mai mare decât în cazul entităților conduse de persoane cu studii elementare.
- În ceea ce privește performanțele economice estimate ale IMM-urilor pentru anul 2022 comparativ cu anul trecut se preconizează rezultate mult mai bune în 10,22% dintre organizații, mai bune în 43,38% dintre organizații, identice în 27,39% dintre întreprinderi, inferioare în 15,24% dintre companii și mult mai slabe în 3,77% dintre firme.
- Întreprinderile mici sunt cele care înregistrează cea mai ridicată pondere a firmelor care previzionează rezultate mult mai bune în 2022, față de anul anterior, (11,58%), iar microîntreprinderile se evidențiază prin ponderea ridicată la nivelul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe în 2022, față de 2021 (4,36%).
- Organizațiile în care se apreciază că vor fi obținute rezultate mult mai bune în anul 2022, față de 2021, consemnează o pondere superioară în rândul firmelor din turism (14,89%) și o proporție mai redusă în comerț (8,91%).
- Proporțiile ridicate de IMM-uri în care au fost evidențiate valori asemănătoare ale mărimii creditelor bancare în 2021/2020 (39,5%) și 2022/2021 (45,42%) 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 2021, rezultatele anchetei indică faptul că 8,87% dintre companii au un grad de utilizare de sub 25%, 23,13% dintre întreprinderi au un nivel de acoperire de 25%-50%, 33,74% dintre companii au un randament de 50%-75% din potențial, iar 34,26% dintre firme și-au ocupat capacitățile în proporție de peste 75%.
- Volumul fizic al vânzărilor s-a menținut la același nivel în 25,43% dintre unitățile economice, a scăzut ușor în 13,53% dintre întreprinderi, a înregistrat creșteri ușoare în 44,09% dintre firmele din eșantion, a scăzut



intens în 3,68% firme și a crescut semnificativ în 13,27% dintre entitățile economice analizate.

- Numărul de salariați a rămas la fel în 55,05% dintre organizații, a scăzut moderat în 7,71% dintre firme, a crescut ușor în 30,39% dintre companii, s-a diminuat accentuat în 2,31% din întreprinderi și s-a amplificat semnificativ doar în 4,54% dintre IMM-uri.
- În 29,45% dintre IMM-uri s-a înregistrat același nivel al volumului comenzilor, în 14,38% din companii a avut loc diminuarea ușoară a acestui indicator, în 41,01% din organizații a crescut moderat, în 4,79% din firme a fost consemnată micșorarea substanțială a comenzilor, iar în 10,36% dintre unitățile economice a sporit în mare măsură.
- 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 (11,11%), entitățile din regiunea Centru (12,20%), întreprinderi mici (7,49%), firmele cu altă formă de organizare juridică (18,18%) și IMM-urile din construcții (9,22%).

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 2021, comparativ cu același semestru din anul 2020, destinate activităților de import/export. Rezultatele colectate relevă faptul că doar **37,00% dintre companiile chestionate apreciază că acest indicator a atins un nivel mai bun** în semestrul II al anului 2021, comparând cu nivelul din semestrul II al anului 2020. Mai multe detalii sunt prezentate în figura 6.1.

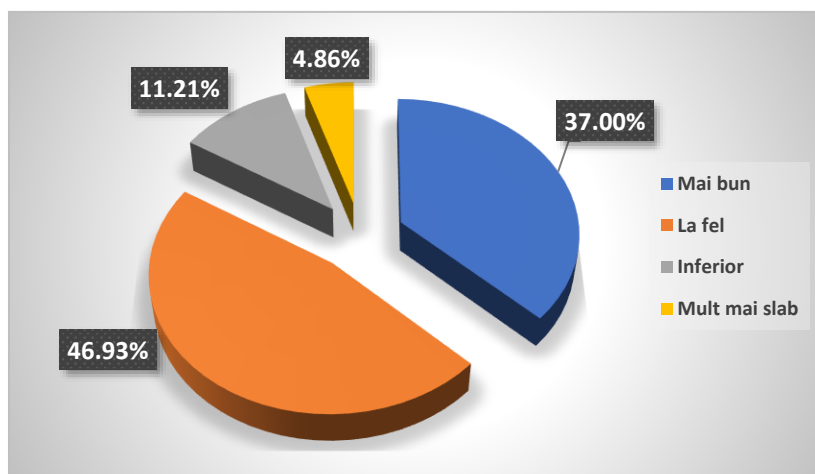


Figura 6.1
Evoluția nivelului producției/serviciilor din perspectiva activităților de import/export în semestrul II 2021, față de semestrul II 2020

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 2021 este mai mare în rândul întreprinderilor care au o vârstă 10-15 ani (44,59%) și peste 15 ani (35,93%).
- IMM-urile cu vârsta de 5-10 ani înregistrează cea mai mare proporție a firmelor în care se apreciază că acest indicator este mult mai slab în anul 2021 (8,45%).

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	33,33%	35,21%	44,59%	35,93%
2.	La fel	45,45%	52,11%	36,49%	48,47%
3.	Inferior	18,18%	4,23%	17,57%	10,51%
4.	Mult mai slab	3,03%	8,45%	1,35%	5,08%

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 2021 este mai ridicată în regiunea Centru (43,75%) și mai scăzută în regiunea Vest (26,32%);
- IMM-urile în care se apreciază că acest indicator a fost relativ constant sunt mai numeroase în regiunea Nord-Est (56,58%) și prezintă o pondere scăzută în regiunea Centru (35,42%);
- întreprinderile în care se consideră că acest indicator este mult mai slab în 2021, față de 2020, înregistrează ponderea cea mai ridicată în regiunea Sud Est (8,16%) și o pondere mai redusă în regiunea Centru (6,25%).

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	26,32%	32,65%	41,27%	34,38%	27,66%	43,66%	43,75%	42,53%
2.	La fel	56,58%	44,90%	41,27%	56,25%	53,19%	46,48%	35,42%	43,68%
3.	Inferior	9,21%	14,29%	14,29%	3,13%	14,89%	7,04%	14,58%	11,49%
4.	Mult mai slab	7,89%	8,16%	3,17%	6,25%	4,26%	2,82%	6,25%	2,30%

Luând în considerare **dimensiunea întreprinderilor** (tabelul 6.3), se observă că indicatorul analizat a atins un nivel mai bun în proporția cea mai crescută în microîntreprinderi (39,42%) și cea mai redusă în cele mici (34,27%). Întreprinderile mici dețin cea mai mare pondere de IMM-uri în care indicatorul analizat a atins un nivel mult mai slab în semestrul II din 2021, față de semestrul II din anul 2020 (6,57%), 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	39,42%	34,27%	38,46%
2.	La fel	46,63%	48,36%	42,31%
3.	Inferior	10,10%	10,80%	17,31%
4.	Mult mai slab	3,85%	6,57%	1,92%

Grupând companiile **după forma de organizare** (tabelul 6.4), se constată că: SRL-urile dețin ponderea cea mai mare a întreprinderilor în care indicatorul analizat a atins un nivel mai bun (37,80%). Companiile cu alte forme de organizare juridică (50,00%) și SA-urile (50,00%) prezintă cea mai ridicată pondere 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	20,00%	37,80%	12,50%
2.	La fel	50,00%	46,81%	50,00%
3.	Inferior	30,00%	10,77%	12,50%
4.	Mult mai slab	0,00%	4,62%	25,00%

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 (46,88%) și comerț (43,33%) și cel mai scăzut procentaj în sectorul turismului (17,65%);
- IMM-urile în cadrul cărora se consideră că indicatorul analizat nu a evoluat semnificativ dețin cea mai mare pondere în sectorul turismului (64,71%) și cel mai scăzut procent în transporturi (34,38%);
- în ceea ce privește aprecierea evoluției indicatorului drept una mult mai slabă în 2021, față de 2020, cele mai mari ponderi le au IMM-urile din turism (11,76%).

Detaliile cu privire la aceste aspecte se regăsesc în 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	38,14%	21,43%	43,33%	46,88%	17,65%	32,00%
2.	La fel	47,42%	50,00%	42,22%	34,38%	64,71%	53,00%
3.	Inferior	11,34%	23,81%	10,00%	9,38%	5,88%	10,00%
4.	Mult mai slab	3,09%	4,76%	4,44%	9,38%	11,76%	5,00%

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 37,42% din respondenți au apreciat că a fost mai bun în semestrul II al anului 2021 comparativ cu perioada similară a anului precedent, în timp ce 44,19% dintre aceștia au apreciat că indicatorul a avut în semestrul II 2021 același nivel ca în semestrul al doilea din anul 2020.

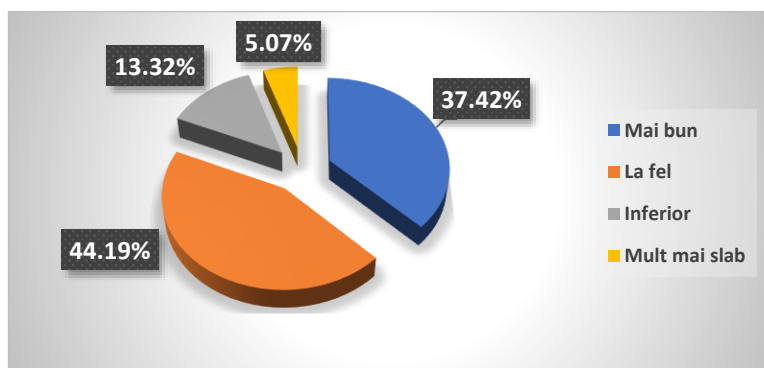


Figura 6.2.
Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2021
comparativ cu semestrul II 2020

Având în vedere evoluția nivelului contractelor/comenzilor 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 semestrul II 2021 este mai mare în rândul întreprinderilor care au o vârstă de 5-10 ani (47,89%) și de 10-15 ani (44,59%).
- IMM-urile cu vârsta de sub 5 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 2021 (57,58%) 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 2021 comparativ cu perioada similară a anului trecut se înregistrează în cazul IMM-urilor cu vârsta de 5-10 ani (7,04%).

Prezentarea detaliată a 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 2021 comparativ cu semestrul II 2020	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bun	27,27%	47,89%	44,59%	34,24%
2.	La fel	57,58%	36,62%	33,78%	47,12%
3.	Inferior	15,15%	8,45%	18,92%	12,88%
4.	Mult mai slab	0,00%	7,04%	2,70%	5,76%

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 2021 este mai ridicată în regiunea Centru (52,08%) și mai scăzută în regiunea Vest (19,15%);
- IMM-urile în care se apreciază că acest indicator a fost relativ constant sunt mai numeroase în regiunea Vest (57,45%) și prezintă o pondere scăzută în regiunea Centru (25,00%);
- întreprinderile în care se consideră că acest indicator este mult mai slab în 2021, față de 2020, înregistrează ponderea cea mai ridicată în regiunea Centru (10,42%) și o pondere mai redusă în regiunea București - Ilfov (1,15%).

Tabelul 6.7

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

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2021 comparativ cu semestrul II 2020	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București - Ilfov
1.	Mai bun	27,63%	36,73%	42,86%	31,25%	19,15%	43,66%	52,08%	41,38%
2.	La fel	59,21%	36,73%	34,92%	53,13%	57,45%	45,07%	25,00%	41,38%
3.	Inferior	7,89%	16,33%	19,05%	9,38%	17,02%	8,45%	12,50%	16,09%
4.	Mult mai slab	5,26%	10,20%	3,17%	6,25%	6,38%	2,82%	10,42%	1,15%

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



microîntreprinderi (40,38%) și cea mai redusă în cele mijlocii (32,69%). 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 2021, față de semestrul II din anul 2020 (6,10%), nivelul comenzilor fiind probabil afectat de efectele actualei crize sanitare.

Tabelul 6.8

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

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2021 comparativ cu semestrul II 2020	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bun	40,38%	35,68%	32,69%
2.	La fel	43,27%	44,13%	48,08%
3.	Inferior	11,06%	14,08%	19,23%
4.	Mult mai slab	5,29%	6,10%	0,00%

Analizând datele în funcție de forma de organizare (tabelul 6.9), se constată că ponderea cea mai mare a întreprinderilor în care indicatorul analizat a atins un nivel mai bun (38,02%) o dețin SRL-urile. IMM-urile cu alte forme de organizare juridică prezintă cea mai ridicată pondere a entităților care au afirmat faptul că nivelul contractelor/comenzilor în derulare pentru import-export a fost inferior (25,00%) sau mult mai slab (12,50%) 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 2020 comparativ cu semestrul II 2019	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bun	30,00%	38,02%	12,50%
2.	La fel	40,00%	44,18%	50,00%
3.	Inferior	20,00%	12,97%	25,00%
4.	Mult mai slab	10,00%	4,84%	12,50%

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 (41,11%) și industrie (40,21%) și cel mai scăzut procentaj în sectorul turismului (17,65%);
- firmele în cadrul cărora se consideră că indicatorul analizat a avut o evoluție relativ constantă dețin cea mai mare pondere în turism (64,71%) și cel mai scăzut procent în industrie (41,24%);
- în ceea ce privește aprecierea evoluției indicatorului drept una mult mai slabă în 2021, față de 2020, cele mai mari ponderi le au IMM-urile din turism (11,76%).



Prezentarea detaliilor privind nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2021 comparativ cu semestrul II 2020 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 2021 comparativ cu semestrul II 2020	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bun	40,21%	23,81%	41,11%	37,50%	17,65%	38,00%
2.	La fel	41,24%	42,86%	43,33%	43,75%	64,71%	44,00%
3.	Inferior	15,46%	28,57%	10,56%	12,50%	5,88%	12,00%
4.	Mult mai slab	3,09%	4,76%	5,00%	6,25%	11,76%	6,00%

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, **53,49% dintre companii apreciază că acest nivel se situează sub 25%** din potențial. Mai multe detalii sunt prezentate în cadrul figurii 6.3.

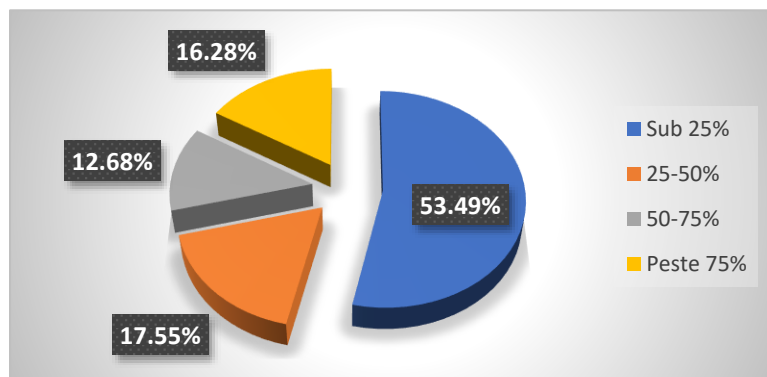


Figura 6.3.
Nivelul de acoperire al activităților de import

Luând în considerare **vârsta organizațiilor** (tabelul 6.11), se constată faptul că întreprinderile cu o vechime de 10-15 ani dețin cele mai crescute proporții ale firmelor în cadrul cărora acoperirea este de sub 25% (58,11%). La polul opus, firmele cu o vârstă între 5 și 10 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj de întreprinderi în care gradul de acoperire al activităților de import este de peste 75% (19,72%).



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%	51,52%	52,11%	58,11%	52,88%
2.	25% - 50%	27,27%	14,08%	17,57%	17,29%
3.	51%-75%	12,12%	14,08%	12,16%	12,54%
4.	Peste 75%	9,09%	19,72%	12,16%	17,29%

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 Sud-Est (69,39%), urmată de regiunea Vest (63,83%). La polul opus, companiile ce au indicat un nivel de acoperire de peste 75% sunt mai frecvente în regiunea București - Ilfov (28,74%) și în regiunea Nord-Vest (22,54%). 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%	60,53%	69,39%	55,56%	59,38%	63,83%	40,85%	54,17%	39,08%
2.	25%-50%	17,11%	20,41%	19,05%	18,75%	10,64%	22,54%	18,75%	13,79%
3.	51%-75%	10,53%	6,12%	11,11%	12,50%	8,51%	14,08%	16,67%	18,39%
4.	Peste 75%	11,84%	4,08%	14,29%	9,38%	17,02%	22,54%	10,42%	28,74%

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 (19,23%) și în rândul întreprinderilor mici (15,02%). Întreprinderile mici se remarcă și prin procentajul ridicat al firmelor cu un nivel de acoperire de sub 25% (63,46%).

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%	51,44%	53,05%	63,46%
2.	25%-50%	20,19%	15,96%	13,46%
3.	51%-75%	9,13%	15,96%	13,46%
4.	Peste 75%	19,23%	15,02%	9,62%

Gruparea firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază ponderi mai mari de întreprinderi cu un grad redus de acoperire (60,00%) în rândul entităților înregistrate ca societăți pe acțiuni. Societățile cu răspundere limitată prezintă cea mai mare pondere (12,75%) în rândul întreprinderilor care au un grad de acoperire de 51- 75%. Mai multe detalii în tabelul 6.14.

Tabelul 6.14
**Diferențierea nivelului de acoperire al importului
în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor**

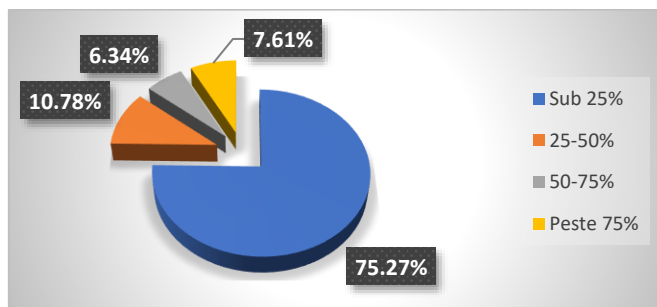
Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de import	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Sub 25%	60,00%	53,85%	25,00%
2.	25%-50%	30,00%	16,70%	50,00%
3.	51%-75%	10,00%	12,75%	12,50%
4.	Peste 75%	0,00%	16,70%	12,50%

Analiza răspunsurilor IMM-urilor în funcție de **ramurile în care își desfășoară activitatea** relevă faptul că firmele din domeniul transporturilor prezintă cea mai ridicată pondere în rândul întreprinderilor cu peste 75% acoperire a activității de import (28,13%). La polul opus se situează societățile din domeniul turismului (76,47%) dintre aceste întreprinderi au indicat un nivel de acoperire de sub 25% din totalul activității desfășurate). Mai multe detalii 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%	67,01%	88,10%	83,89%	31,25%	76,47%	75,00%
2.	25%-50%	11,34%	7,14%	10,56%	18,75%	17,65%	9,00%
3.	51%-75%	10,31%	2,38%	2,78%	21,88%	5,88%	6,00%
4.	Peste 75%	11,34%	2,38%	2,78%	28,13%	0,00%	10,00%

În ceea ce privește activitățile de export, **75,27% 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 sub 5 ani dețin cele mai crescute proporții ale firmelor în cadrul cărora acoperirea este de sub 25% (78,79%).



Întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj de întreprinderi în care gradul de acoperire este de peste 75% (11,27%).

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%	78,79%	70,42%	68,92%	77,63%
2.	25%-50%	6,06%	12,68%	13,51%	10,17%
3.	51%-75%	9,09%	5,63%	8,11%	5,76%
4.	Peste 75%	6,06%	11,27%	9,46%	6,44%

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 Vest (87,23%), urmată de regiunea Sud-Vest (81,25%) și de regiunea Sud (80,95%). La polul opus se situează regiunea Centru, regiune în cadrul căreia 10,42% 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%	65,79%	77,55%	80,95%	81,25%	87,23%	66,20%	77,08%	75,86%
2.	25%-50%	14,47%	8,16%	11,11%	3,13%	4,26%	16,90%	10,42%	10,34%
3.	51%-75%	9,21%	6,12%	6,35%	9,38%	4,26%	8,45%	2,08%	4,60%
4.	Peste 75%	10,53%	8,16%	1,59%	6,25%	4,26%	8,45%	10,42%	9,20%

Distribuirea 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 întreprinderilor mici (9,86%). Întreprinderile cu un nivel de acoperire de sub 25% sunt mai frecvente în rândul microîntreprinderilor (78,85%), 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%	78,85%	71,36%	76,92%
2.	25%-50%	10,10%	10,80%	13,46%
3.	51%-75%	5,29%	7,98%	3,85%
4.	Peste 75%	5,77%	9,86%	5,77%



Gruparea IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază ponderi mai mari de întreprinderi cu un grad redus de acoperire (76,04%) în rândul societăților cu răspundere limitată. Societățile cu alte forme de organizare juridică prezintă cea mai mare pondere (12,50%) în rândul întreprinderilor care au un grad de acoperire de peste 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%	60,00%	76,04%	50,00%
2.	25% - 50%	20,00%	10,33%	25,00%
3.	51%-75%	20,00%	5,93%	12,50%
4.	Peste 75%	0,00%	7,69%	12,50%

În final, gruparea companiilor în funcție de **ramurile în care își desfășoară activitatea** (tabelul 6.20) relevă faptul că întreprinderile din domeniul transporturilor prezintă cea mai ridicată pondere în rândul întreprinderilor cu peste 75% acoperire a activității de export (28,13%). La polul opus se situează societățile din sectorul construcțiilor (88,10% 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%	67,01%	88,10%	83,89%	31,25%	76,47%	75,00%
2.	25% - 50%	11,34%	7,14%	10,56%	18,75%	17,65%	9,00%
3.	51%-75%	10,31%	2,38%	2,78%	21,88%	5,88%	6,00%
4.	Peste 75%	11,34%	2,38%	2,78%	28,13%	0,00%	10,00%

6.4. Participarea întreprinderilor românești la acțiuni de internaționalizare

Una dintre cele mai bune modalități pentru dezvoltarea activităților de import și de export este reprezentată de participarea întreprinderilor la târguri, expoziții și misiuni diplomatice. Aceste acțiuni sunt necesare pentru promovarea produselor și serviciilor întreprinderilor mici și mijlocii pe piețele 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.

Realizând o analiză asupra participării la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice în România, constatăm faptul că doar **10,45% dintre întreprinderi au participat** la astfel de acțiuni în anul 2021 (vezi figura 6.5), ponderea fiind una în scădere amplă față de situația înregistrată anul trecut.

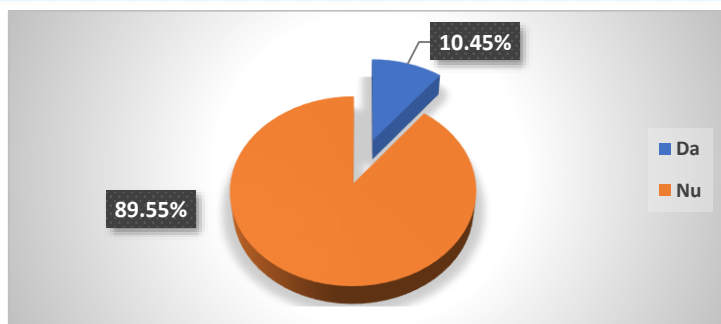


Figura 6.5

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 57,14% dintre întreprinderi au participat la un singur eveniment de acest gen, 2,04% la cinci evenimente de acest fel. Comparând cu situația din cercetarea realizată în anul anterior, putem remarca o scădere a numărului de participări la evenimente de acest gen. Mai multe detalii în figura 6.6

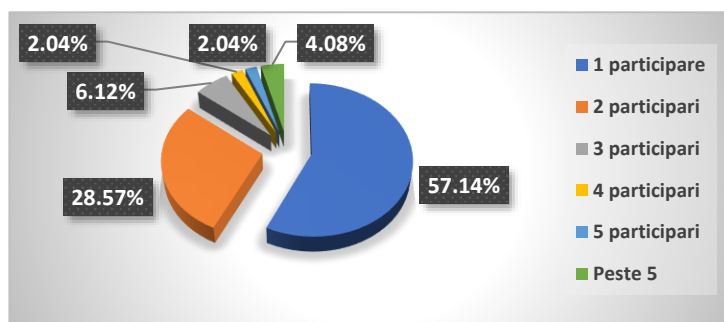


Figura 6.6

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 10-15 ani (90,54%), urmate de cele cu vârsta de sub 5 ani (88,14%). Mai multe detalii pot fi găsite 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 nu au participat la astfel de acțiuni	12,12%	9,86%	9,46%	11,86%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	87,88%	90,14%	90,54%	88,14%



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 Vest (93,62%), urmată de regiunile Nord-Est (93,42%) și Centru (91,67%).

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 nu au participat la astfel de acțiuni	6,58%	10,20%	11,11%	9,37%	6,38%	14,08%	8,33%	18,39%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	93,42%	89,80%	88,89%	90,63%	93,62%	85,92%	91,67%	81,61%

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 microîntreprinderilor (88,94%). 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 nu au participat la astfel de acțiuni	11,06%	11,27%	11,54%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	88,94%	88,73%	88,46%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază că SA-urile 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 organizare 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 nu au participat la astfel de acțiuni	10,00%	11,21%	12,50%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	90,00%	88,79%	87,50%



Din perspectiva **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că companiile din sectorul turismului (94,12%) 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 industrie, comerț și servicii care au participat la acțiuni de internaționalizare într-o proporție mai redusă. Pe fondul crizei sanitare se remarcă o reluare a trendului ascendent al IMM-urilor (indiferent de ramura de activitate), comparativ cu anii anteriori, în privința participării la târguri, expoziții și misiuni diplomatice în România. Mai multe detalii 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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	16,49%	7,14%	11,67%	6,25%	5,88%	10,00%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	83,51%	92,86%	88,33%	93,75%	94,12%	90,00%

Un 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 7,89% dintre întreprinderi au participat în străinătate la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice/economice**, situație explicabilă pe fondul crizei sanitare.

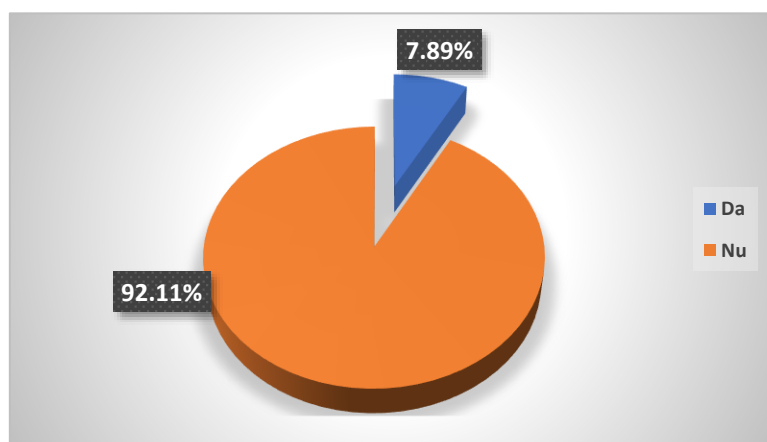


Figura 6.7
Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate



Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** chestionate în prezenta cercetare, remarcăm faptul că întreprinderile cu o vârstă de sub 5 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 nu au participat la astfel de acțiuni	3,03%	9,86%	9,46%	8,81%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	96,97%	90,14%	90,54%	91,19%

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 Vest (97,87%), urmată de regiunea Nord-Est (97,37%). 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 nu au participat la astfel de acțiuni	2,63%	8,16%	15,87%	6,25%	2,13%	12,68%	4,17%	12,64%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	97,37%	91,84%	84,13%	93,75%	97,87%	87,32%	95,83%	87,36%

Având în vedere **dimensiunea întreprinderilor** incluse în cercetare (tabelul 6.28) se poate evidenția faptul că întreprinderile mijlocii prezintă o pondere de 98,08% în favoarea întreprinderilor participante la acțiuni de acest gen, în timp ce microîntreprinderile au participat la astfel de evenimente într-o măsură mai redusă (91,83%), 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 nu au participat la astfel de acțiuni	8,17%	10,80%	1,92%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	91,83%	89,20%	98,08%



Din perspectiva **forme de organizare juridică** a IMM-urilor firmele care au participat la acțiuni de internaționalizare în străinătate într-o proporție foarte mare sunt SA-urile și cele cu alte forme de organizare juridică. SRL-urile au avut astfel de participări la acțiuni de internaționalizare în străinătate într-o măsură mai redusă în perioada analizată. Detalii cu privire la participarea IMM-urilor la acțiuni de internaționalizare în străinătate sunt prezentate 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 nu au participat la astfel de acțiuni	0,00%	9,01%	0,00%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	100,00%	90,99%	100,00%

Analiza datelor în funcție de **domeniul de activitate** al companiilor, evidențiază faptul că întreprinderile din turism înregistrează cea mai ridicată pondere (100,00%) în cadrul celor care au participat la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice. Acestea sunt urmate de IMM-urile din construcții (97,62%). Întreprinderile din restul ramurilor de activitate au participat într-o măsură mai mică la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice în perioada analizată. Detalii 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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	9,28%	2,38%	13,33%	3,12%	0,00%	6,00%
2.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	90,72%	97,62%	86,67%	96,88%	100,00%	94,00%

6.5. Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2022 comparativ cu anul 20201

Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2022 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 mai mult de jumătate din IMM-urile chestionate (53,51%) consideră că nivelul importurilor în 2022 va avea același nivel cu cel din anul anterior iar 27,31% dintre respondenți consideră că nivelul importurilor în 2022 va avea un nivel superior celui din anul anterior.

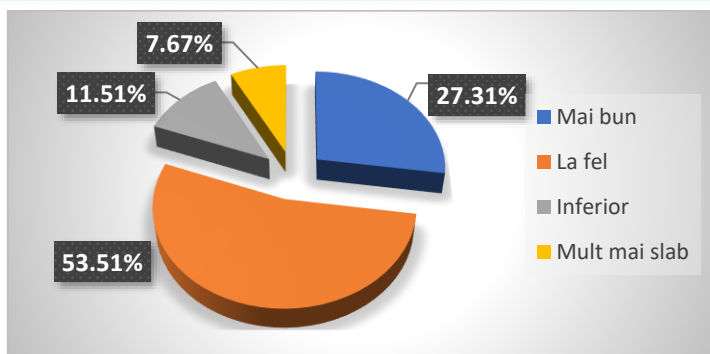


Figura 6.8

Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021

Analiza din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, a relevat faptul că ponderea cea mai ridicată a întreprinderilor care au apreciat că importurile vor avea o evoluție mai bună în 2022 comparativ cu 2021 se regăsește în rândul firmelor cu o vârstă de 0-15 ani (28,38%), urmate de cele din categoria celor peste 15 ani (26,78%). IMM-urile cu vârsta de sub 5 ani au ponderea cea mai mare (26,78%) în rândul celor care apreciază că volumul importurilor în 2022 va avea un nivel similar celui înregistrat în anul 2020. Mai multe detalii se găsesc în cadrul tabelului 6.31.

Tabelul 6.31

Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021
în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bună	21,21%	25,35%	28,38%	26,78%
2.	La fel	57,58%	56,34%	48,65%	52,20%
3.	Inferior	15,15%	8,45%	16,22%	12,20%
4.	Mult mai slab	6,06%	9,86%	6,76%	8,81%

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 2022 va fi mai bună comparativ cu anul 2020 este regăsită la nivelul regiunii București-Ilfov (42,53%), urmată de regiunile Centru (35,42%) și Nord-Vest (32,39%). Ponderea cea mai scăzută este asociată cu întreprinderile din regiunea Sud (15,87%).

Tabelul 6.32

Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021
în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2021 comparativ cu 2020	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Mai bună	17,11%	16,33%	15,87%	21,88%	21,28%	32,39%	35,42%	42,53%
2.	La fel	56,58%	59,18%	61,90%	50,00%	59,57%	46,48%	43,75%	45,98%
3.	Inferior	14,47%	16,33%	14,29%	12,50%	8,51%	15,49%	10,42%	8,05%
4.	Mult mai slab	11,84%	8,16%	7,94%	15,63%	10,64%	5,63%	10,42%	3,45%



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 2022 va fi mai bună comparativ cu anul 2021 este asociată firmelor mijlocii (26,92%). Mai multe detalii în tabelul 6.33.

Tabelul 6.33

**Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021
în funcție de mărimea IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bună	26,44%	26,29%	26,92%
2.	La fel	52,88%	50,70%	59,62%
3.	Inferior	12,02%	13,62%	9,62%
4.	Mult mai slab	8,65%	9,39%	3,85%

Din perspectiva **formei de organizare juridică** a IMM-urilor societățile cu alte forme de organizare juridică dețin ponderea cea mai ridicată (25,00%) în rândul firmelor care au apreciat că evoluția volumului importurilor în 2022 va fi mai bună comparativ cu anul 2021. Societățile cu răspundere limitată au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că evoluția importurilor în anul 2022 va urma un trend similar celui din anul 2021. Detalii cu privire la evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu anul 2021 sunt prezentate în tabelul 6.34.

Tabelul 6.34

**Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021
în funcție de forma de organizare juridică IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bună	20,00%	26,59%	25,00%
2.	La fel	50,00%	53,19%	25,00%
3.	Inferior	30,00%	11,65%	37,50%
4.	Mult mai slab	0,00%	8,57%	12,50%

În urma analizei răspunsurilor din perspectiva **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că companiile din sectorul comerțului (39,44%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că evoluția volumului importurilor în 2022 va fi mai bună comparativ cu anul 2021. La polul opus se situează întreprinderile din sectorul industriei (16,49%). Mai multe detalii în tabelul 6.35.

Tabelul 6.35



**Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021
în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile**

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2022 comparativ cu 2021	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bună	16,49%	19,05%	39,44%	25,00%	17,65%	18,00%
2.	La fel	60,82%	59,52%	43,33%	50,00%	52,94%	58,00%
3.	Inferior	13,40%	14,29%	10,00%	15,63%	11,76%	15,00%
4.	Mult mai slab	9,28%	7,14%	7,22%	9,38%	17,65%	9,00%

Conform datelor prezentate în figura 6.9 cei mai mulți respondenți (54,96%) au apreciat că exporturile în anul 2022 vor avea un nivel similar comparativ cu anul 2021 și doar 19,06% dintre aceștia consideră că exporturile vor avea un nivel mai bun decât în anul anterior. Doar 14,59% din respondenții din IMM-uri consideră că în anul 2022 exporturile vor înregistra un nivel inferior celui din anul 2021.

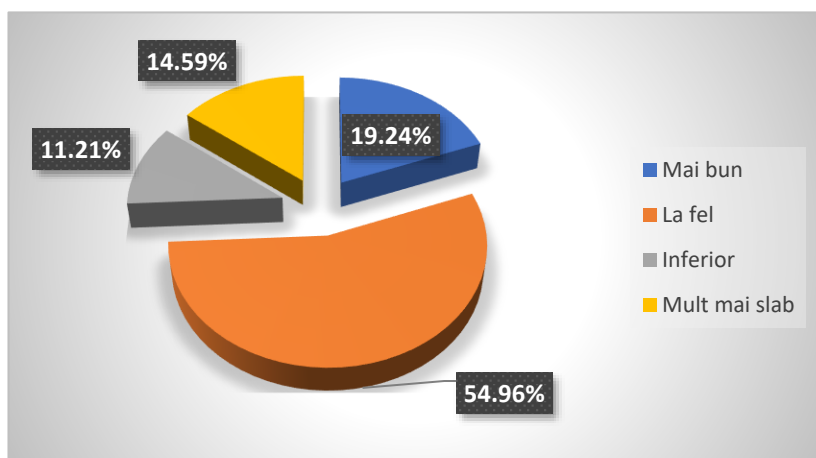


Figura 6.9
**Aprecieri privind evoluția volumului exporturilor
în 2022 comparativ cu 2021**

Din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, analiza efectuată a relevat faptul că ponderea cea mai ridicată a întreprinderilor care au apreciat că exporturile vor avea o evoluție mai bună în 2022 comparativ cu 2021 se regăsește în rândul firmelor cu o vârstă de 10-15 ani (20,27%), urmate de cele cu vechime de peste 15 ani (20,00%). IMM-urile cu vârsta de 5-10 ani au ponderea cea mai mare (67,61%) în rândul celor care apreciază că volumul exporturilor în 2022 va avea un nivel similar anului 2021. Mai multe detalii pot fi găsite în cadrul tabelului 6.36.



Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021 în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bună	15,15%	16,90%	20,27%	20,00%
2.	La fel	54,55%	67,61%	55,41%	51,86%
3.	Inferior	21,21%	8,45%	13,51%	10,17%
4.	Mult mai slab	9,09%	7,04%	10,81%	17,97%

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 2022 va fi mai bună comparativ cu anul 2021 se înregistrează la nivelul regiunii Nord-Vest (29,58%), urmată de regiunile București-Ilfov (25,29%) și Centru (20,83%). Ponderea cea mai scăzută a firmelor care au apreciat că evoluția volumului exporturilor în anul 2022 va fi mai bună comparativ cu anul 2021 este asociată cu întreprinderile din regiunea Sud -Vest (6,25%).

Tabelul 6.37

Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mai bună	18,42%	10,20%	15,87%	6,25%	14,89%	29,58%	20,83%	25,29%
2.	La fel	61,84%	67,35%	42,86%	56,25%	61,70%	52,11%	52,08%	50,57%
3.	Inferior	5,26%	12,24%	12,70%	21,88%	10,64%	12,68%	10,42%	10,34%
4.	Mult mai slab	14,47%	10,20%	28,57%	15,63%	12,77%	5,63%	16,67%	13,79%

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 2022 va fi mai bună comparativ cu anul 2021 este asociată firmelor mijlocii (26,92%), în timp ce doar 18,75% dintre microîntreprinderi au aceeași opinie. Mai multe detalii în tabelul 6.38.

Tabelul 6.38

Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021 în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bună	18,75%	17,84%	26,92%
2.	La fel	55,29%	55,87%	50,00%
3.	Inferior	11,06%	12,21%	7,69%
4.	Mult mai slab	14,90%	14,08%	15,38%



Din perspectiva **forme de organizare juridică** a IMM-urilor societățile cu alte forme de organizare juridică dețin ponderea cea mai ridicată (25,00%) în rândul firmelor care au apreciat că evoluția volumului exporturilor în 2022 va fi mai bună comparativ cu anul 2021. Firmele cu alte forme de organizare juridică au ponderea cea mai mare și în rândul IMM-urilor care au apreciat că evoluția importurilor în anul 2022 va urma un trend celui din anul 2021. Detalii cu privire la evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu anul 2021 sunt prezentate în tabelul 6.39.

Tabelul 6.39

**Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021
în funcție de forma de organizare juridică IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bună	20,00%	19,12%	25,00%
2.	La fel	50,00%	54,95%	62,50%
3.	Inferior	10,00%	11,43%	0,00%
4.	Mult mai slab	20,00%	14,51%	12,50%

În urma analizei răspunsurilor din perspectiva **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că firmele din sectorul transporturilor (28,13%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că evoluția volumului exporturilor în 2022 va fi mai bună comparativ cu anul 2021. La polul opus se situează întreprinderile din sectorul comerțului (18,33%). Mai multe detalii în tabelul 6.40.

Tabelul 6.40

**Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021
în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile**

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2022 comparativ cu 2021	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bună	22,68%	11,90%	18,33%	28,13%	17,65%	19,00%
2.	La fel	53,61%	54,76%	54,44%	43,75%	58,82%	58,00%
3.	Inferior	10,31%	19,05%	11,67%	15,63%	5,88%	8,00%
4.	Mult mai slab	13,40%	14,29%	15,56%	12,50%	17,65%	15,00%

6.6. Factorii ce pot influența activitatea de import-export în anul 2022

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 2022, din perspectiva întreprinzătorilor care au participat la această cercetare. Factorul ce poate influența cel mai amplu **activitatea de import este prețul produselor sau serviciilor importate**, 71,80% dintre întreprinderi indicând acest răspuns. Având în vedere situația epidemiologică determinată de coronavirus, trebuie să evidențiem și impactul crizei sanitare asupra activității de import realizate de firmele din țara noastră (33,18% dintre întreprinderi au evidențiat acest factor). Detalii în figura 6.10.

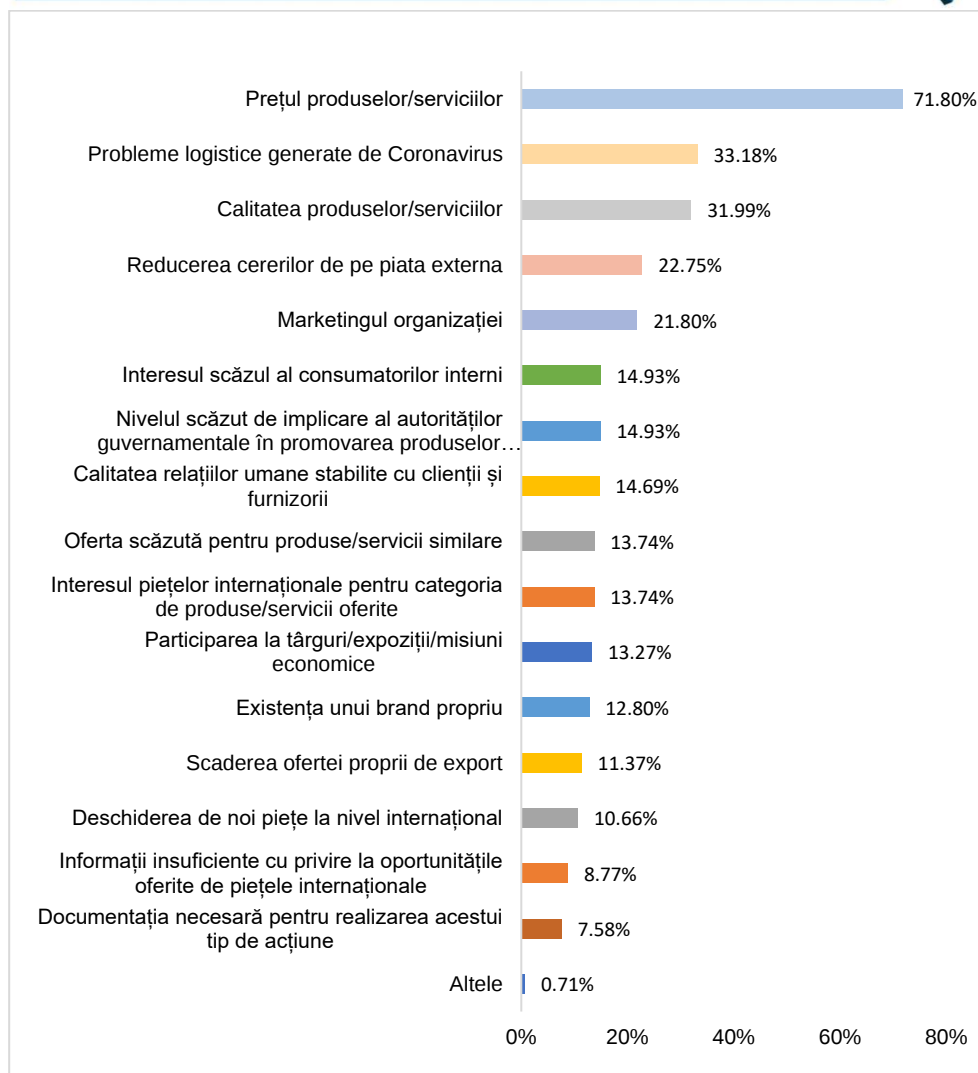


Figura 6.10
Factorii care pot influența importul în anul 2022

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor**, remarcăm faptul că întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani au indicat mai frecvent (35,94%) calitatea produselor sau serviciilor importate 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 10-15 ani. Mai multe detalii 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 2021	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Calitatea produselor/serviciilor	26,67%	35,94%	30,30%	32,06%
2.	Prețul produselor/serviciilor	70,00%	71,88%	72,73%	71,76%
3.	Marketingul organizației	16,67%	20,31%	16,67%	24,05%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	13,33%	12,50%	13,64%	13,36%
5.	Reducerea cererilor de pe piața externă	16,67%	21,88%	12,12%	26,34%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	40,00%	35,94%	22,73%	34,35%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	16,67%	15,63%	7,58%	10,69%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	20,00%	12,50%	7,58%	13,36%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	20,00%	14,06%	13,64%	14,50%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	13,33%	15,63%	4,55%	10,69%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	16,67%	14,06%	13,64%	13,36%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	10,00%	10,94%	9,09%	8,02%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	16,67%	14,06%	18,18%	14,12%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	10,00%	10,94%	9,09%	6,11%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	10,00%	21,88%	13,64%	14,12%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	10,00%	18,75%	10,61%	13,74%
17.	Alții	0,00%	1,56%	0,00%	0,76%

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 (41,03%) se înregistrează în regiunea Centru, urmată de regiunea Sud-Est (34,04%). Prețul produselor/serviciilor este apreciat ca fiind cel mai important factor de influență asupra importurilor în regiunea București-Nord Ilfov (83,91%). IMM-urile din regiunea Nord-Vest au ponderea cea mai mare (42,03%) în rândul celor care consideră problemele logistice generate de pandemia de Coronavirus 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 2021	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Calitatea produselor/serviciilor	37,04%	34,04%	22,81%	33,33%	30,77%	27,54%	41,03%	33,33%
2.	Prețul produselor/serviciilor	74,07%	70,21%	63,16%	70,00%	64,10%	69,57%	69,23%	83,91%
3.	Marketingul organizației	22,22%	17,02%	14,04%	23,33%	25,64%	20,29%	30,77%	24,14%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	9,26%	2,13%	15,79%	20,00%	20,51%	13,04%	17,95%	12,64%
5.	Reducerea cererilor de pe piața externă	25,93%	27,66%	21,05%	26,67%	12,82%	24,64%	25,64%	19,54%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	18,52%	36,17%	40,35%	10,00%	35,90%	42,03%	33,33%	35,63%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	9,26%	10,64%	7,02%	20,00%	10,26%	13,04%	12,82%	11,49%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	11,11%	8,51%	8,77%	13,33%	7,69%	15,94%	20,51%	14,94%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	18,52%	8,51%	10,53%	20,00%	17,95%	15,94%	23,08%	10,34%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	5,56%	4,26%	22,81%	6,67%	10,26%	11,59%	17,95%	6,90%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	20,37%	14,89%	12,28%	10,00%	10,26%	15,94%	12,82%	11,49%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	3,70%	4,26%	8,77%	6,67%	12,82%	13,04%	10,26%	9,20%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	9,26%	17,02%	22,81%	6,67%	7,69%	26,09%	17,95%	8,05%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	5,56%	6,38%	3,51%	3,33%	10,26%	14,49%	7,69%	6,90%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	16,67%	10,64%	8,77%	10,00%	10,26%	15,94%	20,51%	20,69%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	11,11%	17,02%	19,30%	6,67%	15,38%	14,49%	12,82%	11,49%
17.	Alți factori	0,00%	0,00%	1,75%	3,33%	0,00%	0,00%	0,00%	1,15%

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 (calitatea produselor/serviciilor, probleme determinate de pandemia de coronavirus etc.). Microîntreprinderile au avut o pondere mai mare în rândul IMM-urilor care au indicat ca factori de influență asupra importurilor : prețul produselor/serviciilor, participarea la târguri/expoziții/misiuni economice, 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 2021	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	35,29%	27,42%	36,73%
2.	Prețul produselor/serviciilor	73,80%	69,35%	73,47%
3.	Marketingul organizației	20,32%	24,73%	16,33%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	14,97%	12,37%	10,20%
5.	Reducerea cererii de pe piața externă	22,99%	23,66%	18,37%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	35,83%	28,49%	40,82%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	9,09%	13,44%	12,24%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	14,97%	11,83%	8,16%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	16,58%	12,90%	14,29%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	7,49%	14,52%	8,16%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	12,30%	15,59%	12,24%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	10,16%	8,60%	4,08%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	13,37%	16,67%	14,29%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	8,56%	8,06%	2,04%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	14,97%	15,05%	14,29%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	12,30%	15,59%	12,24%
17.	Alți factori	0,53%	0,54%	2,04%

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 reducerea cererii de pe piața externă, problemele logistice generate de Coronavirus și nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești. SRL-urile au ponderea cea



mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că factorii de influență asupra importului sunt calitatea produselor/serviciilor și marketingul organizației. Detalii cu privire la diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența importul în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor sunt prezentate 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 2021	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Calitatea produselor/serviciilor	11,11%	32,68%	0,00%
2.	Prețul produselor/serviciilor	88,89%	71,22%	100,00%
3.	Marketingul organizației	11,11%	22,20%	0,00%
4.	Participarea la târguri/ expoziții/misiuni economice	0,00%	13,66%	0,00%
5.	Reducerea cererii de pe piața externă	33,33%	22,44%	33,33%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	44,44%	32,93%	33,33%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	11,11%	11,46%	0,00%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	0,00%	13,17%	0,00%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	11,11%	14,88%	0,00%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	11,11%	10,73%	0,00%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	0,00%	13,90%	33,33%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	0,00%	9,02%	0,00%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	22,22%	14,88%	0,00%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	0,00%	7,80%	0,00%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	0,00%	15,12%	33,33%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	0,00%	13,90%	33,33%
17.	Alți factori	0,00%	0,73%	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 comerț (82,46%). Calitatea produselor sau serviciilor achiziționate din import a fost indicată mai frecvent tot în rândul companiilor din servicii (37,93%). Problemele logistice determinate de actuala situație epidemiologică au fost mai frecvent evidențiate de organizațiile din comerț (38,01%). Mai multe detalii cu privire la această diferențiere sunt disponibile 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 2021	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	27,91%	28,57%	31,58%	32,14%	30,00%	37,93%
2.	Prețul produselor/serviciilor	67,44%	60,00%	82,46%	78,57%	60,00%	59,77%
3.	Marketingul organizației	17,44%	17,14%	25,15%	25,00%	10,00%	21,84%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	10,47%	8,57%	15,79%	7,14%	0,00%	16,09%
5.	Reducerea cererilor de pe piața externă	27,91%	17,14%	19,30%	39,29%	10,00%	24,14%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	34,88%	34,29%	38,01%	35,71%	10,00%	24,14%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	10,47%	14,29%	9,36%	17,86%	20,00%	12,64%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	8,14%	8,57%	16,96%	3,57%	20,00%	12,64%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	12,79%	20,00%	16,96%	7,14%	20,00%	12,64%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	8,14%	14,29%	10,53%	14,29%	10,00%	10,34%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	17,44%	14,29%	11,11%	7,14%	20,00%	16,09%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	18,60%	11,43%	7,02%	7,14%	0,00%	3,45%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	25,58%	22,86%	9,36%	17,86%	0,00%	12,64%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	8,14%	2,86%	8,77%	10,71%	0,00%	6,90%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	12,79%	5,71%	17,54%	14,29%	0,00%	16,09%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	18,60%	20,00%	9,94%	17,86%	0,00%	13,79%
17.	Alți factori	0,00%	0,00%	0,00%	3,57%	0,00%	2,30%

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 2022, din perspectiva întreprinzătorilor care au participat la această cercetare. Factorul ce poate influența cel mai amplu **activitatea de export este prețul produselor/serviciilor**, 47,87% dintre întreprinderi indicând acest răspuns. Acesta este urmat de calitatea produselor/serviciilor care are o pondere de 27,73% în răspunsurile IMM-urilor cu



privire la factorii de influență asupra exportului. Având în vedere situația epidemiologică determinată de coronavirus, trebuie să evidențiem și impactul crizei sanitare asupra activității de export realizate de firmele din țara noastră (25,1436% dintre întreprinderi au evidențiat acest factor). Detalii în figura 6. 11.

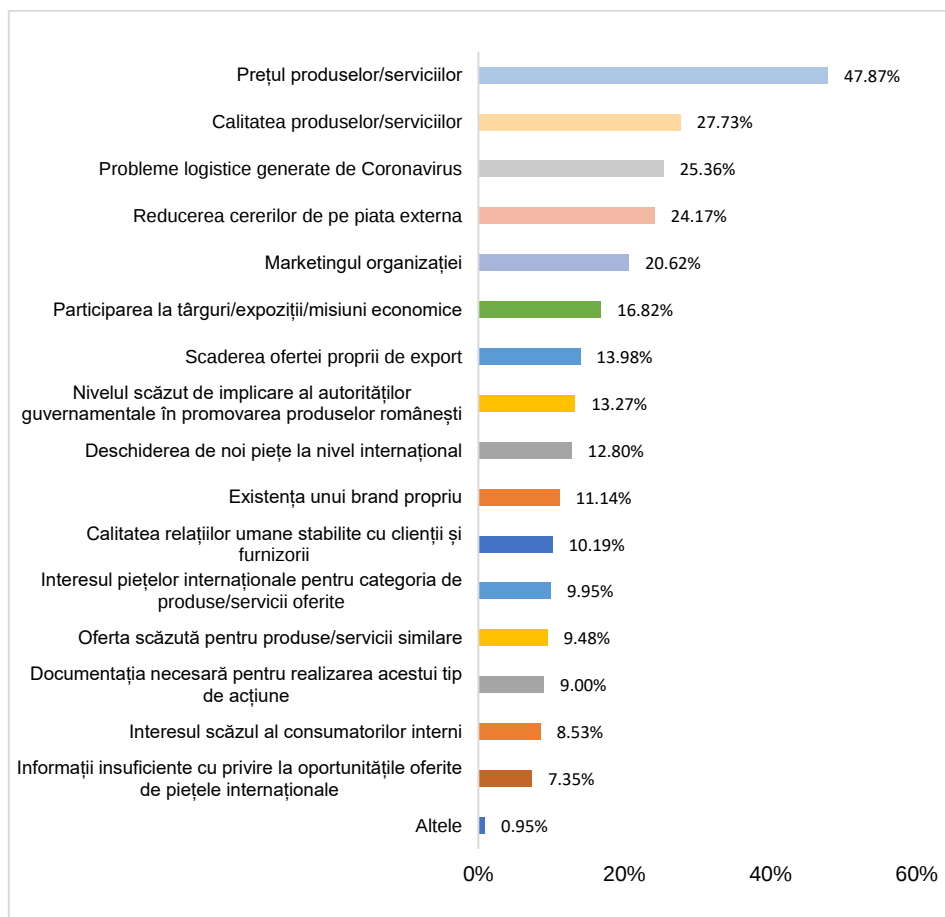


Figura 6.11
Factorii care pot influența exportul în anul 2022

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 (42,11%) drept un factor important ce poate influența exportul în viitor. Același tip de întreprinderi au indicat, mai frecvent, scăderea ofertei proprii de export, în timp firmele cu o vârstă de peste 15 ani au indicat mai frecvent problemele logistice generate de coronavirus (30,60% 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 2021	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Calitatea produselor/serviciilor	20,69%	42,11%	33,33%	28,88%
2.	Prețul produselor/serviciilor	48,28%	50,88%	56,67%	53,88%
3.	Marketingul organizației	24,14%	19,30%	16,67%	25,43%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	17,24%	14,04%	13,33%	21,55%
5.	Reducerea cererilor de pe piața externă	27,59%	22,81%	30,00%	27,16%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	24,14%	28,07%	21,67%	30,60%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	6,90%	24,56%	13,33%	15,09%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	20,69%	15,79%	3,33%	12,93%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	17,24%	8,77%	10,00%	11,64%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	13,79%	26,32%	11,67%	12,07%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	13,79%	10,53%	10,00%	11,21%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	13,79%	7,02%	8,33%	7,76%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	13,79%	17,54%	18,33%	13,36%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	10,34%	14,04%	13,33%	8,19%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	3,45%	12,28%	5,00%	10,78%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	6,90%	15,79%	10,00%	9,91%
17.	Alți factori	0,00%	3,51%	0,00%	0,86%

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 (38,64%) se înregistrează în regiunea Sud-Est, urmată de regiunea Centru (36,84%). Prețul produselor/serviciilor este apreciat ca fiind cel mai important factor de influență asupra exporturilor în regiunea Sud-Est (61,36%). IMM-urile din regiunea Nord-Vest au ponderea cea mai mare (36,51%) în rândul celor care consideră problemele logistice generate de pandemia de Coronavirus 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 apartenența regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Factori care pot influența exportul în anul 2021	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ifov
1.	Calitatea produselor/ serviciilor	27,08%	38,64%	34,00%	34,62%	23,68%	20,63%	36,84%	35,21%
2.	Prețul produselor/ serviciilor	54,17%	61,36%	46,00%	46,15%	36,84%	55,56%	57,89%	60,56%
3.	Marketingul organizației	29,17%	13,64%	22,00%	15,38%	18,42%	22,22%	21,05%	32,39%
4.	Participarea la târguri/ expoziții/ misiuni economice	12,50%	18,18%	24,00%	11,54%	13,16%	28,57%	13,16%	19,72%
5.	Reducerea cererilor de pe piața externă	27,08%	29,55%	20,00%	23,08%	28,95%	28,57%	21,05%	32,39%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	22,92%	31,82%	32,00%	15,38%	26,32%	36,51%	28,95%	25,35%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	22,92%	18,18%	14,00%	19,23%	18,42%	11,11%	18,42%	9,86%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	10,42%	11,36%	12,00%	11,54%	13,16%	11,11%	18,42%	12,68%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	10,42%	6,82%	8,00%	26,92%	13,16%	15,87%	15,79%	4,23%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	14,58%	9,09%	14,00%	15,38%	10,53%	14,29%	21,05%	15,49%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/ servicii oferite	20,83%	15,91%	8,00%	3,85%	13,16%	7,94%	10,53%	8,45%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	4,17%	6,82%	12,00%	7,69%	10,53%	11,11%	13,16%	2,82%



13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	14,58%	15,91%	16,00%	11,54%	13,16%	17,46%	15,79%	12,68%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	4,17%	11,36%	8,00%	3,85%	5,26%	12,70%	18,42%	12,68%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	12,50%	4,55%	12,00%	3,85%	2,63%	12,70%	13,16%	9,86%
16.	Oferta scăzută pentru produse /servicii similare	16,67%	4,55%	18,00%	0,00%	5,26%	11,11%	15,79%	8,45%
17.	Alți factori	0,00%	0,00%	0,00%	3,85%	0,00%	0,00%	0,00%	4,23%

Similar cu situația întâlnită la nivelul factorilor de influență ai importului, dacă realizăm o **diferențiere în funcție de mărimea întreprinderilor**, se remarcă faptul că întreprinderile mici și mijlocii dețin o pondere mai ridicată în rândul companiilor care au indicat toți factorii potențiali de influență ai exportului, având în vedere implicarea mai frecventă a acestora în activități de export. Mai multe detalii pot fi găsite în tabelul 6.48.



Tabelul 6.48

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

Nr. crt.	Factori care pot influența exportul în anul 2020	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	30,86%	31,36%	29,79%
2.	Prețul produselor/serviciilor	54,32%	54,44%	46,81%
3.	Marketingul organizației	21,60%	24,85%	21,28%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	21,60%	17,16%	14,89%
5.	Reducerea cererilor de pe piața externă	26,54%	27,22%	27,66%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	27,16%	28,99%	29,79%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	16,05%	15,98%	12,77%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	12,35%	11,83%	14,89%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	12,96%	10,65%	8,51%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	14,81%	14,79%	10,64%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	9,26%	10,06%	21,28%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	9,26%	8,28%	4,26%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	12,96%	16,57%	14,89%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	12,35%	9,47%	4,26%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	10,49%	8,88%	8,51%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	12,35%	9,47%	8,51%
17.	Alți factori	1,23%	0,59%	2,13%

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 prețul produselor și serviciilor, interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite și nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești. 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 prețul produselor/serviciilor și problemele logistice generate de Coronavirus. 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 2021	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Calitatea produselor/serviciilor	22,22%	31,34%	0,00%
2.	Prețul produselor/serviciilor	55,56%	53,13%	100,00%
3.	Marketingul organizației	33,33%	22,62%	50,00%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	0,00%	19,35%	0,00%
5.	Reducerea cererii de pe piața externă	22,22%	26,98%	50,00%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	44,44%	27,79%	50,00%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	11,11%	15,80%	0,00%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	0,00%	12,81%	0,00%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	11,11%	11,44%	0,00%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	0,00%	14,71%	0,00%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	22,22%	10,90%	0,00%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	22,22%	7,90%	0,00%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	22,22%	14,71%	0,00%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	11,11%	10,08%	0,00%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	0,00%	9,54%	50,00%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	11,11%	10,63%	0,00%
17.	Alți factori	0,00%	1,09%	0,00%

În final, realizând o **diferențiere în funcție de ramura de activitate** a întreprinderilor, se remarcă faptul că întreprinderile din turism (62,50%) au selectat cel mai frecvent calitatea produselor sau serviciilor importate, în timp ce întreprinderile din transporturi au indicat mai frecvent prețul acestor elemente (65,52%). Problemele logistice determinate de epidemia de coronavirus au fost evidențiate cel mai frecvent de întreprinderile din transporturi (ambele cu o pondere de 48,28%). 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 2021	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	26,19%	25,81%	33,57%	24,14%	62,50%	32,91%
2.	Prețul produselor/serviciilor	55,95%	38,71%	57,34%	65,52%	50,00%	45,57%
3.	Marketingul organizației	21,43%	19,35%	25,17%	17,24%	12,50%	25,32%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	16,67%	19,35%	23,08%	10,34%	12,50%	15,19%
5.	Reducerea cererilor de pe piața externă	26,19%	35,48%	26,57%	31,03%	12,50%	26,58%
6.	Probleme logistice generate de Coronavirus	26,19%	35,48%	27,97%	48,28%	25,00%	21,52%
7.	Scăderea ofertei proprii de export	16,67%	12,90%	16,78%	20,69%	12,50%	12,66%
8.	Existența unui brand propriu, puternic	11,90%	16,13%	13,29%	6,90%	37,50%	8,86%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	14,29%	9,68%	13,29%	10,34%	12,50%	6,33%
10.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	13,10%	29,03%	13,29%	10,34%	0,00%	13,92%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	14,29%	9,68%	10,49%	6,90%	12,50%	8,86%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	14,29%	12,90%	5,59%	10,34%	0,00%	5,06%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	20,24%	16,13%	13,29%	24,14%	0,00%	10,13%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	13,10%	6,45%	9,09%	6,90%	12,50%	11,39%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	9,52%	9,68%	10,49%	3,45%	0,00%	11,39%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	9,52%	9,68%	10,49%	17,24%	0,00%	11,39%
17.	Alți factori	0,00%	0,00%	0,70%	3,45%	0,00%	2,53%



6.7. Principalele beneficii aduse dezvoltării firmelor de apartenență 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 apartenență României la piața economică europeană cu cea mai mare pondere în viziunea respondenților din cadrul IMM-urilor sunt accesul mai bun la piețe (62,02%), accesul la Fondurile Structurale (45,39%), accesul la noile tehnologii (41,80%) și potențiali clienți pentru produse, servicii și materii prime (37,30%). Detalii în figura 6.12.

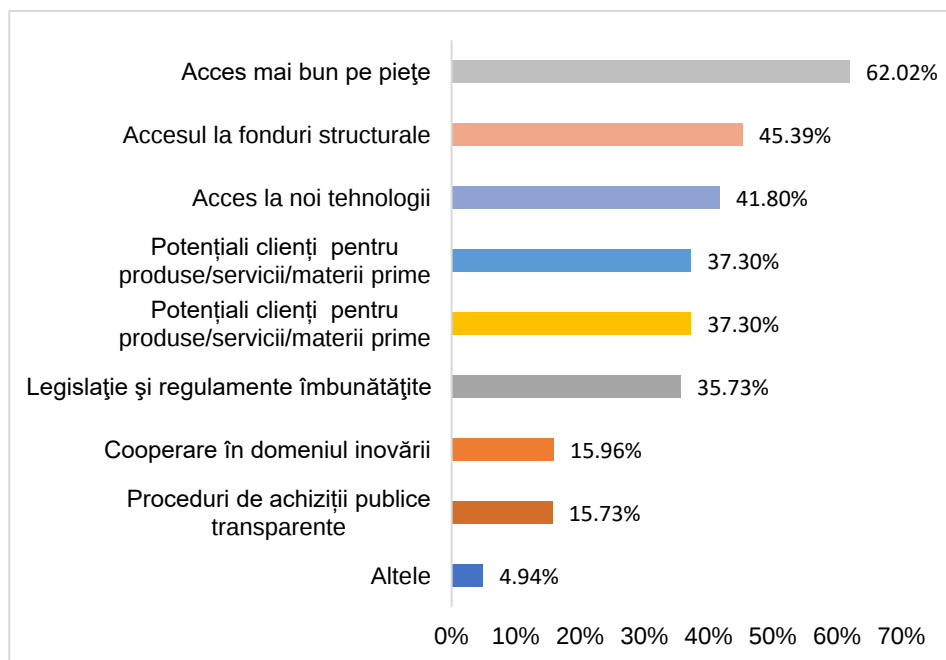


Figura nr. 6.12
Principalele beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenență României la piața economică europeană

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 (65,58%), legislația și regulamentele îmbunătățite (37,68%). IMM-urile cu vârsta de peste 5-10 ani consideră că principalul beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană este reprezentat de potențialii clienți pentru produse/servicii/materii prime.



Tabelul 6.51

**Diferențierea percepției asupra principalelor beneficii aduse dezvoltării
firmei de apartenență 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	62,50%	56,72%	52,86%	65,58%
2.	Legislație și regulamente îmbunătățite	21,88%	35,82%	34,29%	37,68%
3.	Potențiali furnizori mai ieftini	15,63%	46,27%	32,86%	38,77%
4.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	15,63%	46,27%	32,86%	38,77%
5.	Cooperare în domeniul inovării	6,25%	23,88%	17,14%	14,86%
6.	Acces la noi tehnologii	34,38%	37,31%	47,14%	42,39%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	18,75%	17,91%	12,86%	15,58%
8.	Accesul la fonduri structurale	46,88%	47,76%	34,29%	47,46%

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 Est (70,00%), urmată de regiunea Vest (63,41%). Legislația și regulamentele îmbunătățite sunt apreciate ca fiind un beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană cel mai frecvent în regiunea București - Ilfov (52,27%). IMM-urile din regiunea Nord-Est au ponderea cea mai mare (52,11%) 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 apartenență 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	59,15%	70,00%	60,66%	58,62%	63,41%	58,82%	59,46%	64,77%
2.	Legislație și regulamente îmbunătățite	35,21%	34,00%	31,15%	20,69%	31,71%	35,29%	24,32%	52,27%
3.	Potențiali furnizori mai ieftini	33,80%	42,00%	40,98%	24,14%	31,71%	42,65%	32,43%	39,77%
4.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	33,80%	42,00%	40,98%	24,14%	31,71%	42,65%	32,43%	39,77%
5.	Cooperare în domeniul inovării	21,13%	16,00%	13,11%	13,79%	0,00%	16,18%	18,92%	20,45%
6.	Acces la noi tehnologii	42,25%	38,00%	49,18%	48,28%	26,83%	48,53%	37,84%	39,77%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	21,13%	16,00%	16,39%	13,79%	12,20%	8,82%	13,51%	19,32%
8.	Accesul la fonduri structurale	52,11%	46,00%	50,82%	41,38%	29,27%	41,18%	43,24%	48,86%



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 (64,15%). Microîntreprinderile au cea mai mare pondere a respondenților (37,81%) care consideră că legislația și regulamentele îmbunătățite 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	63,68%	59,69%	64,15%
2.	Legislație și regulamente îmbunătățite	37,81%	35,60%	28,30%
3.	Potențiali furnizori mai ieftini	33,33%	40,84%	39,62%
4.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	33,33%	40,84%	39,62%
5.	Cooperare în domeniul inovării	17,41%	16,75%	7,55%
6.	Acces la noi tehnologii	40,80%	44,50%	35,85%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	13,43%	19,90%	9,43%
8.	Accesul la fonduri structurale	47,76%	42,41%	47,17%

Din perspectiva **formei de organizare juridică** a IMM-urilor societățile cu răspundere limitată dețin ponderea cea mai ridicată (62,56%) 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 în rândul IMM-urilor care au apreciat ca beneficii ale apartenenței la piața economică europeană: legislația și regulamentele îmbunătățite, potențiali furnizori mai ieftini și potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime. Detaliile cu privire la aceste aspecte sunt prezenta te 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	60,00%	62,56%	20,00%
2.	Legislație și regulamente îmbunătățite	40,00%	35,58%	40,00%
3.	Potențiali furnizori mai ieftini	40,00%	37,67%	0,00%
4.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	40,00%	37,67%	0,00%
5.	Cooperare în domeniul inovării	0,00%	16,05%	40,00%
6.	Acces la noi tehnologii	50,00%	41,40%	60,00%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	30,00%	15,58%	0,00%
8.	Accesul la fonduri structurale	80,00%	44,19%	80,00%



În final, realizând o **diferențiere în funcție de ramura de activitate** a întreprinderilor, se remarcă faptul că întreprinderile din comerț au selectat cel mai frecvent accesul mai bun la piețe (67,65%). Potențialii furnizori mai ieftini reprezintă beneficiul ales cel mai frecvent de firmele din domeniul transporturilor (46,67%). 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	61,36%	48,72%	67,65%	56,67%	50,00%	61,00%
2.	Legislație și regulamente îmbunătățite	20,45%	33,33%	43,53%	33,33%	28,57%	39,00%
3.	Potențialii furnizori mai ieftini	42,05%	33,33%	35,29%	46,67%	21,43%	38,00%
4.	Potențialii clienți pentru produse/servicii/materii prime	42,05%	33,33%	35,29%	46,67%	21,43%	38,00%
5.	Cooperare în domeniul inovării	10,23%	15,38%	14,12%	20,00%	28,57%	21,00%
6.	Acces la noi tehnologii	43,18%	51,28%	37,06%	43,33%	42,86%	45,00%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	9,09%	23,08%	15,29%	20,00%	14,29%	19,00%
8.	Accesul la fonduri structurale	47,73%	41,03%	40,59%	46,67%	50,00%	53,00%

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 site-urile de specialitate (68,87%), campanii specifice (21,64%) și târgurile (28,23%). Mai multe detalii cu privire la aceste aspecte pot fi regăsite în figura nr. 6.13.

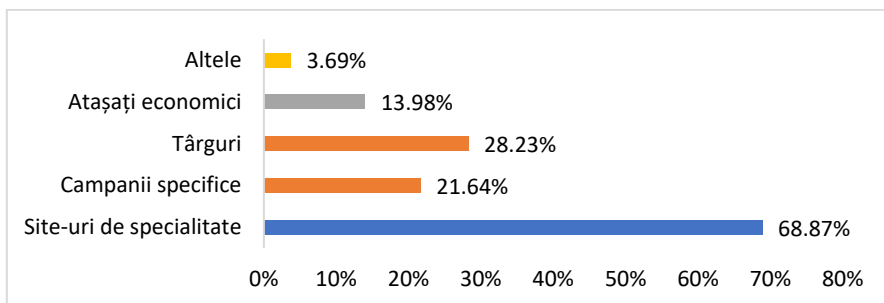


Figura nr. 6.13
Principalele modalități de acces pe piețe internaționale



Utilizând drept criteriu de diferențiere **vârsta IMM-urilor**, se poate observa că firmele cu vârsta de 5-10 ani dețin cea mai mare pondere în rândul celor care utilizează siteurile de specialitate (78,85%) și târgurile (25,00%) ca modalități de acces pe piețele internaționale. IMM-urile cu vârsta de peste 15 au ponderea cea mai mare (21,92%) dintre cele care utilizează campanii specifice.

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.	Site-uri de specialitate	70,83%	78,85%	70,91%	66,13%
2.	Târguri	33,33%	19,23%	21,82%	31,05%
3.	Campanii specifice	16,67%	21,15%	12,73%	24,19%
4.	Atașați economici	12,50%	5,77%	14,55%	15,73%
5.	Altele	0,00%	1,92%	5,45%	4,03%

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 site-urile de specialitate ca modalitate de acces pe piețele internaționale se înregistrează în regiunea Sud (75,51%), urmată de regiunea București-Ilfov (69,14%). Târgurile sunt utilizate ca modalitate de acces cel mai frecvent în regiunea Sud (38,78%). IMM-urile din regiunea Nord-Est au ponderea cea mai mare (26,79%) în rândul celor care au indicat utilizarea campaniilor specifice 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 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.	Site-uri de specialitate	67,86%	68,29%	75,51%	65,52%	66,67%	68,97%	65,71%	69,14%
2.	Târguri	14,29%	9,76%	38,78%	31,03%	23,33%	34,48%	28,57%	37,04%
3.	Campanii specifice	26,79%	17,07%	22,45%	20,69%	20,00%	24,14%	14,29%	22,22%
4.	Atașați economici	19,64%	17,07%	10,20%	13,79%	20,00%	8,62%	14,29%	12,35%
5.	Altele	5,36%	7,32%	0,00%	0,00%	10,00%	3,45%	0,00%	3,70%

Din perspectiva **dimensiunii întreprinderilor** se poate observa că microîntreprinderile utilizează cel mai frecvent (73,81%) site-urile de specialitate ca modalitate de acces pe piețele internaționale în raport cu celelalte categorii de IMM-uri. Întreprinderile mijlocii dețin ponderea cea mai ridicată în rândul IMM-urilor care apelează la târguri (30,95%) pentru accesul pe piețele internaționale. Întreprinderile mici au ponderea cea mare (15,98%) dintre



IMM-urile care au indicat atașajii 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.	Site-uri de specialitate	73,81%	65,68%	61,90%
2.	Târguri	26,19%	29,59%	30,95%
3.	Campanii specifice	20,24%	23,67%	19,05%
4.	Atașajii economici	11,90%	15,98%	14,29%
5.	Altele	1,79%	5,33%	4,76%

După **forma de organizare juridică**, SRL-urile dețin cea mai mare pondere (69,32%) în rândul IMM-urilor care apelează la site-uri de specialitate pentru a putea avea acces pe piețele internaționale. Campaniile specifice sunt utilizate în cea mai mare proporție (44,44%) pentru accesul pe piețele internaționale de către SA-uri. 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.	Site-uri de specialitate	55,56%	69,32%	60,00%
2.	Târguri	11,11%	28,77%	20,00%
3.	Campanii specifice	44,44%	21,37%	0,00%
4.	Atașajii economici	22,22%	13,70%	20,00%
5.	Altele	11,11%	3,56%	0,00%

Din analiza datelor în funcție de **ramura de activitate** se poate constata că site-urile de specialitate dețin ponderea cea mai mare ca modalitate de acces pe piețele internaționale (73,83%) în rândul întreprinderilor din domeniul comerțului. Firmele din comerț au și cea mai mare pondere (34,23%) între cele care utilizează târgurile pentru accesul pe piețele internaționale. Mai multe detalii în 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.	Site-uri de specialitate	61,04%	80,65%	73,83%	64,00%	60,00%	65,48%
2.	Târguri	25,97%	22,58%	34,23%	8,00%	20,00%	26,19%
3.	Campanii specifice	16,88%	22,58%	21,48%	24,00%	10,00%	26,19%
4.	Atașați economici	15,58%	25,81%	7,38%	20,00%	20,00%	17,86%
5.	Altele	3,90%	3,23%	4,03%	12,00%	0,00%	1,19%

6.9. Trainingul dedicat internaționalizării

Un suport al internaționalizării IMM-urilor din România poate fi reprezentat de 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 98,50% dintre IMM-uri au beneficiat de training dedicat internaționalizării.

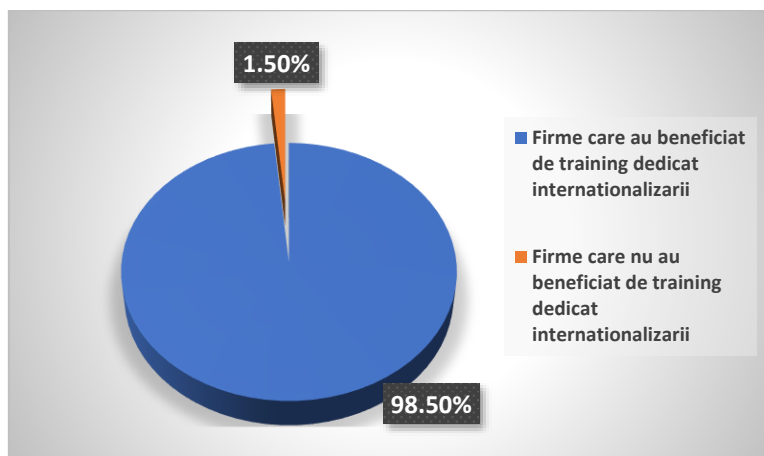


Figura nr. 6.14
Principalele modalități de acces pe piețe internaționale

Din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, cele cu vârsta de 0-5 ani dețin ponderea cea mai importantă (3,23%) în rândul firmelor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării, fiind urmate de cele cu vârsta de peste 15 ani (cu o pondere de 1,71%). IMM-urile cu vârsta de 10 -15 ani au cea mai mare pondere (100,00%) 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	3,23%	1,41%	0,00%	1,71%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	96,77%	98,59%	100,00%	98,29%

În funcție de apartenența regională firmele din regiunea Vest au ponderea cea mai mare (4,65%) în rândul celor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării. La polul opus se situează firmele din regiunea Sud-Est, Nord-Est și Sud-Vest 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	0,00%	0,00%	1,59%	0,00%	4,65%	2,94%	2,27%	1,10%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	100,00%	100,00%	98,41%	100,00%	95,35%	97,06%	97,73%	98,90%

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 microîntreprinderile (1,91%). La polul opus se situează întreprinderile mijlocii 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		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	1,91%	1,45%	0,00%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	98,09%	98,55%	100,00%



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 răspundere limitată (1,55%). Firmele cu alte forme de organizare juridică și 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%	1,55%	0,00%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	100,00%	98,45%	100,00%

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 construcțiilor (2,44%), urmate de cele din comerț (2,31%). Ponderea cea mai mare în cadrul firmelor care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării este deținută de IMM-urile din transporturi și turism. Detaliile cu privire la aceste aspecte pot fi regăsite în tabelul 6.65.

Tabelul 6.65

**Trainingul dedicat internaționalizării
în funcție de forma de organizare juridică**

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	1,02%	2,44%	2,31%	0,00%	0,00%	0,97%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	98,98%	97,56%	97,69%	100,00%	100,00%	99,03%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Doar 37,00% dintre companiile chestionate apreciază că valoarea producției/serviciilor pentru activitățile de import-export a atins un nivel mai bun în semestrul II al anului 2021, comparând cu nivelul din semestrul II al anului 2020.
- În ceea ce privește nivelul contractelor/comenzilor 37,42% din respondenți au apreciat că a fost mai bun în semestrul II al anului 2021 comparativ cu perioada similară a anului precedent, în timp ce 44,19% dintre aceștia au apreciat că indicatorul a avut în semestrul II 2021 același nivel ca în semestrul al doilea din anul 2020.
- Nivelul de acoperire al activităților de export în anul 2021 este cel mai ridicat - peste 75% - mai frecvent, în cadrul întreprinderilor mici (9,86%). Întreprinderile cu un nivel de acoperire de sub 25% sunt mai frecvente în rândul microîntreprinderilor (78,85%), rezultat ce dovedește dificultățile întâmpinate de acest tip de întreprinderi în activitățile de export.
- Doar 7,89% dintre întreprinderi au participat în străinătate la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice/economice în anul 2021, situație explicabilă pe fondul crizei Covid-19.
- Mai mult de jumătate din IMM-urile chestionate (53,51%) consideră că nivelul importurilor în 2022 va avea același nivel cu cel din anul anterior iar 27,31% dintre respondenți consideră că nivelul importurilor în 2022 va avea un nivel superior celui din anul anterior.
- Cei mai mulți respondenți (54,96%) au apreciat că exporturile în anul 2022 vor avea un nivel similar comparativ cu anul 2021 și doar 19,06% 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 prețul produselor sau serviciilor importate, 71,80% dintre întreprinderi indicând acest răspuns.
- Factorul ce poate influența cel mai amplu activitatea de export este prețul produselor/serviciilor, 47,87% dintre întreprinderi indicând acest răspuns.
- Beneficiile aduse dezvoltării firmelor de apartenență României la piața economică europeană cu cea mai mare pondere în viziunea respondenților din cadrul IMM-urilor sunt accesul mai bun la piețe (62,02%), accesul la Fondurile Structurale (45,39%), accesul la noile tehnologii (41,80%) și potențialii clienți pentru produse, servicii și materii prime (37,30%).
- Respondenții din cadrul IMM-urilor din România au indicat ca principale modalități utilizate pentru accesul pe piețele internaționale site-urile de specialitate (68,87%), campanii specifice (21,64%) și târgurile (28,23%).

CAPITOLUL 7

STRATEGII, POLITICI ȘI AVANTAJE COMPETITIVE ALE IMM-URILOR

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

Amplificarea dimensiunii previzionale, anticipative a managementului IMM-urilor reprezintă o premisă a creșterii eficacității și funcționalității la nivel organizațional, dar și o condiție a sporirii competitivității sectorului IMM-urilor din România, în ansamblul său.

În acest context, reliefaarea specificității activităților de planificare desfășurate în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii din țara noastră are o importanță primordială pentru formarea unei imagini de ansamblu cu privire la sectorul IMM-urilor din România. Desigur, pandemia și războiul din Ucraina a marcat în multiple moduri strategiile, politicile și avantajele competitive ale IMM-urilor, impunând modificări focalizate pe supraviețuire și creșterea rezilienței organizaționale.

Rezultatele anchetei au relevat faptul că în 40,09% din totalul firmelor investigate se realizează planuri și politici anuale, 23,97% dintre acestea au avut în vedere abordări strategice pe 2-3 ani, în 18,12% dintre IMM-uri se elaborează strategii (planuri) pe 3-5 ani, iar în 17,83% dintre întreprinderi nu se derulează activități de planificare. Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 7.1.

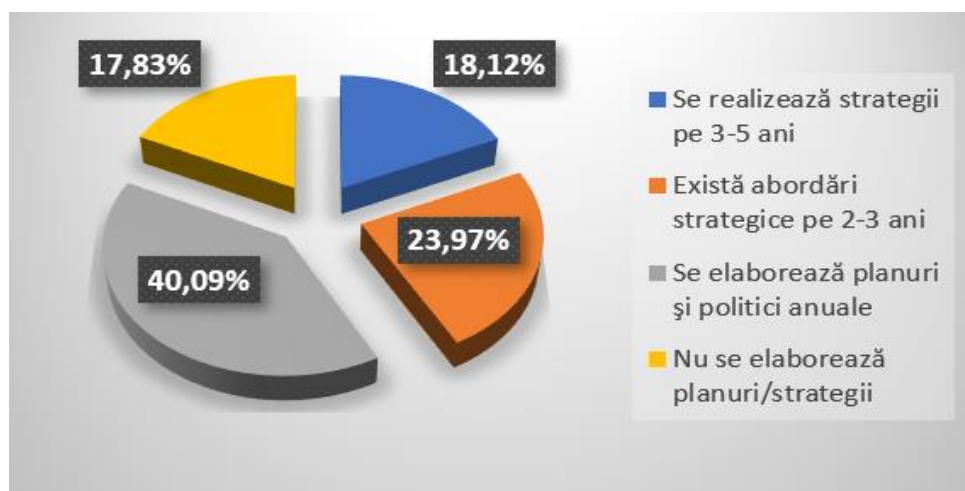


Figura 7.1

Structura IMM-urilor în funcție de activitățile de previzionare desfășurate



Analizând activitățile de planificare desfășurate în cadrul IMM-urilor în funcție de vârsta acestora, surprindem următoarele elemente detaliate în tabelul 7.1:

- agenții economici care realizează abordări strategice pe 2-3 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu vârsta între 5-10 ani (33,66%) și cele între 0-5 ani (32,14%);
- organizațiile care realizează strategii/planuri pe perioade de 3-5 ani înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu vârsta între 10-15 ani (22,02%) și mai reduse în rândul de 0-5 ani (10,71%);
- IMM-urile care realizează planuri și politici anuale înregistrează procentaje ridicate asemănătoare pentru cele patru intervale de vârstă în rândul entităților cu vârsta între 5-10 ani (42,57%), 10-15 ani (40,37%), 40% cele peste 15 ani și sub 5 ani (35,71%);
- firmele care nu elaborează planuri dețin ponderi mai ridicate în cazul organizațiilor între 0-5 ani (21,43%) și mai reduse în rândul celor având între 5-10 ani (14,85%).

Tabelul 7.1

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

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Se realizează strategii pe 3-5 ani	10,71%	8,91%	22,02%	20,23%
2	Există abordări strategice pe 2-3 ani	32,14%	33,66%	21,10%	21,38%
3	Se elaborează planuri și politici anuale	35,71%	42,57%	40,37%	40,00%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	21,43%	14,85%	16,51%	18,39%

Analiza IMM-urilor în funcție de regiunea de dezvoltare (tabelul 7.2) a evidențiat următoarele aspecte semnificative:

- IMM-urile care au punctat elaborarea de planuri și politici anuale înregistrează procentaje ridicate în toate regiunile de dezvoltare; astfel în Sud (45,35%), Nord Est (42,50%), Vest (40,30%), Nord-Vest (39,60%), Sud-Est (39,33%), Centru (38,89%) București-Ilfov (38,84%) și Sud-Vest (31,11%);
- agenții economici care realizează abordări strategice pe 2-3 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Sud-Vest (31,11%) și mai rar printre cele din regiunea Sud-Est (20,22%);
- firmele care au punctat elaborarea de strategii/planuri pe 3-5 ani înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud-Vest (26,67%);
- organizațiile care au indicat nu elaborează planuri dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud-Est (28,09%) și mai reduse



în rândul celor din Sud-Vest (11,11%). Informații suplimentare sunt prezentate pe larg în tabelul 7.2.

Tabelul 7.2

**Diferențierea activităților de previzionare a IMM-urilor
în funcție de regiunile de dezvoltare**

IMM-uri grupate pe regiuni de dezvoltare	Nr. crt.	Regiuni	Abordări strategice pe 2-3 ani	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	Planuri și politici anuale	Nu se elaborează planuri
	1.	Nord Est	24,17%	17,50%	42,50%	15,83%
	2.	Sud Est	20,22%	12,36%	39,33%	28,09%
	3.	Sud	22,09%	20,93%	45,35%	11,63%
	4.	Sud Vest	31,11%	26,67%	31,11%	11,11%
	5.	Vest	23,88%	11,94%	40,30%	23,88%
	6.	Nord Vest	25,74%	16,83%	39,60%	17,82%
	7.	Centru	22,22%	16,67%	38,89%	22,22%
	8.	București-Ilfov	24,79%	23,14%	38,84%	13,22%

Studiind IMM-urile **în funcție de dimensiune** (tabelul 7.3), distingem următoarele elemente:

- agenții economici care realizează planuri și politici anuale se regăsesc mai frecvent printre întreprinderi mijlocii (45,95%) și într-o proporție mai mică printre microîntreprinderi (39,26%);
- IMM-urile care realizează abordări strategice pe 2-3 ani dețin cele mai mari ponderi în cadrul întreprinderilor mici (26,91%) și al întreprinderilor mijlocii (24,32%);
- firmele care realizează strategii pe 3-5 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile de dimensiuni mijlocii (22,97%) și mai rar printre microîntreprinderi (17,48%);
- organizațiile care nu desfășoară activități de planificare strategică dețin cele mai mari ponderi în cadrul microîntreprinderilor (22,09%) și cele mai mici ponderi în cadrul întreprinderilor mijlocii (6,76%), Informații suplimentare sunt prezentate pe larg în tabelul 7.3.

Tabelul 7.3

**Diferențierea activităților de elaborare a planurilor/politicilor
și strategiilor în funcție de dimensiunea IMM-urilor**

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Abordări strategice pe 2-3 ani	21,17%	26,91%	24,32%
2.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	17,48%	17,61%	22,97%
3.	Planuri și politici anuale	39,26%	39,53%	45,95%
4.	Nu se elaborează planuri	22,09%	15,95%	6,76%



Având în vedere **forma juridică de organizare**, analiza noastră a relevat următoarele:

- societățile pe acțiuni se evidențiază prin valori crescute în ceea ce privește realizarea de planuri și politici anuale (50%) și abordări strategice pe 2-3 ani (31,25%).
- strategiile (planurile) pe 3-5 ani se regăsesc mai frecvent în cadrul societăților cu altă formă de organizare juridică (33,33%). Detalii se pot găsi în tabelul 7.4.

Tabelul 7.4

Diferențierea activităților de elaborare a planurilor/politicilor și strategiilor în funcție de forma juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	SA	SRL	Altă formă juridică de organizare
1.	Abordări strategice pe 2-3 ani	12,50%	17,98%	33,33%
2.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	31,25%	24,07%	8,33%
3.	Planuri și politici anuale	50,00%	40,12%	25,00%
4.	Nu se elaborează planuri	6,25%	17,83%	33,33%

Având în vedere impactul **domeniului de activitate** al IMM-urilor asupra activităților de planificare strategică, distingem următoarele (tabelul 7.5):

- firmele care au indicat faptul că realizează planuri și politici anuale se regăsesc mai frecvent printre entitățile din transporturi (45,00%) și mai rar printre cele din servicii (30,49%);
- IMM-urile care dezvoltă abordări strategice pe 2-3 ani dețin cele mai mari ponderi în cadrul firmelor din servicii (27,44%);
- organizațiile din industrie care elaborează strategii (planuri) pe 3-5 ani înregistrează procentaje de (12,98%);
- agenții economici care nu elaborează nici un fel de planuri dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din construcții (23,75%) și mai reduse în rândul celor din transporturi (10,00%). În tabelul 7.5 se pot găsi detalii privind activitățile de planificare strategică.

Tabelul 7.5

Activitățile de elaborare a planurilor/politicilor și strategiilor IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	IMM-uri grupate pe ramuri de activitate	Abordări strategice pe 2-3 ani	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	Planuri și politici anuale	Nu se elaborează planuri
1.	Industrie	20,61%	12,98%	47,33%	19,08%
2.	Construcții	23,75%	13,75%	38,75%	23,75%
3.	Comerț	24,11%	17,79%	41,50%	16,60%
4.	Transporturi	22,50%	22,50%	45,00%	10,00%
5.	Turism	23,08%	15,38%	42,31%	19,23%
6.	Servicii	27,44%	25,00%	30,49%	17,07%



Aprofundarea analizei în funcție de **performanțele obținute de IMM-uri în anul 2021 comparativ cu anul 2020**, relevă următoarele elemente (tabelul 7.6):

- există o relație pozitivă între performanțe și elaborarea de planuri și politici anuale, înregistrându-se o frecvență de 39,94% în cazul întreprinderilor cu rezultate mai bune, față de firmele cu performanțe mai slabe (55,77%);
- firmele care realizează abordări strategice pe 2-3 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu performanțe mai bune (26,20%);
- IMM-urile care realizează strategii pe 3-5 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu performanțe mult mai bune (24,30%);
- întreprinderile în cadrul cărora nu se elaborează planuri se înregistrează rezultate mult mai slabe în proporție de 19,23%, iar entitățile care au stagnat 26,98%.

Tabelul 7.6

Diferențierea activităților de previzionare a IMM-urilor în funcție de performanțele obținute în anul 2021 comparativ cu 2020

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Performanțele firmei în 2021 comparativ cu 2020				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Abordări strategice pe 2-3 ani	25,23%	26,20%	19,05%	28,16%	11,54%
2.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	24,30%	17,57%	19,05%	14,56%	13,46%
3.	Planuri și politici anuale	38,32%	39,94%	34,92%	40,78%	55,77%
4.	Nu se elaborează planuri	12,15%	16,29%	26,98%	16,50%	19,23%

Luând în considerare impactul **nivelului studiilor întreprinzătorului** asupra activităților de planificare strategică desfășurate în cadrul IMM-urilor, considerăm relevante următoarele (tabelul 7.7):

- nivelul de pregătire este corelat pozitiv cu măsura în care sunt desfășurate activități de planificare strategică în cadrul IMM-urilor sub forma planurilor și politicilor anuale și a abordărilor strategice pe 2-3 ani;
- IMM-urile în care întreprinzătorul este absolvent de studii superioare se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează elaborarea de planuri pe 3-5 ani (18,90%) și abordări strategice pe 2-3 ani (25,12%);
- firmele care sunt conduse de întreprinzători cu studii primare presupun procente crescute ale entităților care nu desfășoară activități de planificare strategică (28,57%), Informații suplimentare sunt prezentate pe larg în tabelul 7.7.



Tabelul 7.7

Diferențierea activităților de previzionare în funcție de nivelul de pregătire al întreprinzătorului

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Studiile întreprinzătorului		
		Primare	Medii	Superioare
1.	Abordări strategice pe 2-3 ani	14,29%	21,82%	25,12%
2.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	0,00%	15,45%	18,90%
3.	Planuri și politici anuale	57,14%	42,73%	37,80%
4.	Nu se elaborează planuri	28,57%	20,00%	18,18%

7.2. Obiectivele întreprinderilor mici și mijlocii

Rezultatele cercetării noastre evidențiază proliferarea unei optici mai degrabă optimiste în rândul IMM-urilor în ceea ce privește obiectivele pentru următorii doi ani. Astfel, peste jumătate dintre organizații (68,20%) își propun extinderea moderată a afacerii, în timp ce 16,26% vizează menținerea afacerii la dimensiunile actuale, în ordine descrescătoare a frecvențelor înregistrate, pot fi consemnate următoarele opțiuni: extinderea rapidă a afacerii (13,67%), reducerea dimensiunii afacerii (1,15%) și vânzarea afacerii (0,72%). Această situație este redată grafic în figura 7.2.

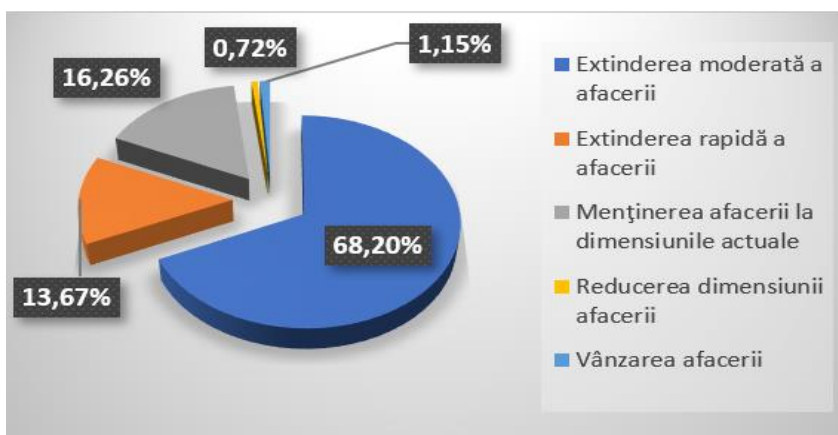


Figura 7.2

Structura obiectivelor IMM-urilor pentru următorii doi ani

Gruparea firmelor în funcție de vârsta acestora (tabelul 7.8), evidențiază următoarele aspecte semnificative:

- organizațiile cu vârsta între 0-5 ani consemnează procente mai ridicate ale entităților care indică extinderea moderată a afacerii (73,21%);
- componenta de firme între 5 și 10 ani indică extinderea rapidă (24,24%);
- firmele cu vârste peste 15 ani se evidențiază printr-o frecvență crescută în rândul întreprinderilor care vizează menținerea afacerii la dimensiunile actuale (17,63%) și o pondere mult mai mică (0,93%) în ceea ce privește reducerea dimensiunii afacerii;
- IMM-urile de 10-15 ani au indicat vânzarea afacerii (0,92%).

Tabelul 7.8
**Diferențierea obiectivelor pe care le au IMM-urile
în funcție de vechime**

Nr. crt.	Obiectivul firmelor	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Extinderea moderată a afacerii	73,21%	58,59%	66,06%	70,30%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	12,50%	24,24%	20,18%	9,74%
3.	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	12,50%	16,16%	12,84%	17,63%
4.	Reducerea dimensiunii afacerii	0,00%	1,01%	0,00%	0,93%
5.	Vânzarea afacerii	1,79%	0,00%	0,92%	1,39%

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:

- IMM-urile din Vest se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează extinderea moderată a afacerii (74,63%);
- organizațiile din regiunea de București-Ilfov și cele din Sud-Vest au în vedere extinderea rapidă a afacerii (19,01%) și respectiv (18,18%);
- se constată că majoritatea agenților economici intervievați nu au ca obiectiv reducerea dimensiunii afacerii precum și vânzarea acesteia, cu excepția celor din Centru care indică drept obiectiv vânzarea afacerii în proporție de 2,78%;
- entitățile din regiunea de Sud Est înregistrează ponderi mai crescute ale organizațiilor care au punctat menținerea afacerii la dimensiunile actuale (24,14%);
- principalele obiective în toate regiunile de dezvoltare sunt extinderea moderată /rapidă a afacerii, precum și menținerea acesteia la dimensiunile actuale.

Tabelul 7.9
**Diferențierea obiectivelor pe care le au IMM-urile
în funcție de apartenența regională**

Nr. crt.	Regiuni	Obiective				
		Extinderea moderată a afacerii	Extinderea rapidă a afacerii	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	Reducerea dimensiunii afacerii	Vânzarea afacerii
1.	Nord est	70,59%	15,13%	13,45%	0,84%	0,00%
2.	Sud est	60,92%	11,49%	24,14%	2,30%	1,15%
3.	Sud	67,44%	15,12%	16,28%	0,00%	1,16%
4.	Sud vest	65,91%	18,18%	13,64%	0,00%	2,27%
5.	Vest	74,63%	5,97%	17,91%	0,00%	1,49%
6.	Nord vest	73,74%	8,08%	17,17%	0,00%	1,01%
7.	Centru	65,28%	15,28%	13,89%	2,78%	2,78%
8.	București-Ilfov	66,12%	19,01%	14,05%	0,00%	0,83%



Analiza obiectivelor în funcție de **dimensiunea IMM-urilor** relevă următoarele diferențe mai mari față de media eșantionului investigat (tabelul 7.10):

- microîntreprinderile indică extinderea moderată a afacerii (63,35%), și menținerea afacerii la dimensiunile actuale (18,01%),
- firmele mijlocii se evidențiază prin frecvențe reduse în rândul entităților care vizează extinderea rapidă a afacerii (9,59%);
- întreprinderile mici consemnează entități care menționează extinderea rapidă a afacerii (11,00%).
- analiza a relevat faptul că întreprinzătorii au în vedere vânzarea afacerii în proporție foarte mică, respectiv 1,24% microîntreprinderile, 1,00% întreprinderile mici și 1,37% întreprinderile mijlocii.

Tabelul 7.10

**Diferențierea obiectivelor pe care le au IMM-urile
în funcție de mărimea lor**

Nr. Crt.	Obiectivul firmelor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Extinderea moderată a afacerii	63,35%	72,00%	73,97%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	17,08%	11,00%	9,59%
3.	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	18,01%	15,00%	13,70%
4.	Reducerea dimensiunii afacerii	0,31%	1,00%	1,37%
5.	Vânzarea afacerii	1,24%	1,00%	1,37%

Continuăm analiza noastră având în vedere criteriul **forme de organizare** a IMM-urilor chestionate:

- societățile pe acțiuni și entitățile cu altă formă de organizare juridică au indicat ca principal obiectiv extinderea moderată a afacerii (50,00% și respectiv 75,00%);
- societățile comerciale cu răspundere limitată consideră menținerea afacerii la dimensiunea actuală (15,89%) și vânzarea afacerii (1,05%).
- firmele cu altă formă juridică de organizare au indicat extinderea rapidă a afacerii (16,67%). Detalii în tabelul 7.11.

Tabelul 7.11

**Diferențierea obiectivelor avute în vedere de IMM-uri
în funcție de forma juridică**

Nr. crt.	Obiectivul firmelor	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Extinderea moderată a afacerii	50,00%	68,52%	75,00%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	6,25%	13,79%	16,67%
3.	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	37,50%	15,89%	8,33%
4.	Reducerea dimensiunii afacerii	0,00%	0,75%	0,00%
5.	Vânzarea afacerii	6,25%	1,05%	0,00%

Din analiza obiectivelor avute în vedere de IMM-uri în funcție de **domeniul de activitate** se evidențiază că domeniile analizate au ca obiectiv în proporție



mică reducerea dimensiunii afacerii și vânzarea acesteia; excepție fac respondenții din domeniul turismului care indică o pondere de 3,85% în favoarea vânzării afacerii. Celelalte domenii de activitate au relevat următoarele elemente înscrise în tabelul 7.12:

- IMM-urile din transporturi consemnează menținerea afacerii la dimensiunea actuală (7,69%);
- firmele din construcții își propun extinderea rapidă a afacerii (11,54%);
- agenții economici din sectorul comerț consemnează extinderea moderată a afacerii 69,20%. Pentru informații suplimentare poate fi consultat tabelul 9.17.

Tabelul 7.12

**Diferențierea obiectivelor vizate de IMM-uri
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Obiectivul firmelor	Domeniul de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Extinderea moderată a afacerii	67,42%	67,95%	69,20%	66,67%	76,92%	65,64%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	10,61%	11,54%	13,60%	20,51%	11,54%	16,56%
3.	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	19,70%	17,95%	15,60%	7,69%	7,69%	17,18%
4.	Reducerea dimensiunii afacerii	0,76%	2,56%	0,40%	2,56%	0,00%	0,00%
5.	Vânzarea afacerii	1,52%	0,00%	1,20%	2,56%	3,85%	0,61%

Examinarea distribuției IMM-urilor **în funcție de evoluția performanțelor acestora comparativ cu anul precedent**, reliefează în principal următoarele (tabelul 7.13):

- IMM-urile cu rezultate mult mai bune consemnează o pondere mai mare a firmelor care vizează extinderea moderată a afacerii (76,19%);
- companiile cu rezultate mai bune comparativ cu anul precedent se evidențiază prin extinderea rapidă a afacerii (15,16%);
- menținerea afacerii la dimensiunile actuale corespunde unei ponderi în cadrul firmelor cu rezultate identice de 20,80%;
- firmele cu rezultate mai slabe comparativ cu anul precedent se evidențiază prin frecvențe inferioare în rândul organizațiilor care își propun vânzarea afacerii în proporție de 0,97%.



Tabelul 7.13

Corelația dintre obiectivele și performanțele IMM-urilor din 2021/2020

Nr. crt.	Obiectivul firmelor	Performanțele firmei în 2021 comparativ cu 2020				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Extinderea moderată a afacerii	76,19%	69,35%	66,40%	63,11%	59,62%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	17,14%	15,16%	10,40%	12,62%	7,69%
3.	Mentținerea afacerii la dimensiunile actuale	6,67%	13,87%	20,80%	22,33%	26,92%
4.	Reducerea dimensiunii afacerii	0,00%	0,97%	0,80%	0,97%	0,00%
5.	Vânzarea afacerii	0,00%	0,65%	1,60%	0,97%	5,77%

7.3 Avantajele competitive ale IMM-urilor

Rezultatele anchetei au relevat faptul că, în opinia respondenților, **principalele avantaje competitive** ale IMM-urilor din România sunt reprezentate de:

- raportul preț-calitate (66,14%),
- calitatea produselor/serviciilor oferite (60,14%),
- reputația firmei (41,86%),
- calitatea angajaților (40,29%),
- calitatea managementului practicat (20,29%),
- prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite (19,14%),
- serviciile post-vânzare oferite clienților (18,57%),
- canalele de distribuție utilizate (16,14%),
- capacitatea de inovare (14,57%),
- relațiile în domeniul politic și economic (3,00%).

Putem remarca creșterea importanței acordate de către respondenți avantajelor competitive reprezentate de reputația firmei, calitatea produselor/serviciilor oferite și calitatea managementului practicat. Informații suplimentare se pot afla în figura 7.3.

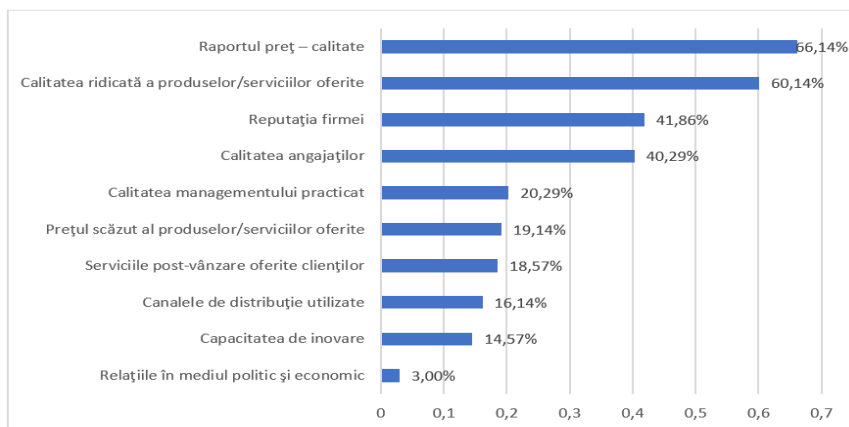


Figura 7.3
Principalele avantaje competitive ale IMM-urilor



Analizând principalele avantaje competitive ale IMM-urilor în funcție de vârsta acestora, surprindem următoarele elemente (tabelul 7.14):

- firmele cu vârste cuprinse între 0 și 5 ani consemnează procente mai ridicate ale entităților care indică drept principale avantaje competitive raportul preț-calitate (50,50%) și calitatea ridicată a produselor (64,29%);
- componenta de firme între 5-10 ani presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică raportul preț-calitate (70,3%) și calitatea produselor/serviciilor oferite (68,32%);
- agenții economici de peste 15 ani înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au indicat ca și avantaje competitive: calitatea angajaților (41,71%).

Tabelul 7.14

**Diferențierea avantajelor competitive ale IMM-urilor
în funcție de vârsta acestora**

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Raportul preț - calitate	64,29%	70,30%	58,72%	67,28%
2.	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	50,00%	68,32%	54,13%	61,06%
3.	Reputația firmei	26,79%	36,63%	39,45%	45,62%
4.	Calitatea angajaților	35,71%	35,64%	41,28%	41,71%
5.	Calitatea managementului practicat	14,29%	23,76%	21,10%	20,05%
6.	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	17,86%	21,78%	14,68%	19,82%
7.	Serviciile post-vânzare oferite clienților	17,86%	31,68%	17,43%	15,90%
8.	Canalele de distribuție utilizate	14,29%	10,89%	13,76%	18,20%
9.	Capacitatea de inovare	16,07%	17,82%	16,51%	13,13%
10.	Relațiile în mediul politic și economic	3,57%	3,96%	4,59%	2,30%

Principalele avantaje competitive grupate în **funcție de regiunea de dezvoltare** din care provin IMM-urile relevă următoarele aspecte esențiale:

- IMM-urile din regiunea Nord Est se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează calitatea produselor/serviciilor oferite (65,00%);
- companiile din Sud Est se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează calitatea angajaților (36,36%) și capacitatea de inovare (10,23%);
- regiunea de Sud și Sud Vest presupune ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care indică calitatea managementului practicat (16,28% și respectiv 25,00%) și serviciile post-vânzare oferite clienților (11,63% și respectiv 11,36%);
- companiile din Nord Vest se caracterizează prin ponderi ridicate ale entităților care menționează raportul preț-calitate (64,00%), prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite (21,00%) și reputația firmei (47,00%);



- agenții economici din regiunea București-Ilfov se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul organizațiilor care vizează prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite (13,93%) și serviciile post-vânzare oferite clienților (21,31%). Informații suplimentare în tabelul 7.15.

Tabelul 7.15

**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	63,33%	72,73%	72,09%	70,45%	61,19%	64,00%	63,01%	64,75%
2.	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	65,00%	59,09%	61,63%	52,27%	67,16%	49,00%	63,01%	61,48%
3.	Reputația firmei	41,67%	36,36%	44,19%	45,45%	41,79%	47,00%	34,25%	43,44%
4.	Calitatea angajaților	45,00%	36,36%	36,05%	27,27%	32,84%	48,00%	42,47%	42,62%
5.	Calitatea managementului practicat	19,17%	13,64%	16,28%	25,00%	17,91%	26,00%	21,92%	22,95%
6.	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	17,50%	22,73%	20,93%	22,73%	16,42%	21,00%	21,92%	13,93%
7.	Serviciile post-vânzare oferite clienților	15,00%	27,27%	11,63%	11,36%	16,42%	18,00%	24,66%	21,31%
8.	Canalele de distribuție utilizate	15,00%	14,77%	15,12%	20,45%	14,93%	17,00%	10,96%	20,49%
9.	Capacitatea de inovare	15,83%	10,23%	22,09%	11,36%	7,46%	15,00%	10,96%	18,03%
10.	Relațiile în mediul politic și economic	5,00%	2,27%	2,33%	6,82%	2,99%	2,00%	4,11%	0,82%

În ceea ce privește repartitia firmelor în funcție de mărimea acestora, surprindem câteva elemente de esență:

- microîntreprinderile se evidențiază prin frecvențe crescute ale firmelor care au indicat raportul preț-calitate (63,38%) și calitatea produselor/serviciilor oferite (61,23%);
- întreprinderile mici presupun ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care evidențiază raportul preț-calitate (68,87%) și mai scăzute privind relațiile cu mediul ambiant și economia 2,32 (12,58%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează toate tipurile de avantaje competitive analizate, cu excepția relațiilor în mediul politic și economic care înregistrează o pondere de 5,48%. Informații suplimentare se pot găsi în tabelul 7.16.

Tabelul 7.16
**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	63,38%	68,87%	67,12%
2.	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	61,23%	59,60%	57,53%
3.	Reputația firmei	34,15%	48,01%	50,68%
4.	Calitatea angajaților	35,08%	46,36%	38,36%
5.	Calitatea managementului practicat	17,54%	22,52%	23,29%
6.	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	20,31%	18,54%	16,44%
7.	Serviciile post-vânzare oferite clienților	19,69%	20,20%	6,85%
8.	Canalele de distribuție utilizate	15,08%	16,89%	17,81%
9.	Capacitatea de inovare	16,62%	12,58%	13,70%
10.	Relațiile în mediul politic și economic	3,08%	2,32%	5,48%

În ceea ce privește analiza din perspectiva **forme de organizare juridică** în care activează IMM-urile, se evidențiază următoarele (tabelul 7.17):

- societățile pe acțiuni au indicat calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite și reputația firmei în proporție egală (62,50%) și serviciile post vânzare oferite clienților (6,25%);
- agenții economici cu răspundere limitată au înregistrat calitatea angajaților (40,33%), calitatea managementului practicat (19,64%) și capacitatea de inovare (14,73%);
- entitățile cu altă formă juridică de organizare au indicat raportul preț/calitate (83,33%).

Tabelul 7.17
**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	Alte forme de organizare juridică
1.	Raportul preț-calitate	50,00%	66,22%	83,33%
2.	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	62,50%	59,67%	83,33%
3.	Reputația firmei	62,50%	41,67%	25,00%
4.	Calitatea angajaților	43,75%	40,33%	33,33%
5.	Calitatea managementului practicat	50,00%	19,64%	16,67%
6.	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	6,25%	19,35%	25,00%
7.	Serviciile post-vânzare oferite clienților	6,25%	19,20%	0,00%
8.	Canalele de distribuție utilizate	0,00%	16,82%	0,00%
9.	Capacitatea de inovare	12,50%	14,73%	8,33%
10.	Relațiile în mediul politic și economic	12,50%	2,68%	8,33%



Raportul nostru de cercetare continuă cu diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor având în vedere **domeniul de activitate**. În acest context au fost evidențiate următoarele:

- agenții economici din industrie înregistrează organizații care au punctat reputația firmei (41,67%) și canalele de distribuție utilizate (14,39%) ;
- firmele din construcții presupun procente crescute ale entităților care apreciază ca principal avantaj competitiv calitatea produselor/serviciilor oferite (72,15%), raportul preț-calitate (68,35%), calitatea angajaților (41,77%) și serviciile post-vânzare oferite clienților (22,78%);
- IMM-urile din sectorul comerț indică prețul scăzut al produselor/ serviciilor oferite (18,65%) și serviciile post-vânzare oferite clienților (24,60%);
- întreprinderile din sectorul transporturi consemnează calitatea managementului practicat (15,00%) și capacitatea de inovare (10,00%);
- sectorul serviciilor indică calitatea angajaților (41,46%) ca unul dintre avantajele competitive, iar cele din turism au evidențiat relațiile în domeniul politic și economic (7,69%). Pentru informații suplimentare poate fi consultat tabelul de mai jos.

Tabelul 7.18

**Diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Domeniul de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Raportul preț-calitate	68,18%	68,35%	65,87%	65,00%	76,92%	62,80%
2.	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	53,79%	72,15%	59,13%	60,00%	53,85%	64,02%
3.	Reputația firmei	41,67%	43,04%	44,05%	47,50%	38,46%	37,20%
4.	Calitatea angajaților	23,48%	41,77%	45,24%	47,50%	42,31%	41,46%
5.	Calitatea managementului practicat	12,12%	27,85%	22,22%	15,00%	19,23%	22,56%
6.	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	20,45%	15,19%	18,65%	27,50%	26,92%	17,68%
7.	Serviciile post-vânzare oferite clienților	12,12%	22,78%	24,60%	5,00%	19,23%	15,24%
8.	Canalele de distribuție utilizate	14,39%	12,66%	23,81%	12,50%	11,54%	9,15%
9.	Capacitatea de inovare	17,42%	13,92%	11,51%	10,00%	11,54%	18,90%
10.	Relațiile în mediul politic și economic	2,27%	2,53%	1,98%	2,50%	7,69%	4,27%



Gruparea IMM-urilor **în funcție de performanțele acestora în anul 2021 față de 2020**, relevă următoarele (tabelul 7.19):

- IMM-urile cu rezultate mult mai bune consemnează raportul preț/calitate (64,15%) reputația firmei (39,62%), calitatea managementului practicat (17,92%), capacitatea de inovare (17,92%), calitatea produselor/serviciilor oferite (13,21%) și canalele de distribuție utilizate (12,26%);
- organizațiile cu rezultate mai bune comparativ cu anul precedent se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul firmelor care punctează raportul preț-calitate (67,73%), calitatea angajaților (41,53%) și serviciile post-vânzare oferite clienților (20,13%);
- firmele care au obținut rezultate identice presupun următoarele procente ale entităților care pun accent pe raportul preț-calitate (70,63%) și relațiile în mediul politic și economic (3,17%);
- IMM-urile care au înregistrat rezultate mult mai slabe se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite (23,08%).

Tabelul 7.19

**Diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor
în funcție de performanțele acestora în anul 2021 față de 2020**

Nr. Crt.	Avantajul competitiv	Performanțele firmei în 2021 comparativ cu 2020				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Raportul preț-calitate	64,15%	67,73%	70,63%	54,37%	73,08%
2.	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	13,21%	19,17%	26,19%	14,56%	23,08%
3.	Reputația firmei	39,62%	39,94%	40,48%	49,51%	46,15%
4.	Calitatea angajaților	42,45%	41,53%	34,13%	43,69%	36,54%
5.	Calitatea managementului practicat	17,92%	20,13%	19,84%	23,30%	21,15%
6.	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	13,21%	19,17%	26,19%	14,56%	23,08%
7.	Serviciile post-vânzare oferite clienților	17,92%	20,13%	15,87%	15,53%	23,08%
8.	Canalele de distribuție utilizate	12,26%	16,93%	15,08%	21,36%	11,54%
9.	Capacitatea de inovare	17,92%	17,25%	6,35%	11,65%	17,31%
10.	Relațiile în mediul politic și economic	5,66%	2,56%	3,17%	1,94%	1,92%



7.4. Activități abordate cu precădere în IMM-uri

Abordările manageriale ale IMM-urilor vizează, în principal, următoarele direcții (figura 7.4):

- Relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții (59,40%)
- Realizarea de produse/servicii noi (40,32%)
- Asigurarea salariaților necesari firmei (31,71%)
- Reducerea costurilor (28,98%)
- Elaborarea de strategii și politici ale firmei (25,54%)
- Introducerea de noi procese tehnologice (20,25%)
- Trainingul personalului (18,22%)
- Capitalizarea firmei (18,22%)
- Noi metode de livrare și logistică (14,49%)
- Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe (12,05%)
- Restructurarea procesului de adoptare a deciziilor (3,59%)
- Diminuarea numărului de salariați (0,86%)

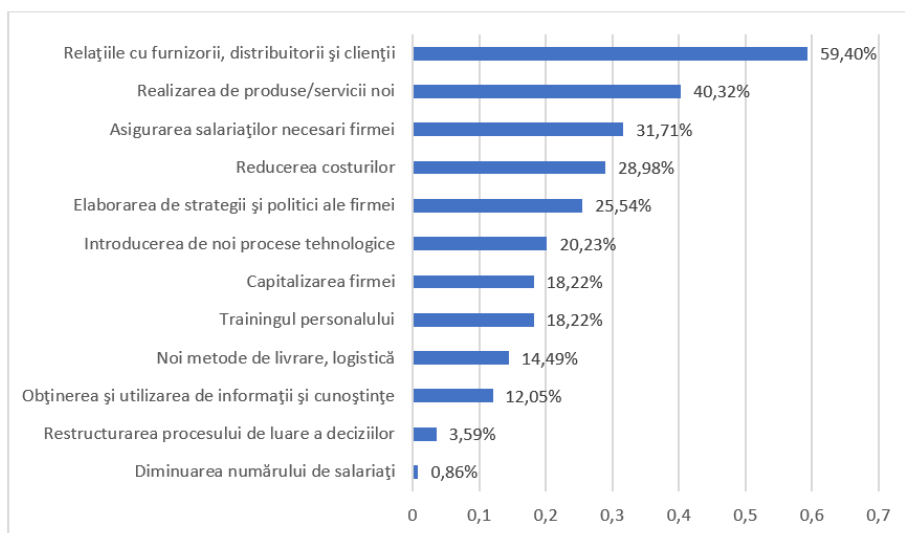


Figura 7.4

Frecvența focalizării asupra unor activități cheie la nivelul IMM-urilor

Analiza abordărilor manageriale **în funcție de vârsta** IMM-urilor relevă următoarele elemente semnificative (tabelul 7.20):

- componenta de firme nou înființate indică relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții (47,27%);
- companiile de 5-10 ani se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul firmelor care relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții 58,42% și realizarea de produse/servicii noi 37,62%;
- IMM-urile de 10-15 ani indică procente mai ridicate ale entităților care indică relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții 56,88% și realizarea de produse/servicii noi 39,45%;



- agenții economici de peste 15 ani pun accent pe relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții 61,81% și realizarea de produse/servicii noi 40,74% și utilizarea de informații și cunoștințe (12,50%). Detalii se pot găsi în tabelul de mai jos.

Tabelul 7.20

Frecvența abordării activităților în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții	47,27%	58,42%	56,88%	61,81%
2.	Realizarea de produse/servicii noi	43,64%	37,62%	39,45%	40,74%
3.	Asigurarea salariilor necesari firmei	30,91%	33,66%	26,61%	32,64%
4.	Reducerea costurilor	29,09%	30,69%	20,18%	30,79%
5.	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	25,45%	22,77%	25,69%	26,16%
6.	Introducerea de noi procese tehnologice	16,36%	17,82%	18,35%	21,76%
7.	Trainingul personalului	18,18%	19,80%	20,18%	17,36%
8.	Capitalizarea firmei	21,82%	21,78%	11,01%	18,75%
9.	Noi metode de livrare, logistică	20,00%	13,86%	13,76%	14,12%
10.	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	14,55%	10,89%	10,09%	12,50%
11.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	1,82%	0,99%	3,67%	4,40%
12.	Diminuarea numărului de salariați	0,00%	0,00%	0,92%	1,16%

Examinând activitățile prioritare din IMM-uri în funcție de regiunea de dezvoltare (tabelul 7.21), remarcăm următoarele:

- IMM-urile din regiunea Nord Est indică relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții în procent de 55,00%;
- regiunea București Ilfov presupune următoarele ponderi ale IMM-urilor care indică noi metode de livrare și logistică (18,85%);
- agenții economici din Nord Vest se caracterizează prin ponderi crescute ale entităților care menționează reducerea costurilor (34,69%). Informații suplimentare pot fi găsite mai jos.



Tabelul 7.21

**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-Ifov
1.	Relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții	55,00%	59,09%	55,81%	50,00%	64,18%	57,14%	65,28%	65,57%
2.	Realizarea de produse/servicii noi	45,00%	36,36%	45,35%	40,91%	34,33%	39,80%	36,11%	40,98%
3.	Asigurarea salariaților necesari firmei	33,33%	30,68%	40,70%	31,82%	17,91%	35,71%	27,78%	31,15%
4.	Reducerea costurilor	19,17%	29,55%	30,23%	22,73%	29,85%	34,69%	30,56%	33,61%
5.	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	27,50%	29,55%	18,60%	22,73%	19,40%	24,49%	30,56%	27,87%
6.	Introducerea de noi procese tehnologice	22,50%	19,32%	22,09%	27,27%	10,45%	26,53%	22,22%	13,93%
7.	Trainingul personalului	24,17%	13,64%	13,95%	15,91%	10,45%	22,45%	23,61%	17,21%
8.	Capitalizarea firmei	15,83%	18,18%	17,44%	15,91%	13,43%	19,39%	15,28%	25,41%
9.	Noi metode de livrare, logistică	13,33%	14,77%	13,95%	9,09%	13,43%	16,33%	11,11%	18,85%
10.	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	8,33%	9,09%	8,14%	4,55%	13,43%	19,39%	11,11%	17,21%
11.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	1,67%	4,55%	2,33%	11,36%	1,49%	5,10%	6,94%	0,82%
12.	Diminuarea numărului de salariați	0,00%	1,14%	2,33%	2,27%	0,00%	1,02%	1,39%	0,00%

Dacă grupăm întreprinderile în funcție de dimensiunea acestora (tabelul 7.22) observăm următoarele:

- întreprinderile mici se evidențiază prin frecvențe crescute ale firmelor care vizează relația cu distribuitorii și clienții (62,33%) și realizarea de produse/servicii noi (37,33%);
- microîntreprinderile presupun ponderi ale IMM-urilor care indică elaborarea de strategii și politici ale firmei (23,46%) și trainingul personalului (13,27%);
- întreprinderile mijlocii consemnează entități care menționează introducerea de noi procese tehnologice (38,36%), reducerea costurilor (32,88%), metode de livrare și logistică (13,70%), și diminuarea numărului de salariați (2,74%).

Tabelul 7.22
Frecvența abordării activităților în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Relația cu furnizorii, distribuitorii și clienții	57,72%	62,33%	54,79%
2.	Realizarea de produse/servicii noi	41,98%	37,33%	45,21%
3.	Reducerea costurilor	23,15%	40,33%	34,25%
4.	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	25,62%	31,67%	32,88%
5.	Asigurarea salariaților necesari firmei	23,46%	26,33%	31,51%
6.	Introducerea de noi procese tehnologice	17,90%	18,33%	38,36%
7.	Metode de livrare și logistică	13,27%	22,67%	21,92%
8.	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	16,98%	19,67%	17,81%
9.	Trainingul personalului	12,35%	17,00%	13,70%
10.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	12,96%	11,33%	10,96%
11.	Diminuarea numărului de salariati	3,40%	3,67%	4,11%
12.	Capitalizarea firmei	1,23%	0,00%	2,74%

În ceea ce privește diferențierea răspunsurilor în funcție de forma juridică de organizare, putem observa următoarele:

- principala abordare managerială a societăților cu răspundere limitată este realizarea de produse/servicii noi (40,36%), urmată de asigurarea salariaților necesari firmei (31,84%) și trainingul personalului (18,09%), în timp ce societățile pe acțiuni au în vedere relația cu distribuitorii și clienții (43,75%), elaborarea de strategii și politici ale firmei (31,25%) iar întreprinderile cu altă formă de organizare juridică au menționat obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe (8,33%).

Tabelul 7.23
Abordarea managerială în funcție de forma juridică a entității

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Relația cu furnizorii, distribuitorii și clienții	43,75%	60,09%	41,67%
2.	Realizarea de produse/servicii noi	37,50%	40,36%	41,67%
3.	Reducerea costurilor	37,50%	31,84%	16,67%
4.	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	50,00%	28,10%	50,00%
5.	Asigurarea salariaților necesari firmei	31,25%	25,71%	8,33%
6.	Introducerea de noi procese tehnologice	18,75%	20,03%	33,33%
7.	Metode de livrare și logistică	25,00%	18,09%	16,67%
8.	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	18,75%	18,39%	8,33%
9.	Trainingul personalului	0,00%	15,10%	0,00%
10.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	12,50%	12,11%	8,33%
11.	Diminuarea numărului de salariati	18,75%	3,29%	0,00%
12.	Capitalizarea firmei	6,25%	0,75%	0,00%



Structura IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate relevă următoarele aspecte esențiale privind abordarea managerială:

- IMM-urile din industrie pun accent pe relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții (59,09%), obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe (3,79%) și trainingul personalului (10,61%);
- sectorul construcțiilor presupune procente ale IMM-urilor care indică reducerea costurilor (31,65%), introducerea de noi procese tehnologice (21,52%) și restructurarea procesului de luare a deciziilor (3,80%);
- companiile din comerț se evidențiază prin realizarea de produse/servicii noi (37,45%), noi metode de livrare și logistică (23,11%) și capitalizarea firmei (19,12%);
- firmele din sectorul de transporturi consemnează procente mai mari ale entităților care indică relația cu distribuitorii și clienții (56,41%) și asigurarea salariilor necesari firmei (33,33%);
- agenții economici din turism indică obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe (19,23%), iar cei din servicii înregistrează firme care au punctat restructurarea procesului de luare a deciziilor (4,29%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 7.24.

Tabelul 7.24

Frecvența abordării activităților în funcție de domeniile de activitate

Nr. crt.	Abordarea managerială	Domeniul de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Relația cu furnizorii, distribuitorii și clienții	59,09%	56,96%	66,53%	56,41%	42,31%	53,37%
2.	Realizarea de produse/servicii noi	53,03%	21,52%	37,45%	28,21%	57,69%	42,94%
3.	Reducerea costurilor	29,55%	54,43%	24,30%	33,33%	46,15%	31,29%
4.	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	31,06%	31,65%	28,29%	25,64%	26,92%	28,22%
5.	Asigurarea salariilor necesari firmei	21,97%	29,11%	25,50%	28,21%	19,23%	25,77%
6.	Introducerea de noi procese tehnologice	31,06%	21,52%	11,95%	2,56%	30,77%	25,77%
7.	Metode de livrare și logistică	10,61%	24,05%	19,12%	7,69%	30,77%	21,47%
8.	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	12,88%	25,32%	19,12%	12,82%	15,38%	19,63%
9.	Trainingul personalului	8,33%	7,59%	23,11%	17,95%	11,54%	9,82%
10.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	3,79%	12,66%	11,95%	23,08%	19,23%	15,34%
11.	Diminuarea numărului de salariați	1,52%	3,80%	4,38%	0,00%	7,69%	4,29%
12.	Capitalizarea firmei	0,00%	1,27%	1,20%	2,56%	3,85%	0,00%



7.5. Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor

În prezent, după finalul pandemiei Covid-19, cele mai frecvent menționate priorități manageriale asupra cărora își focalizează atenția și eforturile întreprinzătorii sunt următoarele:

- mărirea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă (45,04%)
 - mărirea volumului investițiilor în înlocuirea utilajelor (44,44%),
 - amplificarea activității de marketing (39,56%),
 - construcții /modernizări de clădiri (36,89%),
 - digitalizarea activităților (35,56%),
 - mărirea volumului investițiilor în diversificarea producției (30,52%)
 - pregătirea intensă a forței de muncă (29,04%),
 - combaterea/limitării poluării (18,37%),
 - introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (14,22%),
 - restructurări și modernizări manageriale (10,52%).
- Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 7.5.

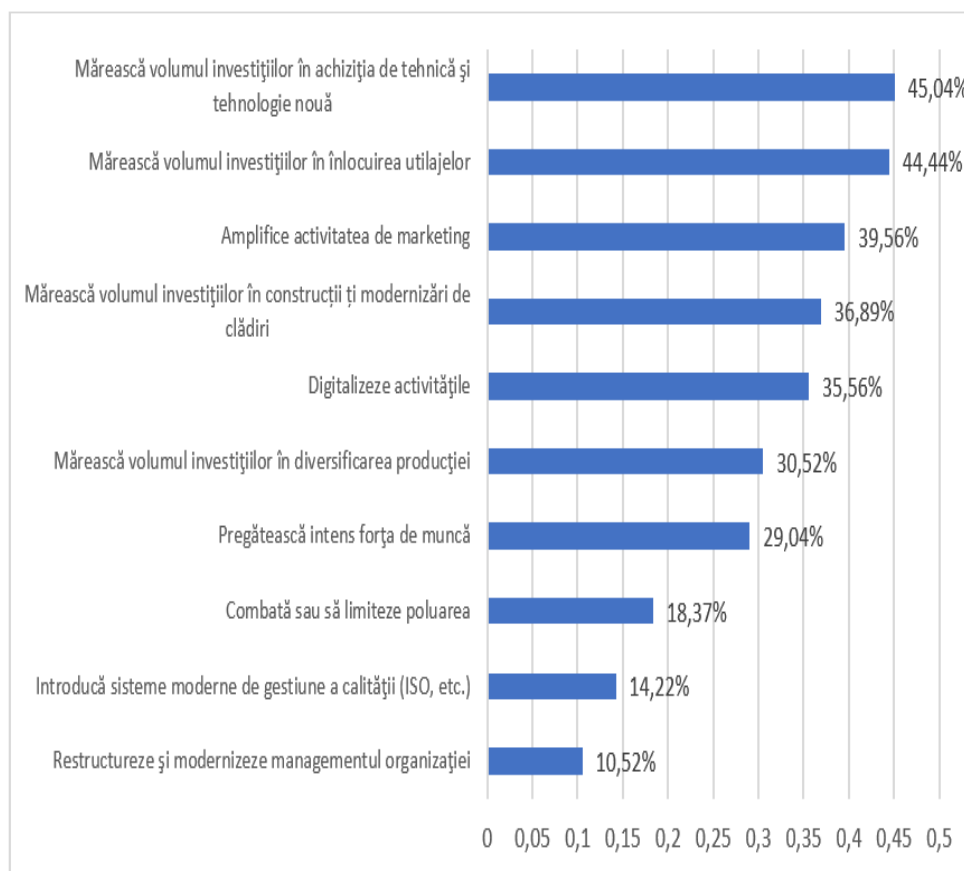


Figura 7.5
Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor



Gruparea firmelor **în funcție de vârsta** acestora, scoate în evidență următoarele elemente esențiale privind prioritățile manageriale ale IMM-urilor (tabelul 7.25):

- firmele cu vârste cuprinse între 0 și 5 ani consemnează procente mai ridicate ale entităților care vizează mărirea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă (46,15%) și amplificarea activității de marketing (46,15%);
- componenta de firme între 5-10 ani presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică informatizarea activităților (39,18%).

Tabelul 7.25

Diferențierea priorităților manageriale în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. Crt.	Priorități manageriale	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mărirea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	46,15%	52,58%	46,15%	42,89%
2.	Mărirea volumului investițiilor în înlocuirea utilajelor	32,69%	37,11%	53,85%	45,26%
3.	Amplificarea activității de marketing	46,15%	42,27%	27,88%	41,00%
4.	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	40,38%	41,24%	43,27%	33,89%
5.	Digitalizarea activităților	34,62%	39,18%	39,42%	33,89%
6.	Mărirea volumului investițiilor în diversificarea producției	26,92%	32,99%	25,96%	31,52%
7.	Pregătirea intensă a forței de muncă	21,15%	38,14%	25,00%	28,91%
8.	Combaterea/limitării poluării	11,54%	24,74%	19,23%	17,54%
9.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO etc.)	5,77%	16,49%	16,35%	14,22%
10.	Restructurarea și modernizarea managementului organizației	5,77%	8,25%	9,62%	11,85%

După cum se poate observa în tabelul 7.26, impactul **regiunii de dezvoltare** asupra priorităților manageriale, relevă următoarele aspecte:

- IMM-urile din regiunea Nord Est indică restructurări și modernizări manageriale (10,92%);
- Regiunea Sud Est se evidențiază prin organizații care vizează combaterea limitării poluării (20,51%) și introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (10,26%);
- firmele din Sud se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează achiziția de tehnică nouă (38,82%);
- companiile din Nord Vest se caracterizează prin ponderi ridicate ale entităților care menționează achiziția de tehnică nouă (47,42%), și informatizarea activităților (27,84%);



- regiunea București-Ilfov se remarcă prin agenți economici care indică amplificarea activității de marketing (50,00%), pregătirea intensă a forței de muncă (34,48%) și restructurări și modernizări manageriale (12,93%).

Tabelul 7.26

Corelația dintre regiunea de dezvoltare a IMM-urilor și intensitatea priorităților de dezvoltare

Nr. crt.	Priorități manageriale	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Mărirea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	45,38%	44,87%	38,82%	50,00%	33,33%	47,42%	51,43%	48,28%
2.	Mărirea volumului investițiilor în înlocuirea utilajelor	44,54%	51,28%	45,88%	38,64%	46,97%	49,48%	42,86%	36,21%
3.	Amplificarea activității de marketing	38,66%	35,90%	34,12%	36,36%	31,82%	41,24%	41,43%	50,00%
4.	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	36,13%	35,90%	38,82%	29,55%	39,39%	42,27%	35,71%	34,48%
5.	Digitalizarea activităților	38,66%	30,77%	30,59%	34,09%	33,33%	27,84%	41,43%	43,97%
6.	Mărirea volumului investițiilor în diversificarea producției	33,61%	34,62%	41,18%	27,27%	21,21%	27,84%	28,57%	26,72%
7.	Pregătirea intensă a forței de muncă	31,09%	20,51%	24,71%	27,27%	18,18%	37,11%	31,43%	34,48%
8.	Combaterea/limitări poluării	14,29%	20,51%	22,35%	18,18%	21,21%	12,37%	17,14%	22,41%
8.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO etc.)	17,65%	10,26%	16,47%	15,91%	7,58%	11,34%	12,86%	18,10%
10.	Restructurarea și modernizarea managementului organizației	10,92%	10,26%	3,53%	9,09%	6,06%	15,46%	12,86%	12,93%

Având în vedere impactul **dimensiunii** asupra priorităților de dezvoltare ale companiilor, distingem următoarele:

- microîntreprinderile presupun ponderi mai ridicate privind dimensiunii IMM-urilor amplificarea activității de marketing (44,09%) și mai reduse ale IMM-urilor care indică diversificarea producției (28,75%);



- întreprinderile mijlocii consemnează entități care indică înlocuirea utilajelor (56,94%), achiziția de tehnică nouă (51,39%) și construcții de clădiri (34,72%);
- companiile cu altă formă juridică de organizare au punctat informatizarea activităților (37,50%), pregătirea intensă a forței de muncă (33,33%), combaterea/limitarea poluării (19,44%) și introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (11,11%). Detalii în tabelul 7.27.

Tabelul 7.27

Corelația dintre dimensiunea IMM-urilor și intensitatea priorităților de dezvoltare

Nr. crt.	Priorități manageriale	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mărirea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	43,13%	45,52%	51,39%
2.	Mărirea volumului investițiilor în înlocuirea utilajelor	36,74%	49,66%	56,94%
3.	Amplificarea activității de marketing	44,09%	37,93%	26,39%
4.	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	34,50%	40,00%	34,72%
5.	Digitalizarea activităților	33,87%	36,90%	37,50%
6.	Mărirea volumului investițiilor în diversificarea producției	28,75%	31,72%	33,33%
7.	Pregătirea intensă a forței de muncă	22,36%	35,17%	33,33%
8.	Combaterea/limitării poluării	15,34%	21,38%	19,44%
9.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO etc.)	15,34%	13,79%	11,11%
10.	Restructurarea și modernizarea managementului organizației	8,95%	12,07%	11,11%

În continuare, vom prezenta prioritățile de dezvoltare în funcție de forma juridică de organizare a IMM-urilor:

- principala prioritate de dezvoltare a societăților cu răspundere limitată este achiziția de tehnică nouă (45,44%), urmată de amplificarea activității de marketing (40,03%) și informatizarea activităților (35,86%);
- societățile pe acțiuni au în vedere în principal amplificarea activității de marketing (31,25%), pregătirea intensă a forței de muncă (31,25%) și restructurări și modernizări manageriale (12,50%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică au menționat introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO etc.) (33,33%). Detalii suplimentare se află în tabelul 7.28.



Tabelul 7.28

Priorități manageriale în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Priorități manageriale	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mărirea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	43,75%	45,44%	25,00%
2.	Mărirea volumului investițiilor în înlocuirea utilajelor	56,25%	44,36%	33,33%
3.	Amplificarea activității de marketing	31,25%	40,03%	25,00%
4.	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	18,75%	38,02%	0,00%
5.	Digitalizarea activităților	25,00%	35,86%	33,33%
6.	Mărirea volumului investițiilor în diversificarea producției	6,25%	31,38%	16,67%
7.	Pregătirea intensă a forței de muncă	31,25%	29,21%	16,67%
8.	Combaterea/limitării poluării	18,75%	18,55%	8,33%
9.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO etc.)	0,00%	14,22%	33,33%
10.	Restructurarea și modernizarea managementului organizației	12,50%	10,51%	8,33%

Analiza rezultatelor în funcție de domeniul în care activează IMM-urile relevă următoarele elemente semnificative:

- IMM-urile din industrie indică informatizarea activităților (33,08%), combaterea/limitarea poluării (17,69%) și introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (11,54%);
- firmele din construcții presupun procente crescute ale entităților care pun accent pe: achiziția de tehnică nouă (52,78%), înlocuirea utilajelor (51,39%), construcții de clădiri (44,44%) și restructurări și modernizări manageriale (8,33%);
- IMM-urile din sectorul comerț indică amplificarea activității de marketing (50,00%);
- întreprinderile din sectorul turismului indică pregătirea intensă a forței de muncă (40,00%), iar cele din domeniul serviciilor consemnează digitalizarea activităților (38,75%). Mai multe informații se găsesc în tabelul 7.29.



**Diferențierea priorităților de dezvoltare
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Priorități manageriale	Domeniul de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mărirea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	46,92%	52,78%	37,60%	30,00%	48,00%	53,75%
2.	Mărirea volumului investițiilor în înlocuirea utilajelor	56,92%	51,39%	35,54%	62,50%	64,00%	37,50%
3.	Amplificarea activității de marketing	31,54%	26,39%	50,00%	22,50%	52,00%	38,75%
4.	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	31,54%	44,44%	36,78%	37,50%	48,00%	36,25%
5.	Digitalizarea activităților	33,08%	23,61%	37,19%	30,00%	52,00%	38,75%
6.	Mărirea volumului investițiilor în diversificarea producției	46,92%	26,39%	26,86%	7,50%	48,00%	28,13%
7.	Pregătirea intensă a forței de muncă	20,77%	43,06%	25,21%	20,00%	40,00%	35,00%
8.	Combaterea/limitarea poluării	17,69%	29,17%	16,12%	15,00%	28,00%	16,88%
9.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO etc.)	11,54%	19,44%	13,22%	5,00%	16,00%	17,50%
10.	Restructurarea și modernizarea managementului organizației	12,31%	8,33%	9,09%	2,50%	12,00%	14,38%

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 pe primele locuri se **situează relațiile de afaceri/partenerii de afaceri (75,71%) angajați motivați și loiali (41,71%) angajați calificați (39,57%) oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei (39,14%), facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE (16,00%), digitalizare (15,43%) servicii suport pentru managementul firmei (7,86%) și gradului de încărcare a angajaților (7,29%)**. Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 7.6.

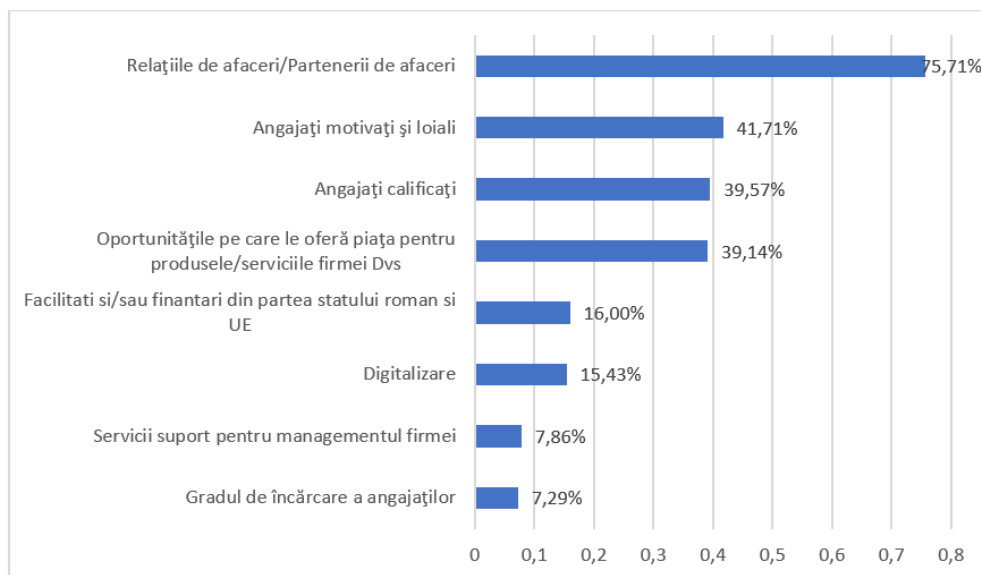


Figura 7.6
Factorii cheie de succes în IMM-uri

Analiza factorilor cheie de succes **în funcție de vârsta IMM-urilor** (tabelul 7.30) relevă:

- firmele cu vârste cuprinse între 0 și 5 ani consemnează procente mai ridicate ale entităților care indică drept principal factor de succes relațiile de afaceri/partenerii de afaceri (62,50%), precum și ponderi mai scăzute servicii suport pentru managementul firmei (7,14%) gradul de încercare a angajaților (7,14%) și angajați calificați (26,79%);
- organizațiile între 5-10 ani presupun ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică angajați motivați și loiali (40,59%);
- IMM-urile de 10-15 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul întreprinderilor care apreciază relațiile de afaceri/partenerii de afaceri (80,56%), oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei (31,48%) și servicii suport pentru managementul firmei (12,04%);
- agenții economici de peste 15 ani înregistrează organizații care au indicat angajații calificați (40,23%), și gradul de încercare al angajaților (8,05%).



Tabelul 7.30

Factorii cheie de succes în funcție de vârsta IMM-urilor

Vârsta IMM-urilor	Factori cheie de succes								
	Vârsta IMM-urilor	Relațiile de afaceri/ Partenerii de afaceri	Angajați motivați și loiali	Angajați calificați	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/ser- viciile firmei	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	Digitalizare	Servicii suport pentru managementul firmei	Gradul de încărcare a angajaților
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
	0-5 ani	62,50%	37,50%	26,79%	42,86%	21,43%	16,07%	7,14%	7,14%
	5-10 ani	79,21%	40,59%	41,58%	47,52%	20,79%	20,79%	3,96%	4,95%
	10-15 ani	80,56%	43,52%	41,67%	31,48%	13,89%	14,81%	12,04%	6,485%
	Peste 15 ani	75,40%	42,07%	40,23%	38,62%	14,71%	14,25%	7,82%	8,05%

În ceea ce privește analiza din perspectiva **regiunii de dezvoltare** din care provin IMM-urile (tabelul 7.31), se evidențiază:

- regiunea Nord Est presupune ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care indică relațiile de afaceri/partenerii de afaceri (71,07%);
- companiile din Sud se caracterizează prin ponderi ridicate ale entităților care menționează oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei (44,19%) și angajați motivați și loiali (41,86%);
- IMM-urile din regiunea Sud Est se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează angajați calificați (34,09%) și mai scăzute printre cele care au punctat serviciile suport pentru managementul firmei (9,09%);
- întreprinderile din regiunea București-Ilfov consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei (42,62%);
- agenții economici din regiunea Centru înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au punctat ca factor de succes angajați motivați și loiali (44,44%). Informații suplimentare în tabelul 7.31.



Tabelul 7.31

**Factorii cheie de succes
în funcție de apartenența regională a IMM-urilor**

IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare	Factori cheie de succes								
	Regiune	Relațiile de afaceri/ Partenerii de afaceri	Angajați motivați și loiali	Angajați calificați	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	Digitalizare	Servicii suport pentru managementul firmei	Managementul gradului de încărcare a angajaților
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
	Nord Est	71,07%	47,93%	38,84%	36,36%	14,88%	17,36%	14,05%	8,26%
	Sud Est	76,14%	42,05%	34,09%	37,50%	12,50%	10,23%	9,09%	13,64%
	Sud	72,09%	41,86%	40,70%	44,19%	17,44%	11,63%	5,81%	8,14%
	Sud Vest	77,78%	35,56%	42,22%	44,44%	8,89%	17,78%	6,67%	8,89%
	Vest	77,61%	37,31%	25,37%	40,30%	17,91%	11,94%	1,49%	4,48%
	Nord Vest	74,75%	39,39%	47,47%	34,34%	19,19%	13,13%	9,09%	6,06%
	Centru	77,78%	44,44%	40,28%	36,11%	23,61%	19,44%	6,94%	4,17%
	București-Ilfov	80,33%	40,16%	43,44%	42,62%	13,11%	20,49%	5,74%	4,92%

Dacă luăm în considerare **dimensiunea IMM-urilor**, constatăm că atât întreprinderile mijlocii (79,73%), microîntreprinderile (76,62%) cât și întreprinderile mici (73,75%) au evidențiat relațiile de afaceri/partenerii de afaceri. Următorul factor cheie de succes este reprezentat de angajații motivați și loiali, cât și facilitățile și/sau finanțările din partea statului român și UE. Informații suplimentare pot fi găsite în tabelul nr.7.32.

Tabelul 7.32

Factorii cheie de succes în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Factorii cheie de succes	Dimensiunea firmelor		
		Micro întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Relațiile de afaceri/Partenerii de afaceri	76,62%	73,75%	79,73%
2.	Angajați motivați și loiali	35,38%	47,84%	44,59%
3.	Angajați calificați	33,23%	44,52%	47,30%
4.	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	37,23%	41,20%	39,19%
5.	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	15,38%	17,28%	13,51%
6.	Digitalizare	17,54%	12,96%	16,22%
7.	Servicii suport pentru managementul firmei	9,54%	6,64%	5,41%
8.	Gradul de încărcare a angajaților	5,85%	8,97%	6,76%

Repartiția firmelor pe domenii de activitate surprinde câteva elemente de esență:

- firmele din construcții presupun procente crescute ale entităților care punctează angajați calificați și pricepuți (48,75%);



- IMM-urile din comerț indică oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei (34,39%);
- întreprinderile din sectorul de transporturi consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează relațiile de afaceri/partenerii de afaceri (79,49%) și angajați motivați și loiali (43,59%);
- IMM-urile din sectorul servicii indică facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE (21,47%). Detalii suplimentare se pot găsi în tabelul 7.33.

Tabelul 7.33

**Factorii cheie de succes în funcție de ramura
în care IMM-urile își desfășoară activitatea**

Nr. crt.	Factorii cheie de succes	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Relațiile de afaceri/Partenerii de afaceri	76,52%	67,50%	81,42%	79,49%	38,46%	74,23%
2.	Angajați motivați și loiali	43,94%	43,75%	45,45%	43,59%	50,00%	30,67%
3.	Angajați calificați	45,45%	48,75%	34,39%	35,90%	46,15%	38,04%
4.	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	42,42%	51,25%	34,39%	30,77%	53,85%	38,04%
5.	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	12,12%	16,25%	11,46%	23,08%	30,77%	21,47%
6.	Digitalizare	12,12%	10,00%	15,02%	15,38%	23,08%	19,63%
7.	Servicii suport pentru managementul firmei	2,27%	8,75%	8,70%	7,69%	11,54%	9,82%
8.	Gradul de încărcare a angajaților	6,82%	7,50%	6,32%	7,69%	15,38%	7,36%

În ceea ce privește **forma de organizare juridică**, respondenții din IMM-uri au indicat următoarele:

- societățile comerciale pe acțiuni consideră relațiile /partenerii de afaceri un factor cheie de succes (75,00%), societățile cu răspundere limitată angajați calificați (39,64%), iar agenții economici cu alte forme de organizare au indicat digitalizarea cu o pondere de 30,77%. Informații detaliate se pot găsi în tabelul 7.34.

**Tabelul 7.34****Factorii cheie de succes în funcție de forma de organizare juridică**

Nr. crt.	Factorii cheie de succes	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Relațiile de afaceri/Partenerii de afaceri	75,00%	75,71%	76,92%
2.	Angajați motivați și loiali	56,25%	41,58%	30,77%
3.	Angajați calificați	43,75%	39,64%	30,77%
4.	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	31,25%	39,79%	15,38%
5.	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	18,75%	15,95%	15,38%
6	Digitalizare	0,00%	15,50%	30,77%
7	Servicii suport pentru managementul firmei	0,00%	8,05%	7,69%
8	Gradul de încărcare a angajaților	6,25%	7,15%	15,38%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Imaginea de ansamblu a sectorului IMM-urilor din România relevă o mare flexibilitate și adaptabilitate pentru depășirea complexelor probleme ale actualei perioade. Pandemia Covid-19 și războiul din Ucraina au marcat, atât frecvența cât și conținutul strategiei și politicilor IMM-urilor, impunând actualizarea lor și focalizarea pe supraviețuire și creșterea rezilienței organizaționale, inclusiv dezvoltarea și implementarea de strategii și politici anti-criză și post-criză.
- Rezultatele anchetei au relevat faptul că în 40,09% din totalul firmelor investigate se realizează planuri și politici anuale, 23,97% dintre acestea au avut în vedere abordări strategice pe 2-3 ani, în 18,12% dintre IMM-uri se elaborează strategii (planuri) pe 3-5 ani, iar în 17,83% dintre întreprinderi nu se derulează activități de previziune.
- Comparativ cu anul precedent, se poate semna de o abordare mai optimistă în rândul IMM-urilor în ceea ce privește obiectivele pentru următorii doi ani. Astfel, peste jumătate dintre organizații (68,20%) își propun extinderea moderată a afacerii, în timp ce 16,26% vizează menținerea afacerii la dimensiunile actuale, în ordine descrescătoare a frecvențelor înregistrate, pot fi consemnate următoarele opțiuni: extinderea rapidă a afacerii (13,67%), reducerea dimensiunii afacerii (1,15%) și vânzarea afacerii (0,72%).
- În opinia respondenților, principalele avantaje competitive ale IMM-urilor din România sunt reprezentate de:
 - raportul preț-calitate (66,14%),
 - calitatea produselor/serviciilor oferite (60,14%),
 - reputația firmei (41,86%),
 - calitatea angajaților (40,29%),
 - calitatea managementului practicat (20,29%),
 - prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite (19,14%),
 - serviciile post-vânzare oferite clienților (18,57%),
 - canalele de distribuție utilizate (16,14%),
 - capacitatea de inovare (14,57%),
 - relațiile în domeniul politic și economic (3,00%),
- Abordările manageriale ale IMM-urilor vizează, în principal, următoarele direcții: relațiile cu furnizorii, distribuitorii și clienții (59,40%), realizarea de produse/servicii noi (40,32%), asigurarea salariaților necesari firmei (31,71%), reducerea costurilor (28,98%), elaborarea de strategii și politici ale firmei (25,54%), introducerea de noi procese tehnologice (20,25%), trainingul personalului (18,22%), capitalizarea firmei (18,22%), noi metode de livrare și logistică (14,49%), obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe (12,05%) și restructurarea procesului de adoptare a deciziilor (3,59%).



- În prezent, cele mai frecvent menționate priorități manageriale asupra cărora își focalizează atenția și eforturile întreprinzătorii sunt următoarele:
 - mărirea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă (45,04%)
 - mărirea volumului investițiilor în înlocuirea utilajelor (44,44%),
 - construcții /modernizări de clădiri (36,89%),
 - amplificarea activității de marketing (39,56%),
 - digitalizarea activităților (35,56%),
 - mărirea volumului investițiilor în diversificarea producției (30,52%)
 - pregătirea intensă a forței de muncă (29,04%),
 - combaterea/limitării poluării (18,37%),
 - introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (14,22%),
 - restructurări și modernizări manageriale (10,52%).
- Rezultatele anchetei cu privire la principalii factori cheie pe care s-a bazat succesul IMM-urilor din România în ultimii ani, evidențiază că pe primele locuri se situează relațiile de afaceri/partenerii de afaceri (75,71%), angajați motivați și loiali (41,71%), angajați calificați (39,57%), oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/ serviciile firmei (39,14%), facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE (16,00%), digitalizare (15,43%) servicii suport pentru managementul firmei (7,86%) și gradului de încărcare a angajaților (7,29%).

www.eximbank.ro
informatii@eximbank.ro

- **PARTENERIAT ȘI COLABORARE**
- **PROFESIONALISM ȘI RESPONSABILITATE**
- **FLEXIBILITATE ȘI ADAPTABILITATE**
- **DEZVOLTARE CONTINUĂ**
- **SPIRIT DE ECHIPĂ**
- **RESPECT ȘI INTEGRITATE**

VALORILE NOASTRE

**ROMÂNIA
CREȘTE CU NOI**



EximBank
România

CAPITOLUL 8

ACCESUL IMM-URILOR LA FONDURI STRUCTURALE

8.1. Situația accesării fondurilor europene în anul 2021

Fondurile structurale, denumite generic „fonduri europene”, reprezintă instrumentele financiare prin care Uniunea Europeană acționează pentru eliminarea disparităților economice și sociale între regiuni, în scopul realizării coeziunii economice și sociale între aceste regiuni aflate în componența sa.

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. Ne aflăm în prezent la finalul perioadei de implementare a celui de-al doilea cadru financiar multianual (2014-2020), experiența din cadrul anterior (2007-2013) 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 2021 poate fi caracterizat ca fiind anul în care au avut loc definitivarea și debutul cadrului de finanțare pentru perioada de programare 2021-2027.

Sondajul de față a dorit să evidențieze activitățile realizate de către întreprinderile românești în acest domeniu în anul 2021. Rezultatele colectate evidențiază faptul că 19,43% 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.

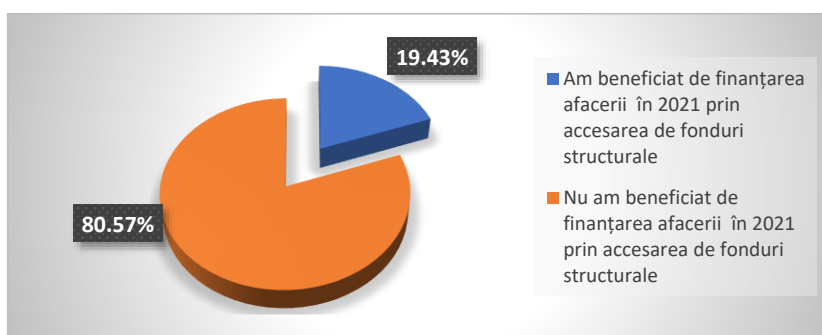


Figura 8.1

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 5-10 ani dețin cea mai mare pondere în rândul celor care au beneficiat de finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2021 în timp ce IMM-urile cu vârsta de 0-5 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 în ultimul an în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2021	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	18,18%	23,76%	18,69%	18,76%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	81,82%	76,24%	81,31%	81,24%

Analiza datelor în funcție de **apartenența regională a întreprinderilor** relevă faptul că IMM-urile din regiunea Nord-Est sunt cele ai căror reprezentanți au răspuns cel mai frecvent că au beneficiat de fonduri structurale pentru finanțarea afacerii în anul 2021. Reprezentanții IMM-urilor din regiunea de Nord – Vest au cea mai mare pondere a răspunsurilor negative cu privire la finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2021. 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 în ultimul an în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2021	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureșt i-Ilfov
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	27,73%	13,48%	17,65%	26,67%	17,91%	12,87%	21,92%	19,01%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	72,27%	86,52%	82,35%	73,33%	82,09%	87,13%	78,08%	80,99%

Dacă luăm în considerare **dimensiunea IMM-urilor** putem constata că microîntreprinderile sunt cele care au beneficiat cel mai mult de finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2021. Întreprinderile mici sunt cele care au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care nu au beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 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 în ultimul an în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2021	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mari
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	20,06%	18,87%	18,92%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	79,94%	81,13%	81,08%

Ca urmare a analizei datelor în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor se poate observa că IMM-urile cu altă formă de organizare juridică dețin cea mai mare frecvență a răspunsurilor negative în privința accesării de fonduri structurale în anul 2021. SRL-urile sunt cele care dețin ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au beneficiat de finanțarea propriei afaceri prin accesarea de fonduri structurale în anul 2021. 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 în ultimul an în funcție de forma de organizare juridică a acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2021	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare juridică
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	12,50%	19,79%	8,33%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	87,50%	80,21%	91,67%

După **domeniul de activitate al IMM-urilor** se poate observa că IMM-urile din turism 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 2021. IMM-urile din construcții sunt cele care înregistrează cea mai mare pondere în rândul celor care nu au beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 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 în ultimul an în funcție de domeniul de activitate al acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2021	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	13,64%	8,64%	18,58%	37,50%	42,31%	22,70%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2021 prin accesarea de fonduri structurale	86,36%	91,36%	81,42%	62,50%	57,69%	77,30%

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 (77,64%), urmat foarte aproape de dezvoltarea unor produse și servicii noi (67,09%). Mai multe detalii sunt disponibile în figura 8.2.

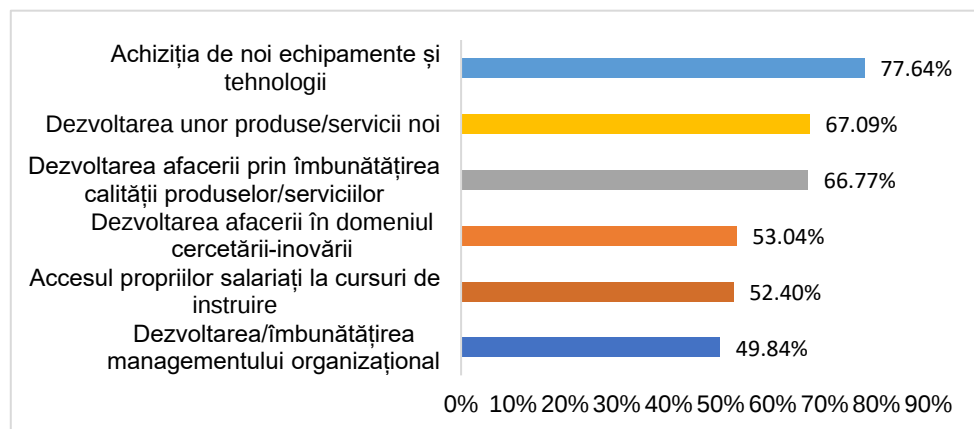


Figura 8.2
Principalele beneficii identificate de IMM-uri în accesarea fondurilor europene

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** chestionate, remarcăm faptul că dezvoltarea unor produse sau servicii noi a reprezentat un beneficiu al accesării fondurilor europene într-o proporție mai mare în rândul companiilor cu sub 5 ani de activitate (73,33%). Întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani au înregistrat ponderi mai mari ale firmelor care au indicat dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării ca un beneficiu al accesării fondurilor europene (63,27%). 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	86,67%	84,00%	77,55%	74,46%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	73,33%	64,00%	71,43%	65,76%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	76,67%	62,00%	69,39%	65,76%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	60,00%	56,00%	63,27%	48,37%
5.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	63,33%	50,00%	67,35%	47,28%
6.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	50,00%	46,00%	65,31%	46,74%

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 este un beneficiu al accesării fondurilor europene. IMM-urile din regiunea Centru dețin cea mai mare pondere în rândul celor care au considerat că dezvoltarea unor produse/servicii noi este beneficiu al accesării fondurilor europene. Mai multe detalii 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	77,05%	83,87%	75,68%	76,00%	81,82%	92,86%	53,57%	75,00%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	54,10%	58,06%	78,38%	76,00%	75,76%	52,38%	78,57%	75,00%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	62,30%	64,52%	75,68%	64,00%	69,70%	54,76%	75,00%	71,43%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	57,38%	58,06%	56,76%	56,00%	51,52%	52,38%	50,00%	44,64%
5.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	54,10%	48,39%	54,05%	48,00%	54,55%	61,90%	50,00%	46,43%
6.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	52,46%	51,61%	51,35%	40,00%	51,52%	52,38%	42,86%	50,00%



Din perspectiva **mărimii firmelor** analizate (tabelul 8.8), evidențiem faptul că întreprinderile mijlocii prezintă ponderi ridicate în rândul companiilor care au indicat achiziția de noi echipamente și tehnologii (78,79%) și dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor (75,76%) 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	77,85%	77,10%	78,79%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	64,43%	67,18%	78,79%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	64,43%	67,18%	75,76%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	52,35%	51,15%	63,64%
5.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	52,35%	54,20%	45,45%
6.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	45,64%	54,20%	51,52%

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 (100,00%), dezvoltarea unor produse/servicii noi (83,33%) și dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional (50,00%). 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	100,00%	77,18%	77,78%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	83,33%	66,44%	77,78%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	66,67%	67,11%	55,56%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	50,00%	53,36%	44,44%
5.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	33,33%	52,68%	55,56%
6.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	50,00%	50,00%	44,44%



În final, din perspectiva **ramurilor de activitate** în care sunt implicate IMM-urile, remarcăm faptul că majoritatea beneficiilor analizate în cadrul acestei secțiuni au fost selectate mai frecvent de către companiile din sectorul turismului, din cel al construcțiilor sau din domeniul comerțului. Mai multe detalii 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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	71,15%	77,27%	79,49%	70,83%	64,71%	83,75%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	59,62%	72,73%	73,50%	50,00%	58,82%	67,50%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	61,54%	77,27%	69,23%	62,50%	58,82%	67,50%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	55,77%	59,09%	52,14%	54,17%	41,18%	52,50%
5.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	57,69%	50,00%	53,85%	50,00%	35,29%	51,25%
6.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	50,00%	63,64%	52,99%	50,00%	35,29%	45,00%

8.2. Intențiile IMM-urilor de a accesa fonduri europene în anul 2022

Având în vedere că România a beneficiat și va beneficia de alocări semnificative din partea Uniunii Europene în perioada de programare 2021-2027 și că i s-au repartizat sume suplimentare importante pentru contractarea epidemiei COVID-19 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 **71,92% dintre aceștia intenționează să acceseze fondurile structurale în 2022**, evoluția față de anul trecut fiind una semnificativă. Ilustrarea acestei situații este realizată în Figura 8.3.

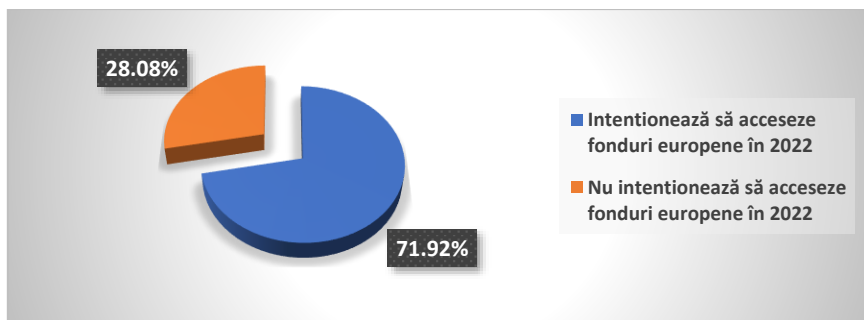


Figura 8.3

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 5-10 ani înregistrează cea mai mare proporție a companiilor în care se intenționează accesarea fondurilor structurale (74,75%). Întreprinderile cu o vârstă în intervalul 0-5 ani vechime dețin ponderi mai ridicate de IMM-uri care nu doresc să acceseze fonduri structurale în anul 2021 (30,91%). Detalii în Figura 8.4.

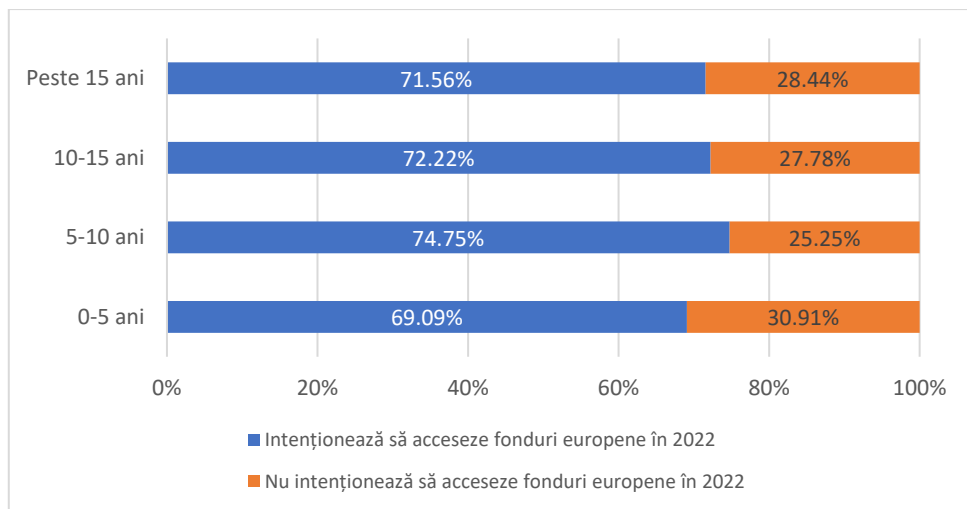


Figura 8.4
Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri europene în funcție de vârsta IMM-urilor

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 (78,15%), fiind urmate de organizațiile din regiunea Vest (76,12%) și de cele din București-Ilfov (72,95%);
- se constată un interes redus al IMM-urilor din Sud Est de a accesa fonduri structurale, de 62,50%, sub media generală, situație asemănătoare cu cea din cercetarea derulată în anii anteriori.

Situația regiunii Sud Est se explică prin faptul că această regiune este una dintre cele dezvoltate din punct de vedere economic comparativ cu altele. Astfel, organismele europene și naționale din domeniu vizează cu prioritate alte regiuni, cu nevoi mai ridicate de finanțare.

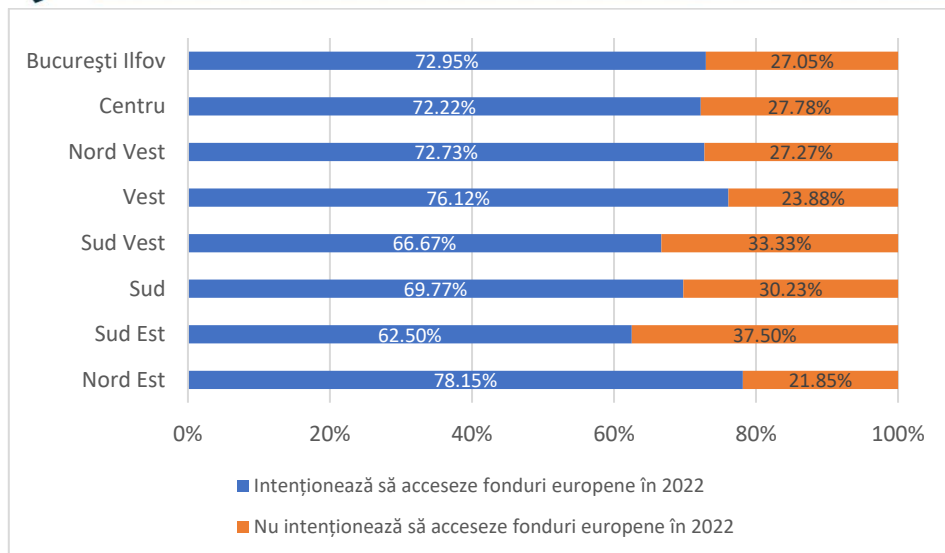


Figura 8.5

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 microîntreprinderilor (72,00%). Informații suplimentare în Figura 8.6.

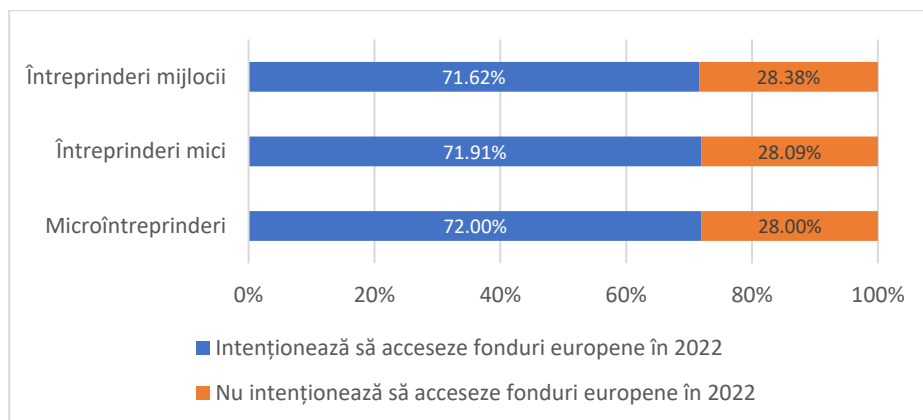


Figura 8.6

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 răspundere limitată manifestă interesul cel mai mare pentru accesarea fondurilor structurale (72,09%). IMM-urile cu altă formă de organizare juridică sunt cel mai dezinteresate de accesarea fondurilor europene (33,33%).

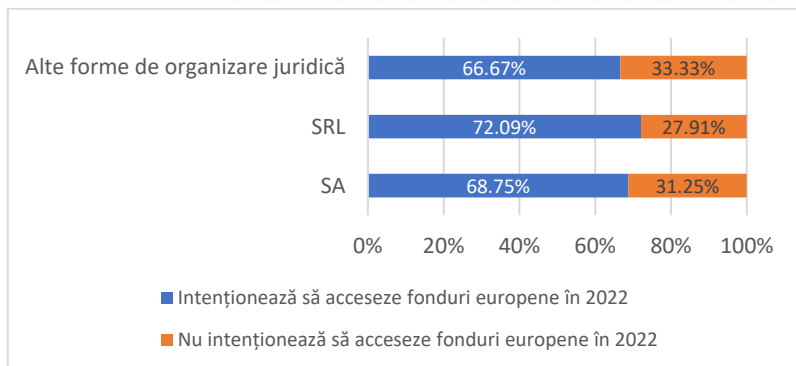


Figura 8.7

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 turismului (84,62%) și în cel al transporturilor (80,00%) și mai scăzut în rândul întreprinderilor din sectorul construcțiilor (66,25%). Mai multe informații pot fi vizualizate în Figura 8.8.

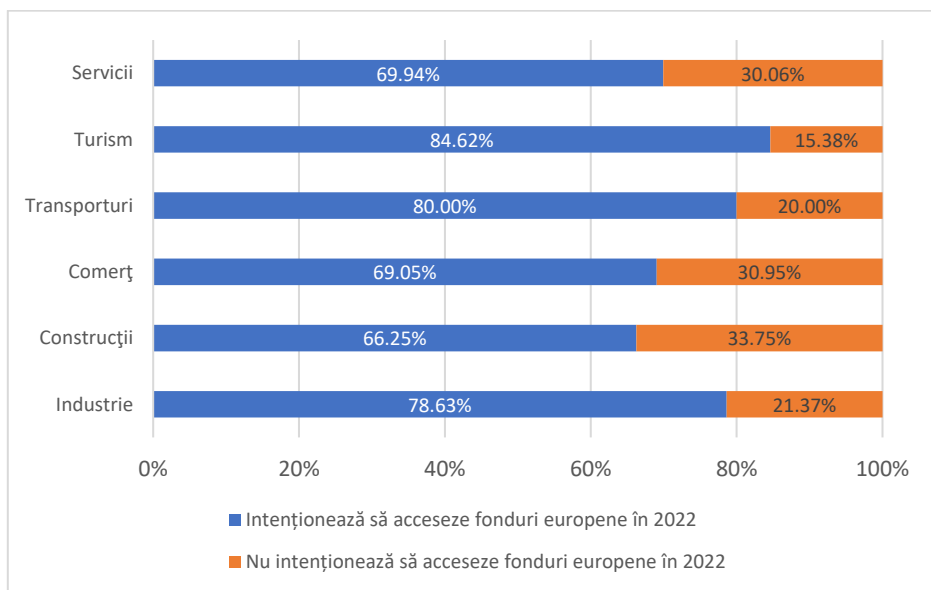


Figura 8.8

Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcție de domeniul în care activează IMM-urile

Nuanțarea analizei în funcție de **rezultatele de ansamblu ale IMM-urilor din 2021, comparativ cu 2020** scoate în evidență faptul că există o legătură directă între performanțe și interesul de a accesa fonduri, fapt demonstrat prin următoarele:



- procentul companiilor în care se dorește accesarea fondurilor structurale este mai amplu în rândul întreprinderilor cu performanțe mult mai bune (76,64%) și mai bune (72,99%);
- IMM-urile cu rezultate economice puțin mai slabe în 2021, față de 2020, dețin cea mai mare pondere a firmelor care nu intenționează să acceseze fonduri (38,46%).

Informații suplimentare în Figura 8.9.

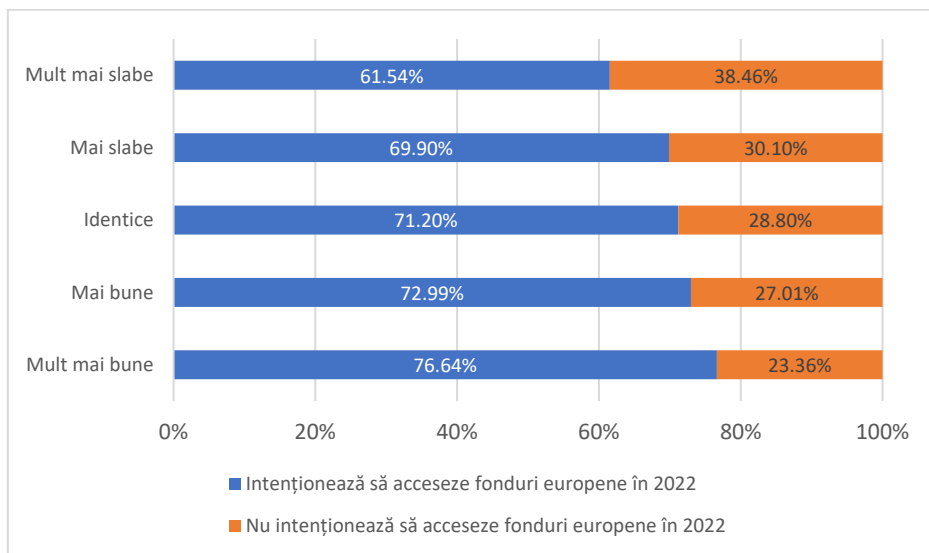


Figura 8.9
Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcție de performanțele IMM-urilor în 2021, față de 2020

8.3. Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor europene

Având în vedere 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: **birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (79,23%) și criteriile de eligibilitate nepermissive (57,74%)**. Următoarele obstacole identificate au fost, în ordinea importanței acordate: informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (50,00%); fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării solicitate (33,95%); costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (27,79%); lipsa de încredere în firmele de consultanță (21,35%) și capacitatea managerială (tehnică) de implementare redusă (8,31%).

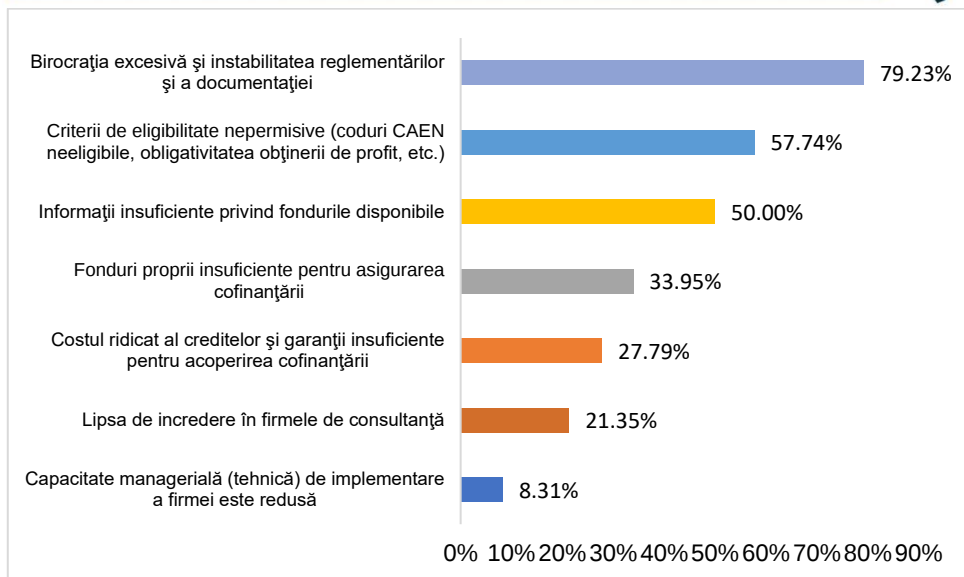


Figura 8.10
Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri
în accesarea fondurilor europene

Analizând opțiunile respondenților în funcție de **vârsta IMM-urilor** se observă că birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației reprezintă în cea mai mare măsură obstacole pentru firmele cu vârsta de 5-10 ani (85,00%). Cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au evidențiat lipsa fondurilor proprii pentru asigurarea cofinanțării drept un obstacol întâmpinat a fost înregistrată tot în rândul firmelor cu vârsta de 5-10 ani (37,00%) IMM-urile cu vârsta de 10-15 dețin cea mai mare pondere în rândul celor care apreciază ca obstacol informației insuficiente privind fondurile disponibile (51,40%). Detalii suplimentare sunt prezentate în Tabelul 8.11.

Tabelul 8.11
Diferențierea obstacolelor în accesarea fondurilor europene
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	76,36%	85,00%	73,83%	79,59%
2.	Criterii de eligibilitate nepermise (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit etc.)	47,27%	64,00%	56,07%	58,03%
3.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	50,91%	51,00%	51,40%	49,31%
4.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	32,73%	37,00%	30,84%	34,17%
5.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	20,00%	39,00%	25,23%	26,83%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	23,64%	19,00%	20,56%	21,79%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	9,09%	11,00%	6,54%	8,03%



Grupând **firmele pe regiuni de dezvoltare**, se observă procentele mai ridicate față de media eșantionului înregistrate de IMM-urile din regiunea Centru, în privința birocrăției excesive, a instabilității reglementărilor și a documentației (87,67%).

Firmele din regiunea București -Ilfov au identificat în cea mai mare măsură informațiile insuficiente privind fondurile disponibile ca fiind un obstacol în accesarea de finanțări nerambursabile (58,68%).

Fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (39,53%) reprezintă un obstacol pentru regiunea Sud. Firmele din regiunea Centru au identificat criteriile de eligibilitate nepermissive (64,38%) drept un important obstacol. Costul ridicat al creditelor și a garanțiilor insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (40,00%) ridică probleme pentru firmele din regiunea Sud-Vest. Mai multe detalii 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	68,91%	76,14%	86,05%	82,22%	78,79%	81,00%	87,67%	79,34%
2.	Criterii de eligibilitate nepermissive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit etc.)	63,03%	54,55%	46,51%	57,78%	62,12%	59,00%	64,38%	55,37%
3.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	52,94%	38,64%	48,84%	51,11%	51,52%	50,00%	43,84%	58,68%
4.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	37,82%	36,36%	39,53%	31,11%	25,76%	37,00%	27,40%	31,40%
5.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	21,01%	34,09%	27,91%	40,00%	21,21%	33,00%	30,14%	23,14%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	17,65%	28,41%	32,56%	13,33%	15,15%	20,00%	19,18%	20,66%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	5,88%	10,23%	11,63%	6,67%	6,06%	8,00%	9,59%	8,26%

Studiul IMM-urilor **pe clase de mărime** (vezi tabelul 8.13), relevă următoarele:

- întreprinderile mici reclamă într-o proporție superioară birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (83,00%);



- tot întreprinderile mici au indicat informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (52,33%);
- microîntreprinderile au evidențiat fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (38,58%) drept un obstacol semnificativ dar au indicat lipsa de încredere în firmele de consultanță (24,07%).

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	76,23%	83,00%	77,03%
2.	Criterii de eligibilitate nepermissive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit etc.)	54,94%	59,00%	64,86%
3.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	50,93%	52,33%	36,49%
4.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	38,58%	32,00%	21,62%
5.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	30,56%	25,67%	24,32%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	24,07%	19,67%	16,22%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	8,02%	9,00%	6,76%

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 SRL-uri (80,00%).

Tot SRL-urile au indicat în cea mai mare măsură ca obstacol informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (40,41%). 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	62,50%	80,00%	58,33%
2.	Criterii de eligibilitate nepermissive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit etc.)	81,25%	57,31%	50,00%
3.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	43,75%	50,75%	16,67%
4.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	37,50%	33,43%	58,33%
5.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	50,00%	27,01%	41,67%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	12,50%	21,64%	16,67%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	12,50%	8,36%	0,00%



Având în vedere obstacolele în accesarea fondurilor structurale în funcție de **domeniul de activitate al firmelor**, constatăm că: firmele din industrie sunt cele mai afectate de birocrația excesivă (81,82%); firmele din transporturi sunt cele mai afectate de informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (65,00%); firmele din servicii au evidențiat lipsa fondurilor proprii drept principalul obstacol (42,31%). 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				
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Servicii
1.	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	81,82%	81,25%	78,88%	75,00%	65,38%
2.	Criterii de eligibilitate nepermise (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit etc.)	59,09%	57,50%	55,38%	67,50%	46,15%
3.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	37,12%	56,25%	53,39%	65,00%	53,85%
4.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	36,36%	37,50%	32,27%	25,00%	42,31%
5.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	30,30%	37,50%	22,31%	27,50%	30,77%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	21,21%	26,25%	22,71%	20,00%	11,54%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	9,09%	7,50%	8,37%	5,00%	7,69%

8.4. Perspectiva întreprinzătorilor români asupra finanțărilor din perioada de programare 2021-2027, 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 (2021-2027) și a celor speciale, acordate României în contextul pandemiei COVID-19. Conform celor menționate 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 negociere și fundamentare. Astfel, apreciem 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. (85,80%). Detalii, în figura 8.11.

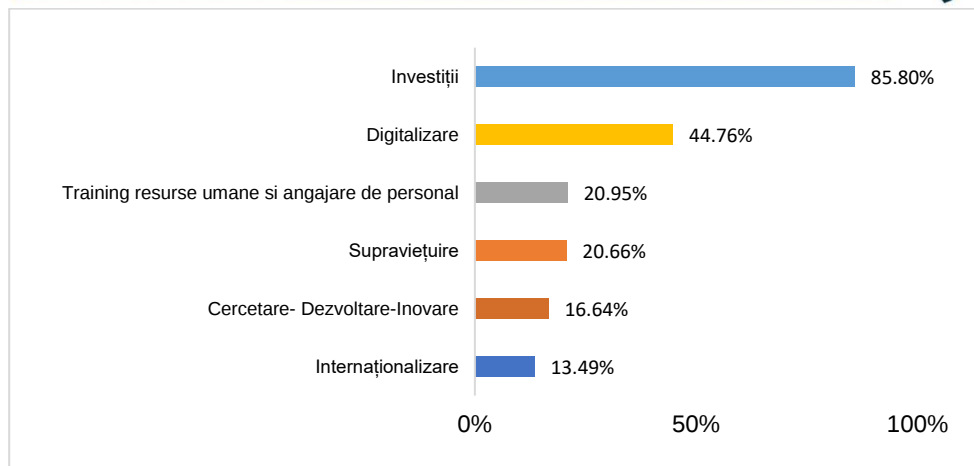


Figura 8.11

Nevoile de finanțare din fonduri europene asociate IMM-urilor pentru perioada viitoare de programare (2021-2027)

Realizând o analiză a **nevoilor de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor** putem remarca faptul că întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru investiții în active fixe (87,04%), în timp ce întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani au indicat mai frecvent cheltuielile asociate cu transformarea digitală a afacerii (51,52%). 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 2021-2027	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Investiții	82,14%	86,87%	87,04%	85,71%
2.	Digitalizare	46,43%	51,52%	39,81%	44,24%
3.	Training resurse umane si angajare de personal	16,07%	28,28%	11,11%	22,35%
4.	Supraviețuire	26,79%	16,16%	10,19%	23,50%
5.	Cercetare- Dezvoltare-Inovare	8,93%	17,17%	22,22%	16,13%
6.	Internaționalizare	10,71%	15,15%	10,19%	14,29%

Realizând o analiză la nivelul **regiunilor de dezvoltare** de care aparțin IMM-urile, se remarcă faptul că întreprinderile din regiunile Vest (91,04%) și Sud (89,53%) au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2021-2027, în timp ce cheltuielile asociate cu cercetarea au fost menționate mai frecvent de firmele din Nord-Vest (24,75%). Detalii în Tabelul 8.17.



Tabelul 8.17

Nevoile de finanțare diferențiate pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2021-2027	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Investiții	88,24%	84,88%	89,53%	86,67%	91,04%	79,21%	85,92%	83,61%
2.	Digitalizare	47,06%	33,72%	39,53%	40,00%	47,76%	42,57%	49,30%	53,28%
3.	Training resurse umane si angajare de personal	25,21%	18,60%	15,12%	13,33%	22,39%	23,76%	19,72%	22,95%
4.	Supraviețuire	18,49%	18,60%	18,60%	24,44%	20,90%	22,77%	25,35%	19,67%
5.	Cercetare- Dezvoltare-Inovare	16,81%	17,44%	15,12%	6,67%	10,45%	24,75%	12,68%	19,67%
6.	Internaționalizare	11,76%	13,95%	15,12%	11,11%	13,43%	13,86%	7,04%	18,03%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **categoria de întreprindere** în care se încadrează conform definițiilor valabile la nivelul europene relevă faptul că întreprinderile mici au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2021-2027. Întreprinderile mijlocii au indicat digitalizarea drept principala nevoie de finanțare iar microîntreprinderile au ales în cea mai mare proporție internaționalizarea. Mai multe detalii sunt disponibile 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 2021-2027	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Investiții	81,79%	89,63%	87,84%
2.	Digitalizare	42,90%	44,82%	52,70%
3.	Training resurse umane si angajare de personal	20,37%	22,07%	18,92%
4.	Supraviețuire	21,60%	20,74%	16,22%
5.	Cercetare- Dezvoltare-Inovare	16,67%	14,38%	25,68%
6.	Internaționalizare	16,98%	11,04%	8,11%

În funcție de **forma de organizare juridică a IMM-urilor** se poate observa că SRL-urile au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2021-2027. IMM-urile cu altă formă de organizare juridică au indicat drept principală nevoie de finanțare digitalizarea. Mai multe detalii 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 2021-2027	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	Investiții	75,00%	86,25%	75,00%
2.	Digitalizare	31,25%	44,84%	58,33%
3.	Training resurse umane și angajare de personal	6,25%	21,38%	16,67%
4.	Supraviețuire	37,50%	19,88%	41,67%
5.	Cercetare- Dezvoltare-Inovare	31,25%	16,44%	8,33%
6.	Internaționalizare	12,50%	13,30%	25,00%

Gruparea firmelor în funcție de **sectorul economic deservit** relevă faptul că întreprinderile din sectorul transporturilor au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții etc. (92,50%) drept principala nevoie de finanțare din fonduri europene pentru perioada de programare 2021-2027. Nevoile de finanțare pentru cercetare-dezvoltare-inovare au fost menționate mai frecvent de către întreprinderile din sectorul serviciilor (22,09%), în timp ce formarea resursei finale a fost selectată mai frecvent de către firmele de construcții (28,21%). În final, întreprinderile din sectorul transporturilor au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru activități de internaționalizare (30,00%). Detalii suplimentare pot fi găsite 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 2021-2027	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Investiții	90,91%	87,18%	83,73%	92,50%	84,62%	83,44%
2.	Digitalizare	39,39%	33,33%	45,63%	37,50%	46,15%	55,21%
3.	Training resurse umane și angajare de personal	20,45%	28,21%	16,27%	15,00%	26,92%	25,77%
4.	Supraviețuire	22,73%	21,79%	19,84%	20,00%	42,31%	15,95%
5.	Cercetare- Dezvoltare-Inovare	20,45%	10,26%	14,68%	15,00%	7,69%	22,09%
6.	Internaționalizare	11,36%	6,41%	14,29%	30,00%	3,85%	14,11%

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 2021-2027 (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 (79,77%). Această formă de finanțare este urmată de instrumentele financiare pentru dezvoltare afacerii (57,82%) și de cele pentru inițierea unei afacerii, de tip seed capital (17,07%).

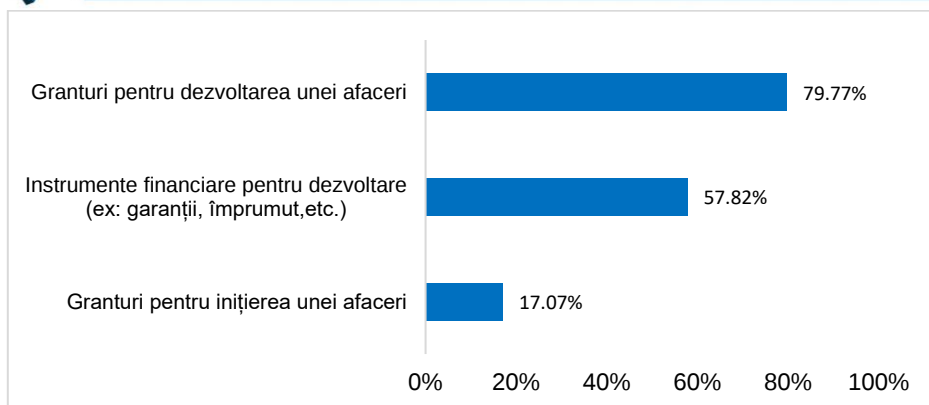


Figura 8.12

Modalități de finanțare a IMM-urilor, din fonduri europene, pentru perioada viitoare de programare (2021-2027)

Realizând o analiză a **modalităților de finanțare pentru perioada 2021-2027 în funcție de vârsta IMM-urilor** (tabelul 8.21) putem remarca faptul că întreprinderile cu o vârstă sub 5 ani preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (91,07%). Tot firmele sub 5 ani de experiență sunt mai interesate de granturile pentru inițierea unei afaceri (25,00%), fapt normal având în vedere nevoile specifice ale acestui tip de întreprindere. Firmele cu vârsta de 5-10 ani preferă instrumentele financiare pentru același scop (62,63%).

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 2021-2027	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Granturi pentru dezvoltarea unei afaceri	91,07%	79,80%	75,00%	79,49%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	48,21%	62,63%	62,04%	56,91%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	25,00%	15,15%	16,67%	16,59%

Realizând o analiză la nivelul **regiunilor de dezvoltare** din care aparțin IMM-urilor, se remarcă faptul că întreprinderile din regiunile Vest (86,57%) și Nord-Est (85,71%) preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltare. Granturile pentru inițierea unei afaceri sunt mai interesante pentru întreprinderile din regiunea Sud-Est (21,59%) și din regiunea Nord-Est (21,01%). 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 2021-2027	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Granturi pentru dezvoltarea unei afaceri	85,71%	78,41%	82,56%	73,33%	86,57%	74,00%	83,10%	74,38%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	47,06%	57,95%	58,14%	55,56%	50,75%	59,00%	54,93%	73,55%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	21,01%	21,59%	17,44%	8,89%	19,40%	13,00%	18,31%	14,05%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **categoria de IMM** în care se încadrează indică faptul că microîntreprinderile preferă mai frecvent instrumentele financiare pentru dezvoltarea afacerii (56,92%), în timp ce întreprinderile mici sunt mai interesate de granturile pentru dezvoltarea unei afaceri (81,88%). 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 2021-2027	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Granturi pentru dezvoltarea unei afaceri	79,08%	81,88%	74,32%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	56,92%	58,39%	59,46%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	18,77%	15,44%	16,22%

Luând în considerare **forma de organizare juridică a IMM-urilor** se constată că SRL-urile preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (80,12%), iar SA-urile instrumentele financiare pentru dezvoltare (68,75%). 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 2021-2027	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	Granturi pentru dezvoltarea unei afaceri	75,00%	80,12%	66,67%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	68,75%	57,70%	50,00%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	12,50%	17,04%	25,00%



În final, gruparea întreprinderilor în funcție de **domeniul de activitate** în care acestea activează relevă faptul că societățile din transporturi preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (89,39%) și instrumentele financiare drept modalități de finanțare (64,40%), în timp ce firmele din servicii sunt cele mai interesate de granturile pentru inițierea unei afaceri (30,77%). Mai mult detalii 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 2021-2027	IMM-urile pe ramuri de activitate				
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Servicii
1.	Granturi pentru dezvoltarea unei afaceri	89,39%	86,25%	72,00%	85,00%	84,62%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	50,76%	52,50%	64,40%	60,00%	53,85%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	17,42%	12,50%	15,60%	20,00%	30,77%

**ASPECTE SEMNIFICATIVE**

- Proiectele realizate din fondurile europene sunt deosebit de complexe, iar obținerea finanțării lor este dificilă, cu toate îmbunătățirile anunțate în contextul pandemiei COVID-19, în vederea susținerii mediului de afaceri din România prin intermediul acestor tipuri de finanțări nerambursabile.
- Rezultatele cercetării realizate evidențiază că 19,43% dintre întreprinderile chestionate au beneficiat de finanțarea afacerii în anul 2021 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 71,92% dintre aceștia intenționează să acceseze fondurile structurale în 2022, evoluția față de anul trecut fiind una semnificativă.
- Cel mai important beneficiu identificat de către IMM-uri în privința accesării fondurilor europene se referă la achiziția de noi echipamente și tehnologii (77,64%), urmat foarte aproape de dezvoltarea unor produse și servicii noi (67,09%).
- firmele din regiunea Nord-Est dețin cea mai ridicată pondere de întreprinderi care intenționează să acceseze fondurile UE (78,15%), fiind urmate de organizațiile din regiunea Vest (76,12%) și de cele din București-Ilfov (72,95%).
- Cele mai importante două obstacole semnalate de întreprinzătorii respondenți în privința accesării finanțărilor nerambursabile europene sunt birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (79,23%) și criteriile de eligibilitate nepermisive (57,74%).
- Având în vedere obstacolele în accesarea fondurilor structurale constatăm că: firmele din industrie sunt cele mai afectate de birocrăția excesivă (81,82%); firmele din transporturi sunt cele mai afectate de informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (65,00%); firmele din servicii au evidențiat lipsa fondurilor proprii drept principalul obstacol (42,31%).
- Analiza nevoilor de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor relevă faptul că întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru investiții în active fixe (87,04%), în timp ce întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani au indicat mai frecvent cheltuielile asociate cu transformarea digitală a afacerii (51,52%).

IMM INVEST PLUS



APLICĂ PÂNĂ PE 31 DECEMBRIE 2022!

Noua schemă de ajutor de stat IMM INVEST PLUS, prin componentele acesteia - IMM INVEST ROMÂNIA, AGRO IMM INVEST, IMM PROD, GARANT CONSTRUCT, INNOVATION și RURAL INVEST, permite accesul la ajutoare de stat sub forma de garanții pentru împrumuturi și sub formă de granturi.

Avantaje

Procent maxim de garantare - 90% din valoarea împrumutului.

Valorile maxime ale creditelor

- 5 milioane pentru capital de lucru și pentru beneficiarii din domeniul agriculturii primare, acvaculturii și pisciculturii.
- 10 milioane lei pentru proiectele de investiții și pentru beneficiarii din sectorul alimentar.

Durata maximă a finanțărilor - 72 de luni pentru creditele de investiții și de 36 luni pentru creditele/liniile de credit pentru capital de lucru.

Pentru creditele de investiții, la solicitarea beneficiarilor se poate acorda o perioadă de grație de maximum 18 luni la rambursarea principalului.

Grant maxim (echivalent lei):

- 500.000 Euro/întreprindere/UAT
- 62.000 euro/întreprindere în cazul beneficiarilor din domeniul producției primare de produse agricole
- 75.000 euro pentru beneficiarii din domeniul acvaculturii și pescuitului.

Valoarea granturilor este rezultatul cumulului dintre valoarea comisionului de risc, a comisionului de administrare, aferente garanției acordate, pe toată durata de valabilitate a garanției acordate, și a dobânzilor aferente acordate pe o perioadă de maximum 12 luni.

Dobânzi: subvenționate 100% pe o perioadă de 12 luni de către Ministerul Finanțelor, cu excepția componentei AGRO IMM INVEST. Beneficiarii AGRO IMM INVEST beneficiază de un grant în limita cumulului rezultat din valoarea comisionului de risc, a comisionului de administrare, aferente garanției acordate, pe toată durata de valabilitate a garanției acordate și nu beneficiază de dobânda finanțată de la bugetul de stat. **ÎNSCRIERI PE WWW.IMMINVEST.RO**



COMPONENTELE IMM INVEST PLUS



IMM INVEST ROMÂNIA facilitează accesul la finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii și întreprinderilor mici cu capitalizare de piață medie, inclusiv profesioniștii, prin accesarea unuia sau a mai multor credite pentru realizarea de investiții sau credite/linii de credit pentru capital de lucru, inclusiv pentru refinanțarea altor credite de investiții sau cheltuieli destinate achiziției de părți sociale și acțiuni, garantate de către FNGC IMM în numele și contul statului român, prin Ministerul Finanțelor.

AGRO IMM INVEST este dedicată întreprinderilor mici și mijlocii și întreprinderilor mici cu capitalizare de piață medie, inclusiv profesioniștii, din domeniul agriculturii, pescuitului, acvaculturii și sectorului alimentar.

IMM PROD are ca obiectiv acordarea de garanții guvernamentale, prin FNGC IMM, de până la 90% din valoarea finanțărilor solicitate pentru asigurarea lichidităților și finanțarea investițiilor de către IMM-uri, inclusiv start-up-uri, din zona urbană care activează în sectoare productive.

GARANT CONSTRUCT are ca obiectiv acordarea de garanții guvernamentale, prin FNGC IMM și FRC, de până la 90% din valoarea finanțărilor acordate pentru îmbunătățirea eficienței energetice, susținerea investițiilor în domeniul energiei verzi și alinierea la obiectivele de mediu implementate de IMM-uri din sectorul construcțiilor, inclusiv start-up-uri, precum și arhitecți și birouri individuale de arhitectură și unități administrativ teritoriale (municipii, orașe, comune).

Mai multe informații privind schema de ajutor de stat IMM INVEST PLUS și componentele acesteia - IMM INVEST ROMÂNIA, AGRO IMM INVEST, IMM PROD, GARANT CONSTRUCT se regăsesc pe www.fngcimm.ro.

APLICĂ PÂNĂ PE 31 DECEMBRIE 2022!

ÎNSCRIERI PE WWW.IMMINVEST.RO



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, în contextul complex și dificil generat de pandemia COVID-19, rezultatele investigației relevă următoarele: **46,68% dintre firme s-au autofinanțat**, **39,88%** dintre IMM-uri au obținut **credite bancare**, **27,31%** dintre companii au recurs la **credit furnizor**, **26,73%** din întreprinderi au utilizat **leasing-ul** ca sursă de finanțare, **16,62%** au accesat **fonduri nerambursabile** și **7,42% au apelat la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)**.

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.

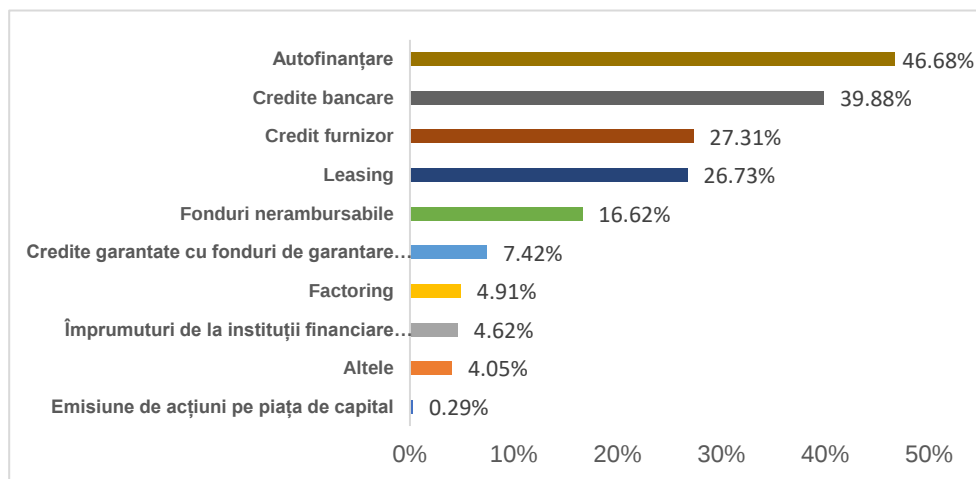


Figura 9.1
Structura IMM-urilor în funcție de modalitățile de finanțare a activităților economice în anul 2021

În anul **2022**, în contextul complex generat de creșterea prețurilor la energie și combustibil, creșterea de peste 15% a inflației, precum și de războiul de la granițele României, întreprinzătorii români intenționează să apeleze, în principal, la următoarele **modalități de finanțare**: **46,47%** vor să acceseze **fonduri nerambursabile**, **40,00%** dintre IMM-uri se vor **autofinanța**, **39,86%** intenționează să apeleze la **credite bancare**, **28,06%** vor utiliza **creditul furnizor**, **26,62%** vor să apeleze la **credit furnizor**, **8,82%** vor să apeleze la



credite bancare garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) și 6,91% dintre IMM-uri vor utiliza leasing-ul. Vezi figura 9.2.

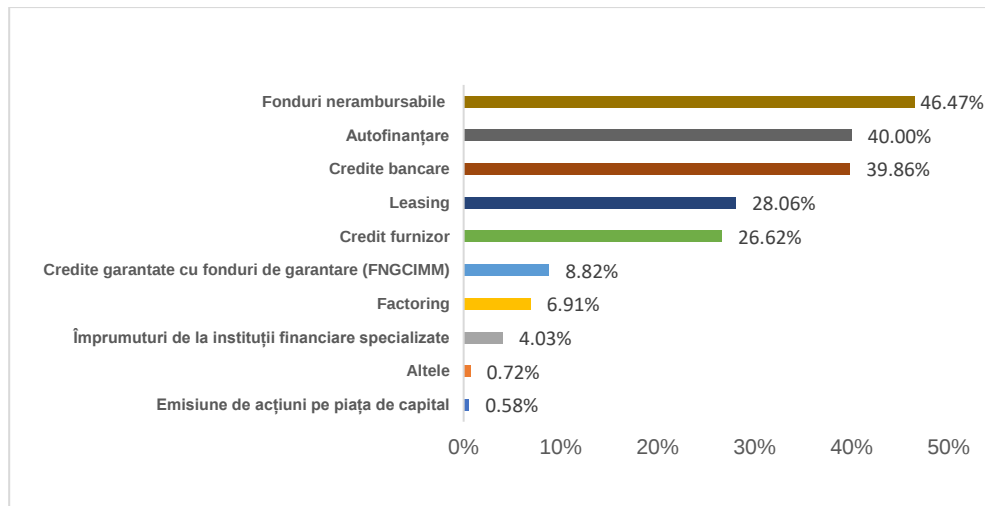


Figura 9.2
Structura IMM-urilor în funcție de modalitățile de finanțare a activităților economice în anul 2022

Analizând modalitățile de finanțare în anul 2021 și cele la care întreprinzătorii români intenționează să apeleze în 2022, observăm o schimbare semnificativă a acestora. Dacă până în 2021 principala modalitate de finanțare o reprezenta autofinanțarea, observăm că din 2022 antreprenorii au nevoie de mai mult sprijin din partea statului și a instituțiilor financiare, principalele modalități de finanțare pe care le vizează fiind creditele garantate cu fonduri de garantare și fondurile nerambursabile. Fiind afectate de pandemia COVID-19 în anii 2020-2021, IMM-urile, deja slăbite din punct de vedere financiar și administrativ, se confruntă cu noi provocări cum ar fi creșterea prețurilor la energie și combustibil, creșterea de peste 15% a inflației, precum și războiul de la granițele României. Astfel, autofinanțarea nu mai este suficientă pentru menținerea activității, antreprenorii români având nevoie și de surse externe de finanțare.

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 autofinanțare (42,59%) și la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (9,26%);
- societățile comerciale cu o vechime de 5-10 ani apelează mai frecvent la surse de finanțare precum fonduri nerambursabile (58,25%) și leasing (30,10%);
- societățile comerciale cu o vechime de peste 15 ani utilizează mai frecvent surse de finanțare precum credite bancare (41,86%), credit furnizor (29,30%) și factoring (7,44%);



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.	Fonduri nerambursabile	51,85%	58,25%	40,74%	44,42%
2.	Autofinanțare	42,59%	39,81%	34,26%	41,16%
3.	Credite bancare	25,93%	41,75%	37,04%	41,86%
4.	Leasing	14,81%	30,10%	29,63%	28,84%
5.	Credit furnizor	22,22%	20,39%	24,07%	29,30%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	9,26%	9,22%	8,95%	8,64%
7.	Factoring	5,56%	4,85%	7,41%	7,44%
8.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	5,56%	3,88%	2,78%	4,19%
9.	Altele	0,00%	0,97%	0,00%	0,93%
10.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	1,85%	1,94%	0,93%	0,00%

Analiza modalităților de finanțare în funcție de **apartenența regională a IMM-urilor** relevă următoarele aspecte mai importante (tabelul 9.2):

- întreprinderile din regiunea București-Ilfov consemnează o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la leasing (37,50%), la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (10,97%) și factoring (10,00%);
- întreprinderile din regiunea Sud consemnează o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la fonduri nerambursabile (55,42%);
- unitățile economice din Sud Est sunt cele care apelează într-o proporție mai mare la autofinanțare (51,14%);
- societățile comerciale din regiunea Vest prezintă o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la credite bancare (47,76%).

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.	Fonduri nerambursabile	52,50%	38,64%	55,42%	33,33%	49,25%	44,00%	47,22%	45,00%
2.	Autofinanțare	48,33%	51,14%	40,96%	35,56%	29,85%	33,00%	30,56%	41,67%
3.	Credite bancare	30,83%	34,09%	44,58%	46,67%	47,76%	39,00%	36,11%	45,83%
4.	Leasing	30,83%	20,45%	28,92%	26,67%	17,91%	30,00%	23,61%	37,50%
5.	Credit furnizor	19,17%	23,86%	34,94%	37,78%	31,34%	18,00%	16,67%	36,67%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	6,67%	7,96%	9,64%	7,78%	9,20%	8,00%	10,42%	10,97%
7.	Factoring	5,83%	7,95%	4,82%	6,67%	2,99%	8,00%	6,94%	10,00%
8.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	2,50%	4,55%	7,23%	0,00%	4,48%	2,00%	4,17%	5,83%
9.	Altele	0,83%	1,14%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,39%	1,67%
10.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,00%	2,27%	0,00%	2,22%	0,00%	0,00%	1,39%	0,00%



Grupând **IMM-urile după mărime** (vezi tabelul 9.3), observăm faptul că:

- firmele mijlocii apelează, mai mult decât celelalte categorii de întreprinderi, la credite bancare (59,46%), credit furnizor (32,43%), factoring (14,86%) și credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (10,36%);
- microîntreprinderile utilizează mai des decât celelalte categorii de firme fondurile nerambursabile (50,46%), autofinanțarea (45,51%) și împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN) (4,64%);
- întreprinderile mici apelează mai des decât celelalte categorii de întreprinderi la leasing (34,90%).

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.	Fonduri nerambursabile	50,46%	44,97%	35,14%
2.	Autofinanțare	45,51%	34,23%	39,19%
3.	Credite bancare	30,03%	45,64%	59,46%
4.	Leasing	20,74%	34,90%	32,43%
5.	Credit furnizor	24,46%	27,52%	32,43%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	8,57%	8,72%	10,36%
7.	Factoring	2,48%	9,73%	14,86%
8.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	4,64%	4,36%	0,00%
9.	Altele	0,62%	1,01%	0,00%
10.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,31%	1,01%	0,00%

Examinarea IMM-urilor pe **ramuri de activitate** (tabelul 9.4) evidențiază următoarele aspecte:

- firmele din construcții se bazează mai mult decât celelalte pe autofinanțare (51,90%) și factoring (12,66%);
- fondurile nerambursabile (61,54%) sunt mai mult accesate de către societățile din transporturi. De asemenea, acestea accesează mai des credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (12,39%) și leasing (33,33%);
- firmele din turism au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor care au utilizat fondurile nerambursabile (61,54%), credite bancare (46,15%) și împrumuturi de la instituții financiare specializate (15,38%).



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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Fonduri nerambursabile	47,69%	41,77%	40,56%	61,54%	61,54%	51,52%
2.	Autofinanțare	38,46%	51,90%	37,75%	30,77%	42,31%	41,82%
3.	Credite bancare	45,38%	35,44%	43,78%	30,77%	46,15%	32,73%
4.	Leasing	26,15%	25,32%	29,32%	33,33%	23,08%	28,48%
5.	Credit furnizor	22,31%	32,91%	34,94%	12,82%	3,85%	20,61%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	9,49%	7,81%	9,44%	12,39%	5,13%	7,58%
7.	Factoring	7,69%	12,66%	8,43%	5,13%	0,00%	2,42%
8.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	1,54%	2,53%	4,02%	2,56%	15,38%	5,45%
9.	Altele	0,00%	0,00%	1,61%	0,00%	3,85%	0,00%
10.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,00%	0,00%	0,80%	0,00%	0,00%	1,21%

Nuanțarea analizei în funcție de **performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din 2021 față de 2020** (tabelul 9.5) reliefează în principal că întreprinderile cu rezultate mai bune au recurs mai frecvent la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (9,30%). Firmele cu rezultate mult mai bune au apelat în proporții mai mari la leasing (29,91%) și factoring (10,28%). Societățile comerciale cu rezultate similare sunt cele care înregistrează ponderi mai ridicate în accesarea fondurilor nerambursabile, în timp ce firmele cu rezultate mult mai slabe au apelat mai frecvent la credite bancare (52,00%), credit furnizor (38,00%) și împrumuturi de la instituții financiare specializate (8,00%). Autofinanțarea (46,00%) a fost cel mai des întâlnită în cazul firmelor cu rezultate mai slabe.

Tabelul 9.5

**Diferențierea modalităților de finanțare a IMM-urilor
în funcție de performanțele obținute în 2021 comparativ cu 2020**

Nr. crt.	Modalități de finanțare	Performanțele firmei în 2021 comparativ cu 2020				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Fonduri nerambursabile	45,79%	45,83%	52,38%	42,00%	46,00%
2.	Autofinanțare	37,38%	38,78%	42,06%	46,00%	36,00%
3.	Credite bancare	44,86%	40,38%	38,10%	29,00%	52,00%
4.	Leasing	29,91%	27,56%	28,57%	27,00%	28,00%
5.	Credit furnizor	26,17%	25,32%	24,60%	28,00%	38,00%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	9,19%	9,30%	8,07%	8,17%	8,33%
7.	Factoring	10,28%	5,77%	5,56%	8,00%	8,00%
8.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	0,00%	4,49%	3,97%	5,00%	8,00%
9.	Altele	0,93%	0,96%	0,00%	1,00%	0,00%
10.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,00%	0,96%	0,79%	0,00%	0,00%



9.2. Nevoi de finanțare

Nevoile de finanțare ale IMM-urilor au fost amplificate și diversificate de efectele pandemiei COVID-19, creșterea prețurilor la energie și combustibil, creșterea de peste 15% a inflației, precum și războiul de la granițele României. Potrivit respondenților **principalele nevoi de finanțare** ale IMM-urilor sunt: **finanțarea stocurilor și capitalului de lucru** (58,32%), **investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare** (54,34%), **dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe** (24,32%), **pregătirea angajaților** (10,95%) și **refinanțarea unor alte obligații financiare** (6,69%). Detalii suplimentare în figura 9.3.

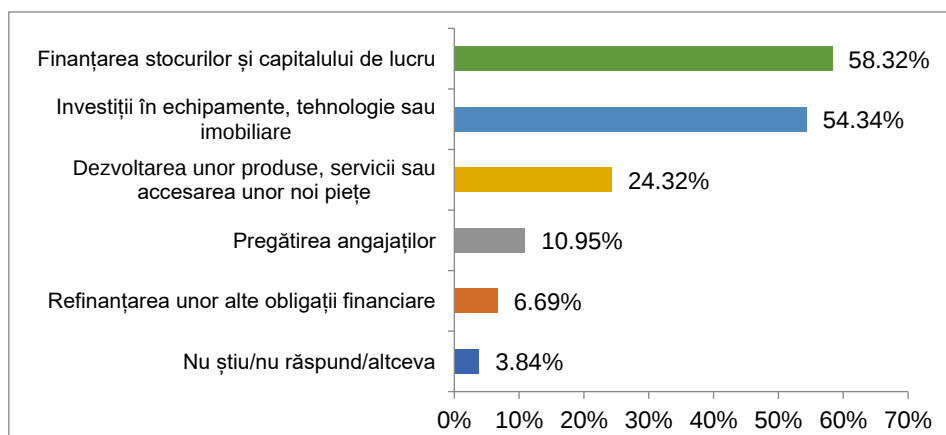


Figura 9.3
Principalele nevoi de finanțare din IMM-uri

Examinând firmele **în funcție de vârsta IMM-urilor** putem sublinia următoarele aspecte semnificative (tabelul 9.6):

- 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 5-10 ani (63,11%) și mai reduse în rândul celor de 10-15 ani (50,93%);
- firmele care vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu o vechime de peste 15 ani (62,61%) și mai rar printre cele care au sub 5 ani (44,64%);
- 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 mai mică de 5 ani și ponderi mai mici în cazul organizațiilor cu vechime mai mare de 15 ani (21,56%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților cu vechime de 10-15 ani (12,96%) și inferioare în ceea ce privește firmele cu vechime de peste 15 ani (9,86%).



Tabelul 9.6

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	53,57%	63,11%	50,93%	53,21%
2.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	44,64%	57,28%	49,07%	62,61%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	30,36%	28,16%	28,70%	21,56%
4.	Pregătirea angajaților	12,50%	12,62%	12,96%	9,86%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	3,57%	11,65%	5,56%	6,19%
6.	Nu știu/nu răspund/altceva	10,71%	3,88%	0,93%	3,67%

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare relevă următoarele aspecte esențiale privind nevoia de finanțare din IMM-urile din România (tabelul 9.7):

- 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 Nord Est (61,16%) și mai reduse în rândul celor din Sud Vest (42,22%);
- firmele care vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent în regiunea București-Ilfov (74,80%) și mai rar printre cele din Nord Est (39,67%);
- 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 (29,00%) și mai reduse în cazul celor din Centru (19,44%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților consemnează frecvențe superioare în regiunea Centru (15,28%).

Tabelul 9.7

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	61,16%	51,69%	56,98%	42,22%	59,70%	57,00%	50,00%	49,59%
2.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	39,67%	58,43%	60,47%	66,67%	65,67%	50,00%	58,33%	74,80%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	26,45%	21,35%	19,77%	22,22%	25,37%	29,00%	19,44%	26,83%
4.	Pregătirea angajaților	10,74%	10,11%	9,30%	6,67%	11,94%	12,00%	15,28%	10,57%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	5,79%	3,37%	8,14%	13,33%	11,94%	5,00%	5,56%	5,69%
6.	Nu știu/nu răspund/altceva	4,13%	7,87%	2,33%	2,22%	1,49%	5,00%	8,33%	0,00%



Analizând **IMM-urile în funcție de dimensiune** (tabelul 9.8), constatăm următoarele aspecte:

- întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (69,33%) și dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (29,33%);
- pentru întreprinderile mici apar mai frecvent ca principale nevoi de finanțare investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare (58,47%) și pregătirea angajaților (11,96%);
- microîntreprinderile sunt cele care au indicat într-o măsură mai mare refinanțarea unor alte obligații financiare (7,34%) drept principalele nevoi de finanțare.

Tabelul 9.8

**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%	58,47%	54,67%
2.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	55,35%	58,80%	69,33%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	26,61%	20,60%	29,33%
4.	Pregătirea angajaților	10,70%	11,96%	8,00%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	7,34%	5,98%	6,67%
6.	Nu știu/nu răspund/altceva	5,81%	2,66%	0,00%

În ceea ce privește repartitia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 9.9), constatăm câteva elemente marcante privind nevoia de finanțare din IMM-uri:

- IMM-urile din domeniul transporturilor prezintă ponderi mai ridicate în ceea ce privește investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare (66,67%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (7,69%);
- societățile din domeniul comerțului sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor pentru care finanțarea stocurilor și a capitalului de lucru (76,38%) este principala nevoie de finanțare;
- firmele care vizează dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe, respectiv pregătirea angajaților, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din sectorul turismului (34,62%, respectiv 19,23%).



Tabelul 9.9

**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	59,09%	63,75%	40,16%	66,67%	57,69%	63,64%
2.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	59,85%	51,25%	76,38%	28,21%	57,69%	39,39%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	28,03%	17,50%	21,65%	23,08%	34,62%	27,27%
4.	Pregătirea angajaților	8,33%	12,50%	11,02%	5,13%	19,23%	12,73%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	5,30%	7,50%	6,69%	7,69%	7,69%	7,27%
6.	Nu știu/nu răspund/altceva	3,79%	6,25%	2,36%	2,56%	3,85%	5,45%

Nuanțarea analizei în funcție de **performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din 2021 față de 2020** (tabelul 9.10) reliefează în principal că întreprinderile cu rezultate mult mai bune prezintă o pondere mai ridicată a firmelor care au nevoie de finanțare pentru investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare (57,94%) și pentru pregătirea angajaților. Principala nevoie de finanțare a firmelor cu rezultate mult mai slabe este finanțarea stocurilor și a capitalului de lucru (61,54%). Întreprinderile cu rezultate mai slabe dețin o pondere mai ridicată a firmelor care au consemnat dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (26,21%) ca fiind principala nevoie de finanțare.

Tabelul 9.10

**Principalele nevoi de finanțare
în funcție de performanțele firmei în 2021 comparativ cu 2020**

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	Performanțele firmei în 2021 comparativ cu 2020				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare	57,94%	56,83%	53,97%	47,57%	46,15%
2.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	58,88%	60,00%	50,00%	61,17%	61,54%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	18,69%	24,76%	26,19%	26,21%	25,00%
4.	Pregătirea angajaților	13,08%	10,79%	7,94%	12,62%	11,54%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	8,41%	6,03%	5,56%	6,80%	9,62%
6.	Nu știu/nu răspund/altceva	2,80%	2,54%	6,35%	3,88%	7,69%

9.3 Destinații ale finanțării

Luând în considerare **destinația finanțării** pentru anul **2022** constatăm că: **51,80%** dintre IMM-uri vor să utilizeze finanțarea pentru realizarea unor **investiții** în cadrul firmei, **39,42%** dintre firme vor acoperi **capitalul de lucru**, **5,47%** intenționează să dezvolte **proiecte inovative**, **2,01%** vor să dezvolte producție primară agricolă și **1,29%** au alte destinații. Detalii suplimentare în figura 9.4.

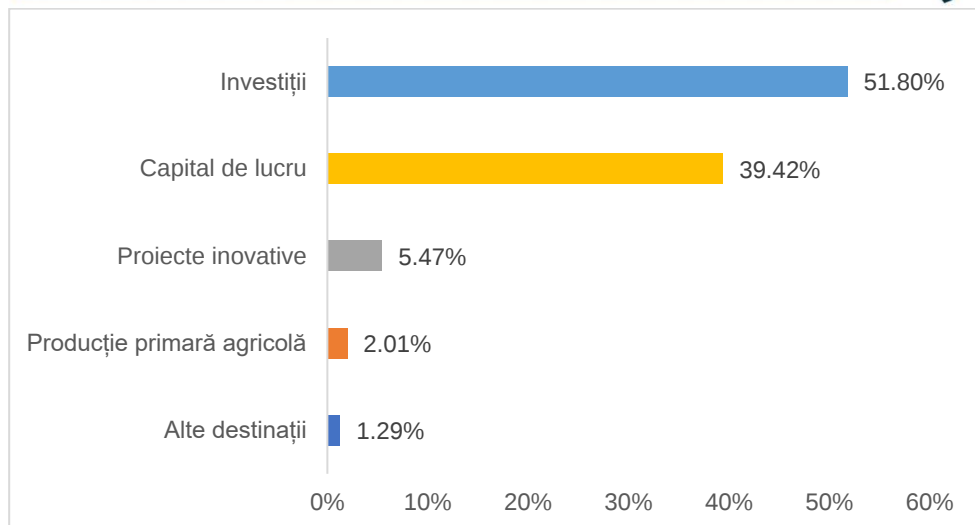


Figura 9.4
Principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor în 2022

Examinând firmele **în funcție de vârsta IMM-urilor** putem sublinia următoarele aspecte semnificative (tabelul 9.11):

- IMM-urile care au indicat proiectele inovative ca destinație de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor cu o vechime de 10-15 ani (8,41%), și mai reduse în rândul celor cu o vechime de peste 15 ani (4,42%);
- firmele care vizează realizarea unor investiții, se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu o vechime de sub 5 ani (59,26%) și mai rar printre cele cu vechime de peste 15 ani (48,14%);
- 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 (43,95%) și mai reduse în cazul celor cu vechime de sub 5 ani (27,78%).

Tabelul 9.11
Principalele destinații 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.	Proiecte inovative	5,56%	6,73%	8,41%	4,42%
2.	Investiții	59,26%	55,77%	58,88%	48,14%
3.	Capital de lucru	27,78%	35,58%	30,84%	43,95%
4.	Producție primară agricolă	5,56%	0,00%	0,93%	2,33%
5.	Altele	1,85%	1,92%	0,93%	1,16%

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esențiale privind destinația finanțării din IMM-urile din România (tabelul 9.12):

- IMM-urile care au indicat proiectele inovative drept destinație principală de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor



din regiunea Nord Vest (11,00%) și mai reduse în rândul celor din Sud Vest (2,22%);

- firmele care vizează realizarea unor investiții, se regăsesc mai frecvent în Nord Est (63,33%) și mai rar printre cele din Sud (44,71%);
- organizațiile care vor utiliza finanțarea pentru acoperirea capitalului de lucru, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud (47,06%) și mai reduse în cazul celor din Nord Est (29,17%).

Tabelul 9.12

Principalele destinații 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.	Proiecte inovative	5,00%	5,81%	3,53%	2,22%	2,99%	11,00%	6,94%	4,17%
2.	Investiții	63,33%	47,67%	44,71%	60,00%	46,27%	58,00%	45,83%	46,67%
3.	Capital de lucru	29,17%	43,02%	47,06%	37,78%	46,27%	30,00%	40,28%	45,83%
4.	Producție primară agricolă	1,67%	0,00%	4,71%	0,00%	2,99%	0,00%	5,56%	1,67%
5.	Altele	0,83%	3,49%	0,00%	0,00%	1,49%	1,00%	1,39%	1,67%

Analizând IMM-urile în funcție de dimensiune (tabelul 9.13), constatăm:

- Microîntreprinderile prezintă o pondere mai ridicată a IMM-urilor care au drept destinație de finanțare proiectele inovative (8,07%) și investițiile (52,80%);
- Capitalul de lucru apare ca opțiune mai frecventă în cazul întreprinderilor mijlocii (44,00%).

Tabelul 9.13

Principalele destinații de finanțare în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Proiecte inovative	8,07%	2,68%	5,33%
2.	Investiții	52,80%	51,34%	49,33%
3.	Capital de lucru	35,40%	42,62%	44,00%
4.	Producție primară agricolă	2,48%	2,01%	0,00%
5.	Altele	1,24%	1,34%	1,33%

9.4. Elemente în alegerea unei bănci pentru relații pe termen lung

Potrivit rezultatelor anchetei, factorii de decizie din IMM-uri consideră că principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung sunt (figura 9.5): **flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii** (38,26%), **rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă** (indicată în 33,57% din companii), **servicii bancare digitalizate** (14,94%),



paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (6,54%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (4,69%).

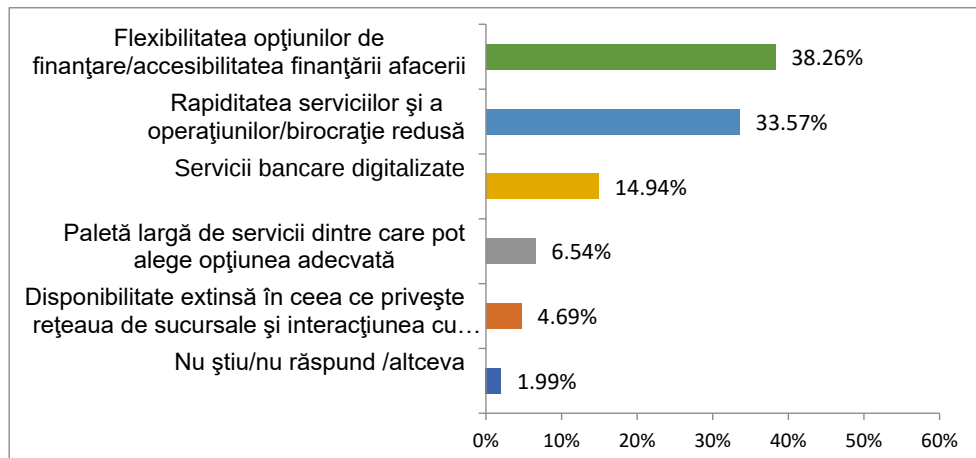


Figura 9.5
Cele mai importante elemente în alegerea unei bănci pe termen lung

Tabelul 9.14

**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	33,93%	35,92%	28,70%	34,17%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	30,36%	33,98%	40,74%	39,68%
3.	Servicii bancare digitalizate	21,43%	21,36%	12,04%	13,30%
4.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	5,36%	2,91%	6,48%	7,57%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	5,36%	2,91%	7,41%	4,36%
6.	Nu știu/nu răspund /altceva	3,57%	2,91%	4,63%	0,92%

Analizând principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung în funcție de vârstă, surprindem următoarele elemente (tabelul 9.14):

- componenta de firme cu vechime de 5-10 ani presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică - rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (35,92%);
- pentru societățile cu vechime de 10-15 ani contează foarte mult flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (40,74%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (7,41%);
- serviciile bancare digitalizate (21,43%) este un element important în alegerea unei bănci pe termen lung, mai ales în cazul întreprinderilor cu vechime de sub 5 ani;



- firmele cu vechime de peste 15 ani presupun ponderi mai mari ale IMM-urilor care acordă o importanță semnificativă paletelor largi de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (7,57%).

Tabelul 9.15

**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	33,88%	48,31%	33,72%	40,00%	26,87%	24,00%	31,94%	32,52%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	34,71%	31,46%	37,21%	37,78%	43,28%	44,00%	38,89%	39,84%
3.	Servicii bancare digitalizate	14,88%	11,24%	18,60%	11,11%	13,43%	15,00%	11,11%	19,51%
4.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	9,92%	5,62%	9,30%	4,44%	5,97%	5,00%	8,33%	3,25%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	3,31%	3,37%	1,16%	6,67%	7,46%	10,00%	5,56%	2,44%
6.	Nu știu/nu răspund /altceva	3,31%	0,00%	0,00%	0,00%	2,99%	2,00%	4,17%	2,44%

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare relevă următoarele aspecte esențiale privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- regiunea Sud Est presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (48,31%);
- întreprinderile din regiunea Nord Vest consemnează procente mai mari ale entităților care menționează flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (44,00%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (10,00%);
- agenții economici din regiunea Nord Est înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au punctat paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (9,92%);
- firmele din regiunea București-Ilfov înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care apreciază serviciile bancare digitalizate (19,51%) ca fiind un element esențial în alegerea unei bănci pe termen lung.

Detalii în tabelul 9.15.

Încadrarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.16) scoate în evidență următoarele aspecte privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai mari ale entităților care menționează flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (40,00%), paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (9,33%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (8,00%);



- Întreprinderile mici sunt cele care dețin o pondere mai ridicată a firmelor care au indicat rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (35,88%);
- Serviciile bancare digitalizate (18,35%) au fost indicate cel mai des de către microîntreprinderi.

Tabelul 9.16

**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	32,42%	35,88%	29,33%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	37,31%	38,87%	40,00%
3.	Servicii bancare digitalizate	18,35%	11,63%	13,33%
4.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	5,50%	6,98%	9,33%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	3,98%	4,65%	8,00%
6.	Nu știu/nu răspund /altceva	2,45%	1,99%	0,00%

Având în vedere elementele în alegerea unei bănci pe termen lung funcție de ramurile în care activează IMM-urile, remarcăm în principal că:

- sectorul turismului presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care apreciază și servicii bancare digitalizate (26,92%) și paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (11,54%);
- companiile din comerț se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care indică flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (42,52%); IMM-urile din sectorul transporturilor sunt cele care apreciază într-o măsură mai mare rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (46,15%);
- firmele care activează în sectorul serviciilor apreciază într-o proporție mai mare disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (6,06%).

Pentru informații suplimentare se poate consulta tabelul 9.17.

Tabelul 9.17

**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	35,61%	31,25%	30,71%	46,15%	11,54%	38,18%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	35,61%	42,50%	42,52%	38,46%	38,46%	32,12%
3.	Servicii bancare digitalizate	14,39%	13,75%	13,39%	2,56%	26,92%	18,79%
4.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	8,33%	8,75%	6,30%	5,13%	11,54%	4,24%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	5,30%	3,75%	3,94%	5,13%	3,85%	6,06%
6.	Nu știu/nu răspund /altceva	0,76%	0,00%	3,15%	2,56%	7,69%	0,61%



Analizând serviciile prioritare care **ancorează relația IMM-urilor cu banca**, opțiunile managerilor intervievați sunt: **finanțarea** (51,35%), **consultanța pentru accesarea unor surse de finanțare din fonduri europene, programe de finanțare ale statului** (23,04%), **operațiunile de plăți și managementul numerarului** (12,38%), **consultanța privind managementul financiar al companiei** (7,11%), depozitele și administrarea lichidităților (1,85%). Vezi figura 9.6.

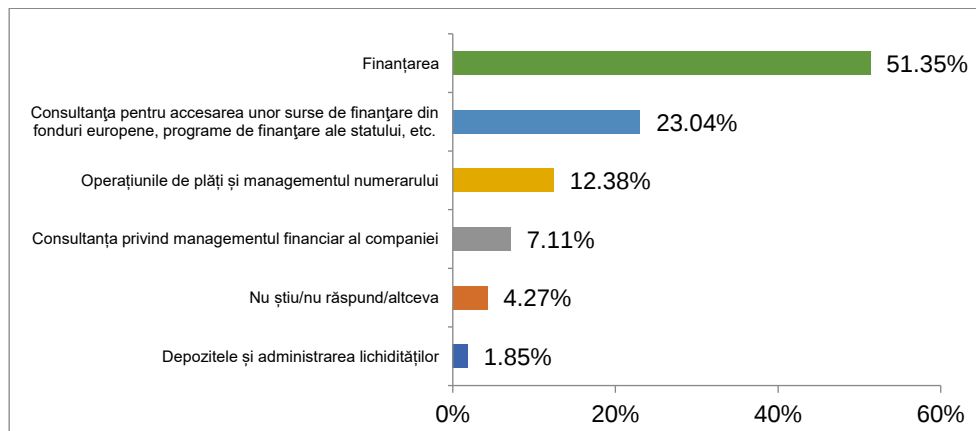


Figura 9.6
Serviciile prioritare care ancorează relația cu banca

Principalele nevoi de asistență suplimentară din partea băncii, conform părerilor managerilor intervievați, sunt următoarele: **consultanța generală în ceea ce privește mediul de afaceri, evoluții macro-economice, fiscale, legislative** (42,23%), **crearea unor oportunități de afaceri între clienții aceleiași bănci** (19,69%), **reprezentarea intereselor de afaceri ale întreprinzătorilor locali** (9,56%), **consultanța de management a afacerii** (7,99%) și **alte** (20,54%). Vezi figura 9.7.

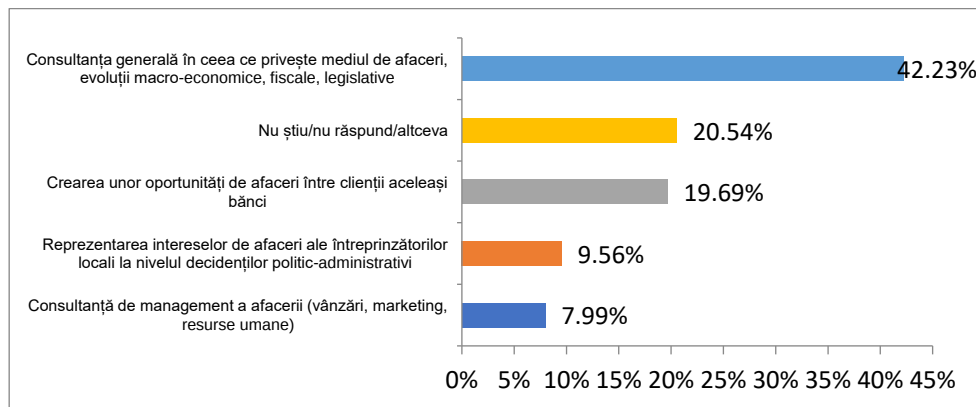


Figura 9.7
**Aprecierea IMM-urilor privind
nevoile de asistență suplimentară din partea băncii**



9.5. Bariere în accesarea unor finanțări bancare

Principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare de către IMM-uri, conform părerilor managerilor intervievați, sunt următoarele: **prețul creditului sau dobânzile sunt prea ridicate (43,94%), lipsa garanțiilor (33,67%), sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (24,96%), lipsa certitudinii privind situația financiară a întreprinderii (17,26%), soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (16,41%).** Vezi figura 9.8.

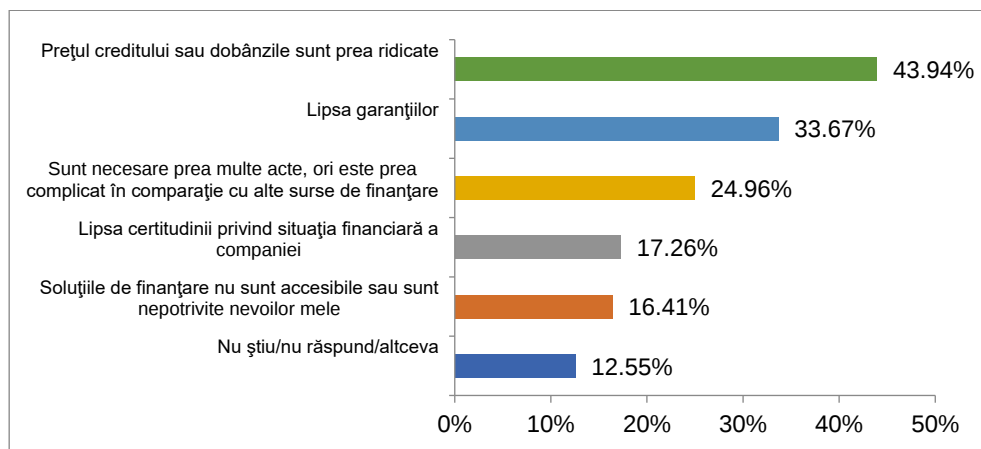


Figura 9.8
Bariere în accesarea unor finanțări bancare

Tabelul 9.18

**Bariere în accesarea unor finanțări 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 creditului sau dobânzile sunt prea ridicate	51,79%	44,66%	36,11%	44,70%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	14,29%	32,04%	27,78%	23,96%
3.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	19,64%	11,65%	14,81%	18,89%
4.	Lipsa garanțiilor	46,43%	33,01%	32,41%	32,49%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	14,29%	22,33%	13,89%	15,90%
6.	Nu știu/nu răspund/altceva	7,14%	10,68%	10,19%	14,29%

Analizând principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare **în funcție de vârstă**, surprindem următoarele elemente (tabelul 9.18):

- organizațiile cu o vechime de 5-10 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul firmelor care au menționat ca bariere în accesarea unor finanțări bancare: sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (32,04%) și soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor acestora (22,33%);



- IMM-urile cu vârsta de sub 5 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul firmelor care au menționat că prețul creditului sau dobânzile sunt prea ridicate (51,79%), lipsa garanțiilor (46,43%) și lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (19,64%).

Tabelul 9.19

**Bariere în accesarea unor finanțări bancare
în funcție de 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 creditului sau dobânzile sunt prea ridicate	41,32%	40,45%	48,84%	33,33%	50,00%	48,00%	38,89%	45,90%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	21,49%	21,35%	17,44%	33,33%	34,85%	27,00%	19,44%	29,51%
3.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	24,79%	23,60%	15,12%	17,78%	7,58%	11,00%	25,00%	12,30%
4.	Lipsa garanțiilor	32,23%	32,58%	36,05%	31,11%	21,21%	38,00%	29,17%	40,98%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	14,88%	14,61%	15,12%	11,11%	19,70%	13,00%	26,39%	17,21%
6.	Nu știu/nu răspund/altceva	13,22%	8,99%	17,44%	11,11%	12,12%	10,00%	16,67%	11,48%

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare relevă următoarele aspecte esențiale privind principalele bariere în obținerea unor finanțări bancare:

- regiunea Centru presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (25,00%) și faptul că soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor acestora (26,39%) ca principale bariere în accesarea unor finanțări bancare;
- agenții economici din regiunea Vest înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au punctat prețul creditului sau dobânzile prea ridicate (50,00%) și că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (34,85%);
- întreprinderile din regiunea București-Ilfov consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează lipsa garanțiilor (40,98%).

Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 9.19.

Tabelul 9.20

**Bariere în accesarea unor finanțări bancare
în funcție de dimensiunea IMM-urilor**

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanțări bancare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi Mijlocii
1.	Prețul creditului sau dobânzile sunt prea ridicate	46,79%	41,14%	42,67%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	28,13%	23,41%	17,33%
3.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	18,96%	15,05%	18,67%
4.	Lipsa garanțiilor	39,14%	27,09%	36,00%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	18,35%	14,38%	16,00%
6.	Nu știu/nu răspund/altceva	9,48%	15,72%	13,33%



Încadrarea **companiilor pe clase de mărime** scoate în evidență următoarele aspecte privind principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare:

- microîntreprinderile dețin ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care întâmpină bariere în accesarea unor finanțări bancare, 46,79% dintre acestea indicând prețul creditului sau dobânzile prea ridicate, 28,13% faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare, 18,96% lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei, 39,14% lipsa garanțiilor și 18,35% faptul că soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor firmei.

Detalii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 9.20.

9.6. Utilizarea serviciilor de garantare financiară

În contextul pandemiei COVID-19 ce a generat instituirea stării de urgență, pe perioada căreia autoritățile publice au restrâns desfășurarea activităților economice din anumite sectoare, 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 **15,35% din IMM-uri au accesat un credit garantat, din care 5,78% consideră totuși că nu a fost suficient** (figura 9.9).

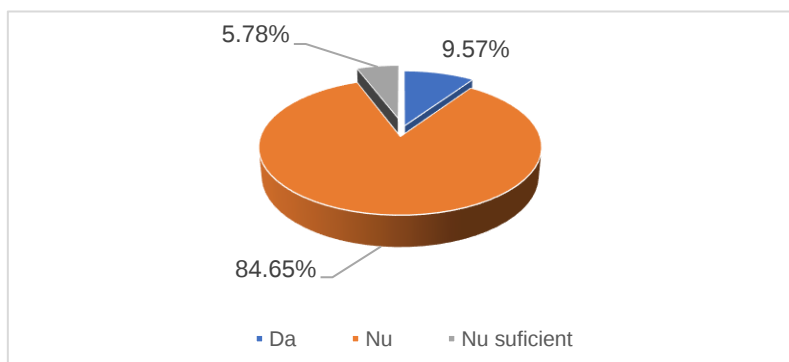


Figura 9.9
Utilizarea serviciilor de garantare financiară

Analiza propensiunii IMM-urilor de a apela la servicii de garantare financiară, în funcție de **vârsta firmelor**, evidențiază faptul că firmele cu vechime de peste 15 ani înregistrează nivelul cel mai înalt (10,17%), în timp ce organizațiile cu vechime de 5-10 ani înregistrează nivelul cel mai scăzut (8,01%). Totodată, IMM-urile cu vechime de 5-10 ani dețin ponderea cea mai ridicată a firmelor care declară că au utilizat servicii de garantare financiară, însă nu suficient (7,37%). Detalii în tabelul 9.22.



Tabelul 9.22

**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	8,33%	8,01%	9,26%	10,17%
2.	Nu	86,31%	84,62%	85,03%	84,36%
3.	Nu suficient	5,36%	7,37%	5,71%	5,47%

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 (11,24%), în timp ce regiunea Sud Est se remarcă prin ponderea cea mai mare a firmelor care menționează că au utilizat servicii de garantare financiară, dar nu suficient (6,74%). Vezi informațiile din tabelul 9.23.

Tabelul 9.23

**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	9,64%	9,55%	11,24%	9,63%	8,46%	9,83%	9,13%	8,94%
2.	Nu	85,13%	83,71%	84,3%	84,81%	84,82%	85,17%	84,48%	84,69%
3.	Nu suficient	5,23%	6,74%	4,46%	5,56%	6,72%	5,00%	6,39%	6,37%

Examinarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.24) relevă faptul că întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai mari ale firmelor care au apelat la servicii de garantare financiară în anul 2021 (11,78%), în timp ce 6,30% dintre microîntreprinderi au utilizat serviciile de garantare financiară, dar nu suficient.

Tabelul 9.24

**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	8,74%	9,91%	11,78%
2.	Nu	84,96%	84,55%	83,77%
3.	Nu suficient	6,30%	5,54%	4,45%

Dintre IMM-urile care au utilizat în anul 2021 un credit garantat FNGC/IMM, **47,90%** apreciază promptitudinea acordării garanției ca fiind **foarte bună**, **30,04%** consideră că este **bună** și doar 6,97% considera că este slabă. Vezi figura 9.10.

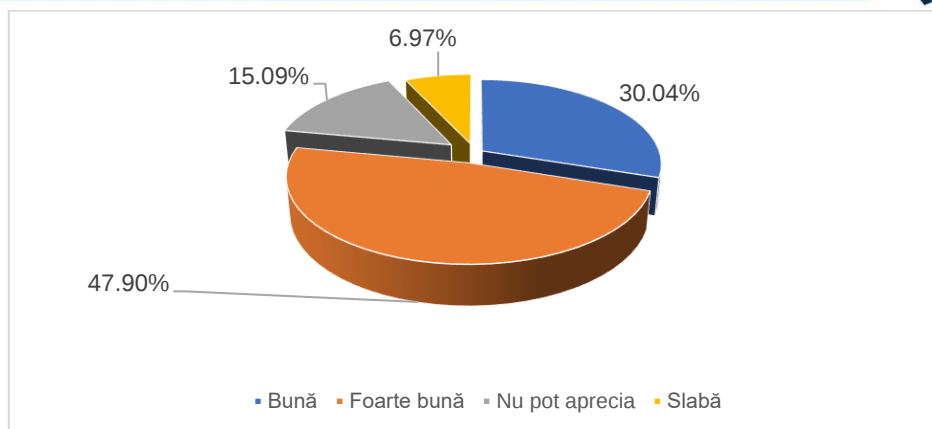


Figura 9.10
Aprecierea privind promptitudinea de acordare a garanției

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 **16,45% din IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2021** (figura 9.11), 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.

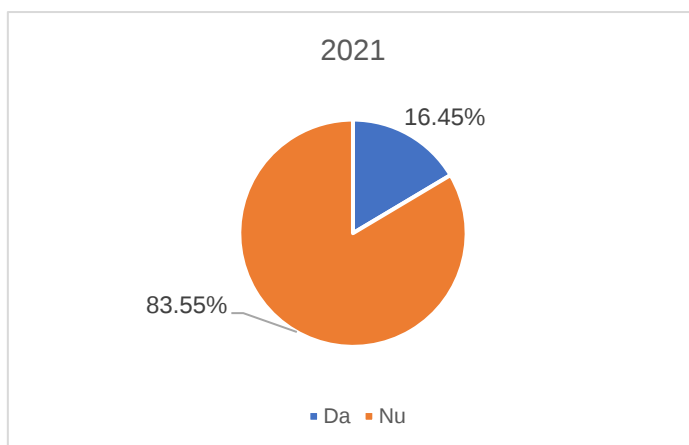


Figura 9.11
Utilizarea serviciilor de consultanță în IMM-uri în 2021



Din punctul de vedere al **apartenenței regionale a IMM-urilor**, se observă că firmele din regiunea Sud Vest apelează la serviciile de consultanță într-o măsură mai mare (22,73%). 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	19,17%	6,74%	10,59%	22,73%	14,93%	19,00%	20,55%	19,01%
2.	NU au apelat la consultanți externi	80,83%	93,26%	89,41%	77,27%	85,07%	81,00%	79,45%	80,99%

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 2021 (24,32%), în timp ce microîntreprinderile utilizează mai puțin serviciile de consultanță (12,00%).

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	12,00%	19,33%	24,32%
2.	Nu au apelat la consultanți externi	88,00%	80,67%	75,68%

Încadrarea 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 sectorul turismului (34,62%).

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	11,36%	12,50%	13,89%	34,62%	25,00%	22,09%
2.	Nu au apelat la consultanți externi	88,64%	87,50%	86,11%	65,38%	75,00%	77,91%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Aproximativ 46,68% dintre IMM-urile investigate și-au finanțat activitățile economice din surse proprii în anul 2021, în timp ce 16,62% au accesat fonduri nerambursabile.
- Tot în anul 2021, 39,88% dintre IMM-uri au obținut credite bancare, 27,31% dintre companii au recurs la credit furnizor, 26,73% din întreprinderi au utilizat leasing-ul ca sursă de finanțare și 7,42% au apelat la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM).
- În anul 2022, în contextul complex generat de creșterea prețurilor la energie și combustibil, creșterea de peste 15% a inflației, precum și de războiul de la granițele României, întreprinzătorii români intenționează să apeleze, în principal, la următoarele modalități de finanțare: 46,47% vor să acceseze fonduri nerambursabile, 40,00% dintre IMM-uri se vor autofinanța, 39,86% intenționează să apeleze la credite bancare, 28,06% vor utiliza creditul furnizor, 26,62% vor să apeleze la credit furnizor, 8,82% vor să apeleze la credite bancare garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) și 6,91% dintre IMM-uri vor utiliza leasing-ul.
- Potrivit respondenților principalele nevoi de finanțare ale IMM-urilor sunt: finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (58,32%), investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare (54,34%), dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (24,32%), pregătirea angajaților (10,95%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (6,69%).
- Principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor, pentru anul 2022, sunt: realizarea unor investiții (51,80%), capitalul de lucru (39,42%) și proiectele inovative (5,47%).
- Întreprinzătorii consideră că principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung sunt: flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (38,26%), rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (indicată în 33,57% din companii), servicii bancare digitalizate (14,94%), paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (6,54%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (4,69%).
- Potrivit părerilor întreprinzătorilor din România, serviciul prioritar care ancorează relația firmei cu banca este finanțarea, indicată în 51,35% din cazuri.
- Principalele nevoi de asistență suplimentară din partea băncii, conform părerilor managerilor intervievați, sunt: consultanța generală în ceea ce privește mediul de afaceri, evoluții macro-economice, fiscale, legislative (42,23%), crearea unor oportunități de afaceri între clienții aceleiași bănci (19,69%), reprezentarea intereselor de afaceri ale



întreprinzătorilor locali (9,56%), consultanța de management a afacerii (7,99%) și altele (20,54%).

- Principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare, conform aprecierilor IMM-urilor, sunt: prețul creditului sau dobânzile sunt prea ridicate (43,94%), lipsa garanțiilor (33,67%), sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (24,96%), lipsa certitudinii privind situația financiară a întreprinderii (17,26%), soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (16,41%).
- Rezultatele obținute relevă faptul că doar 15,35% din IMM-uri au accesat un credit garantat în anul 2021, din care 5,78% consideră totuși că nu a fost suficient.
- Rezultatele obținute relevă faptul că doar 16,45% dintre IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2021, 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.

PUNE SĂNĂTATEA ECHIPEI TALE PE PRIMUL PLAN!

**ALEGE ASIGURAREA
DE SĂNĂTATE – SPITALIZARE
ȘI CHIRURGIE**



groupama.ro
AloGroupama: 0374 110 110



Groupama

CAPITOLUL 10

SERVICII DE ASIGURĂRI PENTRU IMM-URI

10.1. Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor din România

Toate studiile publicate de specialiști în ultima perioadă sugerează că după pandemia COVID-19 și războiul din Ucraina, mediul de afaceri se confruntă cu o recesiune economică ale cărei efecte se văd: companiile au dificultăți în executarea contractelor, unele au fost nevoite să își trimită angajații în șomaj tehnic și, cel mai rău, unele au decis să își închidă activitatea.

În acest context, mediul de afaceri trebuie să își ia toate măsurile necesare pentru a limita efectele factorilor perturbatori și a beneficia de toate facilitățile pe care le va avea la dispoziție. Analiza noastră a evidențiat, în contextul complex și dificil al perioadei post COVID, combinată cu efectele războiului din Ucraina, necesitatea pentru manageri/întreprinzători de a apela, în principal, la următoarele **modalități de gestionare a riscurilor**:

- asigurările specifice (59,83%),
- finanțarea europeană (14,53%),
- campaniile de marketing (11,54%) și
- programele de training (3,70%)
- altele 10,40%.

Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura nr. 10.1.

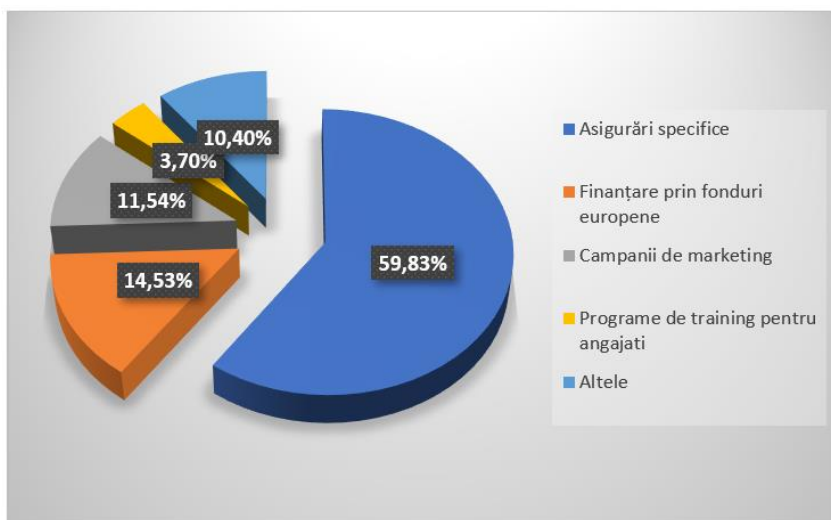


Figura nr. 10.1.
Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor



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 vârstă ani între 0-5 ani au indicat folosirea finanțării prin fonduri europene (23,21%), cele cu vârstă cuprinsă între 5-10 ani au indicat campaniile de marketing (12,50%) cele între 10-15 ani programele de training (3,70%) constatându-se o creștere a procentelor în cazul societăților cu vârstă peste 15 ani privind alte modalități de gestionare a riscurilor (10,60%). Detalii se pot afla în tabelul de mai jos.

Tabelul nr. 10.1
Modul de gestionare a riscurilor în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Asigurări specifice	44,64%	53,85%	62,96%	62,44%
2.	Finanțare prin fonduri europene	23,21%	16,35%	15,74%	12,67%
3.	Campanii de marketing	14,29%	12,50%	10,19%	11,29%
4.	Programe de training	8,93%	3,85%	3,70%	3,00%
5.	Altele	8,93%	13,46%	7,41%	10,60%

Grupând IMM-urile **în funcție de apartenența teritorială**, remarcăm următoarele elemente: societățile din regiunea de Nord-Vest au indicat asigurările specifice (68%) urmate de cele din regiunea Sud (63,95%) și de cele din regiunea Sud-Est (62,50%). Campaniile de marketing au fost evidențiate de agenții economici din regiunea de sud-vest în proporție de (20%), din Vest (17,91%) și din București-Ilfov (14,75%); programele de training au fost folosite de firmele din Nord Vest în proporție de 5,00%. 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

IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare	Modalități de gestionare a riscurilor					
	Regiune	Asigurări specifice	Finanțare prin fonduri europene	Campanii de marketing	Programe de training	Altele
	0	1	2	3	4	5
	Nord Est	58,68%	14,05%	11,57%	2,48%	13,22%
	Sud Est	62,50%	15,91%	7,95%	3,41%	10,23%
	Sud	63,95%	16,28%	6,98%	2,33%	10,47%
	Sud Vest	57,78%	13,33%	20,00%	6,67%	2,22%
	Vest	53,73%	16,42%	17,91%	0,00%	11,94%
	Nord Vest	68,00%	13,00%	7,00%	5,00%	7,00%
	Centru	58,90%	17,81%	10,96%	4,11%	8,22%
	București-Ilfov	54,10%	11,48%	14,75%	5,74%	13,93%



Încadrarea companiilor pe **clase de mărime** a evidențiat următoarele aspecte privind principalele modalități de gestionare a riscurilor în sectorul IMM-urilor:

- întreprinderile mijlocii sunt cele care dețin o pondere mai ridicată a firmelor care au indicat asigurările specifice (70,27%);
- întreprinderile mici au indicat finanțarea din fonduri europene (14,95%)
- microîntreprinderile consemnează entități care menționează programele de training în proporție de 5,20% și campaniile de marketing 14,07%.

Informații suplimentare se află în figura nr. 10.2.

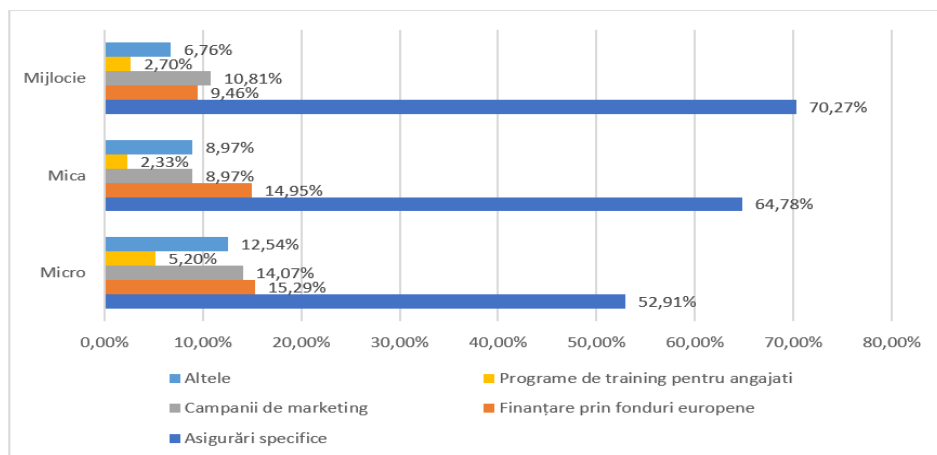


Figura nr. 10.2

Principalele modalități de gestionare a riscurilor în funcție de clasa de mărime

Având în vedere **forma de organizare a IMM-urilor**, analiza noastră a evidențiat următoarele modalități de gestionare a riscurilor: societățile cu răspundere limitată au indicat asigurările specifice în proporție de 59,14%, societățile pe acțiuni campaniile de marketing 6,25%, iar entitățile cu altă formă de organizare juridică au evidențiat finanțările prin fonduri europene 23,08%. Detalii se pot găsi în tabelul nr. 10.3.

Tabelul nr. 10.3

Modalități de gestionare a riscului pentru afacere în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscului pentru afacere	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare juridică
1.	Asigurări specifice	81,25%	59,14%	69,23%
2.	Finanțare prin fonduri europene	6,25%	14,56%	23,08%
3.	Campanii de marketing	6,25%	11,89%	0,00%
4.	Programe de training	6,25%	3,71%	0,00%
5.	Altele	0,00%	10,70%	7,69%

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 (69,23%), spre deosebire de firmele din turism care înregistrează o pondere mai mică (42,31%);
- firmele din construcții au apelat la finanțări din fonduri europene (7,50%) iar cele din servicii la campanii de marketing (8,48%). Informații suplimentare în figura nr. 10.3.

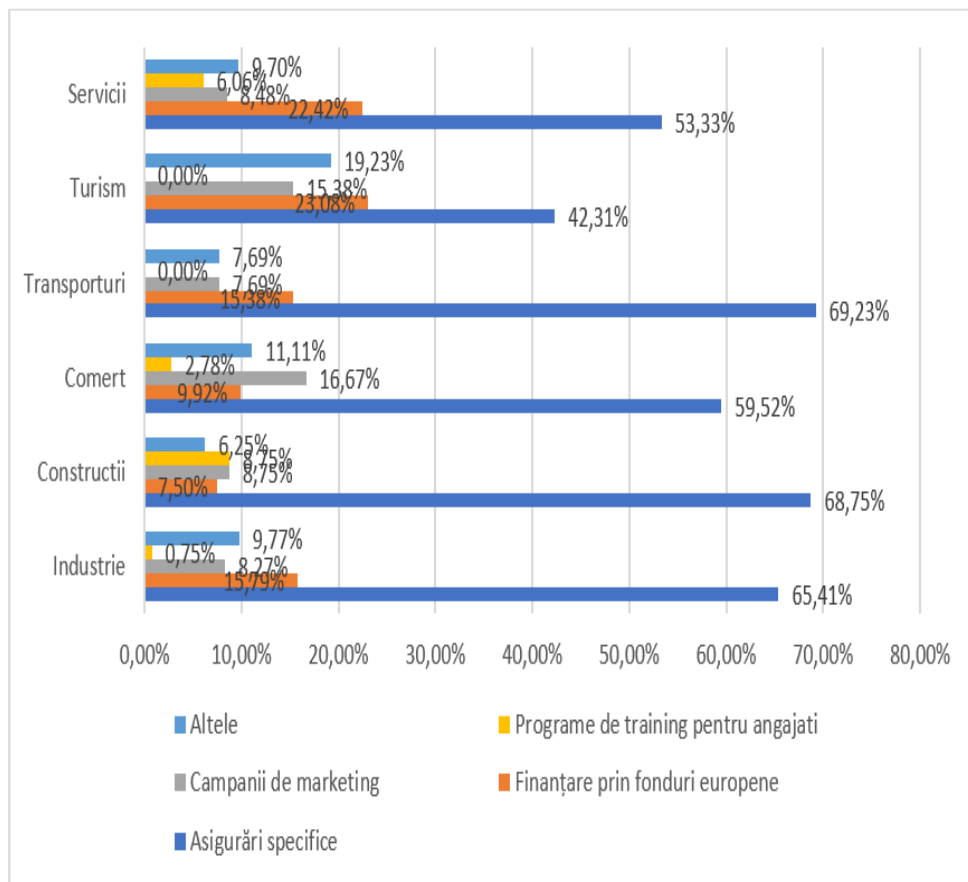


Figura nr. 10.3
Modalități de gestionare a riscului pentru afaceri
în funcție de domeniul de activitate

10.2. Tipuri de asigurări utilizate de companii

Dat fiind faptul că, asigurările sunt instrumente absolut necesare pentru o companie, fiind singurele în măsură să protejeze firma și angajații ei de scenarii limită, întreprinzătorii participanți la cercetarea noastră au evidențiat tipurile de asigurări deținute (vezi figura nr.10.4), ponderea cea mai mare fiind deținută de RCA (89,46%) urmată de Casco (70,94%) și asigurarea de clădiri și bunuri (59,54%).

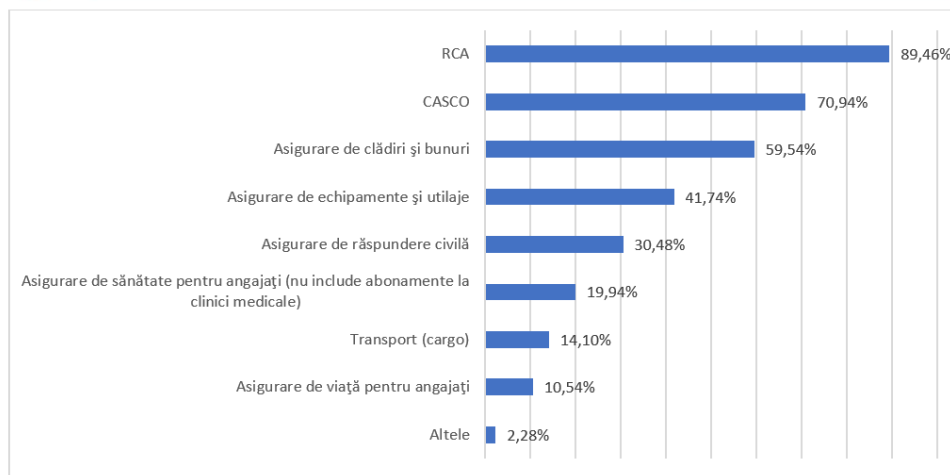


Figura nr. 10.4
Tipuri de asigurări utilizate de IMM

Din punct de vedere financiar, sistemul de asigurări din România este stabil, însă, cu toate acestea, comparativ cu țările din regiune, gradul de penetrare a asigurărilor rămâne redus. 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, CASCO și asigurările de bunuri și clădiri, pe ultimele locuri plasându-se asigurările 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, ar trebui să fie preocupările legate de personal precum și administrarea resurselor umane competente, productivitatea și stabilitatea forței de muncă.

Tabelul nr. 10.4
Asigurările deținute de companii, în funcție de vârstă

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	RCA	71,43%	89,42%	89,81%	91,71%
2.	CASCO	51,79%	68,27%	74,07%	73,27%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	37,50%	41,35%	58,33%	67,05%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	39,29%	42,31%	38,89%	42,63%
5.	Asigurare de răspundere civilă	8,93%	29,81%	31,48%	33,18%
6.	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	1,79%	19,23%	15,74%	23,50%
7.	Transport (cargo)	10,71%	19,23%	14,81%	13,13%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	0,00%	8,65%	11,11%	12,21%
9.	Altele	5,36%	4,81%	3,70%	0,92%



Tabelul nr. 10.5

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	90,08%	93,18%	93,02%	73,33%	85,07%	90,00%	93,15%	89,34%
2.	CASCO	61,16%	79,55%	73,26%	68,89%	65,67%	69,00%	73,97%	76,23%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	51,24%	61,36%	61,63%	55,56%	65,67%	64,00%	61,64%	58,20%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	33,88%	43,18%	47,67%	40,00%	44,78%	43,00%	47,95%	38,52%
5.	Asigurare de răspundere civilă	24,79%	25,00%	30,23%	37,78%	31,34%	33,00%	31,51%	34,43%
6.	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	18,18%	17,05%	17,44%	15,56%	19,40%	25,00%	26,03%	19,67%
7.	Transport (cargo)	9,92%	11,36%	15,12%	13,33%	16,42%	20,00%	10,96%	15,57%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	7,44%	9,09%	8,14%	6,67%	14,93%	13,00%	13,70%	11,48%
9.	Altele	3,31%	1,14%	0,00%	6,67%	0,00%	3,00%	2,74%	2,46%

Tabelul nr. 10.6

Asigurările deținute de companii, în funcție de dimensiune

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	RCA	85,02%	93,36%	93,24%
2.	Casco	60,86%	78,07%	86,49%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	42,81%	70,76%	87,84%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	30,58%	49,83%	58,11%
5.	Asigurare de răspundere civilă	22,02%	34,88%	50,00%
6.	Transport (cargo)	18,04%	21,59%	21,62%
7.	Asigurare de sănătate pentru angajați	12,54%	14,29%	20,27%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	8,26%	13,29%	9,46%
9.	Altele	4,59%	0,33%	0,00%



Tabelul nr. 10.7

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	Alte forme de organizare juridică
1.	RCA	93,75%	89,60%	76,92%
2.	Casco	93,75%	71,03%	38,46%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	93,75%	58,69%	61,54%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	56,25%	41,46%	38,46%
5.	Asigurare de răspundere civilă	56,25%	29,72%	38,46%
6.	Transport (cargo)	31,25%	19,76%	15,38%
7.	Asigurare de sănătate pentru angajați	25,00%	14,12%	0,00%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	31,25%	10,10%	7,69%
9.	Altele	0,00%	2,23%	7,69%

Tabelul 10.8

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	91.73%	93.75%	89.29%	92.31%	69.23%	87.88%
2.	Casco	76.69%	73.75%	69.05%	82.05%	53.85%	67.27%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	71.43%	53.75%	65.87%	35.90%	61.54%	49.70%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	61.65%	37.50%	34.52%	38.46%	42.31%	39.39%
5.	Asigurare de răspundere civilă	26.32%	31.25%	26.98%	41.03%	34.62%	36.36%
6.	Transport (cargo)	21.05%	21.25%	18.65%	12.82%	7.69%	24.85%
7.	Asigurare de sănătate pentru angajați	6.77%	7.50%	17.46%	66.67%	7.69%	6.67%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	9.77%	12.50%	9.52%	17.95%	3.85%	11.52%
9.	Altele	0.75%	0.00%	1.98%	2.56%	3.85%	4.85%

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

Dat fiind faptul că nu se poate controla tot ce se întâmplă în jurul nostru, participanții la sondaj au evidențiat faptul că asigurările reprezintă un instrument eficient pentru ținerea sub control a activității profesionale și continuării afacerii în situația unui eveniment neprevăzut. De asemenea, asigurările incluse în pachetul salarial de beneficii acordate salariaților pot reprezenta o soluție pentru companii în a-și motiva și stabili angajații.



Analiza noastră a relevat că cea mai mare pondere o au asigurările de sănătate pentru angajați (47,62%), urmate de asigurările de viață pentru angajați (37,33%) și asigurarea de clădiri și bunuri (17,51%). Detalii suplimentare se pot găsi în fig.nr. 10.5.

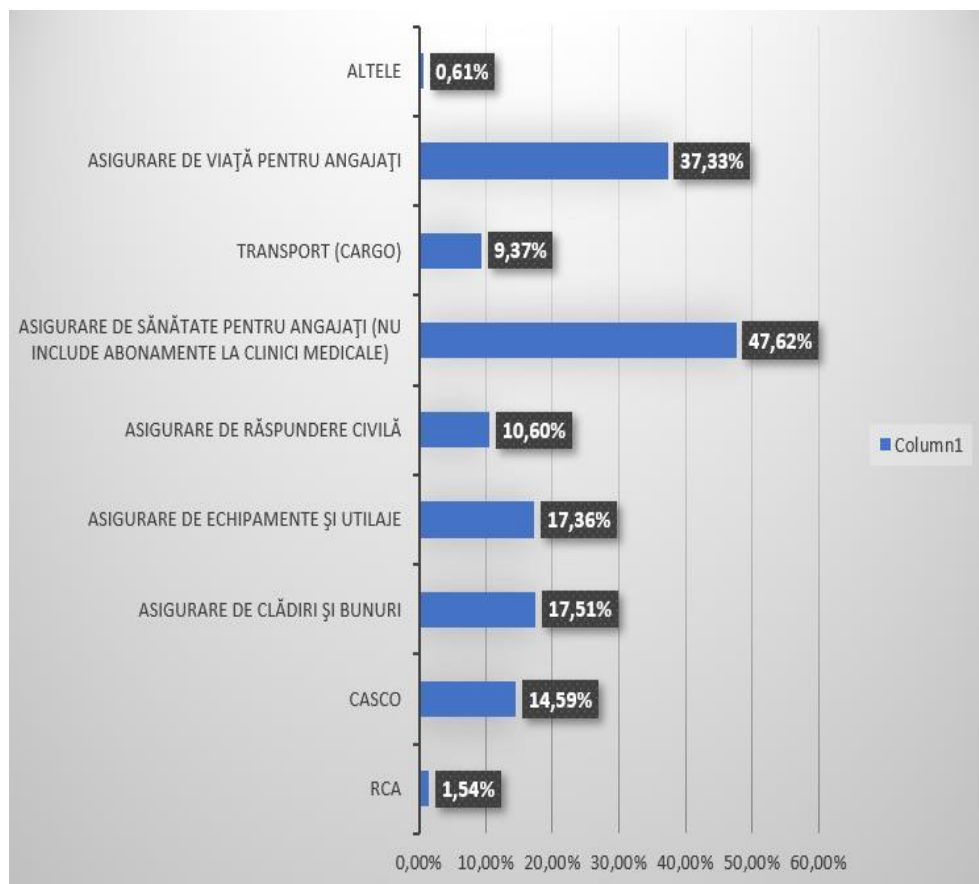


Figura nr. 10.5

Alte tipuri de asigurări care prezintă 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 toate cele patru categorii de vârstă;
- companiile cu o vechime de peste 15 ani sunt interesate de asigurările de clădiri și bunuri (15,21%), cele cu vârsta între 10-15 ani au în vedere asigurarea Casco (10,19%), firmele între 5-10 ani asigurarea de echipamente și utilaje (22,12%) iar firmele nou înființate au indicat asigurarea de transport-cargo (7,14%). Detalii se pot găsi în tabelul nr. 10.9.



Tabelul nr. 10.9

Alte tipuri de asigurări care prezintă interes în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	RCA	0,00%	1,92%	1,85%	1,38%
2.	CASCO	21,43%	14,42%	10,19%	13,13%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	19,64%	21,15%	13,89%	15,21%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	19,64%	22,12%	19,44%	13,36%
5.	Asigurare de răspundere civilă	17,86%	10,58%	5,56%	9,68%
6.	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	44,64%	50,00%	41,67%	43,32%
7.	Transport (cargo)	7,14%	3,85%	10,19%	9,68%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	23,21%	44,23%	30,56%	34,79%
9.	Altele	0,00%	0,00%	0,93%	0,69%

Continuăm analiza având în vedere criteriul **apartenenței la o anumită regiune de dezvoltare**:

- în toate regiunile de dezvoltare, cel mai mare interes este acordat asigurării de sănătate pentru angajați;
- asigurarea pentru activități de transport (cargo) este indicată de firme din sud (12,50%), companii din nord-est (11,40%) și din București-Ilfov (10,38%);
- asigurarea de clădiri și bunuri prezintă interes pentru agenții economici din Nord Vest (21,28%) și pentru companiile din Sud (21,25%);
- în zona de vest, firmele au indicat asigurarea de răspundere civilă (13,85%), iar în București-Ilfov CASCO (16,04%). Informații suplimentare se pot găsi în tabelul nr.10.10.

Tabelul nr.10.10

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.	RCA	1,75%	1,20%	0,00%	0,00%	1,54%	0,00%	0,00%	5,66%
2.	CASCO	15,79%	10,84%	15,00%	11,36%	13,85%	17,02%	13,85%	16,04%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	18,42%	15,66%	21,25%	15,91%	13,85%	21,28%	13,85%	16,98%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	17,54%	18,07%	21,25%	13,64%	18,46%	15,96%	15,38%	16,98%
5.	Asigurare de răspundere civilă	13,16%	6,02%	10,00%	9,09%	13,85%	12,77%	13,85%	6,60%
6.	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	44,74%	49,40%	45,00%	52,27%	53,85%	51,06%	38,46%	48,11%
7.	Transport (cargo)	11,40%	9,64%	12,50%	4,55%	6,15%	10,64%	4,62%	10,38%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	36,84%	42,17%	41,25%	27,27%	38,46%	35,11%	40,00%	34,91%
9.	Altele	0,00%	0,00%	2,50%	0,00%	0,00%	0,00%	1,54%	0,94%



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:

- asigurările de viață pentru angajați au înregistrat cea mai mare pondere a opțiunilor respondenților, astfel cum se poate vedea în tabelul nr.10.11;
- microîntreprinderile au indicat Casco 15,03%
- întreprinderile mici asigurarea pentru echipamente și utilaje 16,30%.
- întreprinderile mijlocii au evidențiat asigurarea de sănătate pentru angajați (56,52%). Informații complete, se pot găsi mai jos în tabelul nr. 10.11.

Tabelul nr. 10.11

**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.	RCA	1,31%	1,81%	1,45%
2.	Casco	15,03%	14,13%	14,49%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	20,26%	16,30%	10,14%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	19,28%	16,30%	13,04%
5.	Asigurare de răspundere civilă	12,09%	9,78%	7,25%
6.	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	47,06%	46,01%	56,52%
7.	Transport (cargo)	7,52%	11,59%	8,70%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	36,60%	36,23%	44,93%
9.	Altele	0,65%	0,72%	0,00%

Luând în considerare **forma de organizare juridică** a IMM-urilor remarcăm următoarele:

- societățile pe acțiuni și-au manifestat interesul pentru asigurări de sănătate pentru angajați 46,67 și asigurările de viață pentru salariați (33,33%);
- agenții economici cu răspundere limitată au fost interesați de asigurări de echipamente și utilaje (17,34%);
- companiile cu altă formă de organizare juridică au evidențiat asigurările de sănătate pentru angajați (23,08%);
- se constată menținerea unui interes crescut din partea celor trei forme de organizare juridică față de asigurările de viață pentru angajați. Vezi tabelul nr. 10.12.



**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	Alte forme de organizare juridică
1.	RCA	0,00%	1,61%	0,00%
2.	Casco	13,33%	14,45%	23,08%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	20,00%	17,50%	15,38%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	26,67%	17,34%	7,69%
5.	Asigurare de răspundere civilă	0,00%	11,08%	0,00%
6.	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	46,67%	48,15%	23,08%
7.	Transport (cargo)	0,00%	9,31%	23,08%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	33,33%	37,24%	46,15%
9.	Altele	0,00%	0,64%	0,00%

Analiza interesului manifestat de IMM-uri față de alte tipuri de asigurări **în funcție de domeniul în care acestea activează** (tabelul nr. 10.13), reliefează faptul că:

- întreprinderile din industrie se remarcă prin interesul față de asigurările de echipamente și utilaje (12,00%);
- IMM-urile din sectorul de construcții au indicat mai des Casco (23,08%);
- întreprinderile din comerț indică asigurarea de răspundere civilă (11,69%);
- întreprinderile din transporturi se caracterizează prin ponderi ridicate ale întreprinderilor în care este de interes asigurarea de viață pentru salariați (37,14%);
- entitățile din ramura serviciilor evidențiază asigurările de clădiri și bunuri (14,67%);
- companiile din turism indică asigurările de sănătate pentru angajați (46,15%).



Tabelul nr. 10.13

**Diferențierea interesului pentru alte tipuri de asigurări
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firmă	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	RCA	0,00%	0,00%	1,73%	2,86%	0,00%	3,33%
2.	Casco	9,60%	23,08%	13,42%	11,43%	15,38%	16,67%
3.	Asigurare de clădiri și bunuri	16,80%	17,95%	16,45%	31,43%	19,23%	14,67%
4.	Asigurare de echipamente și utilaje	12,00%	28,21%	16,88%	2,86%	26,92%	19,33%
5.	Asigurare de răspundere civilă	8,80%	12,82%	11,69%	0,00%	15,38%	11,33%
6.	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	47,20%	43,59%	50,65%	45,71%	46,15%	44,67%
7.	Transport (cargo)	13,60%	3,85%	8,66%	8,57%	15,38%	9,33%
8.	Asigurare de viață pentru angajați	43,20%	26,92%	34,63%	37,14%	53,85%	39,33%
9.	Altele	1,60%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,33%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Analiza noastră a evidențiat, în contextul complex și dificil al perioadei post COVID și al crizei provocată de războiul din Ucraina necesitatea pentru manageri/întreprinzători de a apela, în principal, la următoarele modalități de gestionare a riscurilor:
 - asigurările specifice (59,83%),
 - finanțarea europeană (14,53%),
 - campaniile de marketing (11,54%) și
 - programele de training (3,70%)
 - altele 10,40%.
- Având în vedere că, asigurările sunt instrumente absolut necesare pentru o companie, fiind singurele în măsură să protejeze firma și angajații ei de scenarii limită, întreprinzătorii participanți la cercetare au evidențiat tipurile de asigurări deținute, ponderea cea mai mare fiind deținută de asigurarea de răspundere civilă auto (89,46%) urmată de Casco (70,94%) și asigurarea de clădiri și bunuri (59,54%).
- Participanții la sondaj au evidențiat faptul că asigurările reprezintă un instrument eficace pentru ținerea sub control a activității profesionale și continuării afacerii în situația unor evenimente neprevăzute și riscante.
- De asemenea, asigurările incluse în pachetul salarial de beneficii acordate salariaților pot reprezenta o soluție pentru companii în a-și motiva și stabili angajații. Analiza a relevat că cea mai mare pondere o au asigurările de sănătate pentru angajați (47,62%), urmate de asigurările de viață pentru angajați (37,33%) și asigurarea de clădiri și bunuri (17,51%).

Companiile de succes sunt construite cu oameni care se simt împliniți și apreciați. Arată-i echipei tale aprecierea ta cu beneficiile extra salariale de la Sodexo.



www.sodexo.ro

sodexo

CAPITOLUL 11

RESURSELE UMANE, SALARIZAREA ȘI TRAININGUL ÎN IMM-URI

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 2020 și 2021.

Rezultatele anchetei relevă că **în anul 2020 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 2020 au fost **angajate pe întreprindere 5,67 persoane** și au **părăsit organizația 5,13 indivizi**, rezultând un spor mediu de **0,54 salariați pe IMM**. **Cea mai mare proporție a firmelor (72,49%) au încadrat în muncă mai puțin de 5 persoane**, 17,61% dintre unitățile economice au angajat între 5 și 10 salariați, 5,39% din companii au înregistrat peste 20 de noi angajați și 4,51% dintre entități au crescut personalul cu 11-20 de salariați. Vezi figura 11.1.

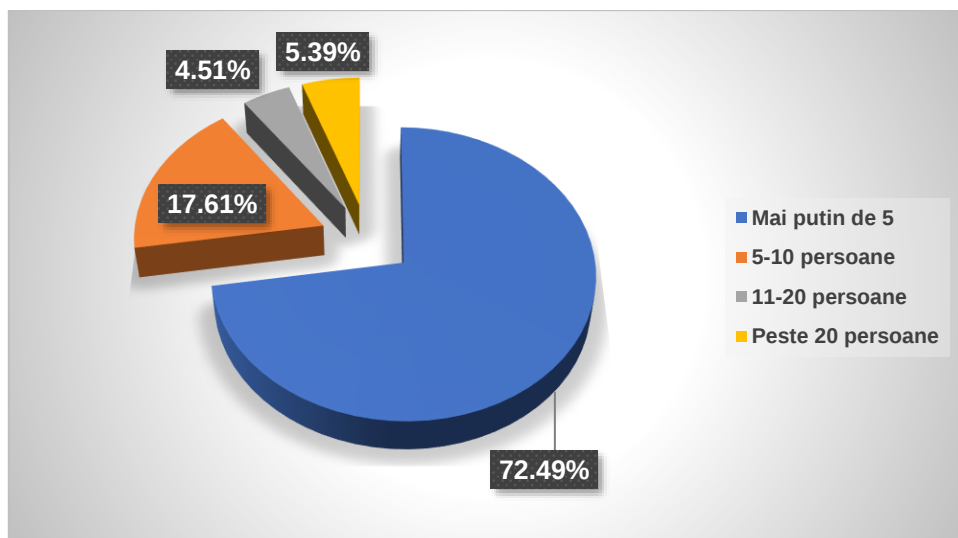


Figura 11.1
Situția numărului de persoane nou angajate în cadrul IMM-urilor pe parcursul anului 2020

În **2021** au fost încadrați pe IMM **6,76 noi salariați** și au plecat din firmă **4,65 persoane**, **variația medie a personalului fiind de 2,11 angajați** pe organizație. Având în vedere numărul de persoane nou angajate pe parcursul **anului 2021** se observă că **majoritatea companiilor (72,34%) au mărit personalul cu 1-5 salariați**. Informații suplimentare sunt prezentate în figura 11.2.

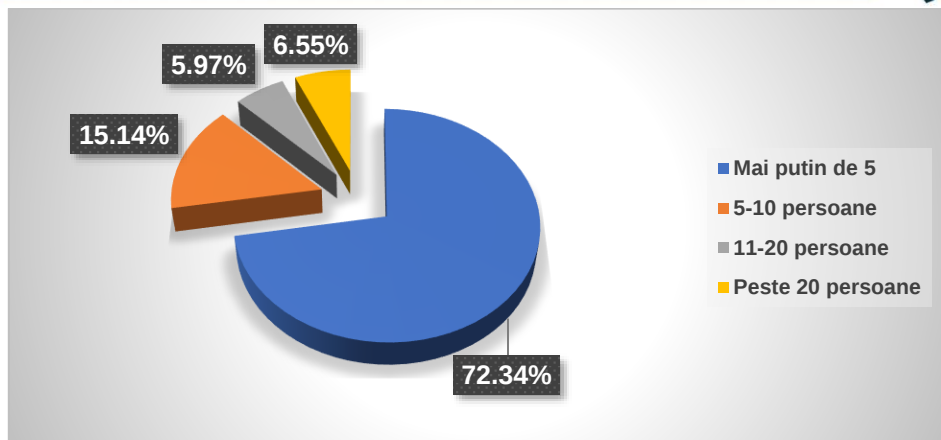


Figura 11.2
Situția numărului de persoane nou angajate în IMM-uri pe parcursul 2021

Încadrarea unităților economice în funcție de **vârstă** scoate în evidență următoarele (tabelele 11.1 și 11.2):

- în anul 2020, numărul mediu de persoane nou angajate a fost mai amplu în cadrul entităților de 5-10 ani (7,10) și mai redus în rândul companiilor înființate în ultimii 5 ani (2,98), iar variația medie de personal a înregistrat nivelul cel mai ridicat în firmele care au între 10 și 15 ani vechime (1,17);
- pe parcursul anului 2021, media noilor angajați este mai mare în IMM-urile de 5-10 ani (10,35), iar sporul de personal este superior în organizațiile mai vechi de 15 ani (2,49).

Tabelul 11.1
Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2020 în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Indicator	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	2,98	7,10	4,96	5,85
2.	Variația medie de personal	0,91	1,16	1,17	0,19

Tabelul 11.2
Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2021 în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Indicator	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	2,59	10,35	4,88	6,91
2.	Variația medie de personal	0,41	1,99	1,57	2,49



Dacă analizăm firmele pe **regiuni de dezvoltare**, observăm că:

- la nivelul anului 2020, IMM-urile din regiunea Sud Est au consemnat un număr mediu mai amplu de persoane angajate (8,56), iar companiile din Nord Est au avut cea mai mare variație pozitivă de personal (3,45);
- pe parcursul anului 2021, întreprinderile din Sud Est au înregistrat o medie superioară de persoane nou încadrate (9,60), iar entitățile din Nord Est dețin un spor de salariați mai ridicat (3,03).

Detalii în tabelele 11.3 și 11.4.

Tabelul 11.3

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2020 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Indicator	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	6,97	8,56	3,69	3,82	4,02	5,21	3,42	6,92
2.	Variația medie de personal	3,45	-4,88	1,06	-0,18	0,45	1,18	0,92	0,93

Tabelul 11.4

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2021 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr, crt.	Indicator	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	6,94	9,60	5,18	4,07	5,42	5,96	4,24	9,43
2.	Variația medie de personal	3,03	2,26	1,76	1,07	2,08	2,40	1,89	1,62

Pe **clase de mărime** (figurile 11.3 și 11.4), se constată că în 2020 doar firmele mici au înregistrat variație medie pozitivă a personalului (1,39), iar la nivelul anului 2021 sporul mediu al angajaților a fost superior în cadrul întreprinderilor mijlocii (10,66).

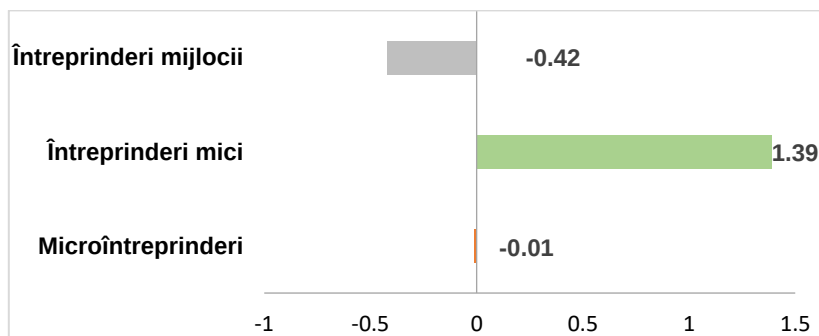


Figura 11.3

Diferențierea variației medii de personal de personal aferentă anului 2020 în funcție de mărimea companiilor

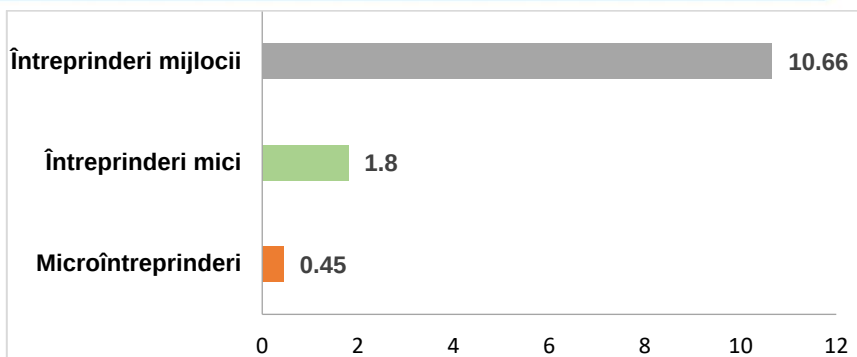


Figura 11.4
Diferențierea variației medii de personal de personal
afărentă anului 2021 în funcție de mărimea firmelor

În funcție de forma de **organizare juridică** a agenților economici se observă următoarele:

- pe parcursul anului 2020, numărul de persoane nou încadrate a fost mai mare în rândul societăților pe acțiuni (9,75), iar sporul mediu de personal a consemnat un nivel mai ridicat în SRL-uri (1,19);
- în 2021, media persoanelor nou angajate înregistrează o mărime mai amplă în cadrul SA-urilor (8,13), iar variația medie de salariați este superioară în cadrul societăților cu răspundere limitată (2,26),

Detalii în tabelele 11.5 și 11.6.

Tabelul 11.5
Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2020
în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Indicator	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	9,75	5,67	0,38
2.	Variația medie de personal	-25,38	1,19	-0,23

Tabelul 11.6
Evoluția angajărilor și variație medie de personal aferente anului 2021
în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Indicator	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	8,13	6,84	1,00
2.	Variația medie de personal	-2,94	2,26	0,62



Abordarea firmelor mici și mijlocii **pe ramuri de activitate** (tabelele 11.7 și 11.8) evidențiază că:

- în 2020, companiile din turism au ocupat primul loc în ceea ce privește numărul mediu de noi salariați (15,62), iar unitățile din construcții au consemnat un nivel mai ridicat al sporului mediu de angajați (2,03);
- pe parcursul anului 2021, numărul de persoane nou încadrate este mai amplu în cadrul IMM-urilor din sectorul turismului (10,54), iar sporul mediu de personal înregistrează o valoare mai mare în organizațiile din transporturi (3,03).

Tabelul 11.7

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2020
în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor**

Nr. crt.	Indicator	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	7,59	6,58	3,11	4,64	15,62	6,35
2.	Variația medie de personal	-1,85	2,03	0,80	1,51	-2,23	1,52

Tabelul 11.8

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2021
în funcție de domeniul de activitate al firmelor**

Nr. crt.	Indicator	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	8,52	7,13	3,92	6,56	10,54	9,04
2.	Variația medie de personal	2,32	1,95	1,57	3,03	1,50	2,75

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 **spiritul de responsabilitate** (în 66,91% dintre firme), **conștiinciozitatea** (65,99%), **gradul de implicare în firmă** (64,51%), **fidelitatea față de organizație** (62,48%), **comportamentul civilizat** (59,33%) și **abilitățile de lucru în echipă** (58,23%). Alte criterii luate în considerare sunt: cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute (48,80%), competența în domeniul de activitate (47,50%), experiența (47,50%), inteligența (42,70%), capacitatea de efort (41,22%), competențele informatice (19,41%), recomandările (18,11%), școala absolvită (14,60%) și limbile străine cunoscute (14,05%). Vezi reprezentarea grafică din figura 11.5.

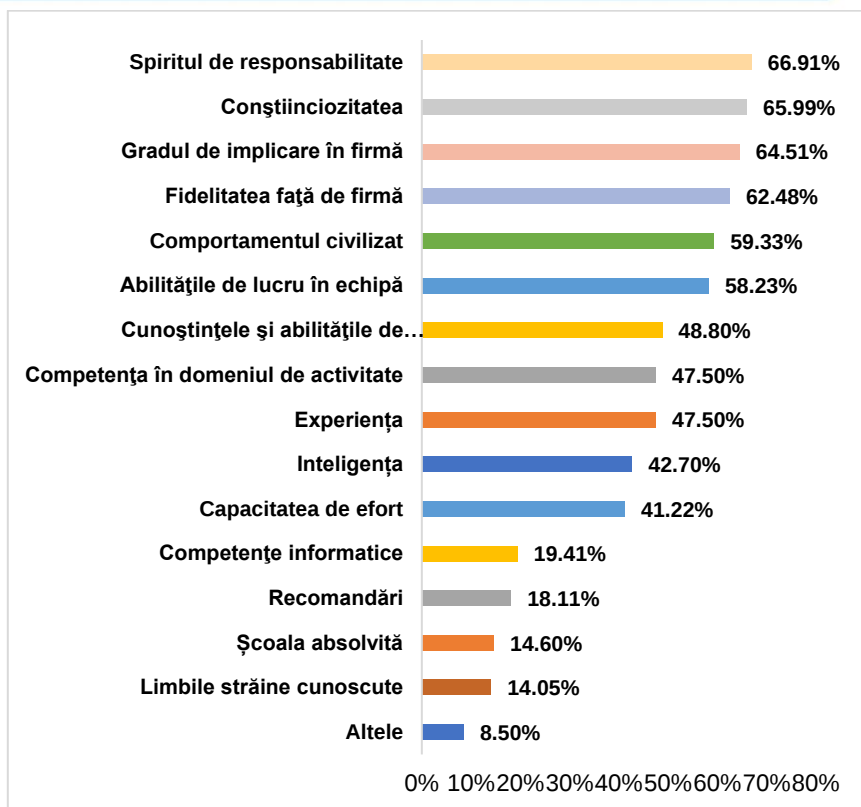


Figura 11.5
Frecvența criteriilor de apreciere a salariaților din IMM-uri

Examinarea IMM-urilor în funcție de **vârstă** reliefează următoarele aspecte:

- firmele mai vechi de 15 ani înregistrează proporții mai ridicate ale respondenților care pun accent pe spiritul de responsabilitate (68,33%), conștiinciozitatea (68,33%), gradul de implicare în firmă (69,21%), fidelitatea față de firmă (64,81%), competența în domeniul de activitate (48,68%) și recomandări (19,35%);
- companiile înființate în ultimii 5 ani dețin procentaje mai mari ale decidenților care au făcut referire la comportamentul civilizat (64,10%), experiență (48,72%), competențele informatice (25,64%), școala absolvită (20,51%) și limbile străine (20,51%);
- întreprinzătorii/managerii din întreprinderile de 5-10 ani au indicat mai frecvent abilitățile de lucru în echipă (63,41%), inteligența (43,90%) și capacitatea de efort (46,34%).

Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 11.9.



Tabelul 11.9

**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.	Spiritul de responsabilitate	61,54%	68,29%	62,03%	68,33%
2.	Conștiinciozitatea	53,85%	65,85%	62,03%	68,33%
3.	Gradul de implicare în firmă	48,72%	59,76%	56,96%	69,21%
4.	Fidelitatea față de firmă	48,72%	64,63%	56,96%	64,81%
5.	Comportamentul civilizat	64,10%	62,20%	56,96%	58,65%
6.	Abilitățile de lucru în echipă	53,85%	63,41%	55,70%	58,06%
7.	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	46,15%	50,00%	51,90%	48,09%
8.	Experiența	48,72%	47,56%	43,04%	48,39%
9.	Competența în domeniul de activitate	43,59%	45,12%	46,84%	48,68%
10.	Inteligența	38,46%	43,90%	39,24%	43,70%
11.	Capacitatea de efort	35,90%	46,34%	41,77%	40,47%
12.	Competențele informatice	25,64%	23,17%	12,66%	19,35%
13.	Recomandări	15,38%	15,85%	16,46%	19,35%
14.	Școala absolvită	20,51%	10,98%	11,39%	15,54%
15.	Limbile străine cunoscute	20,51%	13,41%	13,92%	13,49%

Gruparea criteriilor de apreciere a salariaților în funcție de **apartenența regională a unităților economice** (tabelul 11.10), relevă următoarele elemente semnificative:

- agenții economici din Vest consemnează proporții mai mari ale decidenților care au făcut referire la spiritul de responsabilitate (71,70%), fidelitatea față de firmă (69,81%), comportament civilizat (67,92%) și recomandări (26,42%);
- companiile din regiunea Sud Vest dețin procentaje superioare ale firmelor în care se pune accent pe conștiinciozitate (74,29%), gradul de implicare în organizație (74,29%) și inteligență (48,57%);
- abilități de lucru în echipă au fost mai des menționate în cadrul întreprinderilor din Centru (65,31%), iar cunoștințe/abilități deținute, experiența și capacitatea de efort au fost indicate mai frecvent în IMM-urile din Sud Vest (58,33%, 55,56%, respectiv 51,39%).

Tabelul 11.10

**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.	Spiritul de responsabilitate	63,74%	65,28%	70,83%	65,71%	71,70%	67,65%	67,35%	65,35%
2.	Conștiinciozitatea	67,03%	65,28%	63,89%	74,29%	67,92%	63,24%	67,35%	64,36%
3.	Gradul de implicare în firmă	59,34%	56,94%	63,89%	74,29%	73,58%	61,76%	67,35%	67,33%
4.	Fidelitatea față de firmă	64,84%	56,94%	63,89%	54,29%	69,81%	69,12%	69,39%	54,46%
5.	Comportamentul civilizat	54,95%	54,17%	65,28%	62,86%	67,92%	51,47%	59,18%	62,38%
6.	Abilitățile de lucru în echipă	51,65%	58,33%	63,89%	48,57%	62,26%	60,29%	65,31%	56,44%
7.	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	53,85%	58,33%	44,44%	45,71%	45,28%	55,88%	38,78%	43,56%



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
8.	Experiența	47,25%	55,56%	54,17%	45,71%	41,51%	51,47%	38,78%	42,57%
9.	Competența în domeniul de activitate	51,65%	52,78%	47,22%	42,86%	41,51%	52,94%	40,82%	44,55%
10.	Inteligența	40,66%	41,67%	47,22%	48,57%	43,40%	41,18%	40,82%	41,58%
11.	Capacitatea de efort	42,86%	51,39%	37,50%	40,00%	43,40%	44,12%	34,69%	35,64%
12.	Competențele informatice	20,88%	19,44%	12,50%	17,14%	22,64%	23,53%	20,41%	18,81%
13.	Recomandări	17,58%	26,39%	13,89%	17,14%	26,42%	16,18%	16,33%	13,86%
14.	Școala absolvită	20,88%	12,50%	12,50%	14,29%	11,32%	16,18%	18,37%	10,89%
15.	Limbile străine cunoscute	17,58%	12,50%	12,50%	11,43%	15,09%	13,24%	10,20%	15,84%

În funcție de **mărimea organizațiilor** (tabelul 11.11), se constată în principal că:

- procentajele factorilor de decizie care au menționat conștiinciozitatea, gradul de implicare în firmă, comportamentul civilizat, abilitățile de lucru în echipă și experiența se amplifică odată cu mărimea companiilor;
- ponderile respondenților care au făcut referire la inteligență și competențe informatice cresc invers proporțional cu dimensiunile IMM-urilor;
- întreprinderile mici înregistrează frecvențe mai ridicate ale întreprinzătorilor/managerilor care au indicat spiritul de responsabilitate (67,38%), fidelitatea față de organizație (67,38%), cunoștințele/abilitățile deținute (51,93%), capacitatea de efort (42,06%), recomandările (21,03%), școala absolvită (15,88%) și limbile străine cunoscute (16,31%).

Tabelul 11.11

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		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Spiritul de responsabilitate	66,40%	67,38%	67,21%
2.	Conștiinciozitatea	64,37%	66,52%	70,49%
3.	Gradul de implicare în firmă	62,75%	64,81%	70,49%
4.	Fidelitatea față de firmă	57,49%	67,38%	63,93%
5.	Comportamentul civilizat	57,89%	59,66%	63,93%
6.	Abilitățile de lucru în echipă	54,25%	60,09%	67,21%
7.	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	45,75%	51,93%	49,18%
8.	Experiența	44,13%	50,21%	50,82%
9.	Competența în domeniul de activitate	48,18%	45,49%	52,46%
10.	Inteligența	47,37%	40,34%	32,79%
11.	Capacitatea de efort	40,89%	42,06%	39,34%
12.	Competențele informatice	19,84%	19,31%	18,03%
13.	Recomandări	17,81%	21,03%	8,20%
14.	Școala absolvită	14,57%	15,88%	9,84%
15.	Limbile străine cunoscute	14,57%	16,31%	3,28%

Investigarea firmelor în funcție de **domeniul în care activează** (tabelul 11.12) reliefează următoarele aspecte semnificative:

- IMM-urile din comerț înregistrează proporții mai ridicate ale întreprinzătorilor care iau în considerare spiritul de responsabilitate (71,58%),



conștiinciozitatea (72,63%), fidelitatea (71,05%) și capacitatea de efort (46,84%);

- companiile din turism dețin cele mai mari procentaje ale organizațiilor în care se pune accent pe gradul de implicare în firmă, comportamentul civilizat, spiritul de muncă în echipă, competența în domeniul de activitate și abilitățile informatice;
- întreprinderile din sectorul transporturilor consemnează ponderi mai ample ale respondenților care vizează inteligența, recomandările, studiile absolvite și limbile străine;
- cunoștințele/abilitățile deținute sunt avute în vedere mai des în unitățile din construcții, iar experiența a fost mai frecvent semnalată în cadrul entităților din industrie.

Tabelul 11.12

**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.	Spiritul de responsabilitate	60,82%	66,67%	71,58%	64,52%	70,00%	66,67%
2.	Conștiinciozitatea	62,89%	63,33%	72,63%	64,52%	65,00%	62,32%
3.	Gradul de implicare în firmă	59,79%	51,67%	74,21%	64,52%	75,00%	60,14%
4.	Fidelitatea față de firmă	62,89%	58,33%	71,05%	64,52%	65,00%	53,62%
5.	Comportamentul civilizat	56,70%	46,67%	67,89%	61,29%	75,00%	52,90%
6.	Abilitățile de lucru în echipă	58,76%	53,33%	64,74%	54,84%	75,00%	50,72%
7.	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	44,33%	56,67%	49,47%	48,39%	45,00%	49,28%
8.	Experiența	53,61%	50,00%	42,63%	51,61%	50,00%	47,83%
9.	Competența în domeniul de activitate	46,39%	51,67%	43,68%	54,84%	60,00%	49,28%
10.	Inteligența	39,18%	33,33%	45,26%	48,39%	35,00%	46,38%
11.	Capacitatea de efort	32,99%	40,00%	46,84%	35,48%	40,00%	42,75%
12.	Competențele informatice	10,31%	16,67%	21,05%	29,03%	25,00%	21,74%
13.	Recomandări	16,49%	18,33%	18,42%	29,03%	20,00%	15,94%
14.	Școala absolvită	13,40%	18,33%	12,11%	25,81%	5,00%	15,94%
15.	Limbile străine cunoscute	12,37%	15,00%	11,58%	22,58%	15,00%	15,94%

11.3. Evoluția salariului mediu din IMM-uri în anul 2021 comparativ cu anul 2020

Analiza evoluției salariului mediu din IMM-uri în anul 2021 comparativ cu 2020 relevă următoarele: în 26,22% dintre firme veniturile au rămas la fel, în 21,35% din organizații nivelul retribuițiilor a sporit cu 5-10%, în 20,34% dintre unități remunerațiile au crescut cu până la 5%, în 14,47% din agenții economici s-au înregistrat mărimi între 10 și 15%, în 10,60% dintre companii câștigurile au fost amplificate cu peste 15%, iar în 7,02% din întreprinderi s-au operat reduceri salariale. Vezi figura 11.6.

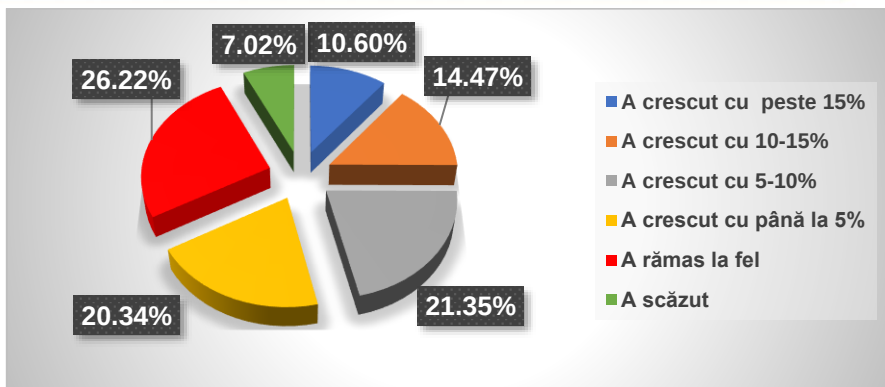


Figura 11.6

Structura IMM-urilor în funcție de evoluția salariului mediu în 2021 față de 2020

Dacă grupăm organizațiile în funcție de vechime, se constată că:

- firmele înființate în ultimii 5 ani consemnează procente mai ridicate ale agenților economici în care retribuițiile au rămas la fel (47,17%) și au scăzut (15,10%), dar și proporții inferioare ale IMM-urilor în care veniturile salariale s-au amplificat cu peste 15% (7,55%), 10-15% (3,77%), 5-10% (15,09%) și sub 5% (11,32%);
- organizațiile de 5-10 ani înregistrează ponderi mai mari ale entităților în care remunerațiile au înregistrat creșteri de peste 15% (14,95%) și de 10-15% (18,69%).
- companiile de peste 15 ani vechime dețin un procent superior al întreprinderilor în care s-au mărit câștigurile personalului cu până la 5% (22,58%). Vezi informațiile din tabelul 11.13.

Tabelul 11.13

Corelația dintre vârsta firmelor și evoluția salariului mediu

Nr. crt.	Evoluția salariului mediu	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	A crescut cu peste 15%	7,55%	10,58%	14,95%	9,91%
2.	A crescut cu 10-15%	3,77%	9,62%	18,69%	15,90%
3.	A crescut cu 5-10%	15,09%	25,00%	20,56%	21,43%
4.	A crescut cu până la 5%	11,32%	18,27%	17,76%	22,58%
5.	A rămas la fel	47,17%	27,88%	23,36%	23,96%
6.	A scăzut	15,10%	8,65%	4,66%	6,21%

Distribuția unităților economice pe regiuni de dezvoltare (tabelul 11.14), evidențiază următoarele aspecte:

- companiile din Sud Vest consemnează frecvențe mai ridicate ale firmelor în care s-au efectuat creșteri salariale de 10-15% (24,44%) și 5-10% (28,89%), precum ponderi mai reduse ale IMM-urilor în cadrul cărora veniturilor angajaților au stagnat (17,78%) și s-au majorat cu 0-5% (13,33%);



- organizațiile care au menținut același nivel al retribuțiilor sunt mai des întâlnite în Vest (35,82%), iar unitățile care au scăzut veniturile personalului sunt mai numeroase în regiunea de Nord Est (9,93%);
- IMM-urile din Sud înregistrează proporția cea mai ridicată a întreprinderilor în care au fost sporite remunerațiile cu peste 15% (15,29%), iar entitățile din Sud Est dețin un procentaj mai mare al agenților economici în care salariile s-au mărit cu sub 5% (28,74%).

Tabelul 11.14

Evoluția salariului mediu în funcție de apartenența regională a firmelor

Nr. crt.	Evoluția salariului mediu	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%	9,09%	10,34%	15,29%	8,89%	5,97%	12,24%	13,70%	9,02%
2.	A crescut cu 10-15%	14,88%	8,05%	20,00%	24,44%	13,43%	12,24%	13,70%	13,93%
3.	A crescut cu 5-10%	23,14%	17,24%	18,82%	28,89%	22,39%	20,41%	23,29%	20,49%
4.	A crescut cu până la 5%	17,36%	28,74%	14,12%	13,33%	17,91%	26,53%	21,92%	19,67%
5.	A rămas la fel	25,62%	27,59%	28,24%	17,78%	35,82%	23,47%	17,81%	29,51%
6.	A scăzut	9,93%	8,05%	3,54%	6,66%	4,47%	5,10%	9,59%	7,38%

Încadrarea companiilor în funcție de mărime (tabelul 11.15), reliefează în principal următoarele:

- firmele mijlocii dețin ponderi mai ridicate ale unităților economice în care câștigurile angajaților au crescut cu 10-15% (18,92%), 5-10% (29,73%) și până la 5% (22,97%), precum și o proporție superioară a IMM-urilor în care remunerațiile s-au redus (10,81%);
- microîntreprinderile înregistrează un procentaj mai amplu al agenților economici în care venitul mediu s-a menținut la același nivel (34,06%), iar organizațiile mici consemnează o frecvență mai mare a entităților în cadrul cărora s-au operat creșteri salariale de peste 15% (11,63%).

Tabelul 11.15

Evoluția salariului mediu în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția salariului mediu	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	A crescut cu peste 15%	11,15%	11,63%	4,05%
2.	A crescut cu 10-15%	11,15%	16,94%	18,92%
3.	A crescut cu 5-10%	17,03%	23,92%	29,73%
4.	A crescut cu până la 5%	19,20%	20,93%	22,97%
5.	A rămas la fel	34,06%	20,93%	13,51%
6.	A scăzut	7,44%	5,64%	10,81%



Din punct de vedere al **forme de organizare juridică** a IMM-urilor, se constată că:

- SA-urile dețin ponderi mai mari ale organizațiilor în care salariile au rămas la fel (31,25%) și s-au majorat cu 5-10% (31,25%), iar SRL-urile consemnează proporții mai ample ale companiilor în care remunerațiile angajaților au crescut cu peste 15% (10,76%) și 10-15% (14,80%);
- unitățile economice altfel organizate juridic înregistrează procentaje mai ridicate ale întreprinderilor în rândul cărora venitul mediu s-a mărit cu până la 5% (38,46%) și s-au efectuat diminuări salariale (15,38%).

Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 11.16.

Tabelul 11.16
Evoluția salariului mediu din IMM-uri după forma de organizare juridică

Nr. crt.	Evoluția salariului mediu	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	A crescut cu peste 15%	6,25%	10,76%	7,69%
2.	A crescut cu 10-15%	6,25%	14,80%	7,69%
3.	A crescut cu 5-10%	31,25%	21,38%	7,69%
4.	A crescut cu până la 5%	12,50%	20,18%	38,46%
5.	A rămas la fel	31,25%	26,16%	23,08%
6.	A scăzut	12,50%	6,73%	15,38%

Examinarea IMM-urilor în funcție de **ramurile de activitate** (tabelul 11.17), relevă următoarele:

- firmele din turism înregistrează proporții superioare ale companiilor în care salariul mediu s-a menținut la același nivel (42,31%) și a scăzut (15,38%);
- întreprinderile din industrie consemnează frecvențe mai ridicate ale organizațiilor în care remunerațiile au crescut cu până la 5% (21,80%) și 10-15% (16,54%), iar IMM-urile din sectorul transporturilor dețin un procent mai mare de unități în care retribuțiile s-au mărit cu peste 15% (17,95%).

Tabelul 11.17
Evoluția salariului mediu în funcție de domeniul de activitate al firmelor

Nr. crt.	Evoluția salariului mediu	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	A crescut cu peste 15%	9,02%	12,66%	9,16%	17,95%	3,85%	12,88%
2.	A crescut cu 10-15%	16,54%	12,66%	14,74%	12,82%	3,85%	15,34%
3.	A crescut cu 5-10%	21,05%	22,78%	25,10%	23,08%	15,38%	15,95%
4.	A crescut cu până la 5%	21,80%	20,25%	20,72%	17,95%	19,23%	19,02%
5.	A rămas la fel	25,56%	26,58%	23,11%	23,08%	42,31%	28,83%
6.	A scăzut	6,01%	5,08%	7,18%	5,12%	15,38%	7,98%



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 11.7):

- **43,12%** din respondenți au indicat **între 1 și 5 zile de perfecționare profesională/angajat;**
- **39,26%** dintre angajatori **nu au alocat timp și resurse instruirii resurselor umane;**
- **17,62%** dintre organizații au dedicat în medie **peste 5 zile de pregătire.**

Remarcăm faptul că aproape 3/5 dintre IMM-uri au avut în vedere trainingul angajaților, pondere superioară anilor precedenți, care semnifică faptul că întreprinzătorii/managerii din România acordă o importanță din ce în ce mai mare instruirii/perfecționării resurselor umane în vederea amplificării funcționalității și competitivității organizațiilor.

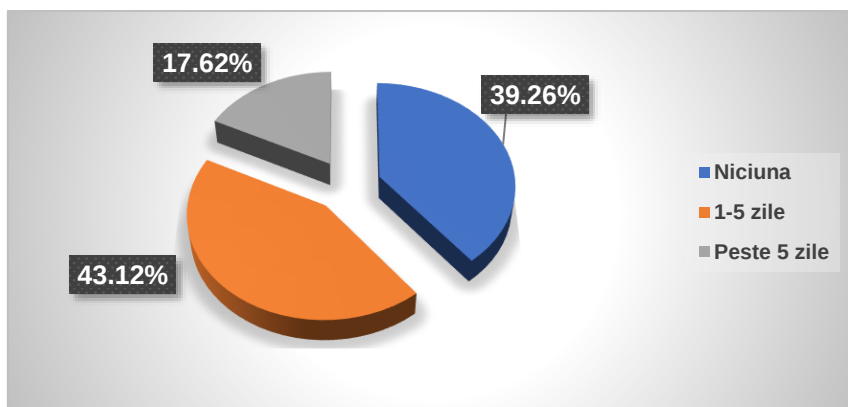


Figura 11.7
Structura IMM-urilor în funcție de numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Clasificarea firmelor **în funcție de vârstă** (tabelul 11.18), scoate în evidență următoarele:

- IMM-urile cu vechimea de peste 15 ani dețin un procentaj mai mare al întreprinderilor care au alocat pregătirii angajaților 1-5 zile (45,39%);
- organizațiile înființate în ultimii 5 ani consemnează o frecvență mai ridicată companiilor a care nu au prevăzut nicio zi pentru perfecționarea salariaților (47,17%);
- entitățile de 10-15 ani înregistrează o pondere superioară a unităților care au dedicat instruirii personalului peste 5 zile (28,04%).



Tabelul 11.18

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 IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	nici una	47,17%	35,58%	35,51%	40,09%
2.	1-5 zile	33,96%	45,19%	36,45%	45,39%
3.	peste 5 zile	18,86%	19,24%	28,04%	14,51%

Abordarea IMM-urilor **pe regiuni de dezvoltare** (tabelul 11.19) relevă următoarele:

- organizațiile din Nord Est dețin o proporție mai ridicată a companiilor în rândul cărora au fost alocate pentru pregătirea angajaților 1-5 zile (47,11%);
- întreprinderile din Sud Vest înregistrează cel mai mare procent al entităților în care nu s-au derulat programe de instruire (48,89%);
- firmele din Vest dețin cea mai mare pondere a unităților în care au fost destinate peste 5 zile activităților de formare și perfecționare (20,90%).

Tabelul 11.19

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.	nici una	33,06%	44,83%	44,71%	48,89%	37,31%	39,80%	39,73%	34,43%
2.	1-5 zile	47,11%	43,68%	35,29%	31,11%	41,79%	44,90%	46,58%	45,90%
3.	peste 5 zile	19,83%	11,50%	20,00%	20,00%	20,90%	15,30%	13,70%	19,68%

Luând în considerare **mărimea** firmelor (tabelul 11.20), se observă că frecvența angajatorilor care au alocat pregătirii 1-5 zile este mai mare în companiile mijlocii (54,05%), iar procentajele companiilor care nu au investit în training și care au destinat instruirii peste 5 zile sunt mai ridicate în rândul microîntreprinderilor (42,11, respectiv 19,51%).

Tabelul 11.20

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		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	nici una	42,11%	37,21%	35,14%
2.	1-5 zile	38,39%	45,51%	54,05%
3.	peste 5 zile	19,51%	17,28%	10,82%



După **forma juridică de organizare** a entităților economice (tabelul 11.21), se constată că:

- SA-urile înregistrează cele mai mari ponderi ale companiilor în cadrul cărora au fost alocate instruirii/angajat 1-5 zile (68,75%) și peste 5 zile (18,75%);
- agenții economici altfel organizați juridic dețin un procent mai ridicat de firme care nu au investit în pregătirea forței de muncă (46,15%).

Tabelul 11.21

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	Alte forme de organizare juridică
1.	nici una	12,50%	39,76%	46,15%
2.	1-5 zile	68,75%	42,60%	38,46%
3.	peste 5 zile	18,75%	17,64%	15,38%

Încadrarea companiilor pe **domenii de activitate** reliefează următoarele:

- întreprinderile din sectorul turismului dețin un procentaj mai amplu al unităților în rândul cărora s-a dedicat formării salariaților 1-5 zile (50%);
- organizațiile industriale înregistrează o proporție mai mare a agenților economici în care nu s-a alocat trainingului nicio zi (50,38%);
- IMM-urile din servicii consemnează o frecvență superioară a entităților care au destinat activităților de pregătire peste 5 zile (27%).

Vezi informații suplimentare în tabelul 11.22.

Tabelul 11.22

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.	nici una	64,92%	75,00%	71,93%	61,11%	50,00%	63,27%
2.	1-5 zile	25,65%	17,86%	17,54%	33,33%	37,50%	27,55%
3.	peste 5 zile	9,43%	7,14%	10,52%	5,56%	12,50%	9,18%

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: perfecționarea** (în 32,24% dintre firme), **specializarea** (32,23%), **inițierea** (23,78%), **calificarea** (23,21%) și **recalificarea** (4,87%) resurselor umane. Vezi figura 11.8.

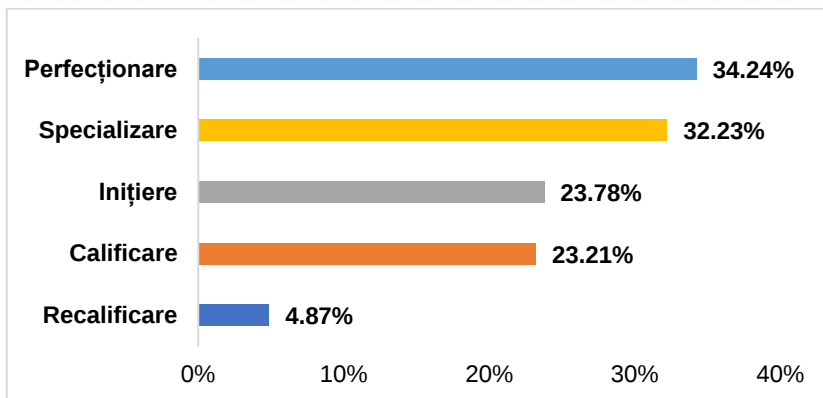


Figura 11.8
Tipuri de training în funcție de obiectivele urmărite

Având în vedere obiectivele trainingului după **grupele de vârstă** din care fac parte firmele (tabelul 11.23), observăm următoarele:

- perfecționarea a fost întâlnită mai frecvent în rândul întreprinderilor care au 5-10 ani vechime (37,50%), iar specializarea și inițierea au fost semnalate mai des în IMM-urile de 10-15 ani (38,32%, respectiv 25,23%);
- unitățile economice înființate în ultimii 5 ani consemnează cele mai ridicate procentaje ale companiilor în care s-a făcut referire la calificarea și recalificarea resurselor umane (32,08%, respectiv 5,66%).

Tabelul 11.23
Obiectivele trainingului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Perfecționare	20,75%	37,50%	35,51%	34,79%
2.	Specializare	24,53%	25,96%	38,32%	33,18%
3.	Inițiere	20,75%	25,00%	25,23%	23,50%
4.	Calificare	32,08%	19,23%	23,36%	23,04%
5.	Recalificare	5,66%	2,88%	3,74%	5,53%

Distribuția IMM-urilor pe **regiuni de dezvoltare** reliefează unele diferențieri față de situația pe ansamblul eșantionului:

- perfecționarea personalului a fost indicată mai des în cadrul companiilor din Sud-Est (40,23%) și mai rar în rândul agenților economici din Sud Vest (26,67%);
- firmele din Vest au avut în vedere mai frecvent specializarea (35,82%), calificarea (32,84%) și recalificarea (10,45%) forței de muncă;
- în ceea ce privește inițierea salariaților, angajatorii din Sud Vest dețin cel mai mare procent (31,11%), iar întreprinderile din Sud Est înregistrează o proporție mai redusă (18,39%).

Detalii în tabelul 11.24.



Tabelul 11.24

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.	Perfecționare	34,71%	40,23%	29,41%	26,67%	29,85%	39,80%	31,51%	35,25%
2.	Specializare	32,23%	34,48%	27,06%	31,11%	35,82%	32,65%	28,77%	34,43%
3.	Inițiere	21,49%	18,39%	24,71%	31,11%	26,87%	21,43%	21,92%	27,87%
4.	Calificare	29,75%	24,14%	25,88%	24,44%	32,84%	18,37%	17,81%	15,57%
5.	Recalificare	6,61%	6,90%	3,53%	4,44%	10,45%	2,04%	1,37%	4,10%

Încadrarea companiilor în funcție de mărime (tabelul 11.25), relevă că perfecționarea, specializarea și inițierea angajaților au fost înregistrate în frecvențe direct proporționale cu dimensiunile organizațiilor, iar calificarea și recalificarea salariaților au fost consemnate în procentaje mai ridicate în cadrul întreprinderilor mici.

Tabelul 11.25

Obiectivele trainingului în funcție de mărimea întreprinderilor

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Perfecționare	33,13%	34,55%	37,84%
2.	Specializare	26,93%	37,21%	35,14%
3.	Inițiere	19,20%	27,57%	28,38%
4.	Calificare	18,27%	28,57%	22,97%
5.	Recalificare	4,02%	5,98%	4,05%

Gruparea obiectivelor avute în vedere de angajatori în ceea ce privește trainingul salariaților în funcție de apartenența întreprinderilor la ramurile economice, reliefează următoarele (tabelul 11.26):

- IMM-urile din construcții dețin procentaje mai ample ale organizațiilor în care a fost semnalată perfecționarea (49,37%), calificarea (36,71%) și recalificarea (10,13%) personalului;
- inițierea resurselor umane a fost indicată în proporții superioare la firmele din sectorul transporturilor (35,90%);
- unitățile din servicii înregistrează o pondere mai ridicată a companiilor în care s-a urmărit specializarea forței de muncă (38,04%).

Tabelul 11.26

Obiectivele trainingului în funcție de ramurile în care activează firmele

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Perfecționare	23,31%	49,37%	31,08%	35,90%	23,08%	41,72%
2.	Specializare	29,32%	31,65%	33,07%	28,21%	11,54%	38,04%
3.	Inițiere	27,82%	20,25%	25,90%	35,90%	23,08%	17,18%
4.	Calificare	25,56%	36,71%	19,12%	10,26%	23,08%	23,31%
5.	Recalificare	6,02%	10,13%	3,98%	0,00%	3,85%	3,68%



11.6. Domeniile de instruire a personalului în cadrul IMM-urilor

Întrucât trainingul impactează substanțial atât supraviețuirea, cât și amplificarea performanțelor, competitivității și funcționalității organizațiilor, reliefaarea domeniilor de pregătire a salariaților din întreprinderile mici și mijlocii prezintă o însemnătate deosebită. Rezultatele cercetării a reliefat că **salariații din IMM-uri sunt instruiți în următoarele domenii: vânzări** (19,05% dintre agenții economici), **management** (9,60%), resurse umane (7,59%), producție/prestări servicii (7,31%), componente transversale – digitalizare, internaționalizare (5,44%) și cercetare-dezvoltare-inovare (3,15%). Vezi figura 11.9.

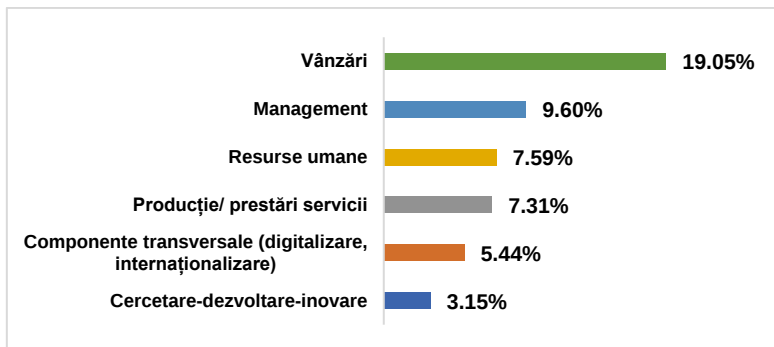


Figura 11.9

Structura trainingului în IMM-uri pe domenii de instruire

Abordarea tipurilor de training în funcție de apartenența regională a companiilor (tabelul 11.27) relevă în principal următoarele:

- IMM-urile din București-Ilfov înregistrează proporții mai ridicate ale companiilor care au instruit angajații în domeniile vânzărilor (25,41%), componentelor transversale (10,66%) și cercetării-dezvoltării-inovării (4,92%);
- pregătirea centrată pe management a fost mai des semnalată în cadrul firmelor din Centru (15,07%), iar activitățile de formare axate asupra resurselor umane au înregistrat o frecvență mai amplă în rândul entităților din regiunea de Vest (8,96%).

Tabelul 11.27

Corelația dintre regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile și domeniile instruirii

Nr. crt.	Tipuri de traininguri în funcție de domeniul de instruire	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Vânzări	14,88%	10,34%	21,18%	17,78%	23,88%	18,37%	20,55%	25,41%
2.	Management	9,09%	8,05%	8,24%	8,89%	8,96%	8,16%	15,07%	10,66%
3.	Resurse umane	8,26%	5,75%	7,06%	6,67%	8,96%	7,14%	8,22%	8,20%
4.	Producție /prestări servicii	6,61%	4,60%	10,59%	8,89%	7,46%	7,14%	9,59%	5,74%
5.	Componente transversale (digitalizare, internaționalizare)	4,13%	2,30%	2,35%	4,44%	7,46%	6,12%	4,11%	10,66%
6.	Cercetare-dezvoltare-inovare	3,31%	3,45%	1,18%	4,44%	2,99%	3,06%	1,37%	4,92%



11.7. Suportul financiar al trainingului salariaților

Rezultatele sondajului reliefează că **procentul mediu alocat trainingului din cifra de afaceri a fost de 1,73% pe întreprindere în anul 2021**, relevând 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 cu care au su 5 ani de vechime (1,96%), organizațiilor din Nord Est (2,16%), întreprinderilor mici (1,83%) și unităților economice alte forme de organizare (3,15%) și entităților din sectorul serviciilor (2,64%) Detalii în figurile 11.10 -11.14.

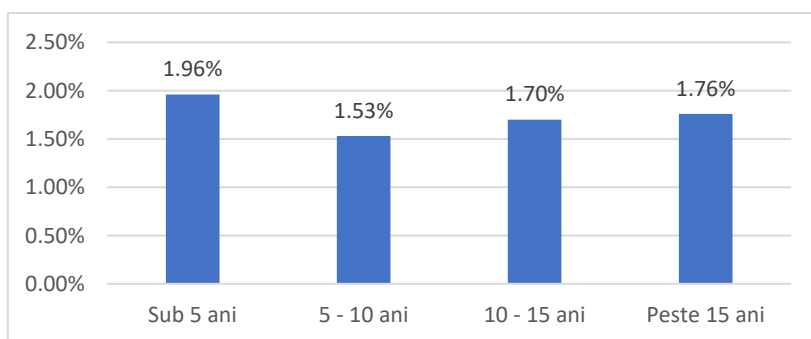


Figura 11.10
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de vechimea IMM-urilor

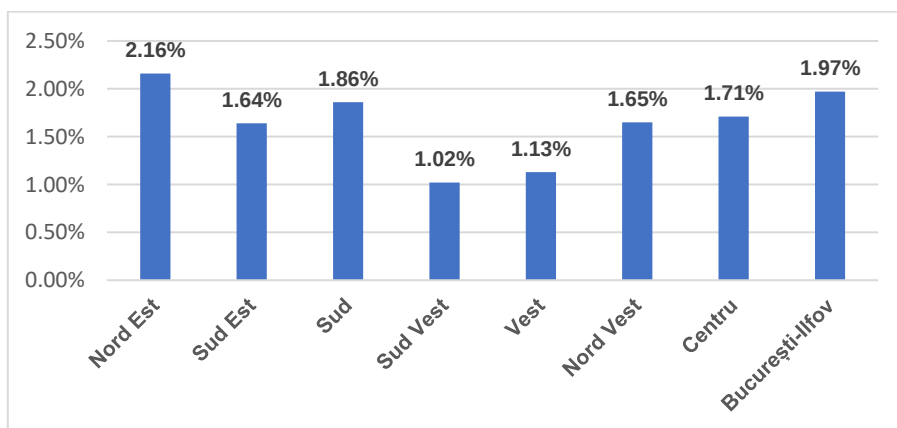


Figura 11.11
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de apartenența regională a organizațiilor

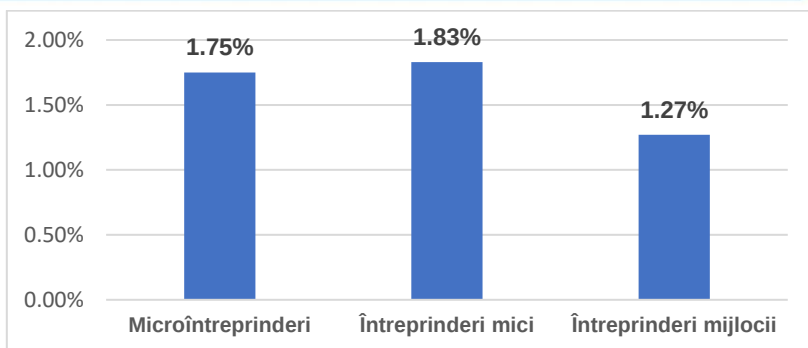


Figura 11.12

Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de mărimea firmelor

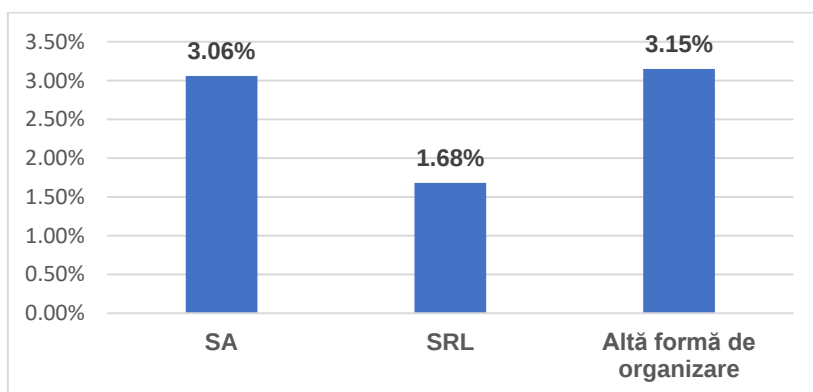


Figura 11.13

Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

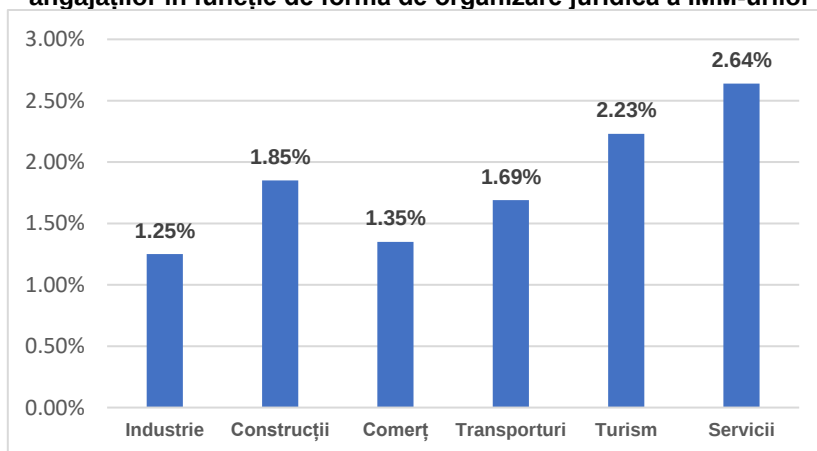


Figura 11.14

Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor

11.8. Ponderea angajaților care au beneficiat de training

Procentul mediu al salariaților care au beneficiat de training în anul 2021 este de 27,97% la nivelul eșantionului, reliefând că factorii de decizie din IMM-urile românești acordă o atenție crescândă perfecționării personalului comparativ cu anii anteriori.

Luând în considerare procentul mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de vârstă, apartenența regională, dimensiunea, forma juridică și ramura de activitate, cele mai ridicate niveluri s-au înregistrat în rândul unităților economice care au 5-10 ani vechime (35,66%), IMM-urilor care activează în București-Ilfov (34,89%), microîntreprinderilor (34,60%), entităților cu alte forme de organizare (35,08%) și organizațiilor din transporturi (35,46%). Vezi informațiile din figurile 11.15 - 11.19.

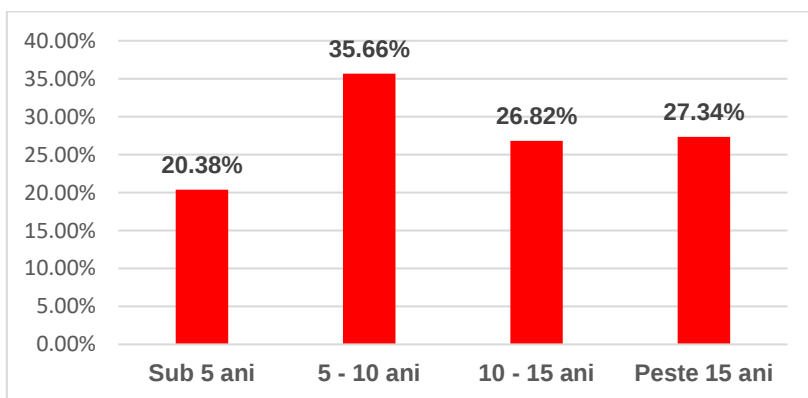


Figura 11.15

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training, în funcție de vârsta IMM-urilor

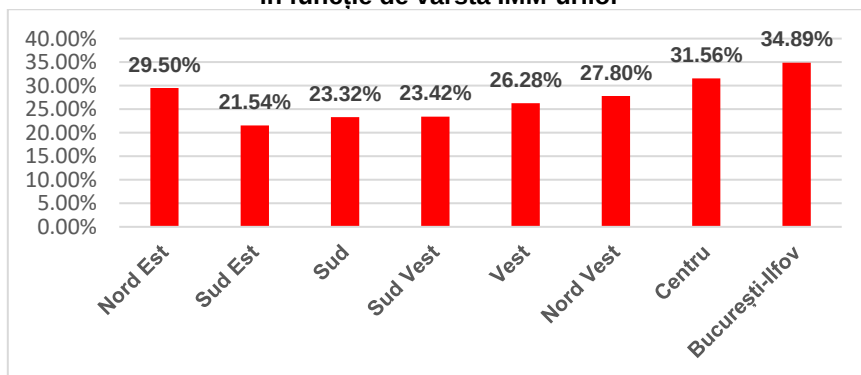


Figura 11.16

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training, în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

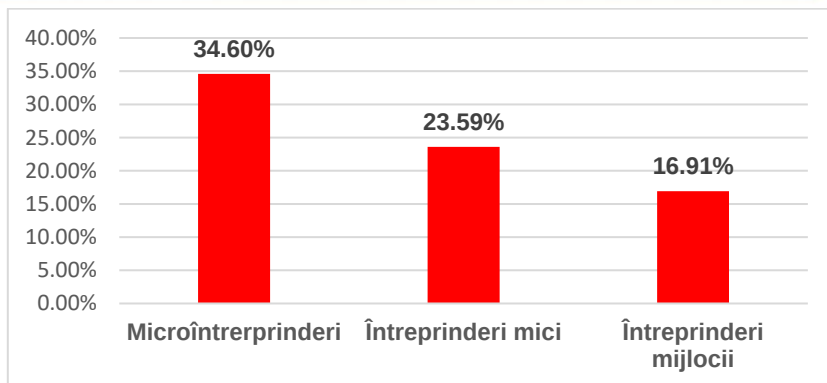


Figura 11.17
Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training, în funcție de dimensiunea firmelor

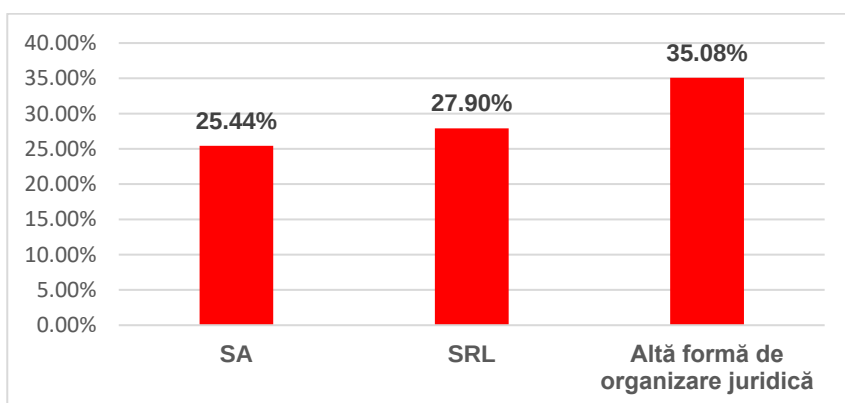


Figura 11.18
Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training, în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

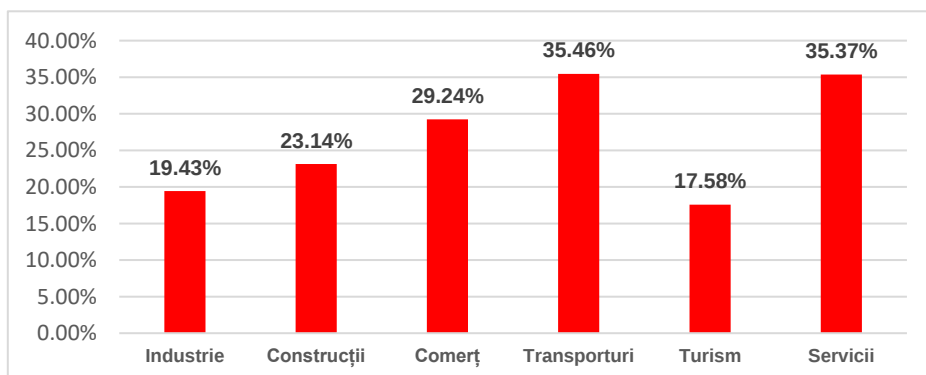


Figura 11.19
Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training, în funcție de domeniul de activitate al întreprinderilor

11.9. 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 **46,28% dintre firme lucrează între 0 și 25% absolvenți ai învățământului universitar**, 19,63% din întreprinderi consemnează între 75% și 100% de persoane licențiate, 17,48% din companii înregistrează o proporție de 50-75% a salariaților care au terminat o formă superioară de învățământ, iar 16,62% 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 36,97%**, 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 11.20.

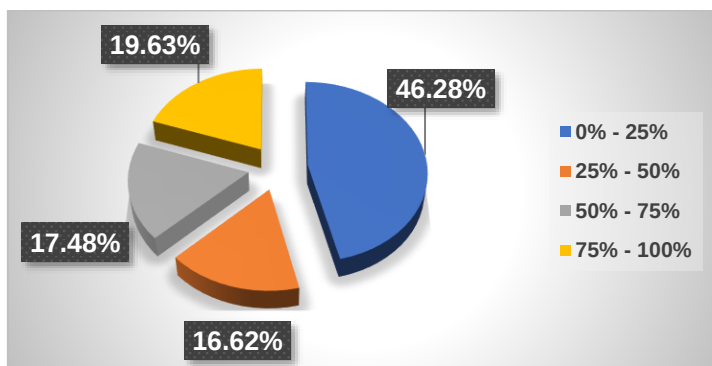


Figura 11.20
Structura IMM-urilor în funcție de ponderea salariaților cu studii superioare în totalul angajaților

Încadrarea companiilor în funcție de vârstă (tabelul 11.28) scoate în evidență următoarele aspecte:

- firmele mai recent constituite înregistrează ponderi superioare ale IMM-urilor în care activează 0-25% și 75-100% de persoane licențiate (56,60%, respectiv 22,64%);
- întreprinderile de 5-10 ani consemnează un procentaj superior al organizațiilor în cadrul cărora 50-75% dintre salariați au studii superioare (24,04%);
- companiile mai vechi de 15 ani dețin o proporție mai ridicată a agenților economici în care 25%-50% dintre angajați au urmat o formă de învățământ universitar (18,89%).



Tabelul 11.28

**Diferențierea ponderii angajaților cu studii superioare
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Ponderea salariaților cu studii superioare în total angajați	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	0% – 25%	56,60%	43,27%	42,99%	46,54%
2.	25 – 50%	7,55%	14,42%	14,02%	18,89%
3.	50 – 75%	13,21%	24,04%	15,89%	16,82%
4.	75 – 100%	22,64%	18,27%	27,10%	17,74%

Având în vedere **vechimea, regiunile de dezvoltare, dimensiunea, forma de organizare și domeniile de activitate aferente firmelor investigate** (figurile 11.21 - 11.25), se constată că **cele mai ridicate ponderi medii ale angajaților cu studii superioare** se înregistrează în cadrul entităților care au 10-15 ani vechime (42,91%), organizațiilor din București-Ilfov (51,22%), microîntreprinderilor (45,86%), unităților economice cu altă formă juridică (40,85%) și companiilor din sectorul serviciilor (50,93%).

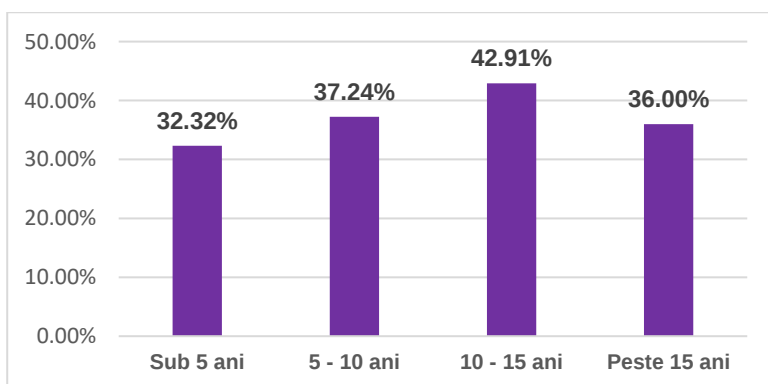


Figura 11.21

**Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați,
luând în considerare vârsta companiilor**

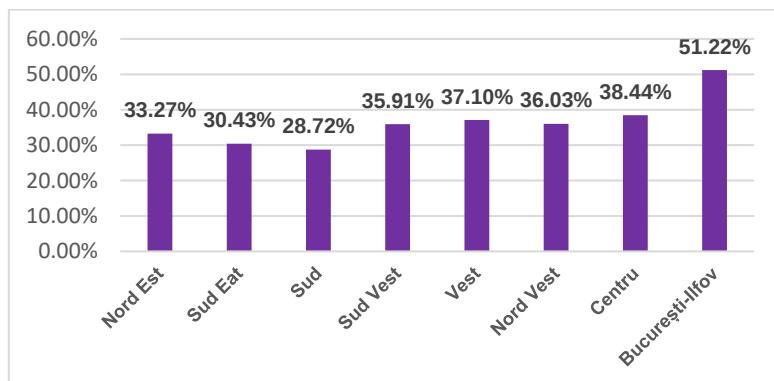


Figura 11.22

**Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați,
luând în considerare apartenența regională a IMM-urilor**

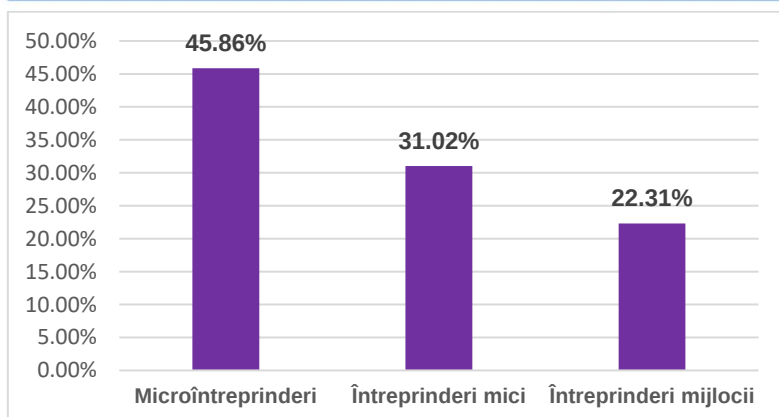


Figura 11.23

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare mărimea întreprinderilor

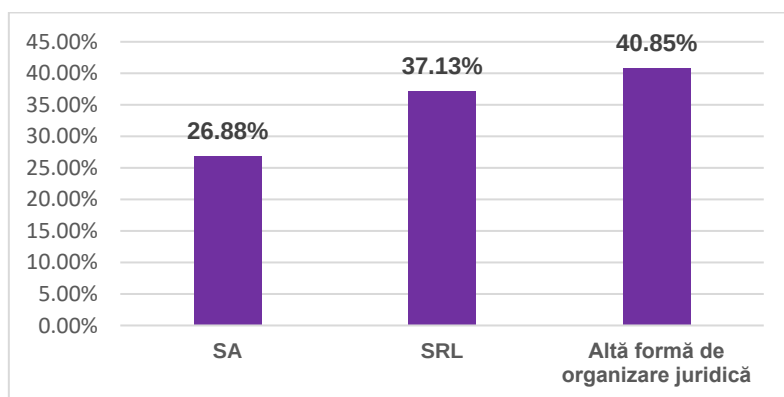


Figura 11.24

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare forma de organizare juridică a IMM-urilor

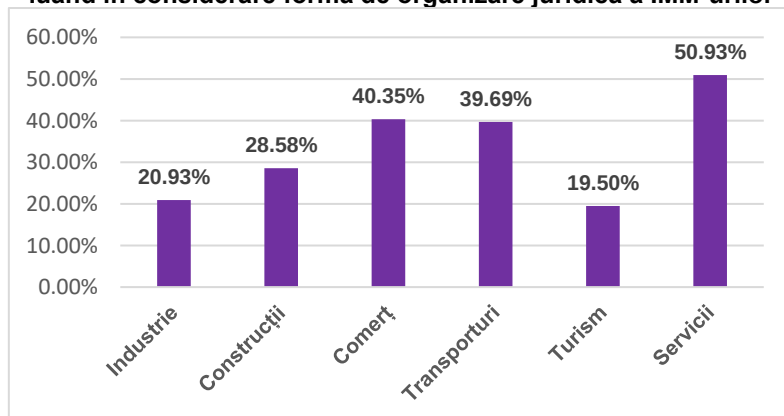


Figura 11.25

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare domeniul de activitate al IMM-urilor



11.10. Frecvența utilizării angajaților cu experiență în IMM-uri

În ceea ce privește **experiența angajaților**, rezultatele anchetei relevă că întreprinderile mici și mijlocii înregistrează **următoarele ponderi ale persoanelor care au o vechime de peste 15 ani** în domeniul în care activează: **39,51% dintre unitățile economice consemnează un procent de 0-25%**, **24,14% din organizații au semnalat un procentaj de 50-75%**, 19,54% dintre firme au indicat peste 75%, iar 16,81% din companii dețin o proporție de 25-50%.

Întrucât **procentul mediu la nivelul eșantionului este de 35,86%**, 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 în figura 11.26.

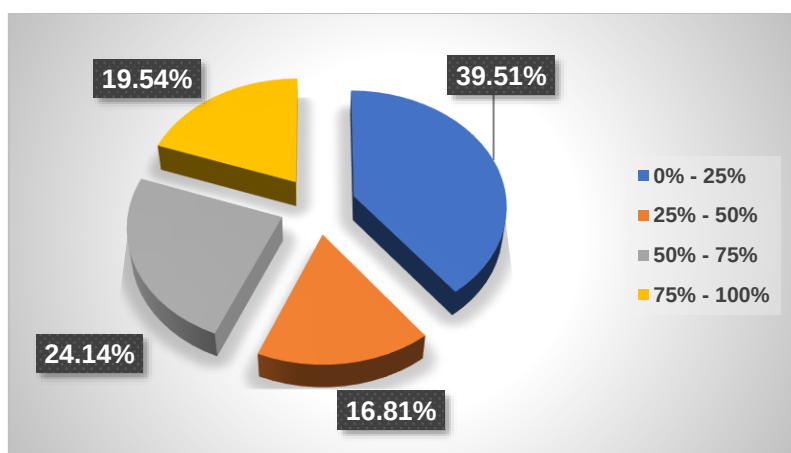


Figura 11.26

Structura IMM-uri în funcție de ponderea angajaților cu peste 15 ani de experiență în domeniul de activitate al companiei

Analiza companiilor pe **în funcție de vârstă** (tabelul 11.29) evidențiază următoarele aspecte:

- proporțiile firmelor în care 25-50%, 50-75% și 75-100% dintre angajați au studii superioare sunt mai mari în entitățile care au peste 15 ani;
- procentajul întreprinderilor în cadrul cărora 0-25% din personal are vechime mai mare de 15 ani este mai ridicat în IMM-urile de 5-10 ani.

Tabelul 11.29

Diferențierea ponderii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, luând în considerare vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea salariaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul lor de activitate	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	0 – 25%	58,49%	60,58%	48,60%	29,72%
2.	25 – 50%	13,21%	12,50%	14,02%	18,89%
3.	50 – 75%	16,98%	10,58%	22,43%	28,57%
4.	Peste 75%	11,32%	16,35%	14,95%	22,35%



Analiza IMM-urilor în funcție de vârstă, 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 (45,58%), agenților economici din București-Ilfov (44,15%), entităților mijlocii (43,64%), firmelor cu alte forme de organizare (62,46%) și companiilor din industrie (42,46%). Vezi figurile 11.27 - 11.31.

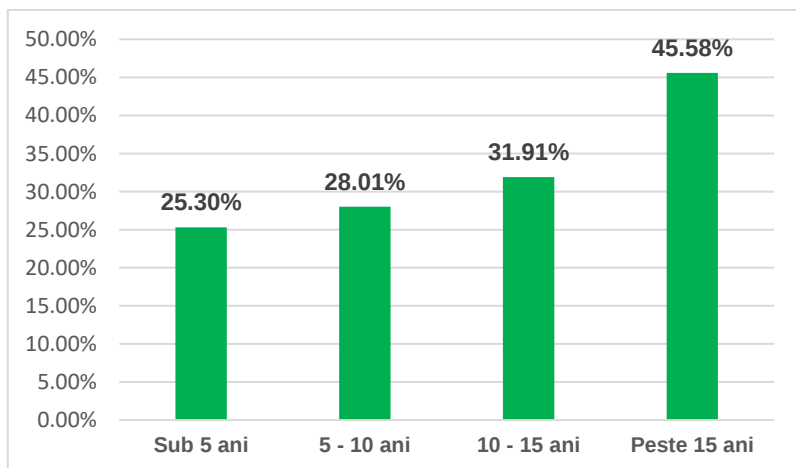


Figura 11.27

Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu experiență în funcție de vârsta firmelor

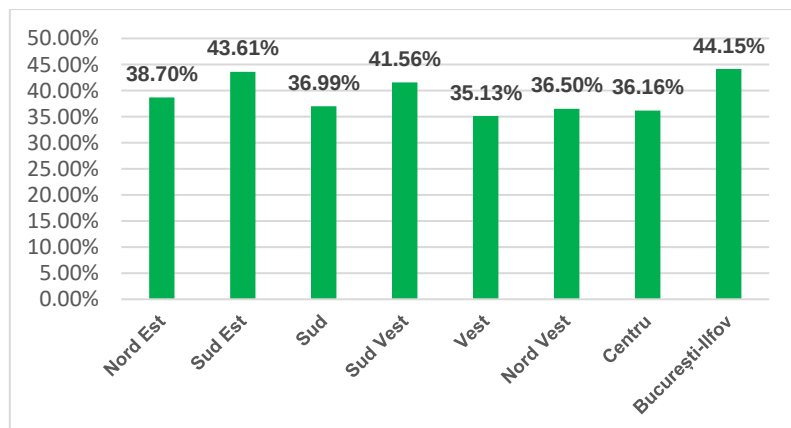


Figura 11.28

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

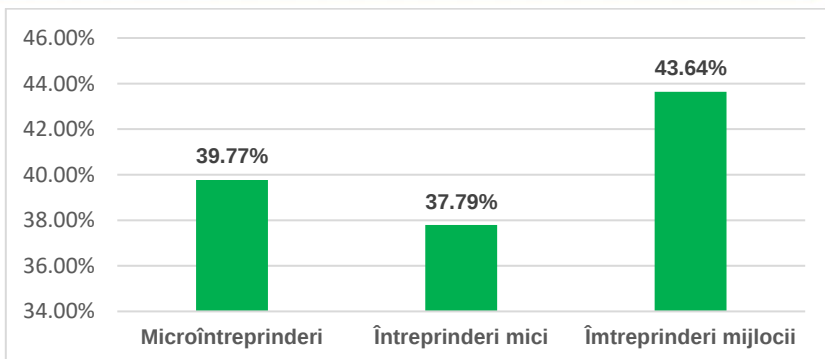


Figura 11.29

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

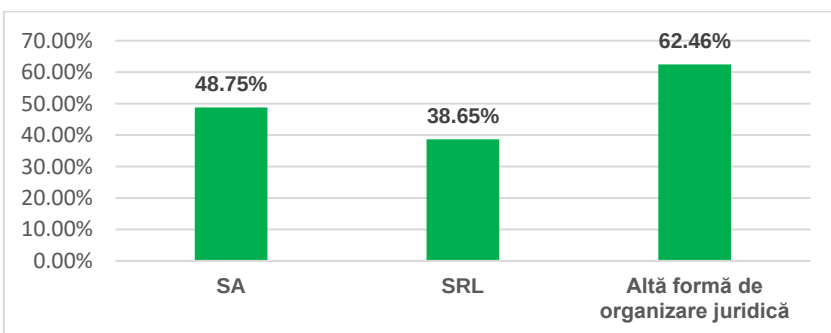


Figura 11.30

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

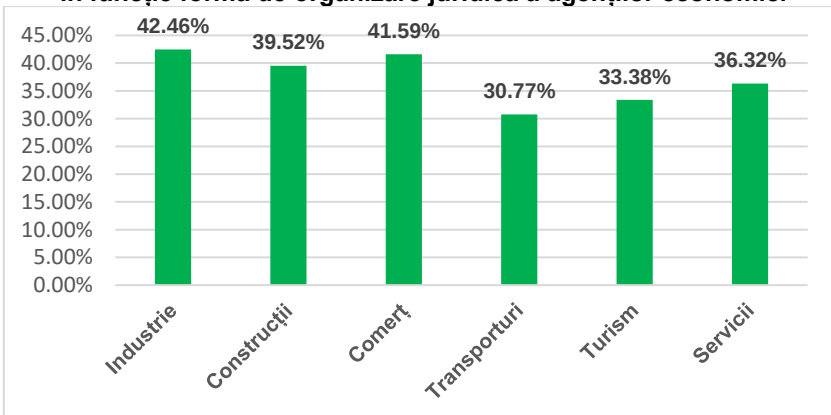


Figura 11.31

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



11.11. 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 **acordarea de beneficii extrasalariale (54,44%)**, **sistemele interne de recompensare a angajaților (44,56%)**, asigurarea unor oportunități de promovare (24,36%), trainingurile/cursurile de specializare (16,91%) și oferirea posibilității de a lucra de acasă (15,62%). Vezi figura 11.32.

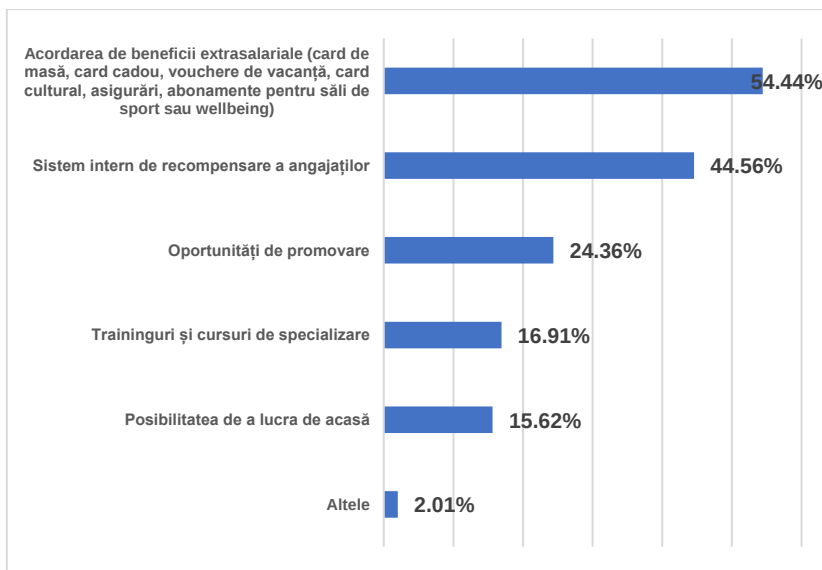


Figura 11.32.

Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților în IMM-uri

Încadrarea IMM-urilor pe grupe de vârstă, reliefează următoarele (tabelul 11.30):

- firmele care au sub 5 vechime ani consemnează procentaje mai mari ale unităților economice în cadrul cărora se optează pentru sisteme interne de recompensare a salariaților (50,94%) și traininguri/cursuri de specializare (26,42%);
- întreprinderile mai vechi de 15 ani acordă mai des extrabeneficii salariale (57,83%), IMM-urile de 5-10 ani asigură mai frecvent oportunități de promovare (28,85%), iar companiile de 10-15 ani dețin un procent mai ridicat al angajatorilor care oferă posibilitatea de a lucra de acasă (22,43%).



Tabelul 11.30

**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 IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Acordarea de beneficii extrasalariale (card de masă, card cadou, vouchere de vacanță, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing)	35,85%	47,12%	57,01%	57,83%
2.	Sistem intern de recompensare a angajaților	50,94%	50,00%	44,86%	42,40%
3.	Oportunități de promovare	20,75%	28,85%	20,56%	24,65%
4.	Traininguri și cursuri de specializare	26,42%	15,38%	13,08%	17,05%
5.	Posibilitatea de a lucra de acasă	11,32%	13,46%	22,43%	14,98%

La nivelul **regiunilor de dezvoltare** s-au constatat următoarele:

- companiile din București-Ilfov înregistrează proporții mai ridicate ale firmelor în care se acordă beneficii extrasalariale (60,66%), se oferă oportunități de promovare (28,69%) și se are în vedere posibilitatea de a lucra de acasă (22,95%);
- organizațiile din regiunea Nord Vest consemnează ponderi mai mari ale IMM-urilor în cadrul cărora se operaționalizează sisteme interne de recompensare a angajaților (47,11%) și se asigură traininguri/cursuri de specializare (29,66%).

Detalii sunt prezentate în tabelul 11.31.

Tabelul 11.31

**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.	Acordarea de beneficii extrasalariale	53,72%	48,28%	49,41%	46,67%	55,22%	58,16%	57,53%	60,66%
2.	Sistem intern de recompensare a angajaților	47,11%	43,68%	47,06%	42,22%	43,28%	44,90%	41,10%	44,26%
3.	Oportunități de promovare	24,79%	27,59%	23,53%	24,44%	23,88%	22,45%	16,44%	28,69%
4.	Traininguri și cursuri de specializare	20,66%	14,94%	15,29%	15,56%	19,40%	12,24%	19,18%	17,21%
5.	Posibilitatea de a lucra de acasă	16,53%	11,49%	5,88%	11,11%	13,43%	22,45%	13,70%	22,95%



Gruparea organizațiilor în funcție de **dimensiune** relevă următoarele diferențieri (tabelul nr. 11.32):

- firmele mijlocii dețin cele mai mari procentaje ale IMM-urilor în rândul cărora se acordă beneficii extrasalariale (62,16%), există oportunități de promovare (41,89%) și se asigură traininguri/cursuri de specializare (21,62%);
- companiile mici înregistrează o proporție mai ridicată a agenților economici în care se folosește un sistem intern de recompensare a personalului (45,18%), iar microîntreprinderile consemnează o frecvență superioară a unităților în care se oferă angajaților posibilitatea de a munci de acasă (20,74%).

Tabelul 11.32

**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.	Acordarea de beneficii extrasalariale (card de masă, card cadou, vouchere de vacanță, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing)	45,82%	61,79%	62,16%
2.	Sistem intern de recompensare a angajaților	44,58%	45,18%	41,89%
3.	Oportunități de promovare	21,05%	23,59%	41,89%
4.	Traininguri și cursuri de specializare	13,62%	19,27%	21,62%
5.	Posibilitatea de a lucra de acasă	20,74%	10,30%	14,86%

Distribuția firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** reliefează următoarele aspecte (tabelul nr. 11.33):

- SA-urile înregistrează proporții mai ridicate ale organizațiilor în care se acordă beneficii extrasalariale (62,50%), se asigură oportunități de promovare (31,25%) și se au în vedere traininguri/cursuri de specializare pentru angajați(25%);
- SRL-urile consemnează cele mai mari procentaje ale firmelor în rândul cărora se folosește un sistem intern de recompensare a personalului (44,88%) și se oferă salariaților posibilitatea de a munci la domiciliu (15,99%)



Tabelul 11.33

**Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților
în funcție de forma de organizare juridică a companiilor**

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Acordarea de beneficii extrasalariale (card de masă, card cadou, vouchere de vacanță, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing)	62,50%	54,86%	23,08%
2.	Sistem intern de recompensare a angajaților	37,50%	44,84%	38,46%
3.	Oportunități de promovare	31,25%	24,22%	23,08%
4.	Traininguri și cursuri de specializare	25,00%	16,74%	15,38%
5.	Posibilitatea de a lucra de acasă	6,25%	15,99%	7,69%

Dacă analizăm modalitățile de creștere a gradului de fidelizare a angajaților pe ramuri de activitate, se observă că (figura 11.34):

- IMM-urile din servicii înregistrează frecvențe mai ridicate ale organizațiilor în care se utilizează sisteme interne de recompensare a angajaților (46,01%), se recurge la traininguri/cursuri de specializare (24,54%) și se oferă posibilitatea de lucra la domiciliu (25,15%);
- firmele din construcții dețin o proporție mai ridicată a companiilor în care se acordă beneficii extrasalariale (59,49%), iar entitățile din turism consemnează cel mai amplu procentaj al angajatorilor care asigură oportunități de promovare (42,31%).

Tabelul 11.34

**Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților
în funcție de domeniile în care activează IMM-urile**

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Acordarea de beneficii extrasalariale	59,40%	59,49%	56,18%	51,28%	42,31%	48,47%
2.	Sistem intern de recompensare a angajaților	45,11%	45,57%	44,22%	43,59%	34,62%	46,01%
3.	Oportunități de promovare	18,80%	22,78%	25,90%	23,08%	42,31%	24,54%
4.	Traininguri și cursuri de specializare	9,02%	18,99%	16,73%	10,26%	15,38%	24,54%
5.	Posibilitatea de a lucra de acasă	7,52%	3,80%	19,12%	15,38%	3,85%	25,15%

11.12. 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 **43,12% dintre persoanele investigate ar acorda bonusuri**, 35,82% din întreprinzători/manageri ar opta pentru mărimi salariale, iar 21,06% dintre respondenți ar oferi beneficii extrasalariale. Vezi figura 11.33.

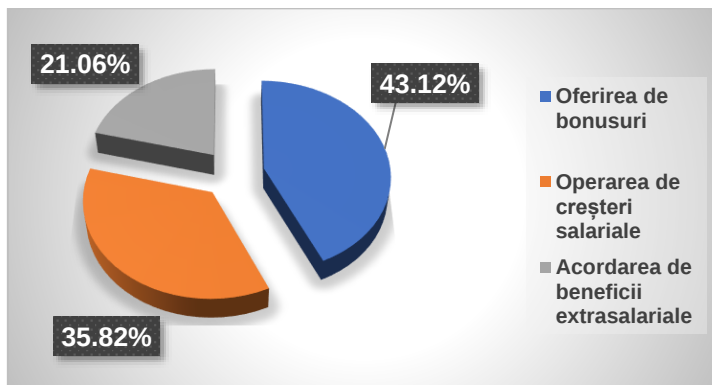


Figura 11.33.
Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților

Analiza companiilor în **funcție de vârstă** scoate în evidență că firmele de 5-10 ani înregistrează o proporție mai ridicată a respondenților care ar prefera oferirea de bonusuri (55,77%), organizațiile de 10-15 ani consemnează un procentaj mai amplu al decidenților care ar recurge la mărimi de salarii (45,79%), iar în IMM-urile constituite în ultimii 5 ani s-ar opta mai frecvent pentru acordarea de beneficii extrasalariale (30,19%). Detalii în tabelul 11.35.

Tabelul 11.35
Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1.	Oferirea de bonusuri	52,83%	55,77%	35,51%	40,78%
2.	Operarea de creșteri salariale	16,98%	22,12%	45,79%	38,94%
3.	Acordarea de beneficii extrasalariale	30,19%	22,12%	18,69%	20,28%

Examinarea preferințelor decidenților în funcție de **apartenența regională a firmelor** relevă următoarele aspecte mai importante (tabelul 11.36): organizațiile din Sud Est dețin o pondere superioară a respondenților care ar prefera acordarea de bonusuri (49,43%), firmele din Sud Vest consemnează o proporție mai ridicată a unităților economice în care s-ar opera creșteri salariale (48,89%), iar companiile din regiunea Nord Vest înregistrează o frecvență mai mare a întreprinzătorilor care ar oferi beneficii extrasalariale (23,47%).



Tabelul 11.36

**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.	Oferirea de bonusuri	45,45%	49,43%	44,71%	28,89%	44,78%	35,71%	42,47%	45,90%
2.	Operarea de creșteri salariale	32,23%	27,59%	35,29%	48,89%	35,82%	40,82%	38,36%	35,25%
3.	Acordarea de beneficii extrasalariale	22,31%	22,99%	20,00%	22,22%	19,40%	23,47%	19,18%	18,85%

Dacă repartizăm preferințele privind recompensarea personalului în funcție de **mărimea IMM-urilor**, constatăm că (tabelul 11.37):

- companiile mijlocii înregistrează un procentaj mai amplu al respondenților care ar opta pentru oferirea de bonusuri (59,46%);
- firmele mici consemnează o pondere mai ridicată a factorilor de decizie care ar recurge la creșteri salariale (41,86%);
- microîntreprinderile dețin o proporție mai mare a întreprinzătorilor care au în vedere beneficiile extrasalariale (25,39%).

Tabelul 11.37

**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.	Oferirea de bonusuri	41,80%	40,53%	59,46%
2.	Operarea de creșteri salariale	32,82%	41,86%	24,32%
3.	Acordarea de beneficii extrasalariale	25,39%	17,61%	16,22%

Investigarea agenților economici în funcție de **ramurile de activitate** (tabelul 11.38) scoate în evidență că întreprinderile din sectorul turismului dețin un procentaj superior al respondenților care ar prefera oferirea de bonusuri (50%), organizațiile din construcții consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar mări veniturile angajaților (45,57%), iar firmele din servicii înregistrează o proporție mai ridicată a întreprinzătorilor care ar acorda beneficii extrasalariale (25,54%).

Tabelul 11.38

**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.	Oferirea de bonusuri	48,87%	30,38%	46,22%	48,72%	50,00%	37,42%
2.	Operarea de creșteri salariale	35,34%	45,57%	32,67%	28,21%	34,62%	38,04%
3.	Acordarea de beneficii extrasalariale	15,79%	24,05%	21,12%	23,08%	15,38%	24,54%



11.13. Beneficii oferite angajaților în întreprinderile mici și mijlocii

Luând în considerare **beneficiile acordate angajaților pe lângă salariu pe parcursul anului 2021**, ancheta a reliefat următoarele (figura 11.34):

- **63,89% din firme au oferit beneficii angajaților;**
- 25,79 dintre întreprinzători/manageri nu au acordat astfel de avantaje personalului, dar intenționează să o facă în 2022;
- 10,32% din IMM-uri nu au asigurat beneficii salariaților în 2021 și nici nu vor avea în vedere această modalitate de motivare în anul 2022.

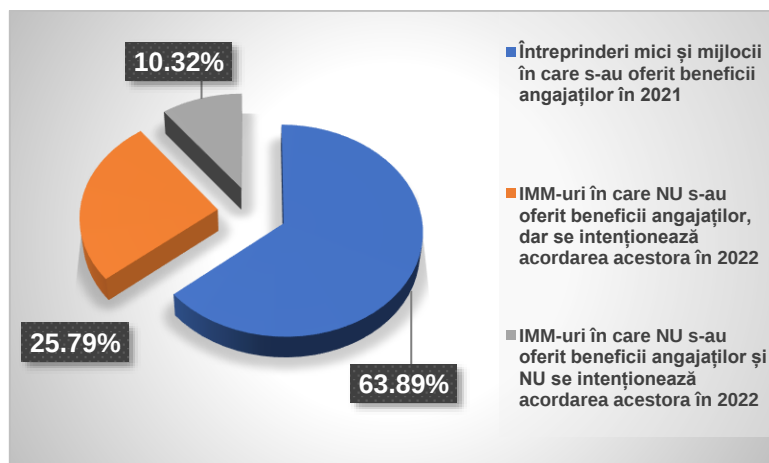


Figura 11.34.

Frecvența companiilor care au oferit beneficii angajaților în 2021

În ceea ce privește **bugetul pentru extrabeneficii aferent anului 2022** (figura 11.35), cercetarea pe bază de chestionar a relevat că:

- **92,46% dintre decidenți IMM-urilor au declarat că va fi menținut la același nivel;**
- 6,19% din întreprinzători au menționat că intenționează să-l mărească cu 10%;
- 1,35% dintre respondenți au specificat că au în vedere diminuarea acestuia cu 10-20%.

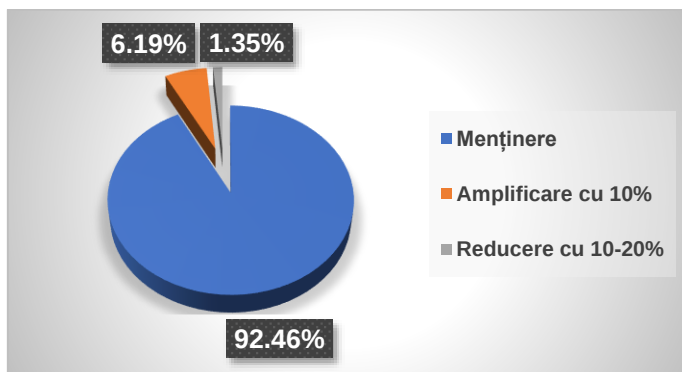


Figura 11.35.

Evoluția bugetul pentru extrabeneficii pe parcursul anului 2022



Având în vedere flexibilizarea modului de lucru la contextul pandemic în cadrul unor organizații, investigația a evidențiat că în **23,50% dintre firmele mici și mijlocii au fost adăugate noi beneficii pentru salariați la pachetele existente**. Vezi figura 11.36.

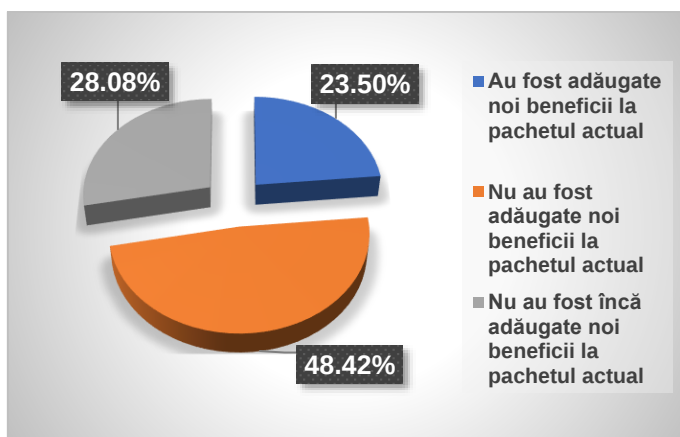


Figura 11.36.
Frecvența IMM-urilor în care au fost adăugate noi beneficii pentru angajați la pachetele existente

Analizând companiile în funcție de **vârstă** (tabelul 11.39) se observă că:

- IMM-urile înființate în ultimii 5 ani înregistrează cea mai ridicată pondere a firmelor în care nu s-a apelat la motivarea prin beneficii pe parcursul anului 2021, dar se va avea în vedere acest aspect pe parcursul anului 2022 (39,62%) și dețin proporția cea mai mare a decidenților care nu au oferit alte avantaje personalului pe lângă salarii și nici nu doresc să o facă în 2022 (13,21%);
- companiile de 10-15 ani consemnează un procentaj superior al angajatorilor care au asigurat beneficii angajaților în 2021 (67,29%).

Tabelul 11.39
Corelația dintre vârsta firmelor și beneficiile oferite angajaților

Nr. crt.	Beneficii oferite angajaților	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-uri în care s-au oferit beneficii angajaților în 2021	47,17%	63,46%	67,29%	65,21%
2.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților, dar se intenționează acordarea acestora în 2022	39,62%	28,85%	24,30%	23,73%
3.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților și NU se intenționează acordarea acestora în 2022	13,21%	7,69%	8,41%	11,06%

Abordarea organizațiilor în funcție de **apartenență regională** a scos în evidență următoarele aspecte (tabelul 11.40):

- IMM-urile din regiunea Sud Vest înregistrează o proporție superioară a întreprinzătorilor/managerilor care nu au acordat beneficii personalului,



- dar vor să asigure astfel de avantaje în 2022 (32,33%) și dețin o pondere mai mare a respondenților care nu au oferit beneficii salariaților în 2021 și nici nu intenționează să o facă pe parcursul anului 2022 (15,56%);
- decidenții firmelor din Sud au recurs cel mai frecvent la motivarea angajaților prin intermediul beneficiilor în anul 2021 (68,24%);
- Detalii în tabelul 11.40.

Tabelul 11.40

Beneficiile oferite angajaților în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Beneficii oferite angajaților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	IMM-uri în care s-au oferit beneficii angajaților în 2021	66,12%	54,02%	68,24%	51,11%	67,16%	67,35%	65,75%	64,75%
2.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților, dar se intenționează acordarea acestora în 2022	25,62%	29,89%	24,71%	33,33%	23,88%	22,45%	20,55%	27,87%
3.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților și NU se intenționează acordarea acestora în 2022	8,26%	16,09%	7,06%	15,56%	8,96%	10,20%	13,70%	7,38%

Dacă încadrăm IMM-urile pe **clase de mărime** se observă că procentajele organizațiilor în care s-au acordat pe parcursul anului anterior beneficii angajaților cresc odată cu amplificarea dimensiunii firmelor, iar ponderile companiilor în cadrul cărora nu au fost oferite alte avantaje personalului în 2021 variază invers proporțional cu talia întreprinderilor. Vezi tabelul 11.41.

Tabelul 11.41

Beneficiile oferite angajaților în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficii oferite angajaților	Dimensiunea firmelor		
		Micro întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-uri în care s-au oferit beneficii angajaților în 2021	54,80%	68,44%	85,14%
2.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților, dar se intenționează acordarea acestora în 2022	30,96%	23,92%	10,81%
3.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților și NU se intenționează acordarea acestora în 2022	14,24%	7,64%	4,05%

După forma de **organizare juridică a agenților economici** (tabelul 11.42) se constată că:

- SA-urile înregistrează cea mai ridicată pondere a organizațiilor în care s-au oferit beneficii pe parcursul anului 2021 (75%);
- societățile cu răspundere limitată dețin un procentaj mai mare al companiilor în rândul cărora nu au fost acordate alte avantaje salariaților, dar se are în vedere oferirea acestora în acest an (25,56%);



- unitățile economice cu alte forme juridice consemnează o proporție mai amplă a IMM-urilor în care nu au fost oferite beneficii personalului în 2021 și nici nu se intenționează acordarea acestora în 2022 (15,38%).

Tabelul 11.42

Beneficiile oferite angajaților în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficii oferite angajaților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme juridice
1.	IMM-uri în care s-au oferit beneficii angajaților în 2021	75,00%	64,13%	38,46%
2.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților, dar se intenționează acordarea acestora în 2022	18,75%	25,56%	46,15%
3.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților și NU se intenționează acordarea acestora în 2022	6,25%	10,31%	15,38%

Clasificarea firmelor în funcție de **domeniul de activitate** (tabelul 11.43) a scos în evidență următoarele:

- IMM-urile din sectorul turismului înregistrează proporția cea mai mare a managerilor/întreprinzătorilor care nu au acordat beneficii salariaților anul precedent, dar intenționează să o facă în 2022 (34,62%) și dețin o pondere mai amplă a companiilor în rândul cărora nu au fost asigurate alte avantaje angajaților, dar se are în vedere oferirea acestora în 2022 (15,36%);
- întreprinderile din transporturi consemnează un procentaj mai ridicat al organizațiilor în care au fost alocate fonduri pentru diverse beneficii ale personalului pe parcursul anului 2021 (74,36%);

Tabelul 11.43

Beneficiile oferite angajaților în funcție de domeniile de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficii oferite angajaților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-uri în care s-au oferit beneficii angajaților în 2021	66,92%	64,56%	64,94%	74,36%	50,00%	59,51%
2.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților, dar se intenționează acordarea acestora în 2022	24,06%	26,58%	25,50%	23,08%	34,62%	26,38%
3.	IMM-uri în care NU s-au oferit beneficii angajaților și NU se intenționează acordarea acestora în 2022	9,02%	8,86%	9,56%	2,56%	15,38%	14,11%

11.14. 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**, rezultatele investigației reliefează următoarele:



- **44,99%** dintre organizații pun la dispoziția personalului **tichete/carduri de masă**;
- **19,05%** din întreprinderi **decontează total/parțial costurile cu masa**;
- **12,46%** dintre companii asigură salariaților o **masă caldă/încheie parteneriate cu firme de catering**.

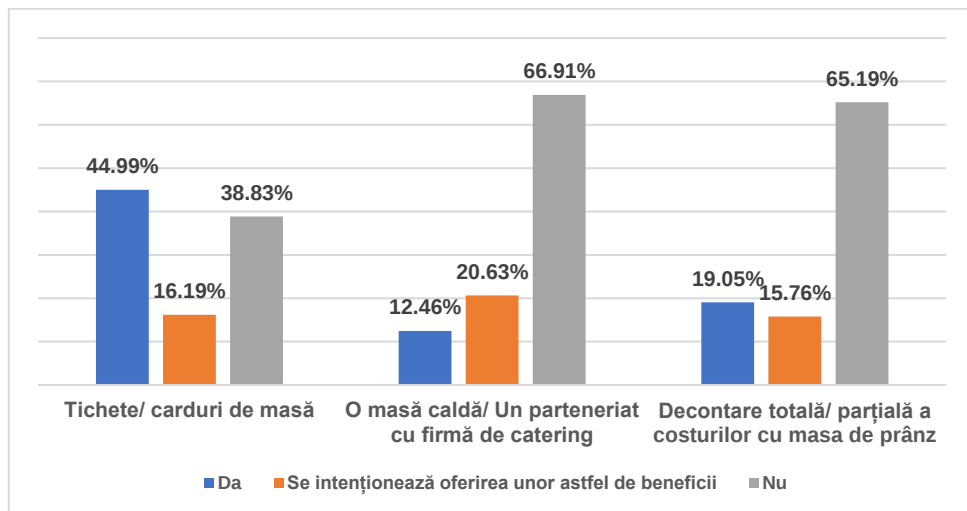


Figura 11.37.
Frecvența oferirii de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor

Se remarcă proporțiile ridicate ale unităților economice care nu oferă astfel de beneficii (**66,91%**, dacă avem în vedere asigurarea unei mese calde sau încheierea unui parteneriat cu firmă de catering, **65,19%**, dacă luăm în considerare decontarea cheltuielilor și **38,83%**, dacă ne referim la tichete/carduri de masă). Informații suplimentare sunt prezentate în figura 11.37.

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 peste 15 ani (50,23%), firmelor din Centru (53,42%), întreprinderilor mijlocii (78,38%) și companiilor din comerț (52,19%). Detalii în tabelul 11.44.



Tabelul 11.44

Frecvența acordării tichetelor/cardurilor de masă pentru acoperirea cheltuielilor cu prânzul angajaților în cadrul IMM-urilor

Nr. crt.	Criteriul	Categorია de firme	Tichete/carduri de masă pentru acoperirea cheltuielilor cu prânzul angajaților		
			Se asigură	Se intenționează oferirea unui astfel de beneficiu	Nu se asigură
1.	Vârstă	Sub 5 ani	30,19%	26,42%	43,40%
		5-10 ani	31,73%	22,12%	46,15%
		10-15 ani	43,93%	18,69%	37,38%
		Peste 15 ani	50,23%	12,90%	36,87%
2.	Regiune	Nord Est	37,19%	14,88%	47,93%
		Sud Est	37,93%	31,03%	31,03%
		Sud	40,00%	16,47%	43,53%
		Sud Vest	40,00%	20,00%	40,00%
		Vest	50,75%	10,45%	38,81%
		Nord Vest	47,96%	14,29%	37,76%
		Centru	53,42%	12,33%	34,25%
		București- Ilfov	52,46%	12,30%	35,25%
3.	Dimensiune	Microîntreprinderi	27,24%	20,74%	52,01%
		Întreprinderi mici	55,81%	12,62%	31,56%
		Întreprinderi mijlocii	78,38%	10,81%	10,81%
4.	Ramură de activitate	Industrie	48,12%	17,29%	34,59%
		Construcții	41,77%	25,32%	32,91%
		Comerț	52,19%	13,15%	34,66%
		Transporturi	33,33%	15,38%	51,28%
		Turism	50,00%	3,85%	46,15%
		Servicii	35,58%	18,40%	46,01%

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 sub 5 ani vechime (18,87%), IMM-urilor din Nord Est (21,49%), firmelor mici (13,62%) și organizațiilor din turism (46,15%). Vezi tabelul 11.45.



Tabelul 11.45

Frecvența asigurării unei mese calde/încheierii unui parteneriat
cu firmă de catering în cadrul IMM-urilor

Nr. crt.	Criteriul	Categororia de firme	O masă caldă/Un parteneriat cu firmă de catering		
			Se asigură	Se intenționează oferirea unui astfel de beneficiu	Nu se asigură
1.	Vârstă	Sub 5 ani	18,87%	18,87%	62,26%
		5-10 ani	13,46%	20,19%	66,35%
		10-15 ani	9,35%	27,10%	63,55%
		Peste 15 ani	12,21%	19,35%	68,43%
2.	Regiune	Nord Est	21,49%	20,66%	57,85%
		Sud Est	4,60%	28,74%	66,67%
		Sud	14,12%	18,82%	67,06%
		Sud Vest	6,67%	26,67%	66,67%
		Vest	20,90%	8,96%	70,15%
		Nord Vest	9,18%	17,35%	73,47%
		Centru	8,22%	26,03%	65,75%
		București- Ilfov	10,66%	19,67%	69,67%
3.	Dimensiune	Microîntreprinderi	12,07%	21,67%	66,25%
		Întreprinderi mici	13,62%	18,94%	67,44%
		Întreprinderi mijlocii	9,46%	22,97%	67,57%
4.	Ramură de activitate	Industrie	10,53%	20,30%	69,17%
		Construcții	12,66%	24,05%	63,29%
		Comerț	8,76%	19,92%	71,31%
		Transporturi	12,82%	23,08%	64,10%
		Turism	46,15%	11,54%	42,31%
		Servicii	14,72%	21,47%	63,80%

Proporțiile firmelor în care se **decontează total/parțial costurile cu masa de prânz** sunt superioare în rândul unităților economice constituite în ultimii 5 ani (22,64%), organizațiilor din Sud Vest (26,67%), companiilor mici (20,93%) și întreprinderilor din sectorul serviciilor (38,46%). Informații suplimentare în tabelul 11.46.



**Frecvența decontării totale sau parțiale a costurilor
cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor**

Nr. crt.	Criteriul	Categoria de firme	Decontare totală/parțială a costurilor cu masa de prânz		
			Se asigură	Se intenționează oferirea unui astfel de beneficiu	Nu se asigură
1.	Vârstă	Sub 5 ani	22,64%	11,32%	66,04%
		5-10 ani	15,38%	16,35%	68,27%
		10-15 ani	19,63%	22,43%	57,94%
		Peste 15 ani	19,35%	14,52%	66,13%
2.	Regiune	Nord Est	21,49%	18,18%	60,33%
		Sud Est	16,09%	21,84%	62,07%
		Sud	18,82%	17,65%	63,53%
		Sud Vest	26,67%	17,78%	55,56%
		Vest	19,40%	8,96%	71,64%
		Nord Vest	12,24%	15,31%	72,45%
		Centru	16,44%	17,81%	65,75%
		București- Ilfov	22,95%	9,84%	67,21%
3.	Dimensiune	Microîntreprinderi	18,27%	17,34%	64,40%
		Întreprinderi mici	20,93%	13,95%	65,12%
		Întreprinderi mijlocii	14,86%	16,22%	68,92%
4.	Ramură de activitate	Industrie	15,04%	13,53%	71,43%
		Construcții	30,38%	17,72%	51,90%
		Comerț	14,74%	16,33%	68,92%
		Transporturi	33,33%	12,82%	53,85%
		Turism	38,46%	19,23%	42,31%
		Servicii	17,79%	16,56%	65,64%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Pe parcursul anului 2020, 72,49% din firme au încadrat în muncă mai puțin de 5 persoane, 17,61% dintre companii au angajat între 5 și 10 salariați, 5,39% din entitățile economice au înregistrat peste 20 de noi angajați și 4,51% dintre IMM-uri au crescut personalul cu 11-20 de salariați.
- În 2020 au fost angajate pe întreprindere 5,67 persoane și au părăsit organizația 5,13 indivizi, rezultând un spor mediu de 0,54 salariați pe IMM.
- În anul 2021 au fost încadrați 6,76 noi salariați pe IMM, iar 4,65 persoane au plecat din firmă, variația medie a personalului fiind de 2,11 angajați pe eşantion.
- Luând în considerare criteriile de apreciere a salariaților, rezultatele anchetei relevă faptul că cei mai mulți dintre întreprinzători/manageri au avut în vedere spiritul de responsabilitate (în 66,91% dintre companii), conștiinciozitatea (65,99%), gradul de implicare în firmă (64,51%), fidelitatea față de organizație (62,48%), comportamentul civilizat (59,33%), abilitățile de lucru în echipă (58,23%), cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute (48,80%), competența în domeniul de activitate (47,50%), experiența (47,50%), inteligența (42,70%) și capacitatea de efort (41,22%).
- În 26,22% dintre IMM-uri veniturile au rămas la fel, în 21,35% din companii nivelul retribuițiilor a sporit cu 5-10%, în 20,34% dintre organizații remunerațiile au crescut cu până la 5%, în 14,47% din firme s-au înregistrat mărimi între 10 și 15%, în 10,60% dintre unități câștigurile au fost amplificate cu peste 15%, iar în 7,02% din întreprinderi s-au operat reduceri salariale.
- Aproape 3/5 dintre firmele mici și mijlocii au avut în vedere trainingul salariaților, pondere superioară anilor precedenți, care semnifică faptul că întreprinzătorii/managerii din România acordă o importanță crescândă instruirii/perfecționării resurselor umane.
- Procentajele firmelor în cadrul cărora s-au alocat 1-5 zile instruirii angajaților sunt mai mari în rândul companiilor mai vechi de 15 ani (45,39%), IMM-urilor din Nord Est (47,11%), întreprinderilor mijlocii (54,05%), SA-urilor (68,75%) și organizațiilor din turism (50%).
- Principalele obiective ale trainingului în cadrul IMM-urilor sunt: perfecționarea (în 32,24% dintre agenții economici), specializarea (32,23%), inițierea (23,78%), calificarea (23,21%) și recalificarea (4,87%) resurselor umane.
- Angajații din cadrul întreprinderilor mici și mijlocii sunt instruiți în următoarele domenii: vânzări (19,05% dintre companii), management



(9,60%), resurse umane (7,59%), producție/prestări servicii (7,31%), componente transversale (5,44%) și cercetare-dezvoltare-inovare (3,15%).

- Procentul mediu din cifra de afaceri dedicat pregătirii personalului în 2021 este de 1,73% pe IMM și consemnează mărimi mai ridicate în rândul firmelor cu care au su 5 ani de vechime (1,96%), entităților din Nord Est (2,16%), întreprinderilor mici (1,83%) și unităților economice alte forme de organizare (3,15%) și organizațiilor din sectorul serviciilor (2,64%).
- Proportia medie a salariaților care au beneficiat de training este de 27,97%, înregistrând cele mai ridicate niveluri în rândul companiilor care au 5-10 ani vechime (35,66%), IMM-urilor care activează în București-Ilfov (34,89%), microîntreprinderilor (34,60%), entităților cu alte forme de organizare (35,08%) și firmelor din sectorul transporturilor (35,46%).
- În ceea ce privește ponderea absolvenților de învățământ universitar în total salariați, 46,28%, dintre organizații dețin un procentaj de până la 25%, iar 19,63% din IMM-uri consemnează un procent situat între 75 și 100%.
- Ponderea medie pe eșantion a absolvenților de instituții universitare este de 36,97%, iar cele mai ridicate procente medii ale angajaților cu studii superioare în totalul personalului se înregistrează în cadrul firmelor care au 10-15 ani vechime (42,91%), organizațiilor din București-Ilfov (51,22%), microîntreprinderilor (45,86%), entităților cu altă formă juridică (40,85%) și companiilor din sectorul serviciilor (50,93%).
- Procentul mediu al angajaților care au vechime îndelungată în total salariați este de 35,86% pe IMM și înregistrează niveluri superioare în rândul firmelor care funcționează de peste 15 ani (45,58%), companiilor din București-Ilfov (44,15%), organizațiilor mijlocii (43,64%), unităților cu alte forme de organizare (62,46%) și întreprinderilor industriale (42,46%).
- Cele mai frecvente modalități la care se recurge în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților sunt acordarea de beneficii extrasalariale (54,44%), sistemele interne de recompensare a angajaților (44,56%), asigurarea unor oportunități de promovare (24,36%), trainingurile/cursurile de specializare (16,91%) și oferirea posibilității de a lucra de acasă (15,62%).
- Având în vedere preferințele decidenților din IMM-uri cu privire la recompensarea angajaților, ancheta a relevat că 43,12% dintre respondenți ar acorda bonusuri, 35,82% din întreprinzători/manageri ar opta pentru măritri salariale, iar 21,06% dintre persoanele investigate ar oferi beneficii extrasalariale.



- În 63,89% dintre firmele mici și mijlocii s-au oferit beneficii angajaților pe lângă salariu pe parcursul anului 2021.
- 92,46% dintre decidenți IMM-urilor au declarat că bugetul pentru extrabeneficii aferent anului 2022 va fi menținut la același nivel.
- În condițiile flexibilizării modului de lucru la contextul pandemic, în 23,50% dintre companii au fost adăugate noi beneficii pentru salariați la pachetele existente.
- 44,99% dintre firme pun la dispoziția personalului tichete/carduri de masă, 19,05% din organizații decontează total/parțial costurile cu masa de prânz, 12,46% dintre agenții economici asigură salariaților o masă caldă/încheie parteneriate cu firme de catering.

CAPITOLUL 12

PIAȚA, CLIENȚII ȘI RELAȚIILE IMM-URILOR CU BENEFICIARII /FURNIZORII

12.1. Piața IMM-urilor

Analiza piețelor pe care întreprinderile mici și mijlocii desfac produsele/serviciile, evidențiază că **61,19%** din firme acționează pe plan local, **52,92%** dintre companii au în vedere piața națională, **15,74%** din organizații vizează Uniunea Europeană, **6,90%** dintre agenții economici vând către alte țări de pe mapamond, iar **3,05%** din entități se orientează către state europene care nu fac parte din UE. Observăm că aproximativ 3/5 din IMM-uri se focalizează asupra piețelor locale, întrucât talia mai redusă nu le conferă puterea economică de a pătrunde și pe alte piețe. Vezi figura 12.1.

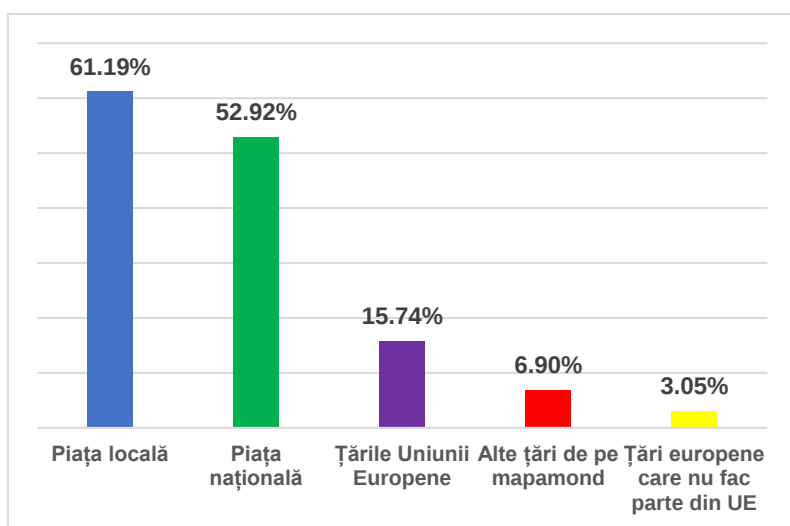


Figura 12.1
Destinația produselor și/sau serviciilor IMM-urilor

Luând în considerare **vârsta** IMM-urilor (tabelul 12.1), se remarcă următoarele aspecte:

- companiile de 10-15 ani înregistrează proporții mai ridicate ale întreprinderilor care realizează produse/servicii pentru piața locală și cea națională;
- frecvențele organizațiilor care au în vedere piețele UE, altor țări din lume și unor state europene din afara Uniunii sunt mai ample în rândul unităților economice de 5-10 ani.



Tabelul 12.1

Destinația produselor și/sau serviciilor IMM-urilor în funcție de vârsta companiilor

Nr. crt.	Destinația producției	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Piața locală	60,74%	61,61%	61,71%	61,00%
2.	Piața națională	45,93%	53,40%	54,24%	53,29%
3.	Țările Uniunii Europene	13,01%	19,76%	15,27%	15,07%
4.	Alte țări de pe mapamond	4,77%	8,98%	6,56%	6,67%
5.	Țări europene care nu fac parte din UE	2,90%	4,42%	2,41%	2,84%

Dacă încadrăm organizațiile în funcție de **apartenența regională**, se observă în principal următoarele:

- întreprinderile din Sud Vest activează mai frecvent la nivel local (64,91%), iar agenții economici din Sud vizează mai des piața de ansamblu a României (58,30%);
- organizațiile din Nord Vest înregistrează un procentaj mai ridicat al IMM-urilor care vând produse/serviciile în zona UE (21,86%), iar companiile din regiunea Vest consemnează o proporție superioară a unităților care se orientează către alte țări de pe mapamond (9,95%).

Vezi tabelul 12.2.

Tabelul 12.2

Destinația produselor și/sau serviciilor IMM-urilor în funcție de apartenența geografică a firmelor

Nr. crt.	Destinația producției	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Piața locală	56,66%	64,60%	57,26%	64,91%	62,94%	60,47%	60,71%	63,58%
2.	Piața națională	50,67%	47,52%	58,30%	39,31%	50,39%	53,76%	50,90%	62,59%
3.	Țările Uniunii Europene	15,05%	13,22%	10,77%	11,29%	19,74%	21,86%	13,90%	16,98%
4.	Alte țări de pe mapamond	5,13%	7,70%	5,83%	4,65%	9,95%	7,29%	4,80%	9,16%
5.	Țări europene care nu fac parte din UE	2,56%	4,36%	2,25%	2,14%	3,71%	3,42%	2,00%	3,54%

Clasificarea IMM-urilor în funcție de **mărime** reliefează faptul că firmele mijlocii înregistrează procentaje mai ridicate ale organizațiilor care desfac produse/servicii pe piața națională (55,41%) și a Uniunii Europene (18,13%), microfirmele consemnează proporții mai ample ale unităților economice care vând altor state din exteriorul continentului nostru (7,28%) și țărilor europene care nu aparțin UE (3,48%), iar agenții economici de mică dimensiune dețin o pondere superioară a companiilor care au în vedere piața națională (63,94%). Detalii în tabelul 12.3.



Tabelul 12.3

Destinația produselor și/sau serviciilor IMM-urilor în funcție de dimensiunea companiilor

Nr. crt.	Destinația producției	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Piața locală	60,58%	63,94%	53,40%
2.	Piața națională	53,39%	51,68%	55,41%
3.	Țările Uniunii Europene	15,35%	15,61%	18,13%
4.	Alte țări de pe mapamond	7,28%	6,56%	6,48%
5.	Țări europene care nu fac parte din UE	3,48%	2,60%	2,88%

Dacă încadrăm IMM-urile în funcție de **forma juridică** (tabelul 12.4), se observă următoarele:

- SRL-urile consemnează ponderi superioare ale firmelor care vând produse/servicii pe piața locală (61,63%) și în alte țări din lume (7,02%);
- entitățile cu altă formă de organizare înregistrează procentaje mai ridicate ale unităților care vizează piața națională (56,65%) și alte state europene non-UE (7,02%).

Tabelul 12.4

Destinația produselor și/sau serviciilor IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Destinația producției	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Piața locală	48,57%	61,63%	56,68%
2.	Piața națională	51,20%	52,89%	56,65%
3.	Țările Uniunii Europene	24,27%	15,65%	8,86%
4.	Alte țări de pe mapamond	3,33%	7,02%	5,23%
5.	Țări europene care nu fac parte din UE	1,67%	3,04%	5,57%

Gruparea întreprinderilor pe **ramurile de activitate** (tabelul 12.5), reliefează în principal următoarele:

- IMM-urile din domeniul turismului dețin proporții mai ridicate ale firmelor care se orientează spre piața locală (72,49%), piața națională (58,23%), state din afara continentului (11,60%) și țări europene care nu aparțin Uniunii Europene (4,79%)
- organizațiile din transporturi consemnează o pondere superioară a întreprinderilor care vând produse și/sau servicii la nivelul UE (39,80%).

**Destinația produselor și/sau serviciilor IMM-urilor
în funcție de domeniile de activitate ale acestora**

Nr. crt.	Destinația producției	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Piața locală	52,45%	66,96%	63,40%	50,44%	72,49%	60,48%
2.	Piața națională	54,55%	48,00%	56,59%	41,03%	58,23%	52,02%
3.	Țările Uniunii Europene	16,82%	10,63%	15,40%	39,80%	12,40%	13,42%
4.	Alte țări de pe mapamond	6,80%	4,34%	8,79%	10,55%	11,60%	4,73%
5.	Țări europene care nu fac parte din UE	2,81%	2,06%	4,08%	2,30%	4,79%	2,45%

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, **65,07% se adresează persoanelor fizice**, **52,27% se orientează spre unitățile economice din sectorul industrial**, **46,88% au în vedere distribuitorii en-gros și en-detail**, 33,09% vând către firme din alte sectoare de activitate, 19,49% vizează exportatorii și 13,97% au drept beneficiari entități ale administrației centrale/locale. Vezi figura 12.2.

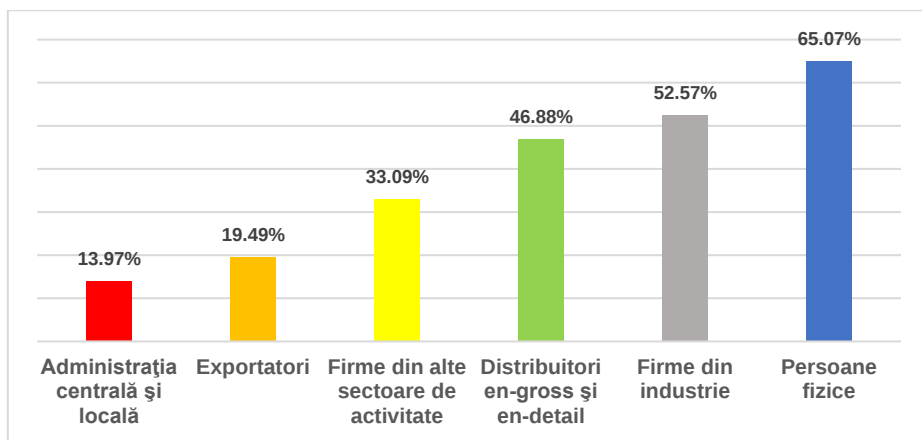


Figura 12.2
Structura IMM-urilor în funcție de natura clienților

Abordarea organizațiilor în funcție de vârstă (vezi tabelul 12.6) scoate în evidență că:

- unitățile economice înființate în ultimii 5 ani consemnează o pondere mai ridicată a companiilor care au în vedere persoanele fizice (73,91%);
- firmele mai vechi de 15 ani înregistrează proporții superioare ale entităților care vând către distribuitorii en-gros și en-detail (52,40%) și întreprinderile din alte sectoare de activitate (34,73%);



- IMM-urile de 10-15 ani vechime dețin procentaje mai mari ale angajatorilor care vizează operatorii din industrie (50,71%) și administrația centrală/locală (22,50%).

Tabelul 12.6

Structura IMM-urilor pe grupe de vârstă în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Clienți	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Persoane fizice	73,91%	60,00%	67,86%	64,37%
2.	Companii din industrie	41,30%	51,25%	60,71%	52,40%
3.	Distribuitori en-gros și en-detail	43,48%	33,75%	39,29%	52,40%
4.	Firme din alte sectoare de activitate	21,74%	32,50%	33,33%	34,73%
5.	Exportatori	21,74%	22,50%	20,24%	18,26%
6.	Administrația centrală și locală	15,22%	12,50%	16,67%	13,47%

Examinarea întreprinderilor pe **regiuni de dezvoltare**, reliefează următoarele:

- organizațiile din regiunea de Sud Vest consemnează o proporție superioară a agenților economici care desfac produse și/sau prestează servicii către persoane fizice (85,29%), iar firmele din Sud înregistrează procentaje mai ridicate ale IMM-urilor care vizează unitățile economice din industrie (60,87%) și distribuitorii en-gros/en-detail (57,97%);
- întreprinderile din Nord Vest dețin ponderi mai ample ale companiilor care se orientează către exportatori (25,88%) și administrație (21,18%).

Detalii în tabelul 12.7.

Tabelul 12.7

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Clienți	Aparența regională a IMM-urilor							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Persoane fizice	65,06%	60,00%	55,07%	85,29%	78,18%	62,35%	58,62%	67,37%
2.	Companii din industrie	49,40%	55,38%	60,87%	52,94%	30,91%	60,00%	55,17%	51,58%
3.	Distribuitori en-gros și en-detail	42,17%	52,31%	57,97%	41,18%	38,18%	44,71%	43,10%	50,53%
4.	Firme din alte sectoare de activitate	38,55%	30,77%	26,09%	14,71%	38,18%	31,76%	27,59%	43,16%
5.	Exportatori	16,87%	24,62%	23,19%	14,71%	10,91%	25,88%	20,69%	15,79%
6.	Administrația centrală și locală	18,07%	6,15%	13,04%	11,76%	10,91%	21,18%	20,69%	8,42%

Pe **clase de mărime** (tabelul 12.8) se constată că:

- procentajele companiilor care au drept clienți persoane fizice, entități industriale și distribuitori en-gros/en-detail sunt mai ample în rândul firmelor mijlocii;
- IMM-urile care vând către întreprinderi din alte sectoare de activitate, exportatori și administrația centrală/locală sunt mai des întâlnite în rândul organizațiilor mici.

Tabelul 12.8
Structura IMM-urilor pe clase de mărime în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Clienți	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Persoane fizice	66,53%	62,96%	67,86%
2.	Companii din industrie	51,43%	53,09%	55,36%
3.	Distribuitori en-gros si en-detail	44,08%	46,09%	62,50%
4.	Firme din alte sectoare de activitate	31,02%	36,63%	26,79%
5.	Exportatori	18,37%	21,40%	16,07%
6.	Administrația centrală și locală	13,88%	16,46%	3,57%

Gruparea firmelor mici și mijlocii în funcție de **forma de organizare juridică** (tabelul 12.9) relevă în principal că:

- IMM-urile care vând către persoanele fizice și exportatori sunt mai frecvent întâlnite la societățile cu răspundere limitată (65,33%, respectiv 19,62%);
- SA-urile consemnează proporții mai ridicate ale întreprinderilor care se adresează unităților industriale (53,85%), firmelor din alte sectoare de activitate (53,85%) și administrației centrale/locale (23,08%).

Tabelul 12.9
Situația IMM-urilor după forma de organizare juridică și natura clienților

Nr. crt.	Clienți	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Persoane fizice	61,54%	65,33%	50,00%
2.	Companii din industrie	53,85%	52,76%	33,33%
3.	Distribuitori en-gros si en-detail	53,85%	46,29%	83,33%
4.	Firme din alte sectoare de activitate	53,85%	32,38%	50,00%
5.	Exportatori	15,38%	19,62%	16,67%
6.	Administrația centrală și locală	23,08%	13,71%	16,67%

Analiza companiilor pe domenii de activitate (tabelul 12.10), relevă următoarele:

- companiile din turism înregistrează cele mai ample procentaje ale IMM-urilor care desfac produse/servicii către persoane fizice și administrația publică;
- întreprinderile din transporturi dețin proporții mai ridicate ale organizațiilor orientate către unități industriale, firme din alte sectoare de activitate și exportatori.



Tabelul 12.10

**Structura IMM-urilor pe ramuri de activitate
în funcție de natura clienților**

Nr. crt.	Destinația producției și/sau serviciilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Persoane fizice	58,82%	63,24%	78,35%	32,26%	100,00%	53,60%
2.	Companii din industrie	56,86%	60,29%	45,88%	77,42%	21,05%	54,40%
3.	Distribuitori en-gros și en-detail	50,00%	33,82%	50,52%	48,39%	36,84%	48,00%
4.	Firme din alte sectoare de activitate	31,37%	38,24%	26,80%	48,39%	21,05%	40,00%
5.	Exportatori	24,51%	10,29%	10,82%	61,29%	15,79%	24,00%
6.	Administrația centrală și locală	9,80%	23,53%	9,28%	6,45%	26,32%	19,20%

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 **72,30% dintre IMM-uri își vor menține clienții și furnizorii semnificativi pe parcursul anului 2022** (figura 12.3), 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.

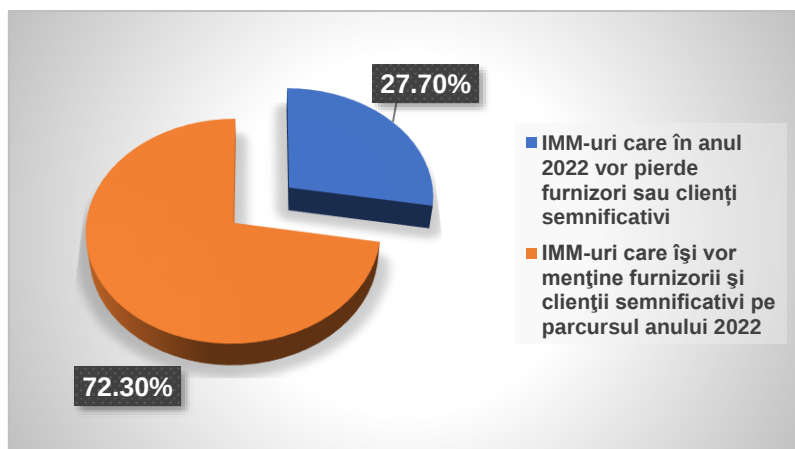


Figura 12.3
Relațiile IMM-urilor cu furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2022

Dacă ne referim la întreprinderile care în anul 2022 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 (58,97%) și 1-5 entități de la care cumpără produse/servicii (85,21%)**. Vezi figurile 12.4 și 12.5.

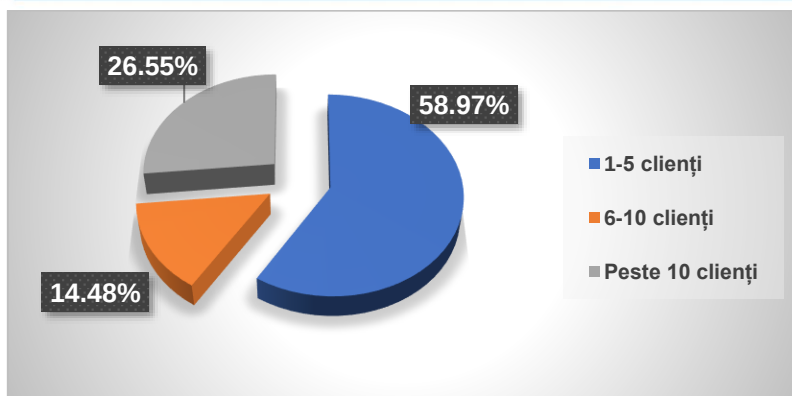


Figura 12.4
Structura IMM-urilor în funcție de numărul clienților care vor fi pierduți pe parcursul anului 2022

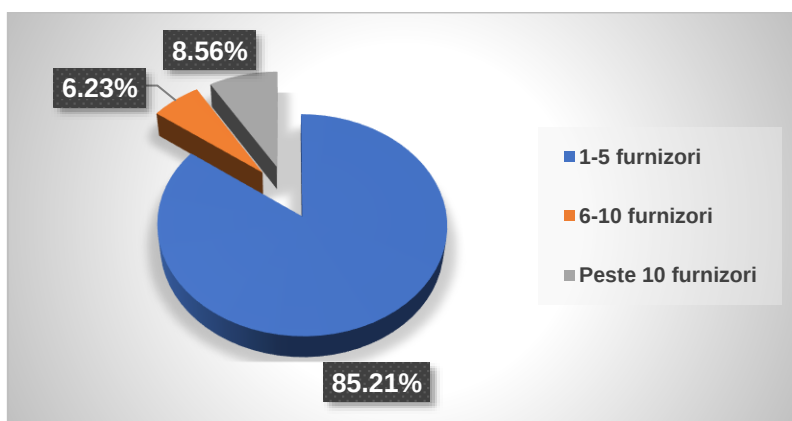


Figura 12.5
Structura IMM-urilor în funcție de numărul furnizorilor cu care vor fi încetate relațiile de colaborare în 2022

Clasificarea unităților economice în funcție de **vârstă** (tabelul 12.11), evidențiază că întreprinderile de 10-15 ani înregistrează un procentaj mai ridicat în ceea ce privește întreprinderile care vor menține furnizorii/clientii semnificativi în 2022 (81,46%), iar firmele înființate în ultimii 5 ani dețin cea mai mare proporție a IMM-urilor care vor întrerupe legătura cu o parte din furnizorii/beneficiarii importanți (30,85%).

Tabelul 12.11
Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/clientii în 2022	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-uri care în anul 2022 vor pierde furnizori sau clienți semnificativi	30,85%	25,12%	18,54%	30,34%
2.	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2022	69,15%	74,88%	81,46%	69,66%



Având în vedere **apartenența regională a IMM-urilor** (tabelul 12.12), se observă că firmele din regiunea Vest consemnează cea mai ridicată pondere a întreprinderilor care își vor păstra furnizorii și clienții relevanți în 2022 (80%), iar organizațiile din Sud Vest dețin cel mai mare procent de companii care vor pierde surse de aprovizionare și cumpărători pe parcursul anului curent (38,10%).

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 în 2022	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 2022 vor pierde furnizori sau clienți semnificativi	27,07%	21,74%	31,62%	38,10%	20,00%	24,48%	27,05%	32,12%
2.	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2022	72,93%	78,26%	68,38%	61,90%	80,00%	75,52%	72,95%	67,88%

Gruparea firmelor **în funcție de dimensiune** (tabelul 12.13), evidențiază că agenții economici de mărime medie consemnează un procent mai mare al organizațiilor care vor menține clienții și sursele de aprovizionare cu bunuri/servicii în 2022 (75%), iar microîntreprinderile înregistrează o pondere mai ridicată a IMM-urilor care vor înceta legătura cu unii furnizori și/sau beneficiari semnificativi (29%).

Tabelul 12.13

**Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții
în funcție de mărimea firmelor**

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii clienții în 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-uri care în anul 2022 vor pierde furnizori sau clienți semnificativi	29,00%	26,87%	25,00%
2.	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2022	71,00%	73,13%	75,00%

Distribuția **IMM-urilor după forma juridică** relevă faptul că entitățile cu alte forme de organizare dețin o proporție mai mare a unităților care vor păstra sursele de aprovizionare clienții (81,82%), iar SRL-urile înregistrează un procent mai crescut al firmelor care vor întrerupe relațiile cu o parte din furnizorii/beneficiarii relevanți (27,98%). 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 în 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	IMM-uri care în anul 2022 vor pierde furnizori sau clienți semnificativi	24,14%	27,98%	18,18%
2.	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2022	75,86%	72,02%	81,82%

Analiza întreprinderilor în funcție de ramurile în care își desfășoară activitatea (tabelul 12.15), reliefează că firmele care își vor menține în 2022 furnizorii și clienții importanți sunt mai des întâlnite în sectorul construcțiilor (78,17%), iar IMM-urile care vor pierde o parte din organizațiile de la care se aprovizionează și beneficiari sunt mai frecvente în comerț (31,16%).

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 în 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-uri care în anul 2022 vor pierde furnizori sau clienți semnificativi	29,74%	21,83%	31,16%	26,03%	25,53%	24,39%
2.	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2022	70,26%	78,17%	68,84%	73,97%	74,47%	75,61%

Investigarea unităților economice după performanțele obținute în 2021 comparativ cu 2020, scoate în evidență faptul că IMM-urile cu realizări net superioare consemnează o proporție mai amplă a companiilor care vor păstra în anul 2022 furnizorii de produse/servicii și beneficiarii semnificativi (82,91%), iar întreprinderile cu rezultate mult mai slabe dețin un procentaj mai ridicat de firme care vor pierde surse de aprovizionare clienți (44,58%). Vezi tabelul 12.16.

Tabelul 12.16

**Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții
în funcție de performanțele firmelor în 2021 comparativ cu 2020**

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii clienții în 2022	Performanțele firmelor în 2021 comparativ cu 2020				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	IMM-uri care în anul 2022 vor pierde furnizori sau clienți semnificativi	17,09%	24,05%	30,45%	35,94%	44,58%
2.	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2022	82,91%	75,95%	69,55%	64,06%	55,42%



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 (79,79%)**, **falimentul clienților/furnizorilor (41,96%)**, furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (40,93%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (40,15%), capacitatea limitată de a livra cantitatea de produse necesare (31,04%) și schimbarea activității principale a beneficiarilor/furnizorilor (12,04%). Se observă că aproape 4/5 dintre întreprinderi pot întrerupe relațiile cu furnizorii clienții din considerente de ordin financiar și că peste 2/5 dintre respondenți fac referire la posibilele falimente ale entităților de la/către care cumpără/vând IMM-urile. Vezi figura 12.6.

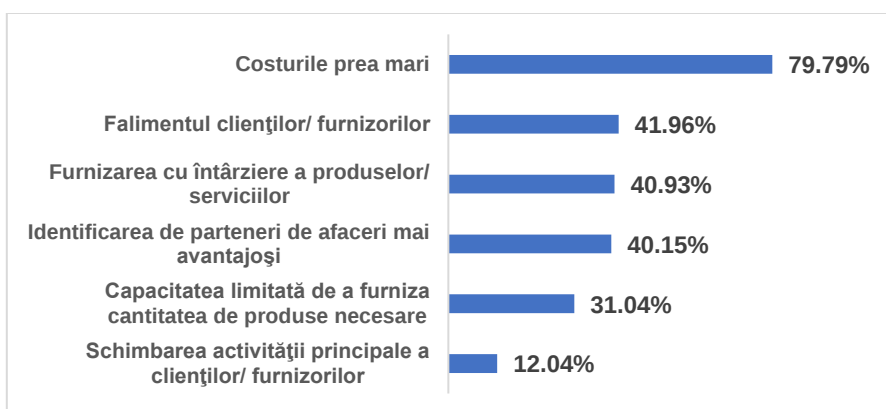


Figura 12.6

Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții

Pe **grupe de vârstă** (tabelul 12.17) se constată în principal că:

- companiile mai vechi de 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 (81,27%), falimentului clienților/ furnizorilor (44,96%), identificării unor parteneri de afaceri mai avantajoși (42,36%) și schimbării activității principale a clienților și/sau furnizorilor (13,40%);
- firmele de 5-10 ani înregistrează o frecvență mai ridicată a respondenților care au indicat nefurnizarea la timp a produselor și/sau serviciilor (42,21%), iar organizațiile de 10-15 ani consemnează o proporție mai mare a întreprinderilor în care s-a făcut referire la cantitatea insuficientă de produse pentru a satisface cerințele clienților/furnizorilor (37,50%)

Tabelul 12.17
Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relațiilor de colaborare cu furnizorii și clienții	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Costurile prea mari	75,53%	79,90%	76,14%	81,27%
2.	Falimentul clienților/furnizorilor	40,43%	39,70%	33,52%	44,96%
3.	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	28,72%	42,21%	41,48%	42,07%
4.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	34,04%	37,69%	37,50%	42,36%
5.	Capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	13,83%	30,65%	37,50%	31,84%
6.	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	9,57%	10,55%	9,66%	13,40%

Abordarea companiilor în funcție de **apartenența lor regională** (tabelul 12.18), relevă următoarele:

- cheltuielile prea mari au fost semnalate mai frecvent în rândul agenților economici din regiunea Nord Est (82,68%);
- IMM-urile din Nord Vest înregistrează ponderi superioare ale organizațiilor în care s-a făcut referire la situația falimentară a beneficiarilor /furnizorilor (45,83%) și capacitatea limitată de a partenerilor de a furniza cantitatea de produse necesare (39,58%);
- livrarea cu întârziere a produselor/serviciilor și schimbarea activității principale a cumpărătorilor/furnizorilor au fost evidențiate în proporții mai ridicate la entitățile din București-Ilfov (46,96%, respectiv 15,10%).

Tabelul 12.18
Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare dintre IMM-uri și furnizori clienți în funcție de apartenența regională a întreprinderilor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relațiilor de colaborare 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	82,68%	76,09%	80,15%	79,41%	81,65%	82,29%	80,83%	75,52%
2.	Falimentul clienților/furnizorilor	41,34%	42,03%	40,46%	38,24%	41,28%	45,83%	38,33%	44,27%
3.	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	34,64%	37,68%	39,69%	34,31%	44,04%	39,58%	47,50%	48,96%
4.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	37,99%	42,75%	46,56%	30,39%	50,46%	35,94%	36,67%	41,67%
5.	Capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	27,93%	26,81%	19,08%	30,39%	34,86%	39,58%	27,50%	36,98%
6.	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	12,85%	12,32%	11,45%	4,90%	13,76%	14,06%	7,50%	15,10%



Luând în considerare **mărimea întreprinderilor** (tabelul 12.19), se constată următoarele aspecte:

- odată cu amplificarea dimensiunii organizațiilor cresc și proporțiile firmelor în care s-a făcut referire la costurile prea mari, falimentului clienților/furnizorilor, nefurnizarea produselor/serviciilor necesare la momentul oportun, identificarea unor parteneri de business mai avantajoși și insuficienta capacitate de a satisface clienții;
- schimbarea activității principale a cumpărătorilor/furnizorilor a fost menționată mai frecvent în cadrul unităților economice mici (12,45%).

Tabelul 12.19
Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de dimensiunea companiilor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relațiilor de colaborare cu furnizorii și clienții	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Costurile prea mari	77,80%	81,43%	82,35%
2.	Falimentul clienților/furnizorilor	39,53%	43,47%	47,06%
3.	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	37,73%	43,06%	47,06%
4.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	37,55%	41,43%	47,06%
5.	Capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	26,53%	33,88%	40,34%
6.	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	11,73%	12,45%	11,76%

Dacă încadrăm întreprinderile după **forma de organizare juridică**, ies în evidență următoarele:

- societățile pe acțiuni consemnează cele mai ample proporții ale firmelor în care au fost evidențiate costurile prea ridicate (86,67%) și falimentul beneficiarilor/furnizorilor (43,33%);
- SRL-urile înregistrează procentaje mai mari ale organizațiilor în care au fost indicate nelivrarea produselor/serviciilor la timp (41,76%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (40,50%) și capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare (31,59%);
- schimbarea activității principale a cumpărătorilor/firmelor furnizoare a fost semnalată mai frecvent rândul entităților cu alte forme juridice (18,18%).

Detalii în tabelul 12.20.



Tabelul 12.20

Diferențierea cauzelor întreruperii relațiilor de colaborare cu furnizorii și clienții în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relațiilor de colaborare cu furnizorii și clienții	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Costurile prea mari	86,67%	79,93%	63,64%
2.	Falimentul clienților/furnizorilor	43,33%	42,03%	36,36%
3.	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	26,67%	41,76%	18,18%
4.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	36,67%	40,50%	27,27%
5.	Capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	26,67%	31,59%	9,09%
6.	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	6,67%	12,06%	18,18%

Examinarea IMM-urilor în funcție de **domeniul în care activează** (tabelul 12.21), reliefează următoarele aspecte semnificative:

- organizațiile din transporturi dețin proporții mai ridicate ale agenților economici în care s-a făcut referire la cheltuielile mari (89,04%) și falimentul clienților/furnizorilor (50,68%);
- 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 construcțiilor (51,77%, respectiv 38,30%);
- întreprinderile din turism consemnează un procentaj superior al firmelor în cadrul cărora a fost indicată găsirea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (44,68%).

Tabelul 12.21

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor dintre firme și furnizori clienți în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relațiilor de colaborare cu furnizorii și clienții	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Costurile prea mari	85,49%	83,69%	75,89%	89,04%	82,98%	75,53%
2.	Falimentul clienților/furnizorilor	44,56%	36,88%	44,92%	50,68%	42,55%	37,23%
3.	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	38,86%	51,77%	47,72%	26,03%	17,02%	34,40%
4.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	37,31%	41,84%	41,62%	38,36%	44,68%	39,36%
5.	Capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	35,75%	38,30%	35,03%	19,18%	23,40%	23,40%
6.	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	11,92%	9,93%	14,47%	5,48%	10,64%	11,70%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- 61,19% din unitățile economice acționează pe plan local, 52,92% dintre companii au în vedere piața națională, 15,74% din organizații vizează Uniunea Europeană, 6,90% dintre entități vând către alte țări de pe mapamond, iar 3,05% din firme se orientează către state europene care nu fac parte din UE.
- IMM-urile care activează pe piața locală sunt mai frecvent întâlnite la nivelul întreprinderilor de 10-15 ani vechime (61,71%), organizațiilor din regiunea Sud Vest (64,91%), firmelor mici (63,94%), societăților cu răspundere limitată (61,63%) și companiilor din turism (72,49%).
- Din totalul întreprinderilor mici și mijlocii care au făcut obiectul investigației, 65,07% se adresează persoanelor fizice, 52,27% se orientează spre unitățile economice din sectorul industrial, 46,88% au în vedere distribuitorii en-gros și en-detail, 33,09% vând către firme din alte sectoare de activitate, 19,49% vizează exportatorii și 13,97% au drept beneficiari entități ale administrației centrale/locale.
- 72,30% dintre IMM-uri vor menține clienții și furnizorii semnificativi pe parcursul anului 2022.
- În condițiile evoluțiilor contextuale nefaste din 2022, 58,97% dintre firmele mici și mijlocii vor pierde pe parcursul anului curent între 1 și 5 clienți importanți, iar 85,21% din companii vor înceta relațiile în acest an cu 1-5 furnizori relevanți.
- În ceea ce privește IMM-urile care vor menține furnizorii clienții semnificativi în 2022, cele mai ridicate procentaje au fost consemnate la nivelul companiilor de 10-15 ani (81,46%), firmelor din Vest (80%), întreprinderilor mijlocii (75%), entităților altfel organizate juridic (81,82%), organizațiilor din construcții (78,17%) și unităților cu performanțe mult mai bune în 2021 față de 2020 (82,91%).
- Principalele cauze ce pot duce la încetarea relațiilor companiilor mici și mijlocii cu o parte dintre furnizori și clienți, care reflectă în mare măsură impactul nefast al evoluțiilor contextuale recente, sunt: costurile prea mari (79,79%), falimentul clienților/furnizorilor (41,96%), livrarea cu întârziere a produselor/serviciilor (40,93%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (40,15%), capacitatea limitată de a livra cantitatea de produse necesare (31,04%) și schimbarea activității principale a beneficiarilor/furnizorilor (12,04%).

CAPITOLUL 13

INOVAREA ȘI CERCETAREA - DEZVOLTAREA ÎN IMM-URI

13.1. Activități de inovare în cadrul IMM-urilor

Printre celelalte aspecte 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 inovatoare desfășurate, atât din punct de vedere al intensității de manifestare al acestora, cât și al unor particularități semnificative. Analiza rezultatelor cercetării a relevat faptul că eforturile de inovare desfășurate de IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre noile produse (36,89%), noile tehnologii (35,45%), modernizarea sistemului informatic (27,52%), abordările manageriale și de marketing noi (25,07%) și pregătirea resurselor umane (18,01%). De asemenea, este consemnată absența abordărilor inovatoare într-o proporție de 16,71% din firme (vezi figura 13.1).

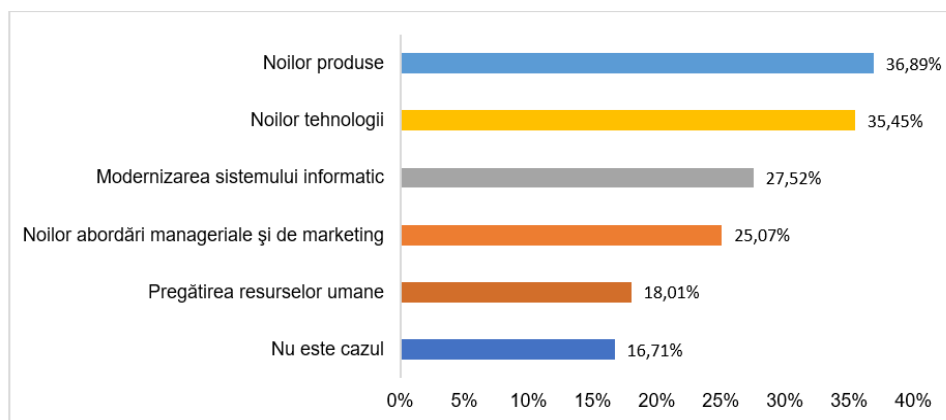


Figura 13.1
Natura activităților inovatoare în cadrul IMM-urilor

Analizând eforturile de inovare ale IMM-urilor prin prisma **vechimii** acestora, putem remarca:

- firmele având vârsta mai mică de 5 ani consemnează procente mai ridicate ale entităților care indică noile produse (41,07%) și mai scăzute printre cele cu vârsta cuprinsă între 5-10 ani (31,07%);
- componenta de firme având 10-15 ani presupune ponderi mai ridicate ale întreprinderilor care indică concentrarea eforturilor de inovare în noi tehnologii (39,25%) și procentaje mai reduse în cazul celor cu vârste peste 15 ani (35,05%);



- IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani consemnează procente scăzute ale entităților care indică noile abordări manageriale și de marketing (20,58%) și într-o mai mare măsură cele cu vechime peste 15 ani (27,34%);
- organizațiile care au avut în vedere modernizarea sistemului informatic se regăsesc într-o proporție mai scăzută printre organizațiile având între 0-5 ani (16,07%) și mai crescută printre cele cu vârsta de peste 15 ani (28,97%);
- IMM-urile care au punctat pregătirea resurselor umane înregistrează procentaje mai scăzute în rândul firmelor de 0-5 ani (12,50%) și mai ridicate în cazul celor între 10-15 ani (21,50%);
- entitățile economice care au indicat absența abordărilor inovatoare se regăsesc mai frecvent printre entitățile nou înființate (23,21%) și mai rar printre cele cu vârsta de între 10 -15 ani (14,02%).

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 produse	41,07%	31,07%	40,19%	36,92%
2.	Noilor tehnologii	25,00%	38,83%	39,25%	35,05%
3.	Modernizarea sistemului informatic	16,07%	32,04%	23,36%	28,97%
4.	Noilor abordări manageriale și de marketing	21,43%	22,33%	20,56%	27,34%
5.	Pregătirea resurselor umane	12,50%	19,42%	21,50%	17,52%
6.	Nu este cazul	23,21%	18,45%	14,02%	16,12%

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 București-Ilfov (44,17%), Sud-Vest (43,18%) și mai rar printre cele din Vest (26,87%);
- firmele care au indicat concentrarea eforturilor de inovare asupra noilor tehnologii dețin ponderi mai mari în cazul IMM-urilor din regiunea Sud-Vest (47,73%) și mai reduse în rândul celor din Vest (26,87%);
- agenții economici care evidențiază potențialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din București-Ilfov (40,00%) și inferioare în ceea ce privește firmele din regiunea Sud (21,18%);
- IMM-urile care au punctat noile abordări manageriale și de marketing înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor localizate în regiunea București (33,33%) și mult mai reduse în cazul celor din Sud-Vest (6,82%);
- IMM-urile care au menționat pregătirea resurselor umane dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud Vest (22,73%) și mai reduse în rândul celor din București-Ilfov (15,00%);



- organizațiile care au indicat absența abordărilor inovatoare se regăsesc printre IMM-urile din Sud Est (25,58%) și mai puțin frecvente în București-Ilfov (7,50%). 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 produse	34,17%	36,05%	37,65%	43,18%	26,87%	40,00%	30,56%	44,17%
2.	Noilor tehnologii	31,67%	34,88%	43,53%	47,73%	26,87%	36,00%	38,89%	31,67%
3.	Modernizarea sistemului informatic	24,17%	17,44%	21,18%	22,73%	29,85%	28,00%	31,94%	40,00%
4.	Noilor abordări manageriale și de marketing	22,50%	25,58%	22,35%	6,82%	32,84%	23,00%	25,00%	33,33%
5.	Pregătirea resurselor umane	20,00%	17,44%	15,29%	22,73%	17,91%	21,00%	16,67%	15,00%
6.	Nu este cazul	20,00%	25,58%	12,94%	11,36%	23,88%	15,00%	19,44%	7,50%

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 micro entități (38,70%) și mai rar printre cele mijlocii (30,56%);
- agenții economici care au menționat noile abordări manageriale și de marketing dețin ponderi mai reduse în cazul organizațiilor mici (23,41%) și mai mari în rândul microîntreprinderilor (26,93%);
- IMM-urile care au menționat axarea pe modernizarea sistemului informatic se regăsesc mai frecvent printre întreprinderile mijlocii (31,94%) și mai rar printre microîntreprinderi (26,93%);
- ponderea firmelor care au indicat absența abordărilor inovatoare este următoarea: 19,50% din microîntreprinderi, 15,05% din întreprinderile mici și 11,11% din entitățile mijlocii acțiuni inovatoare. Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.3.



Tabelul 13.3

Diferențierea obiectului inovării în funcție de dimensiunea firmei

Nr. crt.	Obiectul inovării	Dimensiunea firmelor		
		Micro întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Noilor produse	38,70%	36,45%	30,56%
2.	Noilor tehnologii	31,58%	36,79%	47,22%
3.	Modernizarea sistemului informatic	26,93%	27,09%	31,94%
4.	Noilor abordări manageriale și de marketing	26,93%	23,41%	23,61%
5.	Pregătirea resurselor umane	12,69%	22,74%	22,22%
6.	Nu este cazul	19,50%	15,05%	11,11%

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 (25,00%), asupra noilor tehnologii (41,67%) și mai puțin asupra pregătirii resurselor umane (8,33%);
- societățile pe acțiuni au indicat modernizarea sistemului informatic (37,50%) și noi tehnologii (37,50%);
- societățile cu răspundere limitată preferă să abordeze mai ales noile produse (37,24%). 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	Alte forme de organizare juridică
1.	Noilor produse	31,25%	37,24%	25,00%
2.	Noilor tehnologii	37,50%	35,29%	41,67%
3.	Modernizarea sistemului informatic	37,50%	27,33%	25,00%
4.	Noilor abordări manageriale și de marketing	25,00%	25,38%	8,33%
5.	Pregătirea resurselor umane	31,25%	17,87%	8,33%
6.	Nu este cazul	12,50%	16,67%	25,00%

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 industrie (43,51%) turism (44,00%) și comerț (42,00%);
- firmele care au menționat axarea pe noile tehnologii se regăsesc mai frecvent printre entitățile din construcții (38,96%) și mai rar printre cele din comerț (24,40%);



- IMM-urile care evidențiază potențialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din domeniul transporturi (43,59%) și inferioare în ceea ce privește firmele ce activează în industrie (19,85%);
- agenții economici care au punctat noile abordări manageriale și de marketing înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în comerț (32,40%) și mai reduse în cazul celor din turism (16,00%);
- organizațiile care au menționat pregătirea resurselor umane dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din construcții (27,27%) și inferioare în rândul celor din industrie (12,21%);
- IMM-urile care au indicat absența abordărilor inovatoare se regăsesc mai frecvent printre entitățile din transporturi (20,51%) și mai rar printre cele din servicii (13,33%).

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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Noilor produse	43,51%	27,27%	42,00%	20,51%	44,00%	32,12%
2	Noilor tehnologii	45,80%	38,96%	24,40%	28,21%	36,00%	44,24%
3	Modernizarea sistemului informatic	19,85%	22,08%	29,60%	43,59%	32,00%	29,09%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	19,08%	22,08%	32,40%	28,21%	16,00%	20,61%
5	Pregătirea resurselor umane	12,21%	27,27%	15,20%	17,95%	28,00%	21,21%
6	Nu este cazul	16,79%	19,48%	17,20%	20,51%	20,00%	13,33%

Analiza activităților inovaționale din IMM-uri în funcție **performanțele realizate de acestea în anul 2021 comparativ cu 2020** relevă următoarele aspecte esențiale :

- companiile cu rezultate mult mai bune comparativ cu anul precedent se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul firmelor care pun accentul pe noi produse (40,19%), noi tehnologii (31,78%) și modernizarea sistemului informatic (27,10%);
- IMM-urile care au obținut rezultate mai bune pun accent pe noile produse (40,32%), noile tehnologii (38,71%), modernizarea sistemului informatic (27,74%), noile abordări manageriale și de marketing (27,10%) și pregătirea resurselor umane(18,06%);
- IMM-urile care au înregistrat rezultate mult mai slabe se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care nu au fost preocupate de desfășurarea de activități de inovare (14,71%);
- întreprinderile cu rezultate mult mai slabe indică pregătirea resurselor umane, înregistrându-se o frecvență de 12,00%. Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 13.6.



Tabelul 13.6

Diferențierea obiectului inovării în funcție de performanțele IMM-urilor

Nr. crt.	Obiectul inovării	Performanțele firmei în 2021 comparativ cu 2020				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Noilor produse	40,19%	40,32%	31,20%	32,35%	32,00%
2.	Noilor tehnologii	31,78%	38,71%	32,00%	33,33%	36,00%
3.	Modernizarea sistemului informatic	27,10%	27,74%	32,00%	21,57%	28,00%
4.	Noilor abordări manageriale și de marketing	23,36%	27,10%	16,80%	28,43%	30,00%
5.	Pregătirea resurselor umane	18,69%	18,06%	18,40%	19,61%	12,00%
6.	Nu este cazul	16,82%	13,87%	25,60%	14,71%	16,00%

13.2 Modalități de realizare a inovării

În contextul evoluției pozitive a preocupărilor IMM-urilor pentru activitățile de inovare comparativ cu anul precedent, caracterizată, pe de o parte, de diminuarea ponderii firmelor care indică absența preocupărilor privind inovarea și creșterea ponderii opțiunilor reprezentate de modernizarea sistemului informatic, noi abordări manageriale și de marketing, pregătirea resurselor umane și noile tehnologii, dar și diminuarea de foarte mică amploare a eforturilor de inovare îndreptate către noile produse, considerăm că este utilă identificarea și analiza principalelor modalități de realizare a inovării. Astfel, principalele modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor sunt reprezentate de:

- adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (36,52%),
- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (31,82%),
- derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare (21,97%)
- preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (9,70%), transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.2.

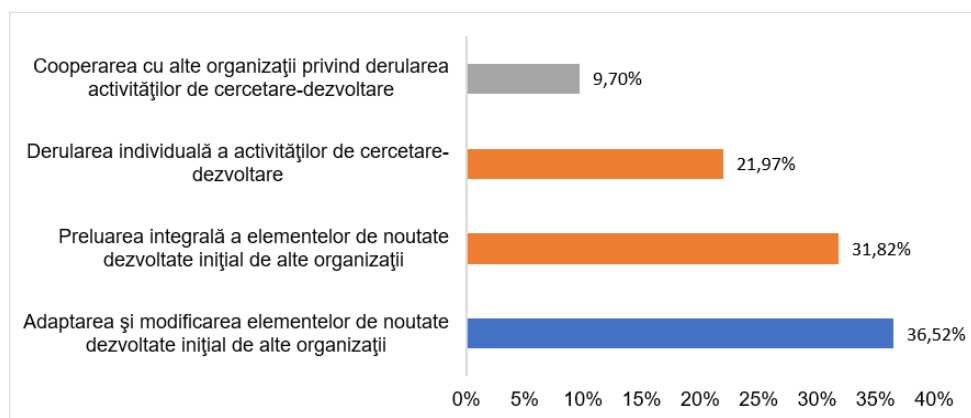


Figura 13.2
Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor



Analiza pe **grupe de vârstă** a principalelor modalități de realizare a inovării a IMM-urilor evidențiază următoarele aspecte semnificative (tabelul 13.7):

- IMM-urile care evidențiază adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații consemnează frecvențe reduse în cazul entităților de peste 15 ani (33,82%) spre deosebire de cei cu vârsta între 10-15 ani care indică o pondere a acestei modalități de realizare a inovării superioară (46,53%);
- organizațiile care au punctat preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor de peste 15 ani (34,55%) și mai reduse în cazul celor de 10-15 ani (22,77%).
- firmele care au indicat drept abordare inovativă principală derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor nou înființate (23,53%) și mai reduse în rândul celor cu vârsta de 10-15 ani (19,80%);
- agenții economici care au indicat drept abordare inovativă principală cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi de 9,28% în cazul organizațiilor având vechime de 5-10 ani și mai reduse în rândul celor nou înființate (5,88%);

Tabelul 13.7

Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	37,25%	37,11%	46,53%	33,82%
2.	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	33,33%	28,87%	22,77%	34,55%
3.	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	23,53%	24,74%	19,80%	21,65%
4.	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	5,88%	9,28%	10,89%	9,98%

Analiza în funcție de **apartenența regională** a principalelor modalități de realizare a inovării, reliefează următoarele aspecte:

- regiunea București-Ilfov a indicat cu precădere adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (42,48%) spre deosebire de regiunea Sud care înregistrează 28,92%;
- companiile din Nord-Est preferă să preia integral elementele de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (40,17%);
- agenții economici din Vest indică cea mai mică pondere (14,06%) 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 (16,87%). Informații suplimentare se pot afla în tabelul 13.8.



Tabelul 13.8

**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	36,75%	33,78%	28,92%	32,56%	42,19%	38,78%	32,35%	42,48%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	40,17%	41,89%	24,10%	30,23%	32,81%	30,61%	29,41%	24,78%
3	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	16,24%	17,57%	30,12%	23,26%	14,06%	21,43%	27,94%	25,66%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	6,84%	6,76%	16,87%	13,95%	10,94%	9,18%	10,29%	7,08%

Considerând impactul **dimensiunii firmelor** asupra frecvenței cu care este menționată adoptarea anumitor modalități de realizare a inovării, se constată următoarele aspecte semnificative (tabelul 13.9).

Tabelul 13.9

**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	36,16%	37,14%	35,62%
2.	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	31,27%	33,57%	27,40%
3.	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	23,78%	20,36%	20,55%
4.	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	8,79%	8,93%	16,44%



- 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 organizațiilor mici (37,14%) cât și în rândul celor mijlocii (35,62%) și microîntreprinderilor (36,16%);
- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare a fost indicată de toate cele trei categorii de vârstă astfel: (16,44%) întreprinderile mijlocii, (8,93%) întreprinderile mici și (8,79%) microîntreprinderile;
- există o relație negativă între mărimea companiilor și ponderea entităților care preferă derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare, aceasta fiind menționată de 20,55% dintre întreprinderile mijlocii, 20,36% de către cele mici și 23,78% dintre microîntreprinderi;
- firmele care se axează pe preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații se regăsesc mai frecvent printre entitățile de mărime mică (33,57%) și mai rar printre întreprinderile mijlocii (27,40%).

Gruparea firmelor 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 (53,85%);
- entitățile pe acțiuni preferă să preia integral elementele de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (37,50%) ;
- societățile cu răspundere limitată cooperează cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (7,69%). Detalii în tabelul 13.10.

Tabelul 13.10

**Modalități de realizare a inovării în cadrul firmelor
în funcție de forma de organizare juridică**

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta formă de organizare juridică
1.	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	18,75%	36,61%	53,85%
2.	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	37,50%	31,70%	30,77%
3.	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	31,25%	22,03%	7,69%
4.	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	12,50%	9,67%	7,69%

Analiza noastră continuă cu gruparea IMM-urilor **în funcție de domeniul de activitate** (tabelul 13.11) 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 transporturi (47,37%), și mai rar printre cele din construcții (44,93%) și industrie (29,69%);



- firmele care au punctat cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în transporturi (15,79%) și mai reduse în cazul celor din servicii (7,10%);
- IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din industrie (33,59%), iar IMM-urile din construcții indică (10,14%);
- agenții economici care evidențiază preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din construcții (34,78%) și inferioare în ceea ce privește firmele ce activează în transporturi (15,79%). Pentru detalii suplimentare poate fi consultat tabelul 13.11.

Tabelul 13.11

**Modalități de realizare a inovării în cadrul firmelor
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	Domeniul de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	29,69%	44,93%	32,37%	47,37%	38,46%	42,58%
2.	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	24,22%	34,78%	37,34%	15,79%	30,77%	31,61%
3.	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	33,59%	10,14%	21,58%	21,05%	19,23%	18,71%
4.	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	12,50%	10,14%	8,71%	15,79%	11,54%	7,10%

13.3. Investiții în inovare

Repartiția rezultatelor cercetării cu privire la intensitatea investițiilor în inovarea de produs, proces și organizațională, relevă următoarele elemente semnificative:

- 25,33% dintre acestea au dedicat inovării cel puțin 1-5% din totalul investițiilor,
 - 19,62% - 6-10%,
 - 18,16% - peste 11-20%,
 - 16,69% dintre IMM-uri nu au alocat resurse pentru activitățile de inovare,
 - 10,98% - 21-20%,
 - 6,44% - peste 50,1%, iar
 - 2,78% din organizații au alocat inovării peste 75% din totalul investițiilor.
- Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 13.3.

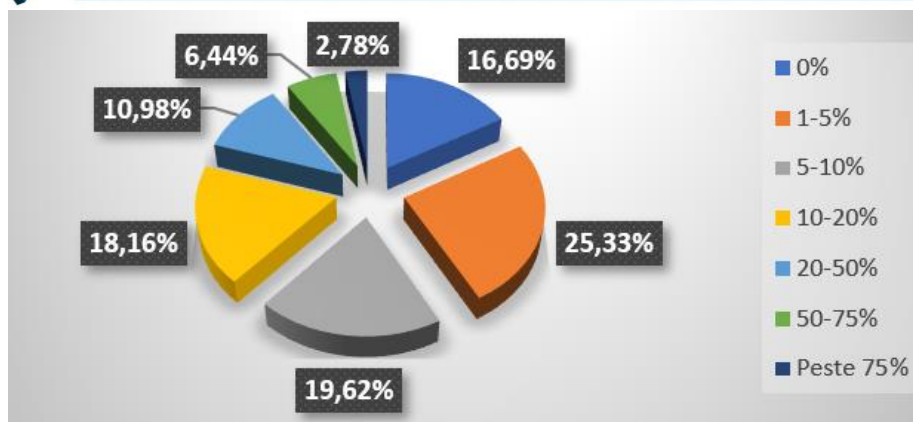


Figura 13.3
Ponderea inovării în totalul investițiilor realizate de IMM-uri

Analiza ponderii inovării în totalul investițiilor realizate de IMM-uri, în funcție de **vârsta acestora**, reliefează următoarele aspecte (tabelul 13.12):

- organizațiile care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare dețin ponderi mai mari în cazul firmelor având o vechime cuprinsă peste 5-10 ani (20,39%) și mai reduse în rândul celor între 10-15 ani (11,43%);
- IMM-urile care alocă între 0,1-5% se regăsesc mai frecvent printre entitățile de 10-15 ani (32,38%) și printre cele între 0-5 ani (28,85%);
- agenții economici care evidențiază între 5,1-10% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților de peste 10-15 ani (21,90%) și mai mici în ceea ce privește firmele cu o vechime de 0-5 ani (13,46%);
- firmele care au punctat un nivel de 10,1-20% înregistrează procente mai reduse în rândul IMM-urilor cu o vechime între 5-10 ani (13,59%) și mai mari în cazul celor având 0-5 ani (23,08%);
- agenții economici care au direcționat pentru inovare 20,1-50% dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor între 0-5 ani (15,38%) și mai reduse în rândul celor cu o vechime de peste 15 ani (11,35%);
- organizațiile care alocă între 50,1 și 75% din totalul investițiilor pentru inovare se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu vârsta între 5-10 ani (11,65%);
- IMM-urile care au investit peste 75% din total înregistrează procentaje mai ridicate în rândul organizațiilor având între 0-5 ani (3,85%), în timp ce o pondere foarte scăzută a celor de peste 15 ani alocă acest procent din totalul investițiilor pentru activități de inovare (2,60%).



Tabelul 13.12

**Diferențierea investițiilor destinate inovării
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	0	11,54%	20,39%	11,43%	17,73%
2.	1-5%	28,85%	24,27%	32,38%	23,40%
3.	5-10%	13,46%	17,48%	21,90%	20,33%
4.	10-20%	23,08%	13,59%	18,10%	18,68%
5.	20-50%	15,38%	9,71%	8,57%	11,35%
6.	50-75%	3,85%	11,65%	4,76%	5,91%
7.	Peste 75%	3,85%	2,91%	2,86%	2,60%

Gruparea firmelor pe **regiuni 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 (28,79%) și mai reduse în rândul celor din Nord Vest (9,09%);
- IMM-urile care au menționat că alocă între 0,1 și 5% din totalul investițiilor se regăsesc printre entitățile din Nord Vest (35,35%) și mai rar printre cele din Vest (18,18%);
- firmele care alocă 5,1-10% înregistrează procentaje mai ridicate în Sud (32,14%) și mai reduse în Centru (10,96%);
- IMM-urile care au direcționat pentru inovare 10,1-20% dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Centru (21,92%) și București-Ilfov (21,19%) și o pondere de 9,09% în rândul celor din Vest;
- agenții economici care evidențiază 20,1-50% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din Vest (15,15%) în timp ce frecvența acestora este mai scăzută în Sud (4,76%);
- organizațiile care au menționat că alocă între 50,1% și 75% se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Sud (9,52%) și Centru (8,22%);
- IMM-urile care au investit peste 75% din total înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud Vest (4,55%) și mai reduse în Sud-Est (1,28%). Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 13.13.

Tabelul 13.13

**Diferențierea investițiilor dedicate inovării
în funcție de amplasarea regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	Regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	0	17,36%	19,23%	15,48%	25,00%	28,79%	9,09%	12,33%	14,41%
2.	1-5%	21,49%	25,64%	20,24%	25,00%	18,18%	35,35%	30,14%	25,42%
3.	5-10%	25,62%	16,67%	32,14%	13,64%	19,70%	17,17%	10,96%	16,10%
4.	10-20%	19,01%	20,51%	15,48%	15,91%	9,09%	18,18%	21,92%	21,19%
5.	20-50%	13,22%	10,26%	4,76%	11,36%	15,15%	10,10%	12,33%	11,02%
6.	50-75%	1,65%	6,41%	9,52%	4,55%	6,06%	8,08%	8,22%	7,63%
7.	Peste 75%	1,65%	1,28%	2,38%	4,55%	3,03%	2,02%	4,11%	4,24%



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: 20,63% microîntreprinderi, 13,85% dintre întreprinderile mici, 11,11% din totalul întreprinderilor mijlocii;
- IMM-urile care au menționat că alocă 0,1-5% din totalul investițiilor se regăsesc printre întreprinderile mijlocii (36,11%), microîntreprinderile (24,13%) și întreprinderile mici (23,99%);
- organizațiile care au direcționat pentru inovare 5,1-10% dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor de dimensiuni mici (23,31%) și mai reduse în rândul microîntreprinderilor (16,83%);
- firmele care au menționat că alocă peste 75% din totalul investițiilor pentru activități de inovare se regăsesc mai frecvent printre microîntreprinderi (3,49%). Pentru detalii suplimentare poate fi consultat tabelul 13.14.

Tabelul 13.14

Diferențierea investițiilor în inovare după mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	0	20,63%	13,85%	11,11%
2	1-5%	24,13%	23,99%	36,11%
3	5-10%	16,83%	23,31%	16,67%
4	10-20%	17,78%	18,24%	19,44%
5	20-50%	10,48%	11,82%	9,72%
6	50-75%	6,67%	6,42%	5,56%
7	Peste 75%	3,49%	2,36%	1,39%

Având în vedere impactul formei de organizare juridice se constată că 31,25% din respondenții din societățile pe acțiuni, 16,36% dintre SRL-uri și respectiv 15,38% din agenții economici cu altă formă de organizare nu investesc în inovare. Pe de altă parte întreprinzătorii din alte tipuri de entități alocă peste 75% în inovare într-o pondere de 7,69%, societățile cu răspundere limitată indică 2,75%, iar cele pe acțiuni 0,00%. Informații suplimentare se pot găsi în tabelul nr.13.15.

Tabelul 13.15

Diferențierea investițiilor în inovare în funcție de forma juridică de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare
1.	0	31,25%	16,36%	15,38%
2.	1-5%	0,00%	25,99%	23,08%
3.	5-10%	0,00%	20,34%	7,69%
4.	10-20%	43,75%	17,43%	23,08%
5.	20-50%	12,50%	11,01%	7,69%
6.	50-75%	12,50%	6,12%	15,38%
7.	Peste 75%	0,00%	2,75%	7,69%



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 construcții (19,44%) și în rândul celor din servicii (19,38%) și mult mai mici în domeniul turismului (7,69%);
- firmele care evidențiază 0,1-5% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din transporturi (23,08%), în timp ce într-o pondere mult mai mare se regăsesc IMM-urile din construcții (31,94%);
- organizațiile care au menționat că alocă 5,1-10% din totalul investițiilor se regăsesc mai frecvent printre entitățile din industrie (27,82%), în timp ce într-o proporție mai mică (15,28%) se regăsesc printre organizațiile din construcții;
- IMM-urile care au punctat un nivel de 10,1-20% înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor cu activitate în turism (26,92%), în timp ce 15,63% din organizațiile din domeniul serviciilor au alocat acest procent activităților de inovare;
- agenții economici care au direcționat pentru inovare 20,1-50% dețin ponderi mai mari în cazul firmelor din transporturi (15,38%), în timp ce managerii din industrie au indicat o pondere mai mică (7,52%);
- IMM-urile care au menționat că alocă între 50,1% și 75% se regăsesc mai frecvent printre entitățile din transporturi (12,82%), iar organizațiile care au investit peste 75% din total înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor cu activitate în industrie (5,26%). Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.16.

Tabelul 13.16

**Diferențierea investițiilor în inovare ale IMM-urilor
grupate pe ramuri de activitate**

Nr. Crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	Domeniul de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	0	13,53%	19,44%	16,60%	15,38%	7,69%	19,38%
2.	1-5%	23,31%	31,94%	26,32%	23,08%	30,77%	22,50%
3.	5-10%	27,82%	15,28%	17,41%	15,38%	23,08%	18,13%
4.	10-20%	17,29%	19,44%	19,43%	17,95%	26,92%	15,63%
5.	20-50%	7,52%	9,72%	12,55%	15,38%	11,54%	11,25%
6.	50-75%	5,26%	4,17%	5,26%	12,82%	0,00%	9,38%
7.	Peste 75%	5,26%	0,00%	2,43%	0,00%	0,00%	3,75%

13.4. Surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor

Din analiza evoluției datelor referitoare la modalitățile de finanțare a investițiilor distingem următoarele proporții: finanțarea investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor (figura 13.4) provine, în proporție



covârșitoare, din surse proprii (68,41%), împrumuturi și credite bancare (19,82%) în mult mai mică măsură din fonduri de la Uniunea Europeană (6,41%) fonduri provenite de la autoritățile publice centrale (1,34%) și locale (0,60%) și din alte surse în proporție de 3,43%. Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.4.

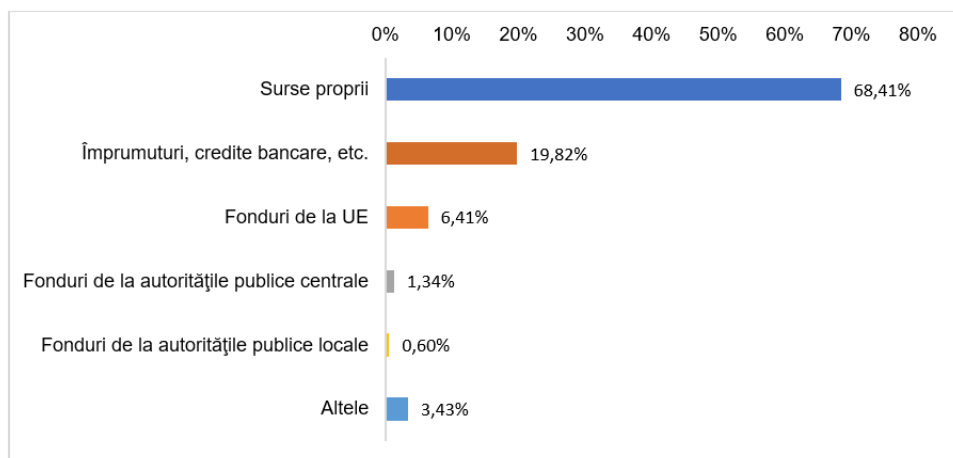


Figura 13.4
Principalele surse de finanțare a investițiilor
în cercetare-dezvoltare și inovare

Analiza aprecierilor exprimate de managerii din IMM-urilor, grupate fiind pe **intervale de vârstă** (tabelul 13.17) relevă faptul că, atât utilizarea resurselor proprii, cât și împrumuturile și creditele bancare pentru finanțarea inovării și cercetării-dezvoltării sunt principalele surse de finanțare cu ponderi mari în cazul tuturor celor patru categorii de vârstă:

- IMM-urile care au indicat utilizarea fondurilor europene pentru finanțarea inovării și activităților de cercetare-dezvoltare se regăsesc mai frecvent în rândul organizațiilor de 0-5 ani (9,43%) și celor între 5-10 ani (6,86%);
- analiza evidențiază faptul că utilizarea fondurilor de la autoritățile publice centrale și locale consemnează ponderi reduse în cazul tuturor categoriilor de vârstă;
- agenții economici care au menționat alte surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare se regăsesc mai frecvent printre entitățile de 5-10 ani (4,95%). Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.



Tabelul 13.17

**Principalele surse de finanțare a investițiilor
în cercetare-dezvoltare și inovare**

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Surse proprii	67,92%	69,31%	70,59%	67,71%
2.	Împrumuturi, credite bancare etc.	18,87%	18,81%	17,65%	20,72%
3.	Fonduri de la UE	9,43%	4,95%	6,86%	6,27%
4.	Fonduri de la autoritățile publice centrale	0,00%	0,99%	1,96%	1,45%
5.	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,00%	0,99%	0,00%	0,72%
6.	Altele	3,77%	4,95%	2,94%	3,13%

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 tuturor entităților, cu precădere cele din Sud (77,65%) și din regiunea Vest (75,00) și București-Ilfov (70,69%);
- IMM-urile care au indicat utilizarea împrumuturilor și creditelor bancare dețin ponderi mai mici în cazul organizațiilor din Sud (11,76%);
- Fondurile de la Uniunea Europeană sunt indicate de companii din regiunea de Nord-Vest (9,18%) spre deosebire de cele din București-Ilfov care evidențiază o pondere redusă (2,59%).
- folosirea fondurilor de la autoritățile publice centrale și utilizarea fondurilor provenite de la autoritățile locale înregistrează ponderi scăzute în toate regiunile de dezvoltare;
- agenții economici care au menționat alte surse de finanțare a inovării și cercetare-dezvoltare se regăsesc mai frecvent în Vest (4,69%). Mai multe detalii se află 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 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	64,41%	63,16%	77,65%	65,91%	75,00%	65,31%	65,71%	70,69%
2.	Împrumuturi, credite bancare etc.	19,49%	23,68%	11,76%	25,00%	15,63%	20,41%	22,86%	21,55%
3.	Fonduri de la UE	7,63%	7,89%	7,06%	9,09%	4,69%	9,18%	4,29%	2,59%
4.	Fonduri de la autoritățile publice centrale	3,39%	1,32%	1,18%	0,00%	0,00%	2,04%	1,43%	0,00%
5.	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,85%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,86%	0,86%
6.	Altele	4,24%	3,95%	2,35%	0,00%	4,69%	3,06%	2,86%	4,31%

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 (23,86%), în timp ce întreprinderile mijlocii și microîntreprinderile au la această sursă de finanțare, o pondere mai redusă (19,44%) respectiv (16,24%);
- 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 (6,94%) și mai rar în cazul microîntreprinderilor (6,05%);
- firmele care au indicat utilizarea altor categorii de surse de finanțare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor de foarte mici dimensiuni (4,14%). Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.19.

Tabelul 13.19

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	71,34%	64,91%	69,44%
2.	Împrumuturi, credite bancare etc.	16,24%	23,86%	19,44%
3.	Fonduri de la UE	6,05%	6,67%	6,94%
4.	Fonduri de la autoritățile publice centrale	1,59%	0,70%	2,78%
5.	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,64%	0,70%	0,00%
6.	Altele	4,14%	3,16%	1,39%

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 pe acțiuni (18,75%) și de cele cu o altă formă de organizare juridică (7,69%);
- firmele cu răspundere limitată folosesc fondurile provenite de la autoritățile publice centrale în proporție de 1,09%; detalii suplimentare se află în tabelul 13.20.



Tabelul 13.20

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	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare
1.	Surse proprii	56,25%	68,54%	76,92%
2.	Împrumuturi, credite bancare etc.	12,50%	20,25%	7,69%
3.	Fonduri de la UE	18,75%	6,07%	7,69%
4.	Fonduri de la autoritățile publice centrale	6,25%	1,09%	7,69%
5.	Fonduri de la autoritățile publice locale	6,25%	0,47%	0,00%
6.	Altele	0,00%	3,58%	0,00%

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, industrie și comerț (73,68%, 71,32% și respectiv 71,19%) și mai reduse în cazul celor din turism (52,00%);
- organizațiile care au indicat că apelează la împrumuturile și creditele bancare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din turism (24,00%) și mai reduse în rândul celor din industrie (14,73%);
- 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 servicii (20,00%);
- agenții economici care au indicat folosirea fondurilor de la autoritățile publice centrale pentru inovare și activități de cercetare-dezvoltare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din construcții (2,78%) și respectiv transporturi (2,63%); informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.21.

Tabelul 13.21

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	71,32%	61,11%	71,19%	73,68%	52,00%	66,25%
2.	Împrumuturi, credite bancare etc.	14,73%	23,61%	20,58%	18,42%	24,00%	20,63%
3.	Fonduri de la UE	8,53%	6,94%	2,88%	5,26%	20,00%	8,13%
4.	Fonduri de la autoritățile publice centrale	2,33%	2,78%	0,41%	2,63%	0,00%	1,25%
5.	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,00%	1,39%	0,41%	0,00%	0,00 %	1,25%
6.	Altele	3,10%	4,17%	4,53%	0,00%	4,00%	2,50%

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 presupune, pe intervale temporale, următoarele elemente:

- 30,96% susțin faptul că durata acestora trebuie să se situeze între 6 luni și 1 an,
 - 28,00% - între 1 an și 2 ani,
 - 18,07% - între 3 și 5 ani,
 - 17,33% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 6 luni, iar
 - 5,63% din organizații sunt de părere că durata poate depăși 5 ani.
- Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 13.5.

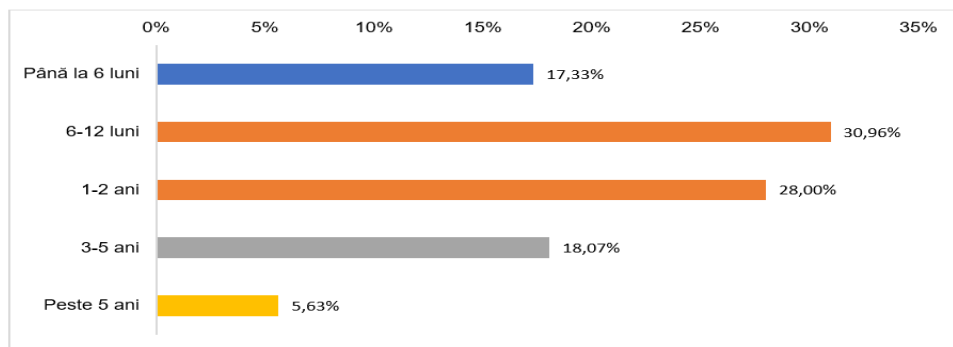


Figura 13.5
Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare



Luând în considerare **vârsta IMM-urilor**, remarcăm următoarele diferențe semnificative (tabelul 13.22):

- 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 10-15 ani (20,59%) și cele de peste 15 ani (16,90%);
- firmele care au indicat o durată de 6-12 luni, dețin ponderi mari în cazul tuturor categoriilor de vârstă: astfel firmele între 5-10 ani indică (38,61%), cele de peste 15 ani (30,95%), companiile cu vârsta între 0-5 ani (28,85%) iar cele între 10-15 ani (24,51%);
- organizațiile care au punctat o durată cuprinsă între 1 și 2 ani înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor de 0-5 ani (28,85%) și puțin mai scăzute în cazul celor de 5-10 ani (26,47%);
- agenții economici care evidențiază oportunitatea derulării unor proiecte de cercetare-dezvoltare pe durate de 3-5 ani consemnează în cazul entităților de 10-15 ani o pondere de 21,57% spre deosebire de cele între 5-10 ani (13,86%);
- 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 10-15 ani (6,86%).

Tabelul 13.22

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 IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Până la 6 luni	15,38%	16,83%	20,59%	16,90%
2	6-12 luni	28,85%	38,61%	24,51%	30,95%
3	1-2 ani	28,85%	26,73%	26,47%	28,57%
4	3-5 ani	21,15%	13,86%	21,57%	17,86%
5	Peste 5 ani	5,77%	3,96%	6,86%	5,71%

Gruparea IMM-urilor **în funcție de regiunea de dezvoltare** din care provin, scoate în evidență următoarele elemente esențiale (tabelul 13.23):

- IMM-urile care au menționat că perioada optimă este mai mică de 6 luni se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Vest (26,56%) și mai rar printre cele din Nord Vest (10,20%);
- 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 Centru (39,44%) și mai reduse printre cele din Sud Vest (20,45%);
- organizațiile care au indicat că durata proiectelor de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 1-2 ani, dețin ponderi mai mari în regiunea Sud-Vest (38,64%) și mai reduse în Sud-Est (15,58%);
- agenții economici care au punctat o durată cuprinsă între 3 și 5 ani înregistrează procentaje mai scăzute în rândul IMM-urilor localizate în



regiunea Centru (11,27%), în timp ce firmele care au indicat durate optime de peste 5 ani se regăsesc cu precădere printre cele din Sud Est (10,39%).

Tabelul 13.23

Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în cadrul IMM-urilor în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Perioada derulare proiect	Regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Sud	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Până la 6 luni	16,81%	22,08%	15,29%	18,18%	26,56%	10,20%	18,31%	16,24%
2.	6-12 luni	26,89%	33,77%	37,65%	20,45%	28,13%	32,65%	39,44%	27,35%
3.	1-2 ani	32,77%	15,58%	27,06%	38,64%	17,19%	34,69%	22,54%	31,62%
4.	3-5 ani	21,01%	18,18%	14,12%	15,91%	25,00%	17,35%	11,27%	19,66%
5.	Peste 5 ani	2,52%	10,39%	5,88%	6,82%	3,13%	5,10%	8,45%	5,13%

Analiza IMM-urilor din România în funcție de **dimensiunea** acestora relevă următoarele elemente semnificative (tabelul 13.24):

- perioadele mai mici de 6 luni au fost indicate de 18,47% dintre microîntreprinderi, entitățile mici au evidențiat 18,06%, iar întreprinderile mijlocii 9,59%;
- durata de 6-12 luni este apreciată de firmele mijlocii în proporție de 31,51%, iar perioada de 1-2 ani ca fiind optimă pentru derularea proiectelor de cercetare-dezvoltare este apreciată de 26,39% din întreprinderile mici;
- IMM-urile mici au apreciat în proporție de 19,79% că perioada optimă este între 3-5 ani, iar microîntreprinderile sunt de părere că această durată trebuie să fie mai mare de 5 ani (5,41%).

Tabelul nr.13.24

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	18,47%	18,06%	9,59%
2.	6-12 luni	31,53%	30,21%	31,51%
3.	1-2 ani	28,98%	26,39%	30,14%
4.	3-5 ani	15,61%	19,79%	21,92%
5.	Peste 5 ani	5,41%	5,56%	6,85%

Gruparea firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** a evidențiat că societățile cu altă formă de organizare au optat pentru termenul de până în



6 luni (30,77%), companiile cu răspundere limitată consideră perioada de 6-12 luni ca fiind optimă pentru derularea unui proiect (31,42%), iar entitățile pe acțiuni indică termenul de 3-5 ani și peste 5 ani (18,75%). Detalii în tabelul nr. 13.25.

Tabelul nr.13.25

**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	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare
1.	Până la 6 luni	12,50%	17,18%	30,77%
2.	6-12 luni	25,00%	31,42%	15,38%
3.	1-2 ani	25,00%	27,86%	38,46%
4.	3-5 ani	18,75%	18,27%	7,69%
5.	Peste 5 ani	18,75%	5,26%	7,69%

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 (28,00%) și mai reduse printre cele din domeniul construcțiilor (13,70%);
- 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 (42,11%) și mai reduse în cazul celor din construcții (28,77%);
- IMM-urile care au indicat că durata proiectelor de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 1-2 ani, dețin ponderi mai reduse în cazul organizațiilor din transporturi (18,42%) și mai mari în rândul celor din industrie (26,56%) și servicii (31,48%);
- agenții economici care au menționat că perioada optimă este între 3-5 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile din comerț (22,54%) și construcții (17,81%) și mai rar printre cele din turism (8,00%);
- firmele care au indicat o perioadă de peste 5 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte, dețin ponderi mari în cazul organizațiilor din construcții (9,59%). Informații suplimentare se află în tabelul nr.13.26.

Tabelul 13.26

**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	Domeniul de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Până la 6 luni	21,88%	13,70%	16,80%	15,79%	28,00%	14,81%
2	6-12 luni	31,25%	28,77%	29,51%	42,11%	40,00%	29,63%
3.	1-2 ani	26,56%	30,14%	28,28%	18,42%	20,00%	31,48%
4.	3-5 ani	15,63%	17,81%	22,54%	15,79%	8,00%	15,43%
5.	Peste 5 ani	4,69%	9,59%	2,87%	7,89%	4,00%	8,64%

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 referitoare la durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare evidențiază următoarele:

- 37,69% dintre respondenți consideră că investițiile în cercetare-dezvoltare trebuie recuperate în 3-5 ani,
- 22,55% apreciază că termenul de recuperare adecvat nu poate depăși 1-2 ani,
- 18,10% sunt de părere că termenul este de 5-10 ani,
- 10,53% - 6-12 luni,
- 6,82% - până în 6 luni,
- 4,30% menționează faptul că investițiile în acest tip de proiecte trebuie amortizate într-o perioadă de peste 10 ani (figura 13.6).

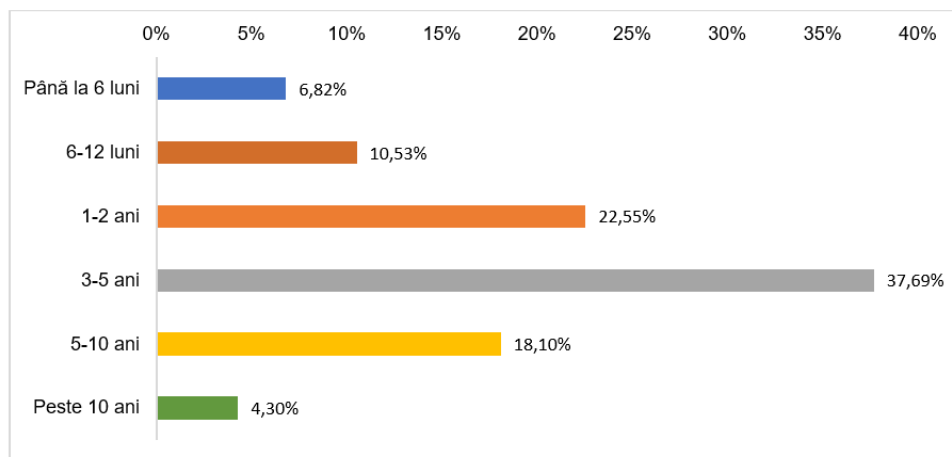


Figura 13.6
**Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate
în cercetare-dezvoltare și inovare**



Structura IMM-urilor **în funcție de vârsta acestora** (tabelul 13.27) relevă următoarele aspecte esențiale cu privire la durata optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare:

- organizațiile cu vârste între 0-5 ani se evidențiază prin frecvențe reduse în rândul firmelor care vizează o durată de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare mai mică de 6 luni (3,77%);
- firmele având între 5 și 10 ani vechime indică perioada optimă ca fiind cuprinsă între 6-12 luni (13,00%),
- IMM-urile între 10-15 ani încadrează perioada optimă între 3-5 ani (33,01%)
- agenții economici de peste 15 ani optează pentru recuperarea investițiilor în 3-5 ani (36,84%). Pentru mai multe amănunte pot fi consultate informațiile prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 13.27

**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 IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Până la 6 luni	3,77%	9,00%	7,77%	6,46%
2	6-12 luni	7,55%	13,00%	9,71%	10,53%
3	1-2 ani	28,30%	19,00%	22,33%	22,73%
4	3-5 ani	41,51%	44,00%	33,01%	36,84%
5	5-10 ani	15,09%	10,00%	24,27%	18,90%
6	Peste 10 ani	3,77%	5,00%	2,91%	4,55%

Analizând aprecierile IMM-urilor privind durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de **regiunea de dezvoltare** (tabelul 13.28), 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 Centru (11,27%);
- IMM-urile care au menționat că perioada optimă este între 6 și 12 luni se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Centru (16,90%) și mai rar printre cele din Sud Vest (6,82%);
- 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 Nord Est (29,41%);
- organizațiile care au punctat o durată cuprinsă între 3 și 5 ani înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud (44,05%);
- firmele care au indicat o perioadă de peste 5 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte, dețin ponderi mai mari în regiunea București-Ifov (24,14%), iar firmele din Centru indică într-o pondere redusă perioada de peste 10 ani (1,41%).

Detalii se pot găsi în tabelul nr.13.29.



Tabelul 13.28

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Durata optima de recuperare a investițiilor în CDI	Regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Până la 6 luni	5,04%	10,39%	3,57%	9,09%	7,81%	5,05%	11,27%	6,03%
2.	6-12 luni	10,92%	10,39%	7,14%	6,82%	10,94%	12,12%	16,90%	8,62%
3.	1-2 ani	29,41%	23,38%	23,81%	20,45%	20,31%	17,17%	18,31%	23,28%
4.	3-5 ani	38,66%	33,77%	44,05%	43,18%	42,19%	41,41%	28,17%	32,76%
5.	Peste 5 ani	11,76%	15,58%	19,05%	13,64%	14,06%	20,20%	23,94%	24,14%
6.	Peste 10 ani	4,20%	6,49%	2,38%	6,82%	4,69%	4,04%	1,41%	5,17%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **dimensiune** scoate în evidență următoarele elemente esențiale (tabelul 13.29):

- microîntreprinderile consemnează procente mai ridicate ale firmelor care indică o durată optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare de până în 6 luni (7,69%);
- întreprinderile mici indică o durată optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare de 6-12 luni (9,00%);
- organizațiile de talie mijlocie se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul IMM-urilor care vizează o durată optimă de recuperare a investițiilor în 3-5 ani (42,47%) și peste 10 ani (8,22%).

Tabelul 13.29

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	7,69%	6,57%	4,11%
2.	6-12 luni	11,86%	9,00%	10,96%
3.	1-2 ani	24,68%	21,80%	16,44%
4.	3-5 ani	36,22%	38,06%	42,47%
5.	Peste 5 ani	16,67%	19,72%	17,81%
6.	Peste 10 ani	2,88%	4,84%	8,22%

Din punctul de vedere al **forme de organizare juridice**, respondenții din IMM-uri au evidențiat că în cadrul societăților pe acțiuni se consideră optimă perioada de 6 luni (6,25%) și de peste 10 ani (12,50%); societățile cu răspundere limitată au indicat 3-5 ani (37,21%), iar cele cu altă formă juridică de organizare peste 5 ani (30,77%). Detalii în tabelul de mai jos.



Tabelul 13.30

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	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare
1.	Până la 6 luni	6,25%	6,82%	7,69%
2.	6-12 luni	0,00%	10,85%	7,69%
3.	1-2 ani	12,50%	23,10%	7,69%
4.	3-5 ani	50,00%	37,21%	46,15%
5.	Peste 5 ani	18,75%	17,83%	30,77%
6.	Peste 10 ani	12,50%	4,19%	0,00%

Analiza în 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 mici în cazul organizațiilor din comerț (5,74%) și mai mari printre cele din domeniul turismului (16,00%);
- agenții economici care evidențiază faptul că termenul de recuperare trebuie să fie între 6 luni și 1 an, consemnează frecvențe de 4,35% în cazul entităților din servicii;
- 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 industrie, ponderi de 22,66%;
- organizațiile care au menționat că perioada optimă este între 3 și 5 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile din servicii (50,31%);
- IMM-urile care au punctat o durată între de peste 5 ani se regăsesc cu precădere în sectorul construcțiilor (23,29%), iar cele care au indicat o perioadă de peste 10 ani își desfășoară activitatea în construcții (8,22%). Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 13.31.

Tabelul 13.31

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	Domeniul de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Până la 6 luni	6,25%	6,85%	5,74%	7,89%	16,00%	7,45%
2.	6-12 luni	14,06%	10,96%	10,25%	13,16%	20,00%	4,35%
3.	1-2 ani	22,66%	13,70%	27,05%	23,68%	36,00%	18,01%
4.	3-5 ani	31,25%	36,99%	35,66%	36,84%	12,00%	50,31%
5.	Peste 5 ani	22,66%	23,29%	17,21%	13,16%	12,00%	16,15%
6.	Peste 10 ani	3,13%	8,22%	4,10%	5,26%	4,00%	3,73%



13.7 Principalele surse de informații pentru procesele inovative din cadrul IMM-urilor

Principalele surse de informații pentru procesele inovative din cadrul IMM-urilor, astfel cum au rezultat din ancheta întreprinsă, sunt: propria organizație (17,79%), clienții și consumatorii (17,21%), furnizorii de echipamente și materiale (16,76%), expozițiile, târgurile și conferințele (11,18%), revistele și publicațiile de specialitate (8,97%), competitorii direcți și /sau indirecti (8,68%), consultanții și organizațiile private de cercetare (7,50%), patronatele și alte asociații profesionale (5,29%), universitățile (3,97%) și guvernul și institutele publice de cercetare (1,91%). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.7.

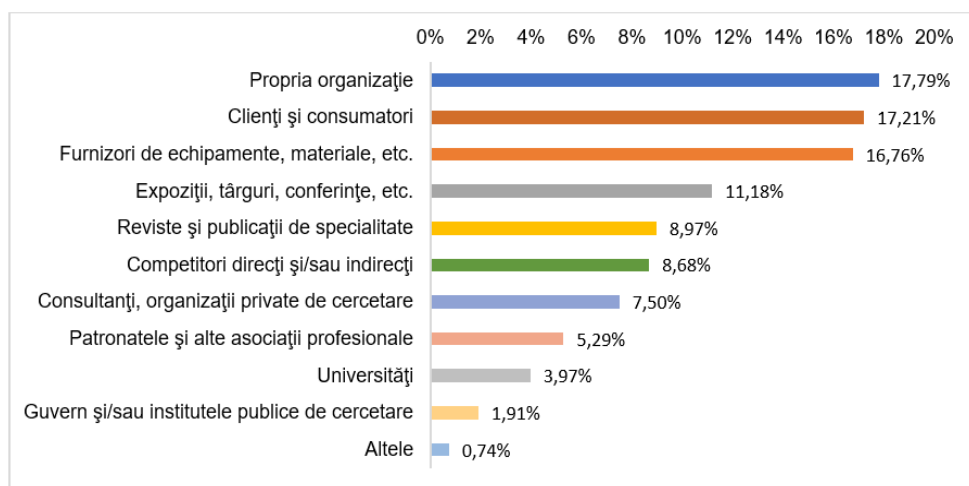


Figura 13.7
Principalele surse de informații pentru procesele inovative

Analizând principalele surse de informații pentru procesele inovative în funcție de vârsta IMM-urilor, surprindem următoarele elemente:

- companiile având mai puțin de 5 ani vizează propria organizație (18,87%) competitori direcți și indirecti (15,09%) și ponderi mai scăzute cu referire la patronate și alte asociații profesionale (1,89%) și universități (3,77%) și guvern și/sau institute publice de cercetare (1,89%);
- IMM-urile cu vârste cuprinse între 5 și 10 ani indică propria organizație (20,59%), clienții și consumatorii (10,78%), furnizori de echipamente (22,55%) și reviste și publicații de specialitate (11,76%) ca principale surse de informare;
- agenții economici de 10-15 ani evidențiază competitori direcți și/sau indirecti (10,48%), consultanți, organizații private de cercetare (5,71%) și guvern și/sau institute publice de cercetare (2,86%);
- respondenții din companiile peste 15 ani au indicat furnizorii de echipamente și materiale (16,55%) și expoziții, târguri, conferințe etc, (11,58%), precum și ponderi mai reduse ale firmelor care utilizează ca



principale surse de informare guvernul și/sau institutele publice de cercetare (1,42%). Pentru informații suplimentare poate fi consultat tabelul 13.32.

Tabelul 13.32

**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 IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Propria organizație	18,87%	20,59%	14,29%	17,73%
2.	Clienți și consumatori	13,21%	10,78%	22,86%	17,73%
3.	Furnizori de echipamente, materiale etc.	13,21%	22,55%	13,33%	16,55%
4.	Expoziții, târguri, conferințe etc.	9,43%	8,82%	12,38%	11,58%
5.	Reviste și publicații de specialitate	11,32%	11,76%	5,71%	8,75%
6.	Competitori direcți și/sau indirecti	15,09%	10,78%	10,48%	6,86%
7.	Consultanți, organizații private de cercetare	7,55%	6,86%	5,71%	8,04%
8.	Patronatele și alte asociații profesionale	1,89%	1,96%	5,71%	6,38%
9.	Universități	3,77%	2,94%	6,67%	3,55%
10.	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	1,89%	2,94%	2,86%	1,42%
11.	Altele	3,77%	0,00%	0,00%	0,71%

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 Est se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează revistele și publicații de specialitate (12,50%) ca și principale surse de informare;
- IMM-urile din regiunea Sud Est se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul organizațiilor care vizează competitori direcți/indirecti (14,41%)
- IMM-urile din regiunea Vest indică propria organizație ca sursă de informare (22,73%);
- companiile din Sud se caracterizează prin ponderi ridicate ale entităților care menționează clienții și consumatorii (21,18%);
- IMM-urile din regiunea DE SUD se evidențiază prin frecvențe ridicate ale firmelor care vizează clienți/consumatorii (21,18%).



Tabelul 13.33

**Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare
în cadrul IMM-urilor în funcție de apartenența regională a acestora**

Nr. crt.	Principalele surse de informații	Regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Propria organizație	15,00%	15,38%	20,00%	13,64%	22,73%	17,17%	19,18%	18,64%
2.	Clienți și consumatori	15,00%	16,67%	21,18%	20,45%	16,67%	15,15%	17,81%	16,95%
3.	Furnizori de echipamente, materiale etc.	20,83%	16,67%	17,65%	15,91%	18,18%	19,19%	12,33%	11,86%
4.	Expoziții, târguri, conferințe etc.	7,50%	10,26%	12,94%	13,64%	16,67%	13,13%	4,11%	12,71%
5.	Reviste și publicații de specialitate	12,50%	5,13%	8,24%	9,09%	9,09%	6,06%	9,59%	10,17%
6.	Competitori direcți și/sau indirecti	7,50%	6,41%	5,88%	4,55%	4,55%	11,11%	9,59%	14,41%
7.	Consultanți, organizații private de cercetare	8,33%	11,54%	8,24%	4,55%	3,03%	5,05%	12,33%	5,93%
8.	Patronatele și alte asociații profesionale	5,00%	11,54%	4,71%	4,55%	1,52%	5,05%	5,48%	4,24%
9.	Universități	5,00%	3,85%	1,18%	9,09%	4,55%	5,05%	5,48%	0,85%
10.	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	2,50%	1,28%	0,00%	2,27%	1,52%	2,02%	4,11%	1,69%
11.	Altele	0,00%	1,28%	0,00%	0,00%	1,52%	1,01%	0,00%	1,69%

Având în vedere impactul **dimensiunilor** IMM-urilor asupra opțiunilor în ceea ce privește sursele de informații pentru derularea activităților inovative, distingem următoarele (tabelul 13.34):

- microîntreprinderile se evidențiază prin frecvențe crescute ale firmelor care vizează propria organizație (19,05%);
- întreprinderile mici presupun ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care indică clienți/consumatori (18,31%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează expoziții, târguri, conferințe (13,70%) și furnizori de echipamente, materiale etc. unde se înregistrează 19,18%.



Tabelul 13.34

**Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare
în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora**

Nr. crt.	Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Propria organizație	19,05%	16,61%	16,44%
2.	Clienți și consumatori	16,19%	18,31%	16,44%
3.	Furnizori de echipamente, materiale etc.	14,92%	17,97%	19,18%
4.	Expoziții, târguri, conferințe etc.	11,43%	10,17%	13,70%
5.	Reviste și publicații de specialitate	7,94%	10,85%	5,48%
6.	Competitori direcți și/sau indirecti	8,89%	9,15%	5,48%
7.	Consultanți, organizații private de cercetare	8,25%	6,44%	8,22%
8.	Patronatele și alte asociații profesionale	6,03%	3,39%	9,59%
9.	Universități	4,13%	3,73%	4,11%
10.	Guvern și/sau institutelor publice de cercetare	2,54%	1,69%	0,00%
11.	Altele	0,63%	1,02%	0,00%

Structura 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 propria organizație (23,08%);
- companiile organizate sub forma de societate pe acțiuni au indicat universitățile și furnizorii de echipamente, materiale etc. într-o proporție egală (18,75%) și patronatele într-o pondere mai redusă (12,50%);
- SRL-urile au consemnat clienții și consumatorii (17,58%), expozițiile, târgurile, conferințele etc. (11,01) precum și revistele și publicațiile de specialitate (9,33%).

Detalii în tabelul de mai jos.



**Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare
în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică**

Nr. crt.	Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare
1.	Propria organizație	18,75%	17,58%	23,08%
2.	Clienți și consumatori	6,25%	17,58%	7,69%
3.	Furnizori de echipamente, materiale etc.	18,75%	16,97%	0,00%
4.	Expoziții, târguri, conferințe etc.	12,50%	11,01%	15,38%
5.	Reviste și publicații de specialitate	0,00%	9,33%	0,00%
6.	Competitori direcți și/sau indirecti	6,25%	8,72%	7,69%
7.	Consultanți, organizații private de cercetare	6,25%	7,34%	15,38%
8.	Patronatele și alte asociații profesionale	12,50%	4,74%	23,08%
9.	Universități	18,75%	3,67%	0,00%
10.	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	0,00%	1,83%	7,69%
11.	Altele	0,00%	0,76%	0,00%

Analiza în funcție de domeniul de activitate relevă următoarele aspecte esențiale privind sursele de informații pentru procesele inovatoare folosite de firmele din România:

- IMM-urile din sectorul construcțiilor, (15,07%) comerțului (19,18%) transporturilor (23,68%) și turism (28,00%) au indicat un procent mai mare al firmelor care indică clienții/consumatorii ca principală sursă de informare.
- firmele din sectorul industrie au indicat furnizorii de echipamente, materiale (13,53%) și expozițiile, târgurile, conferințele etc. (9,02%);
- organizațiile din comerț indică procente crescute ale entităților care pun accent pe competitori direcți/indirecti (11,43%) ca și sursă de informații;
- sectorul transporturilor presupune IMM-uri care indică reviste și publicații de specialitate (2,63%) și patronate (5,26%);
- firmele din servicii au punctat consultanții și organizațiile private de cercetare (9,88%), guvern și/sau institutele publice de cercetare (3,09%), și universități (4,32%).

Vezi tabelul 13.36.



Tabelul 13.36

**Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare
în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare	Domeniul de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Propria organizație	19,55%	10,96%	17,14%	23,68%	20,00%	18,52%
2.	Clienți și consumatori	18,05%	15,07%	19,18%	23,68%	28,00%	11,11%
3.	Furnizori de echipamente, materiale etc.	13,53%	32,88%	17,14%	5,26%	4,00%	16,05%
4.	Expoziții, târguri, conferințe etc.	9,02%	9,59%	11,43%	10,53%	12,00%	12,35%
5.	Reviste și publicații de specialitate	10,53%	13,70%	6,53%	2,63%	12,00%	10,49%
6.	Competitori direcți și/sau indirecti	6,77%	4,11%	11,43%	13,16%	4,00%	7,41%
7.	Consultanți, organizații private de cercetare	7,52%	2,74%	6,53%	15,79%	4,00%	9,88%
8.	Patronatele și alte asociații profesionale	7,52%	5,48%	4,49%	5,26%	0,00%	5,56%
9.	Universități	5,26%	2,74%	3,27%	0,00%	8,00%	4,32%
10.	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	1,50%	0,00%	2,04%	0,00%	4,00%	3,09%
11.	Altele	0,75%	2,74%	0,41%	0,00%	4,00%	0,00%

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 în anul 2021 sunt cele referitoare la:

- costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (33,28%),
- insuficiența fondurilor proprii (26,18%),
- incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (10,80%),
- lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (8,14%),
- lipsa unor resurse umane adecvate (6,66%),
- lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (4,14%),
- dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (2,37%),
- accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc. (2,37%)



- accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (3,40%), și
- alte dificultăți (2,66%). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.8.

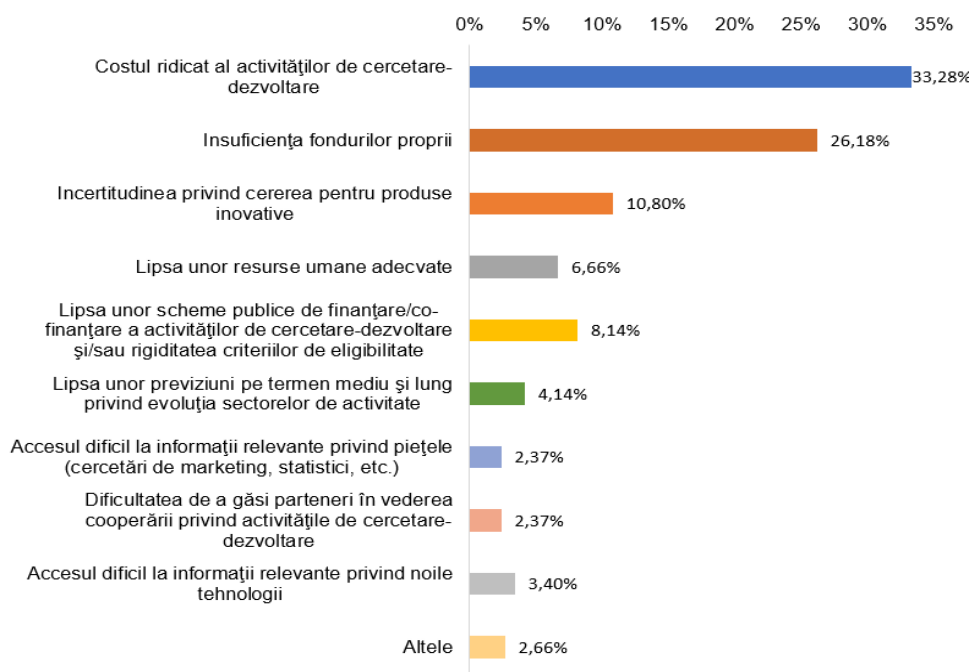


Figura 13.8
Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare

Analizând principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de **vârsta IMM-urilor**, surprindem următoarele elemente (tabelul 13.37):

- componenta de firme având mai puțin de 5 ani indică ca principale bariere insuficiența fondurilor proprii (26,42%), accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc., (5,66%) și lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (3,77%);
- organizațiile cu vârste cuprinse între 5 și 10 ani consemnează procente mai ridicate ale entităților care indică drept principale bariere în derularea proiectelor de cercetare-dezvoltare costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (31,00%), incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (11,00%), lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (12,00%);
- IMM-urile de 10-15 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul întreprinderilor care se confruntă cu incertitudinea privind cererea



pentru produse inovative (11,54%), accesul dificil la informații relevante privind piețele-cercetări de marketing, statistici etc. (2,88%) și lipsa unor resurse umane adecvate (9,62%);

- 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 (2,38%) și lipsa unor resurse umane adecvate (4,99%).

Tabelul 13.37

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	26,42%	31,00%	29,81%	35,39%
2.	Insuficiența fondurilor proprii	26,42%	22,00%	25,96%	27,08%
3.	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	7,55%	11,00%	11,54%	10,93%
4.	Lipsa unor resurse umane adecvate	15,09%	6,00%	9,62%	4,99%
5.	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	9,43%	12,00%	8,65%	6,89%
6.	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	3,77%	6,00%	4,81%	3,56%
7.	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc.)	5,66%	3,00%	2,88%	1,66%
8.	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	0,00%	4,00%	1,92%	2,38%
9.	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	3,77%	1,00%	3,85%	3,80%
10.	Altele	1,89%	4,00%	0,96%	3,32%

În ceea ce privește repartitia firmelor în funcție de **regiunea de dezvoltare** din care provin, surprindem câteva elemente de esență (tabelul 13.38):

- IMM-urile din regiunea Sud se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (38,10%),
- companiile din Sud Vest se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care punctează insuficiența fondurilor proprii (31,82%),
- firmele din Nord Est indică incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (15,13%),
- lipsa unor resurse umane adecvate (10,20%) este indicată de agenții economici din Nord-Vest,
- IMM-urile din regiunea București-Ilfov se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul organizațiilor care se confruntă cu insuficiența fondurilor proprii (31,09%), lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea



criteriilor de eligibilitate (8,40%), lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (5,04%) și accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (3,36%). Mai multe detalii se afla în tabelul nr.13.38.

Tabelul 13.38

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de regiunea de dezvoltare

Nr. crt.	Bariere în 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	34,45%	30,77%	38,10%	34,09%	31,25%	36,73%	34,72%	26,89%
2	Insuficiența fondurilor proprii	25,21%	24,36%	22,62%	31,82%	20,31%	25,51%	27,78%	31,09%
3	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	15,13%	11,54%	8,33%	6,82%	12,50%	7,14%	12,50%	10,08%
4	Lipsa unor resurse umane adecvate	5,04%	7,69%	8,33%	6,82%	4,69%	10,20%	2,78%	6,72%
5	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	5,88%	11,54%	4,76%	6,82%	7,81%	11,22%	8,33%	8,40%
6	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	2,52%	3,85%	10,71%	4,55%	6,25%	0,00%	1,39%	5,04%
7	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc.)	2,52%	2,56%	0,00%	2,27%	3,13%	1,02%	5,56%	2,52%
8	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	3,36%	1,28%	2,38%	2,27%	1,56%	2,04%	4,17%	1,68%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	1,68%	3,85%	3,57%	2,27%	9,38%	3,06%	1,39%	3,36%
10	Altele	4,21%	2,56%	1,20%	2,27%	3,12%	3,08%	1,38%	4,22%



Gruparea IMM-urilor în funcție de **dimensiunea acestora**, relevă următoarele informații:

Tabelul 13.39

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	34,60%	29,90%	40,28%
2	Insuficiența fondurilor proprii	25,71%	28,87%	16,67%
3	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	10,79%	10,31%	12,50%
4	Lipsa unor resurse umane adecvate	6,03%	6,87%	8,33%
5	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	8,57%	6,53%	12,50%
6	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	4,13%	4,81%	1,39%
7	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc.)	2,22%	2,41%	2,78%
8	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	2,22%	2,06%	4,17%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	3,81%	3,44%	1,39%
10	Altele	1,92%	4,80%	0,00%

- întreprinderile mici evidențiază ca bariere mai frecvente, costul ridicat activitățile de cercetare dezvoltare (29,90%), incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (10,31%) și insuficiența fondurilor proprii (28,87%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (40,28%) printre principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare;
- lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate este un impediment evidențiat de microîntreprinderi în proporție de 4,13%. Detalii suplimentare se află în tabelul nr.13.39.



În ceea ce privește analiza din perspectiva **forme de organizare juridică**, putem evidenția următoarea situație:

- societățile pe acțiuni au indicat ca principală barieră în derularea activităților de cercetare-inovare costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (43,75%),
- companiile cu răspundere limitată se confruntă cu insuficiența fondurilor proprii (26,50%)
- firmele cu altă formă de organizare juridică au indicat lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (7,69%). Putem concluziona că entitățile cu toate cele trei forme de organizare juridică au indicat în proporție ridicată insuficiența fondurilor proprii. Detalii se găsesc în tabelul 13.40.

Tabelul 13.40

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	43,75%	32,51%	53,85%
2	Insuficiența fondurilor proprii	25,00%	26,50%	7,69%
3	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	12,50%	10,48%	23,08%
4	Lipsa unor resurse umane adecvate	6,25%	6,78%	0,00%
5	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	12,50%	8,01%	7,69%
6	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	0,00%	4,16%	7,69%
7	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc.)	0,00%	2,47%	0,00%
8	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	0,00%	2,47%	0,00%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	0,00%	3,54%	0,00%
10	Altele	0,00%	3,08%	0,00%

Analizând în continuare, barierele cu care se confruntă IMM-urile în funcție de **domeniului de activitate** al acestora, se evidențiază următoarele :

- IMM-urile din industrie au punctat lipsa unor resurse umane adecvate (7,69%);
- firmele din construcții presupun procente crescute ale entităților care se confruntă în principal cu costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (32,88%),



- sectorul comerțului indică lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (5,31%)
- agenții economici din sectorul transporturi indică costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (34,21%),
- domeniul turismului indică accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc.) (4,00%).
- sectorul serviciilor indică incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (14,11%). Detalii suplimentare se află în tabelul 13.41.

Tabelul 13.41

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	36,92%	32,88%	33,47%	34,21%	24,00%	30,67%
2	Insuficiența fondurilor proprii	22,31%	24,66%	27,76%	23,68%	24,00%	27,61%
3	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	11,54%	12,33%	8,98%	5,26%	8,00%	14,11%
4	Lipsa unor resurse umane adecvate	7,69%	5,48%	4,90%	10,53%	16,00%	6,75%
5	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	7,69%	9,59%	8,16%	7,89%	16,00%	6,75%
6	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	5,38%	1,37%	5,31%	7,89%	0,00%	2,45%
7	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc.)	0,77%	1,37%	1,63%	5,26%	4,00%	4,29%
8	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	0,77%	1,37%	3,67%	2,63%	0,00%	2,45%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	4,62%	4,11%	2,04%	2,63%	4,00%	4,29%
10	Altele	2,31%	6,84%	4,08%	0,02%	4,00%	0,63%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Analiza rezultatelor a relevat faptul că eforturile de inovare desfășurate de IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre noile produse (36,89%), noile tehnologii (35,45%), modernizarea sistemului informatic (27,52%), abordările manageriale și de marketing noi (25,07%) și pregătirea resurselor umane (18,01%). De asemenea, este consemnată absența abordărilor inovaționale într-o proporție de 16,71% din firme.
- Principalele modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor sunt reprezentate de: adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (36,52%), cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (31,82%), derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare (21,97%) preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (9,70%).
- Repartiția rezultatelor cercetării cu privire la intensitatea investițiilor în inovarea de produs, proces și organizațională, relevă următoarele elemente semnificative:
 - 25,33% dintre acestea au dedicat inovării cel puțin 1-5% din totalul investițiilor,
 - 19,62% - 6-10%,
 - 18,16% - peste 11-20%,
 - 16,69% dintre IMM-uri nu au alocat resurse pentru activitățile de inovare,
 - 10,98% - 21-20%,
 - 6,44% - peste 50,1%, iar
 - 2,78% din organizații au alocat inovării peste 75% din totalul investițiilor
- Finanțarea investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor provine din surse proprii (68,41%), împrumuturi și credite bancare (19,82%) și în mult mai mică măsură din fonduri de la Uniunea Europeană (6,41%), fonduri provenite de la autoritățile publice centrale (1,34%) și locale (0,60%) și din alte surse în proporție de 3,43%.
- Analiza rezultatelor cercetării referitoare la opinia întreprinzătorilor privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare indică, pe intervale temporale, următoarele elemente:



- 30,96% susțin faptul că durata acestora trebuie să se situeze între 6 luni și 1 an,
 - 28,00% - între 1 an și 2 ani,
 - 18,07% - între 3 și 5 ani,
 - 17,33% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 6 luni,
 - 5,63% 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:
- 37,69% dintre respondenți consideră că investițiile în cercetare-dezvoltare trebuie recuperate în 3-5 ani,
 - 22,55% apreciază că termenul de recuperare adecvat nu poate depăși 1-2 ani,
 - 18,10% sunt de părere că termenul este de 5-10 ani,
 - 10,53% - 6-12 luni,
 - 6,82% - până în 6 luni,
 - 4,30% 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: propria organizație (17,79%), clienții și consumatorii (17,21%), furnizorii de echipamente și materiale (16,76%), expozițiile, târgurile și conferințele (11,18%), revistele și publicațiile de specialitate (8,97%), competitorii direcți și /sau indirecti (8,68%), consultanții și organizațiile private de cercetare (7,50%), patronatele și alte asociații profesionale (5,29%), universitățile (3,97%) și guvernul și institutele publice de cercetare (1,91%).
- Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare identificate de către întreprinzători în anul 2021 sunt cele referitoare la:
- costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (33,28%),
 - insuficiența fondurilor proprii (26,18%),
 - incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (10,80%),



- lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (8,14%),
- lipsa unor resurse umane adecvate (6,66%),
- lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (4,14%),
- dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (2,37%),
- accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc. (2,37%)
- accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (3,40%), și
- alte dificultăți (2,66%).

CAPITOLUL 14

INFORMATIZAREA ȘI DIGITALIZAREA ÎN IMM-URI

Funcționalitatea și performanțele organizațiilor sunt condiționate într-o măsură din ce în ce mai mare de utilizarea informatizării și digitalizării. În continuare prezentăm și analizăm anumite aspecte esențiale ale informatizării și digitalizării în România la nivelul anului 2021 și începutul anului 2022.

14.1 Tipuri de softuri utilizate

Analiza rezultatelor cercetării referitoare la tipurile de softuri utilizate de companii a relevat o preocupare constantă a acestora de a folosi tehnologia pentru eficientizarea operațiunilor și/sau pentru creșterea veniturilor. Drept urmare, cele mai căutate programe software au fost softurile de operare afaceri (87,37%), semnătura electronică (80,06%) softurile de securitate (25,54%), de vânzări (25,39%) și comunicare (18,65%) softurile ERP de gestionare, planificare și optimizare tuturor proceselor companiei (17,79%), softurile CRM pentru simplificarea și eficientizarea proceselor de vânzare (10,76%). Mai multe informații se pot găsi în figura 14.1.

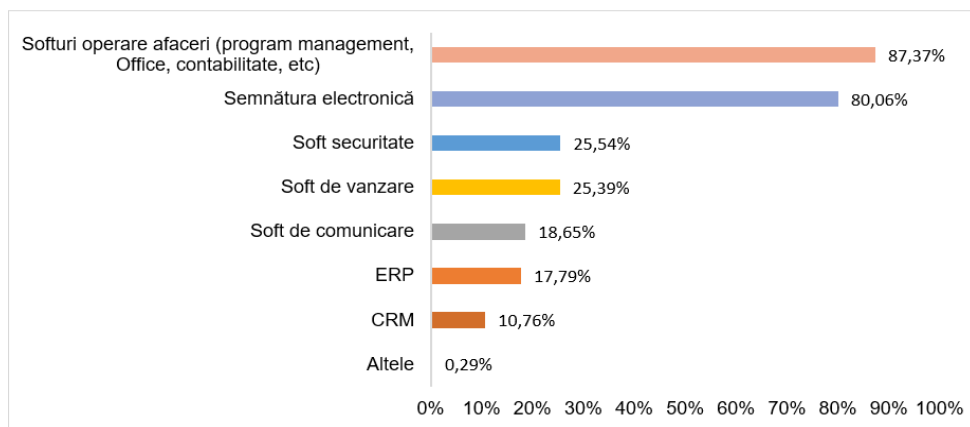


Figura 14.1
Tipurile de soft-uri utilizate în IMM-uri

În contextul evoluției pozitive a adoptării mijloacelor de transformare digitală și folosirii soluțiilor software în cadrul companiei se poate observa o preocupare constantă, fără deosebire de vârstă, privind softurile de operare afaceri, semnătura electronică, softurile de comunicare și de securitate. În acest context, punctăm următoarele elemente pe intervale de vârstă:

- componenta de firme având mai puțin de 5 ani indică folosirea ERP și CRM în proporție egală (12,96%),
- organizațiile cu vârste cuprinse între 10 și 15 ani, consemnează procente mai ridicate ale entităților care indică soft de securitate (30,84%) și de comunicare (26,17%);



- IMM-urile de peste 15 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul întreprinderilor care indică folosirea softurilor de operare afaceri (87,50%).

Tabelul 14.1

Principalele tipuri de softuri utilizate în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele tipurile de software utilizate	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate etc)	87,04%	86,54%	87,85%	87,50%
2.	Semnătura electronică	68,52%	74,04%	77,57%	83,56%
3.	Soft securitate	12,96%	22,12%	30,84%	26,62%
4.	Soft de vânzare	33,33%	20,19%	19,63%	27,08%
5.	Soft de comunicare	12,96%	20,19%	26,17%	17,13%
6.	ERP	12,96%	17,31%	12,15%	19,91%
7.	CRM	12,96%	11,54%	8,41%	10,88%

În ceea ce privește folosirea de către firme a soluțiilor informatice **în funcție de regiunea de dezvoltare** din care provin, surprindem câteva elemente de esență:

- IMM-urile din regiunea București Ilfov se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care folosesc softuri de operare afaceri (93.39%), semnătură electronică (87,88%) și softuri de comunicare (22,73%);
- companiile din Sud-Vest se evidențiază prin frecvență ridicată în rândul întreprinderilor care folosesc semnătura electronică (88.89%);
- regiunea de Nord Vest se evidențiază prin frecvențe crescute în ceea ce privește softurile de securitate (30.30%). Mai multe informații se pot găsi în tabelul 14.2.

Tabelul 14.2

Principalele tipuri de softuri utilizate în funcție de regiunea de dezvoltare

Nr. crt.	Principalele software-uri	Regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate etc.)	83,47%	87,36%	83,53%	75,56%	92,42%	88,89%	89,04%	93,39%
2	Semnătura electronică	80,99%	77,01%	85,88%	88,89%	87,88%	77,78%	75,34%	74,38%
3	Soft securitate	28,10%	19,54%	21,18%	20,00%	27,27%	30,30%	26,03%	27,27%
4	Soft de vânzare	22,31%	19,54%	24,71%	22,22%	30,30%	26,26%	23,29%	32,23%
5	Soft de comunicare	18,18%	11,49%	8,24%	15,56%	22,73%	29,29%	23,29%	19,01%
6	ERP	14,05%	12,64%	18,82%	13,33%	15,15%	24,24%	16,44%	23,14%
7	CRM	7,44%	10,34%	5,88%	11,11%	10,61%	11,11%	13,70%	15,70%



Gruparea IMM-urilor în funcție de **dimensiunea acestora**, relevă următoarele informații:

- toate cele trei categorii de întreprinderi analizate - mici, mijlocii, micro - au indicat ponderi ridicate ale IMM-urilor care evidențiază folosirea softurilor de afaceri și pentru semnătura electronică;
- pe următoarele locuri în preferințele întreprinzătorilor se află folosirea softurilor de securitate, vânzare și comunicare. Detalii în tabelul 14.3.

Tabelul 14.3

**Principalele tipuri de softuri utilizate în cadrul IMM-urilor
în funcție de dimensiunea acestora**

Nr. crt.	Principalele tipuri de software utilizate	Dimensiunea firmelor		
		Micro întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate, etc)	85,49%	88,96%	89,19%
2.	Semnătura electronică	76,54%	82,27%	86,49%
3.	Soft securitate	26,23%	24,08%	28,38%
4.	Soft de vânzare	22,84%	27,76%	27,03%
5.	Soft de comunicare	21,60%	16,39%	14,86%
6.	ERP	10,49%	22,74%	29,73%
7.	CRM	9,26%	13,38%	6,76%

Analizând principalele tipuri de softuri utilizate în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică observăm următoarele elemente:

- semnătura electronică înregistrează ponderi ridicate la toate cele trei forme de organizare analizate, respectiv societățile pe acțiuni (87,50%), companiile cu altă formă de organizare (84,62%) și cele cu răspundere limitată (79,79%);
- softurile de comunicare sunt indicate de entitățile cu altă formă de organizare juridică (38,46%);
- programele de vânzare sunt indicate de societățile pe acțiuni (56.25%). Detalii în tabelul 14.4.

Tabelul 14.4

**Principalele tipuri de software utilizate
în funcție de forma de organizare juridică**

Nr. crt.	Principalele tipuri de software utilizate	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare juridică
1.	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate, etc)	75,00%	88,47%	46,15%
2.	Semnătura electronică	87,50%	79,79%	84,62%
3.	Soft securitate	37,50%	25,15%	30,77%
4.	Soft de vânzare	56,25%	25,15%	0,00%
5.	Soft de comunicare	37,50%	17,81%	38,46%
6.	ERP	31,25%	17,51%	15,38%
7.	CRM	12,50%	10,93%	0,00%



Următorul criteriu al analizei noastre este **domeniul de activitate al IMM-urilor**, care relevă următoarele aspecte:

- firmele din turism folosesc semnătura electronică în proporție de 84,52% comparativ cu cele din transporturi 66,67%;
- sectorul construcții folosește softuri de afaceri în proporție de 93,59%;
- agenții economici din sectorul serviciilor indică softurile de comunicare (26,83%), iar cei din construcții (10,26%);
- entitățile din turism dețin ponderi ridicate privind majoritatea softurilor utilizate: semnătură electronică (84,62%), operare afaceri (76,92), ERP (26,92%), CRM (15,38%). Informații suplimentare se află în tabelul 14.5

Tabelul 14.5

Principalele tipuri de softuri utilizate în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Principalele tipurile de software utilizate	Ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transport	Turism	Servicii
1.	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate etc.)	87,22%	93,59%	87,60%	76,92%	76,92%	89,02%
2.	Semnătură electronică	81,20%	83,33%	80,00%	66,67%	84,62%	80,49%
3.	Soft securitate	19,55%	17,95%	29,60%	23,08%	26,92%	29,27%
4.	Soft de vânzare	10,53%	14,10%	41,60%	15,38%	61,54%	14,02%
5.	Soft de comunicare	14,29%	10,26%	19,20%	20,51%	11,54%	26,83%
6.	ERP	19,55%	16,67%	23,60%	5,13%	26,92%	9,76%
7.	CRM	7,52%	10,26%	11,60%	7,69%	15,38%	12,80%

14.2 Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici și mijlocii

Condițiile economice actuale marcate de progresul impresionant al tehnologiei informației și utilizarea internetului au schimbat fundamental mediul de afaceri. În prezent, activitatea multor companii nu poate fi concepută fără utilizarea noilor tehnologii, cum ar fi calculatoarele, dispozitivele de stocare a datelor, telefoanele, tabletele sau alte dispozitive digitale.

Cercetarea noastră demonstrează impactul pozitiv major al IT asupra mediului de afaceri, care determină îmbunătățirea performanței. Multe tranzacții pot fi efectuate mai rapid, într-un mod simplificat, iar managerii sunt capabili să ia decizii mai bune pentru atingerea obiectivelor entității. Fiind conectată pe o piață globală, compania poate păstra legături mai bune cu toți partenerii săi de afaceri, devenind astfel mai competitivă.

Conectarea la tendințele europene în materie de utilizare internetului este deosebit de importantă din cel puțin trei motive: (1) potențialul de reducere a unor costuri și/sau creștere a calității unor procese, (2) comunicarea mai bună cu mediul intern și extern al organizației, precum și (3) potențialul de reducere a unor costuri indirecte asociate birocrăției privind principalele obligații



declarative față de autoritățile publice, în condițiile existenței unei infrastructuri adecvate în sectorul public.

Principalele elemente ale tehnologiei informatice utilizate în cadrul IMM-urilor din România sunt la egalitate, computerul și aplicațiile de e-mail (96,44%), internetul (95,87%), site-ul propriu al firmei (56,70%), realizarea de tranzacții on-line (43,02%) și folosirea unei rețele intranet (18,23%), urmate de tehnologii 3D (4,42%), analitic metrics (3,56%), roboți (3,28%), inteligența artificială (2,71) și altele (0,14%). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 14.2.

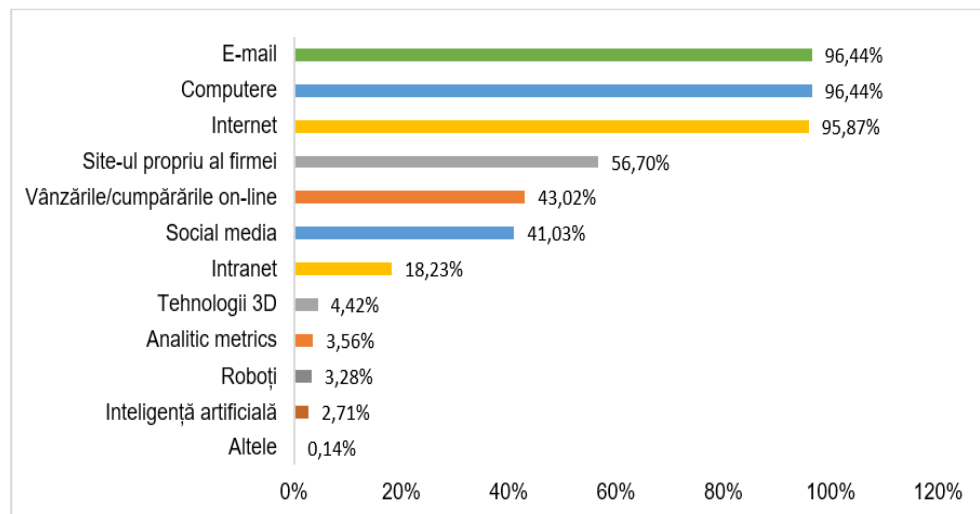


Figura 14.2
Utilizarea tehnologiei informatice și digitalizării în IMM-uri

Analiza pe **grupe de vârstă** a ponderii IMM-urilor care utilizează în activitatea lor elementele de bază ale tehnologiei informatice, evidențiază următoarele aspecte:

- toate cele patru categorii de vârstă analizate au indicat ponderi ridicate în ceea ce privește utilizarea computerelor, aplicațiilor de email și internetului, fapt care demonstrează încă o dată trendul ascendent al digitalizării în mediul de business din România;
- folosirea site-urilor proprii este evidențiată de organizațiile cu activitate de peste 15 ani (58,06%) fiind mai redusă în rândul celor cu vârsta între 0-5 ani (50,00%);
- tranzacțiile online sunt operate de companiile cu vârsta peste 15 ani (44,93%);
- tehnologiile 3D sunt indicate de companiile cu o vechime de 5-10 ani (4,81%). Detalii în tabelul 14.6.



Tabelul 14.6

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării
în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Computere	91,07	96,15%	96,30%	97,24%
2.	E-mail	94,64%	96,15%	97,22%	96,54%
3.	Internet	92,86%	97,12%	94,44%	96,31%
4.	Site-ul propriu al firmei	50,00%	54,81%	56,48%	58,06%
5.	Vânzările/cumpărările on-line	35,71%	43,27%	38,89%	44,93%
6.	Social media	48,21%	49,04%	38,89%	38,71%
7.	Intranet	16,07%	13,46%	19,44%	19,35%
8.	Tehnologii 3D	1,79%	4,81%	4,63%	4,61%
9.	Analitic metrics	1,79%	7,69%	1,85%	3,23%
10.	Roboți	5,36%	1,92%	1,85%	3,69%
11.	Inteligență artificială	3,57%	2,88%	0,00%	3,23%

Analiza intensității utilizării elementelor de bază ale tehnologiei informatice în funcție de **apartenența regională a IMM-urilor** evidențiază următoarele aspecte semnificative (tabelul 14.7):

- toate regiunile a României se evidențiază prin cea mai mare valoare a firmelor care utilizează elementele de bază ale tehnologiei informatice, neexistând companii care nu folosesc componentele digitale;
- întreprinderile din regiunea București-Ilfov indică o pondere a IMM-urilor care au precizat că utilizează internetul în activitatea lor (99,18%);
- regiunea București-Ilfov înregistrează întreprinderi care utilizează site-ul propriu în activitatea de bază (78,69%);
- firmele din Nord-Estul țării indică folosirea inteligenței artificiale (4,13%). Informații suplimentare în tabelul 14.7.



Tabelul 14.7

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării în funcție de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	În cadrul firmei se utilizează:	Regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Computere	94,21%	97,73%	98,84%	93,33%	94,03%	96,00%	95,89%	99,18%
2.	E-mail	94,21%	96,59%	98,84%	91,11%	97,01%	96,00%	97,26%	98,36%
3.	Internet	93,39%	97,73%	98,84%	86,67%	97,01%	97,00%	94,52%	97,54%
4.	Site-ul propriu al firmei	47,93%	47,73%	45,35%	51,11%	50,75%	66,00%	54,79%	78,69%
5.	Vânzările/cumpărările on-line	42,98%	34,09%	34,88%	40,00%	37,31%	47,00%	57,53%	47,54%
6.	Social media	47,93%	35,23%	30,23%	28,89%	43,28%	42,00%	43,84%	46,72%
7.	Intranet	17,36%	15,91%	19,77%	6,67%	14,93%	28,00%	8,22%	23,77%
8.	Tehnologii 3D	5,79%	3,41%	4,65%	4,44%	2,99%	7,00%	5,48%	1,64%
9.	Analitic metrics	2,48%	2,27%	3,49%	4,44%	0,00%	3,00%	2,74%	8,20%
10.	Roboți	1,65%	2,27%	2,33%	2,22%	1,49%	4,00%	6,85%	4,92%
11.	Inteligență artificială	4,13%	2,27%	2,33%	4,44%	2,99%	2,00%	0,00%	3,28%

Având în vedere impactul **dimensiunii firmelor** asupra frecvenței utilizării elementelor de bază ale tehnologiei informatice, se constată următoarele aspecte semnificative (tabelul 14.8):

- Se menține în continuare un interes crescut pentru folosirea intensă în cadrul activității curente a companiilor, a utilizării internetului, computerelor, tranzacțiilor online și intranetului;
- IMM-urile care au indicat social media prezintă cele mai mari procente în cadrul microîntreprinderilor (43,43%). Detalii în tabelul de mai jos.

Tabelul 14.8

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice:	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Computere	96,33%	96,01%	98,65%
2.	E-mail	96,02%	97,34%	94,59%
3.	Internet	95,72%	95,68%	97,30%
4.	Site-ul propriu al firmei	50,15%	60,47%	70,27%
5.	Vânzările/cumpărările on-line	42,81%	41,86%	48,65%
6.	Social media	43,43%	37,87%	43,24%
7.	Intranet	16,21%	18,94%	24,32%
8.	Tehnologii 3D	5,50%	2,99%	5,41%
9.	Analitic metrics	3,98%	2,99%	4,05%
10.	Roboți	2,45%	2,99%	8,11%
11.	Inteligență artificială	2,75%	2,66%	2,70%



Analiza intensității utilizării elementelor de bază ale tehnologiei informatice **în funcție de forma de organizare juridică** relevă în continuare, cele trei elemente de bază ale tehnologiei informatice care sunt folosite cu precădere atât în societățile pe acțiuni, SRL-uri cât și în companii cu altă formă de organizare juridică - internetul, computerele și aplicațiile de email. Tranzacțiile on-line sunt indicate de societățile pe acțiuni (50,00%), analitic metrics indicate de SRL-uri (3,57%) și intranetul de firmele cu altă formă de organizare juridică (7,69%). Informații suplimentare în tabelul 14.9.

Tabelul 14.9

**Diferențierea utilizării tehnologiei informației în cadrul IMM-urilor
în funcție de forma juridică de organizare**

Nr. crt.	În cadrul firmei se utilizează:	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta formă de organizare
1.	Computere	100,00%	96,58%	84,62%
2.	E-mail	93,75%	96,58%	92,31%
3.	Internet	100,00%	95,84%	92,31%
4.	Site-ul propriu al firmei	56,25%	57,50%	15,38%
5.	Vânzările/cumpărările on-line	50,00%	42,94%	38,46%
6.	Social media	37,50%	41,31%	30,77%
7.	Intranet	56,25%	17,53%	7,69%
8.	Tehnologii 3D	12,50%	4,31%	0,00%
9.	Analitic metrics	6,25%	3,57%	0,00%
10.	Roboți	12,50%	3,12%	0,00%
11.	Inteligență artificială	6,25%	2,67%	0,00%

Ținând seama de **sectorul de activitate al IMM-urilor** evidențiem următoarele aspecte semnificative (tabelul 14.10):

- IMM-urile care își desfășoară activitatea în domeniul comerțului indică o pondere mare a firmelor care utilizează elemente de bază ale tehnologiei informatice;
- cea mai mică pondere a celor ce indică site-ul propriu al firmei se regăsește în rândul întreprinzătorilor din domeniul serviciilor (46,67%) și transporturilor (51,28%);
- societățile cu activitate în domeniul industrial înregistrează ponderi maxime în rândul întreprinzătorilor care au răspuns că utilizează în activitatea curentă roboții (9,02%) și tehnologiile 3D (9,77%);
- firmele din domeniul serviciilor înregistrează valoarea maximă în cazul IMM-urilor care au menționat că apelează inteligența artificială (5,45%).



Tabelul 14.10

**Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării
în funcție de ramura de activitate a IMM-urilor**

Nr. crt.	În cadrul firmei se utilizează:	Ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Computere	96,99%	91,25%	98,02%	94,87%	92,31%	96,97%
2.	E-mail	97,74%	95,00%	97,62%	97,44%	96,15%	93,94%
3.	Internet	96,24%	95,00%	97,22%	94,87%	92,31%	94,55%
4.	Site-ul propriu al firmei	57,89%	52,50%	65,08%	51,28%	53,85%	46,67%
5.	Vânzările/cumpărările on-line	34,59%	41,25%	48,41%	35,90%	61,54%	41,82%
6.	Social media	30,83%	32,50%	45,24%	43,59%	57,69%	44,85%
7.	Intranet	17,29%	16,25%	16,67%	12,82%	11,54%	24,85%
8.	Tehnologii 3D	9,77%	1,25%	2,78%	2,56%	3,85%	4,85%
9.	Analitic metrics	3,01%	1,25%	4,76%	0,00%	3,85%	4,24%
10	Roboți	9,02%	1,25%	1,59%	2,56%	7,69%	1,82%
	Inteligență artificială	2,26%	2,50%	1,59%	0,00%	3,85%	5,45%

14.3. Principalele zone ale utilizării resurselor și mijloacelor informaționale disponibile în cadrul IMM-urilor

În acest subcapitol analizăm scopul utilizării internetului și/sau intranetului în cadrul IMM-urilor. Deși costurile de modernizare a dispozitivelor hardware și a softurilor sunt destul de ridicate, în România dotarea cu computere a firmelor se apropie de nivelul atins în Uniunea Europeană. Managerii au conștientizat faptul că reușita în afaceri necesită utilizarea tuturor resurselor și mijloacelor informaționale disponibile, precum și extinderea relațiilor de afaceri în afara limitelor teritoriului național, fie prin crearea unor noi piețe pentru bunurile și serviciile firmei, fie prin extinderea celor deja existente. Infrastructura electronică oferită de Internet IMM-urilor este o facilitare ce ușurează schimbul de informații reducând în același timp costurile aferente, acestea fiind împărțite între milioane de utilizatori.

Principalele zone ale utilizării internetului și/sau intranetului sunt: comunicarea cu furnizorii sau clienții (50,00%), tranzacții electronice (42,14%), realizarea de tranzacții sau plăți electronice (42,14%), promovarea produselor/serviciilor (27,14%), obținerea de informații despre mediul de afaceri (16,14%), facilitarea comunicării în cadrul organizației (14,57%), altele (3,43%).

Vezi figura 14.3.

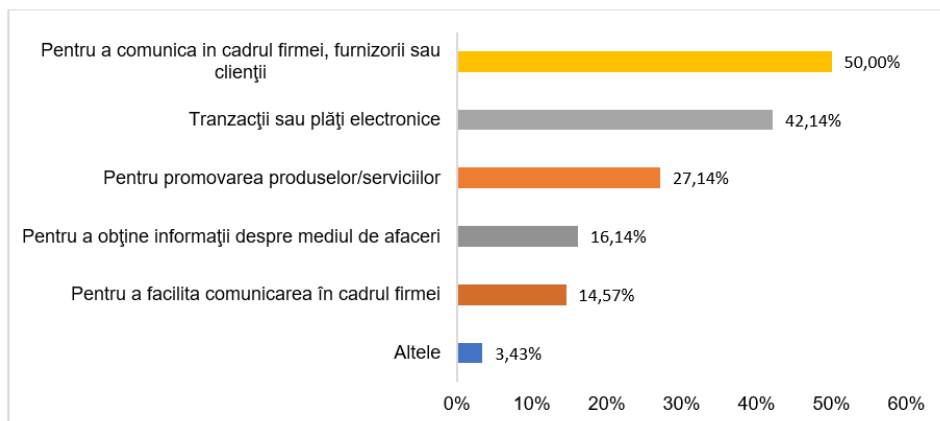


Figura 14.3

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:

- IMM-urile cu activitate cuprinsă între 5-10 ani prezintă valorile cele mai ridicate în rândul întreprinzătorilor ce au menționat că utilizează internetul pentru a comunica cu furnizorii sau clienții (64,42%) și pentru obținerea informațiilor despre mediul de afaceri (24,04%);
- organizațiile ce își desfășoară activitatea de peste 15 ani înregistrează frecvențe ridicate în ceea ce privește utilizarea internetului/intranetului pentru tranzacții online (43,78%) și comunicarea în cadrul firmei (17,59%);
- societățile nou înființate indică, în cazul celor care au menționat că folosesc internetul/intranetul pentru promovarea produselor/serviciilor, valoarea (37,04%). Vezi tabelul 14.11.

Tabelul 14.11

Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	În cadrul firmei se utilizează:	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Pentru a comunica în cadrul firmei, furnizorii sau clienții	42,59%	64,42%	46,30%	48,39%
2.	Tranzacții sau plăți electronice	38,89%	38,46%	40,74%	43,78%
3.	Pentru promovarea produselor/serviciilor	37,04%	30,77%	24,07%	25,81%
4.	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	11,11%	24,04%	17,59%	14,52%
5.	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	16,67%	17,31%	17,59%	12,90%
6.	Altele	1,85%	3,85%	6,48%	2,76%

Analiza zonelor utilizării internetului și/sau intranetului în funcție de **apartenența regională a IMM-urilor** scoate în evidență următoarele aspecte semnificative:



- IMM-urile din Nord-Est indică folosirea internetului pentru obținerea informațiilor despre mediul de afaceri (16,53%);
- societățile din regiunea București-Ilfov prezintă cea mai mare pondere în rândul întreprinzătorilor ce au menționat că apelează la internet pentru a comunica cu furnizorii sau clienții (55,74%) și pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei (18,85%).
- companiile din București-Ilfov indică comunicarea în cadrul firmei (18,85%). Detalii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 14.12.

Tabelul 14.12

**Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de
amplasarea regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	În cadrul firmei se utilizează	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Pentru a comunica în cadrul firmei, furnizorii sau clienții	44,63%	53,49%	56,98%	35,56%	53,73%	49,00%	43,84%	55,74%
2	Tranzacții sau plăți electronice	43,80%	45,35%	46,51%	35,56%	37,31%	39,00%	45,21%	40,98%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	25,62%	26,74%	20,93%	26,67%	20,90%	27,00%	24,66%	38,52%
4	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	16,53%	16,28%	9,30%	15,56%	14,93%	16,00%	16,44%	21,31%
5	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	14,05%	15,12%	12,79%	13,33%	10,45%	17,00%	10,96%	18,85%
6	Altele	3,31%	1,16%	2,33%	2,22%	5,97%	3,00%	5,48%	4,10%

Analiza zonelor utilizării internetului și/sau intranetului în funcție de **dimensiunea IMM-urilor** scoate în evidență faptul că întreprinderile mici indică comunicarea în cadrul firmei/cu furnizorii și clienții (52,16%), microîntreprinderile promovarea produselor/serviciilor (31,38%), iar cele mijlocii facilitarea comunicării în cadrul firmei (12,16%). Detalii în tabelul 14.13.

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 în cadrul firmei, furnizorii sau clienții	48,00%	52,16%	50,00%
2.	Tranzacții sau plăți electronice	39,69%	43,52%	47,30%
3.	Pentru promovarea produselor/serviciilor	31,38%	23,92%	21,62%
4.	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	17,23%	15,28%	14,86%
5.	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	15,38%	14,29%	12,16%
6.	Altele	4,31%	2,33%	4,05%



Analiza zonelor utilizării internetului și/sau intranetului în funcție de **forma de organizare juridică** relevă faptul că societățile pe acțiuni își promovează produsele/serviciile cu o frecvență de 12,50%, SRL-urile indică comunicarea cu furnizorii sau clienții (50,67%) și tranzacțiile electronice (42,62%), iar companiile cu altă formă de organizare juridică declară obținerea de informații despre mediul de afaceri (7,69%). Informații suplimentare se găsesc în tabelul 14.14.

Tabelul 14.14

**Utilizarea Internetului/Intranetului în cadrul firmelor
în funcție de forma de organizare juridică**

Nr.crt.	În cadrul firmei se utilizează internetul	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma
1.	Pentru a comunica în cadrul firmei, furnizorii sau clienții	37,50%	50,67%	30,77%
2.	Tranzacții sau plăți electronice	37,50%	42,62%	23,08%
3.	Pentru promovarea produselor/serviciilor	12,50%	27,57%	23,08%
4.	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	18,75%	16,24%	7,69%
5.	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	12,50%	14,61%	15,38%
6.	Altele	12,50%	3,13%	7,69%

Domeniul de activitate al IMM-urilor scoate în evidență faptul că agenții economici din domeniul transporturilor înregistrează comunicarea cu furnizorii și clienții (66,67%) promovarea produselor/serviciilor (34,62%) este indicată de companii din turism, iar firmele din domeniul transporturilor – pentru facilitarea comunicării în cadrul firmei (23,08%). Vezi tabelul 14.15 pentru informații detaliate.

Tabelul 14.15

**Zonele utilizării internetului/intranetului
în funcție de ramura de activitate a IMM-urilor**

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului	Ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Pentru a comunica în cadrul firmei, furnizorii sau clienții	48,87%	51,90%	46,83%	66,67%	34,62%	51,22%
2.	Tranzacții sau plăți electronice	45,11%	45,57%	42,06%	35,90%	46,15%	37,80%
3.	Pentru promovarea produselor/serviciilor	26,32%	13,92%	31,75%	15,38%	34,62%	28,05%
4.	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	15,79%	13,92%	12,70%	20,51%	15,38%	19,51%
5.	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	10,53%	13,92%	13,89%	23,08%	15,38%	15,85%
6.	Altele	1,50%	3,80%	4,76%	2,56%	0,00%	3,66%

**ASPECTE SEMNIFICATIVE**

- În contextul pandemiei Covid-19, procesele de informatizare și digitalizare, atât în IMM-uri cât și la nivelul întregii societăți s-au accelerat foarte mult. Progrese remarcabile s-au înregistrat în ceea ce privește munca online, telemunca și digitalizarea relațiilor IMM-urilor cu administrația de stat locală și centrală. Infrastructura electronică oferită de Internet IMM-urilor este o facilitate ce ușurează schimbul de informații reducând în același timp costurile aferente, acestea fiind împărțite între milioane de utilizatori. Se poate afirma că succesul companiilor va depinde tot mai mult de capacitatea acestora de a utiliza eficient instrumentele de automatizare și soluțiile digitale bazate pe automatizare, inteligență artificială, data analytics, machine learning.
- Cele mai căutate programe software au fost softurile de operare afaceri (87,37%), semnătura electronică (80,06%) softurile de securitate (25,54%), de vânzări (25,39%) și comunicare (18,65%) softurile ERP de gestionare, planificare și optimizare tuturor proceselor companiei (17,79%), softurile CRM pentru simplificarea și eficientizarea proceselor de vânzare (10,76%).
- Elemente tehnologiei informatice utilizate cu precădere în cadrul IMM-urilor din România sunt la egalitate, computerul și aplicațiile de e-mail (96,44%), internetul (95,87%), site-ul propriu al firmei (56,70%), realizarea de tranzacții on-line (43,02%) și folosirea unei rețele intranet (18,23%), urmate de tehnologii 3D (4,42%), analitic metrics (3,56%), roboți (3,28%), inteligența artificială (2,71) și altele (0,14%).
- Principalele zone ale utilizării internetului și/sau intranetului sunt: comunicarea cu furnizorii sau clienții (50,00%), tranzacții electronice (42,14%), promovarea produselor/serviciilor (27,14%), obținerea de informații despre mediul de afaceri (16,14%), facilitarea comunicării în cadrul organizației (14,57%), altele (3,43%).

CAPITOLUL 15

PRIORITĂȚI, DIRECȚII ȘI MĂSURI PRIVIND RELANSAREA ȘI REZILIENȚA ECONOMIEI ȘI A SECTORULUI IMM-URILOR ÎN CONTEXTUL COMPLEXELOR EVOLUȚII NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE²

15.1.Viziunea economico-managerială asupra contracarării efectelor negative generate de crizele din ultimii ani și relansării 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 2022 și cu efectele multiple și intense războiului din Ucraina, 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 întreprinderii 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 remodelare ale sectorului de IMM-uri din România în contextul actual al economiei, puternic marcat de pandemie și de consecințele invaziei Ucrainei de către Rusia, pe fondul trecerii la societatea și economia bazate pe cunoștințe și al transformărilor digitale comprehensive și accelerate.

² În elaborarea acestui capitol, s-au utilizat cu prioritate analizele, punctele de vedere și propunerile realizate de CNIPMMR în 2020 și 2021. Între acestea menționăm: 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. 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 2020 – Editura Prouniversitaria, București, 2021, s.a.



15.1.1 Premise

Viziunea propusă are în vedere, concomitent, două categorii majore de schimbări produse în ultimii 4 ani.

A. Schimbări esențiale în societate:

- preservarea sănătății populației a devenit prioritară în cvasitotalitatea țărilor;
- rolul și impactul factorilor 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 războiul din Ucraina, 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 de criză, sectoarele medical, educațional, administrativ și ecologic 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.

B. Schimbări majore în economie:

- Perturbări majore în lanțurilor globale de aprovizionare pentru numeroase materii prime, tipuri de energie, alimente și alte produse
- Creșteri substanțiale de prețuri la materii prime, energie, produse și servicii;
- Criza energetică însoțită de amplificări majore ale prețurilor tuturor formelor de energie;
- Distorsiuni majore în piața produselor alimentare și anticiparea unei crize alimentare internaționale;
- 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 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 (aeriane, 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 societatea, sunt substanțial afectate, direct și indirect, în modalități mai mult sau mai puțin previzibile, pe termen mediu și lung, de pandemia Coronavirus și războiul din Ucraina.

15.1.2. 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) Completa eliminare a efectelor nefaste ale pandemiei cât mai rapid și cu cât mai puține pierderi și dificultăți umane, economice, educaționale, ecologice, culturale etc. ;
- b) stoparea într-o perioadă cât mai scurtă, a crizelor generate de pandemie și de războiul din Ucraina în societate, începând cu cele din sănătate, economie și învățământ;
- 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 și sociale ;
- d) creșterea rapidă și consistentă a capacității de apărare la nivel național și UE pentru a descuraja și preveni acțiunile agresive ale altor state;
- e) focalizarea asupra creșterii rezilienței și relansării sectorului de IMM-uri, cel mai afectat de evoluțiile complexe contextuale naționale și internaționale;
- f) relansarea 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;
- g) desprinderea învățămintelor ce decurg din crizele și perturbațiile din 2019-2022 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.

15.1.3. 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 două 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 componentelor 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.

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.

15.2. Repere și abordări strategice ale UE, esențiale pentru România și sectorul de IMM-uri

15.2.1. 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.

³ Regulation Establishing the Recovery and Resilience Facility, Council of European Union, European Parliament, 2021/24, 18/02/2021.



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.

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% se determină, 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 corporale, un feed-back 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 nemăintâlnit în fiecare stat, firește, inclusiv pentru România.

15.2.2.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.

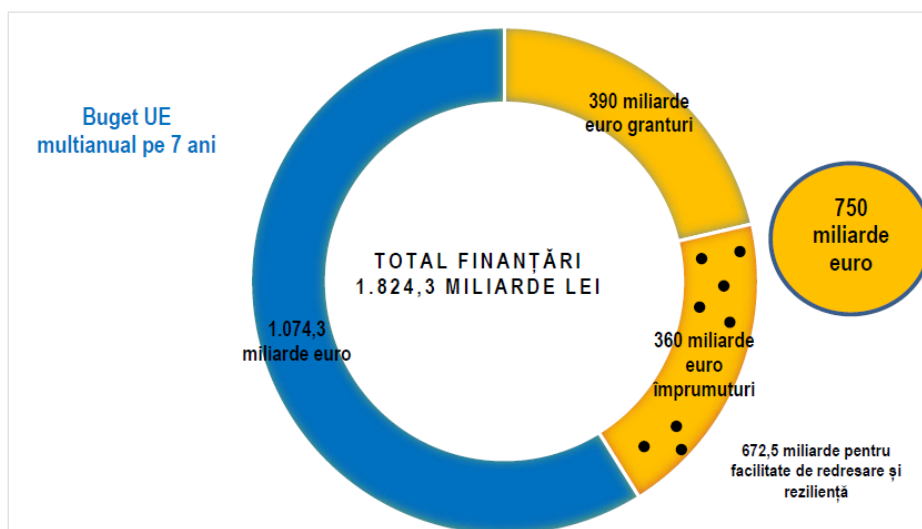


Figura nr.15.1

Componentele principale ale finanțărilor UE cuprinse în planul 2021-2027



Principalele destinații ale finanțărilor UE pentru septenalul 2020-2027 sunt prezentate în tabelul nr.14.1.

Tabelul nr.14.1

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

Pentru accesarea acestor sume, fiecare țară elaborează 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.

15.2.3. Programele României finanțate de la Uniunea Europeană în perioada 2021-2027

În tabelul nr. 14.2, prezentăm succint programele României care vor fi finanțate de UE, specificând sumele aprobate.



Tabelul nr. 14.3

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 adecvenței sistemului energetic; infrastructura de apă și apă uzată; economia circulară; conservarea biodiversității; calitatea aerului și 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 muncii, 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 imense, de care sectorul de IMM-uri din România nu a beneficiat niciodată.



15.3. 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 piloni**:

- Crearea unui ecosistem de afaceri capabil să facă față provocărilor viitorului: digitalizarea, tranziția către o economie verde, concurența pe piețele 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.

15.3.1. Antreprenoriat

- **Programul Scale-up România – IMM** care are în vedere asigurarea finanțărilor pentru companii care 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 anvergură 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 agro-alimentare românești**, prin crearea a 8 centre regionale de depozitare, colectare și distribuție.
- **Programul „Restart Sport România”** pentru susținerea start-up-urilor din domeniul sportiv, educația, reconversie profesională pentru sportivi;
- **Programul „Student INNOtech”** 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).

15.3.2. 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 salariului 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.

15.3.3. Energie

- **Programul „IMM Eficiență energetică”**
- **Actualizarea programului „Electric Up”**

15.3.4. Turism

- **Programul de cicloturism pe malul Dunării**, a cărui necesitate derivă din faptul că pe malurile Dunării, care străbat țările UE, șerpuiesc piste 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 viitoarelor 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.

15.3.5 Domeniile 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 întreprinzătorii 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 România**, 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 nivelului 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.

15.3.6 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.

15.3.7. Domeniul fonduri europene

- **Programe pentru Instituirea de autorități private de management** pentru fonduri europene/global grants.
- **Programe privind susținerea înființării de start-upuri**, 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 exploatare.
- **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.**

15.3.8. Industrie

- **Programe pentru realizarea de parcuri industriale în zone defavorizate**, cu scopul de a reduce șomajul și decalajul economic.
- **Programe de re tehnologizare 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 amprente de carbon.

15.3.9. Domeniul financiar

- **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.

15.3.10 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 marketing.
- **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.

15.3.11 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.

15.3.12 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).

15.3.13 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.



15.4 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, politic și administrativ, este necesar să aibă în vedere, în principal, următorii **opt factori primordiali**:

- 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.

15.4.1 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 și 2021 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.

15.4.2 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. Asupra lanțurilor de aprovizionare externe, capacitatea de intervenție a guvernului trebuie să se manifeste un special în cadrul Uniunii Europene, în ceea ce privește transporturile și managerierea resurselor de bunuri alimentare, energie, unde poate să urmeze o penurie 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.**

15.4.3. Lichidități și finanțări pentru companii și populație

Diminuarea activităților economiei naționale și internaționale se reflectă treptat și crescând în scăderea lichidităților la companii, populație, bănci și celelalte instituții financiare, și firește, la bugetele statului centrale și locale.

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 agro-alimentare, energie, medicamente, materiale sanitare, digitalizare, învățare continuă, armament și altele) - pentru a se dezvolta. În 2020s-au adoptat o serie de măsuri eficace, care trebuie continuate, îmbunătățite și intensificate.

15.4.4. 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, Banca Mondială, s.a. - care nu vor „dăinui” prea mult. Se recomandă constituirea 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 are deja 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 și 2021.

Investițiile trebuie să fie performante, să aibă o influență multiplicatorie cât mai mare în economie.

15.4.5. Resurse umane sănătoase, apte și disponibile pentru a munci

Psihologia oamenilor, așteptările, motivațiile și comportamentele individuale și de grup se modifică substanțial în această perioadă turbulentă și volatilă, cu



consecințe dificil de anticipat. Piața muncii este dereglată. Pentru multe persoane supraviețuirea - nu numai ca ființe – dar și economică și social - este 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.
- creșterea salariului minim brut pe economie începând cu 2022, 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 subzistență și medicale pentru refugiații din Ucraina aflați în tranzit sau rezidenți în România
- servicii de învățământ pentru refugiații din Ucraina care sunt rezidenți în România
- 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.

15.4.6 Contracararea efectelor creșterii abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază și a inflației ridicate produse în 2022.

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 și 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. Ca urmare, statul trebuie să intervină cu măsuri de suport consistente pentru o parte a întreprinderilor și a populației. 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.

15.4.7. Alocarea de resurse substanțiale de la bugetul statului pentru sprijinirea economiei și populației în confruntarea cu efectele pandemiei Covid-19 și ale războiului din Ucraina

Potrivit evaluării specialiștilor CNIPMMR, a altor organizații ale oamenilor de afaceri și a sute de întreprinzători⁴, 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 practică 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 repornirea 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 în 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, propunând aceste abordări se conștientizează că România nu dispune de resursele altor țări mai dezvoltate, care alocă sume nemaivăzute până acum pentru contracararea efectelor pandemiei și războiului din Ucraina și de faptul că ar putea exista 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..

15.4.8. 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

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.



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 capacități 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 „între” 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, în 2022 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.

Acționarea, în strânsă colaborare cu partenerii sociali, pe zonele menționate – care nu sunt exhaustive – va avea efecte benefice asupra precedentelor domenii – 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 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 2019⁵, își mențin actualitatea în cvasitotalitatea lor și se recomandă să fie avute în vedere și operaționalizate de factorii politici care conduc România.

15.4.9. 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:

⁵ O. Nicolescu (coordonator), C. Nicolescu, A. Bontea, D. Urîtu, St. Corcodel, D. Samek, C. Cristof, Ediția 17, Editura Pro Universitaria, București, p. 351-383.



- 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.



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Toate elementele cuprinse în capitolul 15, referitoare la :
 - viziunea economico-managerială asupra ieșirii din criză și creșterea rezilienței economice
 - abordările și reperele strategice al Uniunii Europene privind ieșirea din criză
 - prioritățile normalizării mediului de afaceri în România, în contextul finanțărilor UE
 - domeniile primordiale pentru relansarea sectorului IMM-urilor sunt semnificative.

BIBLIOGRAFIE

1. „Analiza procesului de regionalizare - descentralizare în România din perspectiva absorbției fondurilor europene”, CNIPMMR, 2013.
2. „Amplificarea și valorificarea potențialului întreprinzător 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. „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.
7. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2015”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2015.
8. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2016”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2016.
9. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2017”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Pro Universitaria, București, 2017.
10. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2018”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Pro Universitaria, București, 2018.
11. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2019”, Nicolescu O., Nicolescu C., Urîtu D., Corcodel F., Samek D., Cristof C., Editura Pro Universitaria, București, 2019.
12. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2020”, Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Corcodel F., Cristof C., Editura Pro Universitaria, București, 2020.
13. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2021”, Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Cristof C., Samek D., Editura Pro Universitaria, București, 2021.
14. „Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises”, Banca Mondială, 2014.
15. „Evaluarea impactului economic al Ordonanței Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 1,5%”, CNIPMMR, 2013.
16. „Evaluarea impactului economic al Ordonanței Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 3%”, CNIPMMR, 2013.
17. „Evaluarea impactului bugetar al măsurii privind neimpozitarea profitului reinvestit”, CNIPMMR, 2014.
18. „Evaluarea impactului bugetar al unor măsuri privind stimularea creării de noi locuri de muncă”, CNIPMMR, 2013.
19. „Evaluation of SMEs’ access to public procurement markets in the EU”, studiu realizat de GHK pentru Comisia Europeană, 2010.



20. „Evoluția întreprinderilor mici și mijlocii”, 2010-2013, INS, 2014.
21. „Ghidul CNIPMMR privind măsurile economice pentru candidații la alegerile locale”, CNIPMMR, 2020.
22. Ghidul CNIPMMR pentru alegerile parlamentare europene, CNIPMMR, 2020.
23. „Măsuri preconizate la nivel european pentru îmbunătățirea accesului la servicii bancare, creșterea transparenței și comparabilitatea comisioanelor”, CNIPMMR, 2013.
24. Modele de bună practică la nivel european cu privire la planurile naționale de redresare și reziliență, CNIPMMR, 2021.
25. „Noile întreprinderi și profilul întreprinzătorilor”, INS, București, 2013.
26. „Programul de guvernare 2016-2020 al mediului de afaceri”, CNIPMMR, 2016.
27. „Prioritățile IMM-urilor pentru noul Guvern în 2016”, CNIPMMR, București, 2016.
28. „Propunerile CNIPMMR privind îmbunătățirea derulării activităților bancare din România”, CNIPMMR, 2012.
29. „Propunerile CNIPMMR privind axele și domeniile majore de intervenție pentru programele operaționale ale României 2014-2020”, Forumul Național al IMM-urilor 2013: „Strategii naționale și regionale pentru 2014-2020”.
30. Poziția CNIPMMR privind prioritățile Președinției Române a Consiliului UE 2019.
31. Poziția CNIPMMR privind susținerea IMM-urilor afectate de creșterea prețului la energie și gaze naturale, CNIPMMR, 2022.
32. Prioritățile mediului de afaceri în domeniul fondurilor europene 2021-2027, CNIPMMR, 2021.
33. Programul CNIPMMR de măsuri prioritare pentru relansarea economică a României, CNIPMMR, 2021.
34. Programul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare.
35. Programul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare, CNIPMMR, 2020.
36. Propunerile CNIPMMR privind măsurile de susținere pentru mediul de afaceri din programul de guvernare 2021-2024, CNIPMMR, 2021.
37. Raportul de țară din 2019 privind România, inclusiv bilanțul aprofundat referitor la prevenirea și corectarea dezechilibrelor economice.
38. „Starea de sănătate a managementului din România în 2020”, Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C. Ștefan S., Prouniversitaria București, 2021.
39. „Starea de sănătate a managementului din România în 2021”, Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C., Prouniversitaria București, 2022.
40. „Starea de sănătate a managementului din România în 2015”, O. Nicolescu, I. Popa, C. Nicolescu, Simona Ștefan, Pro Universitaria, 2016.
41. „Small Business Act for Europe”, Comisia Europeană, 2008.
42. „Soluție pentru obținerea unor creșteri suplimentare de 300.000 locuri de muncă și 4,26% la PIB în perioada 2012 – 2016”, CNIPMMR, 2011.
43. „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