



CARTA ALBĂ A IMM-URILOR DIN ROMÂNIA

2023

RAPORT DE CERCETARE NR. 21

Coordonator științific
Prof. univ. dr. emerit Ovidiu NICOLESCU

Autori

- **Prof. univ. dr. Ciprian NICOLESCU**
(Cap. 1, Cap. 2, Cap. 15)
- **Prof. univ. dr. Dan MIRICESCU**
(Cap. 3, Cap. 11, Cap. 12)
- **Daniel URÎTU**
(Cap. 4, Cap. 9)
- **Prof. univ. dr. Cezar SIMION**
(Cap. 5, Cap. 6, Cap. 8)
- **Dragoș PUFULETE**
(Cap. 7, Cap. 14)
- **Camelia CRISTOF**
(Cap. 10)
- **Denisa SAMEK**
(Cap. 13)

Prelucrarea informațiilor

- **Dragoș PUFULETE**

Coordonare redacțională și tehnoredactare

- **Camelia CRISTOF**

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



CUPRINS

PREFAȚĂ.....	13
CUVÂNT ÎNAINTE	16
CAPITOLUL 1	
DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE IMM-URI.....	18
ASPECTE SEMNIFICATIVE	22
CAPITOLUL 2	
CARACTERISTICILE ESENȚIALE ALE ÎNTEPRINZĂTORILOR	
INVESTIGAȚI	23
ASPECTE SEMNIFICATIVE	29
CAPITOLUL 3	
MEDIUL DE AFACERI.....	30
3.1. Aprecieri ale întreprinzătorilor cu privire la evoluția de ansamblu a mediului economic din România	30
3.2. Oportunități de afaceri.....	38
3.3. Dificultăți în activitatea IMM-urilor	43
3.4. Principalele evoluții contextuale cu influență negativă asupra activității IMM-urilor	51
ASPECTE SEMNIFICATIVE.....	60
CAPITOLUL 4	
IMPACTUL EVOLUȚIILOR ECONOMICE COMPLEXE NAȚIONALE	
ȘI INTERNAȚIONALE ASUPRA IMM-URILOR.....	61
4.1. Dinamica activității IMM-urilor în ultimii doi ani și pe parcursul anului 2023.....	61
4.2. Impactul psihologic al situației economice actuale din România asupra întreprinzătorilor	64
4.3. Aprecieri cu privire la evoluția situației economice a României în anul 2023.....	68
4.4. Percepțiile întreprinzătorilor referitoare la capacitatea actualului guvern de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	71
4.5. Măsuri la care au apelat decidenții din IMM-uri pe parcursul anului 2022 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative	75
4.6. Modalități manageriale de adaptare a activităților IMM-urilor la contextul afectat de criza generată de pandemia Covid-19 și războiul din Ucraina	79
4.7. Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu asupra managementului firmelor mici și mijlocii.....	83
ASPECTE SEMNIFICATIVE	88



CAPITOLUL 5

NIVELUL ȘI DINAMICA PERFORMANTELOR IMM-URILOR 91

5.1. Performanțele de ansamblu ale IMM-urilor în anul 2022 comparativ cu anul 2021	91
5.2. Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2023 comparativ cu anul 2022	95
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	99
5.4. Gradul de acoperire a capacităților de producție cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri	108
5.5. Evoluția indicatorilor economici în anul 2022 față de 2021	110
ASPECTE SEMNIFICATIVE	119

CAPITOLUL 6

INTERNAȚIONALIZAREA ÎNTREPRINDERILOR DIN ROMÂNIA 121

6.1. Nivelul producției/serviciilor destinate activităților de import/export	121
6.2. Nivelul contractelor/comenzilor în derulare privind activitățile de import-export	124
6.3. Nivelul de acoperire al activităților de import și al activităților de export în cadrul întreprinderilor din România	127
6.4. Participarea întreprinderilor românești la acțiuni de internaționalizare	132
6.5. Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2023 comparativ cu anul 2022	136
6.6. Factorii ce pot influența activitatea de import-export în anul 2023 ..	142
6.7. Principalele beneficii aduse dezvoltării firmelor de apartenență României la piața Uniunii Europene	153
6.8. Modalitățile de acces pe piețele internaționale	156
6.9. Trainingul dedicat internaționalizării	159
ASPECTE SEMNIFICATIVE	162

CAPITOLUL 7

STRATEGII, POLITICI ȘI AVANTAJE COMPETITIVE ALE IMM-URILOR . 163

7.1. Elaborarea de planuri, politici și strategii în cadrul IMM-urilor	163
7.2. Obiectivele întreprinderilor mici și mijlocii	167
7.3. Avantajele competitive ale IMM-urilor	170
7.4. Activități abordate cu precădere în IMM-uri	174
7.5. Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor	179
7.6. Factori cheie de succes în perioada anterioară	184
ASPECTE SEMNIFICATIVE	188

CAPITOLUL 8

ACCESUL IMM-URILOR LA FONDURI STRUCTURALE..... 190

8.1. Situația accesării fondurilor europene în anul 2023	190
8.2. Intențiile IMM-urilor de a accesa fonduri europene în anul 2023	196
8.3. Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor structurale	199



8.4. Perspectiva întreprinzătorilor români asupra finanțărilor din perioada de programare 2021-2027, inclusiv a celor speciale, acordate în contextul pandemiei COVID-19	204
ASPECTE SEMNIFICATIVE	210

CAPITOLUL 9

FINANȚAREA IMM-URILOR	212
9.1. Modalitățile de finanțare a activităților economice	212
9.2. Nevoi de finanțare	216
9.3. Destinația finanțării	219
9.4. Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung	221
9.5. Bariere în accesarea unor finanțări bancare	225
9.6. Utilizarea serviciilor de garantare financiară	228
9.7. Utilizarea serviciilor de consultanță	230
ASPECTE SEMNIFICATIVE	232

CAPITOLUL 10

SERVICII DE ASIGURĂRI PENTRU IMM-URI.....	235
10.1. Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor din România	235
10.2. Tipuri de asigurări utilizate de companii	238
10.3. Alte tipuri de asigurări care prezintă interes pentru companii	242
ASPECTE SEMNIFICATIVE	247

CAPITOLUL 11

RESURSELE UMANE, SALARIZAREA ȘI TRAININGUL ÎN IMM-URI.....	249
11.1. Evoluția angajărilor în cadrul IMM-urilor	249
11.2. Criterii de apreciere a salariaților din întreprinderile mici și mijlocii ..	253
11.3. Evoluția salariului mediu din IMM-uri în anul 2022 comparativ cu anul 2021.....	259
11.4. Frecvența trainingului resurselor umane	263
11.5. Obiectivele trainingului din firmele mici și mijlocii	266
11.6. Suportul financiar al trainingului salariaților	270
11.7. Ponderea angajaților care au beneficiat de training	271
11.8. Procentul persoanelor cu studii superioare în totalul angajaților firmelor mici și mijlocii	273
11.9. Frecvența utilizării angajaților cu experiență în IMM-uri	276
11.10. Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților în cadrul firmelor mici și mijlocii	279
11.11. Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților	283
11.12. Beneficii oferite angajaților în întreprinderile mici și mijlocii	286
11.13. Frecvența acordării de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor.....	288
11.14. Frecvența acordării de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor.....	293
ASPECTE SEMNIFICATIVE	295

CAPITOLUL 12

PIAȚA, CLIENȚII ȘI RELAȚIILE CU BENEFICIARI/FURNIZORII.....	298
12.1. Piața IMM-urilor.....	298



12.2. Clienții întreprinderilor mici și mijlocii	301
12.3. Evoluția relațiilor cu furnizorii și clienții	304
12.4. Cauzele întreruperii relațiilor cu furnizorii și clienții.....	307
ASPECTE SEMNIFICATIVE	312

CAPITOLUL 13

INOVAREA ȘI CERCETAREA - DEZVOLTAREA ÎN IMM-URI..... 314

13.1. Activități de inovare în cadrul IMM-urilor.....	314
13.2. Modalități de realizare a inovării	318
13.3. Investiții în inovare	322
13.4. Surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor	326
13.5. Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare	330
13.6. Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în proiecte de cercetare-dezvoltare și inovare	333
13.7. Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare din cadrul IMM-urilor.....	337
13.8. Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	341
ASPECTE SEMNIFICATIVE	348

CAPITOLUL 14

INFORMATIZAREA ȘI DIGITALIZAREA ÎN IMM-URI..... 350

14.1. Tipuri de softuri utilizate	350
14.2. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici și mijlocii.....	353
14.3. Utilizarea internetului/ intranetului în cadrul IMM-urilor	358
ASPECTE SEMNIFICATIVE	362

CAPITOLUL 15

PRIORITĂȚI, DIRECȚII ȘI MĂSURI PRIVIND RELANSAREA ȘI REZILIENȚA ECONOMIEI ȘI A SECTORULUI IMM-URILOR ÎN CONTEXTUL COMPLEXELOR EVOLUȚII NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE 363

15.1. Viziunea economico-managerială asupra contracarării efectelor negative generate de crizele din ultimii ani și relansării sustenabile a economiei și a sectorului IMM-urilor din România.....	363
15.1.1. Premise	364
15.1.2. Obiective strategice actuale pentru țările Uniunii Europene, inclusiv pentru România, pentru omenire în ansamblul său	365
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	366
15.2. Repere și abordări strategice ale UE, esențiale pentru România și sectorul de IMM-uri.....	368
15.2.1. Facilitatea UE de redresare și reziliență	368
15.2.2. Cadrul financiar multianual 2021-2027	369
15.2.3. Programele României finanțate de la Uniunea Europeană în perioada 2021-2027	370



15.3. Prioritățile mediului de afaceri pentru 2021-2027 în contextul finanțărilor Uniunii Europene	373
15.3.1. Antreprenoriat	373
15.3.2. Muncă.....	374
15.3.3. Energie	375
15.3.4. Turism	375
15.3.5. IT & C	376
15.3.6. Agricultură	377
15.3.7. Fonduri europene	377
15.3.8. Industrie.....	377
15.3.9. Finanțe	378
15.3.10. Consumatori și concurență	378
15.3.11. Mediu.....	379
15.3.12. Sănătate	379
15.3.13. Educație	379
15.4. Domenii primordiale pentru relansarea și creșterea rezilienței sectorului de IMM-uri	380
15.4.1. Diminuarea cât mai rapidă a inflației	381
15.4.2. Menținerea cererii de produse și servicii la un nivel rezonabil	381
15.4.3. Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru populație și companii	381
15.4.4. Lichidități și finanțări pentru companii și populație.....	382
15.4.5. Investiții substanțiale și rapid operaționalizate.....	382
15.4.6. Resurse umane sănătoase, apte și disponibile pentru a munci	383
15.4.7. Contracarea efectelor creșterii abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază și a inflației ridicate produse în 2022 și continuate în 2023.....	383
15.4.8. 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.....	384
15.4.9. Accesarea rapidă și la un nivel cât mai ridicat a resurselor UE rambursabile și nerambursabile, puse la dispoziția României	385
15.4.10. Aderarea României la spațiul Schengen.....	385
15.4.11. Implementarea acordului cadru național al partenerilor sociali privind digitalizarea relațiilor de muncă.....	386
15.4.12. Asumarea de către guvern a unui plan concret pentru creșterea inovării în cadrul IMM-urilor	387
15.4.13. Operaționalizarea programelor pentru susținerea întreprinderilor	387
ASPECTE SEMNIFICATIVE	389
BIBLIOGRAFIE	390
ANEXA 1	392

CONTENTS

Foreword from the coordinator of the research report, Prof. PhD. 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	22
CHAPTER 2	
THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF THE RESPONDING ENTREPRENEURS	23
SIGNIFICANT ELEMENTS	29
CHAPTER 3	
BUSINESS ENVIRONMENT	30
3.1. Appreciations of entrepreneurs regarding the overall evolution of the economic environment in Romania	30
3.2. Business opportunities	38
3.3. Difficulties in SMEs activity	43
3.4. The main contextual developments with a negative influence on the activity of SMEs	50
SIGNIFICANT ELEMENTS	60
CHAPTER 4	
THE IMPACT OF COMPLEX NATIONAL AND INTERNATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENTS ON SMEs	61
4.1. Dynamics of SME activity in the last two years and during the first months of 2021	61
4.2. The impact of the current economic situation in Romania on the turnover of SMEs	64
4.3. Assessments regarding the evolution of Romania's economic situation in 2022	68
4.4. Entrepreneurs' perceptions regarding the current government's capacity to contribute to solving Romania's complex socio-economic problems	71
4.5. Measures taken by SME decision makers during 2021 to counteract the effects of the coronavirus crisis	75
4.6. Managerial ways to adapt SME activities in the context of the Covid pandemic crisis	79
4.7. Negative effects of telework / homework on the management of small and medium-sized companies	83
SIGNIFICANT ELEMENTS	88



CHAPTER 5	
PERFORMANCE LEVEL AND DYNAMICS OF SMES	91
5.1. Overall performance of SMEs in 2022 compared to 2021	91
5.2. Overall performance of enterprises in 2022 compared to 2021	95
5.3. Size of bank loans, debts to suppliers, debts of customers and CAS, VAT, unpaid taxes by the company	99
5.4. Coverage of production capacities with orders within the SME sector	108
5.5. The evolution of economic indicators in 2020 compared to 2019	111
SIGNIFICANT ELEMENTS	119
CHAPTER 6	
INTERNATIONALIZATION OF ROMANIAN ENTERPRISES	121
6.1. Level of production / services for import / export activities	121
6.2. Level of ongoing contracts / orders for import-export activities	124
6.3. The level of coverage of import and export activities within Romanian companies	127
6.4. Participation of Romanian enterprises in internationalization actions	132
6.5. Evolution of the volume of imports and exports in 2022 compared to 2021	136
6.6. Factors that may influence the import-export activity in 2022	142
6.7. Main benefits of the development of Romania's membership in the European Union market	153
6.8. Methods of access to international markets	156
6.9. Training on internationalization	159
SIGNIFICANT ELEMENTS	162
CHAPTER 7	
SMEs STRATEGIES, POLICIES AND COMPETITIVE ADVANTAGES	163
7.1. Development of plans, policies and strategies in SMEs	163
7.2. Objectives of small and medium - sized enterprises	167
7.3. Competitive advantages of SMEs	170
7.4. Activities approached mainly in SMEs	174
7.5. Managerial priorities in SMEs	179
7.6. Key success factors	184
SIGNIFICANT ELEMENTS	188
CHAPTER 8	
SMEs' ACCESS TO STRUCTURAL FUNDS	190
8.1. The situation of accessing European funds in 2022	190
8.2. The intentions of SMEs to access European funds in 2022	196
8.3. The main difficulties faced by SMEs in accessing structural funds	199
8.4. Romanian entrepreneurs perspective on financing in the programming period 2021-2027, including special ones, granted in the context of COVID-19 pandemic	204
SIGNIFICANT ELEMENTS	210



CHAPTER 9

SMEs FINANCING	212
9.1. Methods of financing economic activities	212
9.2. Financing needs	216
9.3. Purposes of financing	219
9.4. Elements regarding SMEs choice of a bank on long term relations	221
9.5. Difficulties in accessing bank financing by SMEs	225
9.6. Use of financial guarantee services	228
9.7. Use of consultancy services	230
SIGNIFICANT ELEMENTS	232

CHAPTER 10

INSURANCE SERVICES FOR SMEs	235
10.1. Risk management modalities within Romanian SMEs	235
10.2. Types of insurance used by companies	238
10.3. Other types of insurance of interest to companies	242
SIGNIFICANT ELEMENTS	247

CHAPTER 11

HUMAN RESOURCES, PAYROLL AND TRAINING IN SMES	249
11.1. Evolution of employment in SMEs	249
11.2. Criteria for assessing employees in small and medium - sized enterprises	253
11.3. The evolution of the average salary in SMEs in 2020 compared to 2019	259
11.4. Intensity of human resources training	263
11.5. Training objectives in small and medium enterprises	266
11.6. Areas of training of staff in SMEs	270
11.7. Financial support for employee training	271
11.8. Share of employees who received training	273
11.9. Percentage of people with higher education in total employees of small and medium companies	276
11.10. Frequency of use of employee experienced employees	279
11.11. Methods to increase the employee loyalty degree in small and medium companies	283
11.12. Preferences of SME decision factors regarding methods of rewarding employees	286
11.13. Benefits offered to employees in small and medium-sized enterprises	288
11.14. Frequency of benefits covering lunch expenses	293
SIGNIFICANT ELEMENTS	295

CHAPTER 12

MARKET, CUSTOMERS AND SME RELATIONS WITH BENEFICIARIES / SUPPLIERS	298
12.1. SME market	298
12.2. SME Customers	301
12.3. Evolution of relations with suppliers and customers	304



12.4. Grounds for interruption relationships with suppliers and customers	307
SIGNIFICANT ELEMENTS	312
CHAPTER 13	
INNOVATION AND RESEARCH - DEVELOPMENT IN SMES	314
13.1. Innovative activities in SME	314
13.2. Methods to achieve innovation	318
13.3. Investments in innovation	322
13.4. Sources of financing investments in research-development and innovation in SME	326
13.5. Optimum period of a research-development project	330
13.6. Optimal return on investment made in research projects, development and innovation	333
13.7. Main sources of information for innovative processes in SME	337
13.8. Difficulties in research projects, development and innovation	341
SIGNIFICANT ELEMENTS	348
CHAPTER 14	
INFORMATISATION AND DIGITALIZATION IN SMEs	350
14.1. Types of software used	350
14.2. Utilisation of information technology in small and medium-sized companies	353
14.3. Utilisation of the internet / internet in SME	358
SIGNIFICANT ELEMENTS	362
CHAPTER 15	
PRIORITIES, DIRECTIONS AND MEASURES REGARDING THE RELEASE AND RESILIENCE OF THE ECONOMY AND SME SECTOR IN THE CONTEXT OF COMPLEX NATIONAL AND INTERNATIONAL DEVELOPMENTS	363
15.1. The managerial economic vision on counteracting the negative effects generated by the crises of recent years and the sustainable relaunch of the economy and the SME sector in Romania	363
15.1.1. Premises	364
15.1.2. Current strategic objectives for all countries, for humanity as a whole	365
15.1.3. Practicing a new type of management and organizational resilience - crisis management - in the SME sector and in the other components of the economy and society	366
15.2. EU strategic benchmarks and approaches, essential for Romania and the SME sector	368
15.2.1. EU Recovery and Resilience Facility	368
15.2.2. Multiannual financial framework 2021-2027	369
15.2.3. Romania's programs financed by the European Union in the period 2021-2027	370



15.3. Environmental priorities for 2021-2027 in the context of European Union funding	373
15.3.1. Entrepreneurship	373
15.3.2. Work	374
15.3.3. Energy	375
15.3.4. Tourism	375
15.3.5. IT & C Fields	375
15.3.6. Agriculture	377
15.3.7. European Funds	377
15.3.8. Industry	377
15.3.9. Financial field	378
15.3.10. Consumers and competition	378
15.3.11. Environment	379
15.3.12. Health	379
15.3.13. Education	379
15.4. Primary areas for releasing and increasing the resilience of the SME sector	380
15.4.1. Lower inflation as quickly as possible	381
15.4.2. Maintaining request for products and services at a reasonable level	381
15.4.3. Securing supply chains for population and companies	381
15.4.4. Liquidity and financing for companies and population	382
15.4.5. Substantial and quickly operated investments	382
15.4.6. Healthy, suitable and available human resources for work	383
15.4.7. The counteract of the abrupt effects and substantial increase in the prices of energy, raw materials, food and basic industrial products and the high inflation produced in 2022 and continued in 2023	383
15.4.8. Allocation of substantial resources from the state budget to support the economy and population in the face of the Covid-19 Pandemic	384
15.4.9. Fast access and at the highest level of EU refundable and non-refundable resources made available to Romania	385
15.4.10. Romania's accession to the Schengen area	385
15.4.11. Implementation of the national framework agreement of the social partners regarding the digitization of labor relations	386
15.4.12. The Government's assumption of a concrete plan to increase innovation within SMEs	387
15.4.13. Operationalization of programs to support entrepreneurship	387
SIGNIFICANT ELEMENTS	389
Bibliography	390
ANNEX 1	392



PREFAȚĂ

Ediția Cartei Albe a IMM-urilor din România din 2023 încorporează cel de-al XXI-lea 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 înglobează cele mai recente, cuprinzătoare, ample și aprofundate, analize și proiecții referitoare la sectorul de IMM-uri, care are o contribuție determinantă la generarea de locuri de muncă și de PIB în România, în contextul economico-social puternic marcat de criza Coronavirus și războiul din Ucraina.

În conceperea și elaborarea Cartei Albe a IMM-urilor din România în 2022-2023, pe lângă problematica specifică IMM-urilor s-a avut în vedere situația economico-socială națională puternic influențată de pandemia Covid-19 și războiul din Ucraina, prevederile programului Guvernului, Programului UE de finanțare 2021-2026, Pachetul special de finanțări UE 2021-2026 pentru contracararea pandemiei Coronavirus, 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 la analiza IMM-urilor pe baza interviuării și chestionării în prima parte a anului 2023, a întreprinzătorilor și managerilor din IMM-uri - 758.

Principalele categorii de analize încorporate în ediția 2023 a Cartei Albe a IMM-urilor sunt următoarele:

a) **evaluarea și examinarea aprofundată** a situației IMM-urilor din România pentru anul 2023 la nivel național, regional, sectorial și județean;

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

- de ansamblu;
- comerciale;
- financiare;
- inovaționale;
- informatico-digitale;
- sociale.

c) **reliefarea esențializată a problematicii IMM-urilor**, fiecare capitol finalizându-se cu o selecție de aspecte semnificative;

d) **proiectarea în finalul lucrării a unui set de priorități și modalități strategice și tactice** în vederea eliminării/diminuării principalelor dificultăți cu care se confruntă sectorul IMM-urilor din România, diminuării impactului pandemiei Covid -19 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 2020-2023, inclusiv cele privind impactul pandemiei Coronavirus și războiului din Ucraina.

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 2023;



- punctarea principalelor probleme cu care se confruntă IMM-urile în primăvara anului 2023, 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, la nivelul anului 2023;
- 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 relansarea sectorului de IMM-uri după crizele generate de pandemie și războiul din Ucraina și în condițiile trecerii la economia bazată pe cunoștințe și digitalizare.

Elementele enumerate ne îndreptățesc să afirmăm și să subliniem că lucrarea - **Carta Albă a IMM-urilor 2023**, 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 ultimii ani. Volumul oferă elemente esențiale necesare cunoașterii și valorificării marelui potențial economic și social al IMM-urilor în vederea accelerării depășirii dificultăților actuale și creșterii competitivității lor.

Grupurile țintă cărora le este destinat raportul de cercetare încorporat în Carta Albă a IMM-urilor 2023 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;
- organisme ale 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 organisme internaționale interesate de starea și evoluția mediului de afaceri din România, de evoluția performanțelor IMM-urilor și ale economiei României.

Mulțumim în mod special autorilor lucrării, cadre didactice de la ASE și de la Universitatea Lucian Blaga din Sibiu, specialiști și colaboratori ai CNIPMMR – prof. univ. dr. Ciprian Nicolescu, prof. univ. dr. Simion Cezar Petre, prof. univ. dr. Dan Miricescu, Denisa Samek, Daniel Urîtu, Dragoș Pufulete și Camelia Cristof. În elaborarea volumului de cercetare s-au utilizat rezultatele valoroase ale analizelor elaborate de președintele CNIPMMR, Florin Jianu și 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-au avut, 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 interviu directă a întreprinzătorilor, a căror receptivitate și implicare au fost marcate de criza generată de Coronavirus și războiul din Ucraina. 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 mulțumirile noastre întreprinzătorilor chestionați, unei părți a membrilor Biroului Permanent al CNIPMMR și cadrelor didactice de la Facultatea de Management de la ASE București și de la Universitatea Lucian Blaga din Sibiu, fără al căror suport nu ar fi fost posibilă elaborarea acestei lucrări ajunsă la a XXI^a ediție, esențială pentru dezvoltarea IMM-urilor.

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

- **FONDUL NAȚIONAL DE GARANTARE A CREDITELOR PENTRU IMM-uri – FNGCMM** (partener instituțional)
- **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, Iulie, 2023

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 XXI-a ediție și își menține rangul de publicație de referință a Consiliului Național al IMM-urilor din România. În egală măsură, lucrarea a fost întotdeauna suport pentru fundamentarea și realizarea politicilor publice și a numeroaselor publicații naționale și internaționale.

Rezultatele din acest an ale cercetării relevă faptul că **1 din 2 antreprenori găsesc situația de ansamblu a mediului economic din România stânjenitoare dezvoltării afacerii**, aceștia fiind marcați de dificultăți precum **inflația** (56,45% dintre firme), **scăderea cererii interne** (42,16%), **costurile ridicate ale creditelor** (33,84%), **pregătirea și menținerea personalului** (31,48%), **incertitudinea evoluțiilor viitoare** (31,76%) și **creșterea nivelului cheltuielilor salariale** (28,02%).

Internaționalizarea rămâne o provocare pentru România, cu niveluri ale importurilor mai mari decât exporturile, nivelul de acoperire al țării noastre fiind undeva în jurul a **7% din capacitatea IMM-urilor**. Acest lucru reflectă nevoia de mai multă educație în ceea ce înseamnă abordarea unei piețe internaționale și existența unor instrumente necesare internaționalizării. Rezultatele cercetării în acest domeniu sunt întărite și de **procentul slab de doar 18,87% dintre întreprinderi participând la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice/ economice în străinătate**.

România poate să fie un exemplu de bune practici și să dea tonul la nivel european în ceea ce înseamnă inovarea, însă fără un set de măsuri de sprijin în acest sens, rezultatele vor apărea târziu sau deloc. Astfel, în momentul derulării activităților de cercetare-dezvoltare și inovare, antreprenorii s-au lovit, potrivit cercetării, de **costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare** (53,36%), **insuficiența fondurilor proprii** (41,90%), **lipsa unor resurse umane adecvate** (16,20%) sau **lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate** (13,42%).

Antreprenorii români se bazează pe fonduri europene și naționale pentru dezvoltarea activității lor, iar politicile publice ar trebui să se adapteze în acest sens ținând cont de **principalele nevoi de finanțare ale IMM-urilor** care, în acest an au vizat investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare (44,31%), finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (41,80%) sau dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (24,67%).

În încheiere, este necesar să ne concentrăm și pe latura pozitivă a rezultatelor cercetării și să remarcăm câteva aspecte favorabile ale acestui an: se reflectă o îmbunătățire semnificativă a reușitelor înregistrate de IMM-urile românești, **performanțele de ansamblu pentru 1 din 2 antreprenori fiind mai**



bune decât în anul anterior, iar trainingul angajaților, evidențiat în mai mult de jumătate dintre IMM-uri, devine o prioritate pentru aceștia.

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 final, adresăm mulțumiri partenerilor BCR, SODEXO, GROUPAMA Asigurări, ALPHA BANK, Eximbank și FNGCIMM (partener instituțional) pentru efortul depus în realizarea cercetării ce reprezintă un instrument deosebit de valoros pentru mediul antreprenorial și public din România.

București, Iulie 2023

Florin Jianu
Președinte CNIPMMR

CAPITOLUL 1

DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE IMM-URI

Analiza a fost realizată în prima jumătate a anului 2023 prin intermediul unei anchete pe bază de chestionar în 758 întreprinderi – micro, mici și mijlocii – din toate regiunile de dezvoltare ale României, ramurile de activitate și categoriile de vârstă, eșantion considerat reprezentativ pentru obiectivele cercetării și situația sectorului de IMM-uri din țara noastră.

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** care au făcut obiectul investigației (figura 1.1), firmele mai vechi de 15 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj (41,69%), fiind urmate de companiile care au 5-10 ani (23,35%), organizațiile înființate în ultimii 5 ani (21,77%) și unitățile economice de 10-15 ani vechime (13,19%).

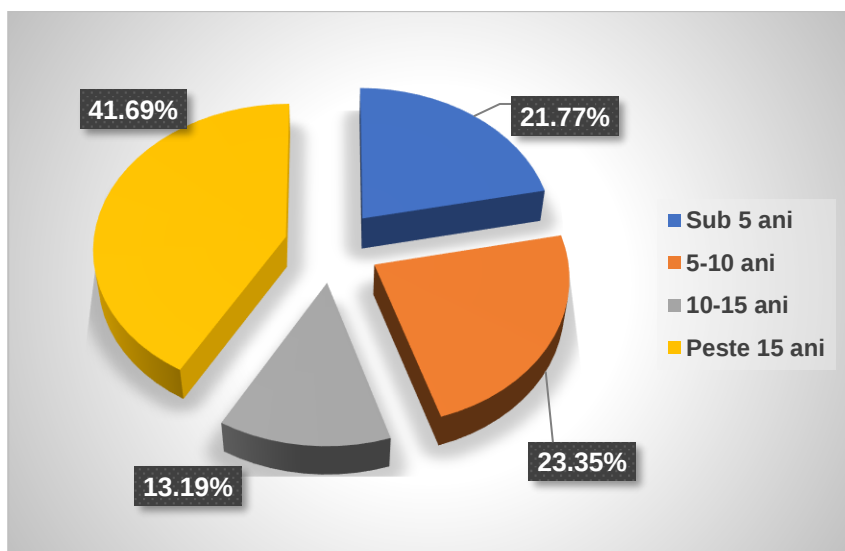


Figura 1.1
Structura eșantionului în funcție de vârsta organizațiilor

Repartiția firmelor mici și mijlocii pe **regiunile de dezvoltare din România** este următoarea: regiunea București-Ilfov – 19,79%, regiunea Sud – 17,55%, regiunea Nord Vest – 14,91%, regiunea Nord Est – 12,40%, regiunea Sud Est – 11,61%, regiunea Sud Vest – 9,89%, regiunea Centru – 8,97% și regiunea Vest – 4,88%. Vezi figura 1.2.

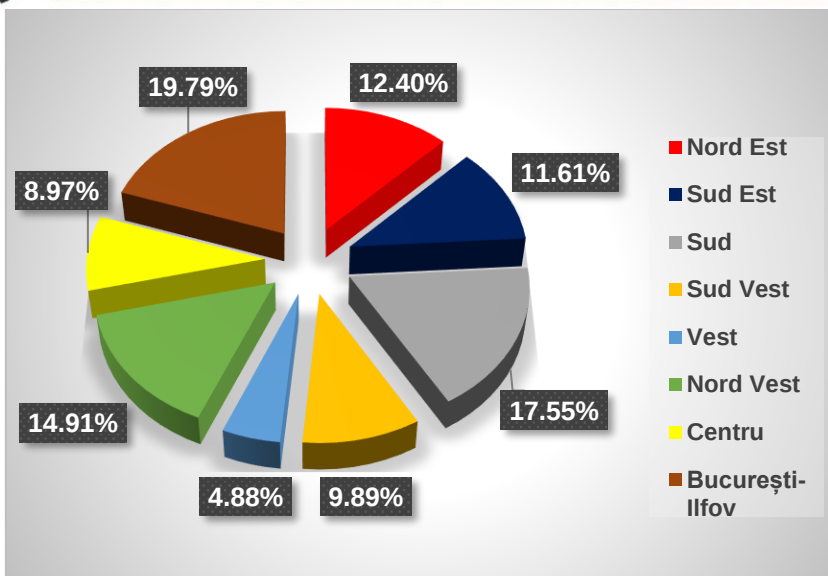


Figura 1.2
Structura eșantionului pe regiuni de dezvoltare

Având în vedere **dimensiunea organizațiilor**, după cum se observă și în figura 1.3, microîntreprinderile reprezintă 56,20% din totalul IMM-urilor investigate, firmele de mărime medie dețin un procentaj de 24,80%, iar companiile mici au o pondere de 19%.

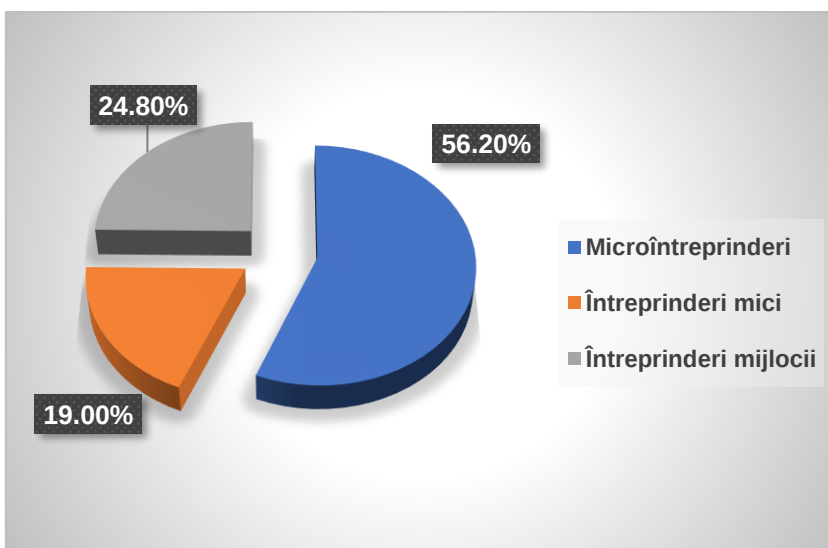


Figura 1.3
Structura eșantionului în funcție de dimensiunea întreprinderilor

În ceea ce privește **forma de organizare juridică a unităților economice** (figura 1.4.), 95,12% dintre firme sunt societăți cu răspundere limitată, 2,64%



din întreprinderi sunt societăți pe acțiuni, iar 2,24% dintre IMM-uri au alte forme juridice.

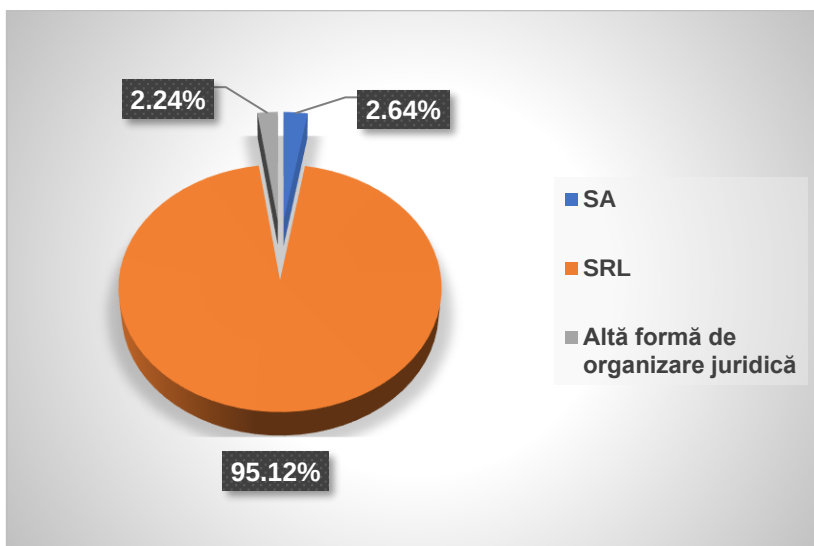


Figura 1.4

Structura eșantionului în funcție de forma juridică a IMM-urilor

Dacă grupăm organizațiile pe **ramuri de activitate**, eșantionul de IMM-uri are următoarea structură: 38,92% dintre companii activează în servicii, 23,35% din firme aparțin de sectorul comerțului, 18,60% dintre organizații sunt industriale, 8,84% întreprinderi își desfășoară activitatea în construcții, 6,60% dintre agenții economici sunt din sectorul transporturilor și 3,69% entități operează în turism. Multe dintre unitățile economice 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.

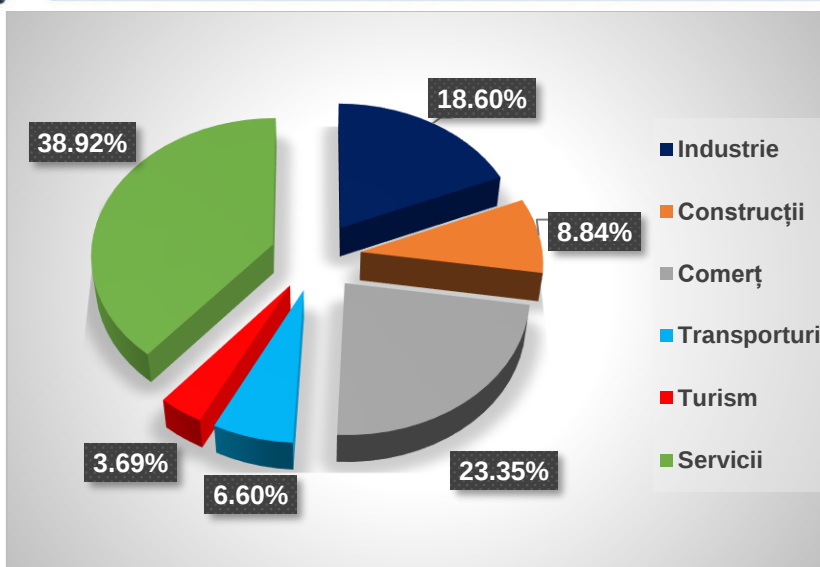


Figura 1.5
Structura eșantionului pe domenii de activitate

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 - 758 de firme 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 companiilor mai vechi de 15 ani (41,69%).
- Eșantionul cuprinde firme din cele 8 regiuni de dezvoltare ale României, unitățile economice din regiunea de București-Ilfov având ponderea cea mai ridicată (19,79%).
- 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.
- SRL-urile reprezintă marea majoritate a IMM-urilor din eșantion (95,12%).
- Întreprinderile mici și mijlocii din servicii, comerț, 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 - 758 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 (40,58%) și cei de 35-45 de ani (24,80%), iar la polul opus se află respondenții care au sub 25 de ani (3,05%). De asemenea, vârsta medie a întreprinzătorilor este de 46,05 ani la nivelul eșantionului, 46,76 ani pentru persoanele de gen masculin și de 43,94 ani pentru femei. Structura pe vârste poate favoriza dezvoltarea sectorului de IMM-uri, întrucât aproximativ 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.

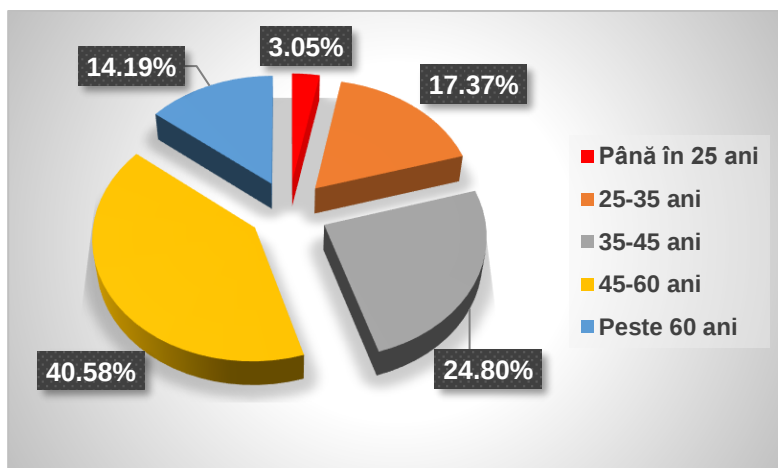


Figura 2.1
Structura întreprinzătorilor în funcție de vârstă

Având în vedere **pregătirea profesională**, se observă că inginerii (30,21%) și economiștii (27,97%) dețin cele mai mari ponderi în totalul

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.).



respondenților, devansând cu mult proporțiile tehnicienilor, juriștilor, profesorilor, informaticienilor, etc. Vezi figura 2.2.

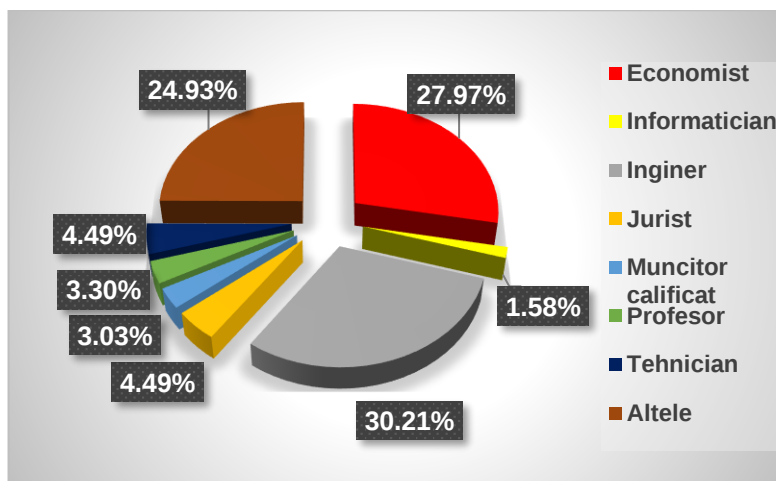


Figura 2.2

Structura întreprinzătorilor în funcție de pregătirea profesională

Gruparea respondenților în funcție de **gen** (figura 2.3) relevă predominanța bărbaților (74,80%). 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.

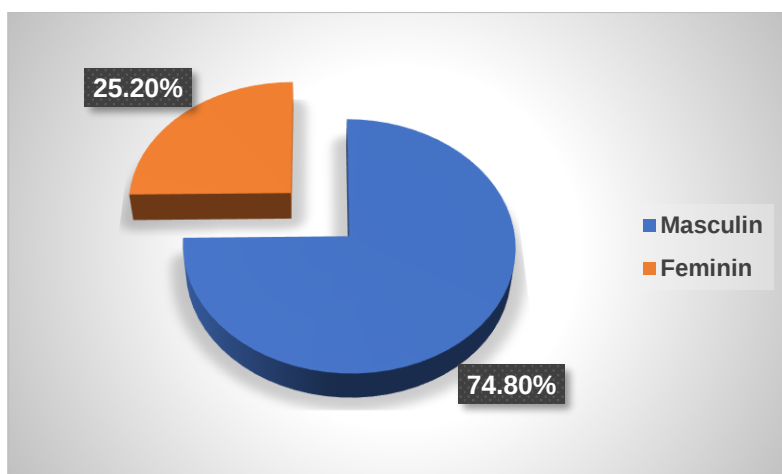


Figura 2.3

Structura întreprinzătorilor în funcție de gen

Luând în considerare **starea civilă** a persoanelor investigate (figura 2.4), se constată preponderența întreprinzătorilor căsătoriți (77,70%).

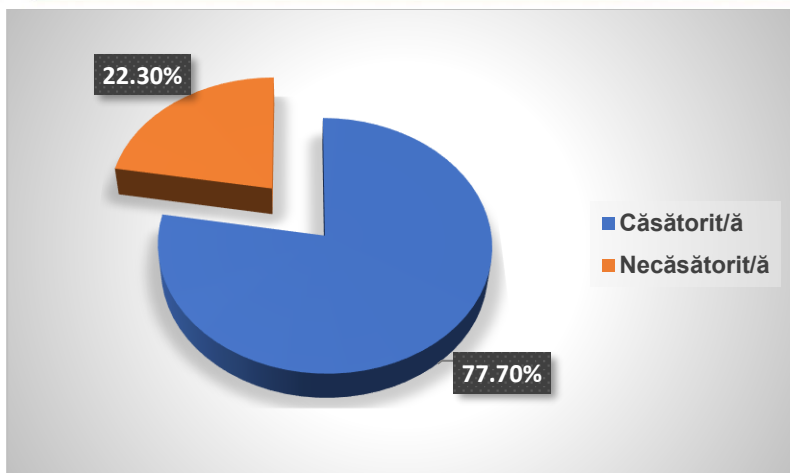


Figura 2.4
Structura întreprinzătorilor în funcție de starea civilă

Din punct de vedere al **studiilor** realizate, cei mai mulți întreprinzători au pregătire superioară (76,52%), iar în rândul acestora 16,89% au absolvit masteratul, 3,83% au finalizat doctoratul și 2,77% au urmat diverse forme de învățământ postuniversitar. 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.

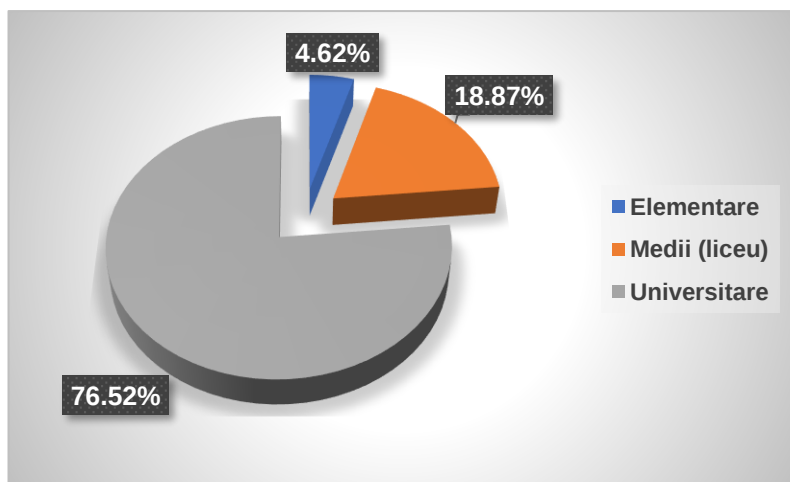


Figura 2.5
Structura întreprinzătorilor în funcție de studii

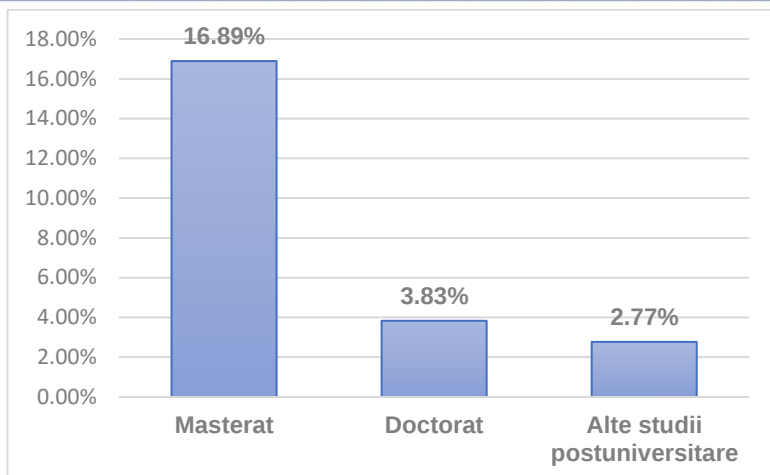


Figura 2.6
Frecvența întreprinzătorilor cu studii postuniversitare

Încadrarea întreprinzătorilor după **programele de training** (figura 2.7) urmate relevă că 48,02% dintre aceștia s-au pregătit în România și 5,67% au participat la programe de instruire în străinătate, evidențiind disponibilitatea relativ ridicată a oamenilor de afaceri români pentru perfecționarea prin training în diverse domenii de activitate.

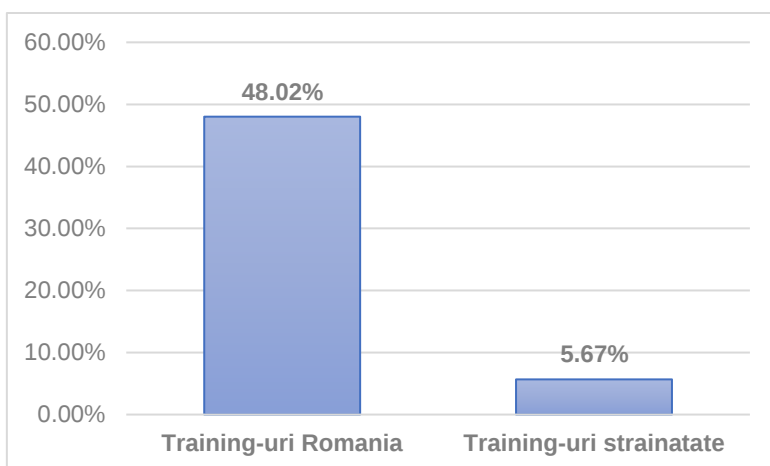


Figura 2.7
Structura întreprinzătorilor în funcție de programele de training la care au participat

Referindu-ne la **vechimea ca întreprinzător**, se remarcă procentajul mai ridicat al persoanelor care au propriile afaceri de peste 20 ani (26,78%) și proporția mai redusă a respondenților care au experiență întreprinzătorească de 10-15 ani (13,19%). La nivelul eșantionului vechimea medie ca întreprinzător este de 15,3 ani. Vezi informațiile din figura 2.8.

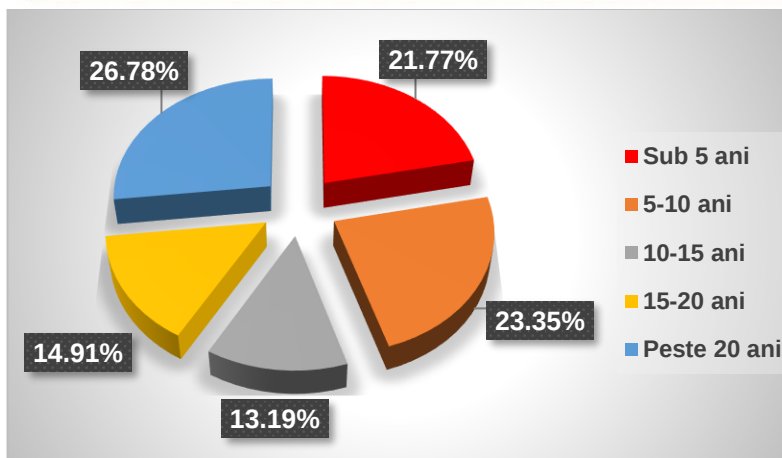


Figura 2.8

Structura respondenților în funcție de vechimea ca întreprinzător

Analiza eșantionului în funcție de numărul de **asociați/ acționari** per afacere (figura 2.9) relevă că 61,93% din firme au proprietar unic, în 28,28% din IMM-uri există 2-5 asociați/ acționari, iar în 9,79% din companii sunt peste 5 coproprietari, ceea ce denotă spiritul asociativ relativ redus al întreprinzătorilor din România.

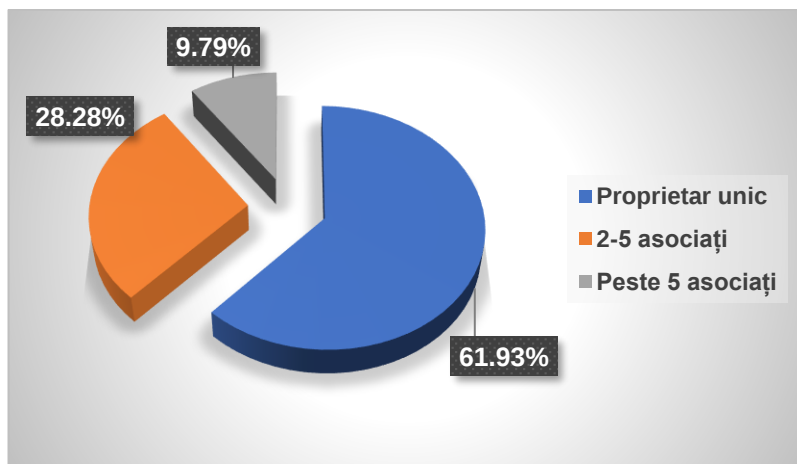


Figura 2.9

Structura întreprinzătorilor în funcție de numărul de asociați/ acționari

Dacă avem în vedere **timpul dedicat afacerii**, constatăm că aproximativ un sfert din respondenți alocă business-ului minim 60 ore/ săptămână și circa 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 întreprinzătoriale. La nivelul eșantionului, numărul mediu de ore afectat afacerii este de 46,03 pe săptămână, adică aproximativ 9 ore/zi. Detalii în figura 2.10.

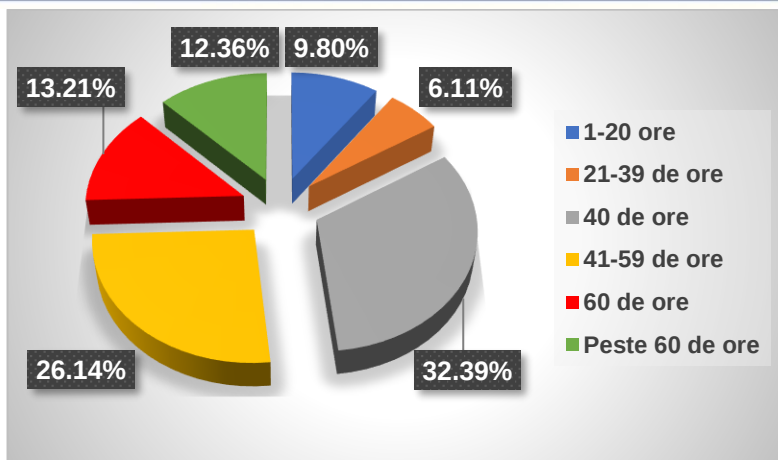


Figura 2.10

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 52,84% dintre respondenți nu colaborează cu rudele în vederea derulării business-ului, luând în considerare și faptul că suprapunerea relațiilor întreprinderiale cu cele familiale, generează destul de frecvent situații conflictuale.

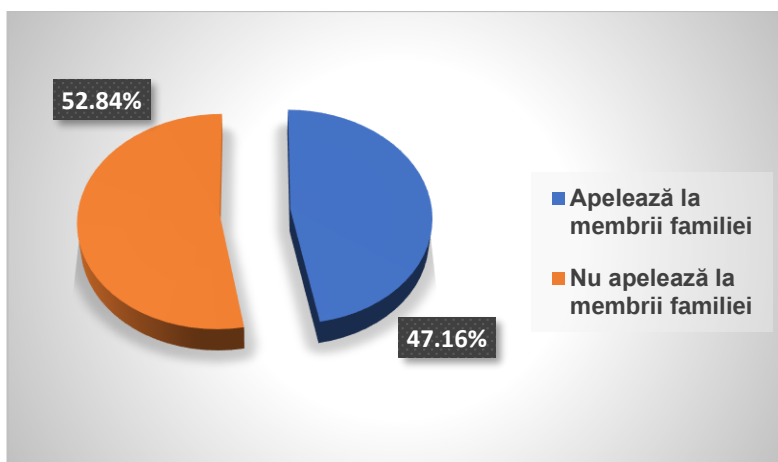


Figura 2.11

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 15,3 ani, proprietar unic, care dedică aproximativ 9 ore zilnic afacerii și nu implică membrii familiei în activitățile firmei.



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Cele mai mari proporții în cadrul eșantionului le dețin întreprinzătorii de 45-60 de ani (40,58%) și cei de 35-45 de ani (24,80%), iar la polul opus se află respondenții care au sub 25 de ani (3,05%).
- Vârsta medie a întreprinzătorilor este de 46,05 ani.
- 30,21% dintre întreprinzători sunt ingineri și 27,97% din oamenii de afaceri sunt de profesie economiști.
- 74,80% dintre respondenți sunt bărbați.
- 77,70% dintre persoanele care au făcut obiectul anchetei sunt căsătorite.
- Nivelul relativ bun de instruire a întreprinzătorilor din România (76,52% au studii superioare) poate contribui la dezvoltarea firmelor private.
- 18,87% din întreprinzători au pregătire medie, iar 4,62% dintre cei investigați au studii elementare.
- 48,02% dintre respondenți au participat la training-uri în România, iar 5,67% s-au instruit în străinătate.
- Persoanele care au peste 20 de ani experiență ca întreprinzători dețin proporția cea mai ridicată (26,78%).
- Vechimea medie ca întreprinzător la nivelul eșantionului este de 15,3 ani.
- 61,93% din întreprinzători sunt proprietari unici ai afacerilor.
- În 28,28% dintre firme există 2-5 asociați/ acționari, iar în 9,79% din IMM-uri sunt peste 5 coproprietari.
- Circa 85% dintre respondenți alocă activităților întreprinderii minim 40 de ore pe săptămână
- Aproximativ un sfert dintre persoanele investigate dedică în medie business-ului cel puțin 12 ore/ zi.
- Numărul mediu de ore destinat afacerii este de circa 9 ore pe zi.
- 52,84% dintre întreprinzători nu implică membrii familiei în activitățile firmei.
- Profilul întreprinzătorului român este următorul: persoană matură, cu pregătire tehnică sau economică, de gen masculin, căsătorit, absolvent al unei forme de învățământ superior, cu experiență întreprinderii medii de aproximativ 15 ani, asociat unic, care alocă business-ului circa 9 ore zilnic și nu 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 38,44% din IMM-uri, neutră pentru derularea activităților în 39,40% dintre organizații și favorabilă business-urilor în 22,16% din companii**. Remarcăm faptul că, față de studiul din anul precedent (2022), răspunsurile tind să aibă o tentă ceva mai pozitivă (a crescut procentul celor cu o atitudine neutră și a celor cu o atitudine favorabilă afacerilor). Totuși se remarcă încă o 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 consecințelor postpandemice, inflației în creștere, conflictului militar din Ucraina, crizei energetice etc.

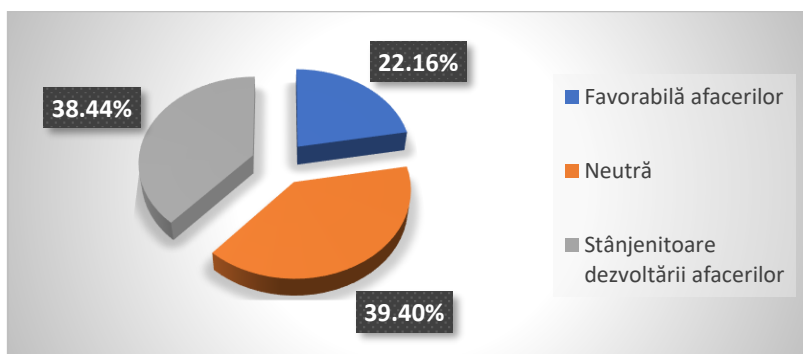


Figura 3.1
Evaluarea situației de ansamblu a mediului economic actual de către întreprinzători

Analiza comparativă a opiniilor privitoare la starea mediului economic la momentul studiului și a 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.

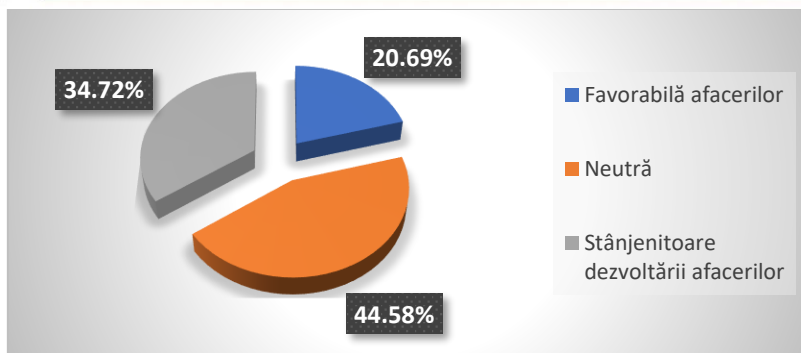


Figura 3.2
Estimarea de către întreprinzători a evoluției mediului economic în cursul anului 2022

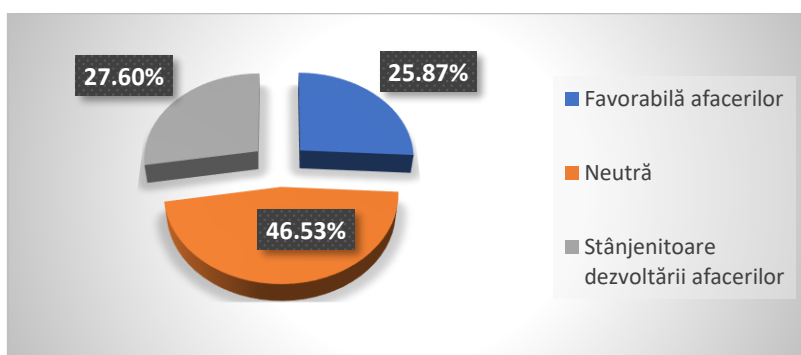


Figura 3.3
Estimarea de către întreprinzători a evoluției mediului economic în anul 2023

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 cu vechime de 5 – 10 ani înregistrează cei mai mulți decidenți care au estimat medii intreprenoriale 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 2023, urmate îndeaproape de cele cu o vechime de peste 15 ani;
- persoanele din IMM-urile cu vechime de 10-15 ani au apreciat mai frecvent că în 2023 și 2024 mediul este/va fi neutru și au indicat mai rar existența unor medii nefavorabile în perioada 2023 – 2024;
- firmele de peste 15 ani vechime ani dețin procentaje mai mari ale întreprinzătorilor care au opinat că mediul economic este/va fi stânjenitor dezvoltării business-urilor în 2023.
- la momentul realizării studiului și pentru anul 2023 cei mai optimiști întreprinzători sunt cei din firmele cu o vechime de 5-10 ani (23,84%, respectiv 21,69%), urmați îndeaproape de cei din firmele cu peste



15 ani vechime (23,67%, respectiv 21,81%), în timp ce pentru anul 2024 estimările optimiste se înregistrează la respondenții din firmele cu peste 10 ani vechime.

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	19,25%	23,84%	19,39%	23,67%
2	Neutră	49,07%	36,05%	38,78%	36,33%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	31,68%	40,12%	41,84%	40,00%

Tabelul 3.2

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

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2023	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Favorabilă afacerilor	17,50%	21,69%	20,83%	21,81%
2	Neutră	49,38%	43,37%	50,00%	40,94%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	33,13%	34,94%	29,17%	37,25%

Tabelul 3.3

**Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2024 a mediului economic
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2024	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Favorabilă afacerilor	22,22%	23,75%	27,66%	28,42%
2	Neutră	51,63%	44,38%	53,19%	42,81%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	26,14%	31,88%	19,15%	28,77%

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

- respondenții întreprinzători din zona Centru par cei mai optimiști, legat de mediul de afaceri existent și de estimările privind evoluțiile acestuia în 2023 și 2024, având procente semnificativ mai mari 34,33% pentru situația actuală, 27,94% pentru 2023 și 34,38% pentru anul 2024
- companiile din zona Sud Vest sunt cele care înregistrează procente semnificative pentru o evoluție neutră a mediului de afaceri: 62,50% pentru situația actuală, 65,28% pentru anul 2023 și 62,86% pentru anul 2024



- în cazul aprecierilor privind existența sau previziunile privind un mediu de afaceri defavorabil și stânjenitor răspunsurile sunt diferențiate: pentru momentul realizării studiului cel mai mare procent este la respondenții din zona Nord Est (52,69%), procente mari înregistrând și zona de Nord Vest (47,92%) și cea Sud Est (45,35%). Pentru răspunsurile privind evoluția mediului economic în 2023 un procent mare la evoluția nefavorabilă este înregistrat de firmele din zona Nord Vest (46,32%), iar pentru 2024 situația este ceva mai echilibrată între regiuni, totuși zona de Sud Est înregistrând un procent ceva mai mare de 34,57%.

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	19,35%	24,42%	25,00%	11,11%	24,32%	17,71%	34,33%	22,30%
2	Neutră	27,96%	30,23%	46,97%	62,50%	45,95%	34,38%	31,34%	39,19%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	52,69%	45,35%	28,03%	26,39%	29,73%	47,92%	34,33%	38,51%

Tabelul 3.5

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

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Favorabilă afacerilor	18,68%	23,81%	27,69%	11,11%	13,89%	12,63%	27,94%	22,22%
2	Neutră	42,86%	39,29%	45,38%	65,28%	61,11%	41,05%	33,82%	40,97%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	38,46%	36,90%	26,92%	23,61%	25,00%	46,32%	38,24%	36,81%



Tabelul 3.6

Diferențierea percepțiilor întreprinzătorilor referitoare la evoluția în anul 2024 a mediului economic în funcție de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Favorabilă afacerilor	26,97%	28,40%	30,16%	15,71%	25,00%	15,56%	34,38%	27,94%
2	Neutră	46,07%	37,04%	47,62%	62,86%	52,78%	56,67%	37,50%	38,97%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	26,97%	34,57%	22,22%	21,43%	22,22%	27,78%	28,13%	33,09%

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

- firmele mijlocii înregistrează proporții mai mari ale persoanelor care au considerat că în prezent și 2023 mediul economic este 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%); 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	20,29%	24,46%	24,64%
2	Neutră	43,77%	33,15%	34,78%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	35,94%	42,39%	40,58%

Tabelul 3.8

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

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2023	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Favorabilă afacerilor	20,35%	19,44%	23,36%
2	Neutră	45,91%	43,89%	41,61%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	33,75%	36,67%	35,04%



Tabelul 3.9

**Diferențierea estimărilor cu privire la evoluția în anul 2024
a mediului de afaceri în funcție de dimensiunea firmelor**

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2024	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Favorabilă afacerilor	24,09%	25,86%	31,06%
2	Neutră	47,93%	48,28%	40,15%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	27,98%	25,86%	28,79%

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 crescut al respondenților care au evaluat nefavorabil mediul actual și procentaje mai reduse ale persoanelor care au apreciat pozitiv stările mediului din 2023 și 2024.

Detalii în tabelele 3.10, 3.11 și 3.12.

Tabelul 3.10

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

Nr. crt.	Situația de ansamblu a mediului economic actual	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Favorabilă afacerilor	27,78%	21,81%	31,25%
2	Neutră	33,33%	39,74%	31,25%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	38,89%	38,45%	37,50%



Tabelul 3.11

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

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Favorabilă afacerilor	16,67%	20,55%	31,25%
2	Neutră	44,44%	44,46%	50,00%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	38,89%	34,99%	18,75%

Tabelul 3.12

**Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2024
a mediului de afaceri după forma de organizare juridică al IMM-urilor**

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2024	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Favorabilă afacerilor	33,33%	25,49%	33,33%
2	Neutră	38,89%	46,74%	46,67%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	27,78%	27,77%	20,00%

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:

- răspunsurile înregistrate sunt destul de diferențiate pentru fiecare perioadă în parte, pentru perioada de realizare a studiului și pentru 2023 atitudinea cea mai favorabilă față de situația existentă în mediul de afaceri e dată de firmele din construcții (24,62%, respective 22,22%), iar pentru 2024 pare că atitudinea mai optimist aparține respondenților din domeniul transporturilor ;
- o caracteristică asemănătoare este faptul că la momentul studiului și pentru anul 2023 sectorul transporturilor înregistrează procente mai mari pentru idea unui mediu economic stânjenitor (59,18% și respective 50%). Acest lucru e surprinzător, pentru că, așa cum am arătat mai sus lucrurile se schimbă radical pentru estimările privind 2024.
- în zona neutră se situează respondenții din IMM-urile din industrie (41,43% pentru perioada studiului și 48,85% pentru 2024) și respondenții din comerț (46,99% pentru 2023).



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	19,29%	24,62%	23,08%	18,37%	14,29%	23,93%
2	Neutră	41,43%	33,85%	40,24%	22,45%	35,71%	42,50%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	39,29%	41,54%	36,69%	59,18%	50,00%	33,57%

Tabelul 3.14

**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	19,57%	22,22%	20,48%	17,39%	17,86%	21,86%
2	Neutră	44,20%	39,68%	46,99%	32,61%	42,86%	46,59%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	36,23%	38,10%	32,53%	50,00%	39,29%	31,54%

Tabelul 3.15

**Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2024 a mediului de
afaceri în funcție de domeniile de activitate ale companiilor**

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Favorabilă afacerilor	21,37%	24,59%	29,63%	31,71%	21,43%	25,65%
2	Neutră	48,85%	45,90%	46,30%	41,46%	42,86%	46,84%
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	29,77%	29,51%	24,07%	26,83%	35,71%	27,51%



3.2. Oportunități de afaceri

Analiza principalelor oportunități de afaceri ale întreprinderilor mici și mijlocii (figura 3.4.), reliefează că amplificarea cererii pe piața internă, a fost cea mai frecvent indicată (în 60,72% dintre IMM-uri), fiind urmată de folosirea de noi tehnologii (36,93%), obținerea unui grant din fonduri UE și ale României (34,85%) și realizarea unui parteneriat de afaceri (34,30%). penetrarea pe noi piețe (38,78%).

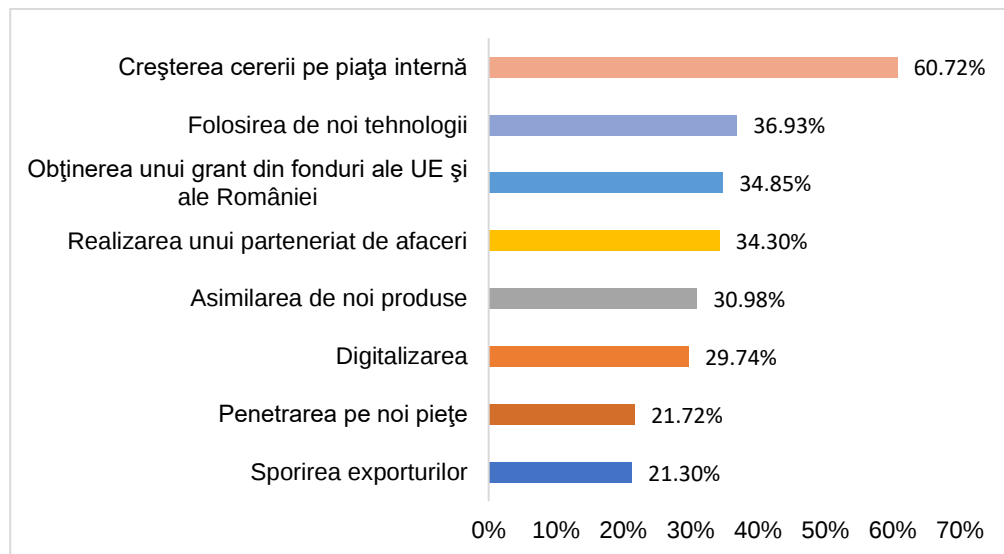


Figura 3.4

Intensitatea manifestării oportunităților de afaceri în cadrul IMM-urilor

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

- companiile înființate în ultimii 5 ani consemnează cele mai mari procentaje ale agenților economici în care s-au indicat drept oportunități obținerea realizarea unui parteneriat (46,15%);
- IMM-urile de 5-10 ani dețin proporții mai ridicate de respondenți care au semnalat sporirea exporturilor (22,94%) și obținerea unui grant din fonduri UE și ale României (40,59%), însă se remarcă și prin cele mai reduse procente ale decidenților care au făcut referire la pătrunderea pe noi piețe (32%), și asimilarea de noi produse (22,94%);
- întreprinderile de peste 15 ani înregistrează ponderi superioare ale entităților în cadrul cărora au fost evidențiate digitalizarea (32,33%), asimilarea de noi produse (35,67%) și folosirea de noi tehnologii (40,67%) și creșterea cererii pe piața internă (63,67%).



Tabelul 3.16

Frecvența oportunităților de afaceri în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2023	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Sporirea exporturilor	17,95%	22,94%	19,59%	22,67%
2	Penetrarea pe noi piețe	23,08%	19,41%	23,71%	21,67%
3	Digitalizarea	27,56%	31,18%	22,68%	32,33%
4	Asimilarea de noi produse	31,41%	22,94%	29,90%	35,67%
5	Realizarea unui parteneriat de afaceri	46,15%	33,53%	34,02%	28,67%
6	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	37,82%	40,59%	39,18%	28,67%
7	Folosirea de noi tehnologii	39,10%	30,00%	34,02%	40,67%
8	Creșterea cererii pe piața internă	60,26%	57,65%	57,73%	63,67%

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

- respondenții din toate zonele apreciază faptul că creșterea cererii pe piața internă este una din principalele oportunități de afaceri pentru toate regiunile de dezvoltare fiind înregistrate procente, la acest capitol, de peste 50% (mai precis între 50,68% pentru regiunea Sud Vest, până la 72,04% pentru Nord Est);
- respondenții organizațiilor din Nord Est au făcut referire mai des la digitalizare (40,86%) și creșterea cererii pe piața internă (72,04%);
- regiunea de Sud Vest deține proporții mai ridicate ale întreprinderilor în care au fost semnalate penetrarea pe noi piețe (26,03%), realizarea unui parteneriat de afaceri (47,95%) și creșterea cererii pe piața internă (50,68%);
- entitățile din Centru înregistrează procentaje mai mari ale firmelor în cadrul cărora au fost evidențiate folosirea de noi tehnologii (53,73%) și creșterea cererii pe piața internă (59,70%);
- sunt două regiuni ai căror respondenți au răspuns că principalele oportunități sunt reprezentate de folosirea de noi tehnologii, acestea fiind regiunile de Vest (51,35%) și Centru (53,73%). 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 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Sporirea exporturilor	17,20%	19,05%	22,83%	24,66%	21,62%	26,32%	14,93%	21,92%
2	Penetrarea pe noi piețe	18,28%	22,62%	20,47%	26,03%	21,62%	15,79%	25,37%	23,97%
3	Digitalizarea	40,86%	30,95%	25,20%	19,18%	32,43%	29,47%	26,87%	31,51%
4	Asimilarea de noi produse	21,51%	27,38%	34,65%	38,36%	16,22%	26,32%	31,34%	39,04%
5	Realizarea unui parteneriat de afaceri	37,63%	32,14%	37,01%	47,95%	32,43%	24,21%	37,31%	30,14%
6	Obținerea unui grant din fonduri UE și României	27,96%	38,10%	38,58%	26,03%	37,84%	42,11%	31,34%	34,25%
7	Folosirea de noi tehnologii	36,56%	39,29%	36,22%	38,36%	51,35%	30,53%	53,73%	28,77%
8	Creșterea cererii pe piața internă	72,04%	54,76%	60,63%	50,68%	64,86%	54,74%	59,70%	65,75%

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

- se pare, din răspunsurile primite că microîntreprinderile se bazează mai mult pe digitalizare (31,77%) și realizarea unor parteneriate de afaceri (40,10%);
- finanțarea prin grant și creșterea cererii pe piața internă au fost evidențiate mai frecvent în firmele mici;
- respondenții din zona întreprinderilor mijlocii au evidențiat o gamă mai largă de oportunități: sporirea exporturilor (28,26%), penetrarea pe noi piețe (23,19%), asimilarea de noi produse (30,43%), folosirea de noi tehnologii (43,48%) și creșterea cererii pe piață (68,12%).



Tabelul 3.18

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

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2023	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Sporirea exporturilor	17,71%	23,91%	28,26%
2	Penetrarea pe noi piețe	21,09%	21,20%	23,19%
3	Digitalizarea	31,77%	27,72%	26,81%
4	Asimilarea de noi produse	29,95%	34,24%	30,43%
5	Realizarea unui parteneriat de afaceri	40,10%	29,35%	26,09%
6	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	34,11%	40,22%	28,99%
7	Folosirea de noi tehnologii	35,94%	34,78%	43,48%
8	Creșterea cererii pe piața internă	58,33%	61,41%	68,12%

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

- și în acest caz, respondenții au evidențiat ca principală oportunitate creșterea cererii de pe piața internă (73,68% la societățile pe acțiuni, 60,61% la SRL și 50% la alte forme de organizare);
- respondenții SRL-urilor au indicat mai des, realizarea unui parteneriat de afaceri (34,74%) și obținerea unui grant din fonduri UE și ale României (35,32%);
- entitățile cu altă formă juridică înregistrează procentaje mai ridicate ale oportunităților pentru asimilarea de noi produse (37,50%) și folosirea de tehnologii moderne (37,50%);
- SA-urile consemnează în proporții mai reduse aproape toate categoriile de oportunități indicate în IMM-uri, 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 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Sporirea exporturilor	36,84%	21,08%	12,50%
2	Penetrarea pe noi piețe	0,00%	22,53%	12,50%
3	Digitalizarea	26,32%	29,80%	31,25%
4	Asimilarea de noi produse	47,37%	30,38%	37,50%



5	Realizarea unui parteneriat de afaceri	21,05%	34,74%	31,25%
6	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	21,05%	35,32%	31,25%
7	Folosirea de noi tehnologii	52,63%	36,48%	37,50%
8	Creșterea cererii pe piața internă	73,68%	60,61%	50,00%

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

- constatăm și în acest punct că la acest moment creșterea cererii pe piața internă reprezintă unul dintre elementele cel mai des semnalate pentru toate tipurile de industrie analizate procente de răspunsuri fiind între 56,79% pentru zona serviciilor și 68,75% pentru transporturi
- decidenții din transporturi au făcut referire în proporții superioare la sporirea exporturilor (29,17%), penetrarea pe noi piețe (25,00%), și, surprinzător, digitalizare (29,17%);
- firmele din turism înregistrează ponderi mai ridicate pentru oportunitățile legate de penetrarea pe noi piețe (25,93%), digitalizare (44,44%) și realizarea unor parteneriate de afaceri (48,15%);
- reprezentanții IMM-urilor din zona industrială au identificat oportunitățile privind sporirea exporturilor (29,20%) și folosirea unor noi tehnologii (48,18%).

Tabelul 3.20

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

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Sporirea exporturilor	29,20%	17,46%	26,19%	29,17%	0,00%	16,07%
2	Penetrarea pe noi piețe	21,17%	22,22%	22,02%	25,00%	25,93%	20,71%
3	Digitalizarea	20,44%	22,22%	25,60%	29,17%	44,44%	37,14%
4	Asimilarea de noi produse	30,66%	25,40%	49,40%	16,67%	14,81%	25,36%
5	Realizarea unui parteneriat de afaceri	29,20%	25,40%	27,38%	39,58%	48,15%	40,71%
6	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	38,69%	49,21%	27,98%	27,08%	40,74%	34,64%
7	Folosirea de noi tehnologii	48,18%	39,68%	27,98%	31,25%	33,33%	37,50%
8	Creșterea cererii pe piața internă	62,04%	65,08%	62,50%	68,75%	59,26%	56,79%



3.3. Dificultăți în activitatea IMM-urilor

Întreprinzătorii/managerii investigați au indicat că **în perioada actuală se confruntă cu următoarele dificultăți**: inflația (semnalată în 56,45% dintre firme), scăderea cererii interne (42,16%), costurile ridicate ale creditelor (33,84%), pregătirea și menținerea personalului (**31,48%**), incertitudinea evoluțiilor viitoare (31,76%), concurența neloială (28,99%), creșterea nivelului cheltuielilor salariale (28,02%), întârzierile la încasarea contravalorii facturilor de la firmele private (27,32%), concurența produselor din import (25,52%), fiscalitatea excesivă (21,50%), birocrația (17,06%), diminuarea cererii la export (15,53%), neplata facturilor de către instituțiile statului (15,40%), aprovizionarea cu materii prime/produse etc. (11,93%), instabilitatea relativă a monedei naționale (11,10%), **corupția** (11,23%), **calitatea slabă a infrastructurii** (8,88%), **controalele excesive** (7,77%), **accesul dificil la credite** (7,63%), **obținerea consultanței și trainingului necesar firmei** (6,93%), **cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar** (semnalată în 0,83% dintre firme).

Făcând o analiză comparativă cu studiile precedente, observăm câteva mutații semnificative în structura răspunsurilor primite: dacă la studiul precedent pe primele trei locuri se situau inflația, incertitudinile evoluțiilor viitoare și birocrația, la răspunsurile primite în cadrul acestui studiu inflația a rămas una dintre principalele dificultăți legate de incertitudine mediului de afaceri, dar pe următoarele poziții, ca importanță, au apărut scăderea cererii de pe piețele interne și costurile ridicate ale creditelor. Aceasta demonstrează că mediul economic și percepția întreprinzătorilor față de acest mediu este într-o evoluție continuă, iar schimbările determinate de perioada de pandemie COVID 19 și cele introduse de conflictul din Ucraina, au introdus noi provocări pe lista scurtă a întreprinzătorilor din România. Tabloul complet al dificultăților pe care le întâmpină IMM-urile este reprezentat grafic în figura 3.5.

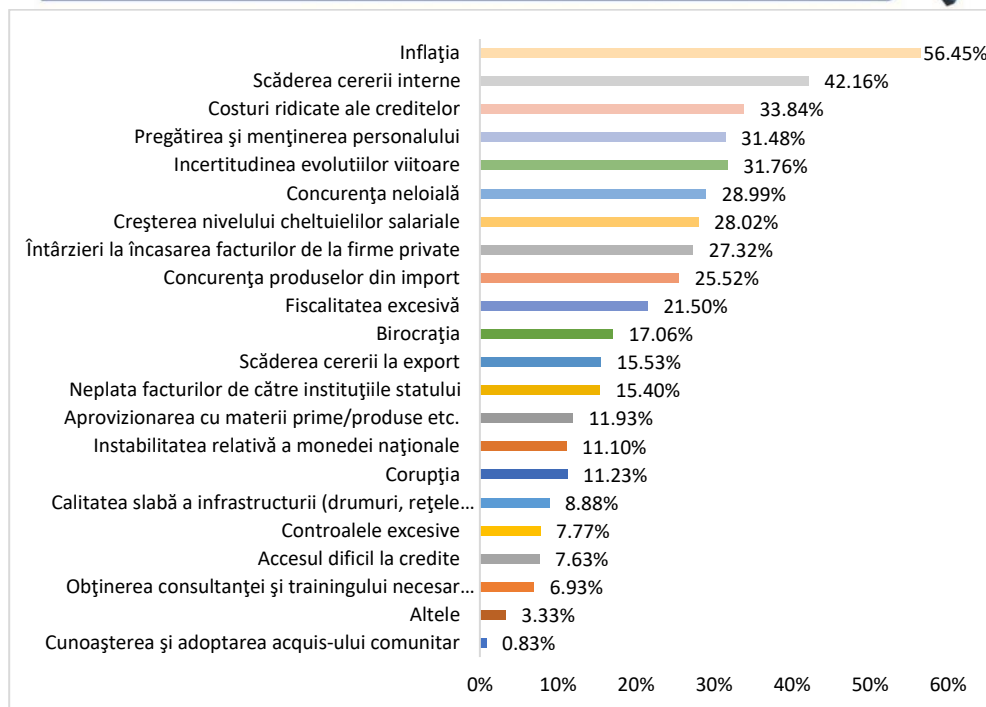


Figura 3.5

Frecvența manifestării dificultăților întâmpinate de IMM-uri

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

- cele trei elemente prezentate la nivelul agregat de analiză (inflația, scăderea cererii de pe piețele interne și costurile ridicate ale creditelor) au fost indicate mai frecvent în rândul IMM-urilor înființate în ultimii 5 ani;
- în fapt această ordine se păstrează în structura răspunsurilor primite de la fiecare grup de respondenți, singura diferență este că la firmele cu o vechime în activitate între 5 și 10 ani al treilea factor perturbator este cel legat de pregătirea și menținerea personalului (34,91%), costul ridicat al creditării fiind pe a patra poziție cu 33,14%;
- incertitudinile evoluțiilor viitoare afectează mai mult firmele nou înființate (35,90%), competiția neloială afectează în măsură mai mare firmele cu o vechime de 10 – 15 ani (37,11%);
- creșterea nivelului cheltuielilor salariale (29,43%), fiscalitatea (22,07%) și instruirea/mentținerea personalului (32,78%), au fost consemnate în procentaje mai ridicate la companiilor de peste 15 ani vechime.



Tabelul 3.21

Diferențierea dificultăților în funcție de vechimea IMM-urilor

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Inflația	60,26%	56,21%	54,64%	55,18%
2	Scăderea cererii interne	35,26%	36,09%	45,36%	48,16%
3	Costuri ridicate ale creditelor	32,69%	33,14%	40,21%	32,78%
4	Pregătirea și menținerea personalului	29,49%	34,91%	24,74%	32,78%
5	Concurența neloială	31,41%	31,95%	37,11%	30,10%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	35,90%	23,67%	27,84%	28,76%
7	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	28,21%	27,22%	23,71%	29,43%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	23,72%	27,81%	31,96%	27,09%
9	Concurența produselor din import	27,56%	22,49%	22,68%	27,09%
10	Fiscalitatea excesivă	21,79%	21,89%	18,56%	22,07%
11	Birocrația	17,95%	19,53%	19,59%	14,38%
12	Scăderea cererii la export	9,62%	12,43%	14,43%	20,74%
13	Neplata facturilor de către instituțiile statului	13,46%	15,38%	18,56%	15,38%
14	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	11,54%	9,47%	8,25%	14,72%
15	Instabilitatea relativă a monedei naționale	11,54%	11,24%	7,22%	12,04%
16	Corupția	8,97%	10,65%	15,46%	11,37%
17	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	5,77%	11,83%	9,28%	8,70%
18	Accesul dificil la credite	8,33%	10,65%	5,15%	6,69%
19	Controalele excesive	10,26%	10,06%	8,25%	4,68%
20	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	10,90%	7,10%	5,15%	5,35%
21	Altele	2,56%	2,37%	2,06%	4,01%
22	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	0,64%	0,59%	2,06%	0,67%

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

- companiile din zona de Sud, Sud Vest și din București – Ilfov înregistrează procente mai ridicate ale factorilor de decizie care au făcut referire la inflație cu procente de peste 60% (60,24% Sud Est, 62,99% Sud, 60,69% București – Ilfov);
- scăderea cererii de pe piețele domestice apare mai mult în răspunsurile reprezentanților din zonele: Sud 42,52%, Vest 48,65% și București – Ilfov 48,97%;



- costurile ridicate ale creditelor par a avea un efect mai puternic asupra întreprinzătorilor din zona de Vest (45,95%) și din zona Centru 44,78%);
- pregătirea și menținerea personalului, cât și creșterea nivelului salarial afectează mai mult zona de Nord Est cu procente de 46,76%, respectiv 40,22%;
- zona Centru pare a mai avea probleme mai mari legate de concurența neloială (44,78%), de incertitudinea evoluțiilor viitoare ale mediului (35,82%) și de întârzieri la încasarea facturilor de la firmele private (43,28%).

Tabelul 3.22

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

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Inflația	44,57%	60,24%	62,99%	59,46%	51,35%	46,32%	59,70%	60,69%
2	Scăderea cererii interne	40,22%	39,76%	42,52%	36,49%	48,65%	35,79%	43,28%	48,97%
3	Costuri ridicate ale creditelor	28,26%	32,53%	29,92%	39,19%	45,95%	36,84%	44,78%	28,97%
4	Pregătirea și menținerea personalului	46,74%	28,92%	35,43%	24,32%	21,62%	25,26%	20,90%	35,17%
5	Concurența neloială	30,43%	20,48%	33,86%	29,73%	27,03%	21,05%	44,78%	40,69%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	33,70%	25,30%	31,50%	25,68%	10,81%	29,47%	35,82%	28,28%
7	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	40,22%	24,10%	32,28%	21,62%	16,22%	23,16%	20,90%	31,03%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	17,39%	25,30%	25,20%	29,73%	37,84%	30,53%	43,28%	22,76%
9	Concurența produselor din import	22,83%	27,71%	26,77%	24,32%	35,14%	23,16%	28,36%	23,45%
10	Fiscalitatea excesivă	28,26%	28,92%	18,90%	13,51%	5,41%	14,74%	14,93%	30,34%
11	Birocrația	20,65%	21,69%	12,60%	9,46%	10,81%	13,68%	25,37%	19,31%
12	Scăderea cererii la export	8,70%	22,89%	11,81%	18,92%	18,92%	25,26%	14,93%	10,34%
13	Neplata facturilor de către instituțiile statului	10,87%	15,66%	15,75%	21,62%	27,03%	20,00%	13,43%	9,66%
14	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	13,04%	14,46%	9,45%	10,81%	10,81%	8,42%	17,91%	12,41%
15	Instabilitatea relativă a monedei naționale	14,13%	8,43%	7,87%	13,51%	13,51%	11,58%	11,94%	11,03%
16	Corupția	14,13%	12,05%	11,02%	10,81%	5,41%	9,47%	8,96%	13,10%
17	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	15,22%	13,25%	7,09%	2,70%	2,70%	8,42%	7,46%	9,66%
18	Accesul dificil la credite	2,17%	8,43%	11,81%	4,05%	16,22%	6,32%	4,48%	9,66%
19	Controalele excesive	6,52%	6,02%	5,51%	8,11%	2,70%	5,26%	14,93%	10,34%



20	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	5,43%	8,43%	4,72%	8,11%	18,92%	8,42%	1,49%	6,90%
21	Altele	2,17%	2,41%	1,57%	5,41%	2,70%	3,16%	4,48%	3,45%
22	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	0,00%	1,20%	0,79%	1,35%	0,00%	0,00%	1,49%	1,38%

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

- întreprinderile mici înregistrează procentaje mai ridicate ale respondenților care au semnalat inflația (55,74%), scăderea cererii interne (43,17%) și incertitudinea evoluțiilor viitoare (30,06%);
- proporțional cu amplificarea dimensiunii IMM-urilor se mărește și frecvența organizațiilor în care sunt resimțite problemele privind scăderea cererii interne (47,41%), costurilor ridicate ale creditării (36,30%), pregătirea și menținerea personalului (38,52%) și creșterea cheltuielilor salariale (29,63%);
- microîntreprinderile au înregistrat procente semnificative și în ceea ce privește concurența neloială (32,38%) și incertitudinea evoluțiilor viitoare (30,05%).

Tabelul 3.23

Diferențierea dificultăților în funcție de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Inflația	57.77%	55.74%	53.33%
2	Scăderea cererii interne	39.90%	43.17%	47.41%
3	Costuri ridicate ale creditelor	32.38%	34.43%	36.30%
4	Pregătirea și menținerea personalului	29.27%	32.79%	38.52%
5	Concurența neloială	32.38%	29.51%	31.11%
6	Incetitudinea evoluțiilor viitoare	30.05%	30.60%	24.44%
7	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	28.24%	27.87%	29.63%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	23.58%	29.51%	31.85%
9	Concurența produselor din import	25.39%	26.23%	25.93%
10	Fiscalitatea excesivă	21.50%	24.59%	17.78%
11	Birocrația	20.73%	14.21%	10.37%
12	Scăderea cererii la export	12.18%	16.39%	25.93%
13	Neplata facturilor de către instituțiile statului	12.95%	18.03%	20.00%
14	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	10.10%	15.30%	13.33%
15	Instabilitatea relativă a monedei naționale	12.44%	10.38%	8.89%
16	Corupția	11.40%	9.29%	14.07%



17	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	7.77%	10.93%	8.89%
18	Accesul dificil la credite	7.77%	7.10%	8.15%
19	Controalele excesive	7.77%	9.29%	4.44%
20	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	6.48%	9.84%	5.19%
21	Altele	3.37%	2.73%	2.96%
22	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	0.78%	0.55%	1.48%

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

- la toate formele de organizare se păstrează ordinea răspunsurilor analizate în varianta agregată (inflația, scăderea cererii interne și costurile ridicate ale creditelor);
- respondenții din cadrul SA-urilor au semnalat în proporții mai ridicate inflația (70,59%, cel mai mare procent), diminuarea cererii interne (58,82%, și aici cel mai mare procent la acest item), costurile ridicate ale creditelor (35,29%), pregătirea și menținerea personalului (35,29%);
- la nivelul SRL-urilor, au mai apărut cu procente ridicate, răspunsuri legate de creșterea nivelului cheltuielilor salariale (28,34%), întârzieri în încasarea facturilor de la firmele private (27,47%) și fiscalitatea excesivă (21,95%).
- decidenții din unitățile economice cu alte forme juridice au făcut referire mai des la calitatea concurența neloială și concurența produselor din import.

Tabelul 3.24
Diferențierea dificultăților cu care se confruntă IMM-urile,
în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Inflația	70,59%	56,25%	50,00%
2	Scăderea cererii interne	58,82%	42,01%	31,25%
3	Costuri ridicate ale creditelor	35,29%	34,01%	25,00%
4	Pregătirea și menținerea personalului	35,29%	31,83%	12,50%
5	Concurența neloială	29,41%	31,69%	37,50%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	29,41%	29,07%	25,00%
7	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	11,76%	28,34%	25,00%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	17,65%	27,47%	25,00%
9	Concurența produselor din import	41,18%	24,85%	37,50%
10	Fiscalitatea excesivă	5,88%	21,95%	18,75%
11	Birocrația	5,88%	17,30%	18,75%



12	Scăderea cererii la export	29,41%	15,41%	6,25%
13	Neplata facturilor de către instituțiile statului	17,65%	15,41%	12,50%
14	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	11,76%	11,63%	25,00%
15	Instabilitatea relativă a monedei naționale	23,53%	10,76%	12,50%
16	Corupția	17,65%	11,05%	12,50%
17	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	5,88%	9,01%	6,25%
18	Accesul dificil la credite	0,00%	7,85%	12,50%
19	Controalele excesive	0,00%	7,70%	12,50%
20	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	11,76%	6,83%	6,25%
21	Altele	0,00%	3,20%	0,00%
22	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	0,00%	0,87%	0,00%

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 (66,67%), costurile mari ale creditelor (44,44%), pregătirea și menținerea personalului (34,92%);
- organizațiile din sectorul turismului dețin ponderi mai mari ale firmelor în care au fost indicate pregătirea și menținerea personalului (40,74%), concurența neloială și controalele excesive;
- firmele din sectorul industrial, semnalează ca dificultăți, pe lângă inflație, scăderea cererii de pe piețele interne (48,91%, cel mai mare procent de la acest item);
- întreprinderile din transporturi consemnează cele mai mari proporții ale entităților în care au fost evidențiate inflația (71,43%, cel mai mare procent din toate tipurile de activitate, probabil datorate și creșterii excesive a prețului carburanților și a asigurărilor auto, care au avut un impact semnificativ la momentul realizării studiului, asupra firmelor din transporturi), scăderea cererii de pe piața internă (46,94%), costurile ridicate ale creditelor (38,78%), incertitudinea evoluțiilor viitoare (38,78%) și calitatea slabă a infrastructurii (24,49%). Vezi tabelul 3.25.



Tabelul 3.25

Diferențierea dificultăților IMM-urilor în funcție de domeniile de activitate

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Inflația	56,93%	66,67%	55,42%	71,43%	59,26%	51,61%
2	Scăderea cererii interne	48,91%	30,16%	45,18%	46,94%	33,33%	39,78%
3	Costuri ridicate ale creditelor	34,31%	44,44%	34,34%	38,78%	29,63%	30,47%
4	Pregătirea și menținerea personalului	29,93%	34,92%	31,33%	26,53%	40,74%	31,54%
5	Concurența neloială	25,55%	23,81%	35,54%	30,61%	40,74%	33,69%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	27,01%	34,92%	28,31%	38,78%	25,93%	27,60%
7	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	30,66%	31,75%	22,29%	26,53%	22,22%	29,75%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	24,82%	30,16%	26,51%	24,49%	29,63%	28,32%
9	Concurența produselor din import	43,07%	12,70%	30,12%	8,16%	7,41%	21,86%
10	Fiscalitatea excesivă	13,14%	19,05%	21,69%	24,49%	33,33%	24,37%
11	Birocrația	8,76%	15,87%	13,86%	18,37%	14,81%	23,30%
12	Scăderea cererii la export	21,17%	14,29%	18,07%	22,45%	3,70%	11,47%
13	Neplata facturilor de către instituțiile statului	14,60%	23,81%	15,06%	8,16%	11,11%	15,77%
14	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	15,33%	11,11%	16,87%	4,08%	7,41%	9,32%
15	Instabilitatea relativă a monedei naționale	12,41%	12,70%	9,04%	12,24%	7,41%	11,47%
16	Corupția	10,22%	6,35%	6,02%	10,20%	25,93%	14,70%
17	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	9,49%	14,29%	7,23%	24,49%	7,41%	5,73%
18	Accesul dificil la credite	8,76%	11,11%	7,83%	8,16%	3,70%	6,81%
19	Controalele excesive	9,49%	4,76%	5,42%	10,20%	14,81%	7,53%
20	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	5,84%	7,94%	6,63%	4,08%	11,11%	7,53%
21	Altele	0,00%	4,76%	4,22%	2,04%	0,00%	3,94%
22	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	0,00%	1,59%	0,60%	0,00%	0,00%	1,43%



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 53,91% din totalul firmelor investigate), **insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice** (47,46%), **predictibilitatea redusă a mediului pentru IMM-uri** (45,68%), **birocrația excesivă** (33,33%), **politicile statului de sprijinire a firmelor/populației în contextul actual** (32,24%) și **corupția** (31,00%). Toate acestea au fost exact în aceeași ordine evidențiate și în analiza precedentă realizată, singurul element care a prezentat o involuție, ieșind din această listă scurtă, a fost criza determinată de pandemie. E drept că la toți acești itemi procente înregistrate la răspunsurile studiului din acest an, sunt ceva mai mici decât cele înregistrate la studiul precedent.

Toată această situație poate fi explicată prin:

- evoluțiile economice nefavorabile pe plan internațional din perioada actuală (inflația crescută la momentul analizei, chiar pe un vârf al evoluției ascensionale a acesteia, criza energetică, reducerea producției industriale și apariția conflictului din Ucraina, care a introdus multă incertitudine în evoluția economică și o reducere drastică a predictibilității evoluțiilor de pe piețe.);
- 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 diversele agenții guvernamentale a unei puteri și influențe excesive în stat;
- impactul negativ al pandemiei Covid-19 asupra unui număr considerabil de organizații, chiar dacă aceasta a dispărut din preocupări, a generat multe disfuncționalități pe toate piețele și efectele acesteia se vor simți încă mult timp. Mai mult decât atât, imediat după reducerea importanței date efectelor pandemice a apărut instabilitatea politică externă ce a generat conflicte la granița României și a mai generat o criză energetică, greu anticipabilă și cu efecte extrem de mari asupra multor agenți economici, cu atât mai mult asupra sectorului IMM-urilor din România.;
- existența unei discrepanțe apreciabile între politicile statului de susținere a persoanelor juridice și fizice în contextul actual și așteptările unei părți a managerilor agenților economici și populației;
- 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: conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone



aproprate României (28,40%), politicile băncilor din România față de firme (27,30%), schimbările politice la nivel național (27,16%), climatul și tensiunile sociale (18,66%), evoluția economică la nivelul țărilor europene (16,32%), politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus (8,64%), politica FMI și a Băncii Mondiale față de țara noastră (6,04%) și tensiunile interetnice (2,74%). Vezi figura 3.6.

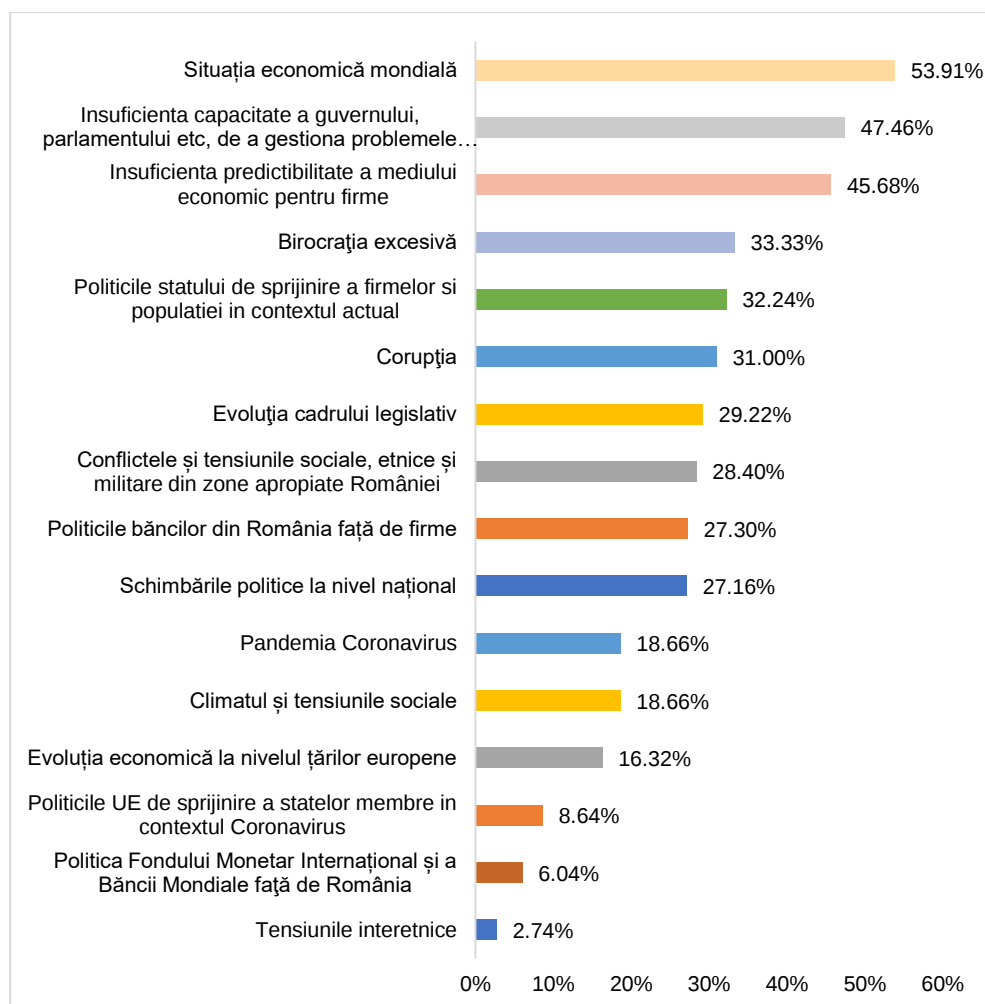


Figura 3.6
Frecvența principalelor evoluții contextuale care influențează negativ activitățile IMM-urilor

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

- cele trei elemente identificate și la analiza cumulată a rezultatelor sunt și aici, în aceeași ordine remarcate ca potențiale influențe negative de către toate firmele, indiferent de vechimea acestora pe piață: situația economică mondială (cel mai mare procent înregistrat la firmele noi



înființate 70,89%, respectiv 55,88% pentru cele cu vechime 5 – 10 ani, 54,64% pentru firmele cu vechime 10 – 15 ani și 43,75% pentru cele cu o vechime mai mare de 15 ani), insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (din nou, cel mai mare procent înregistrat la răspunsurile primite de la firmele nou înființate 62,03%) și insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice (63,29% pentru firmele nou înființate, 40% pentru cele cu vechime 5 – 10 ani, 44,33% pentru cele cu vechime 10 – 15 ani și 40,13% pentru cele mai vechi de 15 ani);

- companiile de peste 15 ani vechime înregistrează (în afara celor afirmate anterior) proporții mai ridicate ale firmelor care sunt afectate de birocrăția excesivă (34,21%), corupție (32,89%) și conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (34,54%);
- organizațiile de 5-10 ani consemnează procentaje superioare ale întreprinzătorilor care au semnalat birocrăția excesivă (38,14%) și corupția (35,05%);
- firmele cu o vechime de până la 5 ani, întâmpină mult mai multe dificultăți, pe lângă cele menționate ca fiind o cauză comună. Astfel răspunsurile au consemnat următoarele aspecte cu procentaje semnificativ mai mari: politicile statului de sprijinire a firmelor și a populației (45,57%), evoluția, imprecizibilă, zicem noi, a cadrului legislativ (46,84%), politicile băncilor din România față de firme (43,04%) și schimbările politice la nivel național (50%).

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 2023	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Situația economică mondială	70,89%	55,88%	54,64%	43,75%
2	Insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme	62,03%	43,53%	40,21%	44,41%
3	Insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	63,29%	40,00%	44,33%	40,13%
4	Birocrația excesivă	24,68%	37,06%	38,14%	34,21%
5	Corupția	26,58%	34,71%	35,05%	32,89%
6	Politicile statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	45,57%	31,18%	27,84%	24,34%
7	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	26,58%	26,47%	21,65%	34,54%



8	Evoluția cadrului legislativ	46,84%	22,94%	22,68%	23,68%
9	Politicile băncilor din România față de firme	43,04%	28,82%	23,71%	19,41%
10	Schimbările politice la nivel național	50,00%	22,94%	24,74%	18,42%
11	Climatul și tensiunile sociale	12,66%	16,47%	20,62%	22,37%
12	Pandemia Coronavirus	15,19%	18,24%	24,74%	18,75%
13	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	13,92%	14,12%	12,37%	20,07%
14	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	8,86%	5,88%	10,31%	9,54%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	6,33%	7,06%	6,19%	5,26%
16	Tensiunile interetnice	4,43%	2,94%	0,00%	2,63%

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

- este un grup de regiuni din zonele de Sud, Sud Vest, Nord Vest și București – Ilfov care au procente mari la răspunsurile înregistrate la primele două cauze ce pot influența negativ afacerile: situația economică mondială (între 57,53% regiunea Sud Vest și 60,14% București – Ilfov) și insuficienta predictibilitate a mediului economic (între 51,35% București – Ilfov și 58,51% Nord Vest);
- insuficienta capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona problemele economice primește mai multe răspunsuri din partea reprezentanților IMM-urilor din zona Sud Vest (56,16%) și din zona Nord Vest (51,06%)
- 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%), birocrăția 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%);
- birocrăția excesivă apare ca o problemă mai mare în Sud Est (44,19%) și în Nord Vest (43,24%), în timp ce corupția are procente mai mari în Nord Est (38,71%), Nord Vest (43,62%) și Centru (41,79%);
- zona de Sud Vest mai semnalează probleme legate de politicile statului de sprijinire a firmelor și a populației (47,95%), politicile băncilor (47,95%) și schimbările politice la nivel național (46,58%). 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 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Situația economică mondială	44,09%	47,67%	58,46%	57,53%	43,24%	57,45%	50,75%	60,14%
2	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	40,86%	32,56%	58,46%	54,79%	32,43%	58,51%	31,34%	51,35%
3	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	48,39%	34,88%	42,31%	56,16%	27,03%	51,06%	44,78%	49,32%
4	Birocrația excesivă	33,33%	44,19%	21,54%	23,29%	43,24%	39,36%	26,87%	38,51%
5	Corupția	38,71%	31,40%	23,85%	23,29%	21,62%	43,62%	41,79%	31,76%
6	Politicile statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	32,26%	32,56%	30,00%	47,95%	16,22%	34,04%	26,87%	25,68%
7	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	38,71%	27,91%	25,38%	12,33%	21,62%	30,85%	37,31%	32,43%
8	Evoluția cadrului legislativ	18,28%	27,91%	34,62%	39,73%	27,03%	22,34%	17,91%	33,11%
9	Politicile băncilor din România față de firme	17,20%	27,91%	23,08%	47,95%	27,03%	29,79%	26,87%	25,68%
10	Schimbările politice la nivel național	11,83%	22,09%	40,00%	46,58%	10,81%	25,53%	16,42%	28,38%
11	Climatul și tensiunile sociale	15,05%	30,23%	16,92%	8,22%	32,43%	18,09%	17,91%	18,24%
12	Pandemia Coronavirus	23,66%	16,28%	16,15%	15,07%	18,92%	9,57%	20,90%	25,68%
13	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	12,90%	8,14%	15,38%	8,22%	10,81%	24,47%	26,87%	19,59%



14	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	2,15%	15,12%	6,15%	2,74%	5,41%	12,77%	7,46%	12,84%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	4,30%	5,81%	3,08%	4,11%	10,81%	11,70%	10,45%	4,05%
16	Tensiunile interetnice	4,30%	1,16%	4,62%	1,37%	0,00%	2,13%	4,48%	2,03%

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

- micro-întreprinderile înregistrează cele mai multe răspunsuri la probleme precum: situația economică mondială (58,35%), insuficienta predictibilitatea a mediului economic (52,70%), insuficienta capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona activitatea economică (48,07%) și birocrăția excesivă (34,45%);
- odată cu amplificarea dimensiunilor unităților economice scad 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, însă e de menționat faptul că ordinea importanței problemelor identificate rămâne aceeași ca la analiza cumulată;
- 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 2023	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Situația economică mondială	58,35%	54,64%	37,86%
2	Insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme	52,70%	43,72%	39,29%
3	Insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	48,07%	46,45%	38,57%
4	Birocrația excesivă	34,45%	33,33%	30,00%



Carta Albă a IMM-urilor din România 2023

5	Corupția	28,79%	41,53%	30,71%
6	Politicile statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	34,19%	26,23%	29,29%
7	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	27,25%	28,96%	33,57%
8	Evoluția cadrului legislativ	32,90%	27,32%	17,86%
9	Politicile băncilor din România față de firme	28,53%	30,05%	21,43%
10	Schimbările politice la nivel național	32,39%	20,77%	21,43%
11	Climatul și tensiunile sociale	16,20%	21,31%	22,14%
12	Pandemia Coronavirus	18,25%	15,85%	20,71%
13	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	12,85%	23,50%	15,71%
14	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	7,20%	8,74%	13,57%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	4,37%	9,29%	6,43%
16	Tensiunile interetnice	2,57%	1,64%	5,00%

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

- SA-urile consemnează ponderi mai ridicate ale respondenților care au făcut referire la situația economică internațională (57,89%), insuficienta predictibilitate a mediului (47,37%), înregistrând procente ridicate și pentru birocrăția excesivă (31,58%), și corupție (36,84%);
- entitățile care au altă formă de organizare înregistrează cele mai mari proporții ale companiilor în care au fost indicate influențele nefaste generate de situația economică (68,75%), insuficienta capacitate a guvernului și parlamentului de a gestiona problemele economice (56,25%) și corupție (43,75%).



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 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Situația economică mondială	57,89%	53,46%	68,75%
2	Insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme	47,37%	47,98%	25,00%
3	Insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	52,63%	45,24%	56,25%
4	Birocrația excesivă	31,58%	33,57%	25,00%
5	Corupția	36,84%	31,84%	43,75%
6	Politicile statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	21,05%	31,12%	37,50%
7	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	36,84%	29,25%	18,75%
8	Evoluția cadrului legislativ	15,79%	28,53%	37,50%
9	Politicile băncilor din România față de firme	5,26%	27,95%	25,00%
10	Schimbările politice la nivel național	15,79%	27,52%	25,00%
11	Climatul și tensiunile sociale	15,79%	18,73%	18,75%
12	Pandemia Coronavirus	10,53%	18,59%	31,25%
13	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	26,32%	15,71%	31,25%
14	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	15,79%	8,50%	6,25%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	0,00%	6,05%	12,50%
16	Tensiunile interetnice	10,53%	2,59%	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 (63,27%), birocrație (40,82%), conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare (38,78%);



- firmele din sectorul industrial dețin procentaje mai ample ale respondenților care au făcut referire la insuficienta predictibilitate a mediului întreprinorial (51,80%);
- firmele din domeniul construcțiilor sunt afectate de situația economică mondială (55,81%) și în egală măsură de insuficienta predictibilitate a mediului și de insuficienta capacitate a factorului politic de a gestiona problemele economice (41,28%);
- IMM-urile din zona serviciilor au identificat, într-un procent mare probleme privind situația economică mondială (52,52%) și insuficienta predictibilitate a mediului și de insuficienta capacitate a factorului politic de a gestiona problemele economice (50%, respectiv 50,36%).

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 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Situația economică mondială	48,92%	58,73%	55,81%	63,27%	53,57%	52,52%
2	Insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme	51,80%	46,03%	41,28%	46,94%	42,86%	50,00%
3	Insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice	43,88%	41,27%	41,28%	42,86%	50,00%	50,36%
4	Birocrația excesivă	30,22%	33,33%	27,91%	40,82%	32,14%	37,05%
5	Corupția	30,94%	39,68%	33,72%	40,82%	28,57%	29,14%
6	Politicile statului de sprijinire a firmelor și populației în contextul actual	29,50%	30,16%	26,74%	26,53%	42,86%	34,17%
7	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	23,74%	33,33%	29,07%	38,78%	25,00%	29,86%
8	Evoluția cadrului legislativ	23,74%	22,22%	30,81%	28,57%	17,86%	31,65%
9	Politicile băncilor din România față de firme	28,78%	33,33%	23,26%	20,41%	25,00%	29,14%
10	Schimbările politice la nivel național	25,90%	19,05%	20,93%	30,61%	28,57%	32,73%
11	Climatul și tensiunile sociale	14,39%	20,63%	21,51%	18,37%	21,43%	18,35%
12	Pandemia Coronavirus	15,11%	9,52%	20,93%	20,41%	35,71%	19,06%
13	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	14,39%	14,29%	22,09%	18,37%	14,29%	14,03%
14	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul Coronavirus	10,79%	3,17%	11,05%	6,12%	7,14%	7,91%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	5,76%	6,35%	5,81%	2,04%	7,14%	6,83%
16	Tensiunile interetnice	2,16%	3,17%	2,91%	0,00%	3,57%	3,24%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Situația de ansamblu a mediului economic din România în perioada actuală, a fost apreciată ca fiind stânenitoare dezvoltării afacerilor în 38,44% din firme, neutră pentru derularea activităților în 39,40% dintre din organizații și favorabilă business-urilor în 22,16% din IMM-uri.
- IMM-urile în care s-a considerat că mediul economic actual este defavorizant înregistrează proporții mai mari la nivelul întreprinderilor cu o vechime de 10 – 15 ani (41,84%), organizațiilor din Nord Est (52,69%), firmelor mici (42,39%), SA-urilor (38,89%) și entităților din transporturi (59,18%).
- Numai în 25,87% dintre întreprinderile mici și mijlocii s-a estimat că evoluția mediului de afaceri românesc pe întreg anul 2023 va favoriza afacerile.
- Cele mai ridicate procentaje ale respondenților care au opinat că mediul economic pe parcursul anului 2023 va fi favorabil business-urilor sunt consemnate în rândul firmelor cu o vechime de peste 15 ani (21,81%), întreprinderilor din Centru (27,94%), companiilor mijlocii (23,36%), altor forme de organizare (31,25%) și organizațiilor din sectorul construcțiilor (22,22%).
- Principalele oportunități de afaceri ale companiilor mici și mijlocii pe parcursul anului 2023 sunt: creșterea cererii pe piața internă (indicată în 60,72% dintre respondenți), utilizarea de noi tehnologii (42,16%) obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (34,85%), realizarea unui parteneriat de afaceri (34,30%), asimilarea de noi produse (30,98%), digitalizarea (29,74%), penetrarea pe noi piețe (21,72%) și creșterea exporturilor (21,30%).
- Dificultățile cu care se confruntă mai frecvent întreprinderile mici și mijlocii sunt: inflația (semnalată în 56,45% din companii), scăderea cererii interne (28,42%), costurile ridicate ale creditelor. (33,84%), pregătirea și menținerea personalului (31,48%), incertitudinile evoluțiilor viitoare (31,76%), concurența neloială (28,99%), creșterea nivelului cheltuielilor salariale (28,02%), întâzieri la încasarea facturilor de la firmele private (27,32%), concurența produselor de import (25,52%), fiscalitatea excesivă (21,50%), birocrăția (17,06%), scăderea cererii la export (15,53%), neplata facturilor de către instituțiile statului (15,40%), aprovizionarea cu materii prime/produse etc. (11,90%), etc.
- Elementele contextuale cu influență negativă asupra activităților și performanțelor IMM-urilor cel mai frecvent întâlnite în România sunt situația economică mondială (în 53,91% din totalul companiilor investigate), insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice (47,46%), predictibilitatea redusă a mediului economic pentru firme (45,68%), birocrăția excesivă (33,33%), politicile statului de susținere a întreprinderilor/populației în contextul actual (32,24%), corupția

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 2023

Evoluțiile complexe economico-sociale pe plan intern și internațional din ultimii doi ani au impactat considerabil sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din țara noastră. În acest context, evidențierea dinamicii din ultimii doi ani și evoluției din anul 2022 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 47,32% dintre agenții economici activează la aceiași parametri, 32,05% din organizații și-au amplificat activitatea, iar 20,63% dintre firme au avut o evoluție descendentă.

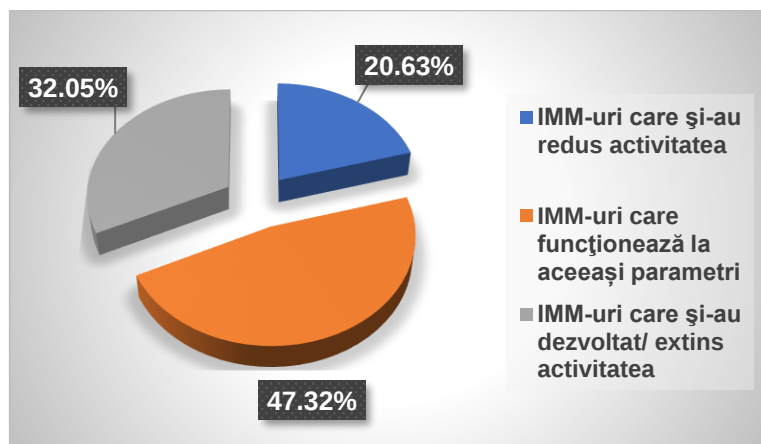


Figura 4.1
Dinamica pe parcursul ultimilor doi ani a activității IMM-urilor investigate

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 2022, a IMM-urilor cunoscute foarte bine (furnizori, clienți, firme ale prietenilor etc.)**. Sondajul a evidențiat următoarele:

- pe parcursul ultimilor 2 ani, 29,97% dintre întreprinderi funcționează la același nivel, 29,08% din companii și-au redus afacerile, 23,10% dintre entități au avut evoluții ascendente, iar 17,85% din organizații au dat faliment sau se află în situație falimentară;



- în anul 2022, 32,75% din agenții economici operează la aceiași parametri, 27,88% dintre firme și-au restrâns activitatea, 23,87% dintre IMM-uri și-au dezvoltat/ extins business-ul, iar 15,50% 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 2022. 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.

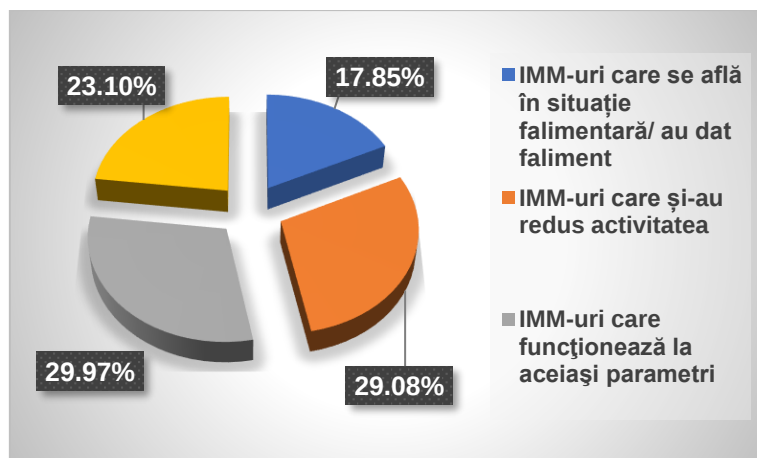


Figura 4.2

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

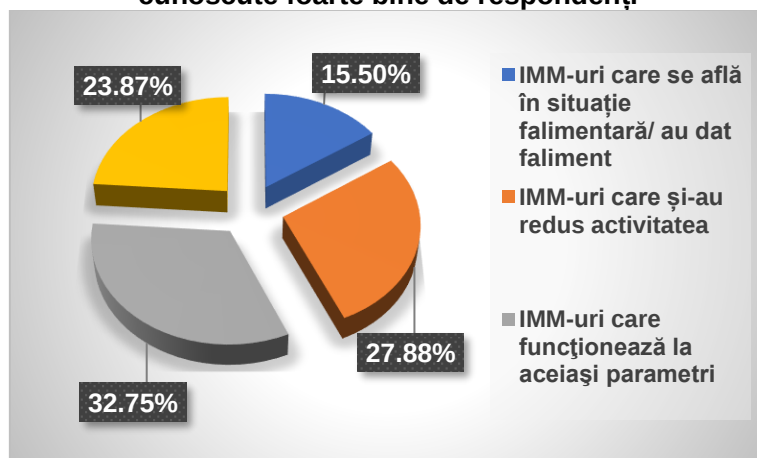


Figura 4.3

Dinamica pe parcursul anului 2022 a activității IMM-urilor cunoscute foarte bine de respondenți



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

Având în vedere **vârsta întreprinderilor**, constatăm că firmele cu vechime de 5-10 ani dețin un procentaj mai amplu al entităților care funcționează la aceiași parametri (49,70%), organizațiile mai noi de 5 ani înregistrează o proporție mai ridicată a unităților care și-au dezvoltat activitatea (45,57%), iar companiile cu vechime de 10-15 ani consemnează o pondere superioară a agenților economici care au avut o evoluție descendentă (25,51%). 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 funcționează la aceiași parametri	42,41%	49,70%	45,92%	49,01%
2.	IMM-uri care și-au redus activitatea	12,03%	20,71%	25,51%	23,51%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	45,57%	29,59%	28,57%	27,48%

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 (64,86%) și un procent inferior de unități și-au extins activitatea (18,92%);
- întreprinderile din Sud Est înregistrează o proporție mai ridicată de entități care au avut o evoluție descendentă (24,71%);
- firmele din Sud Vest consemnează o frecvență superioară a companiilor care și-au amplificat afacerile (40,54%).

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 funcționează la aceiași parametri	52,13%	42,35%	55,04%	36,49%	64,86%	41,49%	40,63%	48,32%
2.	IMM-uri care și-au redus activitatea	18,09%	24,71%	13,95%	22,97%	16,22%	24,47%	21,88%	22,82%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	29,79%	32,94%	31,01%	40,54%	18,92%	34,04%	37,50%	28,86%

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

- SRL-urile înregistrează procentul cel mai mare de organizații care și-au dezvoltat/ extins activitatea (20,75%), dar și ponderi mai ridicate ale întreprinderilor care au avut o evoluție descendentă (20,75%);
- entitățile cu alte forme juridice consemnează o proporție mai ridicată a IMM-urilor care au stagnat (75,00%).



Tabelul 4.3

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

Nr. crt.	Dinamica activității IMM-urilor din ultimii doi ani	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	58,82%	46,40%	75,00%
2.	IMM-uri care și-au redus activitatea	17,65%	20,75%	18,75%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	23,53%	32,85%	6,25%

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

- companiile din sectorul turismului consemnează un procentaj mai mare de firme care au regresat (25,93%);
- IMM-urile din industrie dețin cel mai ridicat procent al companiilor care funcționează la aceiași parametri (54,35%), iar entitățile din transporturi înregistrează cea mai amplă proporție al întreprinderilor care s-au dezvoltat (38,78%).

Tabelul 4.4

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

Nr. crt.	Dinamica activității IMM-urilor din ultimii doi ani	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	54,35%	53,97%	52,33%	38,78%	40,74%	41,37%
2.	IMM-uri care și-au redus activitatea	18,12%	11,11%	19,77%	22,45%	25,93%	23,74%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	27,54%	34,92%	27,91%	38,78%	33,33%	34,89%

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:

- **39,23% dintre întreprinzători/ manageri sunt destul de mult afectați de situația economică din momentul de față;**
- **30,52% dintre oamenii de afaceri resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat;**
- 18,93% dintre respondenți sunt influențați în foarte mare măsură de conjunctura economică;
- 10,77% dintre decidenții IMM-urilor se simt amenințați într-o proporție mică sau foarte mică de contextul macroeconomic;
- 0,55% dintre persoanele investigate nu sunt impactate de condițiile economice actuale. Vezi figura 4.4.

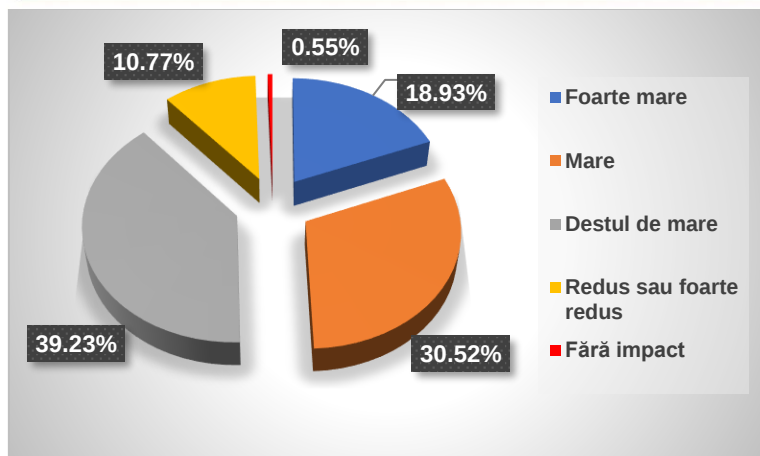


Figura 4.4
Impactul psihologic al situației economice actuale economice asupra întreprinzătorilor

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 redus situația economică actuală (13,77%);
- organizațiile înființate în ultimii 5 ani dețin procentaje superioare ale decidenților care se simt amenințați în mare măsură (45,57%) 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 (20,27%), iar companiile de 10-15 ani se remarcă printr-o frecvență superioară a persoanelor care sunt afectate destul de mult (43,88%) de contextul macroeconomic;

Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.5.

Tabelul 4.5
Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Foarte mare	17,72%	18,56%	17,35%	20,27%
2.	Mare	45,57%	23,35%	26,53%	27,91%
3.	Destul de mare	26,58%	43,71%	43,88%	41,86%
4.	Redus sau foarte redus	10,13%	13,77%	12,24%	8,97%
5.	Fără impact	0,00%	0,60%	0,00%	1,00%



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

- firmele din Nord Vest consemnează proporții mai ridicate de întreprinzători care se simt amenințați în foarte mare măsură (29,79%) de starea actuală a economiei;
- companiile din Sud Vest dețin un procentaj superior al factorilor de decizie care resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat (39,73%), iar entitățile din Vest ies în evidență prin cea mai mare frecvență a persoanelor care sunt impactate destul de mult în plan psihologic de situația economică actuală (51,35%);
- întreprinderile din Sud înregistrează ponderi cele mai mari ale respondenților care resimt un impact redus (15,50%) sau chiar deloc (1,55%).

Tabelul 4.6

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

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Foarte mare	16,13%	24,39%	10,85%	15,07%	10,81%	29,79%	16,42%	22,97%
2.	Mare	36,56%	34,15%	35,66%	39,73%	27,03%	21,28%	26,87%	24,32%
3.	Destul de mare	40,86%	31,71%	36,43%	38,36%	51,35%	39,36%	41,79%	40,54%
4.	Redus sau foarte redus	6,45%	8,54%	15,50%	6,85%	10,81%	9,57%	13,43%	12,16%
5.	Fără impact	0,00%	1,22%	1,55%	0,00%	0,00%	0,00%	1,49%	0,00%

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;
- microîntreprinderile consemnează frecvențe mai ridicate ale respondenților care sunt impactați în mare (32,30%) și foarte mare măsură (19,38%) de starea economică;
- întreprinderile mijlocii înregistrează un procentaj superior de companii în care oamenii de afaceri resimt destul de mult condițiile economice din prezent (45,65%)
- firmele mici înregistrează ponderi mai mari a IMM-urilor care menționează că impactul psihologic al situației economice actuale este unul redus (13,11%) sau chiar inexistent (1,09%). Vezi tabelul 4.7.

Tabelul 4.7

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

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Foarte mare	19,38%	18,03%	17,39%
2.	Mare	32,30%	31,15%	27,54%
3.	Destul de mare	37,73%	36,61%	45,65%
4.	Redus sau foarte redus	10,34%	13,11%	8,70%
5.	Fără impact	0,26%	1,09%	0,72%

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

- SA-urile înregistrează procentaje superioare ale oamenilor de afaceri care sunt destul de mult afectați (50,00%) de condițiile economice, dar și pondere nulă de firme cu întreprinzători neimpacți;
- entitățile cu altă formă de organizare dețin un procent superior al decidenților care resimt foarte mult situația economică actuală (37,50%) și cea mai ridicată frecvență a respondenților care se simt amenințați puțin sau foarte puțin de evoluțiile contextuale (12,50%);
- SRL-urile consemnează o proporție mai mare a persoanelor afectate emoțional la un nivel ridicat de conjunctura economică existentă (31,01%).

Tabelul 4.8

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

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Foarte mare	22,22%	18,41%	37,50%
2.	Mare	16,67%	31,01%	25,00%
3.	Destul de mare	50,00%	39,28%	25,00%
4.	Redus sau foarte redus	11,11%	10,72%	12,50%
5.	Fără impact	0,00%	0,58%	0,00%

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

- companiile din transporturi dețin un procent mai mare al întreprinzătorilor care se simt amenințați la un nivel foarte ridicat de conjunctura economică (30,61%), iar entitățile din construcții înregistrează un număr mai crescut de persoane care resimt în mare (37,10) și destul de mare măsură (45,16%) condițiile economice existente;
 - organizațiile din turism consemnează cele mai ridicate procentaje ale decidenților care sunt afectați puțin sau foarte puțin (14,81%).
- Detalii în tabelul 4.9.



Tabelul 4.9

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

Nr. crt.	Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Foarte mare	21,74%	9,68%	18,71%	30,61%	11,11%	18,41%
2.	Mare	31,88%	37,10%	29,82%	22,45%	33,33%	29,96%
3.	Destul de mare	35,51%	45,16%	38,60%	38,78%	40,74%	40,07%
4.	Redus sau foarte redus	10,14%	8,06%	11,70%	8,16%	14,81%	11,19%
5.	Fără impact	0,72%	0,00%	1,17%	0,00%	0,00%	0,36%

4.3. Aprecieri cu privire la evoluția situației economice a României în anul 2023

Luând în considerare aprecierile decidenților din cadrul IMM-urilor cu privire la situația economică a României pe parcursul anului 2023 comparativ cu anul precedent, rezultatele anchetei relevă următoarele (figura 4.5):

- **47,23% dintre respondenți au apreciat că anul în curs va fi la fel ca cel anterior din punct de vedere economic;**
- 38,78% din întreprinzători/ manageri au estimat că evoluția va fi nefastă;
- 13,99% dintre persoanele investigate au estimat că în 2023 situația va fi mai bună față de 2022.

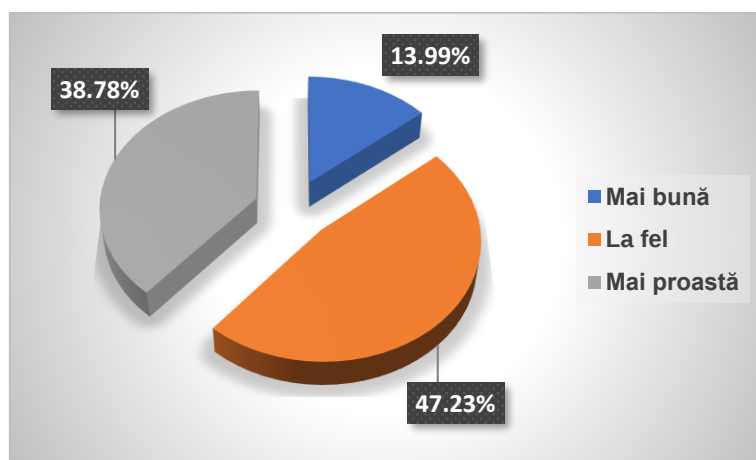


Figura 4.5
Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României în anul 2023 față de 2022

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

- entitățile cu vechime de 5-10 ani dețin un procentaj superior al respondenților care au anticipat o evoluție negativă a situației



- economice (46,71%), dar și o proporție mai redusă ale persoanelor care au estimat că situația va fi la fel (38,92%);
- IMM-urile mai noi de 5 ani înregistrează un procent mai amplu al factorilor de decizie care au apreciat că nu vor fi diferențe în 2023 față de 2022 (59,49%) și o frecvență mai scăzută a decidenților care au opinat că va fi mai bine în 2023 (9,49%);
 - organizațiile de peste 15 ani consemnează o pondere mai ridicată a întreprinzătorilor care au considerat că starea economiei românești se va îmbunătăți (15,67%).

Tabelul 4.10

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în 2023 față de 2022, luând în considerare vârsta firmelor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2023 față de 2022	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bună	9,49%	14,37%	15,46%	15,67%
2.	La fel	59,49%	38,92%	41,24%	47,33%
3.	Mai proastă	31,01%	46,71%	43,30%	37,00%

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 (52,75%), iar organizațiile din Vest dețin o pondere superioară a respondenților care au estimat că starea economică va fi la fel în 2023 (64,86%);
- companiile din Sud înregistrează un procentaj mai ridicat al întreprinzătorilor care au apreciat că va fi mai bine în anul curent (19,53%).

Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.11.

Tabelul 4.11

Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României în anul 2023 față de 2022, având în vedere regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Situația economică a României în 2023 față de 2022	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Mai bună	10,64%	15,48%	19,53%	4,11%	18,92%	15,38%	16,42%	12,24%
2.	La fel	52,13%	42,86%	50,00%	63,01%	64,86%	31,87%	41,79%	44,22%
3.	Mai proastă	37,23%	41,67%	30,47%	32,88%	16,22%	52,75%	41,79%	43,54%

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

- firmele mici consemnează o pondere mai mare a respondenților care au estimat că situația economică va rămâne neschimbată (50,28%) sau mai proastă (40,33%);
- entitățile mijlocii înregistrează un procent superior al persoanelor care au preconizat o evoluție pozitivă (20,14%).

Tabelul 4.12



Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în 2023 față de 2022, luând în considerare mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2023 față de 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bună	13,73%	9,39%	20,14%
2.	La fel	46,89%	50,28%	44,60%
3.	Mai proastă	39,38%	40,33%	35,25%

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 (50,00%), SA-urile înregistrează mai frecvent întreprinderi în cadrul cărora s-a anticipat o stagnare a stării economice României în 2023 (64,71%), iar SRL-urile dețin un procent mai ridicat de companii în care s-a apreciat că evoluția va fi pozitivă (14,08%). Detalii în tabelul 4.13.

Tabelul 4.13

Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României din 2023 față de 2022, în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2023 față de 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bună	11,76%	14,08%	12,50%
2.	La fel	64,71%	47,02%	37,50%
3.	Mai proastă	23,53%	38,90%	50,00%

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

- firmele din transporturi dețin un procentaj mai amplu al factorilor de decizie care au apreciat că în 2023 va fi mai rău ca în anul precedent (57,14%) și o pondere mai redusă a persoanelor care au preconizat că situația economică va fi mai bună (2,04%);
- respondenții din construcții au anticipat în proporție superioară că situația economică va fi la fel ca în 2022 (50,79%), iar întreprinzătorii din sectorul turismului au estimat mai frecvent o evoluție ascendentă (22,22%).

Tabelul 4.14

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în anul 2023 față de 2022, luând în considerare domeniile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Situația economică a României în 2023 față de 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bună	13,77%	11,11%	14,04%	2,04%	22,22%	16,06%
2.	La fel	47,83%	50,79%	44,44%	40,82%	29,63%	50,73%
3.	Mai proastă	38,41%	38,10%	41,52%	57,14%	48,15%	33,21%



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:

- **48,89%** dintre respondenți au estimat că executivul **are potențial redus**;
- **20,47%** din decidenții IMM-urilor au considerat că organul central al administrației de stat **are capacitate medie**;
- **18,94%** din persoanele intervievate au apreciat că guvernul **nu posedă capacitate**;
- **doar 11,70%** 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.

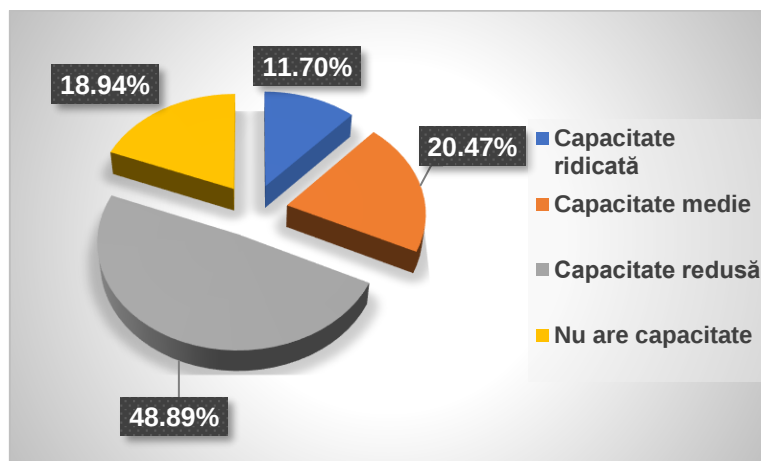


Figura 4.6
Percepțiile întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României



Nuanțarea analizei în funcție de **vârsta companiilor** (tabelul 4.15) 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 (65,19%);
- 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 ridicată (15,77%);
- firmele cu vechime de 5-10 ani se remarcă printr-un număr mai mare al decidenților care cred că entitatea guvernamentală are o capacitate medie de a gestiona performant aspectele socio-economice (26,95%);
- companiile de 10-15 ani se remarcă prin procentajul mai crescut al persoanelor care au făcut referire la lipsa de potențial al puterii executive (25,26%).

Tabelul 4.15

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

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Ridică	6,33%	10,78%	9,47%	15,77%
2.	Medie	13,29%	26,95%	24,21%	19,46%
3.	Redusă	65,19%	41,32%	41,05%	46,98%
4.	Nu posedă capacitate	15,19%	20,96%	25,26%	17,79%

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 Sud Vest (59,15%) și mai puțin frecvente în Nord Vest (40,86%);
- în ceea ce privește întreprinzători care au opinat că autoritatea publică centrală are capabilitate medie, IMM-urile din Sud Vest consemnează cea mai amplă pondere (25,35%), iar companiile din Centru dețin un procentaj mai scăzut (8,96%);
- 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 Nord Est (17,39%), iar cel mai redus procent este înregistrat la entitățile din Sud Vest și Vest (7,05%);
- întreprinderile din Nord Vest se evidențiază și prin ponderea ridicată a respondenților care opinează ca organul central al administrației de stat nu posedă capacitate soluționare a aspectelor complexe (31,18%).

Informații suplimentare în tabelul 4.16.

Tabelul 4.16

Percepțiile respondenților cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României, în funcție 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	17,39%	12,04%	13,95%	7,05%	7,05%	7,53%	13,43%	8,97%
2.	Medie	19,57%	22,89%	24,81%	25,35%	18,92%	20,43%	8,96%	18,62%
3.	Redusă	48,91%	46,99%	41,09%	59,15%	48,65%	40,86%	50,75%	56,55%
4.	Nu posedă capacitate	14,13%	18,07%	20,16%	8,45%	16,22%	31,18%	26,87%	15,86%

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

- frecvențele decidenților care au opinat că organul central al administrației de stat are capacitate ridicată de a contracara dificultățile existente în România se amplifică odată cu mărirea 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 (22,22%);
- microîntreprinderile dețin o pondere mai mare a întreprinzătorilor care au apreciat că autoritatea publică centrală dispune de capacitate redusă (52,73%);
- unitățile economice de dimensiune medie consemnează un procentaj mai ridicat al respondenților care au estimat că executivul are posibilități medii (22,63%) și ridicate (17,52%) de a rezolva aspectele complexe.

Tabelul 4.17

Percepțiile decidenților din IMM-uri cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României, în funcție de mărirea 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	8,57%	12,78%	17,52%
2.	Medie	20,26%	19,44%	22,63%
3.	Redusă	52,73%	45,56%	43,80%
4.	Nu posedă capacitate	18,44%	22,22%	16,06%

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

- entitățile cu alte forme juridice dețin cele mai mari procentaje ale persoanelor care au estimat că executivul dispune de capacitate ridicată (18,75%), dar în același timp acestea dețin și cele mai mari procentaje ale persoanelor care consideră că guvernul are capacitate



redușă (50,00%) 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 mediu (38,89%);
- SRL-urile consemnează o pondere mai mare a decidenților care au opinat ca autoritatea publică centrală nu are capacitate (19,15%).

Tabelul 4.18

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

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Ridicată	16,67%	11,40%	18,75%
2.	Medie	38,89%	20,18%	12,50%
3.	Redusă	33,33%	49,27%	50,00%
4.	Nu posedă capacitate	11,11%	19,15%	18,75%

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

- organizațiile din construcții consemnează procentaje mai mari ale întreprinderilor în care s-a considerat că organul de stat are capacitate medie (24,19%) și redusă (58,06%) de a contribui la soluționarea aspectelor complexe cu care se confruntă societatea românească;
- IMM-urile din comerț se remarcă prin frecvența crescută a persoanelor care au estimat că posibilitățile guvernului se situează la un nivel ridicat (14,88%);
- companiile din turism ies în evidență prin ponderea superioară a respondenților care au considerat că guvernul nu are capacitate (53,85%).

Tabelul 4.19

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

Nr. crt.	Capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Ridicată	12,15%	4,84%	14,88%	12,50%	3,85%	11,67%
2.	Medie	17,14%	24,19%	20,83%	14,58%	15,38%	22,63%
3.	Redusă	50,00%	58,06%	49,40%	47,92%	26,92%	48,18%
4.	Nu posedă capacitate	20,71%	12,90%	14,88%	25,00%	53,85%	17,52%



4.5. Măsuri 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: **credite subvenționate sau garantate (45,94%), amânări la plata altor taxe către buget (29,94%), amânări la plata impozitelor (în 28,81% dintre firme), șomaj tehnic pentru salariați (24,86%), amânări la plata utilităților (21,09%), amânări la plata chiriilor (20,34%) și amânări la plata creditelor către bănci (19,40%).** Vezi figura 4.7.

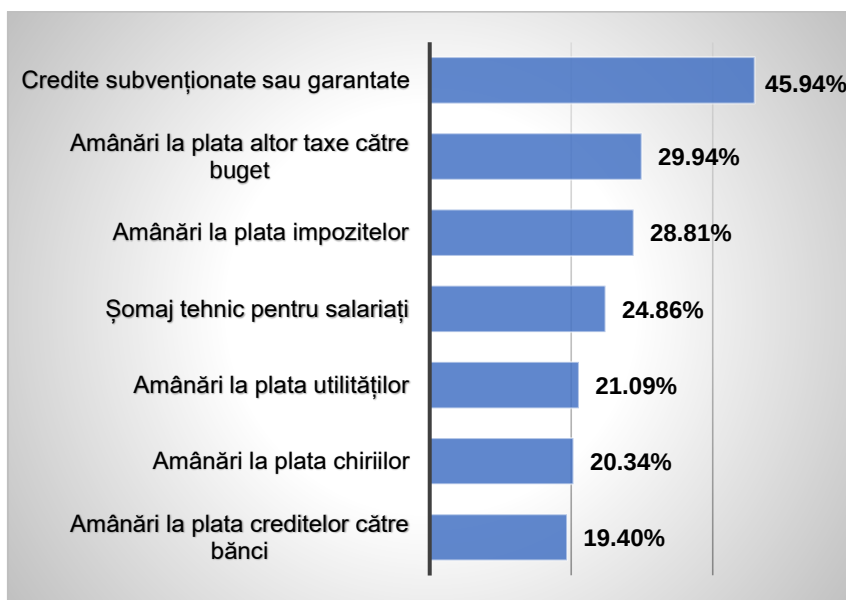


Figura 4.7

Măsuri 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:

- companiile mai vechi de 15 ani dețin cel mai ridicat procent al entităților în care s-a recurs la credite subvenționate sau garantate (47,20%), la șomajul tehnic pentru angajați (27,60%) și la amânarea plăților creditelor bancare (20,80%);
- IMM-urile de 10-15 ani vechime înregistrează proporții mai ample ale entităților în care s-a apelat la amânări aferente plății altor taxe către buget (38,96%) și la amânări la plata utilităților (24,68%);
- unitățile de 5-10 ani consemnează un procentaj superior al organizațiilor care au amânat plata impozitelor (35,66%), firmele mai noi de ani au apelat mai des la amânarea la plată a chiriilor (26,67%).

Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.20.



Tabelul 4.20

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.	Credite subvenționate sau garantate	37,33%	44,96%	45,45%	47,20%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	29,33%	32,56%	38,96%	26,00%
3.	Amânări la plata impozitelor	29,33%	35,66%	32,47%	24,00%
4.	Șomaj tehnic pentru salariați	24,00%	21,71%	22,08%	27,60%
5.	Amânări la plata utilităților	18,67%	18,60%	24,68%	22,00%
6.	Amânări la plata chiriilor	26,67%	20,16%	19,48%	18,80%
7.	Amânări la plata creditelor către bănci	17,33%	18,60%	18,18%	20,80%

Tabelul 4.21

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.	Credite subvenționate sau garantate	29,73%	39,68%	52,87%	39,13%	47,06%	55,13%	39,58%	49,00%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	33,78%	42,86%	31,03%	30,43%	47,06%	28,21%	20,83%	18,00%
3.	Amânări la plata impozitelor	32,43%	41,27%	22,99%	15,22%	44,12%	23,08%	39,58%	24,00%
4.	Șomaj tehnic pentru salariați	22,97%	26,98%	39,08%	19,57%	47,06%	11,54%	14,58%	22,00%
5.	Amânări la plata utilităților	25,68%	20,63%	20,69%	23,91%	50,00%	8,97%	12,50%	21,00%
6.	Amânări la plata chiriilor	20,27%	25,40%	18,39%	19,57%	41,18%	19,23%	6,25%	20,00%
7.	Amânări la plata creditelor către bănci	20,27%	26,98%	20,69%	30,43%	29,41%	11,54%	14,58%	13,00%

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

- companiile din Nord Vest dețin procentaje superioare ale entităților în cadrul cărora s-a apelat la credite subvenționate sau garantate (55,13%);



- organizațiile din Vest consemnează proporții mai mari ale întreprinzătorilor care au recurs la amânarea plății impozitelor (44,12%) și a altor taxe către buget (47,06%), șomaj tehnic (47,06%), tergiversări la plata utilităților (50,00%) și a chiriilor (41,18%);
- operatorii economici din Sud Vest se remarcă prin ponderile mai ridicate ale întreprinderilor în care au fost semnalate întârzieri la plata creditelor (30,43%).

Dacă analizăm companiile în funcție de **dimensiune**, iese în evidență faptul că firmele mijlocii sunt cele care au apelat la cele mai multe instrumente și măsuri pentru contracararea efectelor evoluțiilor contextuale negative. Astfel, acestea dețin ponderile cele mai ridicate în apelarea la toate măsurile prezentate de noi. De asemenea, se observă și faptul că ponderile respondenților care au recurs măsurile prezentate cresc odată cu dimensiunile agenților economici (tabelul 4.22).

Tabelul 4.22

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.	Credite subvenționate sau garantate	38,13%	48,67%	54,78%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	26,85%	30,67%	37,39%
3.	Amânări la plata impozitelor	26,07%	32,00%	33,04%
4.	Șomaj tehnic pentru salariați	19,46%	18,00%	46,09%
5.	Amânări la plata utilităților	20,23%	20,67%	24,35%
6.	Amânări la plata chiriilor	19,46%	20,67%	23,48%
7.	Amânări la plata creditelor către bănci	13,62%	20,00%	33,04%

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

- SA-urile consemnează frecvențe mai ridicate ale întreprinzătorilor care au recurs la șomajul tehnic (50,00%) și la amânarea plății utilităților (33,33%);
- entitățile cu alte forme de organizare înregistrează proporții superioare ale respondenților care au procedat la amânarea plății chiriilor (25,0%) și diverselor taxe bugetare (58,33%);
- SRL-urile dețin un procentaj superior al decidenților care au accesat credite subvenționate sau garantate (45,71%), au apelat la amânări ale plăților impozitelor (29,34%) și au amânat plățile creditelor bancare (19,56%).



Tabelul 4.23

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.	Credite subvenționate sau garantate	38,89%	45,71%	25,00%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	22,22%	29,54%	58,33%
3.	Amânări la plata impozitelor	16,67%	29,34%	25,00%
4.	Șomaj tehnic pentru salariați	50,00%	24,35%	8,33%
5.	Amânări la plata utilităților	33,33%	20,56%	25,00%
6.	Amânări la plata chiriilor	16,67%	20,36%	25,00%
7.	Amânări la plata creditelor către bănci	16,67%	19,56%	16,67%

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

- întreprinderile din turism consemnează procentaje mai ample ale respondenților care au făcut referire la amânările la plățile impozitelor (45,00%), chiriilor (25,00%), precum și la șomajul tehnic (50,00%);
- firmele din sectorul transporturilor dețin o pondere superioară a decidenților care au recurs la amânarea plății altor taxe bugetare (38,24%);
- companiile din comerț înregistrează o proporție mai crescută a întreprinzătorilor care au apelat la credite subvenționate sau garantate (49,62%) și la amânări la plata utilităților (25,95%).

Tabelul 4.24

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.	Credite subvenționate sau garantate	48,18%	47,27%	49,62%	47,06%	25,00%	40,88%
2.	Amânări la plata altor taxe către buget	30,00%	27,27%	25,95%	38,24%	25,00%	32,60%
3.	Amânări la plata impozitelor	20,91%	36,36%	27,48%	38,24%	45,00%	28,73%
4.	Șomaj tehnic pentru salariați	30,91%	25,45%	23,66%	14,71%	50,00%	20,99%
5.	Amânări la plata utilităților	20,91%	16,36%	25,95%	5,88%	20,00%	22,10%
6.	Amânări la plata chiriilor	20,00%	14,55%	24,43%	20,59%	25,00%	18,78%
7.	Amânări la plata creditelor către bănci	23,64%	20,00%	22,14%	23,53%	15,00%	14,36%



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

În contextul pandemiei Covid-19 și a războiului din Ucraina, factorii de decizie din IMM-uri au apelat la următoarele modalități de adaptare a activităților (figura 4.8): **flexibilizarea programului de lucru al angajaților** (în 43,00% dintre companii), **promovarea digitalizării** (38,48%), **beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE** (29,88%), **reducerea temporară a personalului** (26,82%), **utilizarea telemuncii** (23,03%), **diminuarea producției și/ sau vânzărilor** (20,99%), și **concedierea unei părți a personalului** (9,91%).

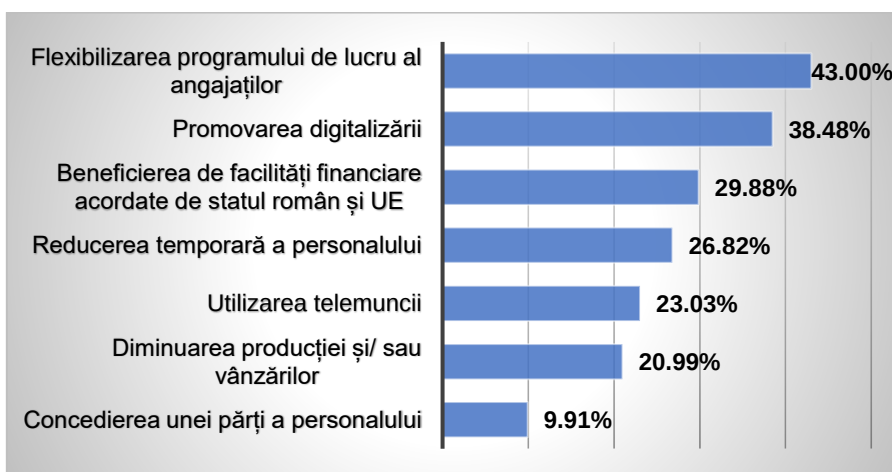


Figura 4.8
Modalități manageriale de adaptare a activităților IMM-urilor la contextul afectat de criza generată de pandemia Covid-19 și de războiul din Ucraina

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

- unitățile economice de 10-15 ani înregistrează procentaje mai ample ale companiilor în care s-a apelat la flexibilizarea programului de muncă (48,89%);
- firmele mai vechi de 15 ani consemnează proporții mai ridicate ale entităților în care a fost promovată digitalizarea (42,46%), s-a apelat la facilități financiare acordate de statul român și UE (36,49%) și utilizarea telemuncii (26,32%);
- întreprinderile înființate în ultimii 5 ani dețin ponderi superioare ale organizațiilor care au recurs la reducerea temporară a personalului (42,67%);
- firmele cu vechime de 5-10 ani s-au confruntat mai des cu diminuarea producției și/sau a vânzărilor (27,33%) și concedierea unor angajați (11,80%).



Tabelul 4.25

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	35,33%	44,72%	48,89%	44,21%
2.	Promovarea digitalizării	34,00%	36,65%	36,67%	42,46%
3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	16,67%	30,43%	30,00%	36,49%
4.	Reducerea temporară a personalului	42,67%	21,74%	25,56%	21,75%
5.	Utilizarea telemuncii	19,33%	21,12%	22,22%	26,32%
6.	Diminuarea producției și/ sau vânzărilor	11,33%	27,33%	23,33%	21,75%
7.	Concedierea unei părți a personalului	5,33%	11,80%	11,11%	10,88%

Abordarea întreprinderilor în funcție de **apartenența regională** (tabelul 4.26) 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 (53,28%) și promovarea digitalizării (45,26%);
- IMM-urile din Nord Vest consemnează o pondere mai ridicată a întreprinzătorilor care au procedat la obținerea de facilități financiare acordate de statul român și UE (41,38%) și reducerea producției/ vânzărilor (29,89%);
- respondenții companiilor din Vest au recurs mai frecvent la utilizarea telemuncii (32,43%) și concedierea de salariați (18,92%), iar diminuarea temporară a personalului (52,11%) a fost mai des menționată în cadrul întreprinderilor din Sud Vest.

Tabelul 4.26

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	51,14%	39,24%	48,78%	30,99%	29,73%	34,48%	36,51%	53,28%
2.	Promovarea digitalizării	42,05%	32,91%	44,72%	21,13%	40,54%	29,89%	42,86%	45,26%



3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	20,45%	21,52%	31,71%	18,31%	32,43%	41,38%	31,75%	35,77%
4.	Reducerea temporară a personalului	22,73%	29,11%	26,02%	52,11%	29,73%	14,94%	19,05%	26,28%
5.	Utilizarea telemuncii	18,18%	16,46%	21,14%	11,27%	32,43%	28,74%	26,98%	29,20%
6.	Diminuarea producției și/ sau vânzărilor	19,32%	29,11%	17,07%	9,86%	16,22%	29,89%	15,87%	24,82%
7.	Concedierea unei părți a personalului	7,95%	7,59%	12,20%	15,49%	18,92%	9,20%	9,52%	5,84%

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

- flexibilizarea programului de lucru al angajaților, promovarea digitalizării, utilizarea telemuncii și concedierea unor angajați 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 obținerea de facilități financiare acordate de statul român și UE (39,88%) și reducerea producției/ vânzărilor (24,86%);
- microîntreprinderile înregistrează ponderi mai mari ale firmelor în cadrul cărora s-a procedat la diminuarea temporară a numărului de salariați (29,97%).

Tabelul 4.27

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	42,78%	43,93%	44,70%
2.	Promovarea digitalizării	34,06%	38,73%	49,24%
3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	24,25%	39,88%	33,33%
4.	Reducerea temporară a personalului	29,97%	24,28%	22,73%
5.	Utilizarea telemuncii	18,80%	23,70%	34,09%
6.	Diminuarea producției și/ sau vânzărilor	20,98%	24,86%	15,15%
7.	Concedierea unei părți a personalului	8,72%	9,83%	13,64%

Dacă grupăm entitățile în funcție de **forma de organizare juridică**, ies în evidență următoarele (tabelul 4.28):

- SA-urile înregistrează frecvențe superioare ale companiilor în care s-a optat pentru flexibilizarea programului de lucru (52,63%), promovarea



digitalizării (52,63%), diminuarea temporară a numărului de angajați (31,58%), telemuncă (26,32%) și concedierea unei părți a personalului (10,53%);

- SRL-urile dețin ponderi mai ridicate a IMM-urilor ca au optat pentru obținerea facilități financiare acordate de stat și UE (30,11%);
- unitățile economice cu alte forme juridice dețin un procentaj mai ridicat al organizațiilor în cadrul cărora a fost diminuată producția/ vânzările (37,50%).

Tabelul 4.28

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	52,63%	42,70%	43,75%
2.	Promovarea digitalizării	52,63%	37,94%	43,75%
3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	26,32%	30,11%	25,00%
4.	Reducerea temporară a personalului	31,58%	27,19%	6,25%
5.	Utilizarea telemuncii	26,32%	23,35%	6,25%
6.	Diminuarea producției și/ sau vânzărilor	26,32%	20,43%	37,50%
7.	Concedierea unei părți a personalului	10,53%	10,14%	0,00%

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

- companiile din turism înregistrează o frecvență mai crescută a IMM-urilor în care s-a recurs la flexibilizarea programului de muncă (66,67%), reducerea temporară a personalului (51,85%) și concedierea unor angajați (22,22%);
- firmele din comerț consemnează procentaje mai mari ale agenților economici în cadrul cărora a fost promovată digitalizarea (46,63%);
- întreprinderile din construcții se remarcă prin proporțiile mai ridicate ale unităților în care au fost obținute facilități financiare (46,30%);
- organizațiile care activează în sectorul industriei dețin o pondere superioară a entităților în care s-a diminuat producția și/ sau vânzările (29,23%).



Tabelul 4.29

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	41,54%	50,00%	46,01%	42,22%	66,67%	38,20%
2.	Promovarea digitalizării	31,54%	27,78%	46,63%	31,11%	25,93%	41,57%
3.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	34,62%	46,30%	31,90%	24,44%	33,33%	23,60%
4.	Reducerea temporară a personalului	31,54%	24,07%	21,47%	8,89%	51,85%	28,84%
5.	Utilizarea telemuncii	20,00%	16,67%	26,99%	31,11%	0,00%	24,34%
6.	Diminuarea producției și/ sau vânzărilor	29,23%	18,52%	15,34%	28,89%	25,93%	19,10%
7.	Concedierea unei părți a personalului	10,77%	7,41%	8,59%	8,89%	22,22%	9,74%

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** (42,76% dintre companii), **îngreunarea comunicării organizaționale** (38,08%), dificultăți în coordonarea salariilor (30,07%), dificultăți în control-evaluarea muncii (27,39%), demotivarea angajaților (23,61%) și apariția de situații tensionate (20,04%). Vezi figura 4.9.

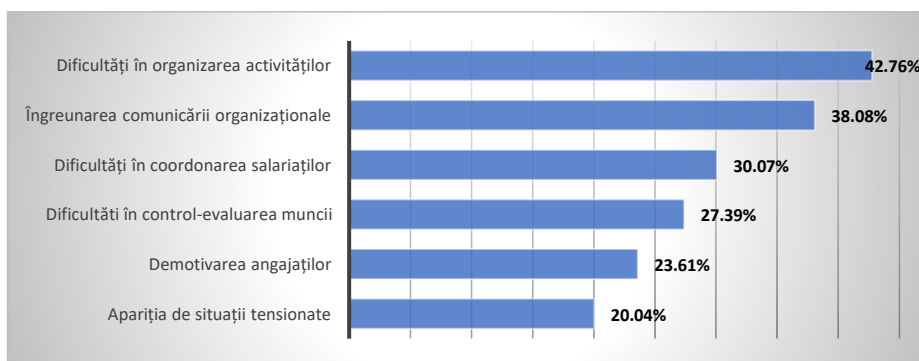


Figura 4.9
Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii



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

- întreprinderile cu vechime mai mică de 5 ani consemnează cele mai mari procentaje ale IMM-urilor în cadrul cărora au fost semnalate dificultăți referitoare la organizarea activităților (45,83%), dificultăți în coordonarea salariaților (31,94%), dificultăți în control-evaluarea muncii (31,94%) și apariția de situații tensionate (26,39%);
- entitățile de 10-15 ani înregistrează ponderi mai ridicate ale companiilor care s-au confruntat demotivarea angajaților (38,33%) și probleme în comunicarea organizațională (43,33%);

Tabelul 4.30

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

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Dificultăți în organizarea activităților	45,83%	45,13%	38,33%	41,67%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	36,11%	37,17%	43,33%	37,75%
3.	Dificultăți în coordonarea salariaților	31,94%	29,20%	25,00%	31,37%
4.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	31,94%	30,97%	28,33%	23,53%
5.	Demotivarea angajaților	18,06%	18,58%	38,33%	24,02%
6.	Apariția de situații tensionate	26,39%	23,89%	16,67%	16,67%

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

- întreprinderile din București-Ilfov înregistrează procentaje mai mari ale IMM-urilor în care au fost indicate dificultățile în organizarea activităților (51,72%) și existența unor situații tensionate (26,44%);
- respondenții din Sud au făcut referire mai des la îngreunarea comunicării organizaționale (46,75%), dificultățile în coordonarea personalului (46,75%) și dificultățile aferente control-evaluării muncii (36,36%);
- Demotivarea salariaților s-a manifestat mai frecvent la agenții economici din Nord Vest (26,42%).

Vezi tabelul 4.34.



Tabelul 4.31

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

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Dificultăți în organizarea activităților	50,00%	45,83%	49,35%	25,71%	36,36%	33,96%	30,61%	51,72%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	31,82%	33,33%	46,75%	34,29%	42,42%	32,08%	38,78%	40,23%
3.	Dificultăți în coordonarea salariaților	22,73%	20,83%	46,75%	34,29%	42,42%	22,64%	18,37%	31,03%
4.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	25,76%	25,00%	36,36%	25,71%	33,33%	22,64%	16,33%	29,89%
5.	Demotivarea angajaților	24,24%	25,00%	24,68%	17,14%	21,21%	26,42%	20,41%	25,29%
6.	Apariția de situații tensionate	15,15%	14,58%	18,18%	14,29%	21,21%	24,53%	22,45%	26,44%

Încadrarea IMM-urilor în funcție de mărime (tabelul 4.32) evidențiază în principal următoarele aspecte semnificative:

- îngreunarea comunicării organizaționale și demotivarea salariaților au fost indicate în frecvențe direct proporționale cu dimensiunile companiilor;
- dificultățile aferente organizării activităților (43,89%), control-evaluării muncii (30,32%) și apariția situațiilor tensionate (21,72%) au fost semnalate în procentaje mai ridicate la microîntreprinderi;
- firmele mici înregistrează un procent mai ridicat al IMM-urilor în care s-a făcut referire la dificultăți în coordonarea personalului (32,14%).

Tabelul 4.32

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

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Dificultăți în organizarea activităților	43,89%	42,86%	38,68%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	34,39%	39,29%	44,34%
3.	Dificultăți în coordonarea salariaților	29,86%	32,14%	29,25%
4.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	30,32%	25,00%	24,53%
5.	Demotivarea angajaților	23,98%	24,11%	24,53%
6.	Apariția de situații tensionate	21,72%	20,54%	16,04%



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

- SA-urile înregistrează frecvențe superioare a firmelor în care au fost indicate dificultăți în organizarea activităților (50,00%) și probleme de comunicare organizațională (64,29%);
- SRL-urile dețin proporții mai ridicate ale companiilor care s-au confruntat cu deficiențe aferente coordonării salariaților (30,75%), dificultăți în control-evaluarea muncii (28,17%) și demotivarea angajaților (23,94%);
- entitățile altfel organizate juridic dețin procentaje mai mari ale agenților economici în cadrul cărora a fost semnalată apariția situațiilor tensionate (33,33%).

Tabelul 4.33

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

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Dificultăți în organizarea activităților	50,00%	43,19%	11,11%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	64,29%	37,09%	44,44%
3.	Dificultăți în coordonarea salariaților	14,29%	30,75%	22,22%
4.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	14,29%	28,17%	11,11%
5.	Demotivarea angajaților	21,43%	23,94%	11,11%
6.	Apariția de situații tensionate	21,43%	19,72%	33,33%

Dacă clasificăm companiile pe **domenii de activitate** (tabelul 4.34) se constată că:

- firmele din sectorul construcțiilor dețin proporții mai ridicate ale decidenților care au făcut referire la dificultățile în organizarea activităților (50,00%) și problemele aferente control-evaluării muncii (34,38%);
- întreprinderile din industrie înregistrează o frecvență superioară a respondenților care au indicat îngreunarea comunicării organizaționale (43,82%), iar organizațiile care activează în servicii consemnează un procentaj superior al IMM-urilor în care au fost semnalate dificultăți în coordonarea salariaților (34,83%);
- IMM-urile din sectorul comerțului sunt cele care se confruntă mai des cu demotivarea angajaților (33,94%), iar cele din turism cu existența unor situații tensionate (40,00%).



Tabelul 4.34

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

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Dificultăți în organizarea activităților	40,45%	50,00%	40,37%	22,58%	40,00%	47,75%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	43,82%	34,38%	33,03%	32,26%	10,00%	41,57%
3.	Dificultăți în coordonarea salariilor	25,84%	25,00%	28,44%	29,03%	20,00%	34,83%
4.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	25,84%	34,38%	22,94%	32,26%	10,00%	29,78%
5.	Demotivarea angajaților	23,60%	25,00%	33,94%	19,35%	30,00%	17,42%
6.	Apariția de situații tensionate	16,85%	25,00%	20,18%	22,58%	40,00%	19,10%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Pe parcursul ultimilor 2 ani, 47,32% din firmele investigate funcționează la aceiași parametri, 32,05% dintre întreprinderi au avut o evoluție ascendentă, iar 20,63% 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, 29,97% dintre companii funcționează la același nivel, 29,08% din firme și-au redus afacerile, 23,10% dintre entități au avut evoluții ascendente, iar 17,85% din întreprinderi au dat faliment sau se află în situație falimentară.
- Proporțiile organizațiilor investigate care și-au dezvoltat/ extins activitatea pe parcursul ultimilor 2 ani sunt mai ample la nivelul firmelor mai noi de 5 ani (45,57%), companiilor din Sud Vest (40,54%), întreprinderilor mici (34,59%), SRL-urilor (32,85%) și unităților din transporturi (38,78%).
- Având în vedere impactul psihologic al situației economice actuale din țara noastră asupra decidenților din IMM-uri, se constată că 39,23% dintre întreprinzători/ manageri sunt destul de mult afectați de situația economică din momentul de față, 30,52% dintre persoanele anchetate resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat, 18,93% din respondenți sunt influențați în foarte mare măsură de conjunctura economică, 10,77% din oamenii de afaceri se simt amenințați într-o proporție mică sau foarte mică de contextul macroeconomic, iar 055% 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 (20,27%), IMM-urilor din Nord Vest (29,79%), microîntreprinderilor (19,38%) și firmelor din domeniul transporturilor (30,61%).
- Luând în considerare estimările din cadrul întreprinderilor mici și mijlocii cu privire situația economică a României în anul 2023 față de anul precedent, rezultatele sondajului relevă că 47,23% dintre respondenți au opinat că va avea loc o stagnare, 38,78% din decidenți au apreciat că evoluția va fi nefastă și doar 13,99% din întreprinzători/ manageri au considerat că evoluția va fi pozitivă.
- În ceea ce privește capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice din România, 48,89% dintre decidenți au apreciat că executivul are posibilități reduse, 20,47% din respondenți au considerat că organul central al



- administrației de stat are potențial mediu, 18,94% dintre întreprinzători/ manageri au estimat că guvernul nu posedă capacitate și numai 11,70% din persoanele investigate au opinat că organul de stat care exercită puterea executivă dispune de capacitate 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 (65,19%), companiilor din Sud Vest (59,15%), microîntreprinderilor (52,73%) și IMM-urilor din construcții (58,06%).
 - Pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale nefaste, în cadrul firmelor mici și mijlocii au fost luate următoarele măsuri pe parcursul anului 2022: credite subvenționate sau garantate (45,94%), amânări la plata altor taxe către buget (29,94%), amânări la plata impozitelor (în 28,81% dintre firme), șomaj tehnic pentru salariați (24,86%), amânări la plata utilităților (21,09%), amânări la plata chiriilor (20,34%) și amânări la plata creditelor către bănci (19,40%).
 - Proporțiile IMM-urilor care au recurs la amânarea plății impozitelor sunt mai ridicate la nivelul companiilor de 5-10 ani (35,66%), entităților din Vest (44,12%), întreprinderilor mijlocii (33,04%), societăților cu răspundere limitată (29,34%) și organizațiilor din turism (45,00%).
 - În contextul pandemiei Covid-19 întreprinzătorii/ managerii au apelat la următoarele modalități de adaptare a activităților: flexibilizarea programului de lucru al angajaților (în 43,00% dintre companii), promovarea digitalizării (38,48%), beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE (29,88%), reducerea temporară a personalului (26,82%), utilizarea telemuncii (23,03%), diminuarea producției și/ sau vânzărilor (20,99%), și concedierea unei părți a personalului (9,91%).
 - Flexibilizarea programului de lucru al angajaților înregistrează frecvențe superioare la nivelul organizațiilor care au 10-15 ani vechime (48,89%), întreprinderilor din București-Ilfov (53,28%), firmelor mijlocii (44,70%), SA-uri (52,63%) și IMM-urilor din turism (66,67%).
 - Efectele negative ale telemuncii/ muncii de acasă cel mai frecvent întâlnite în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii au fost următoarele: dificultăți în organizarea activităților (42,76% dintre agenții economici), îngreunarea comunicării organizaționale (38,08%), dificultăți în coordonarea salariaților (30,07%), dificultăți în control-evaluarea muncii (27,39%), demotivarea angajaților (23,61%) și apariția de situații tensionate (20,04%).

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 2022 comparativ cu anul 2021

Analizând performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din anul 2022, față de anul 2021, observăm faptul că rezultatele au fost: mult mai bune în 10,21% dintre firme, mai bune în 45,24% dintre unitățile economice incluse în cercetare, identice în 28,14% dintre firme, puțin mai slabe în 12,55% dintre agenții economici, și net inferioare în 3,86%, 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 figura 5.1

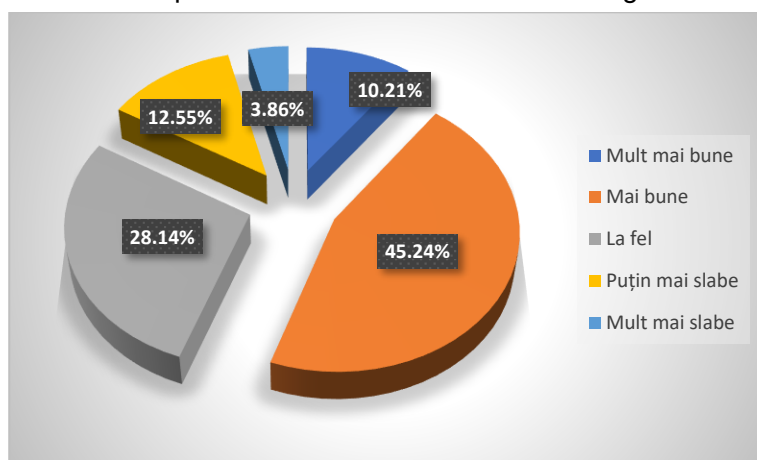


Figura 5.1

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

Grupând agenții economici în funcție de vârstă, se constată în principal că întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani dețin cele mai mari ponderi ale IMM-urilor cu rezultate mult mai bune (11,18%). Firmele cu o vârstă de 10-15 ani au înregistrat cea mai ridicată pondere în rândul celor care au consemnat performanțe similare cu cele din anul anterior în intervalul analizat (35,42%). Detalii în tabelul 5.1.

Tabelul 5.1

Performanțele obținute de IMM-uri în anul 2022 față de 2021 în funcție de vârsta acestora

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	7,74%	11,18%	10,42%	10,86%
2.	Mai bune	57,42%	50,59%	37,50%	38,49%
3.	La fel	24,52%	21,76%	35,42%	31,25%
4.	Puțin mai slabe	7,74%	12,94%	12,50%	14,80%
5.	Mult mai slabe	2,58%	3,53%	4,17%	4,61%



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 Vest (14,74%), în timp ce în regiunea Nord Est înregistrăm cea mai redusă pondere de acest gen (4,30%);
- firmele cu realizări identice sunt mai frecvente în regiunea Vest (43,24%) și mai rar întâlnite în regiunea Nord Vest (21,05%);
- companiile cu rezultate net inferioare sunt mai des întâlnite în cadrul IMM-urilor din regiunea Nord Vest (8,42%) și au o pondere mai redusă în regiunea Vest (0,00%);

Realizând o analiză de ansamblu, regiunea cu cea mai puternică evoluție pozitivă în 2022, față de 2021 a fost regiunea Nord Vest, urmată de regiunea București-Ilfov.

Tabelul 5.2

**Diferențierea performanțelor IMM-urilor în 2022 comparativ cu 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	4,30%	7,23%	10,69%	5,48%	10,81%	14,74%	10,29%	14,48%
2.	Mai bune	48,39%	48,19%	44,27%	52,05%	40,54%	40,00%	42,65%	44,83%
3.	La fel	33,33%	25,30%	29,01%	31,51%	43,24%	21,05%	30,88%	23,45%
4.	Puțin mai slabe	10,75%	14,46%	13,74%	9,59%	5,41%	15,79%	13,24%	12,41%
5.	Mult mai slabe	3,23%	4,82%	2,29%	1,37%	0,00%	8,42%	2,94%	4,83%

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 (15,22%). Întreprinderile mici înregistrează procentaje mai ridicate dacă avem în vedere companiile care au avut rezultate similare cu cele din anul anterior (29,67%). Microîntreprinderile au ponderea cea mai ridicată în rândul firmelor care au înregistrat rezultate mai bune în comparație cu cele din anul anterior (46,15%).

Tabelul 5.3

**Diferențierea performanțelor obținute în 2022 față de 2021
în funcție de dimensiunea IMM-urilor**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2021	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mult mai bune	8,21%	11,54%	15,22%
2.	Mai bune	46,15%	43,41%	44,93%
3.	La fel	28,97%	29,67%	23,19%
4.	Puțin mai slabe	11,79%	12,64%	13,77%
5.	Mult mai slabe	4,87%	2,75%	2,90%



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 au înregistrat performanțe mai bune (50,00%) în 2022 față de anul 2021. Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 5.4.

Tabelul 5.4

**Diferențierea performanțelor obținute 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 formă de organizare juridică
1.	Mult mai bune	5,88%	10,26%	12,50%
2.	Mai bune	35,29%	45,38%	50,00%
3.	La fel	29,41%	28,61%	6,25%
4.	Puțin mai slabe	17,65%	12,14%	25,00%
5.	Mult mai slabe	11,76%	3,61%	6,25%

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

- firmele din domeniul construcțiilor au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor cu performanțe mult mai bune în intervalul analizat (15,87%), în timp ce firmele ce activează în servicii au înregistrat cea mai mică pondere în privința performanțelor mult mai bune (7,27%);
- companiile din sectorul transporturilor consemnează cea mai mare pondere a agenților economici cu rezultate mai bune (55,32%) fiind urmate de cele din construcții (50,79%) și de cele din sectorul serviciilor (49,09%);
- firmele din sectorul serviciilor se evidențiază prin cea mai mare pondere în cadrul companiilor care au avut performanțe asemănătoare în 2022, față de 2021 (30,18%), fiind urmate de cele din construcții (30,16%);
- cel mai mare procentaj al agenților economici cu rezultate puțin mai slabe a fost înregistrat în rândul întreprinderilor din turism și industrie (ambele cu 17,86%);
- entitățile din transporturi se remarcă prin cea mai ridicată pondere a celor cu rezultate net inferioare (8,51%), fiind urmate în această categorie de cele din industrie (5,00%).

Realizând o analiză de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare, ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2022, față de 2021, a fost cea a construcțiilor, 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 2022-2021
pe domenii 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	10,00%	15,87%	11,63%	12,77%	14,29%	7,27%
2.	Mai bune	37,86%	50,79%	40,12%	55,32%	46,43%	49,09%
3.	La fel	29,29%	30,16%	29,07%	12,77%	17,86%	30,18%
4.	Puțin mai slabe	17,86%	3,17%	16,28%	10,64%	17,86%	9,45%
5.	Mult mai slabe	5,00%	0,00%	2,91%	8,51%	3,57%	4,00%

Dacă analizăm firmele mici și mijlocii în funcție de **studiile întreprinzătorilor**, observăm faptul că organizațiile conduse de atât de persoane cu studii elementare (50,00%) cât și medii (46,43%) sau superioare (46,00%) au obținut performanțe superioare în raport cu anul precedent. Entitățile conduse de persoane cu studii elementare au înregistrat cea mai mare pondere în rândul întreprinderilor cu rezultate similare în perioada de analiză (28,57%). Mai multe detalii pot fi găsite în cadrul tabelului 5.6.

Tabelul 5.6

**Dinamica performanțelor în 2022 față de 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	21,43%	6,43%	12,09%
2.	Mai bune	50,00%	46,43%	46,00%
3.	La fel	28,57%	27,14%	26,48%
4.	Puțin mai slabe	0,00%	15,71%	12,46%
5.	Mult mai slabe	0,00%	4,29%	2,97%

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 (10,66%), dar și mult mai slabe (4,04%). Entitățile coordonate de persoane de gen masculin au procentajul cel mai mare de firme cu rezultate mai bune în perioada de analiză vizată (46,96%).

Tabelul 5.7

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

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2020	Sexul întreprinzătorului	
		Feminin	Masculin
1.	Mult mai bune	10,66%	8,84%
2.	Mai bune	44,67%	46,96%
3.	La fel	27,94%	28,73%
4.	Puțin mai slabe	12,68%	12,15%
5.	Mult mai slabe	4,04%	3,31%



5.2. Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2023 comparativ cu anul 2022

În privința performanțelor economice estimate ale IMM-urilor pentru anul 2023 comparativ cu anul trecut (figura 5.2), constatăm că se preconizează **rezultate mult mai bune în 8,39%** dintre organizații, **mai bune în 46,08%** dintre organizații, **identice în 31,36%** dintre întreprinderi, **inferioare în 10,45 %** dintre companii și **mult mai slabe în 3,71%** dintre firmele incluse. Este necesară însă evidențierea faptului că aceste date au fost colectate în prima parte a anului 2023, fapt ce impactează semnificativ relevanța răspunsurilor colectate, având în vedere faptul că la acel moment impactul crizei economice determinate de războiul din Ucraina a fost unul clar. Totuși, raportat la situația prezentată în subcapitolul anterior, evoluția performanțelor este deja una evidentă.

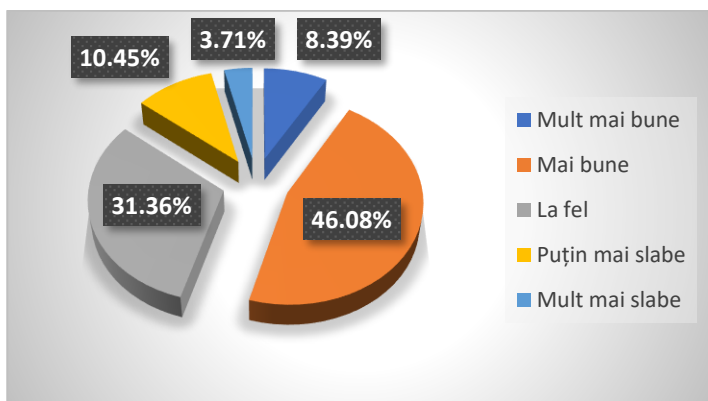


Figura 5.2
Structura IMM-urilor în funcție de dinamica performanțelor în 2023 față de 2022

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 de 10-15 ani (10,31%), performanțe mai bune sunt anticipate de firmele care au vârsta sub 5 ani (62,18%), procentajele organizațiilor în care se anticipează performanțe identice sunt mai ridicate în cadrul companiilor cu o vârstă de peste 15 ani (38,36%), iar performanțe mult mai slabe sunt anticipate într-o proporție mai mare în rândul firmelor care au peste 15 ani de activitate economică (5,15%).

Tabelul 5.8

Performanțele firmelor în 2023 față de 2022 pe grupe vârstă

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2023 față de 2022	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mult mai bune	8,33%	10,06%	10,31%	6,89%
2.	Mai bune	62,18%	50,30%	38,14%	38,03%
3.	La fel	19,23%	26,63%	37,11%	38,36%
4.	Puțin mai slabe	7,05%	11,24%	9,28%	12,13%
5.	Mult mai slabe	3,21%	1,78%	5,15%	4,59%



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 Vest (13,51%);
- dacă ne referim la unitățile economice care se vor menține la același nivel ca în 2022, procentajul cel mai mare se înregistrează în regiunea Vest (43,24%), iar cel mai scăzut procentaj este înregistrat în regiunea București-Ilfov (25,34%);
- în regiunea Nord Vest regăsim cel mai ridicat număr de firme cu rezultate mult mai slabe (7,45%), iar ponderea cea mai redusă de entități cu rezultate net inferioare se înregistrează în regiunea Sud Vest (1,35%).

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

Tabelul 5.9

**Performanțele firmelor în anul 2023 comparativ cu anul 2022
în funcție de regiunile de dezvoltare**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2023 față de 2022	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mult mai bune	5,38%	7,14%	9,92%	5,41%	13,51%	5,32%	7,35%	12,33%
2.	Mai bune	48,39%	51,19%	50,38%	51,35%	29,73%	34,04%	44,12%	47,95%
3.	La fel	35,48%	28,57%	29,01%	33,78%	43,24%	36,17%	30,88%	25,34%
4.	Puțin mai slabe	8,60%	8,33%	7,63%	8,11%	10,81%	17,02%	13,24%	10,96%
5.	Mult mai slabe	2,15%	4,76%	3,05%	1,35%	2,70%	7,45%	4,41%	3,42%

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 2023, față de anul anterior, (9,84%), iar întreprinderile mijlocii se evidențiază prin ponderea ridicată la nivelul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe în 2023, față de 2022 (5,04%). Microîntreprinderile se evidențiază prin cea mai mare pondere a întreprinderilor cu rezultate estimate mai bune (48,59%). Detalii pot fi regăsite în tabelul 5.10.

Tabelul 5.10

Performanțele firmelor în 2023 față de 2022 pe clase de mărime

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2023 față de 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mult mai bune	8,48%	9,84%	7,19%
2.	Mai bune	48,59%	38,80%	48,20%
3.	La fel	29,05%	37,70%	30,22%
4.	Puțin mai slabe	10,03%	11,48%	9,35%
5.	Mult mai slabe	3,86%	2,19%	5,04%



Analizând datele în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor putem constata că societățile pe acțiuni dețin cea mai mare pondere în rândul firmelor care previzionează performanțe mai bune (50,00%) în 2023 față de anul 2022. Societățile cu răspundere limitată au cea mai mare pondere în rândul celor care estimează un nivel relativ inferior al performanțelor cu cel din anul anterior (10,82%). Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 5.11.

Tabelul 5.11

Performanțele firmelor în 2023 față de 2022 în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2023 față de 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă forma de organizare juridică
1.	Mult mai bune	5,56%	8,23%	18,75%
2.	Mai bune	50,00%	46,32%	31,25%
3.	La fel	33,33%	31,31%	31,25%
4.	Puțin mai slabe	0,00%	10,82%	6,25%
5.	Mult mai slabe	11,11%	3,32%	12,50%

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 2023, față de 2022, consemnează o pondere superioară în rândul firmelor din turism (10,71%) și o proporție mai redusă în construcții (6,35%);
- în ceea ce privește companiile cu performanțele mai bune, cel mai mare procentaj se înregistrează în cadrul IMM-urilor din turism (60,71%);
- dacă luăm în considerare firmele în care se estimează aceleași rezultate în 2023, față de 2022, sectorul construcțiilor deține procentajul cel mai ridicat (42,86%), iar firmele din turism înregistrează proporția cea mai redusă (25,00%);
- IMM-urile în care se anticipează realizări puțin mai slabe sunt mai frecvente în sectorul transporturilor (22,92%) și mai rar întâlnite în rândul firmelor de turism (3,57%);
- la nivelul întreprinderilor ce prefigurează performanțe mult mai slabe în 2023, față de 2022, unitățile economice din transporturi prezintă cel mai ridicat procentaj (8,33%), iar entitățile din turism se evidențiază prin cel mai redus procent în această categorie (0,00%).

Realizând o analiză de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare, ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2023, față de 2022, este estimată a fi ramura turismului, în timp ce entitățile din sectorul transporturilor sunt cele mai pesimiste.



Tabelul 5.12

Performanțele firmelor în 2023 față de 2022 după domeniile de activitate

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2023 față de 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mult mai bune	6,43%	6,35%	8,19%	8,33%	10,71%	9,75%
2.	Mai bune	44,29%	39,68%	42,11%	37,50%	60,71%	50,90%
3.	La fel	35,00%	42,86%	33,33%	22,92%	25,00%	27,80%
4.	Puțin mai slabe	10,00%	7,94%	11,70%	22,92%	3,57%	9,03%
5.	Mult mai slabe	4,29%	3,17%	4,68%	8,33%	0,00%	2,53%

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 (45,00%) într-o proporție mai mare, iar în firmele coordonate de persoane cu studii elementare se estimează în frecvență mai ridicată performanțe mai slabe (15,38%). Detalii, în tabelul 5.13.

Tabelul 5.13

Dinamica performanțelor în perioada 2023-2022 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	23,08%	5,00%	10,69%
2.	Mai bune	38,46%	45,00%	38,07%
3.	La fel	15,38%	34,29%	34,64%
4.	Puțin mai slabe	15,38%	13,57%	12,53%
5.	Mult mai slabe	7,69%	2,14%	4,08%

Încadrarea IMM-urilor în funcție de **sexul întreprinzătorilor** (tabelul 5.14) evidențiază că firmele administrate de persoane de gen masculin dețin procentaje mai ridicate ale companiilor în care se preconizează performanțe mult mai bune (8,82%) și rezultate identice (31,43%), în timp ce cele administrate de persoane de gen feminin dețin o pondere majoritară în rândul în care se preconizează performanțe mai bune (53,55%) în cadrul perioadei de analiză.

Tabelul 5.14

Dinamica performanțelor în anul 2023 comparativ cu anul 2022 în funcție de sexul întreprinzătorilor

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2022 față de 2021	Sexul întreprinzătorului	
		Masculin	Feminin
1.	Mult mai bune	8,82%	7,10%
2.	Mai bune	43,57%	53,55%
3.	La fel	31,43%	31,15%
4.	Puțin mai slabe	12,32%	4,92%
5.	Mult mai slabe	3,86%	3,28%



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

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 2022, față de 2021, și estimate în 2023, față de 2022, ale următorilor indicatori: mărirea creditelor de la bancă, datoriile către furnizori, datoriile clienților către firmă și mărirea 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 mării **creditelor bancare** în 2022/2021 (45,01%) și 2023/2022 (52,99%) relevă o relativă stabilitate a dependenței firmelor de resursele împrumutate pentru derularea activității;
- procentele companiilor în cadrul cărora s-au înregistrat în 2022 și se estimează pentru 2023 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 2022/2021 (55,63%) și 2023/2022 (58,20%) mențineri ale mării **impozitelor, CAS-ului, TVA-ului etc. neplătite**.

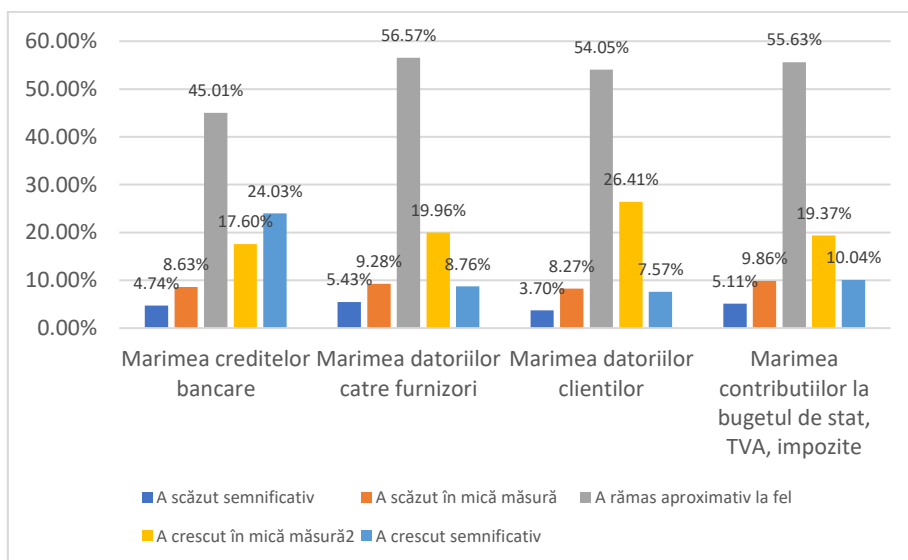


Figura 5.3
Evoluția structurii obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2022 față de 2021

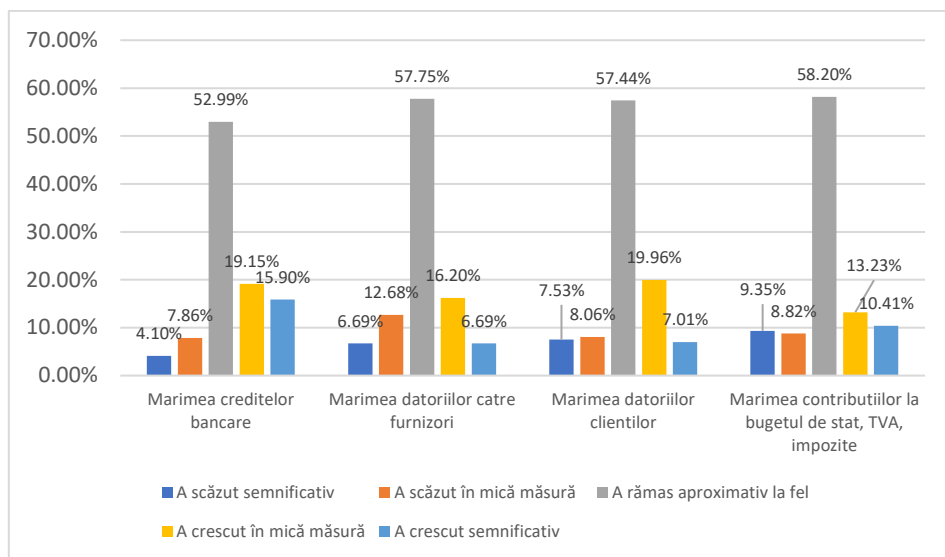


Figura 5.4
Evoluția structurii obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2023 față de 2022

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

1. Evoluția în 2022/2021 a obligațiilor și creanțelor financiare (tabelul 5.15):
 - 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 (64,46%), precum și a CAS-ului, TVA-ului și a impozitelor neplătite către stat (77,78%);
 - 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 5.15
Evoluția obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2022 față de 2021, 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	Marimea creditelor de la bancă	14,88%	9,09%	64,46%	9,09%	2,48%
		Marimea datoriilor către furnizori	4,27%	11,97%	76,07%	3,42%	4,27%
		Marimea datoriilor clienților către firmă	5,08%	16,95%	74,58%	2,54%	0,85%
		Marimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,55%	9,40%	77,78%	2,56%	1,71%



2.	5 - 10 ani	Mărimea creditelor de la bancă	27,82%	21,05%	36,84%	10,53%	3,76%
		Mărimea datoriilor către furnizori	11,45%	22,90%	47,33%	11,45%	6,87%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	11,20%	24,00%	50,40%	9,60%	4,80%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	14,18%	27,61%	43,28%	10,45%	4,48%
3.	10 - 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	21,95%	18,29%	47,56%	7,32%	4,88%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,11%	16,22%	66,22%	9,46%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	4,05%	28,38%	56,76%	6,76%	4,05%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,53%	18,42%	52,63%	9,21%	9,21%
4.	Peste 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	27,06%	19,61%	39,22%	7,84%	6,27%
		Mărimea datoriilor către furnizori	9,64%	23,29%	49,40%	10,84%	6,83%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,97%	31,47%	45,42%	10,76%	4,38%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,30%	19,92%	52,70%	13,28%	5,81%

2. Estimarea evoluției în 2023/2022 a indicatorilor analizați (tabelul 5.16):

- 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 2023 datoriile clienților se vor menține la nivel constant (66,39%);
- 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 (6,40%);
- 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 bugetul de stat (7,98%);
- întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani ies în evidență prin ponderi ridicate la nivelul întreprinderilor care estimează creșterea în mică măsură a datoriilor către bancă (9,23%). 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 5.16

Evoluția obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor
în 2023 față de 2022, 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	9,92%	7,44%	71,07%	6,61%	4,96%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,63%	3,39%	72,88%	9,32%	6,78%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,38%	16,39%	66,39%	2,46%	7,38%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,94%	8,13%	69,92%	4,07%	8,94%



2.	5 - 10 ani	Mărimea creditelor de la bancă	18,46%	25,38%	41,54%	9,23%	5,38%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,03%	17,19%	51,56%	15,63%	8,59%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,40%	24,80%	49,60%	7,20%	12,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	16,03%	14,50%	52,67%	8,40%	8,40%
3.	10 - 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	17,28%	23,46%	50,62%	6,17%	2,47%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,48%	17,81%	56,16%	15,07%	5,48%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	4,05%	14,86%	68,92%	6,76%	5,41%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,67%	14,67%	56,00%	9,33%	9,33%
4.	Peste 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	17,00%	20,16%	50,99%	8,30%	3,56%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,43%	21,29%	54,22%	12,05%	6,02%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	8,00%	20,80%	53,60%	11,60%	6,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	7,98%	14,71%	55,88%	11,34%	10,08%

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

1. Luând în considerare perioada 2022/2021 (tabelul 5.17), 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 (54,05%), datoriile către furnizori s-au menținut la un nivel relativ constant (61,94%), datoriile clienților către firmă s-au menținut la același nivel (61,94%), iar volumul obligațiilor fiscale neplătite a rămas relativ constant (59,73%);
- companiile mici au indicat cu o frecvență sporită creșterea semnificativă a datoriilor rezultate în urma obținerii unor credite bancare (5,00%), precum și o scădere în mică măsură a datoriilor către furnizori (18,18%);
- întreprinderile mijlocii dețin procente mai ridicate ale organizațiilor în care s-a consemnat următoarele evoluții interesante: creșterea în mică măsură a datoriilor către bănci (9,02%), dar și a mărimii datoriilor clienților față de firmă (34,19%).

Tabelul 5.17

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	18,92%	13,85%	54,05%	8,45%	4,73%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,57%	19,38%	61,94%	7,27%	4,84%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,57%	22,15%	61,94%	4,84%	4,50%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,07%	16,44%	59,73%	7,72%	6,04%



2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	28,13%	21,25%	36,88%	8,75%	5,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	9,74%	18,18%	53,25%	13,64%	5,19%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	8,50%	29,41%	51,63%	8,50%	1,96%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	12,41%	22,07%	51,03%	10,34%	4,14%
3.	Întreprinderi mijlocii	Mărimea creditelor de la bancă	32,79%	19,67%	33,61%	9,02%	4,92%
		Mărimea datoriilor către furnizori	13,45%	23,53%	47,06%	9,24%	6,72%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	9,40%	34,19%	36,75%	15,38%	4,27%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	7,83%	24,35%	49,57%	13,91%	4,35%

2. Având în vedere perioada 2023/2022 (tabelul 5.18), 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 (57,00%) către bugetul de stat (59,32%), a datoriilor către furnizori (59,23%) și a datoriilor înregistrate de clienți către respectivele întreprinderi (60,90%);
- firmele mici prezintă frecvențe mai ridicate ale organizațiilor care previzionează creșterea într-o mică măsură a datoriilor către bănci (8,75%), dar și a datoriilor înregistrate de către firmele respondente către bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale, etc. (10,81%);
- întreprinderile mijlocii înregistrează o frecvență mai mare a răspunsurilor privind scăderea în mai mică măsură a datoriilor clienților către firme (23,73%) și a celor către furnizori (24,35%).

Tabelul 5.18

Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2023 față de 2022, 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	13,65%	17,41%	57,00%	6,83%	5,12%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,01%	13,59%	59,23%	12,54%	6,62%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	5,19%	18,34%	60,90%	6,57%	9,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	12,54%	11,19%	59,32%	7,46%	9,49%
2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	18,13%	18,13%	51,88%	8,75%	3,13%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,41%	16,03%	55,77%	15,38%	6,41%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	9,09%	20,78%	53,90%	9,09%	7,14%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,11%	15,54%	56,08%	10,81%	9,46%



3.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	19,33%	24,37%	44,54%	8,40%	3,36%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,48%	24,35%	53,91%	10,43%	7,83%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	9,32%	23,73%	52,54%	9,32%	5,08%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	7,96%	15,04%	57,52%	9,73%	9,73%

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

1. Luând în considerare **perioada 2022/2021** (tabelul 5.19), la nivelul eșantionului chestionat, au fost identificate următoarele elemente:

- societățile cu răspundere limitată dețin au ponderi mari în rândul IMM-urilor în cazul cărora mărimea creditelor de la bancă a rămas la fel (45,33%), datoriile către furnizori s-au menținut la un nivel relativ constant (57,59%), datoriile clienților către firmă s-au menținut la același nivel (54,78%) iar volumul obligațiilor fiscale neplătite a rămas relativ constant (56,48%);
- SA-urile au indicat cu o frecvență sporită scăderea semnificativă a datoriilor rezultate în urma obținerii unor credite bancare (30,77%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică dețin procente mai ridicate ale organizațiilor în care s-a consemnat creșterea semnificativă a volumului obligațiilor fiscale neplătite (16,67%).

Tabelul 5.19

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	30,77%	23,08%	38,46%	7,69%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	12,50%	37,50%	31,25%	12,50%	6,25%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,25%	31,25%	43,75%	12,50%	6,25%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	6,25%	31,25%	43,75%	12,50%	6,25%
2.	SRL	Mărimea creditelor de la bancă	23,99%	17,28%	45,33%	8,64%	4,76%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,78%	19,20%	57,59%	8,96%	5,48%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,35%	26,10%	54,78%	8,09%	3,68%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,19%	19,07%	56,48%	9,44%	4,81%
3.	Alta formă	Mărimea creditelor de la bancă	18,18%	27,27%	36,36%	9,09%	9,09%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	37,50%	37,50%	25,00%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	25,00%	37,50%	25,00%	12,50%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,33%	16,67%	33,33%	25,00%	16,67%



2. Pentru **perioada 2023/2022** (tabelul 5.20), anticipațiile IMM-urilor prezintă următoarele specificități:

- SRL-urile dețin procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor în care se consemnează același nivel în cazul mărimii datoriilor către instituțiile bancare (53,39%), a datoriilor către furnizori (59,38%) și a datoriilor înregistrate de clienți către respectivele întreprinderi (58,32%);
- SA-urile prezintă frecvențe mai ridicate ale organizațiilor care previzionează scăderea semnificativă a datoriilor către bănci (18,75%), dar și a mărimii datoriilor clienților către firmă (18,75%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează o frecvență mai mare a răspunsurilor privind creșterea semnificativă a datoriilor către instituțiile bancare (33,33%) și a celor către furnizori (11,11%).

Tabelul 5.20

Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2023 față de 2022, 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	18,75%	18,75%	56,25%	0,00%	6,25%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,67%	40,00%	26,67%	20,00%	6,67%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	18,75%	18,75%	37,50%	12,50%	12,50%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	13,33%	6,67%	53,33%	20,00%	6,67%
2,	SRL	Mărimea creditelor de la bancă	15,89%	19,11%	53,39%	8,04%	3,57%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,62%	15,44%	59,38%	11,95%	6,62%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,76%	19,93%	58,32%	7,50%	7,50%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,19%	13,33%	58,89%	8,15%	9,44%
3,	Alta formă	Mărimea creditelor de la bancă	11,11%	22,22%	22,22%	11,11%	33,33%
		Mărimea datoriilor către furnizori	11,11%	22,22%	11,11%	44,44%	11,11%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	0,00%	25,00%	37,50%	37,50%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	16,67%	16,67%	33,33%	25,00%	8,33%

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

1. În ceea ce privește evoluția în **2022/2021** a indicatorilor (tabelul 5.21), 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 (66,67%);
- firmele din construcții se remarcă prin ponderi mai ridicate în rândul firmelor care au estimat scăderi în mai mică măsură ale datoriilor către bănci (15,38%);



- întreprinderile din transporturi pot fi evidențiate prin intermediul ponderii mari (24,14%) 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 **2023, față de 2022**, a obligațiilor și creanțelor financiare (tabelul 5.22), 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 furnizori (16,67%);
- întreprinderile din comerț se remarcă prin ponderi mai ridicate în rândul firmelor care au estimat scăderi în mai mică măsură ale datoriilor către bănci (28,99%);
- întreprinderile din transporturi se caracterizează prin ponderi ridicate ale întreprinderilor în care este estimată creșterea semnificativă a datoriilor către bugetul de stat consolidat (21,21%);
- întreprinderile din turism au indicat mai frecvent scăderea în mică măsură datoriilor către bănci (19,05%);
- entitățile din ramura serviciilor se evidențiază prin ponderi ridicate ale firmelor ce estimează o menținere la nivel constant a majorității indicatorilor analizați.

Tabelul 5.21

**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	23,97%	14,88%	43,80%	10,74%	6,61%
	Mărimea datoriilor către furnizori	7,02%	20,18%	53,51%	12,28%	7,02%
	Mărimea datoriilor clienților către firmă	4,35%	22,61%	60,00%	8,70%	4,35%
2.	Construcții					
	Mărimea creditelor de la bancă	30,77%	15,38%	40,38%	11,54%	1,92%
	Mărimea datoriilor către furnizori	9,80%	17,65%	60,78%	11,76%	0,00%
	Mărimea datoriilor clienților către firmă	11,32%	30,19%	47,17%	9,43%	1,89%
3.	Comerț					
	Mărimea creditelor de la bancă	30,56%	26,39%	31,94%	6,94%	4,17%
	Mărimea datoriilor către furnizori	11,03%	24,26%	51,47%	7,35%	5,88%
	Mărimea datoriilor clienților către firmă	10,87%	40,58%	37,68%	5,80%	5,07%
	Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,32%	23,02%	52,38%	10,32%	3,97%



4.	Transporturi	Mărimea creditelor de la bancă	33,33%	20,51%	33,33%	2,56%	10,26%
		Mărimea datoriilor către furnizori	20,00%	20,00%	33,33%	10,00%	16,67%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	10,34%	24,14%	51,72%	10,34%	3,45%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	15,15%	27,27%	36,36%	3,03%	18,18%
5.	Turism	Mărimea creditelor de la bancă	12,50%	25,00%	45,83%	12,50%	4,17%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	21,74%	60,87%	13,04%	4,35%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	0,00%	9,52%	66,67%	23,81%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	5,00%	20,00%	55,00%	20,00%	0,00%
6.	Servicii	Mărimea creditelor de la bancă	17,54%	12,32%	57,82%	8,53%	3,79%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,37%	17,51%	63,13%	7,83%	4,15%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,60%	20,28%	62,26%	7,55%	3,30%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,93%	16,07%	60,27%	10,27%	4,46%

Tabelul 5.22

**Dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor
în 2023 față de 2022 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	15,70%	17,36%	51,24%	13,22%	2,48%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,57%	18,75%	60,71%	10,71%	6,25%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	5,41%	20,72%	60,36%	9,01%	4,50%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	7,83%	13,91%	58,26%	10,43%	9,57%
2.	Construcții	Mărimea creditelor de la bancă	20,00%	16,36%	54,55%	5,45%	3,64%
		Mărimea datoriilor către furnizori	9,26%	16,67%	53,70%	16,67%	3,70%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	11,76%	15,69%	52,94%	11,76%	7,84%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	12,00%	22,00%	52,00%	8,00%	6,00%
3.	Comerț	Mărimea creditelor de la bancă	19,57%	28,99%	41,30%	6,52%	3,62%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,88%	22,06%	51,47%	14,71%	5,88%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	9,49%	21,90%	50,36%	9,49%	8,76%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	6,40%	12,80%	59,20%	8,80%	12,80%
4.	Transporturi	Mărimea creditelor de la bancă	23,68%	26,32%	34,21%	7,89%	7,89%
		Mărimea datoriilor către furnizori	20,69%	10,34%	41,38%	10,34%	17,24%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	3,45%	24,14%	48,28%	13,79%	10,34%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	21,21%	12,12%	42,42%	3,03%	21,21%



5.	Turism	Mărimea creditelor de la bancă	18,18%	9,09%	63,64%	9,09%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	19,05%	66,67%	14,29%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	0,00%	9,09%	72,73%	9,09%	9,09%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	5,26%	5,26%	68,42%	15,79%	5,26%
6.	Servicii	Mărimea creditelor de la bancă	10,90%	14,22%	63,51%	6,16%	5,21%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,94%	11,57%	62,50%	11,57%	7,41%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,33%	19,91%	61,09%	4,98%	7,69%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	12,44%	12,00%	60,44%	8,44%	6,67%

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

În ceea ce privește gradul în care IMM-urile acoperă cu comenzi capacitățile de producție (vânzare, stocare, transport, fabricație etc.) în cursul anului 2022, rezultatele anchetei indică faptul că **19,65%** dintre companii au un **grad de utilizare de sub 25%**, **30,13%** dintre întreprinderi au un **nivel de acoperire de 25%-50%**, **23,34%** dintre companii au un randament de **50%-75%** din potențial, iar **26,88 %** 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.

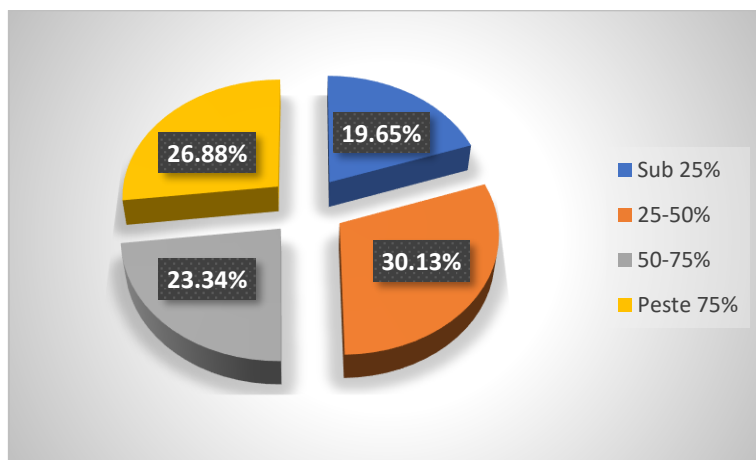


Figura 5.5
Gradul acoperirii capacităților de producție cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri

Analizând gradul de acoperire cu comenzi în funcție de vârsta IMM-urilor (tabelul 5.23), surprindem următoarele elemente:

- firmele cu o vârstă de 10-15 ani prezintă ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un grad de acoperire cu comenzi situat în intervalul 0-25% (22,73%);
- companiile de peste 15 ani se evidențiază prin ponderi relativ ridicate (28,32%) 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 (29,72%) în rândul întreprinderilor cu o rată de peste 75% de acoperire a capacității de producție;
- firmele cu o experiență mai mică de 5 ani în domeniul lor de activitate prezintă o frecvență ridicată (47,33%) în rândul entităților cu un grad de acoperire situat între 25% - 50% din capacitatea maximă de producție a acestora.

Tabelul 5.23

**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%	16,00%	20,92%	22,73%	19,93%
2.	25% - 50%	47,33%	32,03%	23,86%	22,03%
3.	50% - 75%	16,67%	20,26%	23,86%	28,32%
4.	Peste 75%	20,00%	26,80%	29,55%	29,72%

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare (tabelul 5.24) relevă următoarele aspecte esențiale:

- întreprinderile din regiunea Vest prezintă cea mai mare pondere în rândul firmelor cu o acoperire de sub 25% a capacității de producție (40,00%);
- la polul opus, întreprinderile din regiunea Sud înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul companiilor cu o acoperire de peste 75% a capacității de producție (36,80% din acest eșantion).

Tabelul 5.24

**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%	25,88%	22,08%	14,40%	22,54%	40,00%	18,48%	16,13%	14,62%
2.	25% - 50%	20,00%	28,57%	32,00%	53,52%	42,86%	19,57%	29,03%	27,69%
3.	50% - 75%	30,59%	31,17%	16,80%	15,49%	11,43%	27,17%	24,19%	24,62%
4.	Peste 75%	23,53%	18,18%	36,80%	8,45%	5,71%	34,78%	30,65%	33,08%

Analiza distribuției pe clase de mărime (tabelul 5.25) evidențiază faptul că microîntreprinderile înregistrează cele mai ridicate ponderi în rândul companiilor cu un grad de acoperire de sub 25% (22,38%). Întreprinderile mici sunt cele cu cea mai ridicată pondere (32,54%) în rândul celor cu peste 75%.

Tabelul 5.25

**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%	22,38%	14,20%	19,40%
2.	25% - 50%	35,36%	24,26%	23,88%
3.	50% - 75%	20,44%	28,99%	24,63%
4.	Peste 75%	21,82%	32,54%	32,09%



Analiza datelor în funcție de **forma de organizare juridică** a întreprinderilor relevă faptul că societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai mare (33,33%) în rândul firmelor cu grad de acoperire a capacității de producție între 50% și 75%. Tot SA-urile au ponderea cea mai mare (27,78%) în rândul întreprinderilor cu grad de acoperire de peste 75%. Detalii se găsesc în tabelul 5.26.

Tabelul 5.26

**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%	22,22%	19,53%	21,43%
2.	25% - 50%	16,67%	30,08%	50,00%
3.	50% - 75%	33,33%	23,26%	14,29%
4.	Peste 75%	27,78%	27,13%	14,29%

În ceea ce privește repartitia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 5.27), surprindem câteva elemente de esență:

- sectorul transporturilor înregistrează ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un nivel de peste 75% (31,82%), în timp ce industria înregistrează cea mai mică pondere în cadrul acestui interval de măsură a acoperirii capacității de producție (21,90%);
- agenții economici din sectorul construcțiilor înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au indicat un grad de acoperire cu comenzi de 50%-75% (33,33%);
- întreprinderile din industrie consemnează procente mai ridicate ale entităților care au un grad de acoperire cu comenzi de 25%-50% (35,04%);
- firmele ce activează în domeniul serviciilor înregistrează cea mai mare pondere în rândul întreprinderilor cu un grad de acoperire de sub 25% (23,17%).

Tabelul 5.27

**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%	20,44%	12,28%	17,72%	15,91%	13,64%	23,17%
2.	25% - 50%	35,04%	29,82%	27,22%	20,45%	31,82%	30,89%
3.	50% - 75%	22,63%	33,33%	25,32%	31,82%	27,27%	18,53%
4.	Peste 75%	21,90%	24,56%	29,75%	31,82%	27,27%	27,41%

5.5. Evoluția indicatorilor economici în anul 2022 față de 2021

În vederea formării unei imagini ample cu privire la activitatea IMM-urilor, a fost analizată evoluția în anul 2022, față de 2021, 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 29,17% dintre unitățile economice, a scăzut ușor în 15,48% dintre întreprinderi,



- a înregistrat creșteri ușoare în 36,01% dintre firmele din eșantion, a scăzut intens în 4,76% firme și a crescut semnificativ în 14,58% dintre entitățile economice analizate;
- **numărul de salariați** a rămas la fel în 56,33% dintre organizații, a scăzut moderat în 8,20% dintre firme, a crescut ușor în 28,91% dintre companii, s-a diminuat accentuat în 3,13% din întreprinderi și s-a amplificat semnificativ doar în 3,43% dintre IMM-uri;
 - din punct de vedere al **stocurilor de mărfuri din IMM-uri**, 48,94% dintre întreprinderi au menținut la un nivel aproximativ constant stocurile de mărfuri, în 9,49% dintre firme s-au constatat scăderi ușoare, în 33,72% dintre companii s-au înregistrat creșteri moderate de stocuri, în 2,95% din entități au avut loc reduceri accentuate de stocuri, iar în 4,91% dintre agenții economici s-au consemnat amplificări semnificative ale stocurilor;
 - **volumul comenzilor** a înregistrat următoarea dinamică: în 32,04% dintre IMM-uri s-a înregistrat același nivel, în 20,53% din companii a avut loc diminuarea ușoară a acestui indicator, în 32,66% din organizații a crescut moderat, în 5,29% din firme a fost consemnată micșorarea substanțială a comenzilor, iar în 9,49% dintre unitățile economice a sporit în mare măsură;
 - analizând **numărul de clienți**, se observă că 32,84% dintre entități au stagnat din acest punct de vedere, 20,21% dintre firme au înregistrat o diminuare ușoară, 34,32% dintre IMM-urilor chestionate și-au amplificat în mică măsură numărul de consumatori, 5,20% din organizații au semnalat o scădere substanțială, iar 7,43% dintre firme au înregistrat creșteri semnificative în această arie;
 - **volumul exportului** s-a menținut la aproximativ același nivel în 66,80% dintre firmele incluse în cercetare, a scăzut ușor în 9,13% din întreprinderi, a sporit în mică măsură în 13,49% dintre organizații, s-a redus considerabil în 7,05% dintre firme și s-a amplificat semnificativ în 3,53% 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 (34,36%), o scădere ușoară (16,87%), scădere accentuată (9,36%), creșterea ușoară (33,44%) și una semnificativă (5,98%).

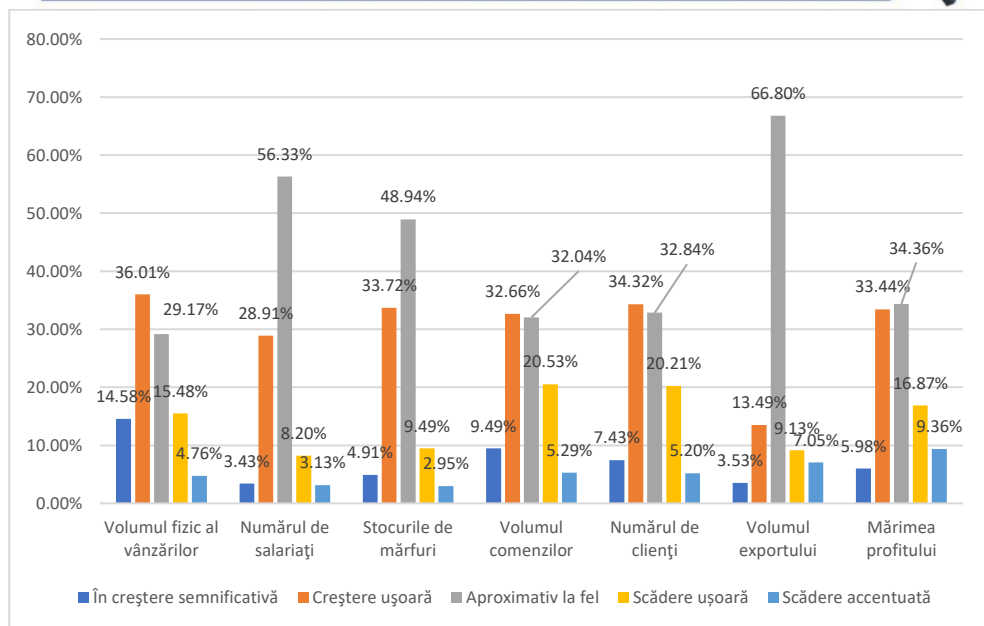


Figura 5.6
Evoluția indicatorilor IMM-urilor în 2022 față de 2021

În continuare, pe parcursul următoarelor pagini din acest capitol, vom prezenta **evoluția în 2022, față de anul 2021, 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 5.28) tendințele ascendente cele mai accentuate au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu 5-10 ani de experiență în piața servită (15,48%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (25,71%), firmelor din categoria întreprinderilor mijlocii (22,39%), firmelor cu altă formă de organizare juridică (38,46%) și unităților economice din comerț (17,18%).

Tabelul 5.28
Evoluția volumului vânzărilor în 2022 față de 2021

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	13,01%	23,29%	22,60%	36,99%	4,11%
		Firme de 5 – 10 ani	15,48%	40,00%	30,97%	7,74%	5,81%
		Firme de 10 – 15 ani	14,61%	39,33%	32,58%	7,87%	5,62%
		Firme de peste 15 ani	14,89%	39,36%	30,50%	10,99%	4,26%



2.	Regiunea	Nord Est	16,28%	54,65%	19,77%	8,14%	1,16%
		Sud Est	13,89%	40,28%	27,78%	12,50%	5,56%
		Sud	11,02%	33,07%	34,65%	15,75%	5,51%
		Sud Vest	18,18%	21,21%	18,18%	37,88%	4,55%
		Nord Vest	25,71%	22,86%	48,57%	2,86%	0,00%
		Vest	9,09%	37,50%	25,00%	18,18%	10,23%
		Centru	16,39%	37,70%	26,23%	18,03%	1,64%
		București-Ilfov	15,33%	33,58%	35,04%	10,95%	5,11%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	12,18%	31,73%	28,90%	21,81%	5,38%
		Întreprinderi mici	14,71%	42,35%	32,94%	7,65%	2,35%
		Întreprinderi mijlocii	22,39%	35,82%	26,12%	9,70%	5,97%
4.	Forma juridică	SA-uri	17,65%	52,94%	11,76%	5,88%	11,76%
		SRL-uri	14,02%	35,51%	30,06%	15,73%	4,67%
		Altă formă de organizare juridică	38,46%	38,46%	7,69%	15,38%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	14,18%	33,58%	28,36%	15,67%	8,21%
		Construcții	10,91%	29,09%	43,64%	10,91%	5,45%
		Comerț	17,18%	43,56%	25,15%	11,66%	2,45%
		Transporturi	9,09%	45,45%	25,00%	11,36%	9,09%
		Turism	8,00%	44,00%	36,00%	12,00%	0,00%
		Servicii	15,54%	31,47%	29,08%	19,92%	3,98%

În privința **numărului de salariați** (tabelul 5.29) creșterile cele mai accentuate au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu 10-15 ani de experiență în piața servită (4,71%), IMM-urilor din regiunea Centru (6,35%), firmelor din categoria întreprinderilor mici (6,21%), a societăților pe acțiuni (11,11%) și unităților economice din comerț (5,73%).

Tabelul 5.29

Evoluția numărului de salariați în 2022 față de 2021

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	3,47%	45,14%	44,44%	6,25%	0,69%
		Firme de 5 – 10 ani	3,82%	28,66%	58,60%	4,46%	4,46%
		Firme de 10 – 15 ani	4,71%	23,53%	62,35%	8,24%	1,18%
		Firme de peste 15 ani	2,81%	22,46%	59,30%	11,23%	4,21%



2.	Regiunea	Nord Est	3,70%	24,69%	61,73%	7,41%	2,47%
		Sud Est	3,90%	35,06%	46,75%	10,39%	3,90%
		Sud	5,74%	27,87%	59,02%	5,74%	1,64%
		Sud Vest	5,97%	47,76%	38,81%	4,48%	2,99%
		Nord Vest	0,00%	17,65%	70,59%	5,88%	5,88%
		Vest	1,11%	25,56%	55,56%	11,11%	6,67%
		Centru	6,35%	23,81%	53,97%	12,70%	3,17%
		București-Ilfov	0,73%	27,01%	62,77%	8,03%	1,46%
3.	Mărimea firmei	Microîntreprinderi	3,41%	26,70%	59,66%	6,82%	3,41%
		Întreprinderi mici	6,21%	30,51%	51,41%	10,17%	1,69%
		Întreprinderi mijlocii	0,00%	32,31%	53,85%	9,23%	4,62%
4.	Forma juridică	SA-uri	11,11%	27,78%	38,89%	16,67%	5,56%
		SRL-uri	3,27%	29,24%	56,77%	7,93%	2,80%
		Altă formă de organizare juridică	0,00%	10,00%	60,00%	10,00%	20,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	2,36%	27,56%	55,12%	9,45%	5,51%
		Construcții	5,08%	33,90%	52,54%	5,08%	3,39%
		Comerț	5,73%	24,84%	58,60%	7,64%	3,18%
		Transporturi	2,27%	22,73%	56,82%	13,64%	4,55%
		Turism	3,85%	26,92%	50,00%	19,23%	0,00%
		Servicii	2,33%	32,17%	56,98%	6,59%	1,94%

Procentajele cele mai ridicate de firme în care s-au mărit considerabil **stocurile de mărfuri** (tabelul 5.30) au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu 5-10 ani de experiență în piața servită (6,52%), IMM-urilor din regiunea Sud Est (10,61%), firmelor din categoria întreprinderilor mijlocii (7,20%), a societăților pe acțiuni (11,76%) și unităților economice din comerț (8,23%).

Tabelul 5.30

Evoluția stocurilor de mărfuri în 2022 față de 2021

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	3,82%	53,44%	35,88%	5,34%	1,53%
		Firme de 5 – 10 ani	6,52%	28,99%	51,45%	9,42%	3,62%
		Firme de 10 – 15 ani	3,75%	35,00%	50,00%	10,00%	1,25%
		Firme de peste 15 ani	4,96%	25,95%	53,82%	11,45%	3,82%



2.	Regiunea	Nord Est	4,29%	30,00%	54,29%	11,43%	0,00%
		Sud Est	10,61%	25,76%	54,55%	7,58%	1,52%
		Sud	6,72%	41,18%	42,02%	7,56%	2,52%
		Sud Vest	7,81%	50,00%	32,81%	9,38%	0,00%
		Nord Vest	0,00%	9,38%	68,75%	12,50%	9,38%
		Vest	1,25%	23,75%	52,50%	17,50%	5,00%
		Centru	1,75%	29,82%	54,39%	7,02%	7,02%
		București-Ilfov	4,07%	39,02%	47,97%	6,50%	2,44%
3.	Mărimea firmei	Microîntreprinderi	4,69%	38,13%	45,63%	8,44%	3,13%
		Întreprinderi mici	3,87%	30,97%	53,55%	9,03%	2,58%
		Întreprinderi mijlocii	7,20%	27,20%	48,80%	13,60%	3,20%
4.	Forma juridică	SA-uri	11,76%	41,18%	29,41%	17,65%	0,00%
		SRL-uri	4,64%	33,33%	49,66%	9,28%	3,09%
		Altă formă de organizare juridică	8,33%	41,67%	41,67%	8,33%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	5,47%	28,13%	48,44%	14,06%	3,91%
		Construcții	4,00%	26,00%	60,00%	8,00%	2,00%
		Comerț	8,23%	38,61%	38,61%	12,03%	2,53%
		Transporturi	0,00%	24,24%	63,64%	3,03%	9,09%
		Turism	4,35%	26,09%	56,52%	13,04%	0,00%
		Servicii	3,20%	37,44%	51,14%	5,94%	2,28%

În ceea ce privește **volumul comenzilor**, se observă că proporțiile cele mai ridicate de IMM-uri care au consemnat amplificări substanțiale ale indicatorului au fost evidențiate în cadrul firmelor cu vârsta între 0 și 5 ani (12,86%), agenților economici din regiunea București-Ilfov (13,18%), întreprinderilor mici (11,39%), firmelor cu altă formă de organizare juridică (15,38%) și entităților din sectorul transporturilor (13,95%). Mai multe detalii în tabelul 5.31.

Tabelul 5.31

Evoluția volumului comenzilor în 2022 față de 2021

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	12,86%	19,29%	25,00%	39,29%	3,57%
		Firme de 5 – 10 ani	11,76%	37,91%	33,33%	11,76%	5,23%
		Firme de 10 – 15 ani	3,57%	35,71%	39,29%	15,48%	5,95%
		Firme de peste 15 ani	8,27%	35,71%	32,71%	17,29%	6,02%



2.	Regiunea	Nord Est	8,86%	48,10%	30,38%	11,39%	1,27%
		Sud Est	9,86%	36,62%	32,39%	14,08%	7,04%
		Sud	7,69%	31,62%	34,19%	19,66%	6,84%
		Sud Vest	1,54%	21,54%	27,69%	47,69%	1,54%
		Nord Vest	9,38%	18,75%	56,25%	12,50%	3,13%
		Vest	10,23%	27,27%	31,82%	19,32%	11,36%
		Centru	12,90%	29,03%	29,03%	22,58%	6,45%
		București-Ilfov	13,18%	36,43%	28,68%	18,60%	3,10%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	8,96%	28,61%	30,35%	26,30%	5,78%
		Întreprinderi mici	11,39%	39,24%	32,91%	12,66%	3,80%
		Întreprinderi mijlocii	9,38%	32,81%	35,94%	15,63%	6,25%
4.	Forma juridică	SA-uri	6,25%	50,00%	12,50%	12,50%	18,75%
		SRL-uri	9,45%	32,25%	32,57%	20,68%	5,05%
		Altă formă de organizare juridică	15,38%	30,77%	30,77%	23,08%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	8,33%	28,03%	34,85%	20,45%	8,33%
		Construcții	8,77%	42,11%	29,82%	14,04%	5,26%
		Comerț	9,68%	36,13%	31,61%	18,06%	4,52%
		Transporturi	13,95%	37,21%	27,91%	11,63%	9,30%
		Turism	11,11%	33,33%	33,33%	22,22%	0,00%
		Servicii	9,24%	29,83%	31,93%	25,21%	3,78%

Cele mai des întâlnite creșteri semnificative ale **numărului de clienți** au fost remarcate la IMM-urile care au sub 5 ani vechime (11,56%), entitățile din regiunea București - Ilfov (12,06%), microîntreprinderile (9,37%), firmele cu altă formă de organizare juridică (27,27%) și întreprinderile din sectorul comerțului (10,00%). Detalii suplimentare găsiți în tabelul 5.32.

Tabelul 5.32

Evoluția numărului de clienți în 2022 față de 2021

Nr. crt.	Categoriza de Firme		Evoluția numărului de clienți				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	11,56%	19,05%	24,49%	38,10%	6,80%
		Firme de 5 – 10 ani	11,25%	43,75%	31,88%	10,63%	2,50%
		Firme de 10 – 15 ani	4,65%	32,56%	47,67%	8,14%	6,98%
		Firme de peste 15 ani	3,93%	37,50%	33,21%	20,00%	5,36%



2.	Regiunea	Nord Est	4,71%	42,35%	38,82%	11,76%	2,35%
		Sud Est	9,33%	33,33%	26,67%	22,67%	8,00%
		Sud	8,13%	32,52%	37,40%	18,70%	3,25%
		Sud Vest	4,76%	20,63%	23,81%	41,27%	9,52%
		Nord Vest	5,88%	26,47%	47,06%	14,71%	5,88%
		Vest	2,30%	34,48%	29,89%	22,99%	10,34%
		Centru	7,69%	33,85%	38,46%	16,92%	3,08%
		București-Ilfov	12,06%	39,72%	28,37%	17,02%	2,84%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	9,37%	29,20%	30,30%	25,34%	5,79%
		Întreprinderi mici	5,29%	41,76%	35,88%	13,53%	3,53%
		Întreprinderi mijlocii	4,72%	37,01%	36,22%	16,54%	5,51%
4.	Forma juridică	SA-uri	6,25%	50,00%	31,25%	12,50%	0,00%
		SRL-uri	7,12%	34,06%	33,13%	20,43%	5,26%
		Altă formă de organizare juridică	27,27%	27,27%	18,18%	18,18%	9,09%
5.	Ramura de activitate	Industrie	5,34%	34,35%	28,24%	26,72%	5,34%
		Construcții	0,00%	43,10%	43,10%	8,62%	5,17%
		Comerț	10,00%	35,63%	30,63%	19,38%	4,38%
		Transporturi	4,44%	37,78%	37,78%	11,11%	8,89%
		Turism	3,85%	26,92%	46,15%	23,08%	0,00%
		Servicii	9,49%	31,62%	32,02%	21,34%	5,53%

Volumul exporturilor a înregistrat cele mai frecvente creșteri semnificative în rândul întreprinderilor cu vârsta între 10 și 15 ani (7,94%), IMM-urilor din regiunea Vest (6,15%), întreprinderilor mijlocii (5,66%), societăților cu altă formă de organizare juridică (14,29%) și firmelor din sectorul turismului (6,25%). Mai multe detalii pot fi regăsite în tabelul 5.33.

Tabelul 5.33

Evoluția volumului exportului în 2022 față de 2021

Nr. crt.	Categorია de Firme		Evoluția volumului exportului				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	0,87%	6,09%	83,48%	5,22%	4,35%
		Firme de 5 – 10 ani	3,70%	16,67%	64,81%	8,33%	6,48%
		Firme de 10 – 15 ani	7,94%	12,70%	65,08%	6,35%	7,94%
		Firme de peste 15 ani	3,57%	16,33%	58,67%	12,76%	8,67%



2.	Regiunea	Nord Est	3,57%	17,86%	67,86%	8,93%	1,79%
		Sud Est	4,08%	18,37%	59,18%	8,16%	10,20%
		Sud	5,49%	12,09%	72,53%	5,49%	4,40%
		Sud Vest	0,00%	7,14%	75,00%	12,50%	5,36%
		Nord Vest	0,00%	17,24%	58,62%	20,69%	3,45%
		Vest	6,15%	12,31%	50,77%	10,77%	20,00%
		Centru	0,00%	13,64%	75,00%	4,55%	6,82%
		București-Ilfov	4,35%	13,04%	69,57%	8,70%	4,35%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	2,40%	11,20%	72,00%	7,20%	7,20%
		Întreprinderi mici	4,20%	17,65%	61,34%	9,24%	7,56%
		Întreprinderi mijlocii	5,66%	15,09%	58,49%	14,15%	6,60%
4.	Forma juridică	SA-uri	8,33%	33,33%	33,33%	8,33%	16,67%
		SRL-uri	3,24%	12,96%	68,03%	9,29%	6,48%
		Altă formă de organizare	14,29%	14,29%	42,86%	0,00%	28,57%
5.	Ramura de activitate	Industrie	5,45%	17,27%	54,55%	12,73%	10,00%
		Construcții	0,00%	11,11%	69,44%	13,89%	5,56%
		Comerț	4,55%	13,64%	64,55%	8,18%	9,09%
		Transporturi	0,00%	27,59%	48,28%	6,90%	17,24%
		Turism	6,25%	0,00%	75,00%	12,50%	6,25%
		Servicii	2,76%	10,50%	77,35%	6,63%	2,76%

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 5-10 ani (7,10%), entitățile din regiunea București-Ilfov (10,22%), întreprinderi mijlocii (10,32%) firmele cu altă formă de organizare juridică (9,09%) și IMM-urile din construcții (8,33%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 5.34.

Tabelul 5.34

Evoluția mărimii profitului în 2022 față de 2021

Nr. crt.	Categorია de Firme		Evoluția volumului exportului				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	4,93%	26,06%	49,30%	13,38%	6,34%
		Firme de 5 – 10 ani	7,10%	40,65%	27,10%	14,84%	10,32%
		Firme de 10 – 15 ani	6,02%	34,94%	31,33%	18,07%	9,64%
		Firme de peste 15 ani	5,88%	32,72%	31,62%	19,49%	10,29%



2.	Regiunea	Nord Est	4,76%	41,67%	30,95%	17,86%	4,76%
		Sud Est	8,33%	36,11%	31,94%	12,50%	11,11%
		Sud	5,08%	27,12%	38,98%	21,19%	7,63%
		Sud Vest	0,00%	25,42%	57,63%	10,17%	6,78%
		Nord Vest	0,00%	26,47%	52,94%	11,76%	8,82%
		Vest	5,68%	27,27%	27,27%	18,18%	21,59%
		Centru	6,67%	35,00%	36,67%	15,00%	6,67%
		București-Ilfov	10,22%	40,88%	22,63%	18,98%	7,30%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	4,32%	31,12%	37,18%	17,58%	9,80%
		Întreprinderi mici	6,63%	37,35%	31,33%	17,47%	7,23%
		Întreprinderi mijlocii	10,32%	33,33%	30,16%	15,08%	11,11%
4.	Forma juridică	SA-uri	6,67%	33,33%	26,67%	13,33%	20,00%
		SRL-uri	5,91%	33,39%	34,50%	16,93%	9,27%
		Altă formă de organizare	9,09%	36,36%	36,36%	18,18%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	6,92%	28,46%	36,92%	16,92%	10,77%
		Construcții	3,51%	31,58%	38,60%	21,05%	5,26%
		Comerț	7,14%	35,06%	31,82%	18,18%	7,79%
		Transporturi	4,35%	36,96%	26,09%	15,22%	17,39%
		Turism	8,33%	37,50%	25,00%	25,00%	4,17%
		Servicii	5,39%	34,44%	36,10%	14,52%	9,54%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din anul 2022, față de anul 2021 au fost mult mai bune în 10,21% dintre firme, mai bune în 45,24% dintre unitățile economice incluse în cercetare, identice în 28,14% dintre firme, puțin mai slabe în 12,55% dintre agenții economici, și net inferioare în 3,86%, ceea ce reflectă o îmbunătățire semnificativă a performanțelor obținute de IMM-urile românești.
- Firmele din domeniul construcțiilor au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor cu performanțe mult mai bune în intervalul analizat (15,87%),.
- Ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2022, față de 2021, a fost cea a construcțiilor, în timp ce entitățile din ramura transporturilor au înregistrat cel mai mare rată de reducere a performanțelor în intervalul supus analizei..



- În ceea ce privește performanțele economice estimate ale IMM-urilor pentru anul 2023 comparativ cu anul trecut se preconizează rezultate mult mai bune în 8,39% dintre organizații, mai bune în 46,08% dintre organizații, identice în 31,36% dintre întreprinderi, inferioare în 10,45 % dintre companii și mult mai slabe în 3,71% dintre firme.
- Întreprinderile mici sunt cele care înregistrează cea mai ridicată pondere a întreprinderilor care previzionează rezultate mult mai bune în 2023, față de anul anterior, (9,84%), iar întreprinderile mijlocii se evidențiază prin ponderea ridicată la nivelul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe în 2023, față de 2022 (5,04%)..
- Organizațiile în care se apreciază că vor fi obținute rezultate mult mai bune în anul 2023, față de 2022, consemnează o pondere superioară în rândul firmelor din turism (10,71%) și o proporție mai redusă în construcții (6,35%);
- Proporțiile ridicate de IMM-uri în care au fost evidențiate valori asemănătoare ale mărimii creditelor bancare în 2022/2021 (45,01%) și 2023/2022 (52,99%) 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 2022, rezultatele anchetei indică faptul că 19,65% dintre companii au un grad de utilizare de sub 25%, 30,13% dintre întreprinderi au un nivel de acoperire de 25%-50%, 23,34% dintre companii au un randament de 50%-75% din potențial, iar 26,88 % dintre firme și-au ocupat capacitățile în proporție de peste 75%;
- Volumul fizic al vânzărilor s-a menținut la același nivel în 29,17% dintre unitățile economice, a scăzut ușor în 15,48% dintre întreprinderi, a înregistrat creșteri ușoare în 36,01% dintre firmele din eșantion, a scăzut intens în 4,76% firme și a crescut semnificativ în 14,58% dintre entitățile economice analizate.
- Numărul de salariați a rămas la fel în 56,33% dintre organizații, a scăzut moderat în 8,20% dintre firme, a crescut ușor în 28,91% dintre companii, s-a diminuat accentuat în 3,13% din întreprinderi și s-a amplificat semnificativ doar în 3,43% dintre IMM-uri.
- Volumul exportului s-a menținut la aproximativ același nivel în 66,80% dintre firmele incluse în cercetare, a scăzut ușor în 9,13% din întreprinderi, a sporit în mică măsură în 13,49% dintre organizații, s-a redus considerabil în 7,05% dintre firme și s-a amplificat semnificativ în 3,53% dintre IMM-uri.

CAPITOLUL 6

INTERNAȚIONALIZAREA ÎNȚREPRINDERILOR 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 2022, comparativ cu același semestru din anul 2021, destinate activităților de import/export. Rezultatele colectate relevă faptul că doar **28,76% dintre companiile chestionate apreciază că acest indicator a atins un nivel mai bun** în semestrul II al anului 2022, comparând cu nivelul din semestrul II al anului 2021. Mai multe detalii sunt prezentate în figura 6.1.

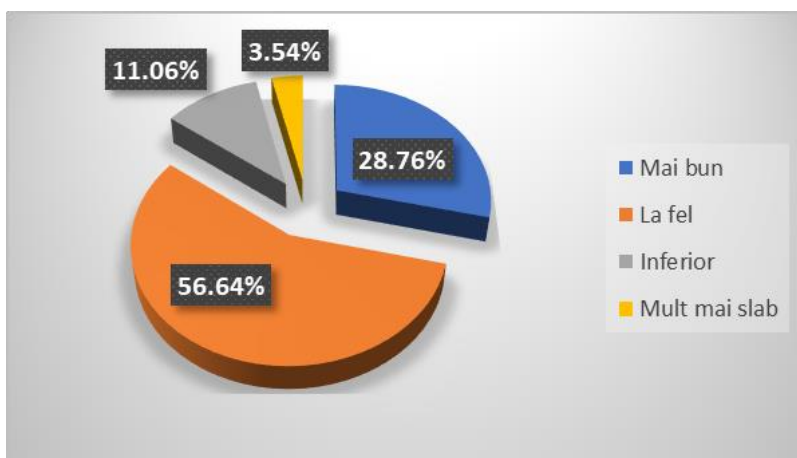


Figura 6.1

Evoluția nivelului producției/serviciilor din perspectiva activităților de import/export în semestrul II 2022, față de semestrul II 2021

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 2022 este mai mare în rândul întreprinderilor care au o vârstă 10-15 ani (34,62%) și 5-10 ani (34,04%).
- IMM-urile cu vârsta de peste 15 ani înregistrează cea mai mare proporție a firmelor în care se apreciază că acest indicator este mult mai slab în anul 2021 (4,04%).

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	15,74%	34,04%	34,62%	31,82%
2.	La fel	74,07%	48,94%	48,08%	53,03%
3.	Inferior	6,48%	14,89%	13,46%	11,11%
4.	Mult mai slab	3,70%	2,13%	3,85%	4,04%

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 2022 este mai ridicată în regiunea Nord Vest (38,24%) și mai scăzută în regiunea Sud Vest (14,04%);
- IMM-urile în care se apreciază că acest indicator a fost relativ constant sunt mai numeroase în regiunea Sud Vest (78,95%) și prezintă o pondere scăzută în regiunea Sud Vest (42,65%);
- întreprinderile în care se consideră că acest indicator este mult mai slab în 2022, față de 2021, înregistrează ponderea cea mai ridicată în regiunea Nord Vest (8,82%) și o pondere mai redusă în regiunile Vest și Sud Vest (0%).

Tabelul 6.2

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

Nr. crt.	Evoluția nivelului producției/serviciilor pentru import/export	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mai bun	26,92%	27,91%	28,40%	14,04%	26,92%	38,24%	34,21%	31,03%
2.	La fel	65,38%	48,84%	61,73%	78,95%	61,54%	42,65%	44,74%	50,57%
3.	Inferior	5,77%	18,60%	7,41%	7,02%	11,54%	10,29%	13,16%	16,09%
4.	Mult mai slab	1,92%	4,65%	2,47%	0,00%	0,00%	8,82%	7,89%	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 (40,71%). SA-urile prezintă cea mai ridicată pondere (65,35%) 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	21,93%	40,71%	31,73%
2.	La fel	65,35%	47,79%	49,04%
3.	Inferior	7,46%	8,85%	18,27%
4.	Mult mai slab	5,26%	2,65%	0,96%

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 (43,75%) și comerț (35,19%) și cel mai scăzut procentaj în sectorul serviciilor (22,89%);
- IMM-urile în cadrul cărora se consideră că indicatorul analizat nu a evoluat semnificativ dețin cea mai mare pondere în sectorul construcțiilor (66,67%) și cel mai scăzut procent în transporturi (31,25%);
- în ceea ce privește aprecierea evoluției indicatorului drept una mult mai slabă în 2022, față de 2021, cele mai mari ponderi le au IMM-urile din turism (18,18%).

Detaliile cu privire la aceste aspecte se regăsesc în tabelul 6.5.



Tabelul 6.5

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

Nr. crt.	Evoluția nivelului producției/serviciilor pentru import/export	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bun	27,45%	27,27%	35,19%	43,75%	27,27%	22,89%
2.	La fel	56,86%	66,67%	46,30%	31,25%	54,55%	66,27%
3.	Inferior	12,75%	3,03%	13,89%	21,88%	0,00%	8,43%
4.	Mult mai slab	2,94%	3,03%	4,63%	3,13%	18,18%	2,41%

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 29,07% din respondenți au apreciat că a fost mai bun în semestrul II al anului 2022 comparativ cu perioada similară a anului precedent, în timp ce 55,96% dintre aceștia au apreciat că indicatorul a avut în semestrul II 2022 același nivel ca în semestrul al doilea din anul 2021.

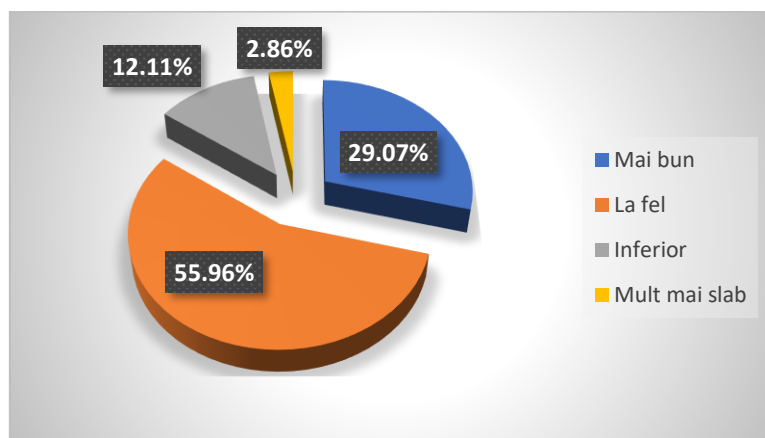


Figura 6.2.
**Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2022
comparativ cu semestrul II 2021**

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 2022 este mai mare în rândul întreprinderilor care au o vârstă de 5-10 ani (35,48%) și de peste 15 ani (32,84%).
- 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 2022 (75,70%) 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 2022 comparativ cu perioada similară a anului trecut se înregistrează în cazul IMM-urilor cu vârsta de peste 15 ani (3,98%).

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 2022 comparativ cu semestrul II 2021	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bun	15,89%	35,48%	30,19%	32,84%
2.	La fel	75,70%	49,46%	49,06%	50,25%
3.	Inferior	6,54%	13,98%	16,98%	12,94%
4.	Mult mai slab	1,87%	1,08%	3,77%	3,98%

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 2022 este mai ridicată în regiunea Nord Vest (38,57%) și mai scăzută în regiunea Sud Vest (14,04%);
- IMM-urile în care se apreciază că acest indicator a fost relativ constant sunt mai numeroase în regiunea Sud Vest (73,68%) și prezintă o pondere scăzută în regiunea Nord Vest (42,86%);
- întreprinderile în care se consideră că acest indicator este mult mai slab în 2022, față de 2021, înregistrează ponderea cea mai ridicată în regiunea Centru (8,33%) și o pondere mai redusă în regiunile Sud și Sud – Vest (0,00%).

Tabelul 6.7

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

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2022 comparativ cu semestrul II 2021	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mai bun	28,85%	23,81%	26,19%	14,04%	30,77%	38,57%	30,56%	35,63%
2.	La fel	63,46%	54,76%	61,90%	73,68%	61,54%	42,86%	50,00%	45,98%
3.	Inferior	5,77%	19,05%	11,90%	12,28%	7,69%	11,43%	11,11%	14,94%
4.	Mult mai slab	1,92%	2,38%	0,00%	0,00%	0,00%	7,14%	8,33%	3,45%

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 întreprinderile mici (40,54%) și cea mai redusă în microîntreprinderi (20,96%). Microîntreprinderile dețin cea mai mare pondere în cadrul IMM-urilor în care indicatorul analizat a atins un nivel mult mai slab în semestrul II din 2022, față



de semestrul II din anul 2021 (3,93%), 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 2022 comparativ cu semestrul II 2021	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bun	20,96%	40,54%	34,91%
2.	La fel	66,38%	46,85%	45,28%
3.	Inferior	8,73%	9,91%	18,87%
4.	Mult mai slab	3,93%	2,70%	0,94%

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 (30,77%) o dețin SA-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 similar (85,71%) 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 2022 comparativ cu semestrul II 2021	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bun	30,77%	29,49%	0,00%
2.	La fel	30,77%	56,22%	85,71%
3.	Inferior	30,77%	11,52%	14,29%
4.	Mult mai slab	7,69%	2,76%	0,00%

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

- IMM-urile în care se consideră că indicatorul analizat a avut o evoluție mai bună în intervalul de timp vizat înregistrează cele mai ridicate proporții în transporturi (39,39%) și construcții (36,36%) și cel mai scăzut procentaj în sectorul servicii (21,69%);
- firmele în cadrul cărora se consideră că indicatorul analizat a avut o evoluție relativ constantă dețin cea mai mare pondere în servicii (66,27%) și cel mai scăzut procent în comerț (46,79%);
- în ceea ce privește aprecierea evoluției indicatorului drept una mult mai slabă în 2022, față de 2021, cele mai mari ponderi le au IMM-urile din turism (8,33%).

Prezentarea detaliilor privind nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2022 comparativ cu semestrul II 2021 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				
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bun	29,70%	36,36%	33,94%	39,39%	33,33%	21,69%
2.	La fel	51,49%	57,58%	46,79%	48,48%	50,00%	66,27%
3.	Inferior	16,83%	3,03%	15,60%	6,06%	8,33%	10,24%
4.	Mult mai slab	1,98%	3,03%	3,67%	6,06%	8,33%	1,81%

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, **44,39% dintre companii apreciază că acest nivel se situează sub 25%** din potențial. Mai multe detalii sunt prezentate în cadrul figurii 6.3.

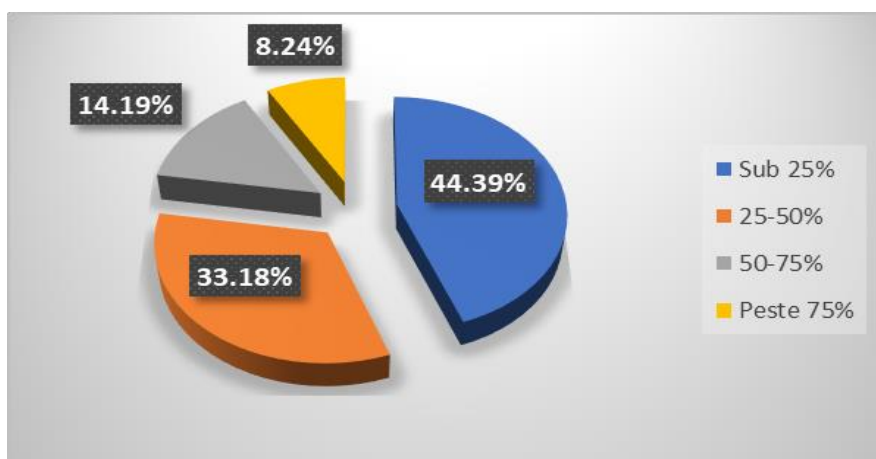


Figura 6.3.
Nivelul de acoperire al activităților de import

Luând în considerare **vârsta organizațiilor** (tabelul 6.11), se constată faptul că întreprinderile cu o vechime de 5-10 ani dețin cele mai crescute proporții ale firmelor în cadrul cărora acoperirea este de sub 25% (60,22%). La polul opus, firmele cu o vârstă între 10-15 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj de întreprinderi în care gradul de acoperire al activităților de import este de peste 75% (13,73%).



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%	33,33%	60,22%	47,06%	41,88%
2.	25% - 50%	53,92%	19,35%	31,37%	29,32%
3.	51%-75%	7,84%	15,05%	7,84%	18,85%
4.	Peste 75%	4,90%	5,38%	13,73%	9,95%

Având în vedere gruparea IMM-urilor pe **regiuni de dezvoltare**, se observă procentul mai mare de organizații cu un nivel de acoperire de sub 25% în regiunea Nord-Est (64,00%), urmată de regiunea Sud (46,91%). La polul opus, companiile ce au indicat un nivel de acoperire de peste 75% sunt mai frecvente în regiunea Centru (17,14%) și în regiunea Nord-Vest (14,93%). 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%	64,00%	42,11%	46,91%	35,09%	40,00%	41,79%	34,29%	45,24%
2.	25%-50%	24,00%	39,47%	39,51%	50,88%	40,00%	28,36%	31,43%	20,24%
3.	51%-75%	12,00%	15,79%	4,94%	12,28%	12,00%	14,93%	17,14%	23,81%
4.	Peste 75%	0,00%	2,63%	8,64%	1,75%	8,00%	14,93%	17,14%	10,71%

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 întreprinderilor mici (10,28%) și în rândul microîntreprinderilor (8,68%). Întreprinderile mici se remarcă și prin procentajul ridicat al firmelor cu un nivel de acoperire de sub 25% (50,47%).

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%	42,01%	50,47%	41,90%
2.	25%-50%	37,44%	25,23%	33,33%
3.	51%-75%	11,87%	14,02%	19,05%
4.	Peste 75%	8,68%	10,28%	5,71%

Studiul firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază ponderi mai mari de întreprinderi cu un grad redus de acoperire (44,47%) în



rândul entităților înregistrate ca societăți cu răspundere limitată. Societățile pe acțiuni au cea mai mare pondere (42,86%) în rândul întreprinderilor care au un grad de acoperire de 25%-50%. 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%	42,86%	44,47%	42,86%
2.	25%-50%	42,86%	32,93%	28,57%
3.	51%-75%	14,29%	14,18%	14,29%
4.	Peste 75%	0,00%	8,41%	14,29%

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 (19,35%). La polul opus se situează societățile din domeniul turismului (58,33% 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%	41,58%	56,67%	38,68%	32,26%	58,33%	49,04%
2.	25%-50%	34,65%	33,33%	32,08%	38,71%	16,67%	33,12%
3.	51%-75%	16,83%	6,67%	16,04%	9,68%	16,67%	13,38%
4.	Peste 75%	6,93%	3,33%	13,21%	19,35%	8,33%	4,46%

În ceea ce privește activitățile de export, **65,24% 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

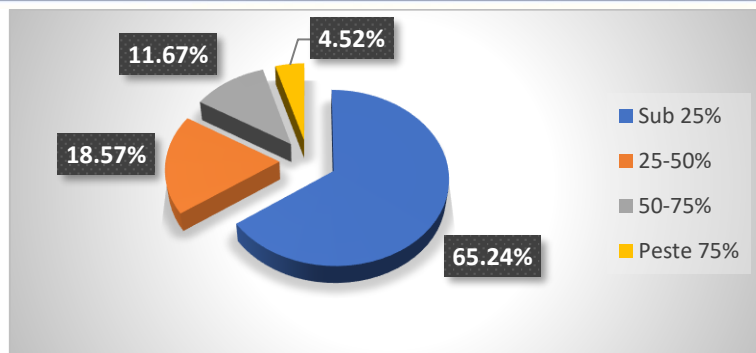


Figura 6.4
Nivelul de acoperire al activităților de export

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% (79,21%). Întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj de întreprinderi în care gradul de acoperire este de peste 75% (6,38%).

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%	79,21%	71,59%	61,70%	55,43%
2.	25%-50%	9,90%	13,64%	27,66%	23,37%
3.	51%-75%	8,91%	9,09%	4,26%	16,30%
4.	Peste 75%	1,98%	5,68%	6,38%	4,89%

Analizând datele în funcție de gruparea **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare**, se observă procentul mai mare de organizații cu un nivel de acoperire de sub 25% în regiunea Sud Vest (78,57%), urmată de regiunea Sud (73,42%) și de regiunea Centru (67,65%). La polul opus se situează regiunea Centru, regiune în cadrul căreia 9,68% 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%	62,00%	61,11%	73,42%	78,57%	40,00%	54,84%	67,65%	66,67%
2.	25%-50%	24,00%	19,44%	18,99%	14,29%	44,00%	19,35%	11,76%	11,54%
3.	51%-75%	10,00%	19,44%	3,80%	7,14%	12,00%	16,13%	11,76%	16,67%
4.	Peste 75%	4,00%	0,00%	3,80%	0,00%	4,00%	9,68%	8,82%	5,13%



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 (7,22%). Întreprinderile cu un nivel de acoperire de sub 25% sunt mai frecvente în rândul microîntreprinderilor (76,28%), 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%	76,28%	58,76%	48,08%
2.	25%-50%	12,56%	22,68%	27,88%
3.	51%-75%	7,44%	11,34%	20,19%
4.	Peste 75%	3,72%	7,22%	3,85%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază ponderi mai mari de întreprinderi cu un grad redus de acoperire (66,17%) în rândul societăților cu răspundere limitată. Societățile cu alte forme de organizare juridică prezintă cea mai mare pondere (28,57%) în rândul întreprinderilor care au un grad de acoperire de 51- 75%. Detalii în tabelul 6.19.

Tabelul 6.19

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

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de export	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Sub 25%	42,86%	66,17%	57,14%
2.	25% - 50%	35,71%	18,05%	14,29%
3.	51%-75%	21,43%	11,03%	28,57%
4.	Peste 75%	0,00%	4,76%	0,00%

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 (17,24%). La polul opus se situează societățile din sectorul turismului (91,67% 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%	53,06%	73,33%	66,67%	31,03%	91,67%	74,84%
2.	25% - 50%	22,45%	16,67%	18,75%	34,48%	0,00%	14,84%
3.	51%-75%	16,33%	10,00%	10,42%	17,24%	0,00%	9,68%
4.	Peste 75%	8,16%	0,00%	4,17%	17,24%	8,33%	0,65%



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 **22,96% dintre întreprinderi au participat** la astfel de acțiuni în anul 2022 (vezi figura 6.5), ponderea fiind una în creștere față de situația înregistrată anul trecut.

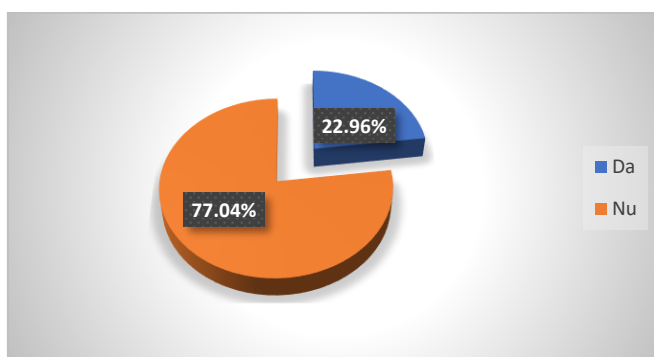


Figura 6.5

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 50,28% dintre întreprinderi au participat la un singur eveniment de acest gen, 10,06% 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

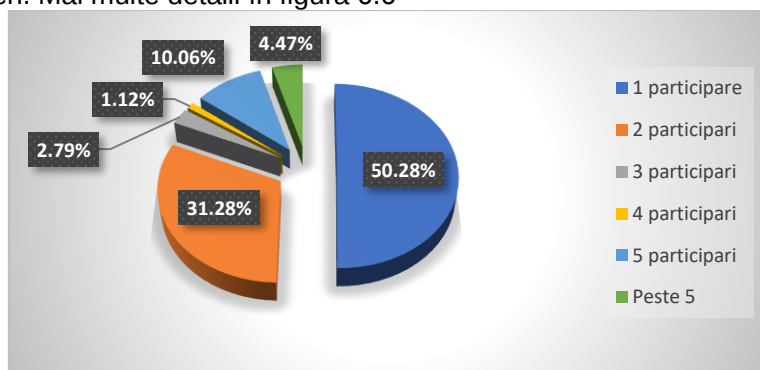


Figura 6.6

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 peste 15 ani (31,96%), urmate de cele cu vârsta de 5-10 ani (20,34%). 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 au participat la astfel de acțiuni	10,30%	20,34%	20,00%	31,96%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	89,70%	79,66%	80,00%	68,04%

Din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.22), se constată faptul că cea mai ridicată pondere a firmelor care au participat la acțiuni de internaționalizare este regăsită la nivelul regiunii Sud Vest (37,33%), urmată de regiunile Nord Est (27,66%) și Vest (27,03%).

Tabelul 6.22

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	București -Ilfov
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	27,66%	21,59%	17,29%	37,33%	27,03%	23,89%	25,00%	16,00%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	72,34%	78,41%	82,71%	62,67%	72,97%	76,11%	75,00%	84,00%

Luând în considerare **mărimea IMM-urilor** incluse în cercetare, remarcăm faptul că ponderea cea mai mare a firmelor participante la expoziții, târguri sau misiuni aparține întreprinderilor mijlocii (40,97%). Majoritatea IMM-urilor au participat, în perioada analizată la expoziții, târguri sau misiuni. Mai multe detalii în tabelul 6.23.

Tabelul 6.23

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	15,00%	28,19%	40,97%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	85,00%	71,81%	59,03%

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 au participat la astfel de acțiuni	45,00%	22,33%	23,53%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	55,00%	77,67%	76,47%

Analizând datele corespunzătoare **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că companiile din sectorul industriei (34,04%) 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 transporturi, turism și servicii care au participat la acțiuni de internaționalizare într-o proporție mai redusă. Comparativ cu perioada pandemiei 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					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	34,04%	22,39%	25,42%	16,00%	10,71%	18,64%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	65,96%	77,61%	74,58%	84,00%	89,29%	81,36%

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 18,87% dintre întreprinderi au participat** în străinătate la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice/economice, situație explicabilă pe fondul crizei sanitare.

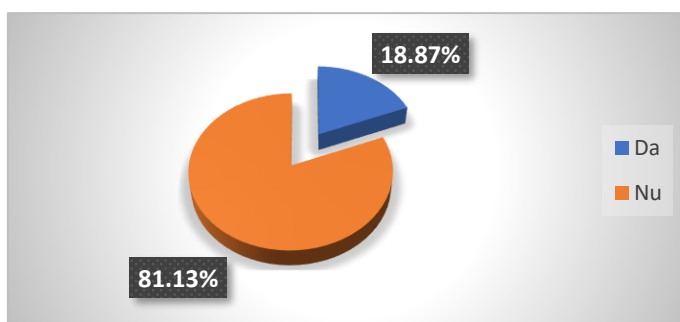


Figura 6.7

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 peste 15 ani au înregistrat cea mai mare pondere în cadrul celor care au participat la astfel de acțiuni. Detalii în tabelul 6.26.

Tabelul 6.26

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	7,27%	15,82%	16,00%	27,53%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	92,73%	84,18%	84,00%	72,47%

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 Sud Vest (34,67%), urmată de regiunea Nord-Vest (26,55%). La polul opus se regăsesc IMM-urile din celelalte regiuni de dezvoltare ale României care au participat în mai mică măsură la astfel de acțiuni în perioada analizată. Detalii se găsesc în tabelul 6.27.

Tabelul 6.27

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	19,15%	18,18%	10,53%	34,67%	21,62%	26,55%	20,59%	11,33%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	80,85%	81,82%	89,47%	65,33%	78,38%	73,45%	79,41%	88,67%

Având în vedere **dimensiunea întreprinderilor** incluse în cercetare (tabelul 6.28) se poate evidenția faptul că întreprinderile mijlocii prezintă o pondere de 34,03% în favoarea întreprinderilor participante la acțiuni de acest gen, în timp ce microîntreprinderile au participat la astfel de evenimente într-o măsură mai redusă (10,25%), cel mai probabil datorită puterii financiare reduse a acestor tipuri de întreprinderi.

Tabelul 6.28

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	10,25%	27,13%	34,03%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	89,75%	72,87%	65,97%



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. 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 au participat la astfel de acțiuni	20,00%	18,86%	17,65%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	80,00%	81,14%	82,35%

Analiza datelor în funcție de **domeniul de activitate** al companiilor, evidențiază faptul că întreprinderile din industrie înregistrează cea mai ridicată pondere (29,08%) în cadrul celor care au participat la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice. Acestea sunt urmate de IMM-urile din comerț (23,73%). 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 au participat la astfel de acțiuni	29,08%	16,42%	23,73%	12,00%	0,00%	14,58%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	70,92%	83,58%	76,27%	88,00%	100,00%	85,42%

6.5. Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2023 comparativ cu anul 2022

Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2023 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 (58,23%) consideră că nivelul importurilor în 2023 va avea același nivel cu cel din anul anterior iar 25,30% dintre respondenți consideră că nivelul importurilor în 2023 va avea un nivel superior celui din anul anterior.

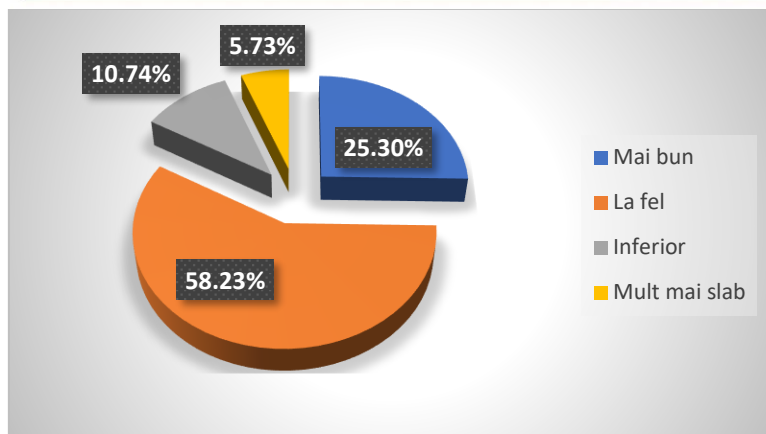


Figura 6.8
Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022

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 2023 comparativ cu 2022 se regăsește în rândul firmelor cu o vârstă de peste 15 ani (33,52%), urmate de cele din categoria celor cu vârsta de 5-10 ani (24,18%). IMM-urile cu vârsta de sub 5 ani au ponderea cea mai mare (80,61%) în rândul celor care apreciază că volumul importurilor în 2023 va avea un nivel similar celui înregistrat în anul 2022. Mai multe detalii se găsesc în cadrul tabelului 6.31.

Tabelul 6.31
Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bună	13,27%	24,18%	20,83%	33,52%
2.	La fel	80,61%	54,95%	52,08%	49,45%
3.	Inferior	1,02%	15,38%	20,83%	10,99%
4.	Mult mai slab	5,10%	5,49%	6,25%	6,04%

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 2023 va fi mai bună comparativ cu anul 2022 este regăsită la nivelul regiunii Vest (37,50%), urmată de regiunile Nord-Vest (33,85%) și București - Ilfov (31,33%). Ponderea cea mai scăzută este asociată cu întreprinderile din regiunea Sud Vest (18,18%).



Tabelul 6.32

**Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de apartenența regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mai bună	18,37%	20,59%	20,51%	18,18%	37,50%	33,85%	22,58%	31,33%
2.	La fel	69,39%	64,71%	67,95%	61,82%	41,67%	43,08%	64,52%	51,81%
3.	Inferior	6,12%	11,76%	8,97%	18,18%	16,67%	13,85%	0,00%	9,64%
4.	Mult mai slab	6,12%	2,94%	2,56%	1,82%	4,17%	9,23%	12,90%	7,23%

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 2023 va fi mai bună comparativ cu anul 2022 este asociată firmelor mici (31,43%). Mai multe detalii în tabelul 6.33.

Tabelul 6.33

**Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de mărimea IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bună	20,57%	31,43%	29,41%
2.	La fel	62,68%	57,14%	51,96%
3.	Inferior	10,05%	7,62%	12,75%
4.	Mult mai slab	6,70%	3,81%	5,88%

Din perspectiva **formei de organizare juridică** a IMM-urilor societățile cu alte forme de organizare juridică dețin ponderea cea mai ridicată (33,33%) în rândul firmelor care au apreciat că evoluția volumului importurilor în 2023 va fi mai bună comparativ cu anul 2022. Societățile pe acțiuni au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că evoluția importurilor în anul 2023 va urma un trend similar celui din anul 2022. Detalii cu privire la evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu anul 2022 sunt prezentate în tabelul 6.34.



Tabelul 6.34

**Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de forma de organizare juridică IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bună	15,38%	25,50%	33,33%
2.	La fel	69,23%	57,75%	66,67%
3.	Inferior	7,69%	11,00%	0,00%
4.	Mult mai slab	7,69%	5,75%	0,00%

În urma analizei răspunsurilor din perspectiva **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că companiile din sectorul transporturilor (40,00%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că evoluția volumului importurilor în 2023 va fi mai bună comparativ cu anul 2022. La polul opus se situează întreprinderile din sectorul industriei (14,38%). Mai multe detalii în tabelul 6.35.

Tabelul 6.35

**Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile**

Nr. crt.	Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bună	28,87%	33,33%	34,00%	40,00%	8,33%	14,38%
2.	La fel	54,64%	59,26%	49,00%	46,67%	58,33%	68,63%
3.	Inferior	14,43%	7,41%	9,00%	6,67%	16,67%	10,46%
4.	Mult mai slab	2,06%	0,00%	8,00%	6,67%	16,67%	6,54%

Conform datelor prezentate în figura 6.9 cei mai mulți respondenți (57,22%) au apreciat că exporturile în anul 2023 vor avea un nivel similar comparativ cu anul 2022 și doar 18,53% dintre aceștia consideră că exporturile vor avea un nivel mai bun decât în anul anterior. Doar 16,89% din respondenții din IMM-uri consideră că în anul 2023 exporturile vor înregistra un nivel inferior celui din anul 2022.

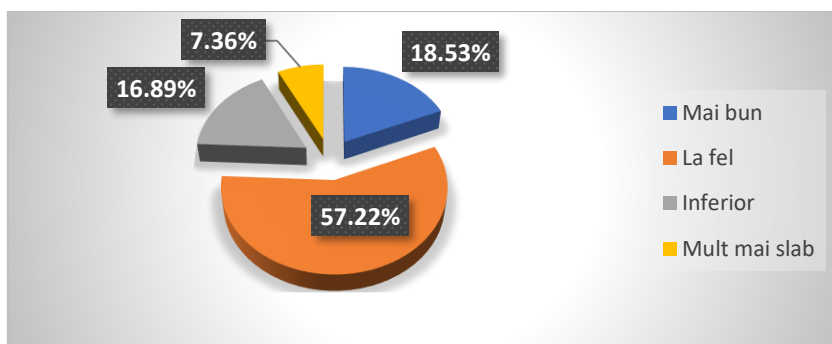


Figura 6.9
Aprecieri privind evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022



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 2023 comparativ cu 2022 se regăsește în rândul firmelor cu o vârstă de peste 15 ani (25,00%), urmate de cele cu vechime de 10-15 ani (19,51%). IMM-urile cu vârsta de sub 5 ani au ponderea cea mai mare (80,85%) în rândul celor care apreciază că volumul exporturilor în 2023 va avea un nivel similar anului 2022. Mai multe detalii pot fi găsite în cadrul tabelului 6.36.

Tabelul 6.36

**Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bună	8,51%	17,50%	19,51%	25,00%
2.	La fel	80,85%	50,00%	51,22%	48,03%
3.	Inferior	5,32%	22,50%	24,39%	19,08%
4.	Mult mai slab	5,32%	10,00%	4,88%	7,89%

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 2023 va fi mai bună comparativ cu anul 2022 se înregistrează la nivelul regiunii Nord - Vest (33,33%), urmată de regiunile Sud Est (25,93%) și Nord Est (23,40%). Ponderea cea mai scăzută a firmelor care au apreciat că evoluția volumului exporturilor în anul 2023 va fi mai bună comparativ cu anul 2022 este asociată cu întreprinderile din regiunea Sud -Vest (10,00%).

Tabelul 6.37

**Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de apartenența regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mai bună	23,40%	25,93%	12,50%	10,00%	8,33%	33,33%	20,69%	15,63%
2.	La fel	59,57%	48,15%	69,44%	62,00%	41,67%	42,59%	58,62%	59,38%
3.	Inferior	10,64%	7,41%	15,28%	26,00%	45,83%	11,11%	10,34%	17,19%
4.	Mult mai slab	6,38%	18,52%	2,78%	2,00%	4,17%	12,96%	10,34%	7,81%

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 2023 va fi mai bună comparativ cu anul 2022 este asociată firmelor mijlocii (27,91%), în timp ce doar 13,51% dintre microîntreprinderi au aceeași opinie. Mai multe detalii în tabelul 6.38.



Tabelul 6.38

**Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de mărimea IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bună	13,51%	27,91%	20,00%
2.	La fel	64,32%	51,16%	49,47%
3.	Inferior	14,05%	15,12%	23,16%
4.	Mult mai slab	8,11%	5,81%	7,37%

Din perspectiva **forme de organizare juridică** a IMM-urilor societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai ridicată (30,77%) în rândul firmelor care au apreciat că evoluția volumului exporturilor în 2023 va fi mai bună comparativ cu anul 2022. Firmele cu alte forme de organizare juridică au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că evoluția importurilor în anul 2023 va urma un trend celui din anul 2022. Detalii cu privire la evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu anul 2022 sunt prezentate în tabelul 6.39.

Tabelul 6.39

**Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de forma de organizare juridică IMM-urilor**

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bună	30,77%	18,10%	16,67%
2.	La fel	30,77%	58,05%	66,67%
3.	Inferior	30,77%	16,38%	16,67%
4.	Mult mai slab	7,69%	7,47%	0,00%

În urma analizei răspunsurilor din perspectiva **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că firmele din sectorul transporturilor (50,00%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că evoluția volumului exporturilor în 2023 va fi mai bună comparativ cu anul 2022. La polul opus se situează întreprinderile din sectorul turismului (0,00%). Mai multe detalii în tabelul 6.40.

Tabelul 6.40

**Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022
în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile**

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bună	25,56%	16,67%	15,07%	50,00%	0,00%	11,35%
2.	La fel	47,78%	62,50%	57,53%	21,43%	81,82%	67,38%
3.	Inferior	23,33%	16,67%	17,81%	17,86%	9,09%	12,77%
4.	Mult mai slab	3,33%	4,17%	9,59%	10,71%	9,09%	8,51%



6.6. Factorii ce pot influența activitatea de import-export în anul 2023

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 2023, din perspectiva întreprinzătorilor care au participat la această cercetare. Factorul ce poate influența cel mai amplu **activitatea de import este calitatea produselor sau serviciilor importate**, 41,69% dintre întreprinderi indicând acest răspuns. Al doilea factor de influență a activității de import este prețul produselor/serviciilor (35,18% din răspunsuri). Detalii în figura 6. 10.



Figura 6.10
Factorii care pot influența importul în anul 2023

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor**, remarcăm faptul că întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani au indicat mai frecvent (73,47%) 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 5-10 ani. Mai multe detalii în 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	73,47%	33,71%	31,91%	30,94%
2.	Prețul produselor/serviciilor	13,27%	46,07%	44,68%	39,23%
3.	Marketingul organizației	58,16%	20,22%	21,28%	18,78%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	58,16%	13,48%	8,51%	10,50%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	47,96%	10,11%	10,64%	12,15%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	9,18%	17,98%	14,89%	15,47%
7.	Reducerea cererilor de pe piață externă	7,14%	21,35%	12,77%	14,36%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	14,29%	11,24%	10,64%	16,02%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	5,10%	14,61%	21,28%	13,26%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	12,24%	15,73%	6,38%	12,71%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	6,12%	15,73%	10,64%	14,36%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	6,12%	13,48%	8,51%	12,15%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	5,10%	16,85%	8,51%	10,50%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	6,12%	12,36%	12,77%	10,50%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	3,06%	12,36%	2,13%	7,18%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	4,08%	4,49%	8,51%	7,18%

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 (59,65%) se înregistrează în regiunea Sud Vest, urmată de regiunea Sud (55,84%). Prețul produselor/serviciilor este apreciat ca fiind cel mai important factor de influență asupra importurilor în regiunea Nord-Vest (52,31%). IMM-urile din regiunea Sud-Vest au ponderea cea mai mare (52,63%) 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 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Calitatea produselor/serviciilor	39,53%	33,33%	55,84%	59,65%	20,83%	29,23%	34,38%	39,51%
2.	Prețul produselor/serviciilor	32,56%	27,78%	25,97%	22,81%	8,33%	52,31%	40,63%	49,38%
3.	Marketingul organizației	25,58%	25,00%	32,47%	52,63%	37,50%	21,54%	18,75%	18,52%
4.	Participarea la târguri/expoziții/ misiuni economice	18,60%	22,22%	24,68%	43,86%	20,83%	12,31%	18,75%	16,05%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	11,63%	19,44%	27,27%	49,12%	4,17%	10,77%	15,63%	11,11%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	13,95%	5,56%	16,88%	7,02%	12,50%	13,85%	15,63%	22,22%
7.	Reducerea cererilor de pe piață externă	16,28%	19,44%	7,79%	8,77%	4,17%	23,08%	25,00%	11,11%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	11,63%	8,33%	19,48%	7,02%	12,50%	6,15%	21,88%	20,99%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	9,30%	16,67%	9,09%	14,04%	8,33%	15,38%	6,25%	16,05%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	18,60%	8,33%	6,49%	10,53%	12,50%	16,92%	6,25%	17,28%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	9,30%	2,78%	10,39%	3,51%	25,00%	15,38%	18,75%	17,28%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	6,98%	2,78%	10,39%	10,53%	25,00%	3,08%	21,88%	13,58%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	11,63%	11,11%	5,19%	7,02%	16,67%	9,23%	6,25%	17,28%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	11,63%	5,56%	9,09%	7,02%	25,00%	6,15%	6,25%	14,81%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	13,95%	0,00%	5,19%	7,02%	4,17%	9,23%	6,25%	6,17%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	9,30%	0,00%	6,49%	5,26%	20,83%	3,08%	6,25%	4,94%

Considerând **dimensiunea întreprinderilor chestionate** (tabelul 6.43), remarcăm faptul că întreprinderile mici și cele mijlocii sunt cele care au indicat cu o frecvență mai ridicată o serie amplă de factori de influență ai importurilor (prețul produselor/serviciilor, interesul scăzut al consumatorilor interni, etc.). Microîntreprinderile au avut o pondere mai mare în rândul IMM-urilor care au indicat ca factori de influență asupra importurilor: calitatea produselor/serviciilor, participarea la târguri/expoziții/misiuni economice, marketingul organizației.



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 2023	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	50,00%	31,37%	36,63%
2.	Prețul produselor/serviciilor	28,85%	52,94%	28,71%
3.	Marketingul organizației	38,46%	13,73%	24,75%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	33,65%	8,82%	11,88%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	28,37%	8,82%	14,85%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	12,98%	18,63%	12,87%
7.	Reducerea cererilor de pe piață externă	12,50%	11,76%	19,80%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	15,87%	7,84%	16,83%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	10,10%	17,65%	12,87%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	12,98%	12,75%	10,89%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	9,62%	11,76%	18,81%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	8,17%	12,75%	13,86%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	10,10%	15,69%	5,94%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	8,17%	15,69%	8,91%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	5,77%	8,82%	6,93%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	4,33%	7,84%	6,93%

Din perspectiva **forme 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 nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești, deschiderea de noi piețe la nivel internațional și reducerea cererilor de pe piață externă. SRL-urile au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că factorii de influență asupra importului sunt participarea la târguri/expoziții/misiuni economice 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 2023	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Calitatea produselor/serviciilor	33,33%	41,81%	50,00%
2.	Prețul produselor/serviciilor	16,67%	35,52%	50,00%
3.	Marketingul organizației	8,33%	29,47%	16,67%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	16,67%	22,42%	16,67%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	41,67%	19,40%	16,67%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	16,67%	14,61%	0,00%
7.	Reducerea cererilor de pe piață externă	41,67%	12,85%	33,33%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	16,67%	14,11%	0,00%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	25,00%	11,84%	33,33%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	16,67%	12,34%	16,67%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	0,00%	12,85%	0,00%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	25,00%	10,33%	0,00%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	8,33%	10,58%	0,00%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	8,33%	10,33%	0,00%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	16,67%	6,30%	16,67%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	8,33%	5,79%	16,67%

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 transport (48,15%). Calitatea produselor sau serviciilor achiziționate din import a fost indicată mai frecvent tot în rândul companiilor din turism (63,64%). Marketingul organizației a fost mai frecvent evidențiat de organizațiile din servicii (39,46%). 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 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	42,11%	44,83%	32,08%	33,33%	63,64%	47,62%
2.	Prețul produselor/serviciilor	31,58%	27,59%	41,51%	48,15%	18,18%	33,33%
3.	Marketingul organizației	26,32%	6,90%	23,58%	18,52%	36,36%	39,46%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	16,84%	10,34%	23,58%	22,22%	27,27%	26,53%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	17,89%	13,79%	14,15%	14,81%	18,18%	27,89%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	10,53%	17,24%	23,58%	22,22%	0,00%	9,52%
7.	Reducerea cererilor de pe piață externă	17,89%	13,79%	16,98%	29,63%	18,18%	6,12%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	13,68%	10,34%	17,92%	25,93%	9,09%	10,20%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	10,53%	24,14%	11,32%	22,22%	27,27%	9,52%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	12,63%	10,34%	7,55%	33,33%	0,00%	13,61%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	11,58%	6,90%	16,98%	18,52%	9,09%	9,52%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	9,47%	13,79%	15,09%	3,70%	9,09%	8,84%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	8,42%	24,14%	10,38%	14,81%	9,09%	8,16%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	5,26%	17,24%	6,60%	22,22%	18,18%	11,56%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	5,26%	6,90%	7,55%	14,81%	0,00%	6,12%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	7,37%	3,45%	8,49%	7,41%	0,00%	4,08%

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 2023, din perspectiva întreprinzătorilor care au participat la această cercetare. Factorul ce poate influența cel mai amplu **activitatea de export este marketingul organizației**, 31,91% dintre întreprinderi indicând acest răspuns. Acesta este urmat de calitatea produselor/serviciilor care are o pondere de 25,36% în răspunsurile IMM-urilor cu privire la factorii de influență asupra exportului. Detalii în figura 6. 11.



Figura 6.11
Factorii care pot influența exportul în anul 2023

Având în vedere **diferențierea întreprinderilor în funcție de vârstă**, evidențiem faptul că întreprinderile cu o experiență în activitate de peste 15 ani se remarcă prin ponderea mai ridicată în rândul întreprinderilor care au indicat calitatea produselor/serviciilor (30,72%) drept un factor important ce poate influența exportul în viitor. IMM-urile cu vârstă sub 5 ani au indicat, mai frecvent, marketingul organizației și participarea la târguri/expoziții/misiuni economice, în timp firmele cu o vârstă de 5-10 ani au indicat mai frecvent reducerea cererilor de pe piață externă (30,14% 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 2023	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Marketingul organizației	56,67%	27,40%	22,86%	21,57%
2.	Calitatea produselor/serviciilor	18,89%	23,29%	22,86%	30,72%
3.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	54,44%	15,07%	8,57%	13,07%
4.	Reducerea cererilor de pe piață externă	11,11%	30,14%	20,00%	24,84%
5.	Prețul produselor/serviciilor	7,78%	34,25%	25,71%	22,22%



6.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	10,00%	10,96%	14,29%	16,34%
7.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	5,56%	23,29%	14,29%	13,07%
8.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	7,78%	16,44%	11,43%	13,73%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	5,56%	8,22%	22,86%	13,07%
10.	Existența unui brand propriu, puternic	7,78%	12,33%	8,57%	12,42%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	7,78%	15,07%	8,57%	9,15%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	4,44%	16,44%	8,57%	10,46%
13.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	4,44%	13,70%	11,43%	10,46%
14.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	5,56%	9,59%	8,57%	9,80%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	5,56%	8,22%	8,57%	6,54%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	2,22%	10,96%	14,29%	5,23%

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 (43,59%) se înregistrează în regiunea Nord-Est, urmată de regiunea Sud (32,31%). Prețul produselor/serviciilor este apreciat ca fiind cel mai important factor de influență asupra exporturilor în regiunea Centru (39,29%). IMM-urile din regiunea Sud-Vest au ponderea cea mai mare (53,85%) în rândul celor care consideră marketingul organizației ca factor de influență asupra exporturilor. Mai multe detalii în tabelul 6.47.

Tabelul 6.47

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

Nr crt.	Factori care pot influența exportul în anul 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ifov
1.	Marketingul organizației	28,21%	30,30%	40,00%	53,85%	28,00%	19,61%	25,00%	22,41%
2.	Calitatea produselor/serviciilor	43,59%	21,21%	32,31%	13,46%	20,00%	21,57%	17,86%	27,59%
3.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	10,26%	27,27%	30,77%	50,00%	8,00%	13,73%	14,29%	18,97%
4.	Reducerea cererilor de pe piața externă	20,51%	12,12%	13,85%	15,38%	24,00%	35,29%	32,14%	25,86%



5.	Prețul produselor/serviciilor	17,95%	15,15%	16,92%	11,54%	16,00%	37,25%	39,29%	20,69%
6.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	12,82%	12,12%	9,23%	7,69%	12,00%	13,73%	21,43%	20,69%
7.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	0,00%	12,12%	10,77%	7,69%	28,00%	21,57%	10,71%	18,97%
8.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	23,08%	9,09%	12,31%	3,85%	20,00%	15,69%	7,14%	12,07%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	2,56%	15,15%	9,23%	13,46%	12,00%	17,65%	10,71%	8,62%
10.	Existența unui brand propriu, puternic	10,26%	15,15%	6,15%	11,54%	16,00%	9,80%	17,86%	8,62%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	7,69%	6,06%	15,38%	9,62%	12,00%	3,92%	14,29%	10,34%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	10,26%	0,00%	9,23%	9,62%	12,00%	9,80%	10,71%	15,52%
13.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	5,13%	3,03%	12,31%	3,85%	24,00%	11,76%	10,71%	10,34%
14.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	7,69%	9,09%	10,77%	9,62%	12,00%	3,92%	0,00%	12,07%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	5,13%	12,12%	9,23%	1,92%	12,00%	11,76%	7,14%	0,00%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	5,13%	3,03%	4,62%	1,92%	4,00%	9,80%	7,14%	13,79%

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 2023	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Marketingul organizației	42,44%	17,07%	25,53%
2.	Calitatea produselor/serviciilor	22,09%	23,17%	31,91%
3.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	37,79%	4,88%	14,89%
4.	Reducerea cererilor de pe piața externă	12,21%	35,37%	28,72%
5.	Prețul produselor/serviciilor	15,12%	30,49%	25,53%



6.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	10,47%	18,29%	14,89%
7.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	11,63%	19,51%	11,70%
8.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	6,40%	13,41%	21,28%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	8,72%	12,20%	14,89%
10.	Existența unui brand propriu, puternic	9,30%	13,41%	11,70%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	6,98%	12,20%	13,83%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	8,14%	17,07%	7,45%
13.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	5,81%	18,29%	9,57%
14.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	7,56%	6,10%	12,77%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	6,40%	9,76%	5,32%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	5,81%	10,98%	3,19%

Din perspectiva **forme 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 marketingul organizației, calitatea produselor/serviciilor și interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite. 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 deschiderea de noi piețe la nivel internațional. 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 2023	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Marketingul organizației	33,33%	32,34%	0,00%
2.	Calitatea produselor/serviciilor	33,33%	25,15%	20,00%
3.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	16,67%	24,25%	0,00%
4.	Reducerea cererilor de pe piața externă	41,67%	21,26%	20,00%
5.	Prețul produselor/serviciilor	8,33%	21,26%	60,00%
6.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	25,00%	13,17%	0,00%
7.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	25,00%	12,87%	20,00%



8.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	16,67%	12,28%	20,00%
9.	Scăderea ofertei proprii de export	16,67%	11,08%	0,00%
10.	Existența unui brand propriu, puternic	25,00%	10,48%	0,00%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	8,33%	10,18%	0,00%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	0,00%	10,18%	20,00%
13.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	8,33%	9,88%	0,00%
14.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	8,33%	8,38%	20,00%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	8,33%	6,59%	20,00%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	0,00%	6,89%	0,00%

În final, realizând o **diferențiere în funcție de ramura de activitate** a întreprinderilor, se remarcă faptul că întreprinderile din turism (50,00%) au selectat cel mai frecvent marketingul organizației, în timp ce întreprinderile din transporturi au indicat mai frecvent prețul acestor elemente (31,58%). Calitatea produselor/serviciilor a fost evidențiată cel mai frecvent de întreprinderile din industrie (31,87% dintre respondenți). Mai multe detalii în tabelul 6.50.

Tabelul 6.50
Diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența exportul în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Factori care pot influența exportul în anul 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Marketingul organizației	26,37%	25,00%	23,38%	21,05%	50,00%	42,42%
2.	Calitatea produselor/serviciilor	31,87%	29,17%	24,68%	21,05%	25,00%	21,21%
3.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	24,18%	12,50%	20,78%	0,00%	37,50%	29,55%
4.	Reducerea cererilor de pe piața externă	28,57%	25,00%	18,18%	36,84%	12,50%	17,42%
5.	Prețul produselor/serviciilor	20,88%	16,67%	28,57%	31,58%	25,00%	16,67%
6.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	19,78%	0,00%	7,79%	21,05%	0,00%	14,39%
7.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	16,48%	8,33%	14,29%	36,84%	12,50%	8,33%
8.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	13,19%	16,67%	16,88%	5,26%	12,50%	9,85%



9.	Scăderea ofertei proprii de export	14,29%	12,50%	19,48%	10,53%	0,00%	4,55%
10.	Existența unui brand propriu, puternic	13,19%	12,50%	9,09%	0,00%	12,50%	11,36%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	10,99%	16,67%	11,69%	15,79%	12,50%	6,06%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	14,29%	16,67%	7,79%	15,79%	12,50%	6,06%
13.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	12,09%	16,67%	6,49%	5,26%	37,50%	7,58%
14.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	7,69%	20,83%	10,39%	5,26%	0,00%	6,82%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	6,59%	4,17%	6,49%	15,79%	0,00%	6,82%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	5,49%	4,17%	7,79%	15,79%	12,50%	5,30%

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 (54,98%), potențiali furnizori mai ieftini (41,18%), accesul la noile tehnologii (32,58%) și potențiali clienți pentru produse, servicii și materii prime (27,15%). Detalii în figura 6.12.

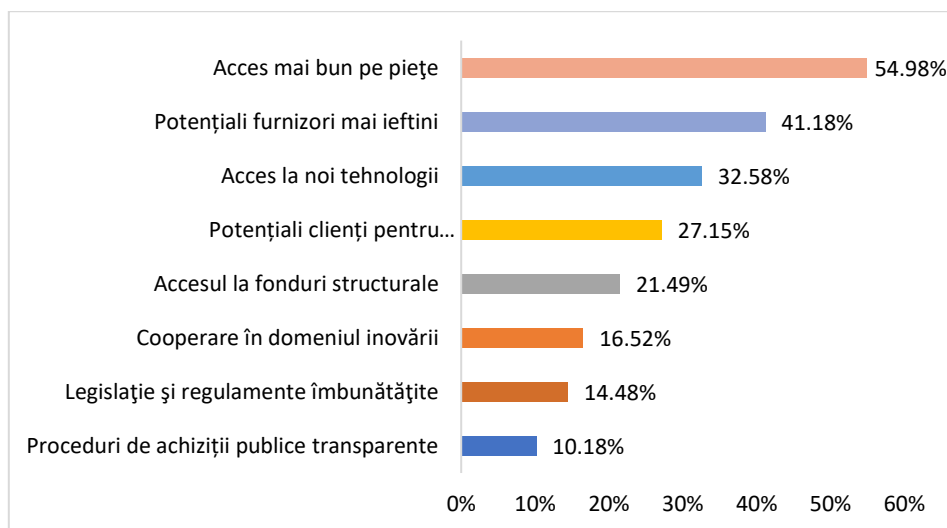


Figura nr. 6.12
Principalele beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenență României la piața economică europeană



Din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, cele cu vârsta sub 5 ani au ponderea cea mai mare în rândul firmelor care consideră ca beneficii accesul mai bun la piețe (66,04%), potențiali furnizori mai ieftini (54,72%). IMM-urile cu vârsta de peste 15 ani consideră că principalul beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană este reprezentat de acces la noi tehnologii.

Tabelul 6.51

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

Nr. crt.	Beneficii	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Acces mai bun pe piețe	66,04%	56,67%	52,94%	48,72%
2.	Potențiali furnizori mai ieftini	54,72%	40,00%	37,25%	35,38%
3.	Acces la noi tehnologii	23,58%	35,56%	27,45%	37,44%
4.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	16,04%	28,89%	23,53%	33,33%
5.	Accesul la fonduri structurale	16,04%	27,78%	19,61%	22,05%
6.	Cooperare în domeniul inovării	14,15%	16,67%	21,57%	16,41%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	9,43%	12,22%	9,80%	19,49%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	7,55%	7,78%	21,57%	9,74%

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 București-Ilfov (63,95%), urmată de regiunea Sud Vest (60,34%). Potențiali furnizori mai ieftini sunt apreciați ca fiind un beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană cel mai frecvent în regiunile Sud și Sud Vest (ambele cu 51,72%). IMM-urile din regiunea Centru au ponderea cea mai mare (31,43%) în rândul celor care consideră accesul la fonduri structurale ca fiind un beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană. Mai multe detalii în tabelul 6.52.

Tabelul 6.52

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

Nr. crt.	Beneficii	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Acces mai bun pe piețe	56,25%	47,37%	50,57%	60,34%	48,00%	53,85%	48,57%	63,95%
2.	Potențiali furnizori mai ieftini	25,00%	18,42%	51,72%	51,72%	32,00%	46,15%	37,14%	43,02%
3.	Acces la noi tehnologii	20,83%	31,58%	31,03%	31,03%	12,00%	38,46%	37,14%	41,86%
4.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	29,17%	31,58%	19,54%	17,24%	28,00%	36,92%	31,43%	29,07%



5.	Accesul la fonduri structurale	20,83%	21,05%	20,69%	8,62%	16,00%	27,69%	31,43%	24,42%
6.	Cooperare în domeniul inovării	14,58%	21,05%	16,09%	10,34%	28,00%	21,54%	5,71%	17,44%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	12,50%	15,79%	18,39%	17,24%	16,00%	12,31%	14,29%	10,47%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	12,50%	10,53%	5,75%	6,90%	20,00%	10,77%	5,71%	13,95%

Dacă realizăm o **diferențiere în funcție de mărimea întreprinderilor**, se remarcă faptul că microîntreprinderile 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 (58,95%). Întreprinderile mijlocii au cea mai mare pondere a respondenților (25,00%) 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	58,95%	55,34%	47,12%
2.	Potențiali furnizori mai ieftini	43,67%	42,72%	33,65%
3.	Acces la noi tehnologii	27,51%	39,81%	35,58%
4.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	20,09%	32,04%	37,50%
5.	Accesul la fonduri structurale	19,21%	31,07%	16,35%
6.	Cooperare în domeniul inovării	15,28%	14,56%	22,12%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	11,35%	10,68%	25,00%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	10,48%	9,71%	10,58%

Din perspectiva **forme de organizare juridică** a IMM-urilor societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai ridicată (58,33%) în rândul firmelor care au apreciat ca beneficiu al apartenenței la piața economică europeană accesul mai bun la piețe. Societățile pe acțiuni au ponderea cea mai mare și în rândul IMM-urilor care au apreciat ca beneficii ale apartenenței la piața economică europeană: 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 apartenență 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	58,33%	55,32%	28,57%
2.	Potențiali furnizori mai ieftini	41,67%	41,37%	28,57%
3.	Acces la noi tehnologii	41,67%	32,39%	28,57%
4.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	50,00%	26,71%	14,29%
5.	Accesul la fonduri structurale	8,33%	21,75%	28,57%
6.	Cooperare în domeniul inovării	33,33%	15,84%	28,57%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	25,00%	14,42%	0,00%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	16,67%	9,93%	14,29%

În final, realizând o **diferențiere în funcție de ramura de activitate** a întreprinderilor, se remarcă faptul că întreprinderile din turism au selectat cel mai frecvent accesul mai bun la piețe (72,73%). Potențialii furnizori mai ieftini reprezintă beneficiul ales cel mai frecvent tot de firmele din domeniul turismului (54,55%). Mai multe detalii în tabelul 6.55.

Tabelul 6.55

Diferențierea percepției asupra principalelor beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenență 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	65,31%	50,00%	44,34%	55,17%	72,73%	55,56%
2.	Potențiali furnizori mai ieftini	39,80%	38,89%	46,23%	20,69%	54,55%	41,98%
3.	Acces la noi tehnologii	31,63%	30,56%	31,13%	44,83%	54,55%	30,86%
4.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	29,59%	30,56%	33,96%	17,24%	27,27%	22,22%
5.	Accesul la fonduri structurale	21,43%	19,44%	16,98%	24,14%	27,27%	24,07%
6.	Cooperare în domeniul inovării	16,33%	16,67%	16,04%	17,24%	27,27%	16,05%
7.	Legislație și regulamente îmbunătățite	13,27%	16,67%	19,81%	10,34%	0,00%	12,96%
8.	Proceduri de achiziții publice transparente	7,14%	19,44%	12,26%	10,34%	18,18%	8,02%

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 (60,80%), campanii specifice (16,98%) și târgurile (37,04%). Mai multe detalii cu privire la aceste aspecte pot fi regăsite în figura nr. 6.13.

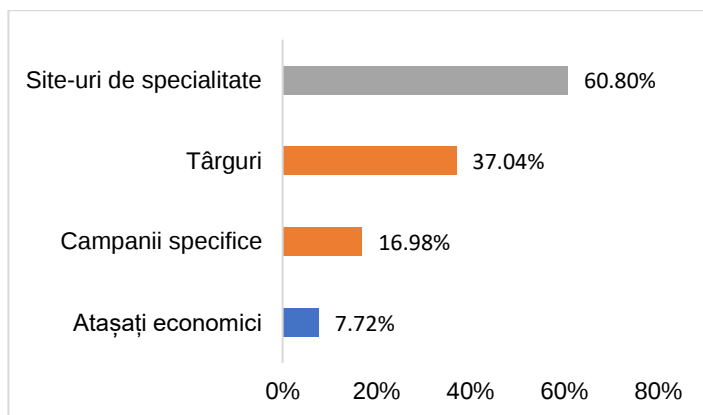


Figura nr. 6.13

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 site-urile de specialitate (70,37%). IMM-urile cu vârsta de peste 15 au ponderea cea mai mare dintre cele care utilizează campanii specifice (19,38%) și târgurile (45,00%) ca modalități de acces pe piețele internaționale.

Mai multe detalii se pot regăsi în tabelul 6.56.

Tabelul 6.56

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

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Site-uri de specialitate	66,67%	70,37%	65,71%	53,13%
2.	Târguri	29,17%	29,63%	28,57%	45,00%
3.	Campanii specifice	14,58%	16,05%	11,43%	19,38%
4.	Atașați economici	6,25%	6,17%	8,57%	8,75%

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 București-Ilfov (76,67%), urmată de regiunea Nord Vest (67,24%). Târgurile sunt utilizate ca modalitate de acces cel mai frecvent în regiunea Sud Vest (64,52%). IMM-urile din regiunea Nord-Vest au ponderea cea mai mare (22,41%) 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	59,52%	41,94%	62,96%	41,94%	60,00%	67,24%	53,57%	76,67%
2.	Târguri	42,86%	54,84%	27,78%	64,52%	40,00%	20,69%	42,86%	30,00%
3.	Campanii specifice	9,52%	19,35%	20,37%	6,45%	20,00%	22,41%	17,86%	16,67%
4.	Atașați economici	4,76%	16,13%	3,70%	0,00%	25,00%	10,34%	3,57%	6,67%

Din perspectiva **dimensiunii întreprinderilor** se poate observa că microîntreprinderile utilizează cel mai frecvent (64,54%) 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 (52,27%) pentru accesul pe piețele internaționale. Întreprinderile mici au ponderea cea mare (9,78%) dintre IMM-urile care au indicat atașați 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	64,54%	63,04%	53,41%
2.	Târguri	26,95%	35,87%	52,27%
3.	Campanii specifice	14,18%	22,83%	15,91%
4.	Atașați economici	7,80%	9,78%	5,68%

După **forma de organizare juridică**, IMM-urile cu alte forme de organizare juridică dețin cea mai mare pondere (83,33%) în rândul IMM-urilor care apelează la site-uri de specialitate pentru a putea avea acces pe piețele internaționale. Târgurile sunt utilizate în cea mai mare proporție (58,33%) 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	58,33%	60,46%	83,33%
2.	Târguri	58,33%	35,95%	50,00%
3.	Campanii specifice	8,33%	17,65%	0,00%
4.	Atașați economici	8,33%	7,84%	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 (73,08%) în rândul întreprinderilor din domeniul transporturilor. Firmele din industrie au și cea mai mare pondere (50,00%) între cele care utilizează târgurile pentru accesul pe piețele internaționale. Mai multe detalii în tabelul 6.60.

Tabelul 6.60

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

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Site-uri de specialitate	51,28%	66,67%	60,00%	73,08%	40,00%	65,09%
2.	Târguri	50,00%	33,33%	44,71%	11,54%	40,00%	28,30%
3.	Campanii specifice	15,38%	12,50%	15,29%	19,23%	40,00%	18,87%
4.	Atașați economici	11,54%	8,33%	5,88%	3,85%	0,00%	7,55%

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 3,42% dintre IMM-uri au beneficiat de training dedicat internaționalizării.

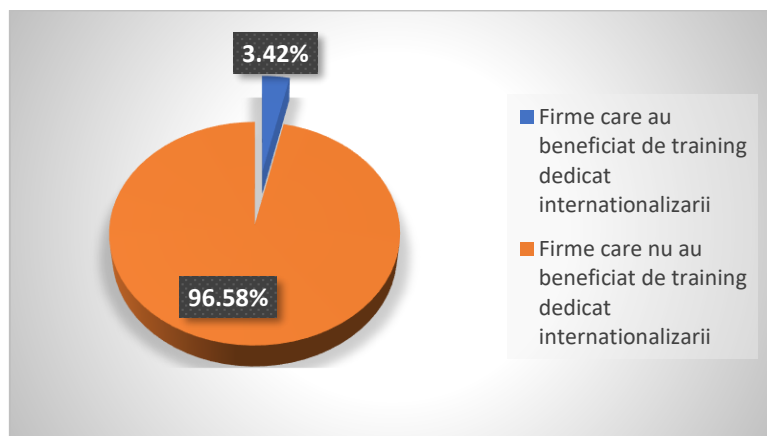


Figura nr. 6.14

Principalele modalități de acces pe piețe internaționale

Din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, cele cu vârsta de peste 15 ani dețin ponderea cea mai importantă (5,31%) în rândul firmelor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării, fiind urmate de cele cu vârsta de peste 10-15 ani (cu o pondere de 3,64%). IMM-urile cu vârsta de 5-10 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	2,78%	0,00%	3,64%	5,31%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	97,22%	100,00%	96,36%	94,69%

În funcție de **apartenența regională** firmele din regiunea Vest au ponderea cea mai mare (11,54%) în rândul celor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării. La polul opus se situează firmele din regiunea Sud, Nord-Vest 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 găsite 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	3,77%	8,70%	1,12%	1,67%	11,54%	0,00%	2,70%	4,40%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	96,23%	91,30%	98,88%	98,33%	88,46%	100,00%	97,30%	95,60%

Analiza datelor în funcție de **dimensiunea firmelor** a relevat faptul că ponderea cea mai mare în cadrul firmelor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării o dețin întreprinderile mijlocii (7,55%). La polul opus se situează microîntreprinderile care au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării. Mai multe detalii cu privire la trainingul dedicat internaționalizării în funcție de dimensiunea firmelor se găsesc în tabelul 6.63.

Tabelul 6.63

Trainingul dedicat internaționalizării în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Training dedicat internaționalizării	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	1,24%	4,42%	7,55%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	98,76%	95,58%	92,45%



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 pe acțiuni (14,29%). Firmele cu alte forme de organizare juridică 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	14,29%	3,14%	0,00%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	85,71%	96,86%	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 (5,41%), urmate de cele din industrie (4,08%). Ponderea cea mai mare în cadrul firmelor care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării este deținută de IMM-urile din 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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	4,08%	5,41%	1,75%	2,94%	0,00%	4,05%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	95,92%	94,59%	98,25%	97,06%	100,00%	95,95%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Doar 28,76% dintre companiile chestionate apreciază că valoarea producției/serviciilor pentru activitățile de import-export a atins un nivel mai bun în semestrul II al anului 2022, comparând cu nivelul din semestrul II al anului 2021.
- În ceea ce privește nivelul contractelor/comenzilor 29,07% din respondenți au apreciat că a fost mai bun în semestrul II al anului 2022 comparativ cu perioada similară a anului precedent, în timp ce 55,96% dintre aceștia au apreciat că indicatorul a avut în semestrul II 2022 același nivel ca în semestrul al doilea din anul 2021.
- Nivelul de acoperire al activităților de export în anul 2022 este cel mai ridicat - peste 75% - mai frecvent, în cadrul întreprinderilor mici (7,22%). Întreprinderile cu un nivel de acoperire de sub 25% sunt mai frecvente în rândul microîntreprinderilor (76,28%), rezultat ce dovedește dificultățile întâmpinate de acest tip de întreprinderi în activitățile de export.
- Doar 22,96% dintre întreprinderi au participat în străinătate la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice/economice în anul 2022, ponderea fiind una în creștere față de situația înregistrată anul trecut.
- 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 (58,23%) au apreciat că exporturile în anul 2023 vor avea un nivel similar comparativ cu anul 2022 și doar 25,30% dintre aceștia consideră că exporturile vor avea un nivel mai bun decât în anul anterior.
- Factorul ce poate influența cel mai amplu activitatea de import este calitatea produselor sau serviciilor importate, 41,69% dintre întreprinderi indicând acest răspuns.
- Factorul ce poate influența cel mai amplu activitatea de export marketingul organizației, 31,91% 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 (54,98%), potențiali furnizori mai ieftini (41,18%), accesul la noile tehnologii (32,58%) și potențiali clienți pentru produse, servicii și materii prime (27,15%).
- Respondenții din cadrul IMM-urilor din România au indicat ca principale modalități utilizate pentru accesul pe piețele internaționale site-urile de specialitate (60,80%), campaniile specifice (16,98%) și târgurile (37,04%).

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, diversele probleme socio-economice curente (finalul pandemiei, războiul din Ucraina) vor marca 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 36.70% din totalul firmelor investigate se realizează planuri și politici anuale, 18.07% dintre acestea au avut în vedere abordări strategice pe 2-3 ani, în 8.11 % dintre IMM-uri se elaborează strategii (planuri) pe 3-5 ani, iar în 37.13 % dintre întreprinderi nu se derulează activități de planificare. Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 7.1.

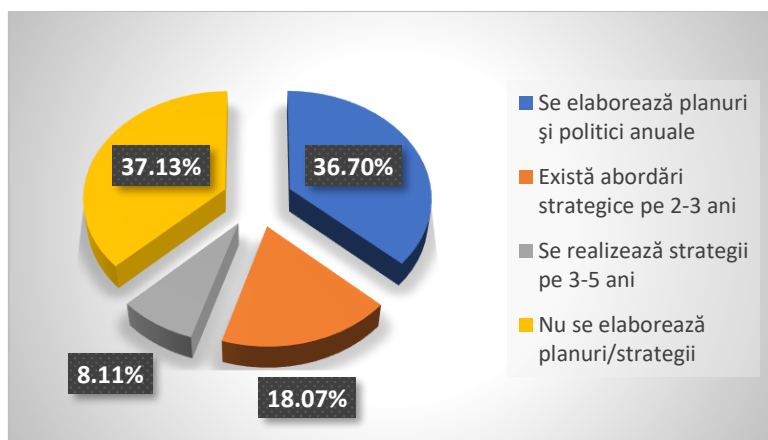


Figura 7.1

Structura IMM-urilor în funcție de activitățile de previzionare desfășurate

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

- IMM-urile care realizează planuri și politici anuale înregistrează procentaje ridicate comparabile pentru cele patru intervale de vârstă



- în rândul entităților cu vârsta sub 5 ani (23,53%), între 5-10 ani (40,61%), 10-15 ani (36,56%) și 41,44% cele peste 15 ani;
- agenții economici care realizează abordări strategice pe 2-3 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu vârsta de peste 15 ani, respectiv 22,60;
 - tot cu vârsta de peste 15 ani realizează strategii/planuri pe perioade de 3-5 ani înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor, 10,96% și mai reduse în rândul celor sub 5 ani (3,92%);
 - firmele care nu elaborează planuri dețin ponderi mai ridicate în cazul organizațiilor sub 5 ani (58,82%) și mai reduse în rândul celor având peste 15 ani (25,00%). Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 7.1.

Tabelul 7.1

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

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1.	Se elaborează planuri și politici anuale	23,53%	40,61%	36,56%	41,44%
2.	Există abordări strategice pe 2-3 ani	13,73%	16,36%	13,98%	22,60%
3.	Se realizează strategii pe 3-5 ani	3,92%	6,06%	9,68%	10,96%
4.	Nu se elaborează planuri/strategii	58,82%	36,97%	39,78%	25,00%

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

- în regiunile Nord Vest și București-Ilfov se regăsesc cele mai multe firme care elaborează planuri și politici anuale, respectiv 43,18% și 40,43%, la polul opus fiind regiunea Sud Vest a României, unde doar 28,57% dintre întreprinderi elaborează astfel de planuri;
- în sens contrar față de numărul de IMM-uri care elaborează strategii anuale observăm că regiunea Sud Vest se plasează pe primul loc când vorbim despre numărul de IMM-uri care nu elaborează niciun fel de planuri/strategii, respectiv 52,86% dintre IMM-uri, iar regiunile Vest și Nord Vest sunt regiunile în care cel mai mic număr de IMM-uri nu au astfel de interes, mai exact 27,78% și 28,41% dintre IMM-urile chestionate;
- regiunea Nord Est este regiunea în care abordările strategice pe 2-3 ani sunt cele mai întâlnite, 24,44% dintre IMM-uri având astfel de planuri/strategii;
- în ceea ce privește abordarea strategiilor pe 3-5 ani observăm că toate regiunile au un procent semnificativ redus de IMM-uri care aleg o astfel de opțiune cu regiunea Vest având procentul cel mai ridicat, de doar 13,89%;

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**

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Se elaborează planuri și politici anuale	38,89%	34,12%	33,86%	28,57%	36,11%	43,18%	34,85%	40,43%
2	Există abordări strategice pe 2-3 ani	24,44%	22,35%	15,75%	11,43%	22,22%	15,91%	22,73%	14,89%
3	Se realizează strategii pe 3-5 ani	3,33%	12,94%	9,45%	7,14%	13,89%	12,50%	3,03%	5,67%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	33,33%	30,59%	40,94%	52,86%	27,78%	28,41%	39,39%	39,01%

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

- întreprinderile mici sunt cele mai interesate de elaborarea de strategii și planuri anuale, 45,56% dintre ele având astfel de strategii/planuri;
- întreprinderile mijlocii sunt cele mai interesate de elaborarea de strategii și planuri pe 2-3 ani, 27,54% dintre respondenți;
- microîntreprinderile au cel mai ridicat nivel dintre IMM-uri când vine vorba de a nu elabora niciun fel de planuri/strategii.

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	Se elaborează planuri și politici anuale	30,54%	45,56%	42,75%
2	Există abordări strategice pe 2-3 ani	12,43%	22,78%	27,54%
3	Se realizează strategii pe 3-5 ani	5,14%	10,00%	14,49%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	51,89%	21,67%	15,22%

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

- elaborarea de strategii anuale nu diferențiază masiv IMM-urile după forma de organizare, toate formele având un procent similar al entităților care elaborează astfel de strategii, respectiv aproximativ o treime;
- când vine vorba de strategii pe 2-3 ani, SA-urile sunt cele mai întâlnite tipuri de IMM-uri care realizează astfel de strategii, 41,18% dintre ele beneficiind de aceasta abordare;



- la polul opus, IMM-urile din alte forme de organizare în afara SA-urilor și SRL-urilor sunt cele mai numeroase când vine vorba de a nu elabora niciun fel de plan/strategie, 46,67% iar SA-urile fiind cele mai puține, respectiv 11,76%.

Informații suplimentare sunt prezentate pe larg 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	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Se elaborează planuri și politici anuale	35,29%	36,81%	33,33%
2	Există abordări strategice pe 2-3 ani	41,18%	17,59%	13,33%
3	Se realizează strategii pe 3-5 ani	11,76%	8,05%	6,67%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	11,76%	37,56%	46,67%

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

- când vine vorba de elaborarea strategiilor anuale existe foarte mici diferențieri între ramurile de activitate, procentele de IMM-uri care realizează astfel de planuri variind doar între 32,79% pentru IMM-urile din construcții și 39,42% pentru IMM-urile din industrie;
- turismul este domeniul în care dacă nu se elaborează o strategie anuală, atunci foarte puține IMM-uri mai elaborează orice fel de strategie, deoarece doar 3,70% dintre acestea realizează strategii pe 2-3 ani și același procent realizează strategii pe 3-5 ani;
- turismul și transporturile sunt domeniile unde nu se elaborează deloc planuri sau strategii, respectiv 55,56% și 46,81%.

Informații suplimentare sunt prezentate pe larg în tabelul 7.5.

Tabelul 7.5

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

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Se elaborează planuri și politici anuale	39,42%	32,79%	35,85%	38,30%	37,04%	36,40%
2	Există abordări strategice pe 2-3 ani	19,71%	21,31%	22,01%	12,77%	3,70%	16,54%
3	Se realizează strategii pe 3-5 ani	12,41%	9,84%	8,81%	2,13%	3,70%	6,62%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	28,47%	36,07%	33,33%	46,81%	55,56%	40,44%



7.2. Obiectivele întreprinderilor mici și mijlocii

În ușoară contradicție cu mediul socio-economic corect ce se poate caracteriza printr-o predictibilitate redusă în acest moment, putem spune că IMM-urile privesc într-un mod optimist următorii 2 ani cu 66,54% dintre acestea considerând că viitorul apropiat le va aduce o extindere moderată a afacerii iar alte 10,04% dintre IMM-uri chiar consideră că se vor extinde într-un ritm rapid.

Vânzarea sau închiderea afacerii reprezintă doleanța a doar 2,23%, respectiv 1,30% dintre IMM-uri pentru următorii 2 ani. Situația prezentată este detaliată în figura 7.2.

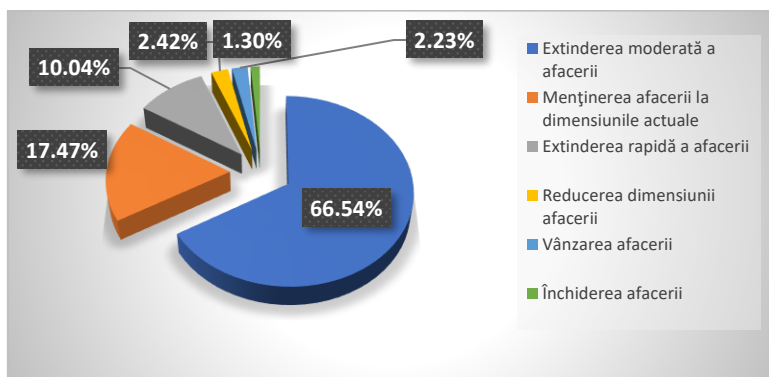


Figura 7.2

Structura obiectivelor IMM-urilor pentru următorii doi ani

Gruparea firmelor **în funcție de vârsta acestora** (tabelul 7.6), evidențiază următoarele aspecte semnificative:

- optimismul extinderii moderate a afacerii este cel mai prezent în cazul firmelor cu sub 5 ani vechime pe piață, aproape 3 din 4 IMM-uri, mai exact 74,68%, își doresc acest lucru pentru următorii 2 ani;
- firmele cu peste 15 ani vechime se evidențiază printr-o frecvență crescută în rândul întreprinderilor care vizează menținerea afacerii la dimensiunile actuale, respectiv 20,91%;
- vânzarea afacerii în următorii 2 ani este un deziderat rar întâlnit în general, dar frecvența cea mai mare pentru acesta îl au firmele cu 5-10 ani vechime.

Tabelul 7.6

Diferențierea obiectivelor pe care le au IMM-urile în funcție de vechimea acestora

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Extinderea moderată a afacerii		59,12%	61,46%	60,98%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	11,69%	15,09%	19,79%	20,91%
3	Extinderea rapidă a afacerii	9,09%	16,98%	11,46%	10,45%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	1,95%	3,14%	2,08%	3,14%
5	Vânzarea afacerii	1,30%	5,03%	2,08%	3,48%
6	Închiderea afacerii	1,30%	0,63%	3,13%	1,05%



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 Nord Vest își doresc cel mai mult o extindere moderată a afacerii, respectiv 72,09% dintre ele;
- IMM-urile din Sud Est și din Sud Vest sunt cele care își doresc cel mai mult o extindere rapidă a afacerii, 21,95% și respectiv 14,08% dintre acestea dorind acest lucru;
- regiunea Vest se evidențiază prin a fi regiunea cu cel mai mare procent de IMM-uri care își doresc închiderea afacerii în următorii 2 ani.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.7.

Tabelul 7.7

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

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Extinderea moderată a afacerii	65,93%	52,44%	64,29%	66,20%	42,86%	72,09%	64,62%	66,43%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	17,58%	17,07%	19,84%	7,04%	31,43%	15,12%	15,38%	19,29%
3	Extinderea rapidă a afacerii	7,69%	21,95%	12,70%	14,08%	5,71%	8,14%	10,77%	10,71%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	1,10%	7,32%	2,38%	0,00%	8,57%	2,33%	3,08%	1,43%
5	Vânzarea afacerii	6,59%	1,22%	0,79%	11,27%	5,71%	1,16%	3,08%	0,71%
6	Închiderea afacerii	1,10%	0,00%	0,00%	1,41%	5,71%	1,16%	3,08%	1,43%

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

- microîntreprinderi își doresc cel mai mult extinderea moderată a afacerii, respectiv 66,94% dintre acestea indicând acest lucru și cel mai puțin își doresc închiderea afacerii, respectiv 1,63%;
- extinderea rapidă a afacerii este un deziderat al 15,73% dintre întreprinderile mici.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.8.

Tabelul 7.8

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

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Extinderea moderată a afacerii	66.94%	61.80%	58.21%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	17.07%	15.73%	20.90%
3	Extinderea rapidă a afacerii	9,21%	15,73%	12,69%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	2,71%	2,25%	2,99%
5	Vânzarea afacerii	2,44%	4,49%	3,73%
6	Închiderea afacerii	1,63%	0,00%	1,49%



Având în vedere criteriul **forme de organizare a IMM-urilor** chestionate, putem deduce ca:

- extinderea moderată a afacerii este cu precădere dezideratul SA-urilor, 73,33%;
- menținerea afacerii la dimensiunile actuale este dorită în general de IMM-urile cu alte forme de organizare, 33,33%;
- SRL-urile și IMM-urile cu alte forme de organizare își doresc o extindere rapidă a afacerii, 12,01% și 13,33%.

Tabelul 7.9

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

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Extinderea moderată a afacerii	73,33%	63,81%	46,67%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	20,00%	16,97%	33,33%
3	Extinderea rapidă a afacerii	0,00%	12,01%	13,33%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	0,00%	2,85%	0,00%
5	Vânzarea afacerii	6,67%	3,00%	6,67%
6	Închiderea afacerii	0,00%	1,35%	0,00%

Din analiza obiectivelor avute în vedere de IMM-uri în funcție de **domeniul de activitate** se evidențiază următoarele elemente:

- IMM-urile din transporturi se evidențiază prin dorința extinderii moderate a afacerii, 70,45%;
- IMM-urile din construcții reprezintă ramura de IMM-uri cu cel mai mare apetit pentru extinderea rapidă a afacerii, 16,13%;
- turismul reprezintă activitatea în care cele mai multe IMM-uri au ca obiectiv vânzarea afacerii, 18,52%, la mare distanță față de celelalte ramuri de activitate.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.10.

Tabelul 7.10

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

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Extinderea moderată a afacerii	61,31%	54,84%	67,50%	70,45%	51,85%	64,66%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	21,17%	25,81%	15,63%	18,18%	14,81%	14,66%
3	Extinderea rapidă a afacerii	10,95%	16,13%	11,88%	9,09%	11,11%	11,65%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	2,92%	0,00%	1,88%	2,27%	0,00%	4,14%
5	Vânzarea afacerii	2,19%	3,23%	2,50%	0,00%	18,52%	3,01%
6	Închiderea afacerii	1,46%	0,00%	0,63%	0,00%	3,70%	1,88%



7.3 Avantajele competitive ale IMM-urilor

În ceea ce privește avantajele competitive, IMM-urile chestionate consideră că principalul avantaj competitiv este reprezentat de raportul preț-calitate, 57,93%. Ponderea acestui avantaj este cu atât mai importantă cu cât următoarele avantaje au fost selectate de un număr mult mai mic de respondenți, astfel:

- calitatea ridicată a produselor/serviciilor precum și calitatea angajaților au completat podiumul avantajelor competitive cu 36,31% și respectiv 23,34% dintre respondenți indicând aceste două elemente;
- prețul scăzut este considerat un avantaj de 1 din 5 IMM-uri, mai exact de 19.74% dintre acestea.

De asemenea, remarcăm faptul că reputația firmei este un element cu o importantă pondere atunci când vine vorba de avantajele unui IMM, el fiind indicat de 14.84% dintre respondenți.

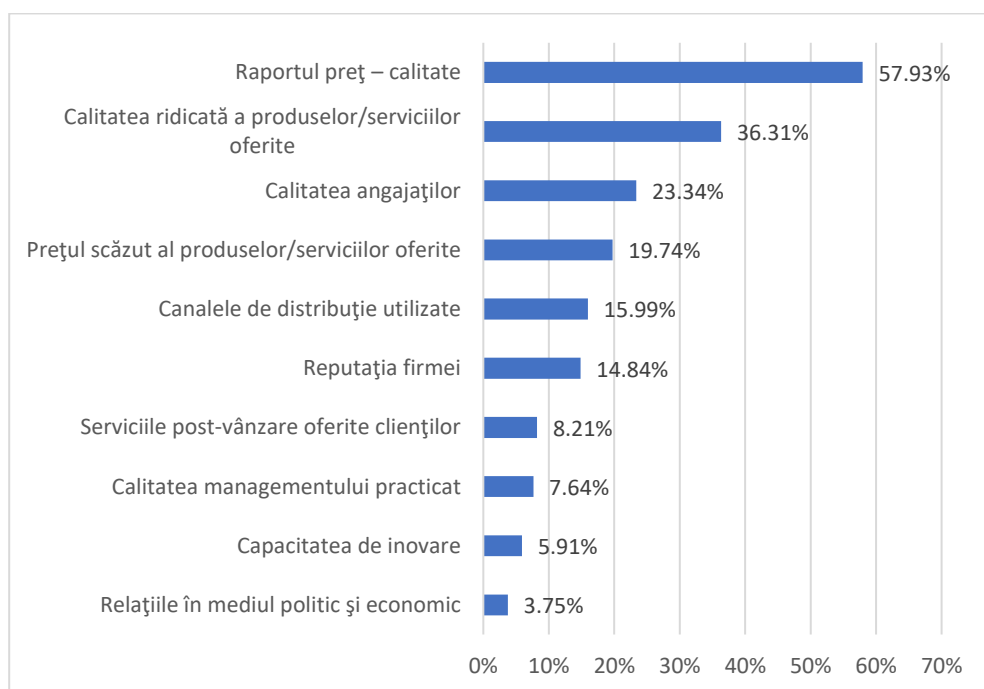


Figura 7.3
Principalele avantaje competitive ale IMM-urilor

Analizând principalele avantaje competitive ale IMM-urilor în funcție de **vârsta acestora**, surprindem următoarele elemente:

- raportul preț-calitate este cel mai important pentru o firmă la început de drum, respectiv 70,59% din firmele intervievate;
- pe lângă raportul preț-calitate, factorul calitate reprezintă cel mai mare avantaj competitiv pentru firmele de vârstă medie, respectiv cele cu 5-10 ani vechime, 42,77% și cele cu 10-15 ani vechime, 40,00%;
- canalele de distribuție utilizate reprezintă un avantaj pentru firme în primii ani de existență, 35,95% pentru firmele cu vechime pe piață de



până în 5 ani. Acest canal având ponderi substanțial mai mici, respectiv sub 15%, pentru toate celelalte categorii de IMM-uri;

- un alt aspect ce iese în evidență îl reprezintă relațiile din mediul politic ce sunt considerate un avantaj mai mare cu cât firma are mai multă vechime pe piață. În acest sens firmele nou-înființate neconsiderând deloc acesta ca fiind un avantaj, pe când 6,62% dintre firmele cu peste 15 ani vechime îl consideră un veritabil avantaj.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.11.

Tabelul 7.11

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

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Raportul preț – calitate	70,59%	54,72%	56,84%	53,31%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	26,80%	42,77%	40,00%	36,59%
3	Calitatea angajaților	17,65%	26,42%	26,32%	23,69%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	15,69%	22,01%	18,95%	20,91%
5	Canalele de distribuție utilizate	35,95%	9,43%	13,68%	9,76%
6	Reputația firmei	7,84%	15,09%	16,84%	17,77%
7	Serviciile post-vânzare oferite clienților	6,54%	6,29%	6,32%	10,80%
8	Calitatea managementului practicat	8,50%	5,03%	6,32%	9,06%
9	Capacitatea de inovare	5,23%	8,18%	7,37%	4,53%
10	Relațiile în mediul politic și economic	0,00%	2,52%	3,16%	6,62%

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

- raportul preț-calitate este principalul avantaj competitiv în oricare dintre cele 8 regiuni de dezvoltare, acesta fiind indicat de minim 50% din firme;
- în tandem cu alte concluzii ale lucrării de față observ că în ceea ce privește capacitatea de inovare, aceasta este considerată un avantaj în aceleași regiuni în care digitalizarea IMM-urilor este mai prezentă, respectiv Nord Vest (9,20%), Centru (7,69%) și București – Ilfov (6,43%). Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.12.



Tabelul 7.12

**Diferențierea avantajelor competitive ale 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	58,24%	51,81%	62,90%	60,00%	50,00%	59,77%	53,85%	58,57%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	43,96%	39,76%	29,84%	21,43%	38,24%	42,53%	33,85%	39,29%
3	Calitatea angajaților	20,88%	20,48%	29,84%	14,29%	14,71%	22,99%	26,15%	26,43%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	26,37%	19,28%	20,16%	21,43%	23,53%	14,94%	7,69%	22,14%
5	Canalele de distribuție utilizate	7,69%	12,05%	17,74%	45,71%	8,82%	11,49%	15,38%	12,14%
6	Reputația firmei	13,19%	18,07%	12,10%	8,57%	11,76%	17,24%	23,08%	15,00%
7	Serviciile post-vânzare oferite clienților	4,40%	6,02%	8,87%	1,43%	23,53%	6,90%	18,46%	7,14%
8	Calitatea managementului practicat	6,59%	13,25%	4,03%	8,57%	5,88%	11,49%	9,23%	5,00%
9	Capacitatea de inovare	4,40%	4,82%	4,84%	5,71%	2,94%	9,20%	7,69%	6,43%
10	Relațiile în mediul politic și economic	2,20%	7,23%	2,42%	8,57%	11,76%	2,30%	1,54%	1,43%

Analizând dimensiunea întreprinderilor, putem trage următoarele concluzii privind avantajele competitive ale IMM-urilor:

- raportul preț-calitate este văzut ca un avantaj într-o manieră invers proporțională cu dimensiunea firmei, fiind considerat principalul avantaj de către 61,75% dintre microîntreprinderi, 55,93% dintr întreprinderile mici și 55,68% dintre întreprinderile mijlocii;
- serviciile post vânzare reprezintă un avantaj cu cât firma este mai mare, (6,56% microîntreprinderi, 9,04% întreprinderi mici și 10,29% întreprinderi mijlocii);
- asemeni serviciilor post vânzare, relația cu mediul politic este văzută ca un avantaj cu cât firma este mai dezvoltată, 8,09% dintre întreprinderile mijlocii considerând acest element un avantaj în piață.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.13.

Tabelul 7.13
**Diferențierea avantajelor competitive ale IMM-urilor
în funcție de dimensiunea acestora**

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Raportul preț – calitate	61,75%	55,93%	53,68%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	29,78%	44,63%	41,91%
3	Calitatea angajaților	23,77%	25,42%	20,59%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	23,22%	14,12%	16,91%
5	Canalele de distribuție utilizate	20,22%	9,04%	14,71%
6	Reputația firmei	13,39%	16,38%	15,44%
7	Serviciile post-vânzare oferite clienților	6,56%	9,04%	10,29%
8	Calitatea managementului practicat	5,74%	9,04%	10,29%
9	Capacitatea de inovare	6,28%	6,78%	2,94%
10	Relațiile în mediul politic și economic	2,19%	3,95%	8,09%

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

- raportul preț-calitate este principalul avantaj pentru SRL-uri și SA-uri, 58,82% respectiv 43,75%, în timp ce prețul cel mai scăzut este principalul avantaj pentru IMM-urile cu alte forme de organizare, 46,67%;
- calitatea ridicată a produselor/serviciilor este considerată un avantaj de către aproximativ o treime dintre SA-uri și SRL-uri, dar de doar o cincime dintre IMM-urile cu altă formă de organizare;
- capacitatea de inovare este un avantaj văzut în mod similar de toate tipurile de IMM-uri, indiferent de forma de organizare.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.14.

Tabelul 7.14
**Diferențierea avantajelor competitive ale IMM-urilor
în funcție de forma de organizare juridică**

Nr. crt.	Avantajul competitiv	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Raportul preț – calitate	43,75%	58,82%	33,33%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	31,25%	36,80%	20,00%
3	Calitatea angajaților	0,00%	23,98%	20,00%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	12,50%	19,31%	46,67%
5	Canalele de distribuție utilizate	25,00%	15,99%	6,67%
6	Reputația firmei	37,50%	13,88%	33,33%
7	Serviciile post-vânzare oferite clienților	12,50%	8,14%	6,67%
8	Calitatea managementului practicat	18,75%	7,54%	0,00%
9	Capacitatea de inovare	6,25%	5,88%	6,67%
10	Relațiile în mediul politic și economic	12,50%	3,62%	0,00%



Considerând principalele ramuri de activitate, putem trage următoarele concluzii despre IMM-uri:

- raportul preț-calitate este cel mai important element calitativ în orice ramură, dar prin excelență în turism, 84,62%;
- principalele 3 avantaje din transporturi, fiecare acumulând peste 40% din răspunsuri, sunt reprezentate de raportul preț-calitate, calitatea produselor/serviciilor și calitatea angajaților;
- serviciile post vânzare sunt cele mai importante pentru IMM-urile ce activează în domeniul comerțului, 14,47%;
- relația cu mediul politic este văzută ca fiind un avantaj în special în industrie, 7,35%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.15.

Tabelul 7.15

**Diferențierea avantajelor competitive ale IMM-urilor
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Avantajul competitiv	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Raportul preț – calitate	59,56%	57,38%	53,46%	43,48%	84,62%	59,77%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	39,71%	45,90%	27,04%	41,30%	30,77%	37,59%
3	Calitatea angajaților	17,65%	27,87%	25,16%	43,48%	23,08%	20,68%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	17,65%	16,39%	25,79%	26,09%	11,54%	17,67%
5	Canalele de distribuție utilizate	13,24%	8,20%	19,50%	8,70%	15,38%	18,42%
6	Reputația firmei	15,44%	18,03%	13,21%	6,52%	19,23%	15,79%
7	Serviciile post-vânzare oferite clienților	9,56%	8,20%	14,47%	6,52%	0,00%	4,89%
8	Calitatea managementului practicat	9,56%	4,92%	7,55%	13,04%	0,00%	7,14%
9	Capacitatea de inovare	6,62%	1,64%	1,89%	2,17%	7,69%	9,40%
10	Relațiile în mediul politic și economic	7,35%	4,92%	1,89%	0,00%	3,85%	3,38%

7.4. Activități abordate cu precădere în IMM-uri

Abordările manageriale ale IMM-urilor vizează, în principal, următoarele direcții:

- relațiile cu distribuitorii și clienții 29,23%;
- asigurarea salariilor necesari firmei 28,65%;
- realizarea de produse/servicii noi 27,06%.

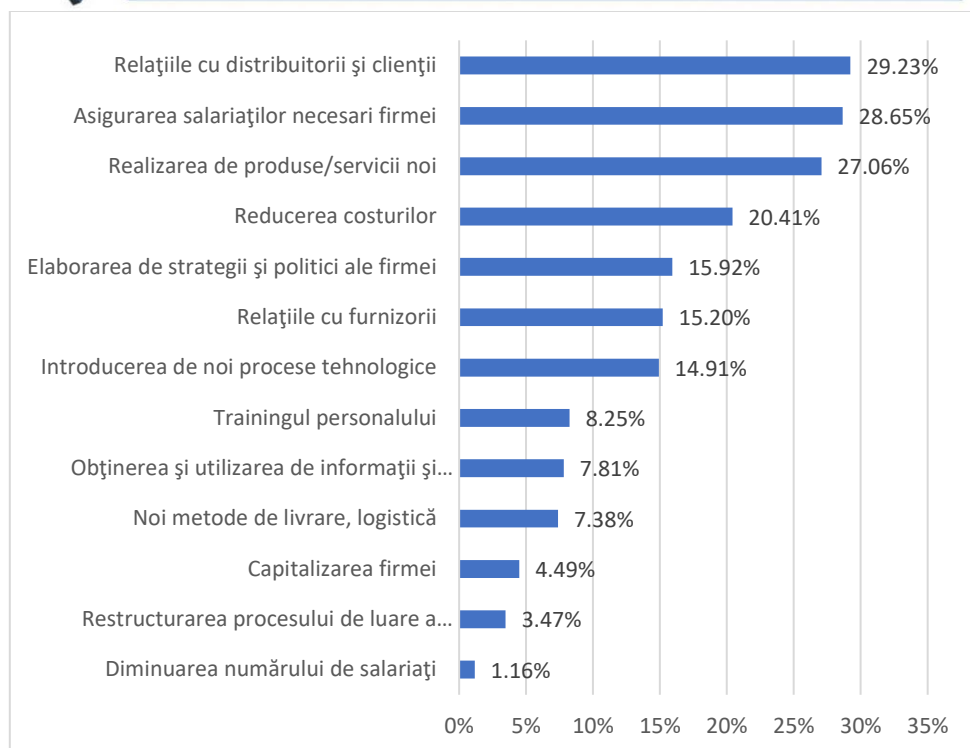


Figura 7.4

Frecvența focalizării asupra unor activități cheie la nivelul IMM-urilor

Analiza rezultatelor **în funcție de vârsta IMM-urilor** relevă următoarele elemente semnificative:

- firmele la început de drum, cu vechime de sub 5 ani, consideră vitală asigurarea cu salariații necesari firmei, 43,14%;
- firmele de vârstă medie, respectiv cele cu vechime de 5-10 ani și 10-15 ani pun cel mai mult accent pe relațiile cu distribuitorii și clienții, 34,18% și 33,33%;
- firmele cu peste 15% vechime au multiple abordări cu ponderi similare în rezultate, respectiv realizarea de produse/servicii noi (29,27%), relația cu distribuitorii și clienții (28,22%), reducerea costurilor (22,65%) și asigurarea salariaților necesari (22,30%) Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.16.

Tabelul 7.16

Frecvența abordării activităților în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Relațiile cu distribuitorii și clienții		34,18%	33,33%	28,22%
2	Asigurarea salariaților necesari firmei	43,14%	27,85%	25,81%	22,30%
3	Realizarea de produse/servicii noi	24,18%	24,68%	29,03%	29,27%
4	Reducerea costurilor	17,65%	20,25%	18,28%	22,65%



5	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	10,46%	13,92%	13,98%	20,56%
6	Relațiile cu furnizorii	35,29%	8,86%	11,83%	9,06%
7	Introducerea de noi procese tehnologice	8,50%	15,19%	12,90%	18,82%
8	Trainingul personalului	7,19%	8,23%	6,45%	9,41%
9	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	8,50%	12,03%	7,53%	5,23%
10	Noi metode de livrare, logistică	4,58%	7,59%	16,13%	5,92%
11	Capitalizarea firmei	1,31%	6,33%	5,38%	4,88%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	6,54%	2,53%	1,08%	3,14%
13	Diminuarea numărului de salariați	1,31%	1,90%	2,15%	0,35%

Examinând activitățile prioritare din IMM-uri în funcție de **regiunea de dezvoltare**, remarcăm următoarele:

- relația cu distribuitorii și clienții este considerată cea mai importantă în regiunile de Nord Est (35,96%) și Nord Vest (34,48%);
- asigurarea cu salariații necesari desfășurării activității a fost răspunsul majoritar pentru IMM-urile din regiunea Sud Vest;
- introducerea de noi procese tehnologice și obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe sunt elementele cu cele mai mari ponderi în regiunea de Vest, respectiv 29,41% și 20,59%;
- reducerea costurilor și training-ul personalului sunt răspunsuri ce unesc regiunile București-Ilfov și Sud prin numărul aproape identic de IMM-uri ce au furnizat aceste răspunsuri.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.17.

Tabelul 7.17

Frecvența abordării activităților în funcție de regiunile de dezvoltare în care sunt localizate IMM-urile

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Relațiile cu distribuitorii și clienții	35,96%	25,61%	31,20%	16,90%	20,59%	34,48%	29,23%	30,43%
2	Asigurarea salariaților necesari firmei	23,60%	23,17%	36,80%	42,25%	32,35%	21,84%	23,08%	26,81%
3	Realizarea de produse/servicii noi	30,34%	28,05%	27,20%	23,94%	14,71%	29,89%	24,62%	28,26%
4	Reducerea costurilor	17,98%	15,85%	24,00%	12,68%	17,65%	28,74%	16,92%	22,46%
5	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	19,10%	20,73%	11,20%	12,68%	11,76%	14,94%	12,31%	20,29%
6	Relațiile cu furnizorii	8,99%	12,20%	19,20%	39,44%	8,82%	8,05%	10,77%	13,04%
7	Introducerea de noi procese tehnologice	19,10%	20,73%	6,40%	9,86%	29,41%	19,54%	18,46%	10,87%
8	Trainingul personalului	8,99%	9,76%	6,40%	8,45%	8,82%	5,75%	15,38%	6,52%
9	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	4,49%	7,32%	8,00%	5,63%	20,59%	6,90%	12,31%	6,52%
10	Noi metode de livrare, logistică	5,62%	4,88%	5,60%	7,04%	2,94%	8,05%	13,85%	9,42%



11	Capitalizarea firmei	6,74%	0,00%	4,00%	4,23%	2,94%	8,05%	3,08%	5,07%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	3,37%	6,10%	2,40%	5,63%	5,88%	3,45%	4,62%	0,72%
13	Diminuarea numărului de salariați	1,12%	4,88%	0,00%	0,00%	5,88%	0,00%	1,54%	0,00%

În activitățile prioritare din IMM-uri în funcție de **dimensiunea firmelor**, remarcăm următoarele:

- microîntreprinderile consideră prioritare relațiile cu distribuitorii și clienții precum și realizarea de noi produse/servicii;
- întreprinderile mici au ca prioritate principală realizarea de noi produse/servicii, 28,05% dar nu neglijează nici relațiile cu distribuitorii și clienții 25,61%;
- asigurarea numărului necesar de salariați este prioritar în special pentru întreprinderile mijlocii, 36,80%;
- prioritatea privind noile metode de livrare și logistică este similară pentru orice dimensiune a firmelor, cu aproximativ 5% dintre IMM-uri alegând aceasta opțiune de răspuns.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.18.

Tabelul 7.18

Frecvența abordării activităților în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Relațiile cu distribuitorii și clienții	35,96%	25,61%	31,20%
2	Asigurarea salariaților necesari firmei	23,60%	23,17%	36,80%
3	Realizarea de produse/servicii noi	30,34%	28,05%	27,20%
4	Reducerea costurilor	17,98%	15,85%	24,00%
5	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	19,10%	20,73%	11,20%
6	Relațiile cu furnizorii	8,99%	12,20%	19,20%
7	Introducerea de noi procese tehnologice	19,10%	20,73%	6,40%
8	Trainingul personalului	8,99%	9,76%	6,40%
9	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	4,49%	7,32%	8,00%
10	Noi metode de livrare, logistică	5,62%	4,88%	5,60%
11	Capitalizarea firmei	6,74%	0,00%	4,00%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	3,37%	6,10%	2,40%
13	Diminuarea numărului de salariați	1,12%	4,88%	0,00%

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

- realizarea de produse/servicii noi a fost răspunsul cu cel mai mare procent printre SA-uri, 35,29%, nu cu mult în fața reducerii costurilor și elaborării de strategii, ambele cumulând 29,41% dintre răspunsuri;



- pentru SRL-uri, 29,38% dintre respondenți au indicat ca și abordare primară fie relațiile cu distribuitorii și clienții, fie asigurarea cu salariați necesari desfășurării activității;
- IMM-urile cu altă formă de organizare consideră prioritare relațiile cu distribuitorii și clienții precum și realizarea de produse/servicii noi, ambele răspunsuri având un procent de selecție de 42,86%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.19.

Tabelul 7.19

Abordarea managerială în funcție de forma juridică a entității

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Relațiile cu distribuitorii și clienții	11,76%	29,39%	42,86%
2	Asigurarea salariaților necesari firmei	23,53%	29,39%	0,00%
3	Realizarea de produse/servicii noi	35,29%	26,52%	42,86%
4	Reducerea costurilor	29,41%	20,30%	14,29%
5	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	29,41%	15,61%	14,29%
6	Relațiile cu furnizorii	0,00%	15,15%	35,71%
7	Introducerea de noi procese tehnologice	17,65%	14,85%	14,29%
8	Trainingul personalului	11,76%	8,33%	0,00%
9	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	11,76%	7,73%	7,14%
10	Noi metode de livrare, logistică	5,88%	7,27%	14,29%
11	Capitalizarea firmei	0,00%	4,55%	7,14%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	17,65%	3,18%	0,00%
13	Diminuarea numărului de salariați	0,00%	1,21%	0,00%

Structura IMM-urilor în funcție de **domeniul de activitate** relevă următoarele aspecte esențiale privind activitățile cheie abordate cu precădere:

- în transporturi, relația cu distribuitorii și clienții este cea mai importantă, 51,11%;
- IMM-urile din turism pun cel mai mult accent pe asigurarea cu salariați a firmei;
- 30,66% din IMM-urile din industrie consideră prioritară realizarea de produse/servicii noi;
- reducerea costurilor este o abordare prioritară în special pentru IMM-urile din construcții (22.81%) și din transporturi (28,89%).

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.20.



Tabelul 7.20

Frecvența abordării activităților în funcție de domeniile de activitate

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Relațiile cu distribuitorii și clienții	23,36%	26,32%	38,75%	51,11%	36,00%	22,85%
2	Asigurarea salariilor necesari firmei	23,36%	33,33%	22,50%	20,00%	40,00%	34,46%
3	Realizarea de produse/servicii noi	30,66%	22,81%	31,88%	22,22%	24,00%	24,34%
4	Reducerea costurilor	18,25%	22,81%	18,13%	28,89%	20,00%	20,97%
5	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	19,71%	17,54%	15,63%	20,00%	8,00%	13,86%
6	Relațiile cu furnizorii	11,68%	10,53%	16,88%	8,89%	8,00%	18,73%
7	Introducerea de noi procese tehnologice	24,82%	14,04%	15,00%	0,00%	16,00%	12,36%
8	Trainingul personalului	8,03%	8,77%	6,88%	13,33%	12,00%	7,87%
9	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	7,30%	7,02%	3,75%	2,22%	4,00%	11,99%
10	Noi metode de livrare, logistică	8,76%	3,51%	10,63%	11,11%	4,00%	5,24%
11	Capitalizarea firmei	2,92%	7,02%	1,88%	2,22%	12,00%	5,99%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	3,65%	3,51%	3,13%	4,44%	0,00%	3,75%
13	Diminuarea numărului de salariați	1,46%	1,75%	0,00%	4,44%	0,00%	1,12%

7.5. Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor

Cele mai frecvent menționate priorități manageriale asupra cărora își focalizează atenția și eforturile întreprinzătorii în anul 2022 sunt:

- mărirea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă 56,78%;
- mărirea volumului investițiilor în înlocuirea utilajelor 56,30%;
- digitalizarea activităților 50,40%;
- amplificarea activităților de marketing 48,96%;
- pregătirea intensă a forței de muncă 47,37%;
- informatizarea activității 4,66%;
- mărirea volumului investițiilor în diversificarea producției 42,11%.

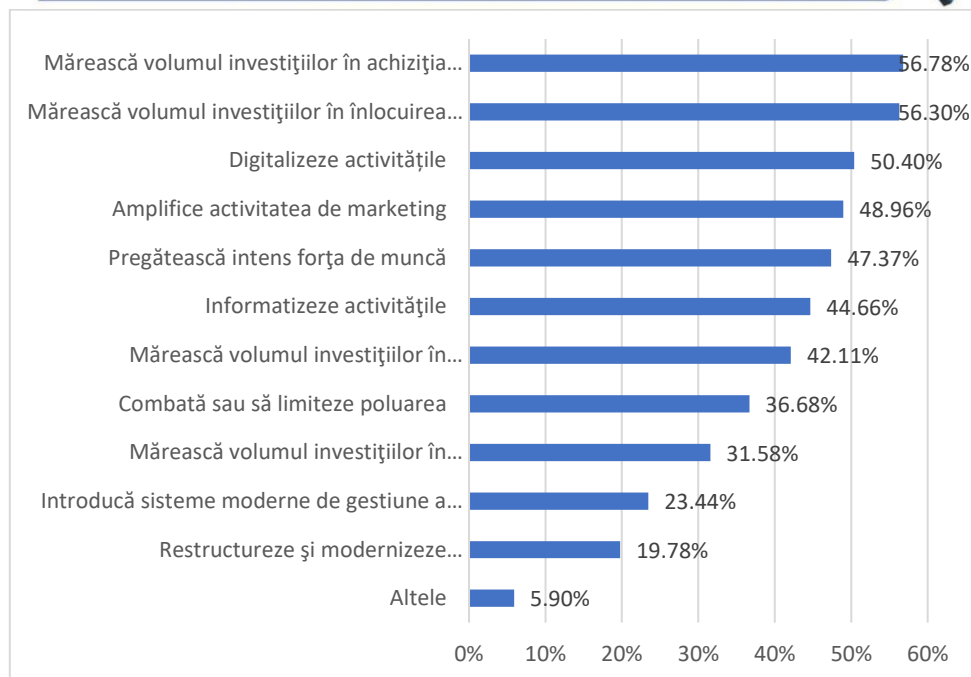


Figura 7.5
Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor

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

- marketing-ul (65.97%, mărirea investițiilor în tehnică (64,58%) și digitalizarea (64,58%) reprezintă prioritățile firmelor cu vârsta de până în 5 ani;
- investițiile în tehnică și tehnologie este prioritatea numărul 1 pentru firmele cu vechime de 5-10 ani, 60,56%;
- investiții în înlocuirea utilajelor este prioritatea pentru firmele ce sunt pe piață de 10-15 ani, 58,14%;
- cel mai mare procent de IMM-uri când vine vorba de investiții în construcții și modernizări de clădiri îl reprezintă IMM-urile cu peste 15 ani vechime, 37.65%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.21.

Tabelul 7.21

Diferențierea priorităților de dezvoltare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	64,58%	60,56%	50,00%	52,55%
2	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	60,42%	53,52%	58,14%	54,90%
3	Digitalizeze activitățile	64,58%	52,11%	37,21%	45,88%



4	Amplifică activitatea de marketing	65,97%	47,18%	41,86%	42,75%
5	Pregătească intens forța de muncă	60,42%	50,70%	37,21%	41,57%
6	Informatizeze activitățile	60,42%	43,66%	41,86%	37,25%
7	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	54,86%	33,10%	43,02%	39,61%
8	Combată sau să limiteze poluarea	54,17%	32,39%	36,05%	29,41%
9	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	18,06%	30,99%	37,21%	37,65%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	16,67%	26,76%	27,91%	23,92%
11	Restructureze și modernizeze managementul organizației	17,36%	24,65%	9,30%	21,96%
12	Altele	2,78%	7,75%	8,14%	5,88%

După cum se poate observa în tabelul 7.22, **impactul regiunii de dezvoltare** asupra priorităților manageriale, relevă următoarele aspecte:

- investițiile în tehnică și tehnologie sunt prioritatea numărul 1 în regiunile de Sud Est, Sud, Centru și București-Ilfov, 66,67%, 62,71% și 57,72%;
- având în vedere procentele similare putem spune că regiunea de Nord Vest prioritizează în aceeași măsură investițiile în tehnică și tehnologie precum și cele în înlocuirea utilajelor;
- dintre toate regiunile, în Nord Vest se regăsește procentul cel mai mare de IMM-uri care prioritizează restructurarea și modernizarea managementul companiilor, 25%;
- în Sud Vest se regăsesc cele mai multe IMM-uri care prioritizează investițiile în diversificarea producției, 55,07%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.22.

Tabelul 7.22

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

Nr. crt.	Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	46,75%	66,67%	60,18%	60,87%	35,29%	52,50%	62,71%	57,72%
2	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	55,84%	52,78%	61,06%	73,91%	47,06%	55,00%	49,15%	51,22%
3	Digitalizeze activitățile	49,35%	56,94%	51,33%	52,17%	23,53%	46,25%	47,46%	56,91%
4	Amplifică activitatea de marketing	38,96%	44,44%	57,52%	60,87%	52,94%	37,50%	49,15%	49,59%
5	Pregătească intens forța de muncă	38,96%	50,00%	50,44%	52,17%	38,24%	38,75%	47,46%	53,66%
6	Informatizeze activitățile	36,36%	48,61%	53,98%	53,62%	32,35%	35,00%	37,29%	47,15%
7	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	24,68%	38,89%	46,90%	55,07%	41,18%	43,75%	40,68%	43,09%



8	Combată sau să limiteze poluarea	24,68%	40,28%	38,94%	53,62%	41,18%	35,00%	25,42%	35,77%
9	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	23,38%	40,28%	32,74%	23,19%	26,47%	35,00%	32,20%	34,15%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	25,97%	30,56%	21,24%	17,39%	26,47%	27,50%	13,56%	24,39%
11	Restructureze și modernizeze managementul organizației	15,58%	20,83%	14,16%	13,04%	35,29%	25,00%	18,64%	23,58%
12	Altele	1,30%	12,50%	4,42%	1,45%	8,82%	8,75%	5,08%	6,50%

Având în vedere impactul dimensiunii IMM-urilor asupra priorităților de dezvoltare ale acestora, distingem următoarele:

- peste 50% dintre microîntreprinderi au ca priorități investițiile în echipamente noi, digitalizare, marketing-ul și pregătirea forței de muncă;
- întreprinderile mici au ca prioritate achiziția de tehnică, 61,49%;
- întreprinderile mijlocii au ca prioritate înlocuirea utilajelor, 66,13%;
- combaterea și limitarea poluării este un deziderat în aceeași măsură prioritar pentru orice dimensiune a IMM-urilor.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.23.

Tabelul 7.23

Corelația dintre dimensiunea IMM-urilor și intensitatea priorităților de dezvoltare

Nr. crt.	Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	54,68%	61,49%	54,03%
2	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	54,38%	54,04%	66,13%
3	Digitalizeze activitățile	52,27%	50,93%	44,35%
4	Amplifice activitatea de marketing	53,47%	45,34%	39,52%
5	Pregătească intens forța de muncă	50,45%	45,96%	42,74%
6	Informatizeze activitățile	47,13%	41,61%	41,94%
7	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	41,99%	40,99%	43,55%
8	Combată sau să limiteze poluarea	39,58%	35,40%	31,45%
9	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	25,68%	39,75%	37,10%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	18,43%	27,95%	30,65%
11	Restructureze și modernizeze managementul organizației	15,71%	21,12%	28,23%
12	Altele	5,14%	6,83%	7,26%

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

- investițiile în tehnică și tehnologie nouă reprezintă o prioritate pentru toate tipurile de IMM-uri;



- SRL-urile au ca principale 3 priorități: înlocuirea utilajelor (58,62%), investițiile în tehnică și tehnologie nouă (56,95%), și digitalizarea (56,62%);
- SA-urile reprezintă forma de organizare ce prioritizează cel mai mult investițiile în construcții și modernizarea clădirilor 53,85%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.24.

Tabelul 7.24

Corelația dintre dimensiunea IMM-urilor și forma juridică

Nr. crt.	Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	53,85%	56,95%	50,00%
2	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	46,15%	56,62%	50,00%
3	Digitalizeze activitățile	53,85%	50,17%	60,00%
4	Amplifice activitatea de marketing	53,85%	48,84%	50,00%
5	Pregătească intens forța de muncă	38,46%	47,68%	40,00%
6	Informatizeze activitățile	46,15%	44,21%	70,00%
7	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	23,08%	42,72%	30,00%
8	Combată sau să limiteze poluarea	15,38%	36,92%	50,00%
9	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	53,85%	31,29%	20,00%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	30,77%	23,34%	20,00%
11	Restructureze și modernizeze managementul organizației	23,08%	19,87%	10,00%
12	Altele	7,69%	5,96%	0,00%

Analiza rezultatelor în funcție de domeniul în care activează IMM-urile relevă următoarele elemente semnificative (tabelul 7.25):

- în industrie, prioritatea numărul 1 este înlocuirea utilajelor;
- digitalizarea și marketing-ul sunt la egalitate pe primul 1 pentru IMM-urile din turism, 57,14% dintre acestea considerând aceste subiecte ca fiind prioritatea lor principală;
- în servicii, achiziția de tehnică și tehnologie nouă, digitalizarea și marketing-ul reprezintă primele poziții când vine vorba de priorități, 63,14%, 58,05% și 54,24%;
- înlocuirea utilajelor este un deziderat întâlnit cu precare în construcții și transporturi, 70,91% și 63,64%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.25.



Tabelul 7.25

Diferențierea priorităților de dezvoltare în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Mărească volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	59,69%	61,82%	47,89%	43,18%	42,86%	63,14%
2	Mărească volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	62,79%	70,91%	52,82%	63,64%	52,38%	50,42%
3	Digitalizeze activitățile	42,64%	38,18%	51,41%	40,91%	57,14%	58,05%
4	Amplifice activitatea de marketing	47,29%	30,91%	50,00%	40,91%	57,14%	54,24%
5	Pregătească intens forța de muncă	44,19%	38,18%	44,37%	52,27%	47,62%	52,12%
6	Informatizeze activitățile	38,76%	40,00%	45,07%	36,36%	47,62%	50,00%
7	Mărească volumul investițiilor în diversificarea producției	48,84%	38,18%	42,25%	18,18%	33,33%	44,49%
8	Combată sau să limiteze poluarea	39,53%	32,73%	33,80%	31,82%	47,62%	37,71%
9	Mărească volumul investițiilor în construcții și modernizări de clădiri	34,11%	47,27%	35,21%	25,00%	42,86%	24,58%
10	Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	29,46%	14,55%	25,35%	18,18%	33,33%	21,19%
11	Restructureze și modernizeze managementul organizației	17,83%	10,91%	20,42%	25,00%	4,76%	22,88%
12	Altele	6,20%	9,09%	4,93%	11,36%	0,00%	5,08%

7.6. Factori cheie de succes în 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 (57,62%), angajații calificați (33,09%), angajații motivați și loiali (22,93%) precum și oportunitățile oferite de piața produselor/serviciilor (19,30%). Transpunerea grafică a tuturor rezultatelor este realizată în figura 7.6.

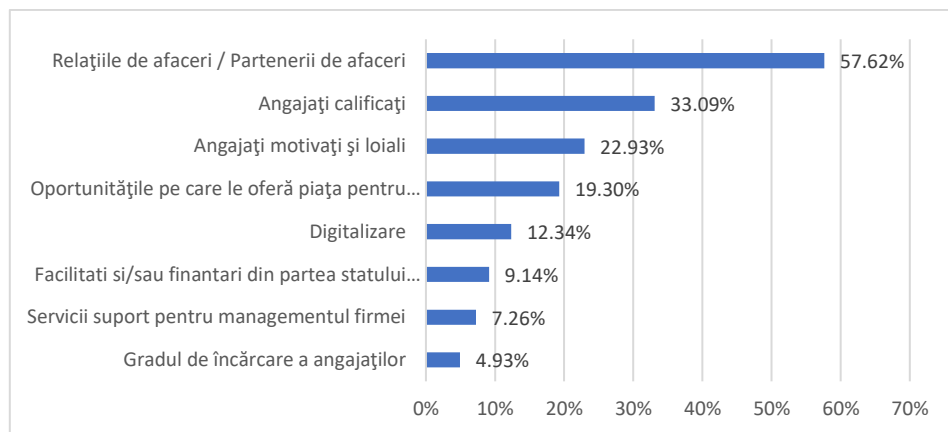


Figura 7.6
Factorii cheie de succes în IMM-uri



Analiza factorilor cheie de succes în funcție de vârsta IMM-urilor relevă:

- firmele cu 5-10 ani experiență consideră relațiile de afaceri (65,79%) și calificarea angajaților (46,05%) ca fiind factorii cheie privind succesul;
- angajații motivați și loiali sunt considerați un factor de succes cu precădere de către firmele cu 5-10 ani vechime, 29,49%;
- firmele cu 10-15 ani vechime precum și cele cu peste 15 ani vechime sunt cele care consideră în cea mai mare măsură că serviciile suport pentru management sunt un factor de succes (8,51% și 8,36%).

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.26.

Tabelul 7.26

Factorii cheie de succes în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Factori cheie de succes	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	65,79%	60,26%	54,26%	52,96%
2	Angajați calificați	46,05%	33,97%	30,85%	26,48%
3	Angajați motivați și loiali	13,16%	29,49%	17,02%	26,48%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	19,08%	17,95%	17,02%	20,91%
5	Digitalizare	8,55%	11,54%	12,77%	14,63%
6	Facilități și/sau finanțări din partea statului roman și UE	10,53%	11,54%	6,38%	8,01%
7	Servicii suport pentru managementul firmei	5,26%	6,41%	8,51%	8,36%
8	Gradul de încărcare a angajaților	1,32%	3,85%	6,38%	6,97%

În ceea ce privește analiza din perspectiva regiunii de dezvoltare din care provin IMM-urile, se evidențiază:

- relațiile de afaceri și parteneriatele sunt considerate factorul principal de succes în toate regiunile de dezvoltare;
- 50,70% dintre firmele din Sud Vest consideră angajații calificați ca fiind un factor cheie de succes;
- în regiunea Vest se regăsesc cele mai multe IMM-uri care consideră oportunitățile pieței ca fiind un important factor de succes, 35,29%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.27.

Tabelul 7.27

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

Nr. crt.	Factori cheie de succes	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	51,69%	58,75%	55,65%	64,79%	29,41%	64,37%	72,31%	54,68%
2	Angajați calificați	25,84%	31,25%	39,52%	50,70%	8,82%	28,74%	27,69%	35,25%
3	Angajați motivați și loiali	23,60%	13,75%	24,19%	15,49%	17,65%	32,18%	24,62%	25,18%



4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	25,84%	13,75%	20,97%	7,04%	35,29%	17,24%	15,38%	22,30%
5	Digitalizare	19,10%	8,75%	11,29%	15,49%	23,53%	8,05%	9,23%	10,79%
6	Facilități și/sau finanțări din partea statului roman și UE	6,74%	16,25%	4,84%	7,04%	26,47%	11,49%	4,62%	7,91%
7	Servicii suport pentru managementul firmei	8,99%	10,00%	6,45%	4,23%	20,59%	4,60%	6,15%	5,76%
8	Gradul de încărcare a angajaților	2,25%	7,50%	5,65%	7,04%	11,76%	2,30%	3,08%	4,32%

Gruparea IMM-urilor în funcție de mărimea acestora relevă următoarele:

- microîntreprinderile se evidențiază prin frecvențe crescute ale firmelor care au indicat ca principal factor de succes relațiile de afaceri/partenerii de afaceri (59,45%);
- cele mai multe firme care consideră că angajații motivați și loiali sunt un factor de succes sunt de tip întreprindere mică, 30,11%;
- digitalizarea și facilitățile UE sunt văzute ca factori de succes mai degrabă de către întreprinderile mijlocii 18,80% și 11,28%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.28.

Tabelul 7.28

Factorii cheie de succes în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Factori cheie de succes	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	59,45%	57,39%	51,88%
2	Angajați calificați	38,08%	29,55%	24,06%
3	Angajați motivați și loiali	20,55%	30,11%	20,30%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	19,45%	20,45%	18,05%
5	Digitalizare	9,86%	12,50%	18,80%
6	Facilități și/sau finanțări din partea statului roman și UE	8,77%	8,52%	11,28%
7	Servicii suport pentru managementul firmei	6,03%	4,55%	14,29%
8	Gradul de încărcare a angajaților	4,38%	3,41%	9,02%

Considerând forma de organizare, a relevat următoarele aspecte:

- relațiile de afaceri/parteneriate sunt un factor de succes pentru orice tip de organizare a afacerii, dar în special pentru SRL-uri, 57,84%;
- digitalizarea este văzută ca un factor de succes în special de către SA-uri, 35,29%;
- IMM-urile cu altă formă de organizare se distinct prin procentul privind facilitățile/finanțările din partea statului român și UE, 20,00%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.29.



Tabelul 7.29

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

Nr. crt.	Factori cheie de succes	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	52.94%	57.84%	53.33%
2	Angajați calificați	23.53%	33.79%	13.33%
3	Angajați motivați și loiali	11.76%	23.29%	20.00%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	11.76%	19.63%	13.33%
5	Digitalizare	35.29%	11.72%	13.33%
6	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	5.88%	8.98%	20.00%
7	Servicii suport pentru managementul firmei	17.65%	6.85%	13.33%
8	Gradul de încărcare a angajaților	17.65%	4.57%	6.67%

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

- relațiile de afaceri reprezintă un factor de succes indiferent de domeniu, acest criteriu fiind consemnat în special de IMM-urile din industrie, 61,19%, construcții, 65,52% și transporturi, 60,00%;
- angajații calificați reprezintă un factor de succes pentru 44,44% dintre IMM-urile din turism și 42,11% din servicii;
- angajații motivați și loiali sunt considerați factori de succes în special de către IMM-urile din comerț 30,19%, transporturi, 33,33% și turism 44,44%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 7.30.

Tabelul 7.30

Factorii cheie de succes în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Factori cheie de succes	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	61,19%	65,52%	55,35%	60,00%	55,56%	55,26%
2	Angajați calificați	28,36%	36,21%	20,75%	26,67%	44,44%	42,11%
3	Angajați motivați și loiali	15,67%	22,41%	30,19%	33,33%	44,44%	18,42%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	19,40%	20,69%	18,87%	22,22%	14,81%	19,17%
5	Digitalizare	12,69%	8,62%	10,06%	8,89%	14,81%	14,66%
6	Facilități și/sau finanțări din partea statului român și UE	13,43%	8,62%	10,69%	2,22%	7,41%	7,52%
7	Servicii suport pentru managementul firmei	8,96%	6,90%	8,18%	8,89%	3,70%	6,02%
8	Gradul de încărcare a angajaților	5,22%	5,17%	8,18%	4,44%	0,00%	3,38%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Considerând contextul geopolitic și economic, peste 70% dintre IMM-uri se limitează în a crea planuri și strategii anuale sau pentru cel mult 2-3 ani, cadrul global nefiind unul predictibil pentru o durată lungă de timp.
- În același sens al predictibilității limitate a contextului economic, două treimi dintre întreprinzători au un optimism moderat privind extinderea activității, aceștia considerând că în următorii ani afacerile lor se vor dezvolta și se vor extinde într-un ritm moderat (66,54%).
- Deși raportul preț-calitate este de departe cel mai indicat avantaj competitiv pe care îl poate avea un IMM, 57,93%, se observă o creștere a atenției asupra altor potențiale avantaje precum reputația firmei, serviciile post-vânzare, calitatea managementului și nu în ultimul rând a capacității de inovare.
- Abordările manageriale ale IMM-urilor vizează, în principal, următoarele direcții: relațiile cu distribuitorii și clienții (29,23%), asigurarea salariilor necesari firmei (28,65%) și realizarea de produse/servicii noi (27,06%).
- Prioritățile manageriale asupra cărora își focalizează atenția și eforturile întreprinzătorii în anul 2023 sunt: creșterea volumului investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă (56,78%), mărirea volumului investițiilor în înlocuirea utilajelor (56,30%), digitalizarea activităților (50,40%) și amplificarea activităților de marketing (48,96%).



O BANCĂ
ROMÂNEASCĂ
PENTRU TOȚI
ROMÂNII

www.eximbank.ro

CAPITOLUL 8

ACCESUL IMM-URILOR LA FONDURI STRUCTURALE

8.1. Situația accesării fondurilor europene în anul 2022

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 2022 poate fi caracterizat ca fiind al doilea an al implementării primelor proiecte aferente 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 2022. Rezultatele colectate evidențiază faptul că 13,98% dintre întreprinderile chestionate au beneficiat de finanțarea afacerii în acest an din fonduri europene structurale și de investiții, fiind astfel înregistrată o reducere a acestei ponderi față de anul anterior. Mai multe detalii în Figura 8.1.

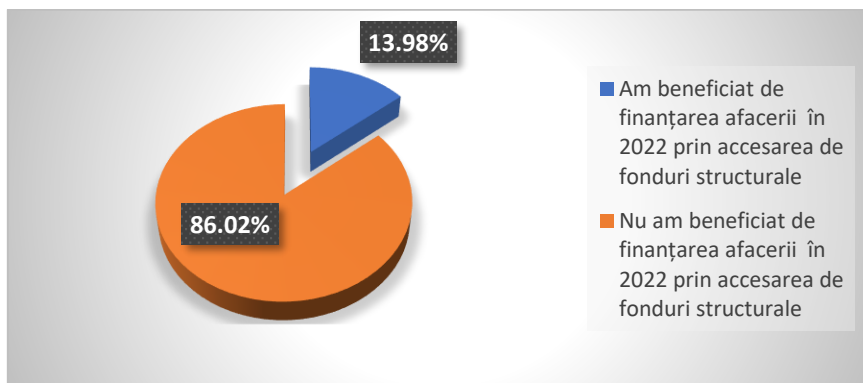


Figura 8.1

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 2022 în timp ce IMM-urile cu vârsta de 10-15 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 2022	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale	12,34%	17,47%	11,46%	13,70%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale	87,66%	82,53%	88,54%	86,30%

Analiza datelor în funcție de **apartenența regională a întreprinderilor** relevă faptul că IMM-urile din regiunea Sud sunt cele ai căror reprezentanți au răspuns cel mai frecvent că nu au beneficiat de fonduri structurale pentru finanțarea afacerii în anul 2022. Reprezentanții IMM-urilor din regiunea de Vest au cea mai mare pondere a răspunsurilor afirmative cu privire la finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2022. 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**

Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2022	Regiune	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale
	Nord Est	13,19%	86,81%
	Sud Est	13,10%	86,90%
	Sud	8,80%	91,20%
	Sud Vest	8,82%	91,18%
	Vest	33,33%	66,67%
	Nord Vest	16,48%	83,52%
	Centru	16,67%	83,33%
	București-Ilfov	14,29%	85,71%

Dacă luăm în considerare **dimensiunea IMM-urilor** putem constata că microîntreprinderile sunt cele care au beneficiat cel mai puțin de finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2022. Întreprinderile mici sunt cele care au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 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 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mari
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale	10,44%	20,45%	16,42%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale	89,56%	79,55%	83,58%

Ca urmare a analizei datelor în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor se poate observa că IMM-urile din categoria SRL-urilor dețin cea mai mare frecvență a răspunsurilor afirmative în privința accesării de fonduri structurale în anul 2022. IMM-urile cu altă formă de organizare juridică sunt cele care dețin ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care nu au beneficiat de finanțarea propriei afaceri prin accesarea de fonduri structurale în anul 2022. 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 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale	5,88%	14,52%	0,00%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale	94,12%	85,48%	100,00%

După **domeniul de activitate al IMM-urilor** se poate observa că IMM-urile din servicii 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 2022. IMM-urile din transporturi sunt cele care înregistrează cea mai mare pondere în rândul celor care au beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 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 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale	14,39%	14,29%	12,35%	11,11%	14,81%	15,07%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2022 prin accesarea de fonduri structurale	85,61%	85,71%	87,65%	88,89%	85,19%	84,93%

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 dezvoltarea unor produse și servicii noi (70,37%), urmat foarte aproape de achiziția de noi echipamente și tehnologii (63,58%). Mai multe detalii sunt disponibile în figura 8.2.

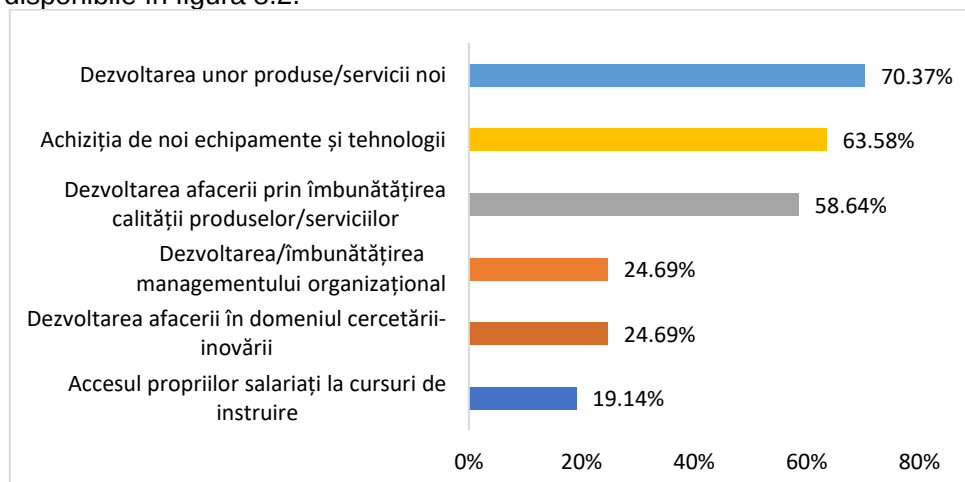


Figura 8.2
**Principalele beneficii identificate de IMM-uri
în accesarea fondurilor europene**

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 peste 15 ani de activitate (74,03%). 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 (40,91%). 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 vârstă acestora

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	60,71%	71,43%	68,18%	74,03%
2.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	57,14%	71,43%	59,09%	63,64%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	67,86%	65,71%	36,36%	58,44%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	28,57%	20,00%	40,91%	20,78%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	28,57%	17,14%	45,45%	20,78%
6.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	28,57%	22,86%	18,18%	14,29%

Analiza datelor în funcție de **apartenența regională a întreprinderilor** relevă faptul că IMM-urile din regiunea Sud 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 Nord Est 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.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	81,82%	47,37%	73,91%	66,67%	76,19%	63,64%	73,33%	77,27%
2.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	59,09%	63,16%	69,57%	55,56%	66,67%	63,64%	60,00%	68,18%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	59,09%	47,37%	65,22%	50,00%	57,14%	63,64%	53,33%	68,18%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	22,73%	5,26%	26,09%	44,44%	38,10%	27,27%	20,00%	13,64%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	22,73%	26,32%	26,09%	33,33%	42,86%	13,64%	20,00%	13,64%
6.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	18,18%	31,58%	21,74%	16,67%	14,29%	13,64%	6,67%	27,27%



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 (68,18%) și dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor (63,64%) 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.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	56,06%	74,51%	86,36%
2.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	57,58%	66,67%	68,18%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	54,55%	58,82%	63,64%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	25,76%	27,45%	20,45%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	31,82%	13,73%	27,27%
6.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	33,33%	9,80%	9,09%

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: dezvoltarea unor produse/servicii noi (80,00%) și dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional (60,00%). 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.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	80,00%	69,87%	100,00%
2.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	60,00%	64,10%	0,00%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	80,00%	57,69%	100,00%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	20,00%	24,36%	100,00%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	60,00%	23,72%	0,00%
6.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	0,00%	19,87%	0,00%

Din perspectiva **ramurilor de activitate** în care sunt implicate IMM-urile, observăm faptul că majoritatea beneficiilor analizate în cadrul acestei secțiuni au fost selectate mai frecvent de către companiile din sectorul 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					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	67,65%	60,00%	77,78%	88,89%	75,00%	67,19%
2.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	70,59%	73,33%	69,44%	44,44%	100,00%	54,69%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	64,71%	73,33%	58,33%	44,44%	50,00%	54,69%
4.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	26,47%	33,33%	13,89%	22,22%	0,00%	29,69%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	29,41%	6,67%	22,22%	11,11%	25,00%	29,69%
6.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	17,65%	20,00%	16,67%	44,44%	0,00%	18,75%

8.2. Intențiile IMM-urilor de a accesa fonduri europene în anul 2023

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 contracarea 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 **54,28% dintre aceștia intenționează să acceseze fondurile structurale în 2022**, involuția față de anul trecut fiind una semnificativă. Ilustrarea acestei situații este realizată în Figura 8.3.

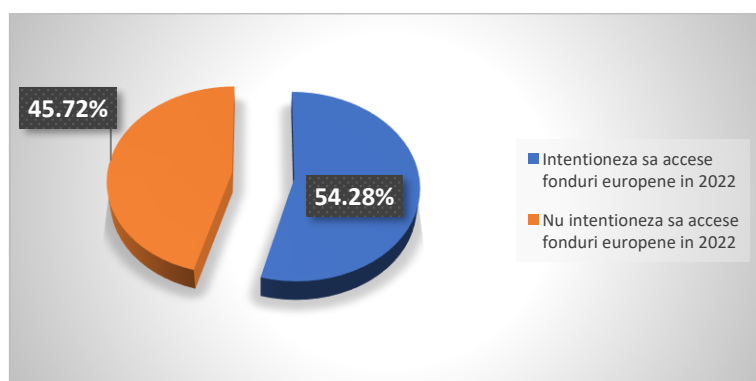


Figura 8.3

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 sub 5 ani înregistrează cea mai mare proporție a companiilor în care se intenționează accesarea fondurilor structurale (60%).



Întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani dețin ponderi mai ridicate de IMM-uri care nu doresc să acceseze fonduri structurale în anul 2022 (50,54%). Detalii în Figura 8.4.

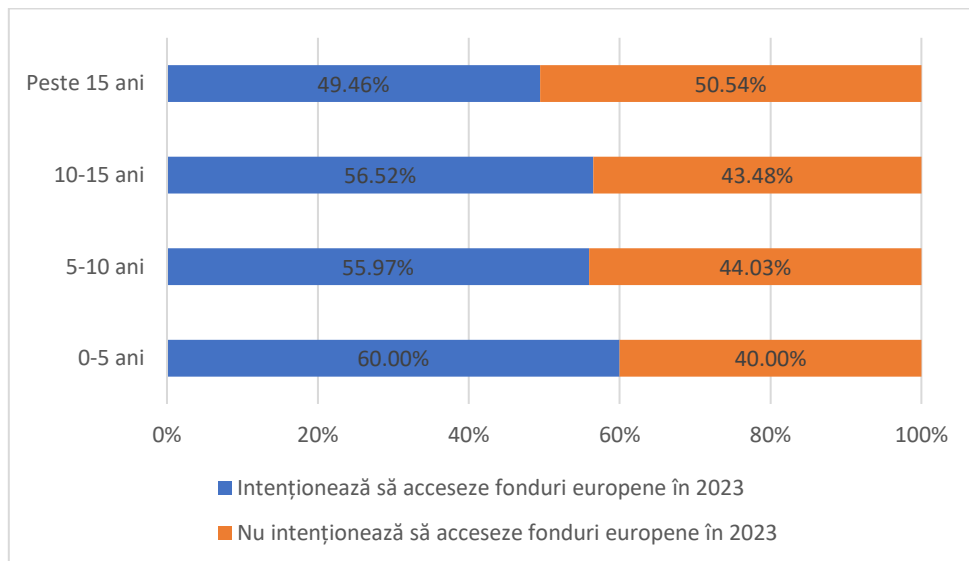


Figura 8.4
Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri europene în funcție de vârsta IMM-urilor

Analiza situației IMM-urilor în funcție de **regiunile de dezvoltare (Figura 8.5)**, relevă în principal că:

- firmele din regiunea Sud Vest dețin cea mai ridicată pondere de întreprinderi care intenționează să acceseze fondurile UE (70,59%), fiind urmate de organizațiile din regiunea Nord Vest (61,63%) și de cele din Sud (57,60%);
- se constată un interes redus al IMM-urilor din Nord Est de a accesa fonduri structurale, de 44,32%, sub media generală, situație asemănătoare cu cea din cercetarea derulată în anii anteriori.

Situația regiunii Nord Est se explică prin faptul că această regiune nu este una dintre cele dezvoltate din punct de vedere economic comparativ cu altele. Astfel, deși organismele europene și naționale din domeniu vizează cu prioritate astfel de regiuni, cu nevoi mai ridicate de finanțare, capacitatea de absorbție la nivel regional poate fi relativ mai redusă de lipsa resurselor necesare cofinanțării proiectelor sau contractării consultanței specializate.

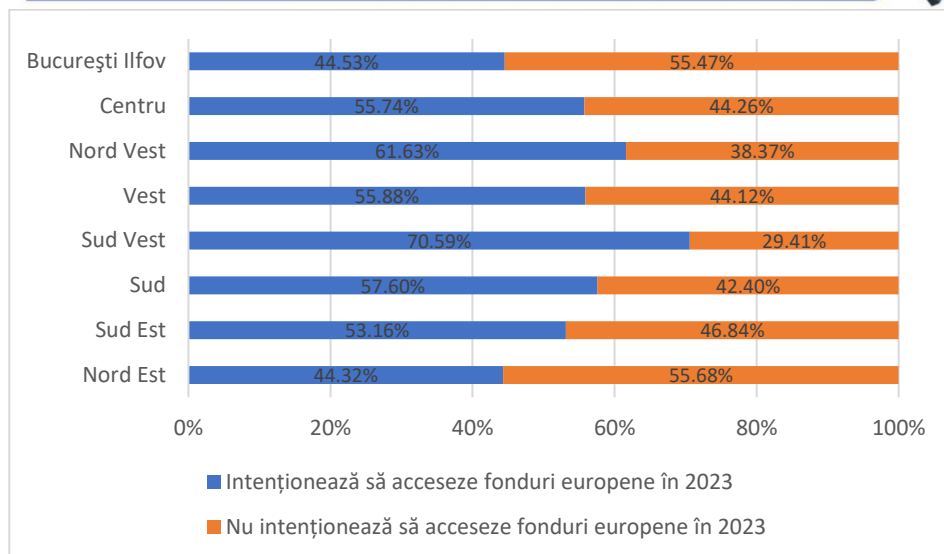


Figura 8.5

Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri europene în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Încadrarea IMM-urilor pe **clase de mărime** evidențiază că proporțiile firmelor care intenționează accesarea fondurilor sunt mai ridicate în rândul întreprinderilor mici (60,23%). Informații suplimentare în Figura 8.6.

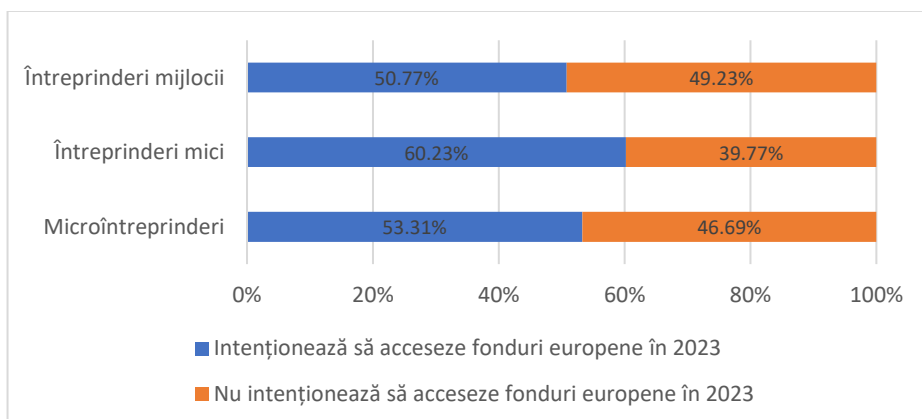


Figura 8.6

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 (60,23%). IMM-urile cu altă formă de organizare juridică sunt cel mai dezinteresate de accesarea fondurilor europene (50,77%).

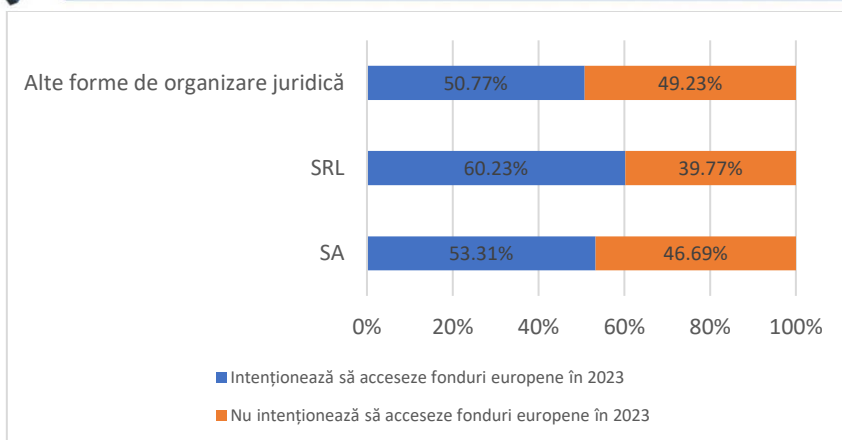


Figura 8.7

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 construcțiilor (64,41%) și în cel al turismului (60,00%) și mai scăzut în rândul întreprinderilor din sectorul industriei (58,78%). Mai multe informații pot fi vizualizate în Figura 8.8.

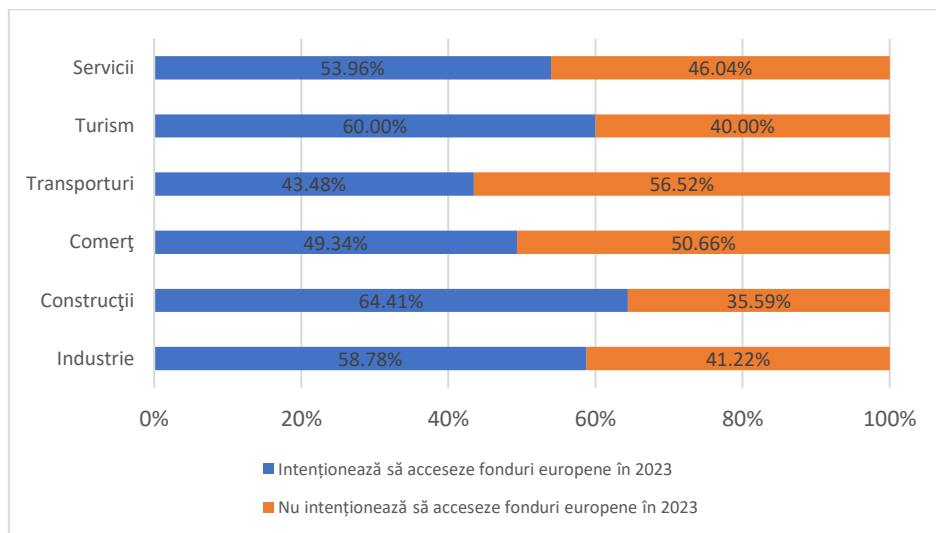


Figura 8.8

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

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

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 (75,47%) și criteriile de eligibilitate nepermissive (52,95%)**. Următoarele obstacole identificate au fost, în ordinea importanței acordate: fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării solicitate (26,09%); costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (21,12%); lipsa de încredere în firmele de consultanță (17,08%) și informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (8,54%).

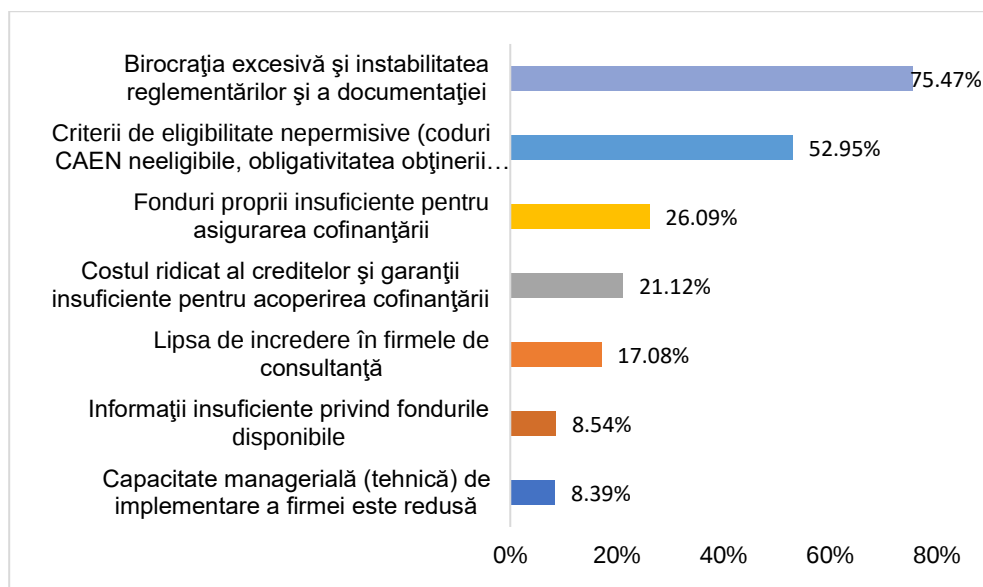


Figura 8.10
Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor structurale

Analizând opțiunile respondenților în funcție de **vârsta IMM-urilor** se observă că birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației reprezintă în cea mai mare măsură obstacole pentru firmele cu vârsta sub 5 ani (82,99%). Cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au evidențiat lipsa fondurilor proprii pentru asigurarea cofinanțării drept un obstacol întâmpinat a fost înregistrată în rândul firmelor cu o vârstă 10-15 ani (34,48%). Firmele cu vârsta 5-10 dețin cea mai mare pondere în rândul celor care apreciază ca obstacol informațiile insuficiente privind fondurile disponibile. Detalii suplimentare sunt prezentate în Tabelul 8.11.



Tabelul 8.11

**Diferențierea obstacolelor în accesarea fondurilor structurale
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	82,99%	75,34%	75,86%	71,21%
2.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	63,95%	56,16%	54,02%	44,70%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	21,09%	29,45%	34,48%	24,24%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	17,69%	20,55%	28,74%	20,83%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	13,61%	17,81%	14,94%	19,32%
6.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	8,84%	10,27%	5,75%	8,33%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	6,80%	9,59%	6,90%	9,09%

Grupând firmele pe regiuni de dezvoltare, se observă procentele mai ridicate față de media eșantionului înregistrate de IMM-urile din regiunea București -Ilfov, în privința birocrăției excesive, a instabilității reglementărilor și a documentației (81,40%).

Firmele din regiunea Vest au identificat în cea mai mare măsură informațiile insuficiente privind fondurile disponibile ca fiind un obstacol în accesarea de finanțări nerambursabile (18,18%).

Fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (42,11%) reprezintă un obstacol pentru regiunea Sud Est. Firmele din regiunea Sud Vest au identificat criteriile de eligibilitate nepermisive (59,70%) drept un important obstacol. Costul ridicat al creditelor și a garanțiilor insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (33,33%) ridică probleme pentru firmele din regiunea 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	76,47%	76,32%	80,73%	73,13%	48,48%	75,90%	67,74%	81,40%
2.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	50,59%	47,37%	56,88%	59,70%	45,45%	51,81%	48,39%	55,81%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	34,12%	42,11%	23,85%	17,91%	36,36%	21,69%	20,97%	20,16%



4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	21,18%	23,68%	20,18%	14,93%	33,33%	25,30%	16,13%	20,16%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	17,65%	10,53%	16,51%	5,97%	15,15%	21,69%	25,81%	20,16%
6.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	11,76%	6,58%	5,50%	4,48%	18,18%	7,23%	16,13%	6,98%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	4,71%	5,26%	9,17%	8,96%	12,12%	3,61%	6,45%	14,73%

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

- microîntreprinderile reclamă într-o proporție superioară birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (78,11%);
- întreprinderile mijlocii au indicat informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (14,63%);
- întreprinderile mijlocii au evidențiat fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (26,83%) drept un obstacol semnificativ dar au indicat costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (29,27%).

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	78,11%	76,92%	64,23%
2.	Criterii de eligibilitate nepermise (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	54,73%	52,66%	47,15%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	26,04%	25,44%	26,83%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	18,64%	21,30%	29,27%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	18,93%	17,75%	13,01%
6.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	7,69%	5,92%	14,63%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	8,88%	5,92%	11,38%

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 (75,97%).

Tot SRL-urile au indicat în cea mai mare măsură ca obstacol informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (8,60%). 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	60,00%	75,97%	69,23%
2.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	33,33%	53,57%	46,15%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	46,67%	24,68%	69,23%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	20,00%	21,10%	23,08%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	13,33%	17,37%	7,69%
6.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	6,67%	8,60%	7,69%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	20,00%	7,95%	15,38%

Având în vedere obstacolele în accesarea fondurilor structurale în funcție de **domeniul de activitate al firmelor**, constatăm că: firmele din transporturi sunt cele mai afectate de birocrăția excesivă (81,82%); firmele din comerț sunt cele mai afectate de informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (12,24%); firmele din construcții au evidențiat lipsa fondurilor proprii drept principalul obstacol (30,36%). Detalii, în tabelul următor.

Tabelul 8.15

Obstacole în accesarea fondurilor structurale pe domenii de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	76,00%	80,36%	68,03%	81,82%	68,00%	78,14%
2	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	53,60%	58,93%	48,98%	47,73%	56,00%	54,25%
3	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	28,00%	30,36%	23,81%	25,00%	24,00%	25,91%



4	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	24,00%	19,64%	21,09%	31,82%	24,00%	17,81%
5	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	12,80%	10,71%	19,05%	20,45%	20,00%	18,62%
6	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	8,00%	8,93%	12,24%	6,82%	12,00%	6,48%
7	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	8,00%	7,14%	10,88%	2,27%	8,00%	8,50%

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. (75,96%). Detalii, în figura 8.11.

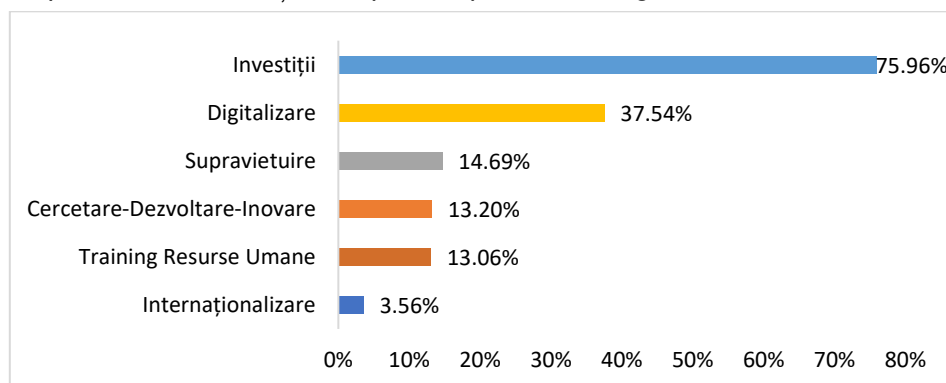


Figura 8.11
Nevoile de finanțare din fonduri europene asociate IMM-urilor pentru perioada viitoare de programare (2021-2027)



Realizând o analiză a **nevoilor de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor** putem remarca faptul că întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru investiții în active fixe (83,55%), în timp ce întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani au indicat mai frecvent cheltuielile asociate cu transformarea digitală a afacerii (42,86%). Detalii suplimentare în Tabelul 8.16.

Tabelul 8.16

**Diferențierea nevoilor de finanțare din fonduri europene
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2021-2027	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Investiții	83,55%	81,65%	74,73%	68,86%
2.	Digitalizare	22,37%	42,41%	38,46%	42,86%
3.	Supraviețuire	13,82%	15,19%	18,68%	13,55%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	10,53%	8,23%	16,48%	16,48%
5.	Training Resurse Umane	6,58%	13,29%	10,99%	17,22%
6.	Internaționalizare	2,63%	1,27%	3,30%	5,49%

Realizând o analiză la nivelul **regiunilor de dezvoltare** de care aparțin IMM-urile, se remarcă faptul că întreprinderile din regiunile București-Ilfov (89,05%) și Sud (80,17%) 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 Sud (19,01%). Detalii în Tabelul 8.16.

Tabelul 8.16

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	75,00%	75,64%	80,17%	73,91%	52,94%	70,45%	63,49%	89,05%
2.	Digitalizare	38,10%	37,18%	35,54%	33,33%	41,18%	34,09%	39,68%	41,61%
3.	Supraviețuire	16,67%	17,95%	8,26%	8,70%	11,76%	20,45%	19,05%	15,33%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	13,10%	16,67%	19,01%	7,25%	14,71%	13,64%	9,52%	10,22%
5.	Training Resurse Umane	16,67%	10,26%	9,09%	13,04%	35,29%	14,77%	11,11%	10,22%
6.	Internaționalizare	2,38%	3,85%	1,65%	5,80%	20,59%	2,27%	4,76%	0,73%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **categorია de întreprindere** în care se încadrează conform definițiilor valabile la nivelul europene relevă faptul că microîntreprinderile au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2021-2027. Întreprinderile mici au indicat digitalizarea drept principala nevoie de finanțare iar întreprinderile mijlocii au ales în cea mai mare proporție cercetarea-dezvoltarea-inovarea. Mai multe detalii sunt disponibile în Tabelul 8.17.



Tabelul 8.17

**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	78,83%	77,59%	64,84%
2.	Digitalizare	32,87%	45,98%	39,06%
3.	Supraviețuire	15,88%	14,37%	10,94%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	8,64%	14,94%	24,22%
5.	Training Resurse Umane	8,91%	15,52%	22,66%
6.	Internaționalizare	1,11%	3,45%	10,94%

În funcție de **forma de organizare juridică a IMM-urilor** se poate observa că SRL-urile și firmele cu altă formă de organizare juridică au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2021-2027. Societățile pe acțiuni au indicat drept principală nevoie de finanțare digitalizarea. Mai multe detalii în tabelul 8.18.

Tabelul 8.18

**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	53,33%	76,47%	76,92%
2.	Digitalizare	40,00%	37,62%	30,77%
3.	Supraviețuire	6,67%	14,55%	30,77%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	40,00%	12,54%	15,38%
5.	Training Resurse Umane	33,33%	12,69%	7,69%
6.	Internaționalizare	20,00%	3,25%	0,00%

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 turismului (16,00%), în timp ce investițiile au fost selectate mai frecvent de către firmele de transporturi (86,36%). În final, întreprinderile din sectorul industriei au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru activități de internaționalizare (6,82%). Detalii suplimentare pot fi găsite în tabelul de mai jos (Tabelul 8.19).



Tabelul 8.19

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	72,73%	85,71%	75,64%	86,36%	84,00%	73,18%
2.	Digitalizare	36,36%	30,36%	37,82%	29,55%	48,00%	39,85%
3.	Supraviețuire	11,36%	16,07%	13,46%	20,45%	8,00%	16,48%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	14,39%	8,93%	13,46%	11,36%	16,00%	13,41%
5.	Training Resurse Umane	15,15%	17,86%	12,82%	9,09%	20,00%	11,11%
6.	Internaționalizare	6,82%	0,00%	4,49%	0,00%	0,00%	3,07%

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 (53,78%). Această formă de finanțare este urmată de instrumentele financiare pentru dezvoltare afacerii (38,22%) și de cele pentru inițierea unei afacerii, de tip seed capital (27,49%).

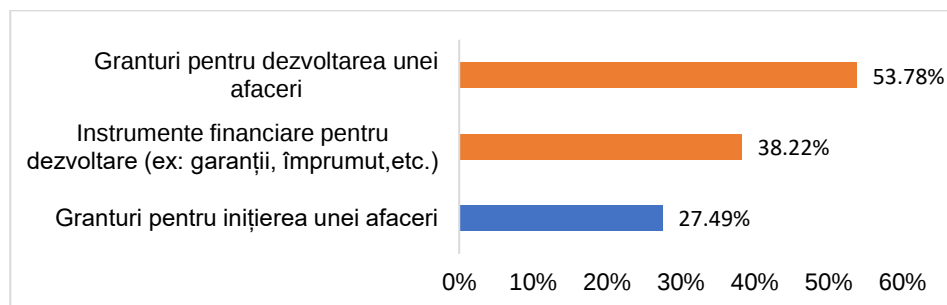


Figura 8.12

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 8.20) putem remarca faptul că întreprinderile cu o vârstă de 5 -10 ani preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (63,16%). Firmele care au sub 5 ani de experiență sunt mai interesate de granturile pentru inițierea unei afacerii (48,00%), fapt normal având în vedere nevoile specifice ale acestui tip de întreprindere.



Tabelul 8.20

**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	42,00%	63,16%	56,04%	54,28%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	21,33%	40,79%	42,86%	44,61%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	48,00%	18,42%	24,18%	22,30%

Realizând o analiză la nivelul **regiunilor de dezvoltare** din care aparțin IMM-urilor, se remarcă faptul că întreprinderile din regiunile București -Ilfov (61,76%) și Nord-Vest (61,45%) preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltare. Granturile pentru inițierea unei afaceri sunt mai interesante pentru întreprinderile din regiunea Sud-Vest (49,23%) și din regiunea Vest (35,29%). Mai multe informații în tabelul 8.21.

Tabelul 8.21

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	48,24%	44,87%	59,84%	33,85%	50,00%	61,45%	55,93%	61,76%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	42,35%	51,28%	27,05%	27,69%	38,24%	50,60%	35,59%	36,76%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	25,88%	32,05%	27,87%	49,23%	35,29%	13,25%	32,20%	19,85%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **categoria de IMM** în care se încadrează indică faptul că întreprinderile mijlocii preferă mai frecvent granturi pentru dezvoltarea unei afaceri (61,79%), în timp ce întreprinderile mici sunt mai interesate de instrumentele financiare pentru dezvoltarea afacerii (45,09%). Detalii în tabelul 8.22.



Tabelul 8.22

**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	49,43%	57,80%	61,79%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	34,09%	45,09%	41,46%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	32,67%	21,39%	19,51%

Luând în considerare **forma de organizare juridică a IMM-urilor** se constată că SRL-urile preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (54,68%), iar SA-urile instrumentele financiare pentru dezvoltare (50,00%). Mai multe detalii în tabelul nr. 8.23.

Tabelul 8.23

**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	52,94%	54,68%	14,29%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	35,29%	38,03%	50,00%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	29,41%	27,10%	42,86%

În final, gruparea întreprinderilor în funcție de **domeniul de activitate** în care acestea activează relevă faptul că societățile din servicii preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (64,00%), în timp ce firmele din industrie sunt cele mai interesate de granturile pentru inițierea unei afaceri (29,01%). Mai multe detalii în tabelul 8.24.

Tabelul 8.24

**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	54,96%	49,12%	56,29%	59,09%	64,00%
2.	Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut etc.)	35,11%	56,14%	40,40%	40,91%	32,00%
3.	Granturi pentru inițierea unei afaceri	29,01%	26,32%	21,19%	20,45%	20,00%

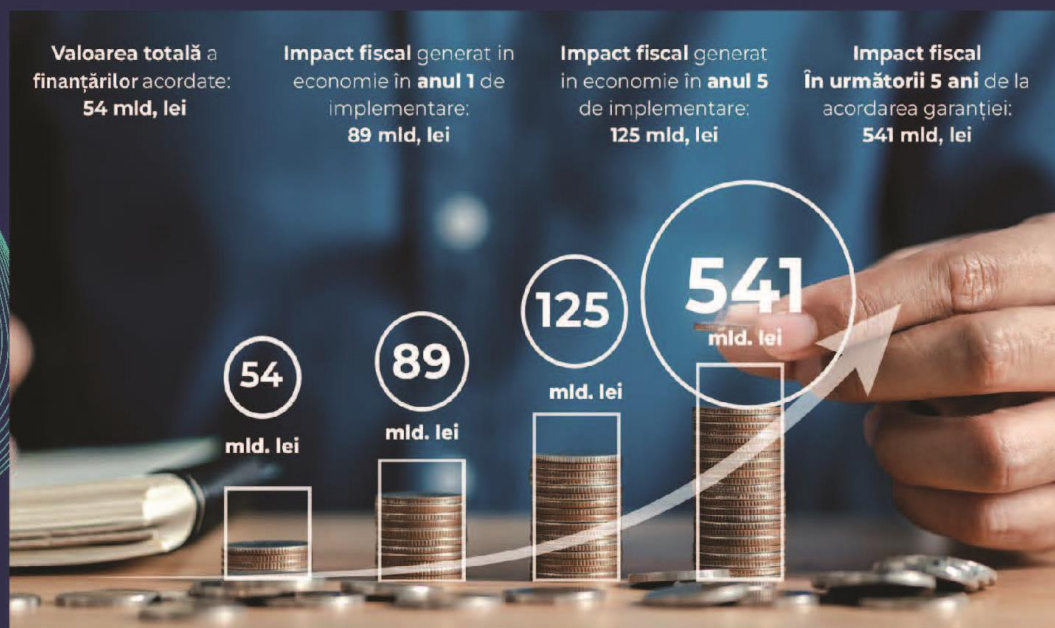


ASPECTE SEMNIFICATIVE

- 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.
- Doar 13,98% 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.
- Sondajul realizat în rândul întreprinzătorilor/managerilor din IMM-urile românești relevă faptul că 54,28% dintre aceștia intenționează să acceseze fondurile structurale în 2023, 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 (75,96%).
- firmele din regiunea Sud Vest dețin cea mai ridicată pondere de întreprinderi care intenționează să acceseze fondurile UE (70,59%), fiind urmate de organizațiile din regiunea Nord Vest (61,63%) și de cele din Sud (57,60%).
- Cele mai importante două obstacole semnalate de întreprinzătorii respondenți în privința accesării finanțărilor nerambursabile europene sunt birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (75,47%) și criteriile de eligibilitate nepermissive (52,95%).
- Având în vedere obstacolele în accesarea fondurilor structurale constatăm că: firmele din transporturi sunt cele mai afectate de birocrăția excesivă (81,82%); firmele din comerț sunt cele mai afectate de informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (12,24%); firmele din construcții au evidențiat lipsa fondurilor proprii drept principalul obstacol (30,36%).
- Analiza nevoilor de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor relevă faptul că întreprinderile cu o vârstă de 5 -10 ani preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (63,16%) , în timp ce firmele care au sub 5 ani de experiență sunt mai interesate de granturile pentru inițierea unei afaceri (48,00%).

IMPACTUL IMM INVEST ÎN ECONOMIA ROMÂNIEI 2020-2023

Pentru fiecare **1 leu** garanție acordată de stat prin intermediul programului IMM Invest, companiile beneficiare întorc în economie, în următorii cinci ani, **12 lei**, atât prin efectul fiscal direct (TVA, contribuții sociale și impozit aplicat profitului but sau cifrei de afaceri) cât și indirect, prin achizițiile realizate de la furnizori și salariile plătite angajaților.



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, de războiul de la granițele României, precum și de criza energetică, rezultatele investigației relevă următoarele: **58,18%** dintre firme s-au **autofinanțat**, **34,39%** dintre IMM-uri au obținut **credite bancare**, **17,12%** au apelat la **credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)**, **16,36%** dintre întreprinderi au utilizat **leasing-ul**, **10,61%** au accesat **fonduri nerambursabile** și **9,85%** dintre companii au recurs la **credit furnizor** ca sursă de finanțare.

Firmele investigate au recurs în proporții mai mici la alte forme de finanțare cum ar fi: factoring, emisiune de acțiuni pe piața de capital, împrumuturi de la instituții financiare specializate și altele. Vezi figura 9.1.

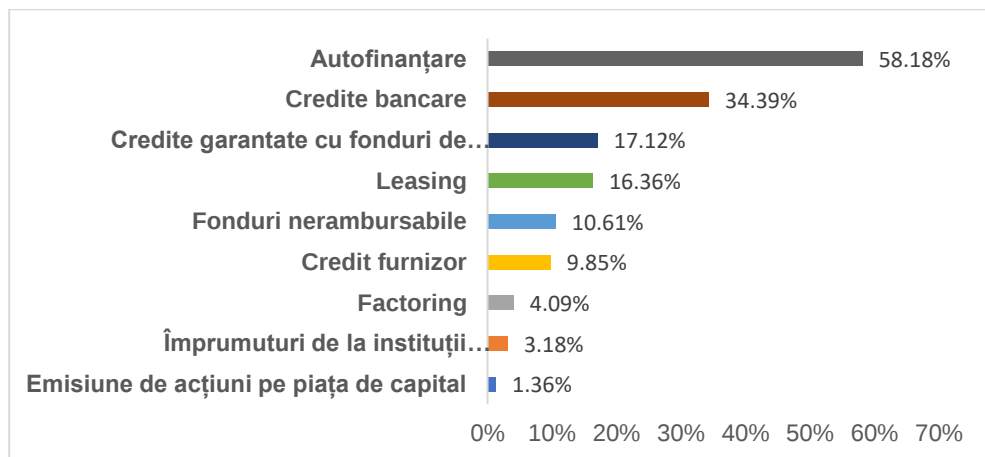


Figura 9.1
Structura IMM-urilor în funcție de modalitățile de finanțare a activităților economice în anul 2022

În anul **2023** întreprinzătorii români intenționează să apeleze, în principal, la următoarele **modalități de finanțare**: **52,23%** dintre IMM-uri se vor **autofinanța**, **38,28%** vor să acceseze **fonduri nerambursabile**, **35,31%** intenționează să apeleze la **credite bancare**, **29,53%** vor să apeleze la **credite bancare garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)**, **12,02%** dintre IMM-uri vor utiliza **leasing-ul** și **6,97%** vor utiliza **creditul furnizor**. Vezi figura 9.2.

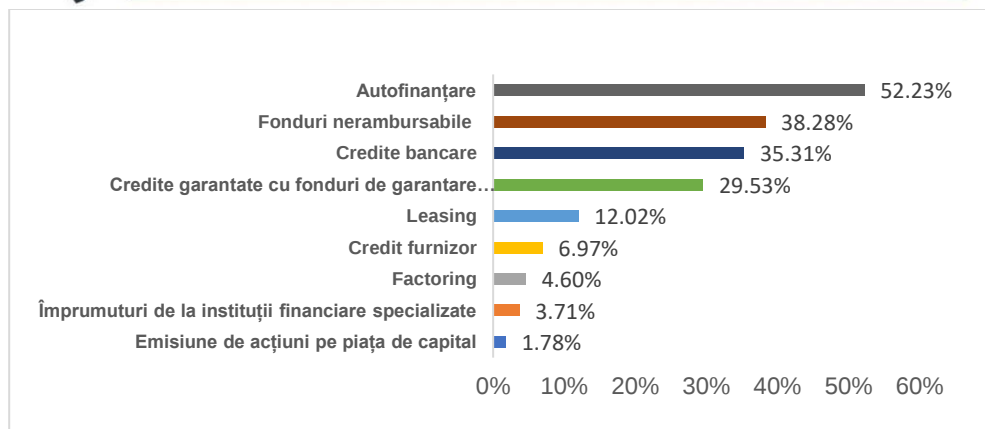


Figura 9.2
Structura IMM-urilor în funcție de modalitățile de finanțare a activităților economice în anul 2023

Analizând modalitățile de finanțare în anul 2022 și cele la care întreprinzătorii români intenționează să apeleze în 2023, observăm o ușoară schimbare a acestora. Observăm că din 2023 antreprenorii au nevoie de mai mult sprijin din partea statului și a instituțiilor financiare, printre principalele modalități de finanțare pe care le vizează fiind fondurile nerambursabile (38,28%) și creditele garantate cu fonduri de garantare (29,53%).

Tabelul 9.1
Diferențierea modalităților de finanțare a IMM-urilor în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Modalități de finanțare	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Autofinanțare	80,14%	55,70%	54,02%	49,82%
2.	Credite bancare	19,86%	34,90%	40,23%	39,58%
3.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	4,26%	13,42%	25,29%	22,97%
4.	Leasing	4,96%	21,48%	14,94%	19,79%
5.	Fonduri nerambursabile	10,64%	10,07%	11,49%	10,60%
6.	Credit furnizor	3,55%	10,07%	9,20%	13,07%
7.	Factoring	1,42%	6,04%	2,30%	4,95%
8.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	0,71%	6,71%	1,15%	3,18%
9.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,00%	1,34%	2,30%	1,77%

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 (80,14%);
- societățile comerciale cu o vechime de 5-10 ani apelează mai frecvent la surse de finanțare precum leasing (21,48%), factoring (6,04%) și împrumuturi de la instituții financiare specializate (6,71%);



- întreprinderile cu vechime de 10-15 ani sunt cele care accesează mai des creditele bancare (40,23%), credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (25,29%) și fonduri nerambursabile (11,49%);
- societățile comerciale cu o vechime de peste 15 ani utilizează mai frecvent surse de finanțare precum credit furnizor (13,07%).

Tabelul 9.2

**Diferențierea modalităților de finanțare a IMM-urilor
în funcție de regiunea în care sunt amplasate**

Nr. crt.	Modalități de finanțare IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Autofinanțare	68,67%	59,74%	61,29%	47,06%	38,24%	45,00%	63,33%	64,18%
2.	Credite bancare	28,92%	35,06%	33,06%	19,12%	52,94%	52,50%	36,67%	29,85%
3.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	12,05%	14,29%	13,71%	16,18%	11,76%	32,50%	15,00%	18,66%
4.	Leasing	14,46%	14,29%	17,74%	11,76%	5,88%	20,00%	15,00%	20,90%
5.	Fonduri nerambursabile	9,64%	11,69%	8,87%	8,82%	23,53%	6,25%	8,33%	13,43%
6.	Credit furnizor	12,05%	11,69%	8,87%	13,24%	17,65%	10,00%	8,33%	5,22%
7.	Factoring	2,41%	5,19%	4,03%	0,00%	11,76%	5,00%	3,33%	4,48%
8.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	4,82%	2,60%	1,61%	2,94%	5,88%	5,00%	3,33%	2,24%
9.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,00%	0,00%	2,42%	2,94%	2,94%	2,50%	0,00%	0,75%

Analiza modalităților de finanțare în funcție de **apartenența regională a IMM-urilor** relevă următoarele aspecte mai importante (tabelul 9.2):

- unitățile economice din regiunea Nord Est sunt cele care apelează într-o proporție mai mare la autofinanțare (68,67%);
- întreprinderile din regiunea Vest consemnează o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la credite bancare (52,94%), fonduri nerambursabile (23,53%), credit furnizor (17,65%), factoring (11,76%) și împrumuturi de la instituții financiare specializate;
- întreprinderile din regiunea Nord Vest consemnează o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (32,50%) ;
- societățile comerciale din regiunea București-Ilfov prezintă o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la leasing (20,90%).

Grupând **IMM-urile după mărime** (vezi tabelul 9.3), observăm faptul că:

- firmele mijlocii apelează, mai mult decât celelalte categorii de întreprinderi la fondurile nerambursabile (47,24%), credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (24,41%); leasing (11,81%), credit furnizor (23,62%), factoring (6,30%) și împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN) (4,72%);
- microîntreprinderile utilizează mai des decât celelalte categorii de firme autofinanțarea (68,00%);
- întreprinderile mici apelează mai des decât celelalte categorii de întreprinderi la credite bancare (30,59%).



Tabelul 9.3

**Diferențierea modalităților de finanțare a IMM-urilor
în funcție de dimensiunea acestora**

Nr. crt.	Modalități de finanțare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Autofinanțare	68,00%	48,24%	43,31%
2.	Fonduri nerambursabile	23,71%	47,06%	47,24%
3.	Credite bancare	9,71%	30,59%	19,69%
4.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	9,71%	23,53%	24,41%
5.	Leasing	9,43%	11,76%	11,81%
6.	Credit furnizor	6,00%	8,24%	23,62%
7.	Factoring	3,43%	2,94%	6,30%
8.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	2,29%	4,12%	4,72%
9.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,86%	1,18%	3,15%

Tabelul 9.4

**Diferențierea modalităților de finanțare a IMM-urilor
în funcție de ramura de activitate**

Nr. crt.	Modalități de finanțare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Autofinanțare	51,20%	49,15%	50,64%	61,90%	69,23%	66,67%
2.	Fonduri nerambursabile	39,20%	42,37%	37,82%	33,33%	30,77%	28,57%
3.	Credite bancare	23,20%	27,12%	21,79%	14,29%	7,69%	10,32%
4.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	16,80%	20,34%	20,51%	16,67%	15,38%	12,70%
5.	Leasing	9,60%	10,17%	8,97%	4,76%	23,08%	11,90%
6.	Credit furnizor	13,60%	13,56%	10,90%	7,14%	7,69%	7,14%
7.	Factoring	4,00%	10,17%	4,49%	4,76%	0,00%	2,78%
8.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	3,20%	3,39%	3,85%	7,14%	0,00%	2,38%
9.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,80%	0,00%	3,21%	0,00%	0,00%	1,19%

Examinarea IMM-urilor pe **ramuri de activitate** (tabelul 9.4) evidențiază următoarele aspecte:

- firmele din turism se bazează mai mult decât celelalte pe autofinanțare (69,23%);
- fondurile nerambursabile (42,37%), creditele bancare (27,12%) și factoring-ul sunt mai mult accesate de către societățile din construcții;
- creditele garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (20,51%) sunt mai des accesate de firmele din domeniul comerțului;
- firmele din servicii au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor care au utilizat leasing-ul (11,90%).



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: **investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare** (44,31%), **finanțarea stocurilor și capitalului de lucru** (41,80%), **dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe** (24,67%), **pregătirea angajaților** (9,16%) și **refinanțarea unor alte obligații financiare** (6,94%). Detalii suplimentare în figura 9.3.

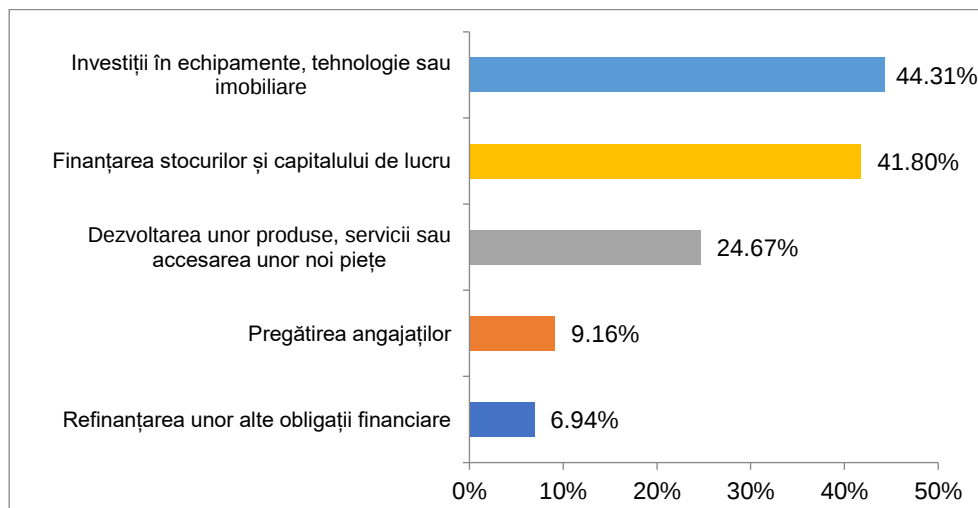


Figura 9.3
Principalele nevoi de finanțare din IMM-uri

Examinând firmele **în funcție de vârsta IMM-urilor** putem sublinia următoarele aspecte semnificative (tabelul 9.5):

- IMM-urile care au indicat investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare, drept principala nevoie de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor cu o vechime de 5-10 ani (49,36%) și mai reduse în rândul celor de sub 5 ani (28,95%);
- firmele care vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu o vechime de sub 5 ani (51,32%) și mai rar printre cele care au 5-10 ani (37,82%);
- 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 mare de 15 ani (25,98%) și ponderi mai mici în cazul organizațiilor cu vechime de 5-10 ani (21,15%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților cu vechime de peste 15 ani (10,32%) și inferioare în ceea ce privește firmele cu vechime de sub 5 ani (5,26%).



Tabelul 9.5

Principalele nevoi de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare	28,95%	49,36%	48,86%	48,40%
2.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	51,32%	37,82%	38,64%	39,86%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	25,66%	21,15%	25,00%	25,98%
4.	Pregătirea angajaților	6,58%	8,97%	10,23%	10,32%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	5,26%	7,05%	7,95%	7,47%

Tabelul 9.6

Principalele nevoi de finanțare în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare	51,76%	44,44%	44,96 %	33,82%	33,33%	47,06%	43,55%	45,52%
2.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	30,59%	41,98%	40,31 %	51,47%	21,21%	48,24%	43,55%	45,52%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	35,29%	33,33%	22,48 %	19,12%	42,42%	9,41%	24,19%	23,13%
4.	Pregătirea angajaților	11,76%	4,94%	8,53%	10,29%	18,18%	10,59%	3,23%	9,70%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	4,71%	4,94%	5,43%	4,41%	18,18%	12,94%	9,68%	4,48%

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare relevă următoarele aspecte esențiale privind nevoia de finanțare din IMM-urile din România (tabelul 9.6):

- IMM-urile care au indicat investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare drept nevoie principală de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Nord Est (51,76%) și mai reduse în rândul celor din Vest (33,33%);
- firmele care vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent în regiunea Sud-Vest (51,47%) și mai rar printre cele din Vest (21,21%);
- 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 Vest (42,42%) și mai reduse în cazul celor din Nord Vest (9,41%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților consemnează frecvențe superioare în regiunea Vest (18,18%).

Analizând IMM-urile în funcție de dimensiune (tabelul 9.7), constatăm următoarele aspecte:

- întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare (46,92%), dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (29,33%) și pregătirea angajaților (15,38%);



- pentru întreprinderile mici apar mai frecvent ca principale nevoi de finanțare finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (45,98%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (8,05%).

Tabelul 9.7

Principalele nevoi de finanțare în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare	42,90%	45,40%	46,92%
2.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	40,11%	45,98%	42,31%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	21,45%	22,99%	35,38%
4.	Pregătirea angajaților	8,64%	6,32%	15,38%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	6,69%	8,05%	6,15%

Tabelul 9.8

Principalele nevoi de finanțare în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare	49,24%	48,33%	38,61%	54,55%	52,00%	41,86%
2.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	45,45%	50,00%	53,16%	22,73%	40,00%	34,50%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	22,73%	20,00%	24,68%	25,00%	20,00%	27,13%
4.	Pregătirea angajaților	10,61%	5,00%	6,96%	6,82%	12,00%	10,85%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	3,79%	11,67%	7,59%	4,55%	8,00%	7,36%

În ceea ce privește repartitia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 9.8), 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 (54,55%);
- societățile din domeniul comerțului sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor pentru care finanțarea stocurilor și a capitalului de lucru (53,16%) este principala nevoie de finanțare;
- firmele care vizează dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din sectorul serviciilor (27,13%);
- IMM-urile din domeniul turismului vizează într-o proporție mai mare pregătirea angajaților (12,00%).



9.3 Destinația finanțării

Luând în considerare **destinația finanțării** pentru anul **2023** constatăm că: **70,68%** dintre IMM-uri vor să utilizeze finanțarea pentru realizarea unor **investiții** în cadrul firmei, **48,72%** dintre firme vor acoperi **capitalul de lucru**, **12,48%** intenționează să dezvolte **proiecte inovative** și 2,71% vor să dezvolte producție primară agricolă. Detalii suplimentare în figura 9.4.

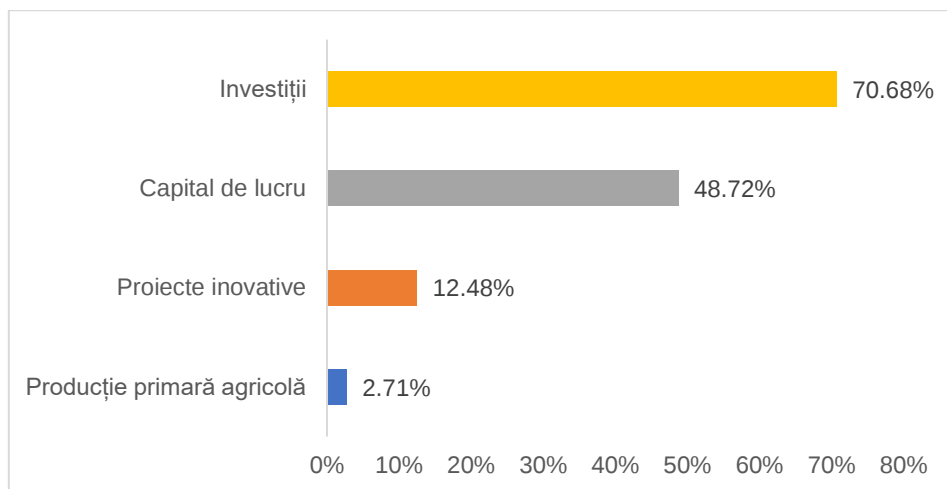


Figura 9.4
Principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor în 2023

Examinând firmele **în funcție de vârsta IMM-urilor** putem sublinia următoarele aspecte semnificative (tabelul 9.9):

- IMM-urile care au indicat proiectele inovative ca destinație de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor cu o vechime de peste 15 ani (17,65%) și mai reduse în rândul celor cu o vechime de sub 5 ani (7,48%);
- firmele care vizează realizarea unor investiții, se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu o vechime de sub 5 ani (73,87%) și mai rar printre cele cu vechime de peste 15 ani (65,07%);
- organizațiile care vor să utilizeze finanțarea pentru acoperirea capitalului de lucru, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu vechime de sub 5 ani (56,46%) și mai reduse în cazul celor cu vechime de 5-10 ani (42,31%).

Tabelul 9.9
Principalele destinații de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele destinații de finanțare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Investiții	76,87%	73,72%	72,22%	65,07%
2.	Capital de lucru	56,46%	42,31%	47,78%	48,53%
3.	Proiecte inovative	7,48%	9,62%	10,00%	17,65%
4.	Producție primară agricolă	1,36%	3,21%	3,33%	2,94%



Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare relevă următoarele aspecte esențiale privind destinația finanțării din IMM-urile din România (tabelul 9.10):

- IMM-urile care au indicat proiectele inovative drept destinație principală de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Vest (18,75%) și mai reduse în rândul celor din Sud (10,32%);
- firmele care vizează realizarea unor investiții, se regăsesc mai frecvent în Centru (75,00%) și mai rar printre cele din Vest (53,13%);
- organizațiile care vor utiliza finanțarea pentru acoperirea capitalului de lucru, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Centru (61,67%) și mai reduse în cazul celor din Nord Est (37,65%).

Tabelul 9.10

Principalele destinații de finanțare în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Principalele destinații de finanțare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Investiții	65,88%	69,74%	74,60%	73,53%	53,13%	66,27%	75,00%	74,07%
2.	Capital de lucru	37,65%	50,00%	43,65%	55,88%	56,25%	60,24%	61,67%	41,48%
3.	Proiecte inovative	11,76%	14,47%	10,32%	13,24%	18,75%	10,84%	13,33%	12,59%
4.	Producție primară agricolă	1,18%	3,95%	2,38%	2,94%	6,25%	3,61%	1,67%	2,22%

Tabelul 9.11

Principalele destinații de finanțare în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele destinații de finanțare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Investiții	71,95%	71,35%	66,14%
2.	Capital de lucru	48,16%	50,88%	48,82%
3.	Proiecte inovative	9,63%	12,87%	18,90%
4.	Producție primară agricolă	2,55%	1,75%	4,72%

Analizând IMM-urile în funcție de dimensiune (tabelul 9.11), constatăm:

- Microîntreprinderile prezintă o pondere mai ridicată a IMM-urilor care au drept destinație de finanțare investițiile (71,95%);
- Capitalul de lucru apare ca opțiune mai frecventă în cazul întreprinderilor mici (50,88%);
- Întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care menționează proiectele inovative (18,90%) și producția primară agricolă (4,72%) drept principalele destinații de finanțare.



**Principalele destinații de finanțare
în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor**

Nr. crt.	Principalele destinații de finanțare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Investiții	75,00%	71,19%	63,23%	80,49%	84,00%	69,96%
2.	Capital de lucru	50,76%	62,71%	50,32%	36,59%	56,00%	44,66%
3.	Proiecte inovative	10,61%	5,08%	14,19%	0,00%	12,00%	16,21%
4.	Producție primară agricolă	2,27%	0,00%	3,23%	0,00%	0,00%	3,95%

În ceea ce privește repartitia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 9.12), constatăm câteva elemente marcante privind principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor:

- IMM-urile din domeniul turismului prezintă ponderi mai ridicate în ceea ce privește realizarea investițiilor (84,00%);
- societățile din domeniul construcțiilor sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor pentru care capitalul de lucru (62,71%) este principala destinație de finanțare;
- firmele care vizează dezvoltarea unor proiecte inovative, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din sectorul serviciilor (16,21%).

9.4. Elemente în alegerea unei bănci 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): **rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă** (40,58%), **flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii** (30,51%), **servicii bancare digitalizate** (13,14%), **paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată** (10,22%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (5,55%).

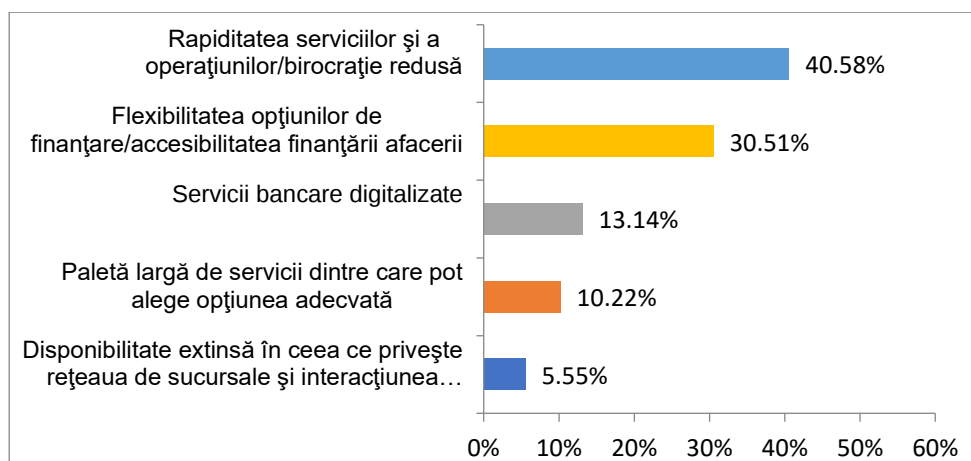


Figura 9.5

Cele mai importante elemente în alegerea unei bănci pe termen lung



Analizând principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung în funcție de vârstă, surprindem următoarele elemente (tabelul 9.13):

- componenta de firme cu vechime de sub 5 ani presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (59,33%);
- pentru societățile cu vechime de peste 15 ani contează foarte mult flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (36,24%) și paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (14,98%);
- serviciile bancare digitalizate (18,83%) este un element important în alegerea unei bănci pe termen lung, mai ales în cazul întreprinderilor cu vechime de 5-10 ani;
- firmele cu vechime de 10-15 ani presupun ponderi mai mari ale IMM-urilor care acordă o importanță semnificativă disponibilității extinse în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (7,45%).

Tabelul 9.13

**Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Elemente	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă	59,33%	36,36%	38,30%	33,80%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	13,33%	33,12%	36,17%	36,24%
3.	Servicii bancare digitalizate	13,33%	18,83%	11,70%	10,45%
4.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	8,67%	5,19%	6,38%	14,98%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	5,33%	6,49%	7,45%	4,53%

Tabelul 9.14

**Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung
în funcție de regiunile din care fac parte IMM-urile**

Nr. crt.	Elemente	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă	34,09%	39,24%	48,44%	50,00%	38,24%	39,53%	46,88%	31,62%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	36,36%	29,11%	22,66%	24,29%	17,65%	37,21%	32,81%	36,03%
3.	Servicii bancare digitalizate	10,23%	11,39%	14,84%	7,14%	14,71%	13,95%	6,25%	19,85%
4.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	11,36%	16,46%	6,25%	12,86%	17,65%	8,14%	10,94%	7,35%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	7,95%	3,80%	7,81%	5,71%	11,76%	1,16%	3,13%	5,15%



Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare relevă următoarele aspecte esențiale privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- regiunea Sud Vest presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (50,00%);
- întreprinderile din regiunea Nord Vest consemnează procente mai mari ale entităților care menționează flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (37,21%);
- agenții economici din regiunea Vest înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au punctat paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (17,65%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (10,00%);
- firmele din regiunea București-Ilfov înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care apreciază serviciile bancare digitalizate (19,85%) ca fiind un element esențial în alegerea unei bănci pe termen lung. Detalii în tabelul 9.14.

Tabelul 9.15

**Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung
în funcție de dimensiunea IMM-urilor**

Nr. crt.	Elemente	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi Mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă	46,03%	33,33%	33,33%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	23,56%	39,55%	36,43%
3.	Servicii bancare digitalizate	17,53%	11,86%	3,88%
4.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	8,49%	10,73%	15,50%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	4,38%	4,52%	10,85%

Încadrarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.15) scoate în evidență următoarele aspecte privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (46,03%) și serviciile bancare digitalizate (17,53%) au fost indicate cel mai des de către microîntreprinderi;
- întreprinderile mici sunt cele care dețin o pondere mai ridicată a firmelor care au indicat flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (39,55%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai mari ale entităților care menționează paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (15,50%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (10,85%);



Tabelul 9.16

**Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung
în funcție de domeniile în care activează IMM-urile**

Nr. crt.	Elemente	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă	36,57%	36,51%	32,70%	52,38%	48,00%	45,80%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	38,06%	31,75%	37,11%	19,05%	40,00%	23,28%
3.	Servicii bancare digitalizate	8,21%	9,52%	15,09%	14,29%	8,00%	15,65%
4.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	12,69%	12,70%	8,81%	7,14%	4,00%	10,31%
5.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	4,48%	9,52%	6,29%	7,14%	0,00%	4,96%

Având în vedere elementele în alegerea unei bănci pe termen lung funcție de ramurile în care activează IMM-urile, remarcăm în principal că:

- IMM-urile din sectorul transporturilor sunt cele care apreciază într-o măsură mai mare rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (52,38%);
- companiile din turism se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care indică flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (40,00%);
- firmele care activează în sectorul serviciilor apreciază într-o proporție mai mare servicii bancare digitalizate (15,65%);
- sectorul construcțiilor presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care apreciază paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (12,70%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (9,52%). Pentru informații suplimentare se poate consulta tabelul 9.16.

Analizând serviciile prioritare care **ancorează relația IMM-urilor cu banca**, opțiunile managerilor intervievați sunt: **finanțarea** (44,62%), **consultanța pentru accesarea unor surse de finanțare din fonduri structurale, programe de finanțare naționale** (18,79%), **operațiunile de plăți și managementul numerarului** (14,63%), **consultanța privind managementul financiar al companiei** (9,04%), **depozitele și administrarea lichidităților** (5,31%). Vezi figura 9.6.

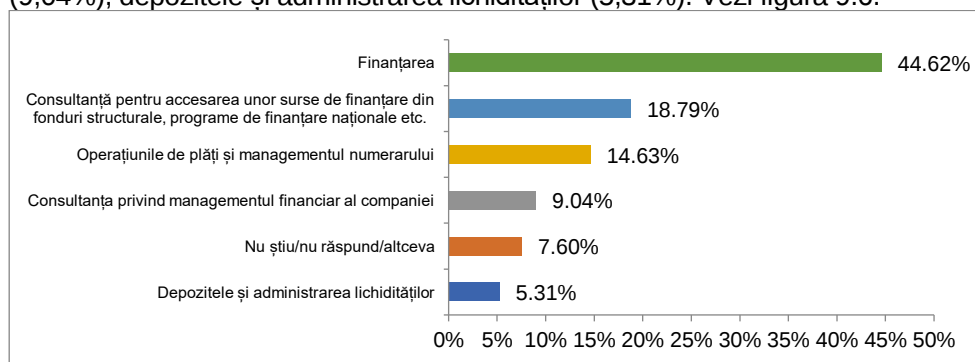


Figura 9.6
Serviciile prioritare care ancorează relația cu banca



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** (46,14%), **crearea unor oportunități de afaceri între clienții aceleiași bănci** (34,96%), **consultanța de management a afacerii** (11,02%) și **reprezentarea intereselor de afaceri ale întreprinzătorilor locali** (7,87%). Vezi figura 9.7.

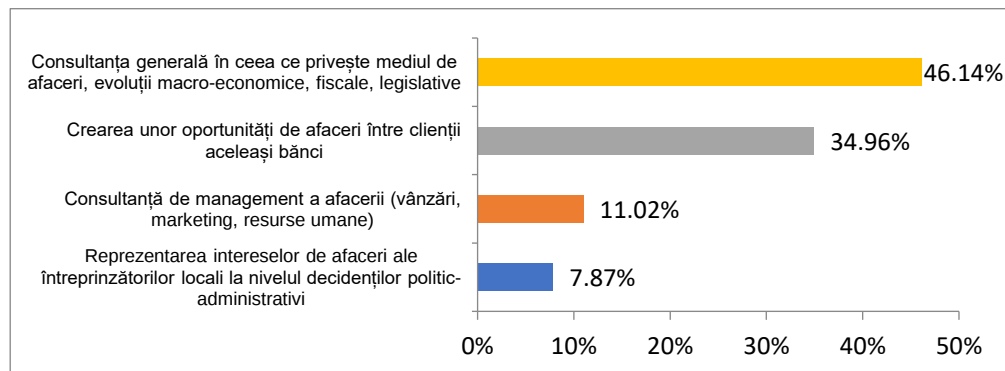


Figura 9.7
Aprecieri IMM-urilor privind
nevoile de asistență suplimentară din partea băncii

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 creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate** (45,71%), **sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare** (28,53%), **lipsa garanțiilor** (28,07%), **lipsa certitudinii privind situația financiară a întreprinderii** (16,56%) și **soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației** (15,18%). Vezi figura 9.8.

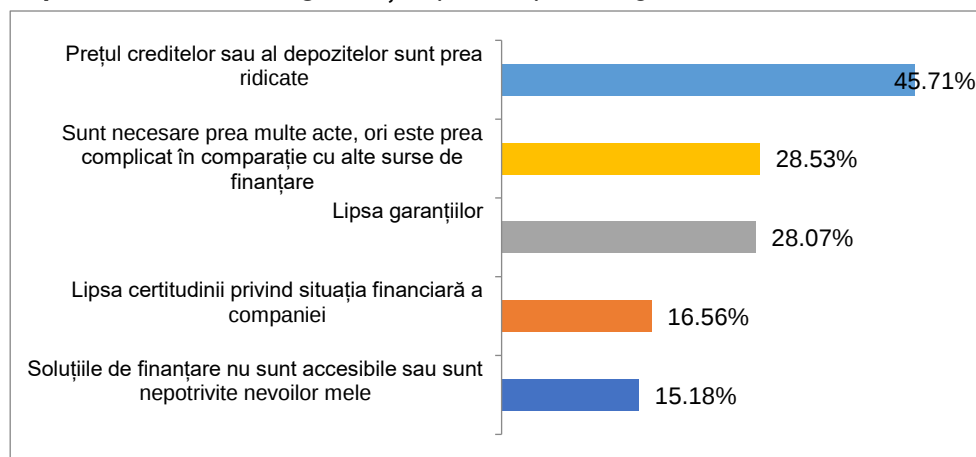


Figura 9.8
Bariere în accesarea unor finanțări bancare



Tabelul 9.17

**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 creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate	31,76%	52,60%	49,41%	48,30%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	45,27%	26,62%	17,65%	23,77%
3.	Lipsa garanțiilor	27,03%	27,92%	42,35%	24,15%
4.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	10,14%	18,18%	15,29%	19,62%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	12,84%	16,88%	12,94%	16,23%

Analizând principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare în funcție de vârstă, surprindem următoarele elemente (tabelul 9.17):

- 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: prețul creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate (52,60%) și soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (16,88%);
- IMM-urile cu vârsta de sub 5 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul firmelor care au menționat că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (45,27%);
- firmele cu vechime de 5-10 ani sunt cele care invocă cel mai des lipsa garanțiilor ca fiind una din principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare.

Tabelul 9.18

**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 creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate	51,76%	53,95%	38,52%	30,00%	46,88%	60,49%	33,33%	48,06%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	32,94%	27,63%	27,87%	48,57%	31,25%	32,10%	10,53%	20,93%
3.	Lipsa garanțiilor	28,24%	25,00%	33,61%	14,29%	46,88%	19,75%	40,35%	27,13%
4.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	17,65%	22,37%	9,02%	12,86%	6,25%	20,99%	24,56%	17,83%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	10,59%	19,74%	13,93%	17,14%	12,50%	14,81%	15,79%	16,28%

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare relevă următoarele aspecte esențiale privind principalele bariere în obținerea unor finanțări bancare:

- agenții economici din regiunea Nord Vest înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au punctat că prețul creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate (60,49%);



- firmele din regiunea Sud Vest sunt cele care au menționat într-o proporție mai mare faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (48,57%);
- întreprinderile din regiunea Vest consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează lipsa garanțiilor (46,88%);
- regiunea Centru presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (24,56%).

Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 9.18.

Tabelul 9.19

**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 creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate	40,79%	47,59%	57,50%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	31,16%	21,69%	30,00%
3.	Lipsa garanțiilor	29,75%	26,51%	23,33%
4.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	18,13%	13,86%	17,50%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	15,30%	17,47%	11,67%

Încadrarea **companiilor pe clase de mărime** scoate în evidență următoarele aspecte privind principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare:

- întreprinderile mijlocii sunt cele care menționează mai des că prețul creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate (57,50%) ca fiind principala barieră în accesarea unor finanțări bancare;
- microîntreprinderile dețin ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care întâmpină bariere în accesarea unor finanțări bancare, 31,16% dintre acestea indicând faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare, 29,75% lipsa garanțiilor și 18,13% lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei.

Detalii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 9.19.

Tabelul 9.20

**Bariere în accesarea unor finanțări bancare
în funcție de domeniile în care activează IMM-urile**

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanțări bancare	Dimensiunea firmelor					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Prețul creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate	48,06%	55,17%	42,47%	67,44%	52,00%	39,84%
2.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	28,68%	22,41%	23,97%	11,63%	40,00%	34,26%
3.	Lipsa garanțiilor	27,91%	18,97%	34,25%	37,21%	24,00%	25,50%



4.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	20,16%	17,24%	19,86%	9,30%	12,00%	14,34%
5.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	11,63%	18,97%	10,27%	13,95%	12,00%	19,52%

În ceea ce privește repartitia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 9.20), constatăm câteva elemente marcante privind barierele în accesarea unor finanțări bancare:

- IMM-urile din domeniul transporturilor prezintă ponderi mai ridicate ale firmelor care indică prețul ridicat al creditelor sau al depozitelor (67,44%) și lipsa garanțiilor (37,21%) ca fiind principalele bariere în accesarea finanțărilor bancare;
- societățile din domeniul turismului sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor care menționează faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (40,00%);
- IMM-urile din domeniul industriei consemnează frecvențe superioare în ceea ce privește lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (20,16%).

9.6. Utilizarea serviciilor de garantare financiară

În contextul războiului de la granițele României, precum a crizei energetice, pentru supraviețuirea multor IMM-uri a fost vital programul IMM INVEST prin care s-au acordat credite garantate de stat prin FNGCIMM. Rezultatele obținute de noi relevă faptul că **14,56% din IMM-uri au accesat un credit garantat, 6,66% dintre acestea consideră totuși că acestea nu au fost suficiente** (figura 9.9).

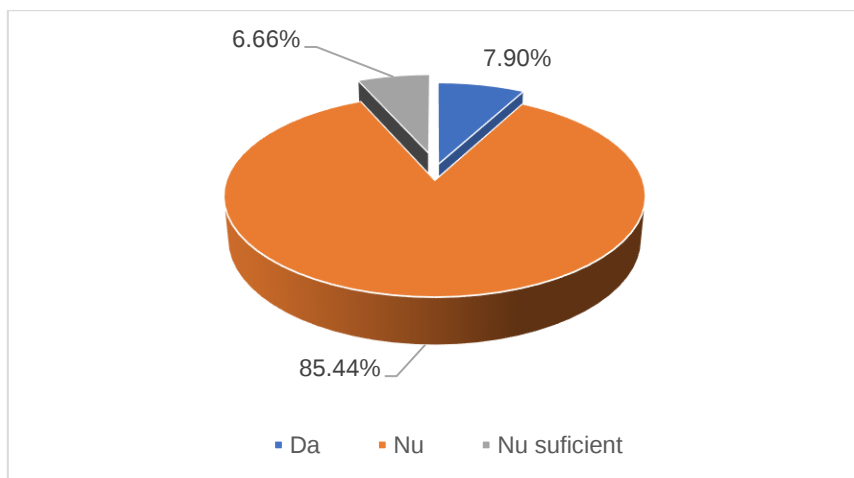


Figura 9.9
Utilizarea serviciilor de garantare financiară

Analiza propensiunii IMM-urilor de a apela la servicii de garantare financiară, în funcție de **vârsta firmelor**, evidențiază faptul că firmele cu



vechime de 10-15 ani înregistrează nivelul cel mai înalt (15,65%), în timp ce organizațiile cu vechime de 5-10 ani înregistrează nivelul cel mai scăzut (13,87%). Totodată, IMM-urile cu vechime de sub 5 ani dețin ponderea cea mai ridicată a firmelor care declară că au utilizat servicii de garantare financiară, însă nu suficient (9,80%). Detalii în tabelul 9.21.

Tabelul 9.21

**Intensitatea utilizării serviciilor de garantare financiară
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de garantare financiară	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Da	5,37%	8,35%	8,91%	8,64%
2.	Nu	84,83%	86,13%	84,35%	85,71%
3.	Nu suficient	9,80%	5,52%	6,74%	5,65%

Din punctul de vedere al **apartenenței regionale a IMM-urilor**, se observă că firmele din regiunea Centru au apelat la serviciile de garantare financiară într-o măsură mai mare (15,79%), în timp ce regiunea Sud Vest se remarcă prin ponderea cea mai mare a firmelor care menționează că au utilizat servicii de garantare financiară, dar nu suficient (12,57%). Vezi informațiile din tabelul 9.22.

Tabelul 9.22

**Intensitatea utilizării serviciilor de garantare financiară
în funcție de amplasarea regională a acestora**

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de garantare financiară	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Da	7,50%	10,25%	8,37%	2,00%	7,27%	9,41%	11,08%	7,09%
2.	Nu	85,91%	85,00%	85,89%	85,43%	88,49%	84,71%	84,30%	85,25%
3.	Nu suficient	6,59%	4,75%	5,74%	12,57%	4,24%	5,88%	4,62%	7,66%

Examinarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.23) relevă faptul că întreprinderile mici prezintă ponderi mai mari ale firmelor care au apelat la servicii de garantare financiară în anul 2022 (15,62%), în timp ce 7,86% dintre microîntreprinderi au utilizat serviciile de garantare financiară, dar nu suficient.

Tabelul 9.23

**Intensitatea utilizării serviciilor de garantare financiară
în funcție de dimensiunea firmelor**

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de garantare financiară	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Da	6,94%	9,89%	8,06%
2.	Nu	85,20%	84,38%	87,29%
3.	Nu suficient	7,86%	5,73%	4,65%



Dintre IMM-urile care au utilizat în anul 2022 un credit garantat FNGCIMM, **25,97%** apreciază promptitudinea acordării garanției ca fiind **foarte bună**, **23,10%** consideră că este **bună** și doar 5,06% considera că este slabă. Vezi figura 9.10.

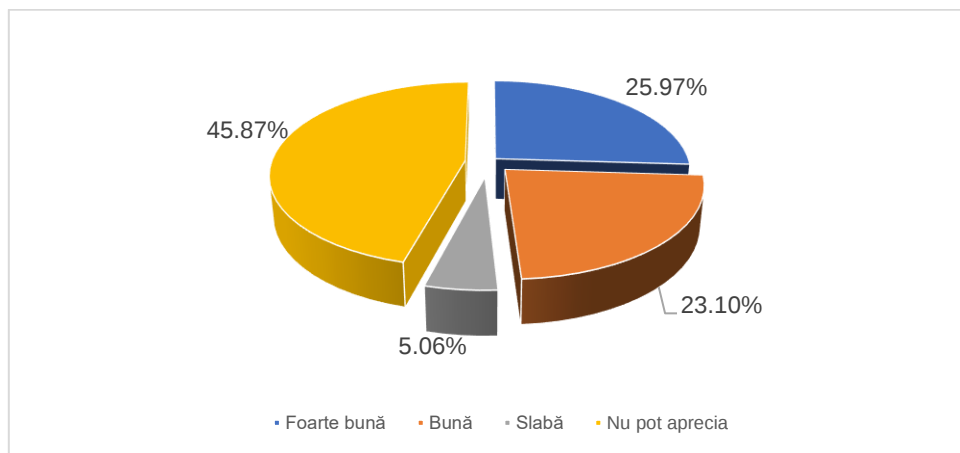


Figura 9.10
Aprecieri privind promptitudinea de acordare a garanției

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 **15,10% din IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2022** (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.

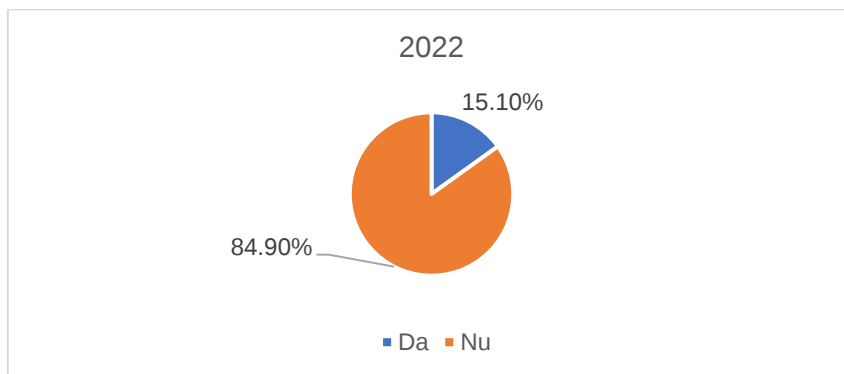


Figura 9.11
Utilizarea serviciilor de consultanță în IMM-uri în 2022



Din punctul de vedere al **apartenenței regionale a IMM-urilor**, se observă că firmele din regiunea Vest apelează la serviciile de consultanță într-o măsură mai mare (37,14%). Vezi informațiile din tabelul 9.24.

Tabelul 9.24

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	11,36%	11,25%	13,22%	11,43%	37,14%	16,87%	15,15%	16,67%
2.	Nu au apelat la consultanți externi	88,64%	88,75%	86,78%	88,57%	62,86%	83,13%	84,85%	83,33%

Examinarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.25) relevă faptul că întreprinderile mici prezintă ponderi mai mari ale firmelor care au apelat la servicii de consultanță în anul 2022 (23,43%), în timp ce microîntreprinderile utilizează mai puțin serviciile de consultanță (8,62%).

Tabelul 9.25

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	8,62%	23,43%	21,37%
2.	Nu au apelat la consultanți externi	91,38%	76,57%	78,63%

Încadrarea IMM-urilor în funcție de ramurile de activitate (tabelul 9.26) reliefează faptul că firmele care au apelat cel mai mult la consultanță externă sunt din sectorul construcțiilor (22,95%).

Tabelul 9.26

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	16,54%	22,95%	12,75%	2,27%	11,54%	16,41%
2.	Nu au apelat la consultanți externi	83,46%	77,05%	87,25%	97,73%	88,46%	83,59%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Aproximativ 58,18% dintre IMM-urile investigate și-au finanțat activitățile economice din surse proprii în anul 2022, în timp ce 10,61% au accesat fonduri nerambursabile.
- Tot în anul 2022, 34,39% dintre IMM-uri au obținut credite bancare, 17,12% au apelat la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM), 16,36% dintre întreprinderi au utilizat leasing-ul și 9,85% dintre companii au recurs la credit furnizor ca sursă de finanțare.
- În anul 2023, întreprinzătorii români intenționează să apeleze, în principal, la următoarele modalități de finanțare: 52,23% dintre IMM-uri se vor autofinanța, 38,28% vor să acceseze fonduri nerambursabile, 35,31% intenționează să apeleze la credite bancare, 29,53% vor să apeleze la credite bancare garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM), 12,02% dintre IMM-uri vor utiliza leasing-ul și 6,97% vor utiliza creditul furnizor.
- Potrivit respondenților principalele nevoi de finanțare ale IMM-urilor sunt: investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare (44,31%), finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (41,80%), dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (24,67%), pregătirea angajaților (9,16%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (6,94%).
- Principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor, pentru anul 2022, sunt: realizarea unor investiții (70,58%), capitalul de lucru (48,72%) și proiectele inovative (12,48%).
- Întreprinzătorii consideră că principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung sunt: rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (40,58%), flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (30,51%), servicii bancare digitalizate (13,14%), paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (10,22%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (5,55%).
- Potrivit părerilor întreprinzătorilor din România, serviciul prioritar care ancorează relația firmei cu banca este finanțarea, indicată în 44,62% din cazuri.
- 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 (46,14%), crearea unor oportunități de afaceri între clienții aceleiași bănci (34,96%), consultanța de management a afacerii (11,02%) și reprezentarea intereselor de afaceri ale întreprinzătorilor locali (7,87%).
- Principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare, conform aprecierilor IMM-urilor, sunt: prețul creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate (45,71%), sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (28,53%), lipsa garanțiilor



(28,07%), lipsa certitudinii privind situația financiară a întreprinderii (16,56%) și soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (15,18%).

- Rezultatele obținute relevă faptul că 14,56% din IMM-uri au accesat un credit garantat în anul 2022, din care 6,66% consideră totuși că nu a fost suficient.
- Rezultatele obținute de noi relevă faptul că doar 15,10% din IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2022, 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.



**AFACEREA TA
A ÎNCEPUT
CU O IDEE.
OFERĂ-I
CONTINUITATE
PRIN ASIGURĂRI
DEDICATE.**

ÎMPREUNĂ PENTRU CONTINUITATE.



CAPITOLUL 10

SERVICII DE ASIGURĂRI PENTRU IMM-URI

10.1. Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor din România

Având în vedere recente și multiplele dificultăți generate de pandemia COVID-19 și războiul din Ucraina, precum și efectele potențiale ale unor riscuri uzuale, numeroși specialiști au recomandat existența unui plan de redresare a afacerii în situații de urgență, cu ajutorul căruia să poată fi luate măsurile necesare pentru limitarea efectelor perturbatorii.

În acest context, analiza noastră a evidențiat, necesitatea pentru manageri/întreprinzători de a apela, în principal, la următoarele **modalități de gestionare a riscurilor**:

- asigurările specifice (60,56%),
- finanțarea europeană (21,48%),
- campaniile de marketing (21,48%) și
- programele de training pentru angajați (15,00%)

Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura nr. 10.1.

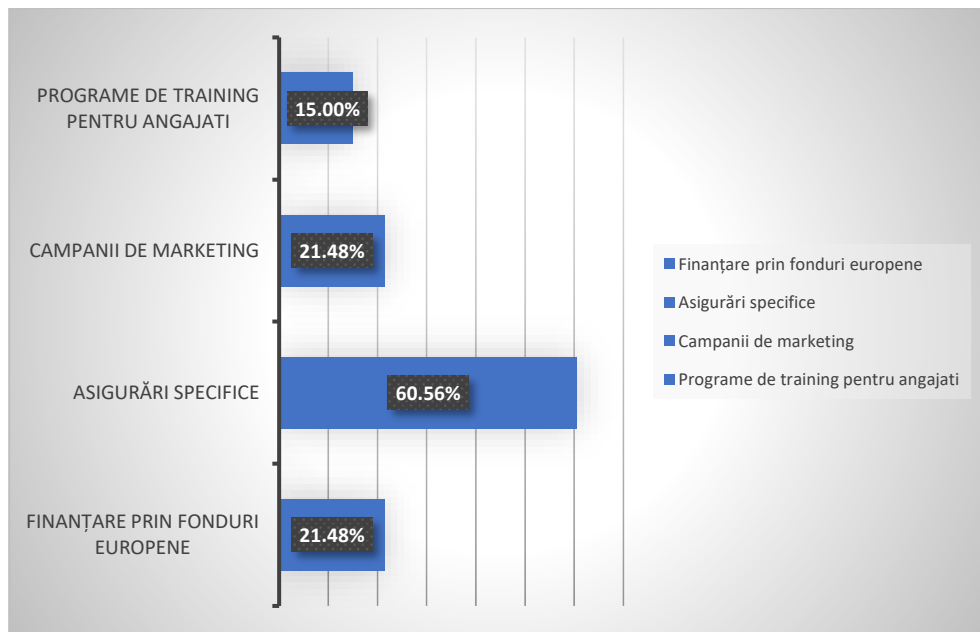


Figura nr. 10.1.
Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor

Analiza pe **grupe de vârstă** a ponderii IMM-urilor care utilizează în activitatea lor elementele de gestionare a riscurilor, evidențiază în tabelul nr. 10.1 faptul că asigurările specifice au fost indicate ca principal mijloc de gestionare a riscurilor de toate cele patru categorii de vârstă.



Societățile cu vârsta între 0-5 ani au indicat folosirea finanțărilor prin fonduri europene (24,71%), cele cu vârsta cuprinsă între 5-10 ani au indicat campaniile de marketing (19,53%), iar cele între 10-15 ani programele de training (10,53%). 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 firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Finanțare prin fonduri europene	24,71%	25,78%	25,00%	17,13%
2	Asigurări specifice	62,35%	59,38%	57,89%	61,35%
3	Campanii de marketing	21,18%	19,53%	23,68%	21,91%
4	Programe de training pentru angajați	9,41%	14,06%	10,53%	18,73%

Grupând IMM-urile în funcție de apartenența teritorială, remarcăm următoarele elemente: societățile din regiunea Centru au indicat asigurările specifice (69,81%) urmate de cele din București-Ilfov (67,27%) și de cele din regiunea Sud (64,36%). Campaniile de marketing au fost evidențiate de agenții economici din regiunea de Sud-Vest în proporție de (43,59%) și din Nord Est (14,08%); programele de training au fost folosite de firmele din Sud Vest în proporție de 7,69%. Detalii suplimentare se pot găsi în tabelul nr. 10.2.

Tabelul nr. 10.2

Modalități de gestionare a riscurilor în funcție de regiunea de dezvoltare a IMM-urilor

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Finanțare prin fonduri europene	14,08%	27,69%	20,79%	33,33%	32,14%	27,40%	18,87%	13,64%
2	Asigurări specifice	59,15%	63,08%	64,36%	33,33%	50,00%	56,16%	69,81%	67,27%
3	Campanii de marketing	14,08%	16,92%	19,80%	43,59%	28,57%	21,92%	18,87%	21,82%
4	Programe de training pentru angajați	22,54%	16,92%	12,87%	7,69%	14,29%	10,96%	7,55%	20,00%

Încadrarea companiilor pe **clase de mărime** a evidențiat următoarele aspecte privind principalele modalități de gestionare a riscurilor în sectorul IMM-urilor:

- întreprinderile mici sunt cele care dețin o pondere mai ridicată a firmelor care au indicat asigurările specifice (65,99%);
- întreprinderile mijlocii au indicat finanțarea din fonduri europene (24,00%)



- microîntreprinderile consemnează entități care menționează programele de training în proporție de 10,55% și campaniile de marketing 22,27%. Informații suplimentare se află în tabelul nr. 10.3.

Tabelul nr. 10.3

**Principalele modalități de gestionare a riscurilor
în funcție de clasa de mărime**

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Finanțare prin fonduri europene	22,66%	17,01%	24,00%
2	Asigurări specifice	57,03%	65,99%	60,00%
3	Campanii de marketing	22,27%	18,37%	24,00%
4	Programe de training pentru angajați	10,55%	19,05%	18,40%

Având în vedere **forma de organizare a IMM-urilor**, analiza noastră a evidențiat următoarele modalități de gestionare a riscurilor:

- entitățile cu altă formă de organizare juridică au evidențiat asigurările specifice în proporție de 70%;
- societățile cu răspundere limitată au indicat campaniile de marketing 21,21%,
- societățile pe acțiuni preferă finanțările prin fonduri europene 18,75 %. Detalii se pot găsi în tabelul nr. 10.4.

Tabelul nr. 10.4

**Modalități de gestionare a riscului pentru afacere
în funcție de forma de organizare juridică**

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Finanțare prin fonduri europene	18,75%	21,60%	20,00%
2	Asigurări specifice	68,75%	60,12%	70,00%
3	Campanii de marketing	25,00%	21,21%	30,00%
4	Programe de training pentru angajați	18,75%	15,18%	0,00%

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 construcții (72,55%), spre deosebire de firmele din industrie care înregistrează o pondere mai mică (52,78%);
- firmele din industrie au apelat la finanțări din fonduri europene (29,63%), iar într-o proporție mult mai mică (4,55%) de cele din turism
- campaniile de marketing (8,82%) au fost indicate de firmele din transporturi. Informații suplimentare în tabelul nr. 10.5.



**Modalități de gestionare a riscului pentru afaceri
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Finanțare prin fonduri europene	29,63%	23,53%	17,73%	14,71%	4,55%	22,28%
2	Asigurări specifice	52,78%	72,55%	58,87%	64,71%	59,09%	62,50%
3	Campanii de marketing	31,48%	9,80%	29,08%	8,82%	36,36%	13,59%
4	Programe de training pentru angajați	16,67%	7,84%	14,18%	14,71%	9,09%	17,39%

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.10.2), ponderea cea mai mare fiind deținută de RCA (86,31%) urmată de Casco (56,21%) și asigurarea de clădiri și bunuri (52,23%). Detalii se pot găsi în figura de mai jos.

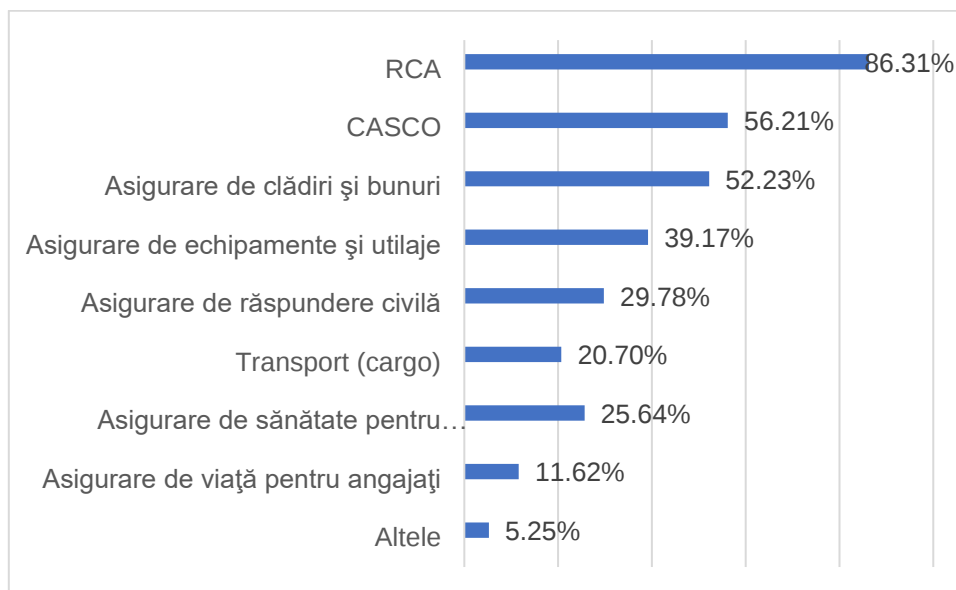


Figura nr. 10.2
Tipuri de asigurări utilizate de IMM

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.

Grupând IMM-urile **în funcție de vârstă** se constată următoarele:

- agenții economici cu vârsta de peste 15 ani, sunt cei care indică valori ridicate pentru RCA (88,26%) CASCO (62,63%), asigurări de clădiri și bunuri (63,35%) asigurări de echipamente și utilaje (44,84%) asigurări de răspundere civilă (36,30%) și asigurări de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)-29,54%.
- asigurările pentru transport (cargo) sunt indicate de companiile cu vârsta de 10-15 ani (22,58%).
- firmele cu vechimea de sub 5 ani au indicat asigurarea de viață pentru angajați (9,28%). Informații detaliate se află în tabelul nr.10.6.

Tabelul nr. 10.6

Asigurările deținute de companii, în funcție de vârstă

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 – 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	RCA	87,63%	82,17%	86,02%	88,26%
2	CASCO	38,14%	56,05%	55,91%	62,63%
3	Asigurare de clădiri și bunuri	34,02%	44,59%	50,54%	63,35%
4	Asigurare de echipamente și utilaje	22,68%	36,31%	44,09%	44,84%
5	Asigurare de răspundere civilă	17,53%	24,84%	31,18%	36,30%
6	Transport (cargo)	13,40%	21,66%	22,58%	22,06%
7	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	18,56%	26,75%	19,35%	29,54%
8	Asigurare de viață pentru angajați	9,28%	10,19%	12,90%	12,81%
9	Altele	4,12%	3,82%	10,75%	4,63%

Analizând răspunsurile primite în funcție de regiunea de dezvoltare, se constată următoarea situație:

- companiile din sud-est folosesc RCA (93,59%);
- firmele din nord-vest indică CASCO (65,43%), iar cele din centru evidențiază asigurări de clădiri și bunuri (58,93%);
- asigurarea de sănătate pentru angajați înregistrează valori mai mici în centru (19,64%);
- asigurarea de viață pentru salariați este indicată de companii din nord-est (4,65%). Detalii se afla în tabelul de mai jos.



Tabelul nr. 10.7

Asigurările deținute de companii, în funcție de regiunea de dezvoltare

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	RCA	86,05%	93,59%	93,10%	57,14%	79,41%	86,42%	82,14%	88,89%
2	CASCO	53,49%	57,69%	57,76%	33,33%	44,12%	65,43%	64,29%	57,04%
3	Asigurare de clădiri și bunuri	56,98%	51,28%	47,41%	40,48%	55,88%	54,32%	58,93%	52,59%
4	Asigurare de echipamente și utilaje	29,07%	48,72%	38,79%	40,48%	38,24%	37,04%	37,50%	42,22%
5	Asigurare de răspundere civilă	30,23%	21,79%	25,86%	23,81%	38,24%	33,33%	35,71%	32,59%
6	Transport (cargo)	12,79%	16,67%	19,83%	19,05%	20,59%	24,69%	23,21%	25,93%
7	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	19,77%	24,36%	23,28%	26,19%	32,35%	28,40%	19,64%	31,11%
8	Asigurare de viață pentru angajați	4,65%	15,38%	13,79%	11,90%	14,71%	8,64%	8,93%	14,07%
9	Altele	0,00%	5,13%	2,59%	11,90%	20,59%	7,41%	8,93%	2,22%

În funcție de următorul criteriu al analizei noastre - dimensiunea companiilor – firmele participante au furnizat următoarele răspunsuri:

- întreprinderile mijlocii înregistrează cele mai mari valori pentru - RCA (91,41%), CASCO (73,44%) asigurări de clădiri și bunuri (73,44%) asigurări de echipamente și utilaje (62,50%) și asigurări de răspundere civilă (45,31%);
- microîntreprinderile au arătat asigurarea pentru transport (cargo) -15,02%;
- întreprinderile mici au indicat alte tipuri de asigurări (4,00%).

Tabelul nr. 10.8

Asigurările deținute de companii, în funcție de dimensiune

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	RCA	82,43%	89,14%	91,41%
2	CASCO	43,13%	66,29%	73,44%
3	Asigurare de clădiri și bunuri	37,70%	62,86%	73,44%
4	Asigurare de echipamente și utilaje	24,60%	47,43%	62,50%
5	Asigurare de răspundere civilă	19,49%	35,43%	45,31%
6	Transport (cargo)	15,02%	24,00%	28,91%
7	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	20,13%	32,00%	31,25%
8	Asigurare de viață pentru angajați	9,90%	11,43%	17,19%
9	Altele	5,75%	4,00%	5,47%



În continuare, analiza noastră va prezenta situația răspunsurilor în funcție de forma de organizare juridică. Astfel, societățile pe acțiuni indică valori mai mari pentru primele trei tipuri de asigurări RCA (93,75%), CASCO (75,00%) și asigurările de clădiri și bunuri (81,25%); societățile cu răspundere limitată indică asigurarea pentru echipamente și utilaje (39,70%) iar companiile cu altă formă de organizare indică alte tipuri de asigurări (6,67%). Informații suplimentare în tabelul 10.9.

Tabelul nr. 10.9

Asigurările deținute de companii, în funcție de forma de organizare juridică

Nr. Crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	RCA	93,75%	86,43%	73,33%
2	CASCO	75,00%	55,95%	46,67%
3	Asigurare de clădiri și bunuri	81,25%	51,59%	46,67%
4	Asigurare de echipamente și utilaje	37,50%	39,70%	20,00%
5	Asigurare de răspundere civilă	43,75%	29,65%	20,00%
6	Transport (cargo)	18,75%	20,77%	20,00%
7	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	25,00%	25,63%	26,67%
8	Asigurare de viață pentru angajați	12,50%	11,56%	13,33%
9	Altele	0,00%	5,36%	6,67%

Grupând IMM-urile în funcție de domeniul de activitate, cele mai scăzute procentaje se regăsesc la companiile din industrie care indică asigurările de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale) 21,67% și la cele din turism care evidențiază asigurarea de transport (cargo) -12,00%. La polul opus se regăsesc companiile din transporturi care indică RCA-(89,36%). Informații suplimentare se află în tabelul nr.10.10.

Tabelul 10.10

Asigurările deținute de companii, în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	RCA	86,67%	85,25%	86,84%	89,36%	84,00%	85,65%
2	CASCO	60,83%	63,93%	53,95%	65,96%	48,00%	52,02%
3	Asigurare de clădiri și bunuri	60,00%	49,18%	55,26%	38,30%	68,00%	47,98%
4	Asigurare de echipamente și utilaje	50,83%	49,18%	33,55%	27,66%	24,00%	38,12%
5	Asigurare de răspundere civilă	26,67%	42,62%	23,68%	34,04%	16,00%	32,74%
6	Transport (cargo)	19,17%	14,75%	22,37%	55,32%	12,00%	15,70%



7	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	21,67%	32,79%	28,29%	25,53%	24,00%	24,22%
8	Asigurare de viață pentru angajați	8,33%	24,59%	13,16%	10,64%	0,00%	10,31%
9	Altele	4,17%	9,84%	3,95%	8,51%	4,00%	4,93%

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 (37,68%), urmate de asigurările de viață pentru angajați (34,58%) și asigurarea de echipamente și utilaje (25,67%). Detalii suplimentare se pot găsi în figura nr. 10.3.

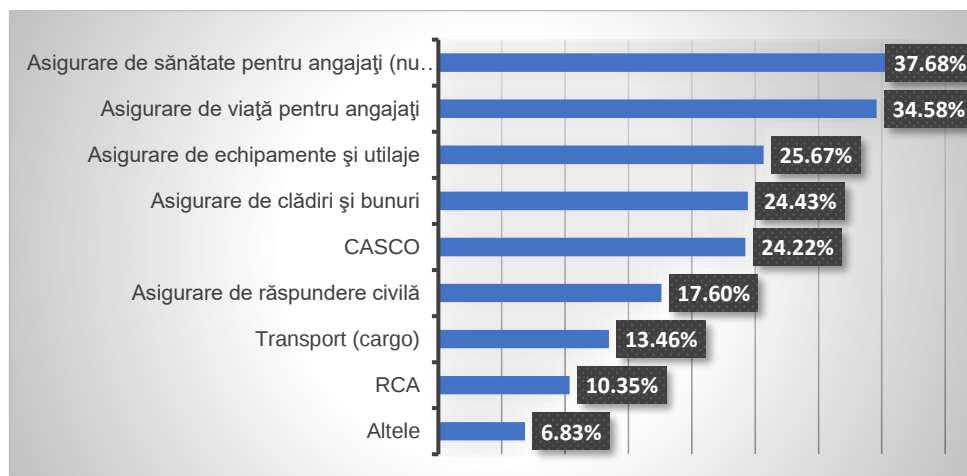


Figura nr. 10.3
Alte tipuri de asigurări care prezintă interes pentru companii

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 categoria de vârstă 10-15 ani (46,97%);



- companiile cu o vechime de sub 5 ani sunt interesate de asigurările de clădiri și bunuri (30,68%), iar cele cu vârsta între 10-15 ani au în vedere alte forme de asigurare (10,61%). Detalii se pot găsi în tabelul nr. 10.11.

Tabelul nr. 10.11

**Alte tipuri de asigurări care prezintă interes
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	23,86%	35,77%	46,97%	41,75%
2	Asigurare de viață pentru angajați	30,68%	39,84%	30,30%	34,47%
3	Asigurare de echipamente și utilaje	35,23%	25,20%	25,76%	21,84%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	30,68%	24,39%	24,24%	21,84%
5	CASCO	35,23%	19,51%	19,70%	23,79%
6	Asigurare de răspundere civilă	20,45%	20,33%	7,58%	17,96%
7	Transport (cargu)	9,09%	10,57%	13,64%	16,99%
8	RCA	11,36%	5,69%	9,09%	13,11%
9	Altele	3,41%	5,69%	10,61%	7,77%

Continuăm analiza având în vedere criteriul **apartenenței la o anumită regiune de dezvoltare**:

- în majoritatea regiunilor de dezvoltare, cel mai mare interes este acordat asigurării de sănătate pentru angajați;
- asigurarea pentru activități de transport (cargu) este indicată de firme din Vest (28,00%);
- asigurarea de echipamente și utilaje prezintă cea mai mică valoare pentru agenții economici din Nord Vest (16,00%) iar asigurarea de clădiri și bunuri înregistrează valori mici pentru companiile din Nord Est (14,49%);
- în zona de vest, firmele au indicat alte tipuri de asigurare (32,00%) de răspundere civilă (13,85%), iar în București-Ilfov RCA înregistrează cea mai mică valoare (5,45%). Informații suplimentare se pot găsi în tabelul nr.10.12.



Tabelul nr.10.12

**Corelația dintre regiunea de dezvoltare a IMM-urilor
și interesul pentru alte tipuri de asigurări**

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	40,58%	45,16%	30,68%	30,56%	32,00%	48,00%	25,58%	40,91%
2	Asigurare de viață pentru angajați	33,33%	35,48%	32,95%	16,67%	36,00%	42,00%	27,91%	40,91%
3	Asigurare de echipamente și utilaje	26,09%	20,97%	36,36%	22,22%	24,00%	16,00%	32,56%	22,73%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	14,49%	22,58%	35,23%	22,22%	20,00%	26,00%	18,60%	26,36%
5	CASCO	36,23%	32,26%	25,00%	19,44%	20,00%	10,00%	13,95%	24,55%
6	Asigurare de răspundere civilă	17,39%	14,52%	23,86%	11,11%	16,00%	12,00%	25,58%	16,36%
7	Transport (cargu)	14,49%	14,52%	7,95%	19,44%	28,00%	8,00%	13,95%	13,64%
8	RCA	8,70%	12,90%	7,95%	11,11%	28,00%	8,00%	18,60%	5,45%
9	Altele	5,80%	8,06%	3,41%	16,67%	32,00%	6,00%	4,65%	1,82%

În funcție de dimensiunea în care se încadrează întreprinderea, participanții la acest raport de cercetare au evidențiat următoarele aspecte privind alte tipuri de asigurări pentru companie:

- primele preferințe pentru întreprinderile mijlocii sunt reprezentate de asigurarea de sănătate pentru angajați (45,35%) și asigurările de viață pentru angajați (39,53%);
- microîntreprinderile au indicat asigurarea de clădiri și bunuri 29,73%
- întreprinderile mici alte tipuri de asigurări 3,17%. Informații complete, se pot găsi mai jos în tabelul nr. 10.13.

Tabelul nr. 10.13

**Corelația dintre dimensiunea IMM-urilor și interesul
pentru alte tipuri de asigurări pentru companie**

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	35,52%	36,51%	45,35%
2	Asigurare de viață pentru angajați	30,50%	38,10%	39,53%
3	Asigurare de echipamente și utilaje	27,80%	26,19%	19,77%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	29,73%	23,02%	11,63%



5	CASCO	25,48%	19,84%	26,74%
6	Asigurare de răspundere civilă	18,53%	15,08%	17,44%
7	Transport (cargo)	12,74%	11,11%	19,77%
8	RCA	8,49%	11,11%	15,12%
9	Altele	7,34%	3,17%	11,63%

Luând în considerare **forma de organizare juridică** a IMM-urilor remarcăm următoarele:

- societățile pe acțiuni și-au manifestat interesul pentru CASCO (42,86%) și RCA (14,29%);
- agenții economici cu răspundere limitată au fost interesați de asigurări de echipamente și utilaje (26,04%);
- companiile cu altă formă de organizare juridică au evidențiat asigurările de sănătate pentru angajați care nu include abonamentele la clinici medicale (50,00%);
- se constată menținerea unui interes crescut din partea celor trei forme de organizare juridică față de asigurările de viață pentru angajați. Vezi tabelul nr. 10.14.

Tabelul nr. 10.14

Corelația dintre forma de organizare juridică a IMM-urilor și interesul pentru alte tipuri de asigurări pentru companie

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	42,86%	37,20%	50,00%
2	Asigurare de viață pentru angajați	50,00%	33,70%	50,00%
3	Asigurare de echipamente și utilaje	21,43%	26,04%	16,67%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	0,00%	25,38%	16,67%
5	CASCO	42,86%	23,19%	41,67%
6	Asigurare de răspundere civilă	21,43%	17,29%	25,00%
7	Transport (cargo)	14,29%	13,35%	16,67%
8	RCA	14,29%	10,28%	8,33%
9	Altele	42,86%	37,20%	50,00%

Analiza interesului manifestat de IMM-uri față de alte tipuri de asigurări **în funcție de domeniul în care acestea activează** (tabelul nr. 10.15), reliefează faptul că:

- întreprinderile din industrie se remarcă prin interesul față de asigurările de echipamente și utilaje (32,56%);
- IMM-urile din sectorul de construcții au indicat mai des asigurarea de viață pentru angajați (43,24%);



- întreprinderile din transporturi se caracterizează prin ponderi scăzute ale întreprinderilor în care este de interes asigurarea de clădiri și bunuri (9,68%) spre deosebire de entitățile din ramura serviciilor care evidențiază o valoare mai mare pentru același tip de asigurare (26,92%);
- companiile din turism indică RCA (13,04%).

Tabelul nr. 10.15

**Diferențierea interesului pentru alte tipuri de asigurări
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Tipuri de asigurări pe firma	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	44,19%	40,54%	37,10%	38,71%	26,09%	35,71%
2	Asigurare de viață pentru angajați	41,86%	43,24%	29,03%	38,71%	30,43%	32,97%
3	Asigurare de echipamente și utilaje	32,56%	32,43%	23,39%	16,13%	21,74%	24,73%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	23,26%	21,62%	25,81%	9,68%	26,09%	26,92%
5	CASCO	17,44%	18,92%	19,35%	38,71%	43,48%	26,92%
6	Asigurare de răspundere civilă	24,42%	10,81%	19,35%	3,23%	8,70%	18,13%
7	Transport (cargo)	20,93%	24,32%	14,52%	16,13%	4,35%	7,69%
8	RCA	10,47%	5,41%	12,90%	3,23%	13,04%	10,44%
9	Altele	6,98%	16,22%	4,84%	19,35%	0,00%	4,95%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Analiza a evidențiat, necesitatea pentru manageri/întreprinzători de a apela, în principal, la următoarele modalități de gestionare a riscurilor:
 - asigurările specifice (60,56%),
 - finanțarea europeană (21,48%),
 - campaniile de marketing (21,48%) și
 - programele de training pentru angajați (15,00%)
- Întreprinzătorii participanți la cercetare au evidențiat tipurile de asigurări deținute, după cum urmează:
 - RCA (86,31%)
 - Casco (56,21%)
 - asigurarea de clădiri și bunuri (52,23%)
 - asigurarea de echipamente și utilaje (39,17%)
 - asigurarea de răspundere civilă (29,78%)
 - transport-cargo (20,70%)
 - asigurarea de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale (25,64%)
 - asigurarea de viață pentru angajați (11,62%)
 - altele (5,25%)
- Alte tipuri de asigurări care prezintă interes pentru companii:
 - asigurarea de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale (37,68%)
 - asigurarea de viață pentru angajați (34,58%)
 - asigurarea de echipamente și utilaje (25,67%)
 - asigurarea de clădiri și bunuri (24,43%)
 - Casco (24,22%)
 - asigurarea de răspundere civilă (17,60%)
 - transport-cargo (13,46%)
 - RCA (10,35%)
 - altele (6,83%)
- Concluzia care se desprinde este amplificarea interesului IMM-urilor pentru realizarea de asigurări și a diversității lor.

pluxee

Descoperă o lume de oportunități în fiecare zi

Cei 25 de ani de experiență Sodexo se împletesc cu efervescența unui brand digital. Descoperă produsele care oferă angajaților mai multă libertate în alegerile de zi cu zi.



Mai multe detalii
pe website-ul nostru



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 2022 și 2023.

Rezultatele anchetei relevă că în anul 2022 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 2022 au fost angajate pe întreprindere 5,91 persoane și au părăsit organizația 4,59 indivizi, rezultând un spor mediu de 1,32 salariați pe IMM. Cea mai mare proporție a firmelor (63,57%) au încadrat în muncă mai puțin de 5 persoane, 18,81% dintre unitățile economice au angajat între 5 și 10 salariați, 9,28% din companii au înregistrat peste 20 de noi angajați și 8,34% dintre entități au crescut personalul cu 11-20 de salariați. Vezi figura 11.1.

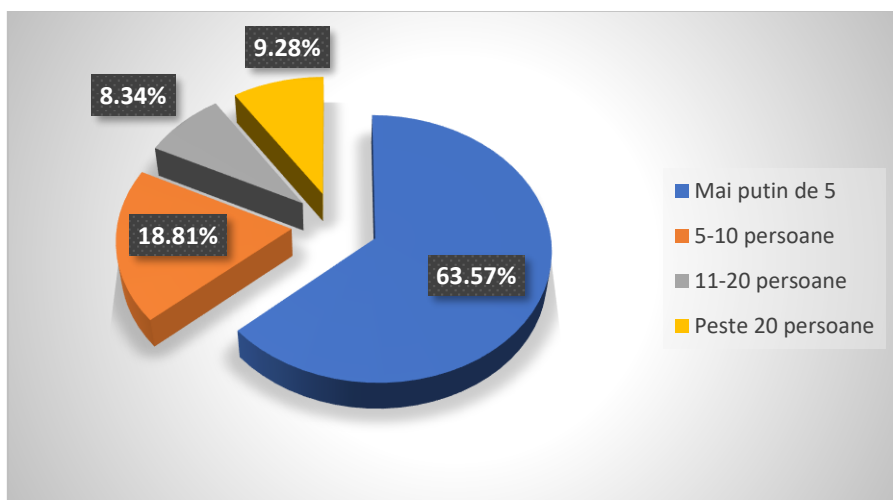


Figura 11.1
Situația numărului de persoane nou angajate în cadrul IMM-urilor pe parcursul anului 2022

În 2022 au fost încadrați pe IMM 6,12 noi salariați și au plecat din firmă 4,60 persoane, variația medie a personalului fiind de 1,52 angajați pe organizație. Având în vedere numărul de persoane nou angajate pe parcursul anului 2022 se observă că majoritatea companiilor (63,57%) au mărit personalul cu 1-5 salariați. Informații suplimentare sunt prezentate în figura 11.2.

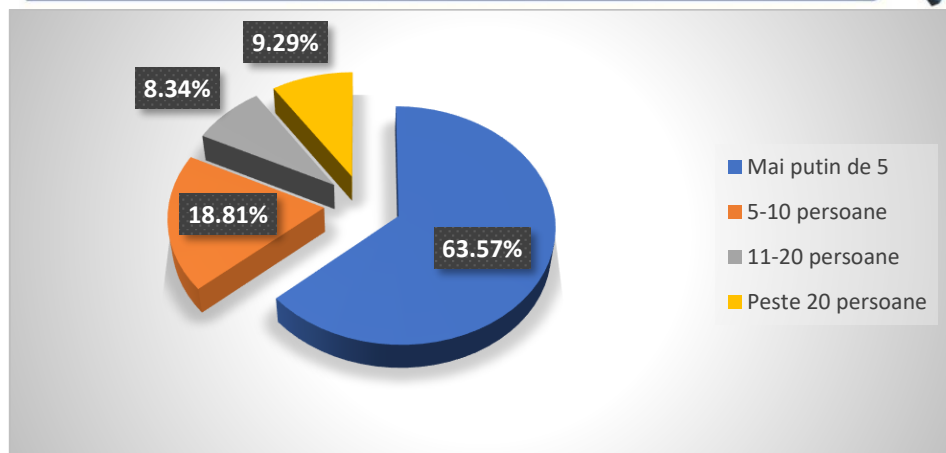


Figura 11.2
Situția numărului de persoane nou angajate în cadrul IMM-urilor pe parcursul anului 2022

Încadrarea unităților economice în funcție de vârstă scoate în evidență următoarele aspecte (tabelele 11.1 și 11.2):

- în anul 2022, numărul mediu de persoane nou angajate a fost mai amplu în cadrul entităților cu o vechime mai mare de 15 ani (6,71) și mult mai redus în rândul companiilor înființate în ultimii 5 ani (1,36), iar variația medie de personal a înregistrat nivelul cel mai ridicat în firmele care au cu o vechime de peste 15 ani (1,84), fiind aproximativ egal cu procentul înregistrat de firmele cu o vechime de 5 – 10 ani (1,83);
- pe parcursul anului 2022, media noilor angajați este mai mare în IMM-urile cu o vechime de 5-10 ani (6,71), iar sporul de personal este superior în același tip de organizații mai cele cu vechimea de 5 - 10 ani (2,92). Numărul cel mai mic ca spor de personal s-a înregistrat de această dată la firmele cu o vechime de peste 15 ani (1,12).

Tabelul 11.1
Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2022 în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Indicator 2022	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	1,36	5,81	2,19	6,71
2	Variația medie de personal	0,67	1,83	-0,03	1,84

Tabelul 11.2
Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2022 în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Indicator 2022	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	2.08	6.95	2.24	6.35
2	Variația medie de personal	1.35	2.92	0.53	1.12



Dacă analizăm firmele pe **regiuni de dezvoltare**, observăm că:

- la nivelul anului 2022, constatăm faptul că IMM-urile din regiunea Centru au consemnat numărul mediu cel mai mare de persoane angajate (7,12), urmate de firmele din regiunea Nord Vest (5,88) și de cele din regiunea Sud (5,32). Variația pozitivă cea mai mare de personal au înregistrat-o firmele din regiunea București – Ilfov (2,27), urmate de cele din regiunea Sud (2,13) și de cele din regiunea Sud Vest (1,45);
- pe parcursul anului 2022, constatăm faptul că IMM-urile din regiunea Nord Vest au consemnat numărul mediu cel mai mare de persoane angajate (7,84), urmate de firmele din regiunea București - Ilfov (5,26) și de cele din regiunea Centru (5,26). Variație pozitivă cea mai mare de personal au înregistrat-o firmele din regiunea București – Ilfov (3,07), urmate de cele din regiunea Sud Est (2,33) și de cele din regiunea Nord Vest (1,50). Detalii în tabelele 11.3 și 11.4.

Tabelul 11.3

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2022
în funcție de apartenența regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Indicator 2022	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	3,13	3,32	5,32	2,95	4,32	5,88	7,12	5,13
2	Variația medie de personal	0,78	1,36	2,13	1,45	-1,41	0,50	1,21	2,27

Tabelul 11.4

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2022
în funcție de apartenența regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Indicator 2022	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	4,67	4,34	4,56	2,09	4,86	7,84	5,26	5,32
2	Variația medie de personal	0,37	2,33	1,42	-0,04	1,49	1,50	0,53	3,07

Analizând gradul **de mărime a firmelor** (tabelele 11.5 și 11.6), se constată că atât în 2021, cât și în 2022 toate firmele au înregistrat o variație medie pozitivă a personalului. În 2021 numărul mediu cel mai mare de persoane angajate s-a înregistrat la firmele mijlocii (15,46), cu mult peste valoarea celorlalte tipuri de firme și variația pozitivă cea mai mare a fost tot la nivelul firmelor mijlocii (3,47). În anul 2022 sporul mediu al angajaților în cadrul întreprinderilor mijlocii a fost chiar superior anului 2021 (16,98), iar variația medie la nivelul acestor firme a fost mai mare (3,90).



Tabelul 11.5

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2021
în funcție de mărimea companiilor**

Nr. crt.	Indicator 2021	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	1,44	4,00	15,46
2	Variația medie de personal	0,62	1,34	3,47

Tabelul 11.6

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2022
în funcție de mărimea companiilor**

Nr. crt.	Indicator 2022	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	1,31	4,18	16,98
2	Variația medie de personal	0,59	1,71	3,90

În funcție de forma de **organizare juridică** a agenților economici analiza răspunsurilor primite relevă următoarele aspecte:

- pe parcursul anului 2021, numărul de persoane nou încadrate a fost mai mare în rândul societăților pe acțiuni (6,80), dar la acestea variația de personal este, totuși, una negativă (-1,75), sporul mediu de personal a consemnat un nivel mai ridicat în SRL-uri (1,43);
 - în 2022, media persoanelor nou angajate înregistrează o mărime extrem de amplă în cadrul SA-urilor (12.60), însă pare că fluctuația de personal este foarte mare pentru că variația la nivelul acestor firme pe acțiuni este una negativă (-5,95). Variația medie de salariați este ceva mai mare în cadrul societăților cu răspundere limitată (1,74). Singura schimbare majoră la nivelul anului 2022 este în zona societăților pe acțiuni care pare că au demarat mai bine după perioada de pandemie.
- Detalii în tabelele 11.7 și 11.8.

Tabelul 11.7

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2021
în funcție de forma de organizare juridică a firmelor**

Nr. crt.	Indicator 2021	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	6,80	4,75	1,76
2	Variația medie de personal	-1,75	1,43	0,82

Tabelul 11.8

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2022
în funcție de forma de organizare juridică a firmelor**

Nr. crt.	Indicator 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	12,60	4,89	1,71
2	Variația medie de personal	-5,95	1,74	0,71



Abordarea firmelor mici și mijlocii pe ramuri de activitate (tabelele 11.9 și 11.10) evidențiază faptul că:

- în 2021, companiile din construcții și din industrie au ocupat primele două locuri în ceea ce privește numărul mediu de noi salariați (9,28, respectiv 7,20), iar unitățile din construcții au fost și cele care au consemnat un nivel mai ridicat al sporului mediu de angajați (3,48);
- pe parcursul anului 2022, numărul de persoane nou încadrate este mai amplu în cadrul IMM-urilor din sectorul transporturilor (9,34, cu un spor pozitiv de 2,20), iar pe poziția a doua este sectorul construcțiilor care are a doua valoare ca persoane mediu nou angajate (7,13) și un spor mediu de personal de 2,63.

Tabelul 11.9

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2021
în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor**

Nr. crt.	Indicator 2021	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	7,20	9,28	3,80	5,14	4,46	3,05
2	Variația medie de personal	1,53	3,48	1,15	-0,06	1,07	1,13

Tabelul 11.10

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2022
în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor**

Nr. crt.	Indicator 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	6,89	7,13	4,27	9,34	5,14	3,36
2	Variația medie de personal	0,62	2,63	1,74	2,20	2,57	1,33

11.2. Criterii de apreciere a salariaților din întreprinderile mici și mijlocii

Având în vedere elementele pe care întreprinzătorii și managerii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează, rezultatele anchetei relevă faptul că în cele mai multe dintre IMM-uri s-a pus accentul pe **experiență** (70,01%), **spiritul de responsabilitate** (în 55,31% dintre firme), **cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute** (48,80%), **gradul de implicare în firmă** (64,51%), **abilitățile de lucru în echipă** (42,79%) și **inteligenta** (28,82%). Alte criterii luate în considerare sunt: competența în domeniul de activitate (26,93%), comportamentul civilizat (25,04%), fidelitatea față de organizație (19,65%), recomandările (19,21%), conștiinciozitatea (15,87%), competențele informatice (13,68%), capacitatea de efort (11,35%), școala absolvită (8,01%) și limbile străine cunoscute (5,68%). Vezi reprezentarea grafică din figura 11.3.

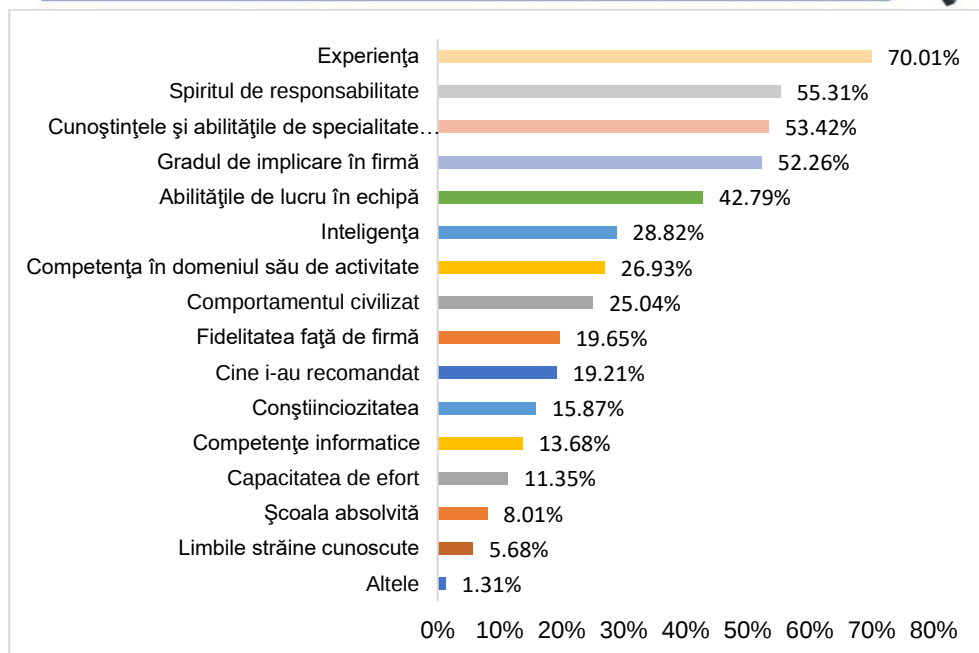


Figura 11.3
Frecvența criteriilor de apreciere a salariaților din IMM-uri

Examinarea IMM-urilor în funcție de vârstă reliefează următoarele aspecte:

- un lucru surprinzător este faptul că cel mai mare procent pentru experiență ca și criteriu de apreciere se înregistrează în firmele cu o vechime de sub 5 ani (77,63%) și tot în aceste firme spiritul de responsabilitate este extrem de apreciat (71,05%). Alte abilități apreciate de respondenții de la acest tip de firme sunt: cunoștințele și abilitățile de specialitate (69,74%) și abilitățile de lucru în echipă (52,63%);
- răspunsurile de la firmele cu vechime de 10 – 15 ani au aceleași tendințe ca și în cazul firmelor ceva mai nou înființate, dar cu procentaje ceva mai mici: experiența (70,65%), spiritul de responsabilitate (55,43%), gradul de implicare în firmă (58,70%), cunoștințele și abilitățile de specialitate (47,83%) și abilitățile de lucru în echipă (44,57%);
- firmele mai vechi de 15 ani înregistrează proporții mai ridicate ale respondenților care pun accent pe spiritul de responsabilitate (50,71%), și gradul de implicare în firmă (61,43%), fidelitatea față de firmă (64,81%), competența în domeniul de activitate (48,68%) și recomandări (19,35%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 11.11.



Tabelul 11.11

**Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Experiența	77,63%	63,19%	70,65%	69,64%
2	Spiritul de responsabilitate	71,05%	48,47%	55,43%	50,71%
3	Gradul de implicare în firmă	38,16%	50,92%	58,70%	61,43%
4	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	69,74%	47,85%	47,83%	46,79%
5	Abilitățile de lucru în echipă	52,63%	43,56%	44,57%	36,43%
6	Inteligența	19,74%	25,77%	28,26%	35,71%
7	Competența în domeniul său de activitate	22,37%	26,38%	26,09%	30,00%
8	Comportamentul civilizat	41,45%	25,15%	23,91%	16,43%
9	Fidelitatea față de firmă	15,79%	22,70%	17,39%	20,71%
10	Cine i-au recomandat	11,84%	17,18%	18,48%	24,64%
11	Conștiinciozitatea	11,84%	16,56%	19,57%	16,43%
12	Competențe informatice	11,18%	11,66%	17,39%	15,00%
13	Capacitatea de efort	13,16%	12,27%	14,13%	8,93%
14	Școala absolvită	9,87%	7,98%	4,35%	8,21%
15	Limbile străine cunoscute	3,29%	6,75%	8,70%	5,36%
16	Altele	0,00%	1,84%	2,17%	1,43%

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 experiență (80%, cel mai mare procent), spiritul de responsabilitate (45,71%), și gradul de implicare în firmă (65,71%);
- companiile din regiunea Sud Est dețin procentaje superioare ale firmelor în care se pune accent pe spiritul de responsabilitate (61,84%);
- abilități de lucru în echipă au fost mai des menționate în cadrul întreprinderilor din regiunea București – Ilfov (50%).



Tabelul 11.12

**Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților
în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile**

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Experiența	63,33%	69,74%	73,81%	77,14%	80,00%	69,41%	63,49%	68,31%
2	Spiritul de responsabilitate	53,33%	61,84%	57,14%	61,43%	45,71%	43,53%	55,56%	57,75%
3	Gradul de implicare în firmă	61,11%	63,16%	47,62%	35,71%	65,71%	50,59%	57,14%	54,23%
4	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	47,78%	52,63%	58,73%	67,14%	40,00%	42,35%	36,51%	57,75%
5	Abilitățile de lucru în echipă	43,33%	44,74%	47,62%	47,14%	25,71%	23,53%	44,44%	50,00%
6	Inteligența	23,33%	26,32%	31,75%	20,00%	37,14%	30,59%	30,16%	31,69%
7	Competența în domeniul său de activitate	30,00%	19,74%	30,16%	8,57%	25,71%	23,53%	41,27%	30,99%
8	Comportamentul civilizat	22,22%	19,74%	30,16%	44,29%	22,86%	21,18%	17,46%	21,83%
9	Fidelitatea față de firmă	27,78%	17,11%	19,05%	10,00%	8,57%	23,53%	22,22%	20,42%
10	Cine i-au recomandat	15,56%	17,11%	23,02%	20,00%	34,29%	18,82%	19,05%	15,49%
11	Conștiințiozitatea	31,11%	11,84%	9,52%	11,43%	5,71%	18,82%	22,22%	14,08%
12	Competențe informatice	12,22%	18,42%	9,52%	15,71%	22,86%	12,94%	15,87%	11,97%
13	Capacitatea de efort	13,33%	14,47%	10,32%	8,57%	14,29%	7,06%	17,46%	9,86%
14	Școala absolvită	13,33%	6,58%	5,56%	12,86%	17,14%	5,88%	11,11%	2,82%
15	Limbile străine cunoscute	3,33%	7,89%	3,17%	5,71%	14,29%	4,71%	7,94%	5,63%
16	Altele	1,11%	1,32%	0,79%	0,00%	0,00%	5,88%	0,00%	0,70%

În funcție de **mărimea organizațiilor** (tabelul 11.13), se constată în principal că:

- experiența pare a fi elementul apreciat unanim de toate organizațiile indiferent de mărimea acestora, procentajele înregistrate la răspunsuri fiind cele mai mari: 66,67% la microîntreprinderi, 73,45% la întreprinderi mici, 75,40% la întreprinderile mijlocii;
- la nivelul microîntreprinderilor sunt apreciate și spiritul de responsabilitate (60,98%), cunoștințele și abilitățile de specialitate (58,54%) și abilitățile de lucru în echipă (48,24%);



- la nivelul întreprinderilor mijlocii sunt punctate ca elemente importante: gradul de implicare în firmă (66,67%) și inteligența (42,06%);
- răspunsurile întreprinderilor mici punctează și spiritul de responsabilitate (49,72%), gradul de implicare în firmă 58,19%), cunoștințele de specialitate (45,76%) și abilitățile de lucru în echipă (37,85%).

Tabelul 11.13

**Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților
în funcție de dimensiunea IMM-urilor**

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Experiența	66,67%	73,45%	75,40%
2	Spiritul de responsabilitate	60,98%	49,72%	46,83%
3	Gradul de implicare în firmă	46,61%	58,19%	66,67%
4	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	58,54%	45,76%	42,06%
5	Abilitățile de lucru în echipă	48,24%	37,85%	33,33%
6	Inteligența	26,02%	26,55%	42,06%
7	Competența în domeniul său de activitate	26,29%	28,25%	25,40%
8	Comportamentul civilizat	31,44%	20,34%	13,49%
9	Fidelitatea față de firmă	20,33%	20,34%	15,87%
10	Cine i-au recomandat	15,18%	21,47%	29,37%
11	Conștiinciozitatea	12,20%	20,90%	17,46%
12	Competențe informatice	12,47%	14,69%	15,87%
13	Capacitatea de efort	12,47%	12,43%	6,35%
14	Școala absolvită	7,86%	5,08%	12,70%
15	Limbile străine cunoscute	5,69%	4,52%	7,14%
16	Altele	0,81%	2,26%	1,59%

Dacă analizăm răspunsurile luând ca principal criteriu **forma de organizare a firmelor** (tabelul 11.14), se constată în principal că:

- experiența pare a fi și în acest caz elementul cel mai apreciat de toate formele de organizație, procentajele înregistrate la răspunsuri fiind cele mai mari, și în acest caz: 68,75% la SA-uri, 69,86% la SRL și 78,57% la alte forme de organizare
- spiritul de responsabilitate crește în apreciere de la firmele de tip SA (37,50%), către SRL-uri (55,40%), fiind cel mai mare la alte forme de organizare (71,43%);
- gradul de implicare este ceva mai mult apreciat în răspunsurile primite de la reprezentatii societăților pe acțiuni (68,75%), în timp ce cunoștințele și abilitățile de specialitate sunt apreciate cam la același nivel de toți respondenții (56,25% SA, 52,05% SRL și 57,14 alte forme de organizare);



- procente semnificative mai înregistrează abilitățile de lucru în echipă la respondenții din SRL-uri (43,68%) și inteligența la răspunsurile primite din zona SA (43,75%).

Tabelul 11.14

**Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților
în funcție de forma de organizare juridică a firmelor**

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Experiența	68,75%	69,86%	78,57%
2	Spiritul de responsabilitate	37,50%	55,40%	71,43%
3	Gradul de implicare în firmă	68,75%	52,97%	57,14%
4	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	56,25%	52,05%	57,14%
5	Abilitățile de lucru în echipă	31,25%	43,68%	14,29%
6	Inteligența	43,75%	28,61%	21,43%
7	Competența în domeniul său de activitate	25,00%	26,94%	28,57%
8	Comportamentul civilizat	12,50%	25,27%	28,57%
9	Fidelitatea față de firmă	18,75%	19,79%	14,29%
10	Cine i-au recomandat	37,50%	18,72%	21,43%
11	Conștiinciozitatea	6,25%	15,98%	21,43%
12	Competențe informatice	18,75%	13,39%	21,43%
13	Capacitatea de efort	6,25%	11,57%	7,14%
14	Școala absolvită	18,75%	7,76%	7,14%
15	Limbile străine cunoscute	18,75%	5,33%	7,14%
16	Altele	6,25%	1,22%	0,00%

Investigarea firmelor în funcție de **domeniul în care activează** (tabelul 11.15) reliefează următoarele aspecte semnificative:

- IMM-urile din construcții înregistrează proporții mai ridicate ale întreprinzătorilor care iau în considerare experiența (72,13%), spiritul de responsabilitate (55,74%), gradul de implicare în firmă (72,63%), fidelitatea (62,30%);
- **companiile din turism dețin cele mai mari procentaje ale organizațiilor în care se pune accent pe cunoștințele și abilitățile de specialitate (66,67%), dar și pe spiritul de responsabilitate (59,26%);**
- **firmele din zona serviciilor par a pune accentul pe spiritul de responsabilitate (59,85%);**
- experiența este elementul cel mai apreciat și aici, fără nici o excepție, toți responsabili din toate domeniile au pus pe primul loc acest element, dar industria are totuși cel mai mare procent 75%, urmată îndeaproape de construcții (72,13%) și transporturi (71,74%).



Tabelul 11.15

**Diferențierea criteriilor de apreciere a salariaților
în funcție de domeniul de activitate al firmelor**

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrează	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Experiența	75,00%	72,13%	68,15%	71,74%	66,67%	68,18%
2	Spiritul de responsabilitate	53,03%	55,74%	48,41%	56,52%	59,26%	59,85%
3	Gradul de implicare în firmă	55,30%	62,30%	50,96%	45,65%	55,56%	53,03%
4	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	46,97%	50,82%	48,41%	47,83%	66,67%	56,82%
5	Abilitățile de lucru în echipă	44,70%	50,82%	33,76%	39,13%	33,33%	46,97%
6	Inteligența	34,09%	29,51%	35,67%	19,57%	25,93%	23,86%
7	Competența în domeniul său de activitate	26,52%	37,70%	23,57%	36,96%	37,04%	23,86%
8	Comportamentul civilizat	21,97%	22,95%	20,38%	28,26%	33,33%	28,41%
9	Fidelitatea față de firmă	15,91%	14,75%	23,57%	26,09%	25,93%	18,56%
10	Cine i-au recomandat	22,73%	14,75%	27,39%	19,57%	22,22%	13,26%
11	Conștiinciozitatea	21,97%	13,11%	13,38%	15,22%	14,81%	15,15%
12	Competențe informatice	15,15%	9,84%	15,29%	10,87%	14,81%	13,26%
13	Capacitatea de efort	9,09%	8,20%	10,19%	19,57%	3,70%	13,26%
14	Școala absolvită	6,82%	8,20%	10,19%	2,17%	3,70%	8,71%
15	Limbile străine cunoscute	4,55%	4,92%	8,28%	6,52%	0,00%	5,30%
16	Altele	1,52%	4,92%	1,27%	0,00%	0,00%	0,76%

11.3. Evoluția salariului mediu din IMM-uri în anul 2022 comparativ cu anul 2021

Analiza evoluției salariului mediu din IMM-uri în anul 2022 comparativ cu 2021 relevă următoarele: **în 27,54% dintre firme veniturile au rămas la fel, în 24,74% din organizații nivelul retribuițiilor a sporit cu 5-10%, în 13,84% dintre unități remunerațiile au crescut cu până la 5%, în 13,40% din agenții economici s-au înregistrat mărimi între 10 și 15%, în 9,57% dintre companii câștigurile au fost amplificate cu peste 15%, iar în 10,90% din întreprinderi s-au operat reduceri salariale.** Vezi figura 11.4.

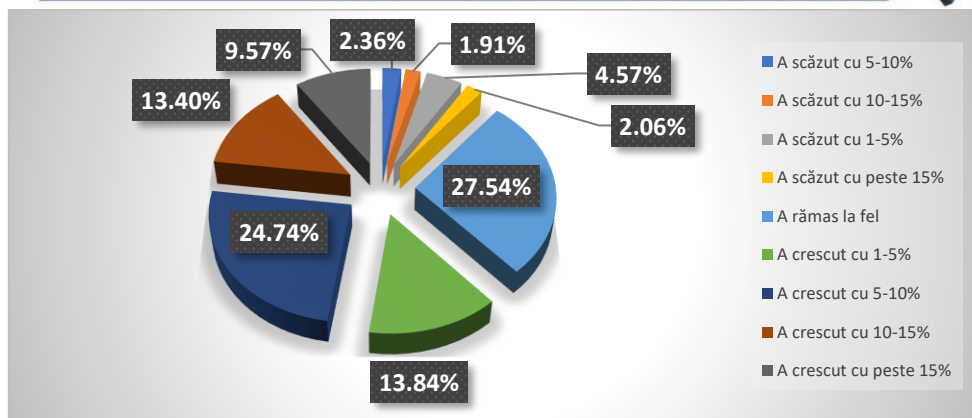


Figura 11.4
Structura IMM-urilor în funcție de evoluția salariului mediu
în 2022 față de 2021

Dacă grupăm organizațiile **în funcție de vechime**, se constată că:

- în toate firmele analizate procentele cele mai mari sunt pentru răspunsurile care au confirmat că salariile au rămas la același nivel ca în 2021, astfel: 24,83% firmele cu o vechime până la 5 ani, 26,58% pentru firmele cu o vechime între 5 și 10 ani, 27,17% pentru firmele cu o vechime de 10 – 15 ani, 29,58% pentru firmele cu o vechime mai mare de 15 ani;
- următoarele procente, ca mărime, se înregistrează pentru răspunsurile care specifică faptul că salariile au crescut cu 5 – 10% față de 2021, în principiu preluând o parte din creșterea inflației. Singura situație în care răspunsurile sunt mai diferite este pentru firmele cu o vechime de sub 5 ani, ai căror reprezentanți spun că salariile au crescut cu 5 -10% într-o proporție de 40%, cea mai mare din toată gama de răspunsuri înregistrate; Vezi informațiile din tabelul 11.16.

Tabelul 11.16

Corelația dintre vârsta firmelor și evoluția salariului mediu

Nr. crt.	Evoluția salariului	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	A scăzut cu 5-10%	1,38%	1,90%	2,17%	3,17%
2	A scăzut cu 10-15%	2,07%	1,90%	1,09%	2,11%
3	A scăzut cu 1-5%	3,45%	2,53%	6,52%	5,63%
4	A scăzut cu peste 15%	2,07%	1,90%	2,17%	2,11%
5	A rămas la fel	24,83%	26,58%	27,17%	29,58%
6	A crescut cu 1-5%	13,10%	13,92%	16,30%	13,38%
7	A crescut cu 5-10%	40,00%	20,25%	20,65%	20,77%
8	A crescut cu 10-15%	10,34%	18,35%	13,04%	12,32%
9	A crescut cu peste 15%	2,76%	12,66%	10,87%	10,92%



Distribuția unităților economice pe **regiuni de dezvoltare** (tabelul 11.17), evidențiază următoarele aspecte:

- răspunsurile primite din regiunile de dezvoltare Nord Est, Sud Est, Vest și Centru indică, în proporții mari, faptul că nivelul salarial a rămas același ca în 2021, astfel: 38,20% Nord Est, 34,18% Sud Est, 41,18% Vest și 41,27% Centru;
- operatorii economici din celelalte regiuni de dezvoltare par a fi recurs la creșteri salariale cu 5 – 10 % față de 2021, astfel: 26,98% Sud, 21,32% București – Ilfov și cel mai mare procent de firme care au crescut salariile, sunt cei din zona Sud Vest 42,65%;
- aceleași regiuni de dezvoltare marchează și răspunsuri pentru creșteri salariale cu 5 – 10% față de 2021, procentele înregistrate fiind acestea: 19,12% București – Ilfov, 11,76% Sud Vest și 14,29% regiunea Sud.

Tabelul 11.17

**Evoluția salariului mediu în funcție de regiunile de dezvoltare
din care fac parte IMM-urile**

Nr. crt.	Evoluția salariului	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	A scăzut cu 5-10%	2,25%	3,80%	2,38%	0,00%	2,94%	3,57%	1,59%	2,21%
2	A scăzut cu 10-15%	0,00%	1,27%	3,97%	1,47%	0,00%	1,19%	3,17%	2,21%
3	A scăzut cu 1-5%	5,62%	2,53%	3,97%	13,24%	11,76%	3,57%	0,00%	2,21%
4	A scăzut cu peste 15%	1,12%	3,80%	3,17%	1,47%	5,88%	1,19%	1,59%	0,74%
5	A rămas la fel	38,20%	34,18%	19,84%	13,24%	41,18%	28,57%	41,27%	20,59%
6	A crescut cu 1-5%	12,36%	13,92%	15,87%	10,29%	20,59%	5,95%	14,29%	17,65%
7	A crescut cu 5-10%	21,35%	24,05%	26,98%	42,65%	14,71%	23,81%	20,63%	21,32%
8	A crescut cu 10-15%	12,36%	6,33%	14,29%	11,76%	2,94%	19,05%	9,52%	19,12%
9	A crescut cu peste 15%	6,74%	10,13%	9,52%	5,88%	0,00%	13,10%	7,94%	13,97%

Încadrarea companiilor **în funcție de mărime** (tabelul 11.18), reliefează în principal următoarele:

- între un sfert și o treime din respondenți la toate categoriile de firme au afirmat că salariul a rămas aproximativ la fel ca în 2021. Procentul cel mai mare care afirmă acest lucru este pentru respondenții din firmele de tip micro (29,64%), celelalte procente fiind 24% pentru întreprinderi mici și 24,81% pentru întreprinderi mijlocii.
- aproximativ un sfert dintre respondenții din fiecare tip de organizații au afirmat că salariile au crescut în 2022 cu 5 – 10% față de 2021, aici procentele fiind mai echilibrate: 25,76% microîntreprinderi, 25,71% întreprinderi mici și 20,16 întreprinderi mijlocii.



Tabelul 11.18

Evoluția salariului mediu în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția salariului	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	A scăzut cu 5-10%	1,94%	1,71%	4,65%
2	A scăzut cu 10-15%	1,39%	2,86%	2,33%
3	A scăzut cu 1-5%	4,99%	1,71%	7,75%
4	A scăzut cu peste 15%	2,77%	0,57%	2,33%
5	A rămas la fel	29,64%	24,00%	24,81%
6	A crescut cu 1-5%	13,30%	14,86%	13,18%
7	A crescut cu 5-10%	25,76%	25,71%	20,16%
8	A crescut cu 10-15%	13,57%	12,57%	14,73%
9	A crescut cu peste 15%	6,65%	16,00%	10,08%

Din punct de vedere al **forme de organizare juridică** a IMM-urilor, se constată că:

- cele mai multe răspunsuri la fiecare tip de organizare a firmelor s-a înregistrat la același item – salariile au rămas la fel în 2022 ca și în 2021. Reprezentanții firmelor cu alt tip de organizare au răspuns în proporție de 46,67% că salariile au rămas la fel. În cazul SA procentul a fost de 29,41%, iar la SRL procentul a fost de 27,05%.
- există o diferențiere la răspunsurile privind creșterile salariale: reprezentanții SA-urilor în proporție de 23,53% afirmă că au crescut salariile cu 23,53%, apoi reprezentanții SRL-urilor afirmă faptul că au crescut salariile cu 5-10% în procent de 25,50%, iar în proporție de 20% reprezentanții altor forme de organizare afirmă faptul că au crescut salariile cu 20%. Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 11.19.

Tabelul 11.19

Evoluția salariului mediu în funcție de forma de organizare juridică a firmelor

Nr. crt.	Evoluția salariului	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	A scăzut cu 5-10%	5,88%	2,32%	0,00%
2	A scăzut cu 10-15%	5,88%	1,85%	0,00%
3	A scăzut cu 1-5%	5,88%	4,64%	0,00%
4	A scăzut cu peste 15%	0,00%	2,01%	6,67%
5	A rămas la fel	29,41%	27,05%	46,67%
6	A crescut cu 1-5%	23,53%	13,60%	13,33%
7	A crescut cu 5-10%	17,65%	25,50%	0,00%
8	A crescut cu 10-15%	0,00%	13,60%	20,00%
9	A crescut cu peste 15%	11,76%	9,43%	13,33%



Examinarea IMM-urilor în funcție de **ramurile de activitate** (tabelul 11.20), relevă următoarele:

- sunt variații destul de mari legate de răspunsurile diferențiate pe domenii de activitate. Astfel, sunt câteva domenii de activitate ai căror reprezentanți au afirmat că nivelul salarial în 2022 a rămas la fel cu cel din 2021 în procente de aproximativ 30%, acestea sunt: comerț 30,77%, turism 29,63% și servicii 28,19%;
- reprezentanții din sectorul industrial au afirmat în proporție de 29,55% că veniturile salariale au crescut cu 5-10%, dar există și un procent de 22,26% care afirmă faptul că salariile au scăzut (cel mai mult 5,30% spun că acestea au scăzut cu 1-5%);
- firmele din turism și servicii înregistrează proporții superioare ale companiilor în care salariul mediu a crescut cu 10-15% (33,33% firmele din turism, respectiv 28,19% firmele din zona serviciilor), acest lucru fiind oarecum explicabil, datorită creșterii mari de activitate în perioada postpandemică;
- există, însă, un procent de 10,82% respondenți din sectorul serviciilor care afirmă faptul că salariile au scăzut cu 1-15% (procentul cel mai mare de 6,18% pentru scăderi salariale cu 1-5%).

Tabelul 11.20

Evoluția salariului mediu în funcție de domeniul de activitate al firmelor

Nr. crt.	Evoluția salariului	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	A scăzut cu 5-10%	3,79%	1,72%	2,56%	2,13%	3,70%	1,54%
2	A scăzut cu 10-15%	0,00%	0,00%	3,85%	4,26%	0,00%	1,93%
3	A scăzut cu 1-5%	5,30%	1,72%	3,85%	0,00%	3,70%	6,18%
4	A scăzut cu peste 15%	2,27%	3,45%	1,92%	0,00%	0,00%	2,32%
5	A rămas la fel	24,24%	24,14%	30,77%	25,53%	29,63%	28,19%
6	A crescut cu 1-5%	15,15%	18,97%	11,54%	17,02%	0,00%	14,29%
7	A crescut cu 5-10%	29,55%	24,14%	17,31%	12,77%	33,33%	28,19%
8	A crescut cu 10-15%	10,61%	12,07%	17,95%	25,53%	7,41%	10,81%
9	A crescut cu peste 15%	9,09%	13,79%	10,26%	12,77%	22,22%	6,56%

11.4. Frecvența trainingului resurselor umane

Analiza firmelor mici și mijlocii în funcție de **numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat destinate trainingului în ultimul an**, evidențiază următoarele (figura 11.5):

- **35,79%** din respondenți au indicat **între 1 și 5 zile de perfecționare profesională/angajat**;
- **45,41%** dintre angajatori **nu au alocat timp și resurse instruirii resurselor umane**;
- **18,80%** dintre organizații au dedicat în medie **peste 5 zile de pregătire**.



Remarcăm faptul că mai mult de jumătate dintre IMM-uri au avut în vedere trainingul angajaților, pondere, totuși ceva mai mică față de anul precedent. Totuși, întreprinzătorii/managerii din România, acordă o importanță din ce în ce mai mare instruirii/perfecționării resurselor umane în vederea amplificării funcționalității și competitivității organizațiilor.

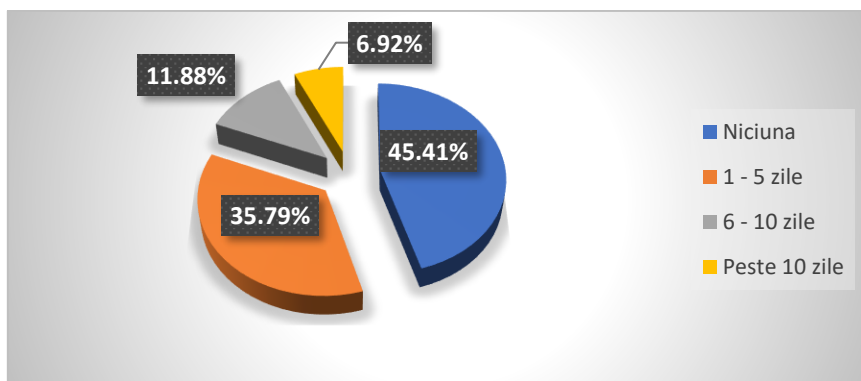


Figura 11.5

Structura IMM-urilor în funcție de numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Clasificarea firmelor **în funcție de vârstă** (tabelul 11.21), scoate în evidență următoarele:

- procentul de răspunsuri legat de trainingul personalului crește direct proporțional cu vechimea organizației, ceea ce demonstrează faptul că firmele care sunt de mai multă vreme pe piață au înțeles că este nevoie ca personalul să fie perfecționat și își fac timp pentru acest gen de activități.
- IMM-urile cu vechimea de peste 15 ani dețin un procentaj mai mare al întreprinderilor care au alocat pregătirii angajaților 1-5 zile (40,94%) și 6 – 10 zile (15,22%);
- organizațiile înființate în ultimii 5 ani consemnează frecvența cea mai ridicată a companiilor a care nu au prevăzut nici o zi pentru perfecționarea salariaților (65,28%);
- entitățile de 10-15 ani înregistrează o pondere superioară a unităților care au dedicat instruirii personalului peste 5 zile (40,45%).

Tabelul 11.21

Corelația dintre vârsta firmelor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Niciuna	65,28%	39,74%	42,70%	39,13%
2	1 - 5 zile	22,92%	35,90%	40,45%	40,94%
3	6 - 10 zile	3,47%	14,10%	11,24%	15,22%
4	Peste 10 zile	8,33%	10,26%	5,62%	4,71%



Abordarea IMM-urilor **pe regiuni de dezvoltare** (tabelul 11.20) relevă următoarele:

- există două regiuni de dezvoltare ai căror reprezentanți au răspuns în procente de peste 50% că nu au locat nici o zi de training pentru angajați, acestea sunt reprezentanții regiunii Sud (52,03%) și Sud Vest (57,97%);
- un procent mai mare de respondenți care au afirmat că au alocat 1 – 5 zile de trening sunt este reprezentat de regiunile Nord Est și Vest cu 40,15%, respectiv 44,12%;
- firmele care alocă mai multe zile, în medie acestor activități de trening, sunt cele din regiunea Sud Est (20% pentru 6 – 10 zile) și București – Ilfov (13,33% peste 10 zile).

Tabelul 11.22

Corelația dintre apartenența regională a IMM-urilor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Niciuna	41,57%	38,67%	52,03%	57,97%	38,24%	41,98%	45,76%	42,96%
2	1 - 5 zile	40,45%	30,67%	36,59%	26,09%	44,12%	41,98%	35,59%	34,07%
3	6 - 10 zile	13,48%	20,00%	6,50%	13,04%	17,65%	9,88%	13,56%	9,63%
4	Peste 10 zile	4,49%	10,67%	4,88%	2,90%	0,00%	6,17%	5,08%	13,33%

Luând în considerare **mărimea** firmelor (tabelul 11.23), se observă că frecvența angajatorilor care au alocat pregătirii 1-5 zile este mai mare în companiile mijlocii (46,15%), iar procentajele companiilor care nu au investit în training sunt mai ridicate în rândul microîntreprinderilor (55,40%).

Tabelul 11.23

Corelația dintre dimensiunea companiilor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Niciuna	55,40%	34,32%	33,08%
2	1 - 5 zile	28,98%	42,01%	46,15%
3	6 - 10 zile	8,81%	17,75%	13,08%
4	Peste 10 zile	6,82%	5,92%	7,69%

După **forma juridică de organizare** a entităților economice (tabelul 11.24), se constată că:

- SA-urile înregistrează cele mai mari ponderi ale companiilor în cadrul cărora au fost alocate instruirii/angajat 1-5 zile (52,94%) și peste 5 zile (29,41%);
- agenții economici altfel organizați juridic și cei din SRL-uri dețin un procent mai ridicat de firme care nu au investit în pregătirea forței de muncă (42,86%, respectiv 46,21%).



Tabelul 11.24

Corelația dintre forma de organizare juridică a IMM-urilor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Niciuna	17,65%	46,21%	42,86%
2	1 - 5 zile	52,94%	35,49%	28,57%
3	6 - 10 zile	29,41%	11,36%	14,29%
4	Peste 10 zile	0,00%	6,94%	14,29%

Încadrarea companiilor pe domenii de activitate reliefează următoarele:

- întreprinderile din sectorul construcțiilor dețin un procentaj mai amplu al unităților în rândul cărora s-a dedicat formării salariaților 1-5 zile (49,06%);
- organizațiile din domeniul transporturilor înregistrează o proporție mai mare a agenților economici în care nu s-a alocat trainingului nici o zi (50%);
- IMM-urile din turism consemnează o frecvență superioară a entităților care au destinat activităților de pregătire peste 5 zile (29,63%). Vezi informații suplimentare în tabelul 11.25.

Tabelul 11.25

Corelația dintre domeniul de activitate al întreprinderilor și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Niciuna	40.46%	45.28%	46.36%	50.00%	37.04%	47.47%
2	1 - 5 zile	40.46%	49.06%	33.11%	36.96%	33.33%	32.30%
3	6 - 10 zile	15.27%	3.77%	12.58%	10.87%	18.52%	10.89%
4	Peste 10 zile	3.82%	1.89%	7.95%	2.17%	11.11%	9.34%

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 36,11% dintre firme), **inițierea** (29,49%), **calificarea** (28,21%), **specializarea** (25,64%) și **vânzările** (21,79%). Alte domenii de training sunt: managementul (14,32%), producție și prestări servicii (13,25%), recalificare (9,83%), cercetare - dezvoltare – inovare (7,48%) și competențele transversale (6,41%). Vezi figura 11.6.

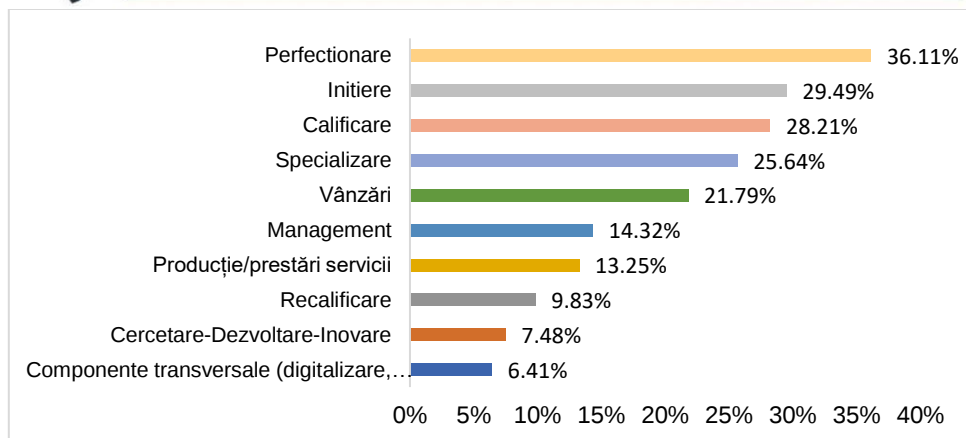


Figura 11.6
Tipuri de training în funcție de obiectivele urmărite

Având în vedere obiectivele trainingului **după grupele de vârstă** din care fac parte firmele (tabelul 11.26), observăm următoarele:

- perfecționarea a fost întâlnită mai frecvent în rândul întreprinderilor care au peste 15 ani vechime (41,26%), iar inițierea a fost semnalată mai des în IMM-urile proaspăt intrate pe piață (42.03%);
- cursurile de specializare sunt desfășurate în mod egal de toate firmele indiferent de vechime pe piață (23,19% sub 5 ani, 23,21% 5-10 ani, 26,56% 10 – 15 ani și 27,35% peste 15 ani).

Tabelul 11.26

Obiectivele trainingului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Perfecționare	27,54%	34,82%	29,69%	41,26%
2	Inițiere	42,03%	30,36%	31,25%	24,66%
3	Calificare	15,94%	28,57%	28,13%	31,84%
4	Specializare	23,19%	23,21%	26,56%	27,35%
5	Vânzări	17,39%	19,64%	15,63%	26,01%
6	Management	15,94%	16,07%	15,63%	12,56%
7	Producție/prestări servicii	18,84%	8,93%	7,81%	15,25%
8	Recalificare	7,25%	6,25%	7,81%	13,00%
9	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	8,70%	4,46%	3,13%	9,87%
10	Componente transversale (digitalizare, internaționalizare)	5,80%	1,79%	12,50%	7,17%

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 Vest (41,03%), Nord Vest (48,15%), Vest (41,38%) și Centru



- (41,51%) și mai rar în rândul agenților economici din Sud Est (21,43%);
- firmele din Vest au avut în vedere mai frecvent inițierea (35,90%), calificarea (46,15%) și managementul (33,33%);
 - cursurile de specializare sunt caracteristice mai mult zonei de Sud Est (35,71%), iar cele de vânzări zonei București – Ilfov (31,18%).

Detalii în tabelul 11.27.

Tabelul 11.27

Corelația dintre apartenența regională a firmelor și obiectivele trainingului

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Perfecționare	35,71%	21,43%	25,68%	41,03%	41,38%	48,15%	41,51%	39,78%
2	Inițiere	31,43%	25,00%	24,32%	35,90%	31,03%	25,93%	30,19%	33,33%
3	Calificare	18,57%	26,79%	25,68%	46,15%	41,38%	31,48%	30,19%	23,66%
4	Specializare	22,86%	35,71%	27,03%	12,82%	10,34%	29,63%	20,75%	31,18%
5	Vânzări	12,86%	19,64%	18,92%	30,77%	24,14%	16,67%	20,75%	31,18%
6	Management	12,86%	7,14%	18,92%	33,33%	10,34%	7,41%	9,43%	16,13%
7	Producție/prestări servicii	8,57%	12,50%	13,51%	30,77%	3,45%	5,56%	13,21%	17,20%
8	Recalificare	5,71%	12,50%	6,76%	20,51%	20,69%	7,41%	9,43%	7,53%
9	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	7,14%	3,57%	8,11%	20,51%	10,34%	3,70%	11,32%	3,23%
10	Componente transversale (digitalizare, internaționalizare)	1,43%	7,14%	4,05%	15,38%	3,45%	3,70%	5,66%	10,75%

Analizând rezultatele după încadrarea companiilor în funcție de mărime (tabelul 11.28), relevă că perfecționarea este mai mult realizată în întreprinderile mici (41,48%), inițierea în microîntreprinderi (33,17%) și calificarea angajaților în întreprinderile mijlocii (46,09%).

Tabelul 11.28

Obiectivele trainingului în funcție de mărimea întreprinderilor

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Perfecționare	32,69%	41,48%	36,52%
2	Inițiere	33,17%	28,89%	24,35%
3	Calificare	19,23%	27,41%	46,09%
4	Specializare	22,60%	27,41%	26,96%
5	Vânzări	24,04%	17,04%	23,48%
6	Management	14,90%	11,11%	16,52%
7	Producție/prestări servicii	14,42%	10,37%	14,78%



8	Recalificare	7,21%	7,41%	18,26%
9	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	9,13%	4,44%	8,70%
10	Componente transversale (digitalizare, internaționalizare)	8,65%	4,44%	4,35%

Dacă luăm în calcul **forma de organizare a firmelor** constatăm că perfecționarea e mai des întâlnită în SA-uri, inițierea în alte forme de organizare (50%), calificarea și specializarea în SA-uri (44,44%, respective 38,89%)

Tabelul 11.29

Obiectivele trainingului în funcție de forma de organizare juridică a firmelor

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Perfecționare	27,78%	36,88%	12,50%
2	Inițiere	11,11%	29,86%	50,00%
3	Calificare	44,44%	27,83%	12,50%
4	Specializare	38,89%	25,34%	12,50%
5	Vânzări	22,22%	21,95%	12,50%
6	Management	22,22%	14,25%	0,00%
7	Producție/prestări servicii	27,78%	12,90%	0,00%
8	Recalificare	22,22%	9,50%	0,00%
9	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	22,22%	6,79%	12,50%
10	Componente transversale (digitalizare, internaționalizare)	0,00%	6,79%	0,00%

Gruparea obiectivelor avute în vedere de angajatori în ceea ce privește trainingul salariaților **în funcție de apartenența întreprinderilor la ramurile economice**, reliefează următoarele (tabelul 11.30):

- IMM-urile din construcții dețin procentaje mai ample ale organizațiilor în care a fost semnalate perfecționarea (47,73%), calificarea (52,27%) specializarea (31,82%);
- inițierea resurselor umane a fost indicată în proporții superioare la firmele din sectorul transporturilor (48,39%);
- unitățile din comerț înregistrează o pondere mult mai ridicată a companiilor în care s-a urmărit specializarea forței de muncă în vânzări (43,10%).

Tabelul 11.30

Obiectivele trainingului în funcție de ramurile în care activează companiile

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Perfecționare	35,42%	47,73%	34,48%	32,26%	42,86%	34,38%
2	Inițiere	31,25%	20,45%	23,28%	48,39%	42,86%	30,00%
3	Calificare	34,38%	52,27%	24,14%	16,13%	33,33%	22,50%



4	Specializare	23,96%	31,82%	26,72%	25,81%	9,52%	26,25%
5	Vânzări	25,00%	6,82%	43,10%	6,45%	14,29%	12,50%
6	Management	14,58%	9,09%	12,93%	3,23%	19,05%	18,13%
7	Producție/prestări servicii	18,75%	9,09%	12,93%	12,90%	0,00%	13,13%
8	Recalificare	13,54%	11,36%	11,21%	3,23%	4,76%	8,13%
9	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	9,38%	2,27%	7,76%	0,00%	0,00%	10,00%
10	Componente transversale (digitalizare, internaționalizare)	6,25%	0,00%	6,03%	3,23%	0,00%	10,00%

11.6. Suportul financiar al trainingului salariaților

Rezultatele sondajului reliefează că **procentul mediu alocat trainingului din cifra de afaceri a fost de 1,51% pe întreprindere în anul 2022**, 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 între 5 și 10 ani de vechime (2,43%), organizațiilor din Sud Est (2,91%), întreprinderilor mijlocii (2,56%), unităților economice de tip SRL (1,96%) și entităților din sectorul turismului (2,71%) Detalii în figurile 11.7 -11.11.

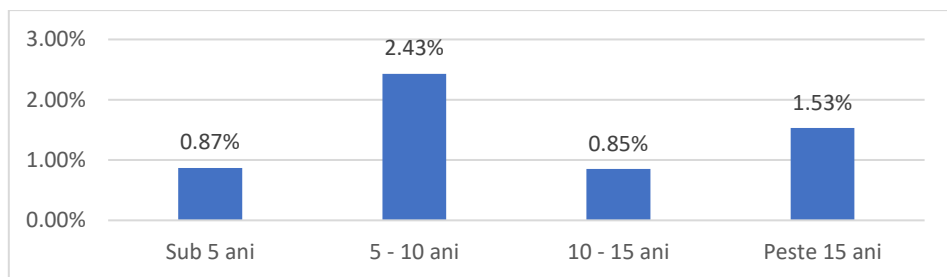


Figura 11.7

Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de vechimea IMM-urilor

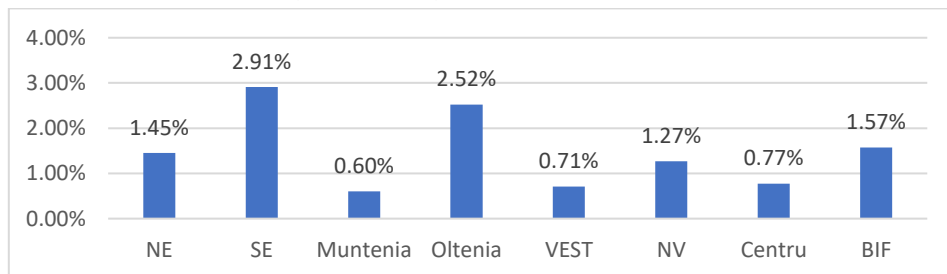


Figura 11.8

Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de apartenența regională a organizațiilor

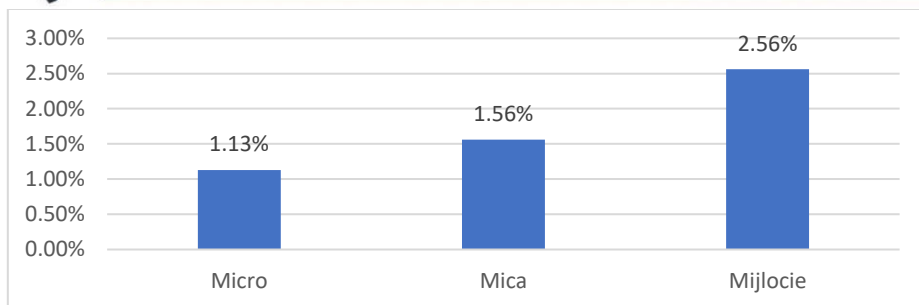


Figura 11.9
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de mărimea firmelor

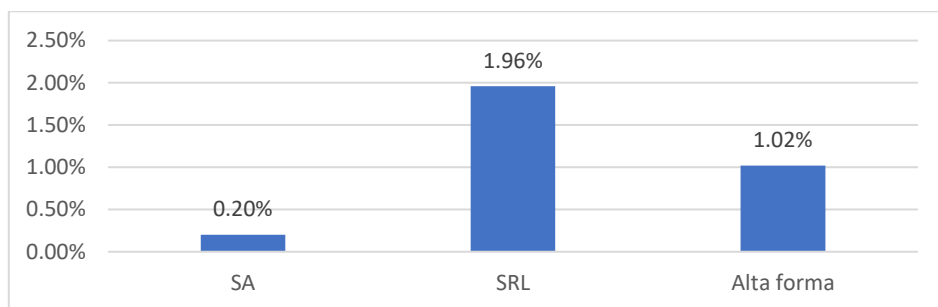


Figura 11.10
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

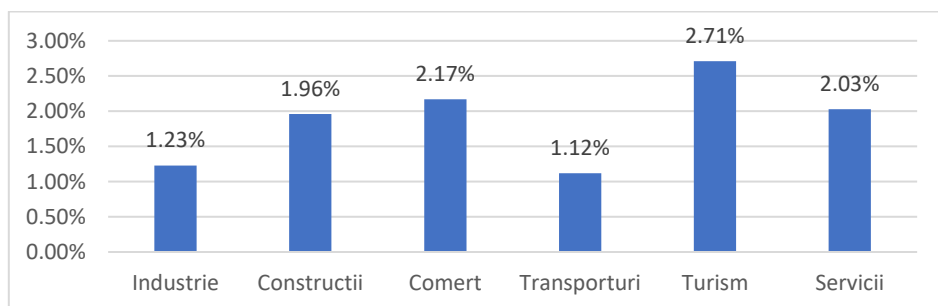


Figura 11.11
Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de domeniul de activitate

11.7. Ponderea angajaților care au beneficiat de training

Procentul mediu al salariaților care au beneficiat de training în anul 2022 este de 16,94% la nivelul eșantionului, reliefând că factorii de decizie din IMM-urile românești acordă o atenție crescândă perfecționării personalului, dar ceva mai scăzută, comparativ cu anul 2001.

Luând în considerare **procentul mediu al angajaților** care au beneficiat de training în funcție de **vârsta, apartenența regională, dimensiunea, forma juridică și ramura de activitate**, cele mai ridicate niveluri s-au înregistrat în



rândul unităților economice care au 5-10 ani vechime (25,20%), IMM-urilor care activează în zona Centru (21,75%), întreprinderilor mijlocii (19,77%), entităților cu alte forme de organizare (31,47%) și organizațiilor din comerț (20,30%). Vezi informațiile din figurile 11.12 - 11.16.

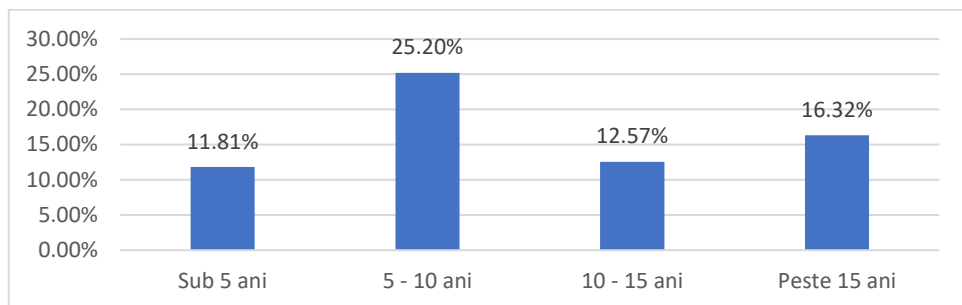


Figura 11.12

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de vechimea IMM-urilor

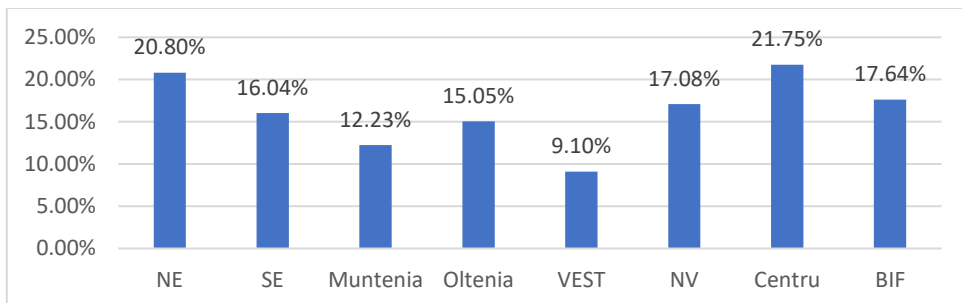


Figura 11.13

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de apartenența regională a organizațiilor

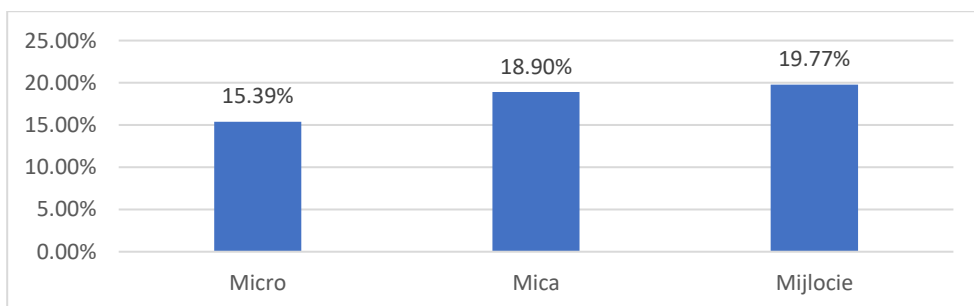


Figura 11.14

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de mărimea firmelor

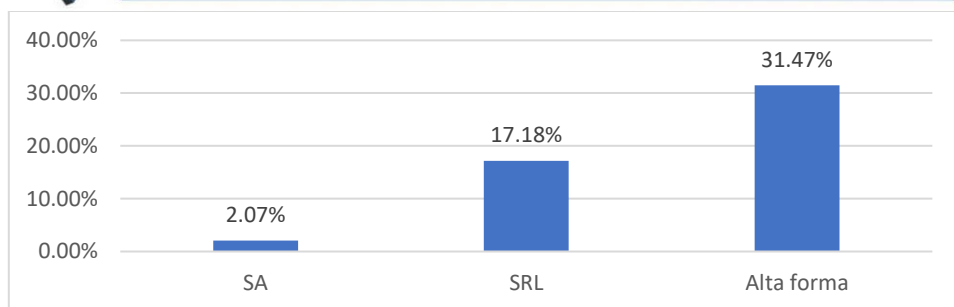


Figura 11.15

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

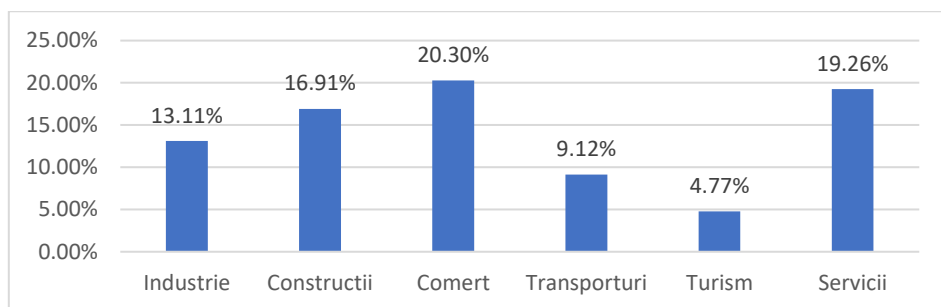


Figura 11.16

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de domeniul de activitate

11.8. Procentul persoanelor cu studii superioare în totalul angajaților firmelor mici și mijlocii

Investigarea IMM-urilor din punctul de vedere al **ponderii angajaților cu studii superioare** relevă următoarele: în **36,34% dintre firme lucrează între 0 și 25% absolvenți ai învățământului universitar**, 25,96% din întreprinderi consemnează între 75% și 100% de persoane licențiate, 20,09% din companii înregistrează o proporție de 50-75% a salariaților care au terminat o formă superioară de învățământ, iar 17,61% 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 26,02%**, iar procentul persoanelor cu studii superioare în totalul populației ocupate este de aproximativ 20% în România și de circa 30% în UE, putem trage concluzia că sectorul IMM-urilor din țara noastră înregistrează un nivel ridicat de intelectualizare, ce constituie o premisă favorabilă desfășurării unor activități performante. Reprezentarea grafică a acestei situații este redată în figura 11.17.

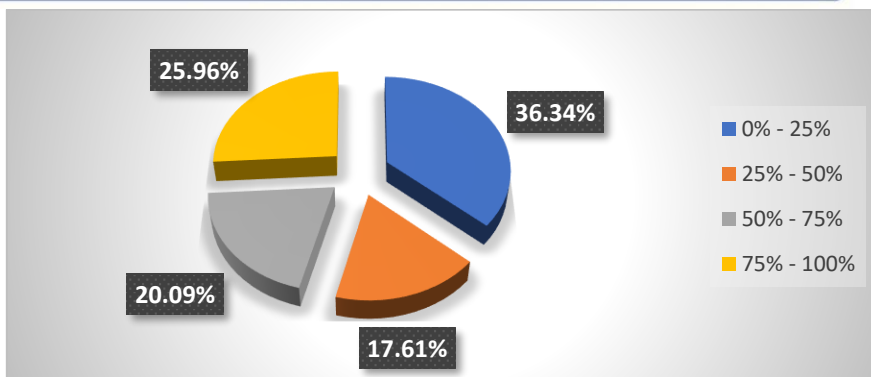


Figura 11.17

Structura IMM-urilor în funcție de ponderea salariaților cu studii superioare în totalul angajaților

Încadrarea companiilor în funcție de vârstă (tabelul 11.31) scoate în evidență următoarele aspecte:

- firmele mai recent constituite înregistrează ponderi superioare ale IMM-urilor în care activează 75-100% de persoane licențiate (41,94%);
- întreprinderile de 5-10 ani consemnează un procentaj superior al organizațiilor în cadrul cărora 0 - 25% dintre salariați au studii superioare (42,86%);
- companiile cu o vechime de 10 - 15 ani dețin o proporție mai ridicată a agenților economici în care 25%-50% dintre angajați au urmat o formă de învățământ universitar (21,15%).

Tabel 11.31

Diferențierea ponderii angajaților cu studii superioare, în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea salariaților cu studii superioare în total angajați	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	0% – 25%	29,03%	42,86%	30,77%	36,41%
2	25 – 50 %	6,45%	10,71%	21,15%	23,50%
3	50 – 75 %	22,58%	24,11%	15,38%	18,43%
4	75 – 100%	41,94%	22,32%	32,69%	21,66%

Având în vedere **vechimea, regiunile de dezvoltare, dimensiunea, forma de organizare și domeniile de activitate aferente firmelor investigate** (figurile 11.18 - 11.22), se constată că **cele mai ridicate ponderi medii ale angajaților cu studii superioare** se înregistrează în cadrul entităților care au peste 15 ani vechime (28,41%), organizațiilor din București-Ilfov (51,2238,26%), întreprinderilor mici (27,69%), unităților economice cu de tip SRL (28,22%) și companiilor din sectorul comerțului (30,34%).

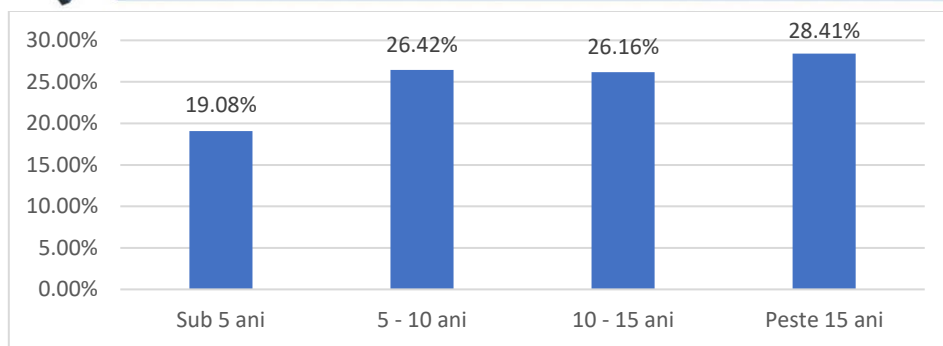


Figura 11.18

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare vârsta companiilor

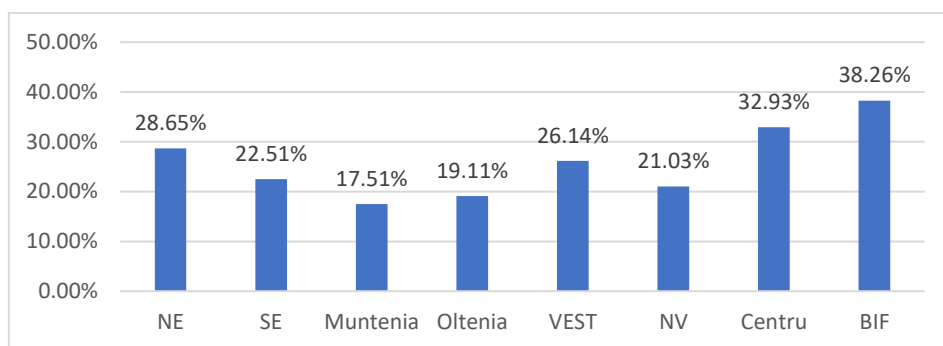


Figura 11.19

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare apartenența regională a IMM-urilor

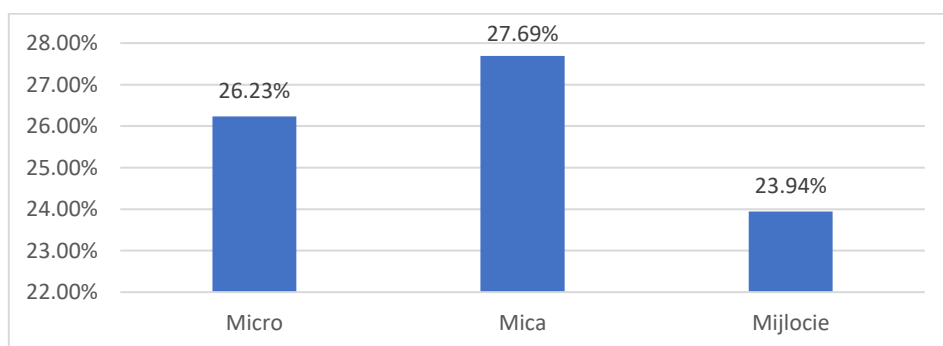


Figura 11.20

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare mărimea întreprinderilor

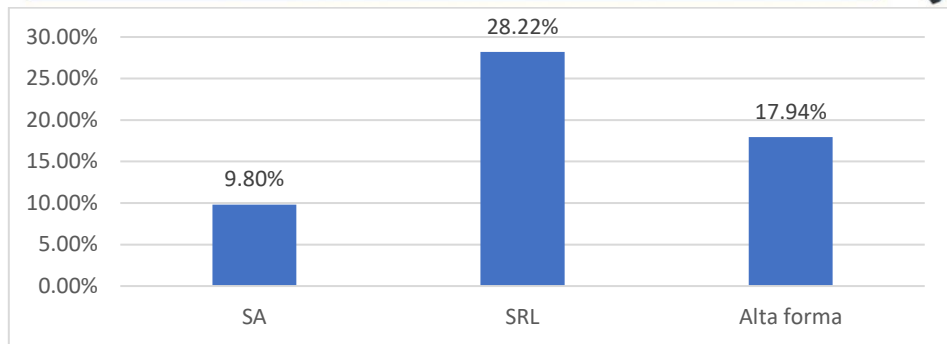


Figura 11.21

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare forma de organizare juridică a IMM-urilor

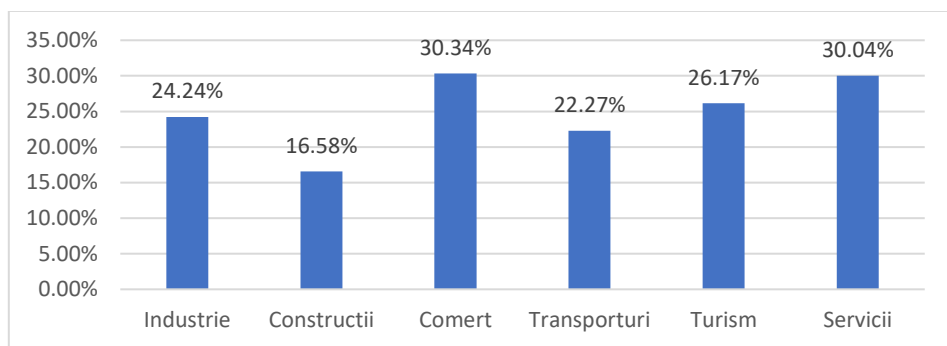


Figura 11.22

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare domeniul de activitate al IMM-urilor

11.9. Frecvența utilizării angajaților cu experiență în IMM-uri

În ceea ce privește **experiența angajaților**, rezultatele anchetei relevă că întreprinderile mici și mijlocii înregistrează **următoarele ponderi ale persoanelor care au o vechime de peste 15 ani** în domeniul în care activează: **27,40% dintre unitățile economice consemnează un procent de 0-25%**, **21,17% din organizații au semnalat un procentaj de 50-75%**, 27,17% dintre firme au indicat peste 75%, iar 15,98% din companii dețin o proporție de 25-50%. Întrucât **procentul mediu la nivelul eșantionului este de 28,29%**, 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 11.23.

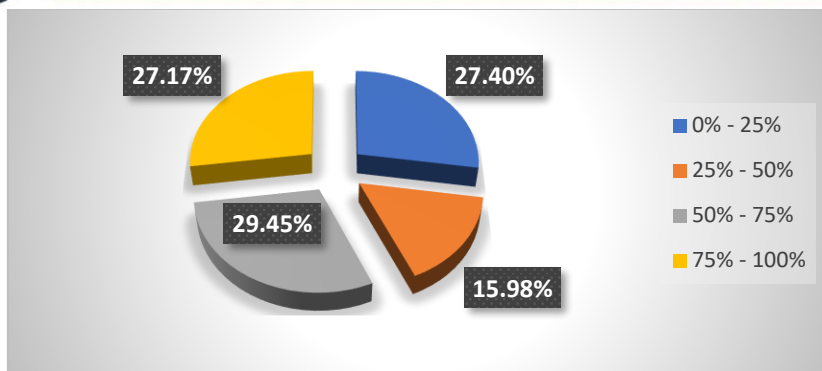


Figura 11.23
Structura IMM-urilor în funcție de ponderea salariaților cu vechime mai mare de 15 ani în totalul angajaților

Analiza companiilor pe **în funcție de vârstă** (tabelul 11.32) evidențiază următoarele aspecte:

- **proporțiile firmelor în care 0 -25% dintre angajați au vechimea mai mare de 15 ani în muncă este mai mare în entitățile care au între 5 – 10 ani vechime;**
- procentajul întreprinderilor în cadrul cărora 50 – 75% din personal are vechime mai mare de 15 ani este mai ridicat în IMM-urile cu o vechime de peste 15 ani.

Tabel 11.32
Diferențierea ponderii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, luând în considerare dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea salariaților cu vechime mai mare de 15 ani în total angajați	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	0% – 25%	17,65%	30,63%	28,81%	27,65%
3	25 – 50 %	9,80%	12,61%	20,34%	17,97%
4	50 – 75 %	31,37%	30,63%	15,25%	32,26%
5	75 – 100%	41,18%	26,13%	35,59%	22,12%

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 (33,38%), agenților economici din zona Nord Est (35,90%), entităților mijlocii (33,38%), firmelor cu alte forme de organizare (29,24%) și companiilor din transporturi (32,63%). Vezi figurile 11.24 - 11.28.

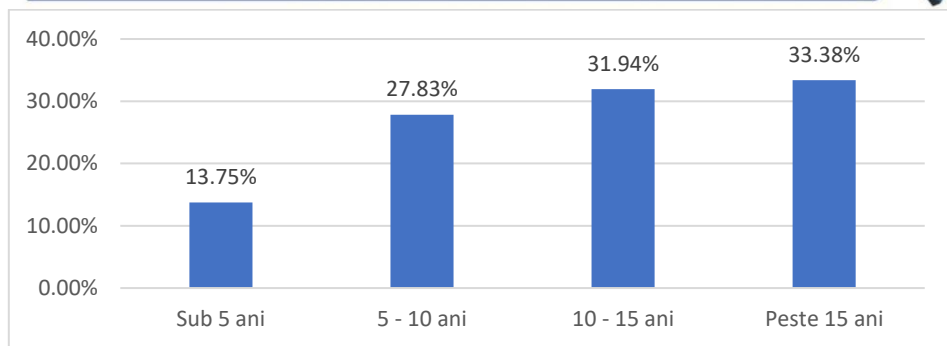


Figura 11.24

Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu experiență în funcție de vârsta firmelor

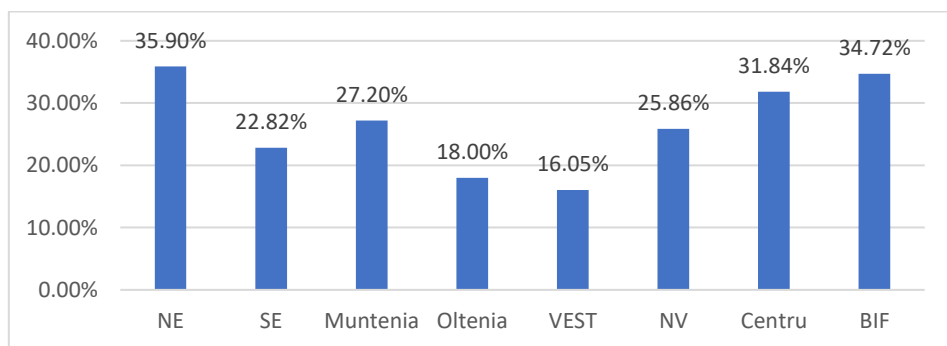


Figura 11.25

Pondere medie în totalul personalului a salariaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

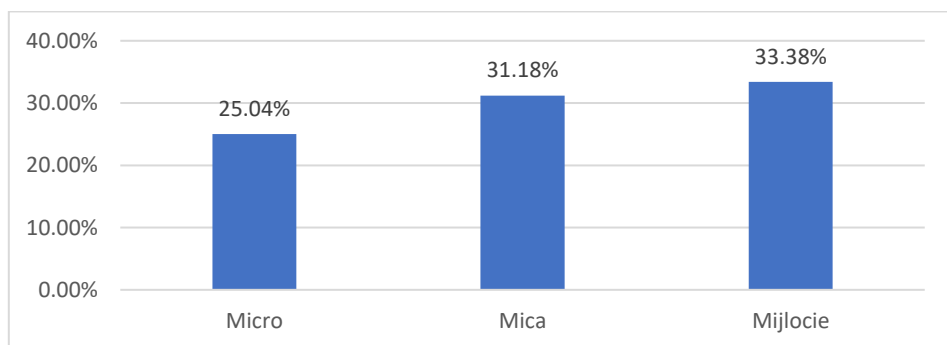


Figura 11.26

Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, în funcție de dimensiunea IMM-urilor

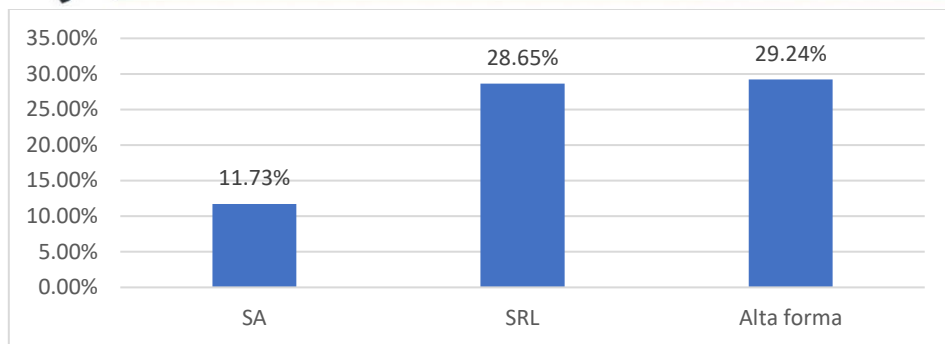


Figura 11.27

Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, în funcție de forma de organizare juridică a agenților economici

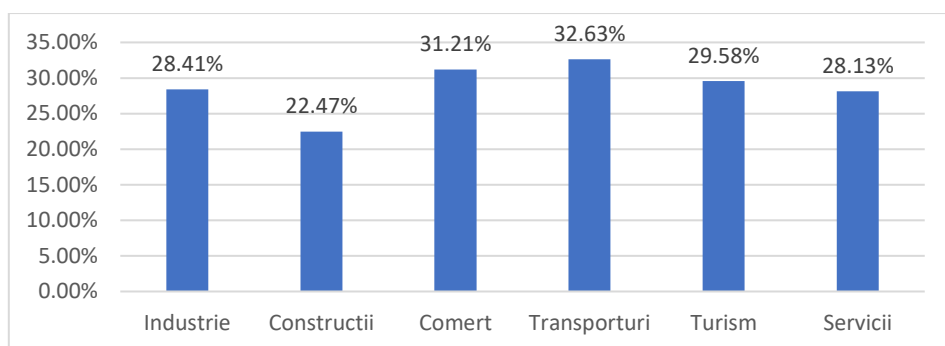


Figura 11.28

Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, în funcție de ramurile din care fac parte IMM-urile

11.10. Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților în cadrul firmelor mici și mijlocii

Ancheta pe bază de chestionar a relevat că cele mai frecvente modalități la care se recurge în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii pentru a **crește gradul de fidelizare a angajaților** sunt **acordarea de beneficii extrasalariale (48,34%)**, **sistemele interne de recompensare a angajaților (32,56%)**, asigurarea unor oportunități de promovare (30,73%), training-urile/cursurile de specializare (17,94%) și oferirea posibilității de a lucra de acasă (13,95%). Vezi figura 11.29.

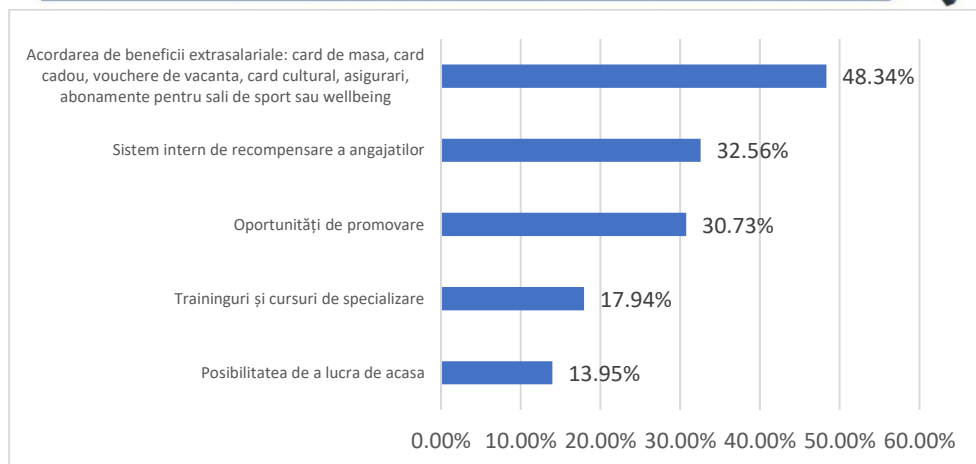


Figura 11.29.

Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților în IMM-uri

Încadrarea IMM-urilor pe grupe de vârstă, reliefează următoarele (tabelul 11.33):

- 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 (41,67%) și acordarea unor bonusuri extrasalariale (42,71%);
- firmele cu o vechime de 10 – 15 ani acordă mai des extrabeneficii salariale (53,01%), la fel și IMM-urile de 5-10 ani (50%)
- indiferent de vechimea firmei, cea mai importantă măsură de motivare și fidelizare a angajaților este cea de acordare a unor beneficii extrasalariale, această metodă este cea care înregistrează cele mai mari procente la toate tipurile de firme.
- pe al doilea loc, la marea majoritate a firmelor se află sistemul intern de recompensare a salariaților (41,67% la firmele cu o vechime de până în 5 ani, 36,67% la cele cu 5 – 10 ani vechime, 31,33% la cele cu o vechime de 10 – 15 ani).

Tabelul 11.33

Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masă, card cadou, vouchere de vacanță, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing	42,71%	50,00%	53,01%	47,99%
2	Sistem intern de recompensare a angajaților	41,67%	36,67%	31,33%	27,47%
3	Oportunități de promovare	27,08%	24,00%	30,12%	35,90%
4	Training-uri și cursuri de specializare	22,92%	14,67%	14,46%	19,05%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	17,71%	14,00%	9,64%	13,92%



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 (51,54%), în care există un sistem intern de recompensare (28,69%) și se are în vedere posibilitatea de a lucra de acasă (20,77%);
- organizațiile din regiunea Nord Vest consemnează cea mai mare valoare a răspunsurilor ce afirmă că acordarea unor beneficii extrasalariale este o modalitate de fidelizare a angajaților (60,53%)
- regiunea de vest este cea care a înregistrat mai multe răspunsuri la capitolul oportunități de promovare (42,86%) și ai căror respondenți au afirmat că se asigură traininguri/cursuri de specializare (31,43%).

Detalii sunt prezentate în tabelul 11.34.

Tabelul 11.34

**Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților
în funcție de apartenența regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masă, card cadou, vouchere de vacanță, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing	46,91%	45,83%	46,36%	40,91%	42,86%	60,53%	42,59%	51,54%
2	Sistem intern de recompensare a angajaților	28,40%	36,11%	36,36%	25,00%	20,00%	28,95%	31,48%	38,46%
3	Oportunități de promovare	34,57%	29,17%	26,36%	22,73%	42,86%	23,68%	35,19%	34,62%
4	Training-uri și cursuri de specializare	17,28%	19,44%	15,45%	27,27%	31,43%	10,53%	22,22%	15,38%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	7,41%	13,89%	13,64%	13,64%	14,29%	14,47%	7,41%	20,77%

Gruparea organizațiilor în funcție de dimensiune relevă următoarele diferențieri (tabelul nr. 11.35):

- firmele mici dețin cele mai mari procentaje ale IMM-urilor în rândul cărora se acordă beneficii extrasalariale (59,28%);
- companiile mici și microîntreprinderile înregistrează o proporție mai ridicată a agenților economici în care se folosește un sistem intern de recompensare a personalului (34,13%, respective (35,81%), iar microîntreprinderile consemnează o frecvență superioară a unităților în care se oferă angajaților posibilitatea de a munci de acasă (17,91%).



Tabelul 11.35

**Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților
în funcție de dimensiunea firmelor**

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masă, card cadou, vouchere de vacanță, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing	39,53%	59,28%	55,47%
2	Sistem intern de recompensare a angajaților	35,81%	34,13%	21,09%
3	Oportunități de promovare	27,70%	27,54%	41,41%
4	Training-uri și cursuri de specializare	15,54%	14,37%	27,34%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	17,91%	9,58%	10,94%

Distribuția firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** reliefează următoarele aspecte (tabelul nr. 11.33):

- SRL-urile înregistrează proporții mai ridicate ale organizațiilor în care se acordă beneficii extrasalariale (48,70%), și care au un sistem intern de recompensare (32,87%) și se au în vedere training-uri/cursuri de specializare pentru angajați(25%) și tot aici e cel mai mare procent pentru posibilitatea de a lucreze de acasă (14,43%);
- SA-urile oferă într-un procent mai mare oportunități de promovare (52,94%).

Tabelul 11.36

**Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților
în funcție de forma juridică a firmelor**

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masă, card cadou, vouchere de vacanță, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing	41,18%	48,70%	40,00%
2	Sistem intern de recompensare a angajaților	29,41%	32,87%	20,00%
3	Oportunități de promovare	52,94%	30,09%	30,00%
4	Training-uri și cursuri de specializare	41,18%	17,22%	20,00%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	0,00%	14,43%	10,00%

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 (38,32%), se recurge la training-uri/cursuri de specializare (19,63%) și se oferă posibilitatea de lucra la domiciliu (25,15%);
- firmele din industrie și din construcții dețin o proporție mai ridicată a companiilor în care se acordă beneficii extrasalariale (53,04%,



respective 50,94%), iar entitățile din turism consemnează cel mai amplu procentaj al angajatorilor care asigură oportunități de promovare (44%).

Tabelul 11.37

**Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților
în funcție de apartenența regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Modalități pentru amplificarea gradului de fidelizare a angajaților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masă, card cadou, vouchere de vacanță, card cultural, asigurări, abonamente pentru săli de sport sau wellbeing	53,04%	50,94%	54,90%	54,76%	48,00%	39,25%
2	Sistem intern de recompensare a angajaților	28,70%	30,19%	29,41%	38,10%	16,00%	38,32%
3	Oportunități de promovare	33,91%	32,08%	32,68%	26,19%	44,00%	26,64%
4	Training-uri și cursuri de specializare	17,39%	16,98%	20,92%	4,76%	12,00%	19,63%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	10,43%	5,66%	18,30%	14,29%	0,00%	16,36%

11.11. Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților

Având în vedere preferințele decidenților din organizațiile mici și mijlocii referitoare la recompensarea angajaților, rezultatele cercetării au evidențiat că **46,13% dintre persoanele investigate ar acorda bonusuri**, 25,89% din întreprinzători / manageri ar opta pentru mărimi salariale, iar 27,98% dintre respondenți ar oferi beneficii extrasalariale. Vezi figura 11.30.

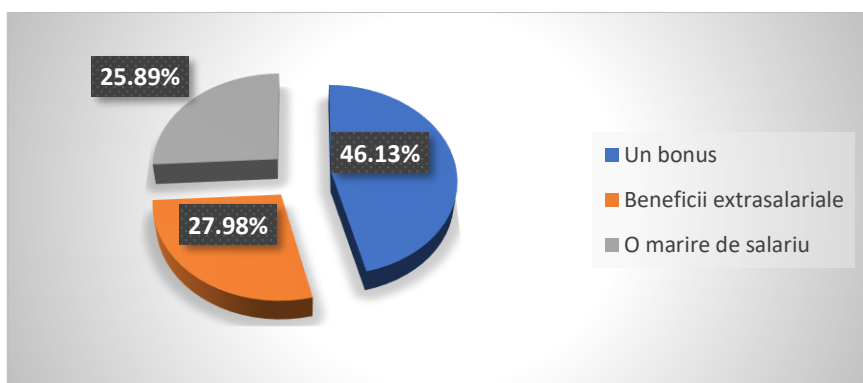


Figura 11.30
Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților

Analiza companiilor în **funcție de vârstă** scoate în evidență că firmele de 10 - 15 ani înregistrează o proporție mai ridicată a respondenților care ar prefera oferirea de beneficii extrasalariale (37,50%), organizațiile de 5 - 10 ani și cele sub 5 ani vechime, consemnează un procentaj mai amplu al decidenților care



ar recurge la bonusuri (46,10%, respective 56,76%), iar în IMM-urile cu o vechime mai mare de 15 ani s-ar opta mai frecvent pentru bonusuri (43,26%), sau pentru mărire de salariu (30,50%). Detalii în tabelul 11.38.

Tabelul 11.38

**Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Un bonus	56,76%	46,10%	37,50%	43,26%
2	Beneficii extrasalariale	23,65%	29,87%	37,50%	26,24%
3	O mărire de salariu	19,59%	24,03%	25,00%	30,50%

Examinarea preferințelor decidenților în funcție de **apartenența regională a firmelor** relevă următoarele aspecte mai importante (tabelul 11.39): organizațiile din Sud Vest dețin o pondere superioară a respondenților care ar prefera acordarea de bonusuri (60,29%), firmele din Nord Vest consemnează o proporție mai ridicată a unităților economice în care s-ar opera creșteri salariale (31,76%), iar companiile din regiunea Nord Est înregistrează o frecvență mai mare a întreprinzătorilor care ar oferi beneficii extrasalariale (38,82%).

Tabelul 11.39

**Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților
în funcție de apartenența regională a firmelor**

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Un bonus	36,47%	49,33%	43,55%	60,29%	48,57%	40,00%	47,62%	48,18%
2	Beneficii extrasalariale	24,71%	30,67%	31,45%	25,00%	22,86%	31,76%	22,22%	28,47%
3	O mărire de salariu	38,82%	20,00%	25,00%	14,71%	28,57%	28,24%	30,16%	23,36%

Dacă repartizăm preferințele privind recompensarea personalului în funcție de mărimea IMM-urilor, constatăm că (tabelul 11.40):

- companiile mijlocii înregistrează un procentaj mai amplu al respondenților care ar opta pentru oferirea de bonusuri (50,38%);
- firmele mici consemnează o pondere mai ridicată a factorilor de decizie care ar recurge la beneficiile extrasalariale (36,47%);
- microîntreprinderile dețin o proporție mai mare a întreprinzătorilor care au în vedere creșteri salariale (27,53%).



Tabelul 11.40

**Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților
în funcție de mărimea IMM-urilor**

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Un bonus	44,94%	45,29%	50,38%
2	Beneficii extrasalariale	27,53%	36,47%	18,80%
3	O mărire de salariu	27,53%	18,24%	30,83%

Analiza agenților economici în funcție de **forma de organizare** (tabelul 11.41) scoate în evidență că firmele de tip societate pe acțiuni dețin un procentaj superior al respondenților care ar prefera oferirea de mărire salariale (53,33%), organizațiile de tip SRL consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar oferi beneficii extrasalariale (28,53%), iar firmele cu alte forme de organizare înregistrează o proporție mai ridicată a întreprinzătorilor care ar acorda bonusuri (58,33%).

Tabelul 11.41

**Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților
în funcție de forma de organizare juridică a agenților economici**

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Un bonus	40,00%	46,05%	58,33%
2	Beneficii extrasalariale	6,67%	28,53%	25,00%
3	O mărire de salariu	53,33%	25,43%	16,67%

Investigarea agenților economici în funcție de **ramurile de activitate** (tabelul 11.41) scoate în evidență că întreprinderile din sectorul transporturilor dețin un procentaj superior al respondenților care ar prefera oferirea de bonusuri (53,19%), organizațiile din zona serviciilor consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar mări veniturile angajaților (27,56%), iar firmele din turism și cele din servicii înregistrează o proporție mai ridicată a întreprinzătorilor care ar acorda beneficii extrasalariale (29,63%, respectiv 29,92%).

Tabelul 11.42

**Diferențierea preferințelor cu privire la recompensarea angajaților
în funcție de domeniile de activitate ale companiilor**

Nr. crt.	Preferințe cu privire la recompensarea angajaților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Un bonus	48,44%	51,67%	44,87%	53,19%	51,85%	42,52%
2	Beneficii extrasalariale	25,00%	25,00%	28,21%	27,66%	29,63%	29,92%
3	O mărire de salariu	26,56%	23,33%	26,92%	19,15%	18,52%	27,56%



11.12. Beneficii oferite angajaților în întreprinderile mici și mijlocii

Luând în considerare **beneficiile acordate angajaților pe lângă salariu pe parcursul anului 2022**, ancheta a reliefat următoarele (figura 11.31):

- 44,97% din firme au oferit beneficii angajaților;
- 29,14% dintre întreprinzători/manageri nu au acordat astfel de avantaje personalului, dar intenționează să o facă în 2023;
- 25,89% din IMM-uri nu au asigurat beneficii salariaților în 2022 și nici nu vor avea în vedere această modalitate de motivare în anul 2023.

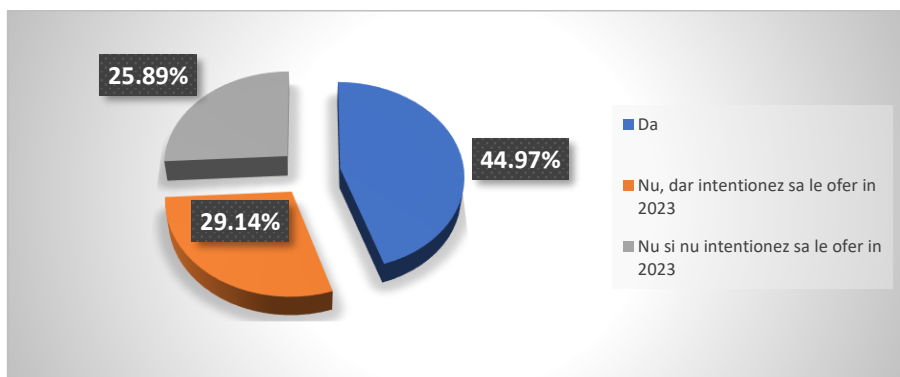


Figura 11.31

Frecvența companiilor care au oferit beneficii angajaților în 2022

Analizând companiile **în funcție de vârstă** (tabelul 11.43) se observă că:

- IMM-urile înființate în ultimii 5 ani înregistrează cea mai ridicată pondere a firmelor care nu au oferit alte avantaje personalului pe lângă salarii și nici nu doresc să o facă în 2023 (54,79%);
- Firmele cu vechimea 5 – 10 ani consemnează cele mai multe răspunsuri în se afirmă că nu s-a apelat la motivarea prin beneficii pe parcursul anului 2022, dar se va avea în vedere acest aspect pe parcursul anului 2022 (30,97%);
- companiile de 10-15 ani consemnează un procentaj superior al angajatorilor care au asigurat beneficii angajaților în 2022 (53,90%).

Tabelul 11.43

Corelația dintre vârsta firmelor și beneficiile oferite angajaților

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	21,23%	49,03%	48,39%	53,90%
2	Nu, dar intenționez să le ofer în 2023	23,97%	30,97%	27,96%	31,21%
3	Nu și nu intenționez să le ofer în 2023	54,79%	20,00%	23,66%	14,89%

Abordarea organizațiilor în funcție de apartenență regională a scos în evidență următoarele aspecte (tabelul 11.44):

- IMM-urile din regiunea Vest înregistrează o proporție superioară a întreprinzătorilor/managerilor care nu au acordat beneficii personalului, dar vor să asigure astfel de avantaje în 2023 (51,52%);



- firmele din regiunea Sud Vest dețin o pondere mai mare a respondenților care nu au oferit beneficii salariaților în 2022 și nici nu intenționează să o facă pe parcursul anului 2023 (53,62%);
- decidenții firmelor din regiunile Nord Vest și Centru au recurs cel mai frecvent la motivarea angajaților prin intermediul beneficiilor în anul 2022 (64,29%, respectiv 61,29%); Detalii în tabelul 11.44.

Tabelul 11.44**Beneficiile oferite angajaților în funcție de regiunile de dezvoltare**

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	43,18%	45,33%	39,20%	21,74%	27,27%	64,29%	61,29%	47,86%
2	Nu, dar intenționez să le ofer în 2023	39,77%	30,67%	33,60%	24,64%	51,52%	15,48%	17,74%	27,86%
3	Nu și nu intenționez să le ofer în 2023	17,05%	24,00%	27,20%	53,62%	21,21%	20,24%	20,97%	24,29%

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 2022 variază invers proporțional cu talia întreprinderilor. Vezi tabelul 11.45.

Tabelul 11.45**Beneficiile oferite angajaților în funcție de dimensiunea IMM-urilor**

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	32,58%	60,57%	57,58%
2	Nu, dar intenționez să le ofer în 2023	28,93%	26,29%	32,58%
3	Nu și nu intenționez să le ofer în 2023	38,48%	13,14%	9,85%

După forma de **organizare juridică a agenților economici** (tabelul 11.46) se constată că:

- SRL-urile înregistrează cea mai ridicată pondere a organizațiilor în care s-au oferit beneficii pe parcursul anului 2022 (45,19%);
- 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 2023 (47,06%);



Tabelul 11.46

**Beneficiile oferite angajaților în funcție de forma de organizare
juridică a IMM-urilor**

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	41,18%	45,19%	40,00%
2	Nu, dar intenționez să le ofer în 2023	47,06%	28,26%	46,67%
3	Nu și nu intenționez să le ofer în 2023	11,76%	26,55%	13,33%

Clasificarea firmelor în funcție de domeniul de activitate (tabelul 11.43)
a scos în evidență următoarele:

- IMM-urile din comerț înregistrează proporția cea mai mare a managerilor/întreprinzătorilor care nu au acordat beneficii salariaților anul precedent, dar intenționează să o facă în 2023 (31,65%)
- firmele din domeniul serviciilor dețin o pondere mai amplă a celor ce nu au asigurat alte avantaje angajaților, fără a se dori oferirea unor beneficii nici în 2023 (36,43%);
- întreprinderile din construcții consemnează un procentaj mai ridicat al organizațiilor în care au fost alocate fonduri pentru diverse beneficii ale personalului pe parcursul anului 2021 (57,63%);

Tabelul 11.47

**Beneficiile oferite angajaților în funcție de domeniile
de activitate ale IMM-urilor**

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	50,39%	57,63%	49,37%	55,32%	52,00%	34,11%
2	Nu, dar intenționez să le ofer în 2023	29,46%	22,03%	31,65%	27,66%	28,00%	29,46%
3	Nu și nu intenționez să le ofer în 2023	20,16%	20,34%	18,99%	17,02%	20,00%	36,43%

11.13. Frecvența acordării de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor

Având în vedere frecvența în care sunt oferite angajaților din IMM-uri beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz, rezultatele investigației reliefează următoarele:

- **43,85%** dintre organizații pun la dispoziția personalului **tichete/carduri de masă**;
- **20,38%** din întreprinderi **decontează total/parțial costurile cu masa**;
- **17,46%** dintre companii asigură salariaților o **masă caldă/încheie parteneriate cu firme de catering**.

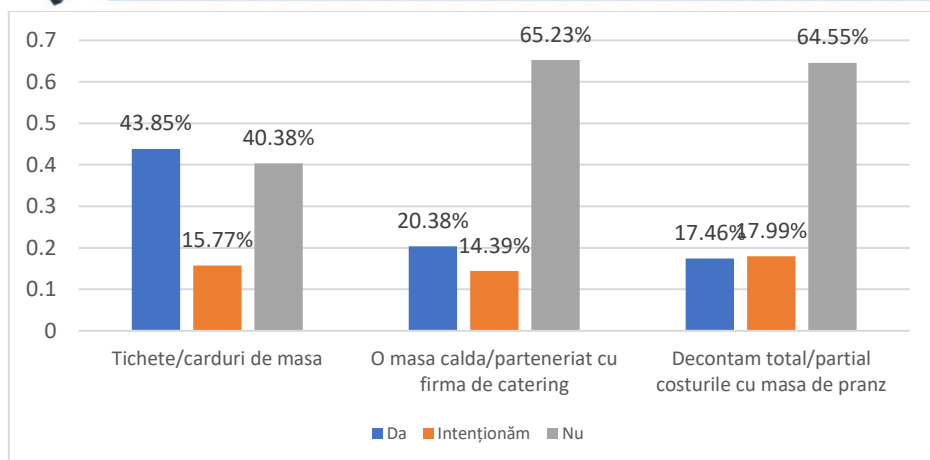


Figura 11.32

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 (65,23%, dacă avem în vedere asigurarea unei mese calde sau încheierea unui parteneriat cu firmă de catering, 64,55%, dacă luăm în considerare decontarea cheltuielilor și 40,38%, dacă ne referim la tichete/carduri de masă). Informații suplimentare sunt prezentate în figura 11.32.

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 (55,70%), firmelor din Nord Vest (55,56%), întreprinderilor mici și mijlocii (63,24%, respectiv 63,56%), firmelor de tip societate pe acțiuni (50%) și companiilor din comerț (60,32%). Detalii în tabele 11.58 – 11.62.

Tabelul 11.58

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz după vechimea firmelor

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	14,68%	43,93%	49,25%	55,70%
2	Intenționam	8,26%	14,95%	22,39%	17,72%
3	Nu	77,06%	41,12%	28,36%	26,58%

Tabelul 11.59

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	40,54%	54,72%	47,87%	17,86%	40,00%	55,56%	50,94%	39,77%
2	Intenționam	17,57%	7,55%	9,57%	26,79%	30,00%	13,89%	16,98%	14,77%
3	Nu	41,89%	37,74%	42,55%	55,36%	30,00%	30,56%	32,08%	45,45%



Tabelul 11.60

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare dimensiunea organizațiilor

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	24,41%	63,24%	63,56%
2	Intenționez	19,69%	11,03%	11,86%
3	Nu	55,91%	25,74%	24,58%

Tabelul 11.61

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare forma juridică de organizare a firmelor

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	50,00%	44,06%	22,22%
2	Intenționez	35,71%	14,89%	33,33%
3	Nu	14,29%	41,05%	44,44%

Tabelul 11.62

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz pe ramuri de activitate

Nr. crt.	Tichete/carduri de masa	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	48,60%	50,00%	60,32%	42,86%	47,37%	28,65%
2	Intenționez	20,56%	10,42%	16,67%	17,86%	10,53%	14,06%
3	Nu	30,84%	39,58%	23,02%	39,29%	42,11%	57,29%

Cele mai ridicate ponderi ale companiilor în care se asigură salariaților o **masă caldă/încheie parteneriate cu firme de catering** s-au înregistrat în cadrul entităților care au 5 - 10 ani vechime (25,27%), IMM-urilor din Sud Est (31,11%), firmelor mijlocii (29,76%), firmelor de tip SA (30%) și organizațiilor din turism (40%). Detalii în tabelele 11.63 -11.67.

Tabelul 11.63

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip o masă caldă luând în considerare vârsta firmelor

Nr. crt.	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	10,91%	25,27%	20,83%	23,81%
2	Intenționez	6,36%	15,38%	22,92%	16,67%
3	Nu	82,73%	59,34%	56,25%	59,52%



Tabelul 11.64

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip o masă caldă luând în considerare regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	17,86%	31,11%	24,32%	12,96%	11,54%	17,07%	12,90%	24,44%
2	Intenționam	8,93%	15,56%	14,86%	20,37%	26,92%	9,76%	12,90%	12,22%
3	Nu	73,21%	53,33%	60,81%	66,67%	61,54%	73,17%	74,19%	63,33%

Tabelul 11.65

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip o masă caldă luând în considerare mărimea firmelor

Nr. crt.	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	15,45%	25,81%	29,76%
2	Intenționam	14,59%	11,83%	15,48%
3	Nu	69,96%	62,37%	54,76%

Tabelul 11.66

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip o masă caldă luând în considerare vârsta firmelor

Nr. crt.	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	30,00%	20,15%	20,00%
2	Intenționam	10,00%	14,18%	40,00%
3	Nu	60,00%	65,67%	40,00%

Tabelul 11.67

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip o masă caldă luând în considerare domeniul de activitate

Nr. crt.	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	16,88%	19,35%	22,09%	21,88%	40,00%	19,32%
2	Intenționam	23,38%	19,35%	11,63%	21,88%	6,67%	10,23%
3	Nu	59,74%	61,29%	66,28%	56,25%	53,33%	70,45%

Cele mai ridicate ponderi ale companiilor în care se **decontează salarii total / parțial costurile cu masa de prânz** s-au înregistrat în cadrul entităților care au 5 - 10 ani vechime (22,50%), IMM-urilor din Sud Est (27,03%), firmelor mijlocii (29,76%), firmelor de tip SA și celor cu alte forme de organizare(50%) și organizațiilor din comerț și servicii (40%). Detalii în tabelele 11.68 -11.72.



Tabelul 11.68

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip decontare totală/parțială a cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare domeniul de activitate

Nr. crt.	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	10,68%	22,50%	15,56%	20,00%
2	Intenționam	9,71%	22,50%	22,22%	20,00%
3	Nu	79,61%	55,00%	62,22%	60,00%

Tabelul 11.69

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip decontare totală/parțială a cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare regiunea de dezvoltare

Nr. crt.	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	20,37%	27,03%	17,81%	9,62%	14,29%	13,16%	15,63%	19,72%
2	Intenționam	14,81%	18,92%	17,81%	23,08%	28,57%	15,79%	12,50%	16,90%
3	Nu	64,81%	54,05%	64,38%	67,31%	57,14%	71,05%	71,88%	63,38%

Tabelul 11.70

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip decontare totală/parțială a cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	15,24%	26,83%	15,19%
2	Intenționam	15,71%	18,29%	22,78%
3	Nu	69,05%	54,88%	62,03%

Tabelul 11.71

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip decontare totală/parțială a cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare forma juridică de organizare

Nr. crt.	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	40,00%	15,03%	40,00%
2	Intenționam	0,00%	15,03%	20,00%
3	Nu	60,00%	69,93%	40,00%

Tabelul 11.72

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților de tip decontare totală/parțială a cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare forma tipul de activitate

Nr. crt.	Decontam total/parțial costurile cu masa de prânz	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	22,22%	17,03%	40,00%	22,22%	17,03%	40,00%
2	Intenționam	0,00%	18,41%	20,00%	0,00%	18,41%	20,00%
3	Nu	77,78%	64,56%	40,00%	77,78%	64,56%	40,00%

11.14. Frecvența acordării de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor

Analiza rezultatelor investigației privind acordarea de beneficii suplimentare relevă faptul că întreprinzătorii investigați intenționează să păstreze pachetele de extrabeneficii acordate, 88,20% intenționând să crească valoarea acestora cu 10%. Vezi figura 11.33.

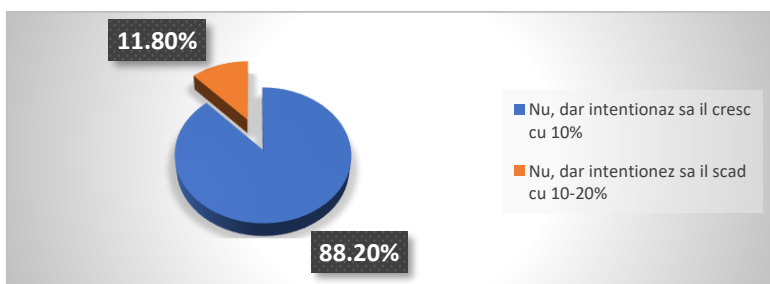


Figura 11.33
Menținerea bugetului pentru extrabeneficii

În ceea ce privește acordarea de noi beneficii în pachetul anual oferit de firme răspunsurile primite indică faptul că întreprinzătorii nu doresc sau nu au în vedere să facă acest lucru (66,41%), existând și o parte de răspunsuri care indică posibilitatea unor creșteri viitoare (28,94%). Există și un procent mic de respondenți (4,65%) care au intenția să crească aceste beneficii suplimentare acordate. Vezi figura 11.34.

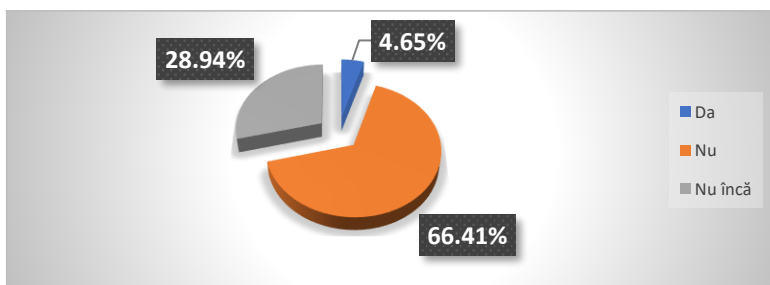


Figura 11.34
Oferirea de noi beneficii în pachetul anual

Cele mai ridicate ponderi ale companiilor în care se iau în calcul creșterea beneficiilor în pachetul anual oferit s-au înregistrat în cadrul entităților care



au peste 15 ani vechime (5,71%), IMM-urilor din București - Ilfov (8,76%), firmelor mici (7,78%), firmelor cu alte forme de organizare (7,69%) și organizațiilor din comerț și construcții (7,64%, respectiv 7,14%).
Detalii în tabelele 11.73 -11.77.

Tabelul 11.73

**Corelația dintre vârsta întreprinderilor și oferirea de noi beneficii
în pachetul anual**

Nr. crt.	Noi beneficii adăugate	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	3,40%	4,49%	3,57%	5,71%
2	Nu	82,99%	65,38%	63,10%	59,29%
3	Nu încă	13,61%	30,13%	33,33%	35,00%

Tabelul 11.74

**Corelația dintre regiunile de dezvoltare și oferirea de noi beneficii
în pachetul anual**

Nr. crt.	Noi beneficii adăugate	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Da	2,27%	4,17%	3,15%	1,47%	3,03%	5,00%	6,45%	8,76%
2	Nu	68,18%	69,44%	71,65%	69,12%	69,70%	66,25%	62,90%	58,39%
3	Nu încă	29,55%	26,39%	25,20%	29,41%	27,27%	28,75%	30,65%	32,85%

Tabelul 11.75

**Corelația dintre dimensiunea firmelor și oferirea de noi beneficii
în pachetul anual**

Nr. crt.	Noi beneficii adăugate	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	2,81%	7,78%	6,11%
2	Nu	70,51%	58,08%	65,65%
3	Nu încă	26,69%	34,13%	28,24%

Tabelul 11.76

**Corelația dintre forma de organizare și oferirea de noi beneficii
în pachetul anual**

Nr. crt.	Noi beneficii adăugate	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	0,00%	4,71%	7,69%
2	Nu	70,59%	66,25%	69,23%
3	Nu încă	29,41%	29,04%	23,08%

Tabelul 11.77

Corelația dintre ramuri de activitate și oferirea de noi beneficii în pachetul anual

Nr. crt.	Noi beneficii adăugate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	3,97%	7,14%	7,64%	2,22%	3,70%	3,13%
2	Nu	61,90%	66,07%	59,24%	73,33%	77,78%	70,70%
3	Nu încă	34,13%	26,79%	33,12%	24,44%	18,52%	26,17%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- În 2022 au fost încadrați pe IMM 6,12 noi salariați și au plecat din firmă 4,6 persoane, variația medie a personalului fiind de 1,52 angajați pe organizație. Având în vedere numărul de persoane nou angajate pe parcursul anului 2022 se observă că majoritatea companiilor (63,57%) au mărit personalul cu 1-5 salariați.
- În anul 2022 au fost angajate pe întreprindere 5,91 persoane și au părăsit organizația 4,59 indivizi, rezultând un spor mediu de 1,32 salariați pe IMM.
- Analizând gradul de mărime a firmelor, se constată că atât în 2021, cât și în 2022 toate firmele au înregistrat o variație medie pozitivă a personalului. În 2021 numărul mediu cel mai mare de persoane angajate s-a înregistrat la firmele mijlocii (15,46), cu mult peste valoarea celorlalte tipuri de firme și variația pozitivă cea mai mare a fost tot la nivelul firmelor mijlocii (3,47). În anul 2022 sporul mediu al angajaților în cadrul întreprinderilor mijlocii a fost chiar superior anului 2021 (16,98), iar variația medie la nivelul acestor firme a fost mai mare (3,90).
- Rezultatele anchetei pentru anul 2022 relevă faptul că în cele mai multe dintre IMM-uri s-a pus accentul pe experiență (70,01%), spiritul de responsabilitate (în 55,31% dintre firme), cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute (48,80%), gradul de implicare în firmă (64,51%), abilitățile de lucru în echipă (42,79%) și inteligența (28,82%).
- Un lucru surprinzător este faptul că cel mai mare procent pentru experiență, în 2022, ca și criteriu de apreciere, se înregistrează în firmele cu o vechime de sub 5 ani (77,63%) și tot în aceste firme spiritul de responsabilitate este extrem de apreciat (71,05%).
- Analiza evoluției salariului mediu din IMM-uri în anul 2022 comparativ cu 2021 relevă următoarele: în 27,54% dintre firme veniturile au rămas la fel, în 24,74% din organizații nivelul retribuițiilor a sporit cu 5-10%, în 13,84% dintre unități remunerațiile au crescut cu până la 5%, în 13,40% din agenții economici s-au înregistrat mărituri între 10 și 15%, în 9,57% dintre companii câștigurile au fost amplificate cu peste 15%, iar în 10,90% din întreprinderi s-au operat reduceri salariale.
- Remarcăm faptul că mai mult de jumătate dintre IMM-uri au avut în vedere în anul 2022 trainingul angajaților, pondere, totuși ceva mai mică față de anul 2021.
- Ancheta pe bază de chestionar realizată pentru anul 2022 a relevat că principalele obiective ale trainingului în cadrul IMM-urilor sunt: perfecționarea (în 36,11% dintre firme), inițierea (29,49%), calificarea (28,21%), specializarea (25,64%) și vânzările (21,79%). Alte domenii de training sunt: managementul (14,32%), producție și prestări servicii (13,25%), recalificare (9,83%), cercetare - dezvoltare – inovare (7,48%) și competențele transversale (6,41%).
- Procentul mediu alocat trainingului din cifra de afaceri a fost de 1,51%



pe întreprindere în anul 2022, 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.

- Principalele obiective ale trainingului, în anul 2022, în cadrul IMM-urilor sunt: perfecționarea (în 36,11% dintre firme), inițierea (29,49%), calificarea (28,21%), specializarea (25,64%) și vânzările (21,79%). Alte domenii de training sunt: managementul (14,32%), producție și prestări servicii (13,25%), recalificare (9,83%), cercetare - dezvoltare – inovare (7,48%) și competențele transversale (6,41%).
- Gruparea companiilor în funcție de vârstă, regiuni de dezvoltare, dimensiune, formă juridică și domeniu de activitate evidențiază că procentul mediu din cifra de afaceri dedicat instruirii personalului consemnează mărimi mai ridicate, pentru 2022, în rândul IMM-urilor care au între 5 și 10 ani de vechime (2,43%), organizațiilor din Sud Est (2,91%), întreprinderilor mijlocii (2,56%), unităților economice de tip SRL (1,96%) și entităților din sectorul turismului (2,71%).
- Procentul mediu al salariaților care au beneficiat de training în anul 2022 este de 16,94% la nivelul eșantionului, reliefând că factorii de decizie din IMM-urile românești acordă o atenție crescândă perfecționării personalului, dar ceva mai scăzută, comparativ cu anul 2001.
- Investigarea IMM-urilor din punctul de vedere al ponderii angajaților cu studii superioare, în 2022, relevă următoarele: în 36,34% dintre firme lucrează între 0 și 25% absolvenți ai învățământului universitar, 25,96% din întreprinderi consemnează între 75% și 100% de persoane licențiate, 20,09% din companii înregistrează o proporție de 50-75% a salariaților care au terminat o formă superioară de învățământ, iar 17,61% dintre organizații dețin un procent de 25-50% al angajaților cu facultate.
- În ceea ce privește experiența angajaților, rezultatele anchetei pentru 2022 relevă că întreprinderile mici și mijlocii înregistrează următoarele ponderi ale persoanelor care au o vechime de peste 15 ani în domeniul în care activează: 27,40% dintre unitățile economice consemnează un procent de 0-25%, 21,17% din organizații au semnalat un procentaj de 50-75%, 27,17% dintre firme au indicat peste 75%, iar 15,98% din companii dețin o proporție de 25-50%.
- Ancheta pe bază de chestionar a relevat că cele mai frecvente modalități la care s-a recurs în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii în 2022 pentru a crește gradul de fidelizare a angajaților sunt: acordarea de beneficii extrasalariale (48,34%), sistemele interne de recompensare a angajaților (32,56%), asigurarea unor oportunități de promovare (30,73%), trainingurile/cursurile de specializare (17,94%) și oferirea posibilității de a lucra de acasă (13,95%).
- Rezultatele cercetării au evidențiat că 46,13% dintre persoanele investigate ar acorda bonusuri, 25,89% din întreprinzători / manageri ar opta pentru măriti salariale, iar 27,98% dintre respondenți ar oferi beneficii



extrasalariale, în anul 2022.

- Analiza agenților economici în funcție de forma de organizare scoate în evidență că firmele de tip societate pe acțiuni dețin în 2022 un procentaj superior al respondenților care ar prefera oferirea de măriti salariale (53,33%), organizațiile de tip SRL consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar oferi beneficii extrasalariale (28,53%), iar firmele cu alte forme de organizare înregistrează o proporție mai ridicată a întreprinzătorilor care ar acorda bonusuri (58,33%).
- SRL-urile înregistrează cea mai ridicată pondere a organizațiilor în care s-au oferit beneficii pe parcursul anului 2022 (45,19%), 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 2023 (47,06%)
- Analiza rezultatelor investigației privind acordarea de beneficii suplimentare relevă faptul că întreprinzătorii investigați intenționează să păstreze pachetele de extrabeneficii acordate și în 2023, 88,20% intenționând să crească valoarea acestora cu 10%.

CAPITOLUL 12

PIAȚA, CLIEȚII ȘI RELAȚIILE CU BENEFICIARIII/FURNIZORII

12.1. Piața IMM-urilor

Analiza piețelor pe care întreprinderile mici și mijlocii desfac produsele/serviciile, evidențiază că **93,39%** din firme acționează pe plan local, **79,28%** dintre companii au în vedere piața națională, **34,38%** din organizații vizează Uniunea Europeană, 13,06% dintre agenții economici vând către alte țări de pe mapamond, iar 17,87% din entități se orientează către state europene care nu fac parte din UE. Observăm că 9 din 10 IMM-uri se focalizează, în primul rând, asupra piețelor locale, întrucât talia mai redusă nu le conferă puterea economică de a pătrunde și pe alte piețe, la începutul activității. Dar e un procent destul de mare de răspunsuri și pentru cele ce se focalizează și pe piețele naționale (aproape 8 din 10) Vezi figura 12.1.

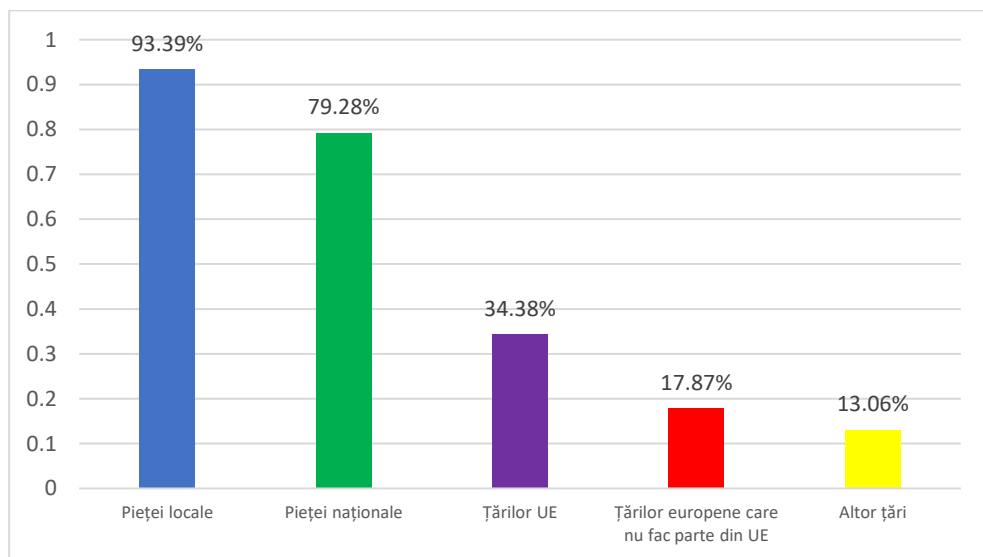


Figura 12.1
Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor

Luând în considerare vârsta IMM-urilor (tabelul 12.1), se remarcă următoarele aspecte:

- toate firmele indiferent de vârstă au procente de peste 90% pentru piețele locale, și procente apropiate de 80% pentru piețele naționale
- companiile de 5-10 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 peste 15 ani vechime.



Tabelul 12.1

**Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor
în funcție de vârsta companiilor**

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Pieței locale	94,74%	94,08%	92,22%	92,65%
2	Pieței naționale	77,63%	80,26%	80,00%	79,41%
3	Țărilor UE	21,71%	31,58%	27,78%	45,22%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	9,87%	16,45%	12,22%	25,00%
5	Altora țări	7,89%	9,87%	14,44%	17,28%

Dacă încadrăm organizațiile în funcție de **apartenența la regiunile de dezvoltare**, se observă în principal următoarele:

- întreprinderile din Sud Vest, Nord Est și Centru activează mai frecvent la nivel local (98,57%, 96,34% și 95,08%), iar agenții economici din Sud vizează mai des piața de ansamblu a României (80,71%);
- organizațiile din Vest și Nord Vest înregistrează un procentaj mai ridicat al IMM-urilor care vând produsele/serviciile în zona UE (55,88%, respectiv 52,94%), iar companiile din regiunea Vest consemnează o proporție superioară a unităților care se orientează către alte țări europene care nu fac parte din UE (26,47%), iar cele din regiunea Nord Vest se orientează și către alte piețe de pe mapamond (22,35%).

Tabelul 12.2

**Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor
în funcție de regiune**

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Pieței locale	96,34%	94,81%	95,04%	98,57%	85,29%	89,41%	95,08%	90,44%
2	Pieței naționale	71,95%	77,92%	80,17%	85,71%	82,35%	82,35%	75,41%	79,41%
3	Țărilor UE	35,37%	20,78%	28,93%	31,43%	55,88%	52,94%	34,43%	30,88%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	21,95%	9,09%	16,53%	20,00%	26,47%	24,71%	11,48%	16,91%
5	Altora țări	18,29%	6,49%	12,40%	15,71%	20,59%	22,35%	6,56%	8,09%

Clasificarea IMM-urilor în funcție de mărime reliefează faptul că firmele mici înregistrează procentaje mai ridicate ale organizațiilor care desfac produse/servicii pe piața locală (95,40%), și pe cea națională (82,18%). Firmele mijlocii consemnează proporții mai ample ale unităților economice care vând pe piața Uniunii Europene (52,76%), altor state din exteriorul continentului nostru (23,62%) și țărilor europene care nu aparțin UE (35,43). Detalii în tabelul 12.3.



Tabelul 12.3

**Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor
în funcție de mărimea organizațiilor**

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Pieței locale	94,00%	95,40%	88,98%
2	Pieței naționale	77,14%	82,18%	81,89%
3	Țărilor UE	25,43%	40,23%	52,76%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	10,86%	20,11%	35,43%
5	Altora țări	8,57%	15,52%	23,62%

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 (93,53%) și pe piețele naționale (79,65%);
- SA-urile sunt cele care realizează procente mai mari pentru livrarea în țările Uniunii Europene (50%);
- entitățile cu altă formă de organizare înregistrează procentaje mai ridicate ale unităților care alte state europene non-UE (35,71%) și alte țări din alte regiuni (21,43%).

Tabelul 12.4

**Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor
în funcție de forma de organizare juridică**

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Pieței locale	88,89%	93,53%	92,86%
2	Pieței naționale	72,22%	79,65%	71,43%
3	Țărilor UE	50,00%	33,91%	35,71%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	22,22%	17,35%	35,71%
5	Altora țări	11,11%	12,93%	21,43%

Gruparea întreprinderilor pe ramurile de activitate (tabelul 12.5), reliefează în principal următoarele:

- IMM-urile din domeniul turismului și construcțiilor dețin proporții mai ridicate ale firmelor care se orientează spre piața locală (100%, respectiv 98,31%);
- organizațiile din zona industrială și cea de construcții se orientează mai mult pe piața națională (86,57%, respectiv 81,36%);
- de asemenea, organizațiile industriale vizează într-o proporție mai mare Uniunea Europeană și țările europene non UE (53,73%, 26,12%);
- organizațiile din transporturi consemnează o pondere superioară a întreprinderilor care vând produse și/sau servicii și pe piețele altor țări (15,38%).



Tabelul 12.5

**Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor
în funcție de domeniile de activitate ale acestora**

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Pieței locale	89,55%	98,31%	94,48%	89,74%	100,00%	93,51%
2	Pieței naționale	86,57%	81,36%	79,31%	71,79%	48,15%	79,39%
3	Țărilor UE	53,73%	18,64%	35,86%	46,15%	22,22%	26,72%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	26,12%	8,47%	23,45%	17,95%	11,11%	13,36%
5	Altor țări	16,42%	8,47%	14,48%	15,38%	14,81%	11,07%

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, **71,45% se adresează persoanelor fizice**, **62,05% se orientează spre unitățile economice din sectorul industrial**, **46,88% au în vedere distribuitorii en-gros și en-detail**, 56,77% vând către firme din alte sectoare de activitate, 44,06% au drept beneficiari entități ale administrației centrale/locale și 34,32% vizează exportatorii. Vezi figura 12.2.

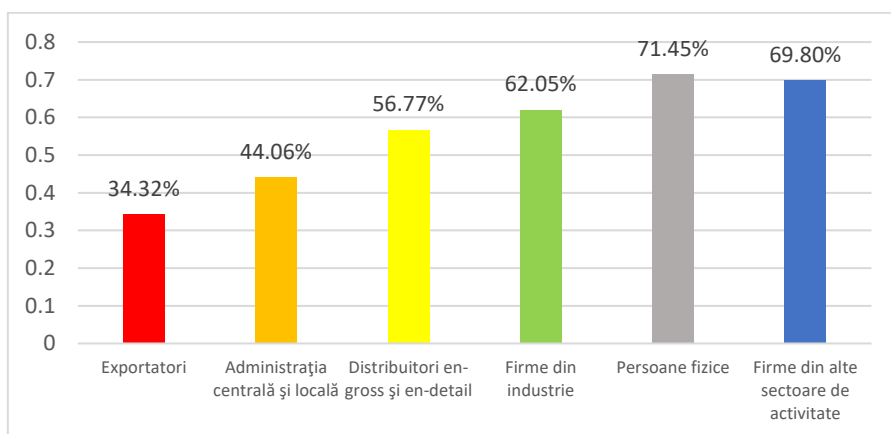


Figura 12.2
Structura IMM-urilor în funcție de natura clienților

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 (80,71%), firme din alte sectoare de activitate (78,57%), firme din industrie (67,14%), distribuitori en-gros și en-detail (60,71%) și administrația locală (60,71%);
- firmele mai vechi de 15 ani înregistrează proporții superioare ale entităților care vând către persoanele fizice (71,26%),



întreprinderile din alte sectoare de activitate (68,83%) distribuitorii en-gros și en-detail (58,30%) și exportatori (42,91%);

- IMM-urile de 10-15 ani vechime dețin procentaje mai mari ale angajatorilor care vizează operatorii din industrie (50,71%) și administrația centrală/locală (42,11%).

Tabelul 12.6

Structura IMM-urilor pe grupe de vârstă în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Exportatori	20,00%	33,57%	34,21%	42,91%
2	Administrația centrală și locală	60,71%	41,26%	42,11%	36,84%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	60,71%	53,85%	50,00%	58,30%
4	Firme din industrie	67,14%	60,84%	55,26%	61,94%
5	Persoane fizice	80,71%	66,43%	64,47%	71,26%
6	Firme din alte sectoare de activitate	78,57%	66,43%	63,16%	68,83%

Examinarea întreprinderilor pe regiuni de dezvoltare, reliefează următoarele:

- organizațiile din regiunea de Sud și de Sud Vest consemnează o proporție superioară a agenților economici care desfac produse și/sau prestează servicii către persoane fizice (81,65%, respectiv 90,48%), dar ambele regiuni înregistrează procente mari și la livrarea produselor către firmele din alte sectoare de activitate (76,15%, respectiv 79,37%) și administrația centrală și locală (52,21%, respectiv 69,84%);
- iar firmele din Sud Vest înregistrează procentaje mai ridicate ale IMM-urilor care vizează și unitățile economice din industrie (77,78%) și distribuitorii en-gros/en-detail (74,60%);
- întreprinderile din Nord Vest dețin ponderi mai ample ale companiilor care se orientează către exportatori (51,25%) distribuitorii en-gros/en-detail (63,75%), și industrie (70%).

Detalii în tabelul 12.7.

Tabelul 12.7

Structura IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Exportatori	37,97%	31,82%	29,36%	36,51%	51,85%	51,25%	27,59%	25,00%
2	Administrația centrală și locală	41,77%	33,33%	53,21%	69,84%	29,63%	42,50%	25,86%	42,74%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	59,49%	43,94%	61,47%	74,60%	51,85%	63,75%	50,00%	48,39%
4	Firme din industrie	62,03%	59,09%	59,63%	77,78%	66,67%	70,00%	58,62%	53,23%
5	Persoane fizice	68,35%	53,03%	81,65%	90,48%	70,37%	65,00%	62,07%	73,39%
6	Firme din alte sectoare de activitate	63,29%	69,70%	76,15%	79,37%	70,37%	73,75%	63,79%	63,71%



Pe **clase de mărime** (tabelul 12.8) se constată că:

- procentajele companiilor care au drept clienți exportatori (53,04%), entități industriale (76,52%), distribuitori en-gros/en-detail (70,43%) și firme din alte sectoare de activitate (73,04%) sunt mai ample în rândul microîntreprinderilor;
- IMM-urile care vând către persoane fizice (74,29%) și administrația centrală/locală (46,71%) 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.	Natura clienților	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Exportatori	26,02%	38,36%	53,04%
2	Administrația centrală și locală	46,71%	42,14%	41,74%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	51,41%	57,86%	70,43%
4	Firme din industrie	57,68%	60,38%	76,52%
5	Persoane fizice	74,29%	72,96%	65,22%
6	Firme din alte sectoare de activitate	68,65%	71,70%	73,04%

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 sunt mai frecvent întâlnite la societățile cu altă formă de organizare (85,71%)**
- SA-urile consemnează proporții mai ridicate ale întreprinderilor care se adresează exportatorilor (54,55%), unităților industriale (72,73%), firmelor din alte sectoare de activitate (81,82%), distribuitorilor en-gros și en-detail (72,73%) și administrației centrale/locale (63,64%).

Tabelul 12.9

Situația IMM-urilor după forma de organizare juridică și natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Exportatori	54,55%	33,91%	35,71%
2	Administrația centrală și locală	63,64%	43,55%	50,00%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	72,73%	56,80%	42,86%
4	Firme din industrie	72,73%	62,65%	28,57%
5	Persoane fizice	72,73%	71,08%	85,71%
6	Firme din alte sectoare de activitate	81,82%	70,22%	42,86%

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 (88%);



- întreprinderile industriale dețin proporții mai ridicate ale organizațiilor orientate tot către unități industriale (76,92%);
- firmele din construcții sunt cele care au relații comerciale mai mari cu administrația centrală și locală (57,41%).

Tabelul 12.10

Structura IMM-urilor pe ramuri de activitate în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Exportatori	47,01%	33,33%	33,09%	54,05%	0,00%	29,49%
2	Administrația centrală și locală	45,30%	57,41%	34,53%	27,03%	36,00%	49,57%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	66,67%	40,74%	61,87%	64,86%	28,00%	54,27%
4	Firme din industrie	76,92%	70,37%	57,55%	64,86%	40,00%	57,26%
5	Persoane fizice	72,65%	70,37%	77,70%	45,95%	88,00%	69,66%
6	Firme din alte sectoare de activitate	69,23%	77,78%	61,15%	62,16%	52,00%	76,50%

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 **81,63% dintre IMM-uri își vor menține clienții și furnizorii semnificativi pe parcursul anului 2023** (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.

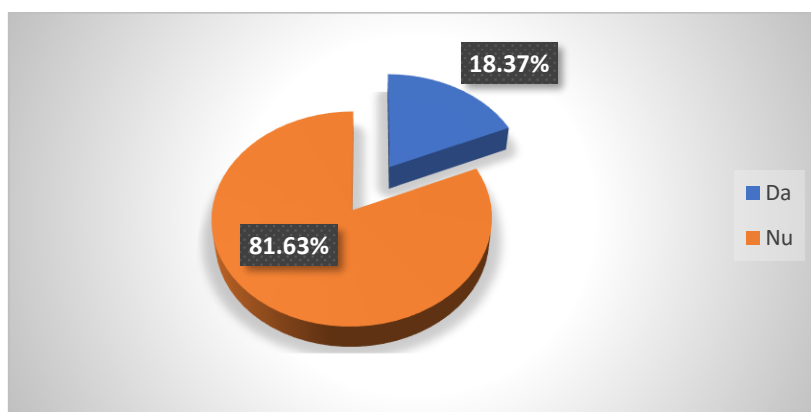


Figura 12.3
Relațiile IMM-urilor cu furnizorii și clienții semnificativi
pe parcursul anului 2023

Dacă ne referim la întreprinderile care în anul 2023 vor pierde o parte dintre beneficiarii și furnizorii importanți, se constată că cele mai multe dintre firmele supuse investigației vor **înceta relațiile cu peste 10 clienți / furnizori**



(43,97%), iar pentru pierderea a 1 – 5 parteneri de afaceri s-a înregistrat un procent 42,42%. Vezi figura 12.4.

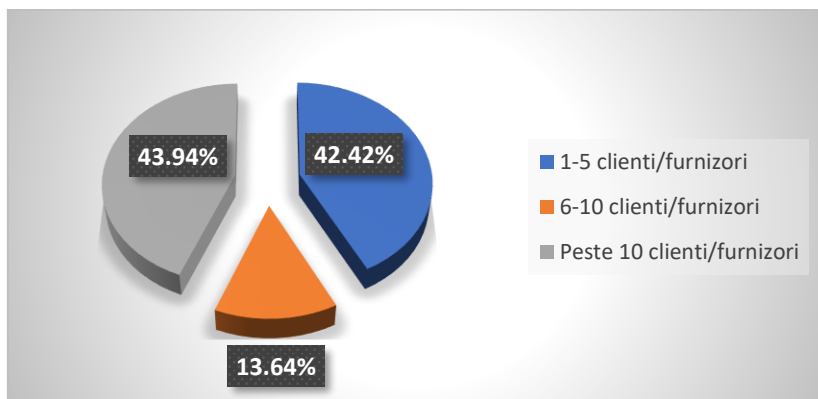


Figura 12.4

Structura IMM-urilor în funcție de numărul clienților / furnizorilor care vor fi pierduți pe parcursul anului 2023

Clasificarea unităților economice în funcție de **vârstă** (tabelul 12.11), evidențiază că toate întreprinderile, indiferent de vârstă înregistrează un procentaj ridicat în ceea ce privește menținerea unor furnizori clienți semnificativi în 2023 (86,08% cele sub 5 ani, 80,61% cele între 10 și 15 ani, 80,36% cele cu vârsta 5 – 10 ani și 80,33% cele cu vârsta de peste 15 ani), iar firmele cu o vechime de peste 15 ani dețin cea mai mare proporție a IMM-urilor care vor întrerupe legătura cu o parte din furnizorii/beneficiarii importanți (19,67%).

Tabelul 12.11

Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	IMM-uri care în anul 2023 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	13,92%	19,64%	19,39%	19,67%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2023	86,08%	80,36%	80,61%	80,33%

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 2023 (91,67%), iar organizațiile din Nord Vest dețin cel mai mare procent de companii care vor pierde surse de aprovizionare și cumpărători pe parcursul anului 2023 (31,91%).



Tabelul 12.12

**Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții
în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte întreprinderile**

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	IMM-uri care în anul 2023 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	12,77%	25,88%	9,16%	20,83%	8,33%	31,91%	22,39%	16,55%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2023	87,23%	74,12%	90,84%	79,17%	91,67%	68,09%	77,61%	83,45%

Gruparea firmelor **în funcție de dimensiune** (tabelul 12.13), evidențiază că agenții economici de mărime mijlocie consemnează un procent mai mare al organizațiilor care vor menține clienții și sursele de aprovizionare cu bunuri/servicii în 2023 (84,06%), iar microîntreprinderile înregistrează o pondere mai ridicată a IMM-urilor care vor înceta legătura cu unii furnizori și/sau beneficiari semnificativi (19,59%).

Tabelul 12.13

**Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții
în funcție de mărimea firmelor**

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	IMM-uri care în anul 2023 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	19,59%	17,58%	15,94%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2023	80,41%	82,42%	84,06%

Distribuția **IMM-urilor după forma juridică** relevă faptul că entitățile de tip SA dețin o proporție mai mare a unităților care vor păstra sursele de aprovizionare clienții (83,33%), iar cele cu altă formă de înregistrează un procent mai crescut al firmelor care vor întrerupe relațiile cu o parte din furnizorii/beneficiarii relevanți (31,25%). Vezi informațiile din tabelul 12.14.

Tabelul 12.14

**Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții
în funcție de forma de organizare juridică a entităților economice**

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	IMM-uri care în anul 2023 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	16,67%	18,12%	31,25%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2023	83,33%	81,88%	68,75%



Analiza întreprinderilor în funcție de ramurile în care își desfășoară activitatea (tabelul 12.15), reliefează că firmele care își vor menține în 2023 furnizorii și clienții importanți sunt mai des întâlnite în sectorul turismului, cu o valoare maximă (100%), iar IMM-urile care vor pierde o parte din organizațiile de la care se aprovizionează și mai ales beneficiari sunt mai frecvente în transporturi (29,79%).

Tabelul 12.15

Diferențierea relațiilor IMM-urilor cu furnizorii și clienții
în funcție de domeniile de activitate

Nr. crt.	Relațiile IMM-urilor cu furnizorii/ clienții	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	IMM-uri care în anul 2023 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	21,43%	7,94%	21,30%	29,79%	0,00%	17,27%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2023	78,57%	92,06%	78,70%	70,21%	100,00%	82,73%

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 (76,47%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (42,58%), furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (36,69%), falimentul clienților/ furnizorilor (29,83%), schimbarea activității principale a beneficiarilor/ furnizorilor (21,29%), și capacitatea limitată de a livra cantitatea de produse necesare (21,15%)**. 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 identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși. Vezi figura 12.5.

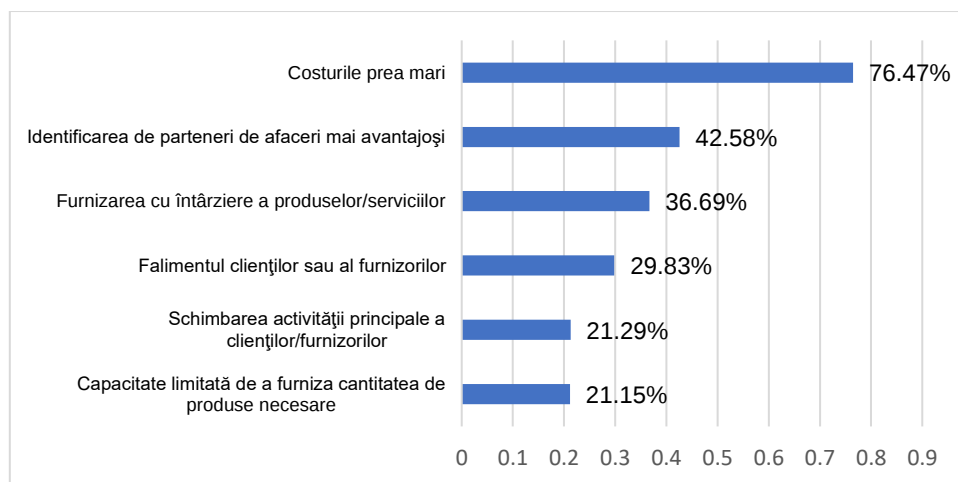


Figura 12.5

Cauzele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții



Pe **grupe de vârstă** (tabelul 12.16) se constată în principal că:

- firmele mai cu o vechime mai mică de 5 ani dețin cele mai ample ponderi ale IMM-urilor care pot înceta relațiile cu sursele de aprovizionare și beneficiarii din cauza costurilor prea mari (80,77%), identificării unor parteneri de afaceri mai avantajoși (60,26%), furnizarea cu întârziere a produselor sau serviciilor (51,92%) și schimbării activității principale a clienților și/sau furnizorilor (41,30%);
- firmele de 5-10 ani înregistrează o frecvență mai ridicată a respondenților care au indicat falimentul clienților sau furnizorilor (30,18%), iar organizațiile de peste 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 (28,85%)

Tabelul 12.16

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Costurile prea mari	80,77%	79,29%	74,73%	73,15%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	60,26%	39,64%	38,46%	36,24%
3	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	51,92%	34,91%	26,37%	32,89%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	23,72%	30,18%	28,57%	33,22%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	41,03%	13,02%	19,78%	16,11%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	10,26%	21,30%	20,88%	26,85%

Abordarea companiilor **în funcție de apartenența lor regională** (tabelul 12.17), relevă următoarele:

- cheltuielile prea mari au fost semnalate mai frecvent în rândul agenților economici din regiunea Nord Vest (81,32%);
- IMM-urile din Sud Est înregistrează ponderi superioare ale organizațiilor în care s-a făcut referire la situația falimentară a beneficiarilor /furnizorilor (36,14%) și capacitatea limitată de a partenerilor de a furniza cantitatea de produse necesare (28,92%);
- livrarea cu întârziere a produselor/serviciilor și schimbarea activității principale a cumpărătorilor/furnizorilor au fost evidențiate în proporții mai ridicate la entitățile din Sud Vest (56,16%, respectiv 41,10%).



Tabelul 12.17

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare dintre IMM-uri și furnizorii/ clienți în funcție de apartenența regională a întreprinderilor

Nr. crt.	Motivul încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Costurile prea mari	75,82%	77,11%	73,44%	72,60%	75,68%	81,32%	77,27%	77,93%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	35,16%	45,78%	52,34%	45,21%	29,73%	42,86%	37,88%	40,69%
3	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	25,27%	44,58%	39,84%	56,16%	21,62%	24,18%	28,79%	42,07%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	25,27%	36,14%	25,78%	24,66%	29,73%	38,46%	27,27%	31,03%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	8,79%	25,30%	25,78%	41,10%	18,92%	15,38%	16,67%	19,31%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	17,58%	28,92%	19,53%	13,70%	24,32%	17,58%	19,70%	26,21%

Luând în considerare **mărimea întreprinderilor** (tabelul 12.18), se constată următoarele aspecte:

- odată cu amplificarea dimensiunii organizațiilor scad proporțiile firmelor în care s-a făcut referire la costurile prea mari;
- nefurnizarea produselor/serviciilor necesare la momentul oportun, este o cauză menționată majoritar de microîntreprinderi (38,74%) și de firmele mijlocii (38,69%);
- schimbarea activității principale a cumpărătorilor/furnizorilor a fost menționată mai frecvent în cadrul unităților economice de tip microîntreprindere (23,82%).

Tabelul 12.18

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de dimensiunea companiilor

Nr. crt.	Motivul încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Costurile prea mari	79,32%	75,56%	70,80%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	46,34%	43,89%	32,12%
3	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	38,74%	31,11%	38,69%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	26,96%	33,33%	32,12%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	23,82%	18,89%	17,52%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	18,06%	23,33%	27,74%

Dacă diferențiem cauzele în funcție de **forma de organizare juridică**, constatăm următoarele:

- societățile pe acțiuni consemnează unele dintre cele mai ample proporții ale firmelor în care au fost evidențiate nelivrarea produselor/serviciilor la timp (36,84%);



- costurile prea ridicate (76,92%) și falimentul beneficiarilor/furnizorilor (46,15%) au fost indicate într-o proporție mai mare de firmele cu alte forme de organizare;
- SRL-urile înregistrează procentaje mai mari ale organizațiilor în care au fost indicate, identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (42,67%) și schimbarea activității principale a cumpărătorilor/firmelor furnizoare (21,70%);
- Microîntreprinderile, surprinzător, sunt cele care au un procent mare pentru capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare (26,32%); detalii în tabelul 12.19.

Tabelul 12.19

Diferențierea cauzelor întreruperii relațiilor de colaborare cu furnizorii și clienții în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Costurile prea mari	68,42%	76,69%	76,92%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	42,11%	42,67%	38,46%
3	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	36,84%	37,10%	15,38%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	31,58%	29,47%	46,15%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	15,79%	21,70%	7,69%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	26,32%	20,97%	23,08%

Examinarea IMM-urilor **în funcție de domeniul în care activează** (tabelul 12.20), reliefează următoarele aspecte semnificative:

- organizațiile din turism dețin proporții mai ridicate ale agenților economici în care s-a făcut referire la cheltuielile mari (85,19%) și falimentul clienților/furnizorilor (40,74%);
- nefurnizarea la timp a produselor/serviciilor necesare și insuficiența cantitativă a produselor pentru satisfacerea cerințelor beneficiarilor au fost semnalate mai frecvent în companiile din sectorul industrial (45,65%, respectiv 23,91%);
- întreprinderile din servicii consemnează un procentaj superior al firmelor în cadrul cărora a fost indicată găsirea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (48,16%).



Tabelul 12.20

**Diferențierea cauzelor întreruperii relațiilor de colaborare cu furnizorii
și clienții în funcție de ramura de activitate a IMM-urilor**

Nr. crt.	Motivul încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Costurile prea mari	78,26%	80,33%	75,00%	83,33%	85,19%	73,53%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	42,75%	31,15%	36,31%	47,92%	40,74%	48,16%
3	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	45,65%	42,62%	39,88%	27,08%	22,22%	31,99%
4	Falimentul clienților sau al furnizorilor	34,06%	29,51%	33,33%	37,50%	40,74%	23,16%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	21,01%	13,11%	19,64%	6,25%	18,52%	27,21%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	23,91%	19,67%	26,19%	18,75%	3,70%	19,12%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- 93,39% din firme acționează pe plan local, 79,28% dintre companii au în vedere piața națională, 34,38% din organizații vizează Uniunea Europeană, 13,06% dintre agenții economici vând către alte țări de pe mapamond, iar 17,87% din entități se orientează către state europene care nu fac parte din UE.
- Toate firmele indiferent de vârstă au procente de peste 90% pentru piețele locale, și procente apropiate de 80% pentru piețele naționale.
- Frecvențele organizațiilor care au în vedere piețele UE, altor țări din lume și unor state europene din afara din afara Uniunii sunt mai ample în rândul unităților economice de peste 15 ani vechime.
- 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%).
- Organizațiile din Vest și Nord Vest înregistrează un procentaj mai ridicat al IMM-urilor care vând produsele/serviciile în zona UE (55,88%, respectiv 52,94%), iar companiile din regiunea Vest consemnează o proporție superioară a unităților care se orientează către alte țări europene care nu fac parte din UE (26,47%), iar cele din regiunea Nord Vest se orientează și către alte piețe de pe mapamond (22,35%).
- Investigarea IMM-urilor în funcție de categoriile de clienți, relevă că din totalul întreprinderilor care au făcut obiectul anchetei, 71,45% se adresează persoanelor fizice, 62,05% se orientează spre unitățile economice din sectorul industrial, 46,88% au în vedere distribuitorii en-gros și en-detail, 56,77% vând către firme din alte sectoare de activitate, 44,06% au drept beneficiari entități ale administrației centrale/locale și 34,32% vizează exportatorii.
- Organizațiile din regiunea de Sud și de Sud Vest consemnează o proporție superioară a agenților economici care desfac produse și/sau prestează servicii către persoane fizice (81,65%, respectiv 90,48%), dar ambele regiuni înregistrează procente mari și la livrarea produselor către firmele din alte sectoare de activitate (76,15%, respectiv 79,37%) și administrația centrală și locală (52,21%, respectiv 69,84%).
- 81,63% dintre IMM-uri își vor menține clienții și furnizorii semnificativi pe parcursul anului 2023, relevând faptul că cei mai mulți dintre întreprinzători fac eforturi pentru a nu pierde cumpărători și manifestă apetență pentru derularea activităților de aprovizionare cu produse/servicii în condiții de stabilitate.
- Agenții economici de mărime mijlocie consemnează un procent mai mare al organizațiilor care vor menține clienții și sursele de aprovizionare cu bunuri/servicii în 2023 (84,06%), iar microîntreprinderile înregistrează o pondere mai ridicată a IMM-urilor care vor înceta legătura cu unii furnizori și/sau beneficiari semnificativi (19,59%).



- Principalele cauze care pot genera încetarea relațiilor companiilor mici și mijlocii cu o parte dintre furnizori și clienți sunt: costurile prea mari (76,47%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (42,58%), furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (36,69%), falimentul clienților/furnizorilor (29,83%), schimbarea activității principale a beneficiarilor/furnizorilor (21,29%), și capacitatea limitată de a livra cantitatea de produse necesare (21,15%).

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 (28,91%), abordările manageriale și de marketing noi (22,92%), noile tehnologii (20,73%), modernizarea sistemului informatic (14,60%) și pregătirea resurselor umane (14,31%). De asemenea, este consemnată absența abordărilor inovatoare din firme, într-o proporție de 13,58% (vezi figura 13.1).

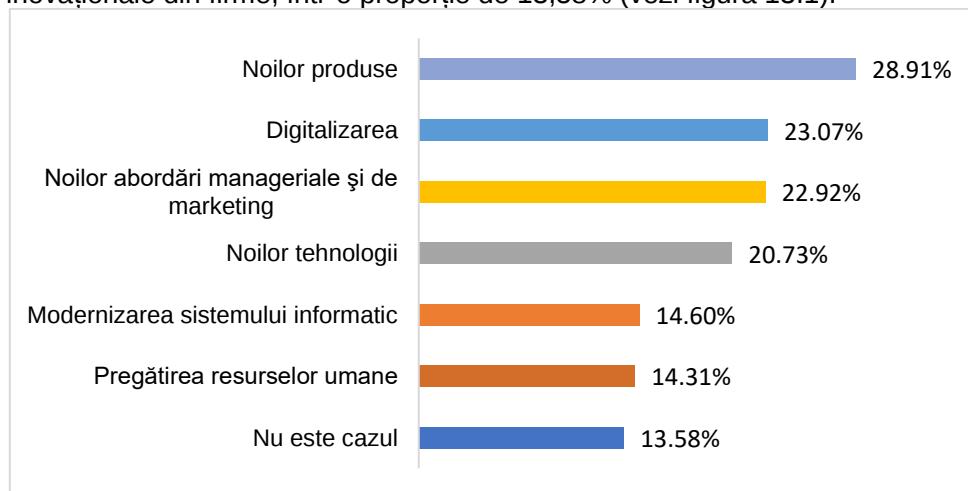


Figura 13.1
Natura activităților inovatoare în cadrul IMM-urilor

Analizând eforturile de inovare ale IMM-urilor prin prisma **vechimii acestora**, putem remarca următoarele:

- firmele având vârsta mai mică de 5 ani consemnează procente mai scăzute ale entităților care indică noile produse (21,85%) și mai ridicate printre cele cu vârsta cuprinsă între 5-10 ani (31,45%);
- componenta de firme având peste 15 ani presupune ponderi mai ridicate ale întreprinderilor care indică concentrarea eforturilor de inovare în noi tehnologii (24,48%) și procentaje mai reduse în cazul celor cu vârsta sub 5 ani (14,57%);
- IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani consemnează procente mai scăzute ale entităților care indică noile abordări manageriale și de marketing (12,36 %) și într-o mai mare măsură cele nou înființate (44,37%);



- organizațiile care au avut în vedere modernizarea sistemului informatic se regăsesc într-o proporție mai crescută printre organizațiile având peste 15 ani (19,58%) și mai scăzută printre cele cu vârsta de între 0-5 ani (6,62%);
- toate categoriile de vârstă înregistrează procentaje de 13% cu excepție companiilor de 5-10 ani care indică un procentaj mai ridicat (16,98%);
- entitățile economice care au indicat absența abordărilor inovatoare se regăsesc printre entitățile cu vârsta de peste 15 ani (11,19%) și mai frecvent printre cele de 5-10 ani (16,35%).

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	21,85%	31,45%	29,21%	31,12%
2	Digitalizarea	10,60%	24,53%	33,71%	25,52%
3	Noilor abordări manageriale și de marketing	44,37%	17,61%	12,36%	17,83%
4	Noilor tehnologii	14,57%	19,50%	21,35%	24,48%
5	Modernizarea sistemului informatic	6,62%	13,84%	13,48%	19,58%
6	Pregătirea resurselor umane	13,91%	16,98%	13,48%	13,29%
7	Nu este cazul	13,91%	16,35%	15,73%	11,19%

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 (37,32%) și mai rar printre cele din Vest (11,76%);
- firmele care au indicat concentrarea eforturilor de inovare asupra noilor tehnologii dețin ponderi mai mari în cazul IMM-urilor din regiunea Vest (38,24%) și mai reduse în rândul celor din București-Ilfov (15,49%);
- agenții economici care evidențiază potențialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din București-Ilfov (19,01%) și inferioare în ceea ce privește firmele din regiunea Sud-Vest (8,70%);
- IMM-urile care au punctat noile abordări manageriale și de marketing înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor localizate în regiunea Sud-Vest (46,38%) și mult mai reduse în cazul celor din Nord-Est (8,89%);
- IMM-urile care au menționat pregătirea resurselor umane dețin ponderi reduse în rândul celor din Sud-Vest (4,35%);
- organizațiile care au indicat absența abordărilor inovaționale se regăsesc printre IMM-urile din Sud Est (22,54%) și mai puțin frecvente în Sud-Vest (4,35%). 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	27,78%	18,31%	29,46%	24,64%	11,76%	34,12%	29,23%	37,32%
2	Digitalizarea	23,33%	18,31%	14,73%	18,84%	38,24%	32,94%	21,54%	26,06%
3	Noilor abordări manageriale și de marketing	8,89%	12,68%	29,46%	46,38%	20,59%	18,82%	26,15%	21,13%
4	Noilor tehnologii	20,00%	26,76%	17,05%	20,29%	38,24%	22,35%	23,08%	15,49%
5	Modernizarea sistemului informatic	11,11%	18,31%	12,40%	8,70%	14,71%	15,29%	15,38%	19,01%
6	Pregătirea resurselor umane	16,67%	12,68%	14,73%	4,35%	23,53%	10,59%	21,54%	14,79%
7	Nu este cazul	17,78%	22,54%	13,95%	4,35%	5,88%	10,59%	7,69%	16,90%

Având în vedere impactul **dimensiunii firmei** asupra eforturilor de inovare ale IMM-urilor, se relevă următoarele elemente:

- firmele care au menționat axarea pe noile produse se regăsesc mai frecvent printre entitățile mici (32,37%) și mai rar printre cele mijlocii (26,12%);
- agenții economici care au menționat noile abordări manageriale și de marketing dețin ponderi mai reduse în cazul organizațiilor mijlocii (17,91%) și mai mari în rândul microîntreprinderilor (26,17%);
- IMM-urile care au menționat axarea pe modernizarea sistemului informatic se regăsesc mai frecvent printre întreprinderile mijlocii (26,12%) și mai rar printre microîntreprinderi (9,64%);
- ponderea firmelor care au indicat absența abordărilor inovatoare este următoarea: 18,46% din microîntreprinderi, 10,40% din întreprinderile mici și 4,48 % 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	27,82%	32,37%	26,12%
2	Digitalizarea	17,91%	27,75%	32,09%
3	Noilor abordări manageriale și de marketing	26,17%	20,23%	17,91%
4	Noilor tehnologii	15,70%	23,12%	31,34%
5	Modernizarea sistemului informatic	9,64%	15,61%	26,12%
6	Pregătirea resurselor umane	13,50%	16,18%	14,18%
7	Nu este cazul	18,46%	10,40%	4,48%



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 (50,00%) și mai puțin asupra pregătirii resurselor umane (7,14%);
- societățile pe acțiuni au indicat modernizarea sistemului informatic (33,33%) și pregătirea resurselor umane (11,11%);
- societățile cu răspundere limitată au indicat mai ales noile abordări manageriale și de marketing (23,12%). Detalii în tabelul 13.4.

Tabelul 13.4

**Diferențierea obiectului inovării în IMM-uri
în funcție de forma juridică de organizare**

Nr. crt.	Obiectul inovării	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Noilor produse	16,67%	28,79%	50,00%
2	Digitalizarea	38,89%	22,51%	28,57%
3	Noilor abordări manageriale și de marketing	16,67%	23,12%	21,43%
4	Noilor tehnologii	22,22%	20,98%	7,14%
5	Modernizarea sistemului informatic	33,33%	14,40%	0,00%
6	Pregătirea resurselor umane	11,11%	14,55%	7,14%
7	Nu este cazul	16,67%	13,48%	14,29%

În continuare vom analiza răspunsurile întreprinzătorilor în **funcție de ramura de activitate** (tabelul 13.5):

- IMM-urile care au indicat concentrarea eforturilor de inovare asupra realizării de produse noi dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din comerț (39,75%) și mai reduse în cazul celor din construcții (21,05%);
- firmele care au menționat axarea pe noile tehnologii se regăsesc mai frecvent printre entitățile din industrie (31,30%) și mai rar printre cele din turism (7,41%);
- IMM-urile care evidențiază potențialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din domeniul comerțului (16,77 %) și inferioare în ceea ce privește firmele ce activează în turism (7,41%);
- agenții economici care au punctat noile abordări manageriale și de marketing înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în comerț (24,84%) și mai reduse în cazul celor din transporturi (13,33%);
- organizațiile care au menționat pregătirea resurselor umane dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din turism (25,93%) și inferioare în rândul celor din industrie (12,98%);
- IMM-urile care au indicat absența abordărilor inovatoare se regăsesc mai frecvent printre entitățile din transporturi (31,11%) și mai rar printre cele din industrie (6,87%).



**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	33,59%	21,05%	39,75%	28,89%	22,22%	22,35%
2	Digitalizarea	20,61%	21,05%	24,22%	15,56%	22,22%	25,38%
3	Noilor abordări manageriale și de marketing	22,14%	22,81%	24,84%	13,33%	18,52%	24,24%
4	Noilor tehnologii	31,30%	26,32%	19,88%	11,11%	7,41%	17,80%
5	Modernizarea sistemului informatic	12,98%	12,28%	16,77%	11,11%	7,41%	15,91%
6	Pregătirea resurselor umane	12,98%	19,30%	10,56%	17,78%	25,93%	14,39%
7	Nu este cazul	6,87%	15,79%	8,07%	31,11%	22,22%	15,91%

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 (50,00%),
- derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare (20,97%)
- preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (20,79%),
- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (8,24%), transpunerea grafică a acestor rezultate fiind realizată în figura 13.2.

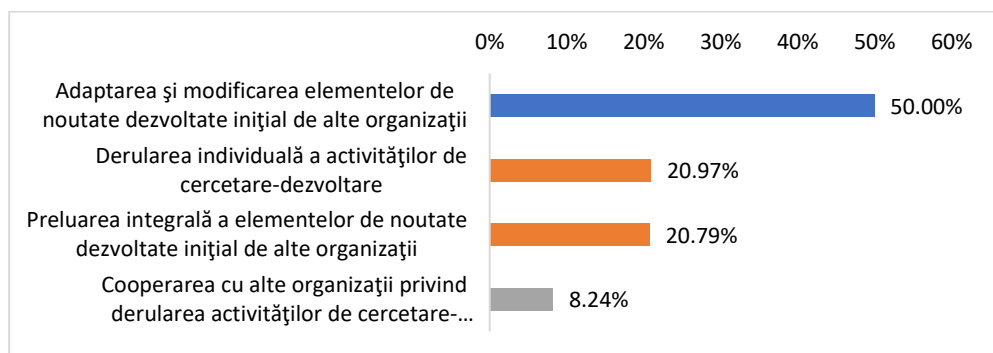


Figura 13.2
Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor



Analiza pe **grupe de vârstă** a principalelor modalități de realizare a inovării a IMM-urilor evidențiază următoarele aspecte semnificative (tabelul 13.6):

- IMM-urile care evidențiază adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații consemnează frecvențe reduse în cazul entităților nou înființate (65,15%) spre deosebire de cei cu vârsta între 10-15 ani care indică o pondere a acestei modalități de realizare a inovării superioară (42,86%);
- 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 (25,11%) și mai reduse în cazul celor cu vârsta de sub 5 ani (15,15%).
- firmele care au indicat drept abordare inovativă principală derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor cu vârsta de 10-15 ani (25,71%) și mai reduse în rândul celor nou înființate (15,15%);
- agenții economici care au indicat drept abordare inovativă principală cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi de 10,40% în cazul organizațiilor având vechime de 5-10 ani și mai reduse în rândul celor nou înființate (4,55%); detalii se află în tabelul nr.13.6.

Tabelul 13.6

Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	65,15%	47,20%	42,86%	45,02%
2	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	15,15%	24,80%	25,71%	20,78%
3	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	15,15%	17,60%	22,86%	25,11%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	4,55%	10,40%	8,57%	9,09%

Analiza în funcție de **apartenența regională** a principalelor modalități de realizare a inovării, reliefează următoarele aspecte:

- regiunea Sud a indicat cu precădere adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (62,86%) spre deosebire de regiunea Nord Vest care înregistrează 34,85%;
- companiile din Vest preferă să preia integral elementele de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (33,33%);
- agenții economici din Sud indică cea mai mică pondere (14,29%) a derulării individuale a activităților de cercetare-dezvoltare;



- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare este principala modalitate folosită în regiunea Centru (12,73%). Informații suplimentare se pot afla în tabelul 13.7.

Tabelul 13.7

**Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor
în funcție de apartenența regională a acestora**

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	53,62%	52,63%	62,86%	51,52%	48,15%	34,85%	40,00%	47,79%
2	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	14,49%	24,56%	14,29%	27,27%	14,81%	37,88%	20,00%	17,70%
3	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	23,19%	15,79%	19,05%	16,67%	33,33%	16,67%	27,27%	22,12%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	8,70%	7,02%	3,81%	4,55%	3,70%	10,61%	12,73%	12,39%

Considerând impactul **dimensiunii firmelor** asupra frecvenței cu care este menționată adoptarea anumitor modalități de realizare a inovării, se constată următoarele aspecte semnificative:

- IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații dețin ponderi ridicate atât în cazul microîntreprinderilor (54.11%) cât și în rândul celor mijlocii (51.24%) și mai reduse în cazul organizațiilor mici (38,64%);

Tabelul 13.8

**Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor
în funcție de dimensiunea acestora**

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	54,11%	38,64%	51,24%
2	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	17,12%	27,27%	22,31%
3	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	20,21%	24,24%	19,83%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	8,56%	9,85%	6,61%

- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare a fost indicată de toate cele trei categorii de vârstă



astfel: întreprinderile mici (9,85%) microîntreprinderile (8,56%) și întreprinderile mijlocii (6,61%). Mai multe informații se regăsesc în tabelul nr.13.8.

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 (55,56%);
- entitățile pe acțiuni preferă să preia integral elementele de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (26,67%) ;
- societățile cu răspundere limitată cooperează cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (8,61%). Detalii în tabelul 13.10.

Tabelul 13.9

**Modalități de realizare a inovării în cadrul firmelor
în funcție de forma de organizare juridică**

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	46,67%	50,00%	55,56%
2	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	26,67%	20,79%	22,22%
3	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	26,67%	20,60%	22,22%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	0,00%	8,61%	0,00%

Analiza noastră continuă cu gruparea IMM-urilor **în funcție de domeniul de activitate** (tabelul 13.10) scoate în evidență următoarele elemente esențiale privind principalele modalități de realizare a inovării:

- organizațiile care preferă adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații se regăsesc mai frecvent printre entitățile din industrie (52,68%) și mai rar printre cele din turism (36,84%);
- 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 servicii (10,91%) și mai reduse în cazul celor din industrie (4,46%);
- 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 (26,79%), iar IMM-urile din transporturi indică (10,1416,67%);
- agenții economici care evidențiază preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din turism (36,84%) și inferioare în ceea



ce privește firmele ce activează în industrie (16,07%). Pentru detalii suplimentare poate fi consultat tabelul 13.10.

Tabelul 13.10

**Modalități de realizare a inovării în cadrul firmelor
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	52,68%	48,94%	48,46%	43,33%	36,84%	51,82%
2	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	26,79%	17,02%	18,46%	16,67%	21,05%	20,91%
3	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	16,07%	25,53%	26,15%	30,00%	36,84%	16,36%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	4,46%	8,51%	6,92%	10,00%	5,26%	10,91%

13.3. Investiții în inovare

Repartiția rezultatelor cercetării cu privire la intensitatea investițiilor în inovarea de produs, proces și organizațională, relevă următoarele elemente semnificative:

- 36,70% dintre respondenți nu alocă resurse pentru inovare
 - 20,36% dintre respondenți alocă pentru inovare 1-5% din resurse,
 - 18,16% - peste 11-20%,
 - 16,69% dintre IMM-uri nu au alocat resurse pentru activitățile de inovare,
 - 11,29 % dintre companii au alocat 10-20 % iar
 - 8% din organizații au alocat inovării peste între 20-50%
 - 4% dintre firme au indicat că alocă între 50-75%, iar
 - 2,23% dintre întreprinzători au alocat 75% din totalul investițiilor.
- Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 13.3.

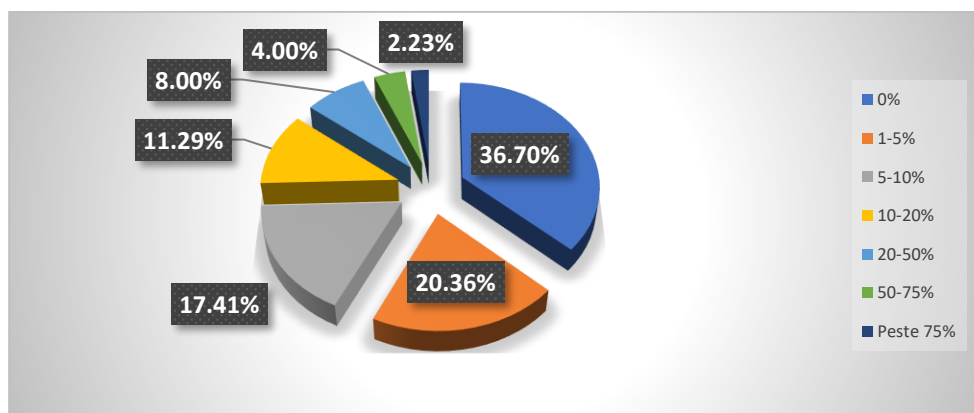


Figura 13.3
Ponderea inovării în totalul investițiilor realizate de IMM-uri

Analiza ponderii inovării în totalul investițiilor realizate de IMM-uri, în funcție de **vârsta acestora**, reliefează următoarele aspecte (tabelul 13.11):



- organizațiile care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare dețin ponderi mai mari în cazul firmelor având peste 15 ani (64,66%);
- IMM-urile care alocă între 0,1-5% se regăsesc mai frecvent printre entitățile nou înființate (54,39%);
- agenții economici care evidențiază între 5-10% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților cu vârsta 5-10 ani (33,33%) și mai mici în ceea ce privește firmele nou înființate (19,30%);
- IMM-urile care au investit peste 75% din total înregistrează procentaje mai ridicate în rândul organizațiilor având între 10-15 ani (4,76%), în timp ce o pondere foarte scăzută a celor nou înființate alocă acest procent din totalul investițiilor pentru activități de inovare (2,63%).

Tabelul 13.11

**Diferențierea investițiilor destinate inovării
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	0%	34,21%	64,34%	63,49%	64,66%
2	1-5%	54,39%	24,81%	26,98%	26,72%
3	5-10%	19,30%	33,33%	30,16%	27,59%
4	10-20%	8,77%	17,05%	19,05%	22,41%
5	20-50%	6,14%	13,95%	14,29%	14,66%
6	50-75%	8,77%	7,75%	4,76%	4,74%
7	Peste 75%	2,63%	3,10%	4,76%	3,88%

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 Sud Est (71,70%) și mai reduse în rândul celor din Sud Vest (40,68%);
- IMM-urile care au menționat că alocă între 1 și 5% din totalul investițiilor se regăsesc printre entitățile din Sud Vest (49,15%) și mai rar printre cele din Sud Est (16,98%);
- firmele care alocă 5-10% înregistrează procentaje mai ridicate în Vest (34,78%) și mai reduse în Nord Vest (18,18%);
- IMM-urile care au direcționat pentru inovare 10-20% dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud Est (26,42%) și o pondere de 11,86% în rândul celor din Sud Vest;
- agenții economici care evidențiază 20-50% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din București Ilfov (20,54%) în timp ce frecvența acestora este mult mai scăzută în Centru (6,25%);
- organizațiile care au menționat că alocă între 50% și 75% se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Vest (13,04%) ;
- IMM-urile care au investit peste 75% înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Nord Vest (6,06%) și



mai reduse în Nord-Est (1,47%). Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 13.12.

Tabelul 13.12

**Diferențierea investițiilor dedicate inovării
în funcție de amplasarea regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	0%	58,82%	71,70%	53,21%	40,68%	52,17%	57,58%	50,00%	69,64%
2	1-5%	35,29%	16,98%	34,86%	49,15%	34,78%	27,27%	43,75%	23,21%
3	5-10%	32,35%	30,19%	29,36%	20,34%	34,78%	18,18%	29,17%	28,57%
4	10-20%	16,18%	26,42%	13,76%	11,86%	17,39%	22,73%	14,58%	20,54%
5	20-50%	10,29%	15,09%	10,09%	8,47%	0,00%	16,67%	6,25%	20,54%
6	50-75%	4,41%	7,55%	8,26%	5,08%	13,04%	9,09%	4,17%	3,57%
7	Peste 75%	1,47%	3,77%	3,67%	5,08%	0,00%	6,06%	2,08%	3,57%

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: 66,67% întreprinderi mici, 66,67% întreprinderi mijlocii și microîntreprinderi 51,66%;
- IMM-urile care au menționat că alocă 1-5% din totalul investițiilor se regăsesc printre microîntreprinderi (38,01%), întreprinderile mijlocii (31,36%) și întreprinderile mici (21,01%);
- organizațiile care au direcționat pentru inovare 5-10% dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor mijlocii (31,36%), iar firmele care au menționat că alocă peste 75% din totalul investițiilor pentru activități de inovare se regăsesc mai frecvent printre întreprinderi mici (7,25%). Pentru detalii suplimentare poate fi consultat tabelul 13.13.

Tabelul 13.13

Diferențierea investițiilor în inovare după mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	0%	51,66%	66,67%	61,86%
2	1-5%	38,01%	21,01%	31,36%
3	5-10%	28,41%	23,19%	31,36%
4	10-20%	13,65%	23,19%	20,34%
5	20-50%	9,59%	20,29%	10,17%
6	50-75%	7,38%	5,07%	5,93%
7	Peste 75%	2,95%	7,25%	0,85%



Având în vedere impactul formei de organizare juridice se constată că 58,67% din respondenții din SRL-uri, 50,00 % dintre societățile pe acțiuni, și respectiv 33,33% din agenții economici cu altă formă de organizare nu investesc în inovare.

Pe de altă parte întreprinzătorii din societățile cu răspundere limitată alocă peste 75% în inovare într-o pondere de 3,70%. Informații suplimentare se pot găsi în tabelul nr.13.14.

Tabelul 13.14

Diferențierea investițiilor în inovare în funcție de forma juridică de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	0%	50,00%	58,67%	33,33%
2	1-5%	50,00%	31,19%	55,56%
3	5-10%	18,75%	27,88%	22,22%
4	10-20%	25,00%	17,93%	0,00%
5	20-50%	6,25%	12,87%	11,11%
6	50-75%	0,00%	6,43%	11,11%
7	Peste 75%	0,00%	3,70%	0,00%

În funcție de **domeniul de activitate** se constată următoarele elemente privind ponderea resurselor alocate inovării din totalul investițiilor:

- firmele care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din construcții (67,44%) și mai mici în domeniul turismului (37,50%);
- firmele care evidențiază 1-5% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din transporturi (36,67%), în timp ce într-o pondere mai mică se regăsesc IMM-urile din construcții (27,91%);
- organizațiile care au menționat că alocă 5-10% din totalul investițiilor se regăsesc mai frecvent printre entitățile din construcții (37,21%), în timp ce într-o proporție mai mică (16,67%) se regăsesc printre organizațiile din transporturi;
- IMM-urile care au punctat un nivel de 10-20% înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor cu activitate în construcții (20,93%), în timp ce 13,33% din organizațiile din domeniul transporturilor au alocat acest procent activităților de inovare;
- agenții economici care au direcționat pentru inovare 20-50% dețin ponderi mai mari în cazul firmelor din transporturi (23,33%), în timp ce managerii din transporturi au indicat o pondere negativă (0,00%);
- IMM-urile care au menționat că alocă între 50% și 75% se regăsesc mai frecvent printre entitățile din turism (18,75%), iar organizațiile care au investit peste 75% din total înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor cu activitate în turism (12,5%). Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.15.



Tabelul 13.15

**Diferențierea investițiilor în inovare ale IMM-urilor
grupate pe ramuri de activitate**

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	0%	59,83%	67,44%	60,77%	53,33%	37,50%	55,45%
2	1-5%	30,77%	27,91%	29,23%	36,67%	31,25%	35,15%
3	5-10%	28,21%	37,21%	31,54%	16,67%	18,75%	24,75%
4	10-20%	20,51%	20,93%	16,92%	13,33%	18,75%	16,83%
5	20-50%	11,11%	9,30%	12,31%	23,33%	0,00%	13,86%
6	50-75%	6,84%	2,33%	5,38%	10,00%	18,75%	5,94%
7	Peste 75%	2,56%	2,33%	4,62%	0,00%	12,50%	3,47%

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 provine, în proporție covârșitoare, din surse proprii (74,71%), împrumuturi și credite bancare (16,47%) în mult mai mică măsură din fonduri de la Uniunea Europeană (11,31%) fonduri provenite de la autoritățile publice centrale (3,00%) și locale (1,50%). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.4.

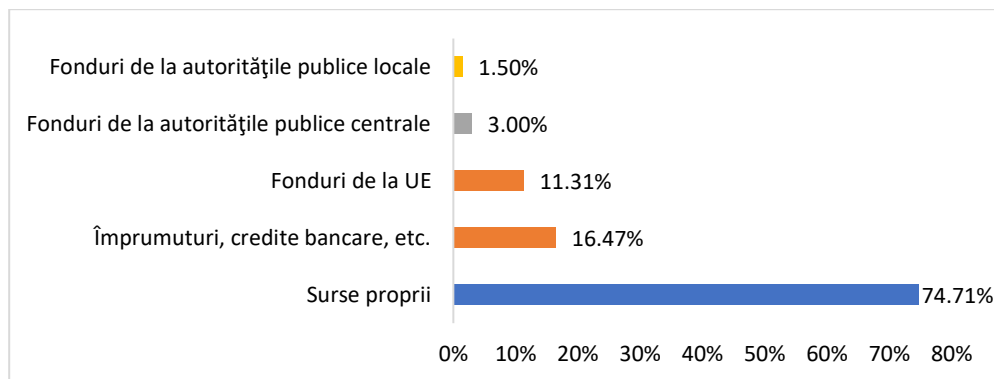


Figura 13.4
**Principalele surse de finanțare a investițiilor
în cercetare-dezvoltare și inovare**

Analiza aprecierilor exprimate de managerii din IMM-urilor, grupate fiind pe **intervale de vârstă** relevă faptul că, 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 10-15 ani (15,79%);



- analiza evidențiază faptul că utilizarea fondurilor de la autoritățile publice centrale și locale consemnează ponderi reduse în cazul tuturor categoriilor de vârstă. Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

Tabelul 13.16

**Principalele surse de finanțare a investițiilor
în cercetare-dezvoltare și inovare**

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Surse proprii	78,79%	73,57%	76,32%	72,73%
2	Împrumuturi, credite bancare etc.	10,61%	19,29%	15,79%	18,18%
3	Fonduri de la UE	9,85%	12,14%	15,79%	10,28%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	3,79%	0,00%	2,63%	4,35%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,76%	1,43%	1,32%	1,98%

Analiza principalelor surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare ținând seama de criteriul **regiunii de dezvoltare**, reliefează următoarele aspecte:

- organizațiile care au menționat că apelează la resurse proprii consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din Nord Est (85,90%) și mai reduse în ceea ce privește companiile din Vest (54,84%);
- IMM-urile care au indicat utilizarea împrumuturilor și creditelor bancare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din Vest (32,26%);
- Fondurile de la Uniunea Europeană sunt indicate de companii din regiunea de Vest (25,81%) spre deosebire de cele din București-Ilfov care evidențiază o pondere redusă (5,56%).
- folosirea fondurilor de la autoritățile publice centrale și utilizarea fondurilor provenite de la autoritățile locale înregistrează ponderi scăzute în toate regiunile de dezvoltare. Mai multe detalii se află în tabelul 13.17.

Tabelul 13.17

**Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare
în cadrul IMM-urilor în funcție de apartenența regională a acestora**

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Surse proprii	85,90%	67,80%	77,59%	66,67%	54,84%	65,67%	77,59%	80,95%
2	Împrumuturi, credite bancare etc.	6,41%	18,64%	14,66%	15,15%	32,26%	23,88%	13,79%	17,46%
3	Fonduri de la UE	6,41%	18,64%	8,62%	15,15%	25,81%	19,40%	6,90%	5,56%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	2,56%	3,39%	3,45%	1,52%	16,13%	2,99%	3,45%	0,00%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,00%	5,08%	0,86%	4,55%	0,00%	1,49%	1,72%	0,00%



Grupând companiile **în funcție de dimensiunea acestora** se constată că se menține ponderea ridicată a folosirii surselor proprii de finanțare a investițiilor în cercetare-inovare în cadrul celor trei categorii de dimensiuni analizate. De asemenea:

- organizațiile care au indicat folosirea împrumuturilor și creditelor bancare dețin ponderi mai mari în cazul întreprinderilor mici (23,65%), în timp ce întreprinderile mijlocii și microîntreprinderile au la această sursă de finanțare, o pondere mai redusă (18,25%) respectiv (12,38%);
- 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 (17,46%) și mai rar în cazul microîntreprinderilor (9,84%);
- firmele mijlocii au indicat utilizarea fondurilor de la autoritățile publice centrale (5,56%), iar cele mici cu o pondere de 3,38%. Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.18.

Tabelul 13.18

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Surse proprii	79,05%	68,92%	69,84%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	12,38%	23,65%	18,25%
3	Fonduri de la UE	9,84%	10,14%	17,46%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	1,90%	3,38%	5,56%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	1,59%	1,35%	1,59%

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 SRL-uri (11,17%);
- firmele cu altă formă de organizare juridică folosesc fondurile provenite de la autoritățile publice centrale în proporție de 8,33%; detalii suplimentare se află în tabelul 13.19.



Tabelul 13.19

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul firmelor în funcție de tipul de organizare juridică

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Surse proprii	68,75%	74,35%	100,00%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	12,50%	16,93%	0,00%
3	Fonduri de la UE	18,75%	11,17%	8,33%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	6,25%	2,79%	8,33%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	6,25%	1,40%	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 turism (83,33%) și mai reduse în cazul celor din construcții (62,50%);
- organizațiile care au indicat că apelează la împrumuturile și creditele bancare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din construcții (29,17%) și mai reduse în rândul celor din servicii (10,78%);
- 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 industrie (15,00%);
- 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 (6,25%) și respectiv transporturi (6,06%); informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.20.

Tabelul 13.20

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul firmelor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Surse proprii	70,83%	62,50%	73,61%	63,64%	83,33%	80,60%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	20,00%	29,17%	17,36%	24,24%	12,50%	10,78%
3	Fonduri de la UE	15,00%	8,33%	9,72%	6,06%	8,33%	12,07%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	4,17%	6,25%	2,78%	6,06%	0,00%	1,72%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,83%	4,17%	2,08%	0,00%	4,17%	0,86%



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:

- 31,34% - între 1 an și 2 ani,
 - 24,56% susțin faptul că durata acestora trebuie să se situeze între 6 luni și 1 an,
 - 20,52% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 6 luni
 - 18,90% - între 3 și 5 ani, iar
 - 4,68% din organizații sunt de părere că durata poate depăși 5 ani.
- Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 13.5.

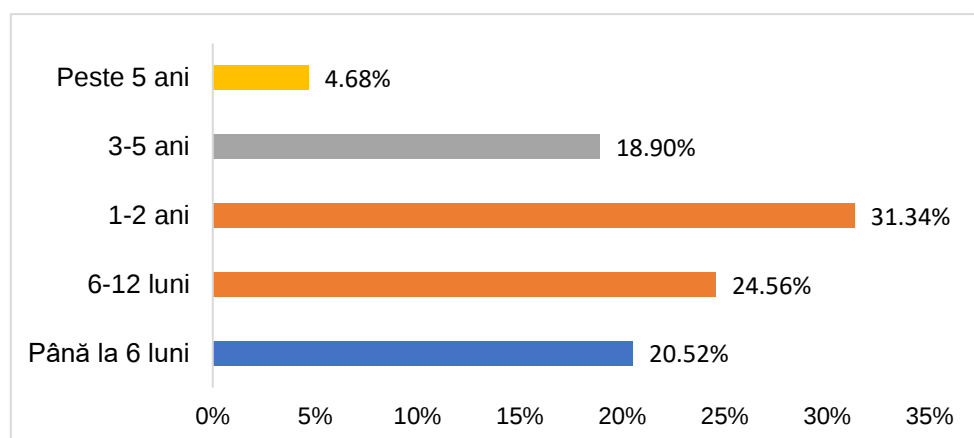


Figura 13.5

Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare

Luând în considerare **vârsta IMM-urilor**, remarcăm următoarele diferențe semnificative:

- IMM-urile care au menționat că perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare este de sub 6 luni se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu vârsta de sub 5 ani (41,26%) și cele de peste 15 ani (12,16%);
- firmele care au indicat o durată de 6-12 luni, dețin ponderi asemănătoare în cazul tuturor categoriilor de vârstă: astfel firmele între 5-10 ani indică (28,97%), cele de peste 15 ani (24,71%), companiile cu vârsta între 0-5 ani (21,68%) iar cele între 10-15 ani (21,05%);
- 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 peste 15 ani (6,67%). Informații suplimentare se pot găsi în tabelul 13.21.



Tabelul 13.21

**Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Până la 6 luni	41,26%	16,55%	17,11%	12,16%
2	6-12 luni	21,68%	28,97%	21,05%	24,71%
3	1-2 ani	18,88%	31,03%	34,21%	37,65%
4	3-5 ani	15,38%	20,69%	22,37%	18,82%
5	Peste 5 ani	2,80%	2,76%	5,26%	6,67%

Gruparea IMM-urilor **în funcție de regiunea de dezvoltare** din care provin, scoate în evidență următoarele elemente esențiale (tabelul 13.22):

- IMM-urile care au menționat că perioada optimă este mai mică de 6 luni se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Sud Vest (50,00%) și mai rar printre cele din Nord Vest (12,16%);
- 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 Nord Vest (27,03%) și mai reduse printre cele din Sud Est (15,63 %);
- organizațiile care au indicat că durata proiectelor de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 1-2 ani, dețin ponderi mai mari în regiunea Vest (41,94%) și mai reduse în Sud-Vest (16,18%);
- agenții economici care au punctat o durată cuprinsă între 3 și 5 ani înregistrează procentaje mai scăzute în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Nord-Est (30,86%), în timp ce firmele care au indicat durate optime de peste 5 ani se regăsesc cu precădere printre cele din Sud (5,26%).

Tabelul 13.22

**Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare
în cadrul IMM-urilor în funcție de apartenența regională a acestora**

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Până la 6 luni	14,81%	28,13%	19,30%	50,00%	19,35%	12,16%	14,75%	13,49%
2	6-12 luni	20,99%	15,63%	26,32%	19,12%	16,13%	27,03%	34,43%	28,57%
3	1-2 ani	32,10%	29,69%	28,95%	16,18%	41,94%	39,19%	32,79%	34,13%
4	3-5 ani	30,86%	18,75%	20,18%	11,76%	19,35%	17,57%	11,48%	18,25%
5	Peste 5 ani	1,23%	7,81%	5,26%	2,94%	3,23%	4,05%	6,56%	5,56%

Analiza IMM-urilor din România în funcție de **dimensiunea** acestora relevă următoarele elemente semnificative (tabelul 13.23):

- perioadele mai mici de 6 luni au fost indicate de 26,91% dintre microîntreprinderi, entitățile mijlocii au evidențiat 21,88 %, iar întreprinderile mici 7,33%;
- durata de 6-12 luni este apreciată de firmele mijlocii în proporție de 20,31%, iar perioada de 1-2 ani ca fiind optimă pentru derularea proiectelor de cercetare-dezvoltare este apreciată de 39,33% din întreprinderile mici;



- IMM-urile mici au apreciat în proporție de 17,33% că perioada optimă este între 3-5 ani, iar microîntreprinderile sunt de părere că această durată trebuie să fie mai mare de 5 ani (4,59%),

Tabelul nr.13.23

**Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare
în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora**

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Până la 6 luni	26,91%	7,33%	21,88%
2	6-12 luni	22,63%	30,67%	20,31%
3	1-2 ani	25,69%	39,33%	35,16%
4	3-5 ani	20,18%	17,33%	17,97%
5	Peste 5 ani	4,59%	5,33%	4,69%

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 6-12 luni (36,36%), companiile cu răspundere limitată consideră perioada de 1-2 ani ca fiind optimă pentru derularea unui proiect (31,76%), entitățile pe acțiuni indică termenul de 3-5 ani (31,25%), iar cele cu vârsta peste 5 ani au indicat perioada de peste 5 ani (18,75%), Detalii în tabelul nr.13.24.

Tabelul nr.13.24

**Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare
în cadrul IMM-urilor în funcție de tipul de organizare juridică**

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Până la 6 luni	18,75%	20,61%	18,18%
2	6-12 luni	6,25%	24,83%	36,36%
3	1-2 ani	25,00%	31,76%	18,18%
4	3-5 ani	31,25%	18,58%	18,18%
5	Peste 5 ani	18,75%	4,22%	9,09%

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 servicii (26,36%) și reduse printre cele din domeniul transporturilor (5,56%);
- organizațiile care au punctat o durată cuprinsă între 6 luni și un an înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în turism (33,33%);
- IMM-urile care au indicat că durata proiectelor de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 1-2 ani dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din comerț (37,76%) și mai reduse în rândul celor din construcții (36,00%) și industrie (30,65%)



- agenții economici care au menționat că perioada optimă este între 3-5 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile din transporturi (30,56%) și turism (25,93%) și mai rar printre cele din construcții (10,00%);
- 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 (10,00%). Informații suplimentare se află în tabelul nr.13.25.

Tabelul 13.25

Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Până la 6 luni	22,58%	20,00%	13,99%	5,56%	14,81%	26,36%
2	6-12 luni	29,03%	24,00%	24,48%	30,56%	33,33%	20,50%
3	1-2 ani	30,65%	36,00%	37,76%	27,78%	22,22%	28,45%
4	3-5 ani	15,32%	10,00%	19,58%	30,56%	25,93%	19,67%
5	Peste 5 ani	2,42%	10,00%	4,20%	5,56%	3,70%	5,02%

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:

- 30,79% dintre respondenți consideră că investițiile în cercetare-dezvoltare trebuie recuperate în 3-5 ani.
- 23,34% apreciază că termenul de recuperare adecvat nu poate depăși 1-2 ani.
- 17,67% sunt de părere că termenul este de 5-10 ani.
- 13,13% - până în 6 luni.
- 11,99% - 6-12 luni.
- 3,08% menționează faptul că investițiile în acest tip de proiecte trebuie amortizate într-o perioadă de peste 10 ani (figura 13.6).

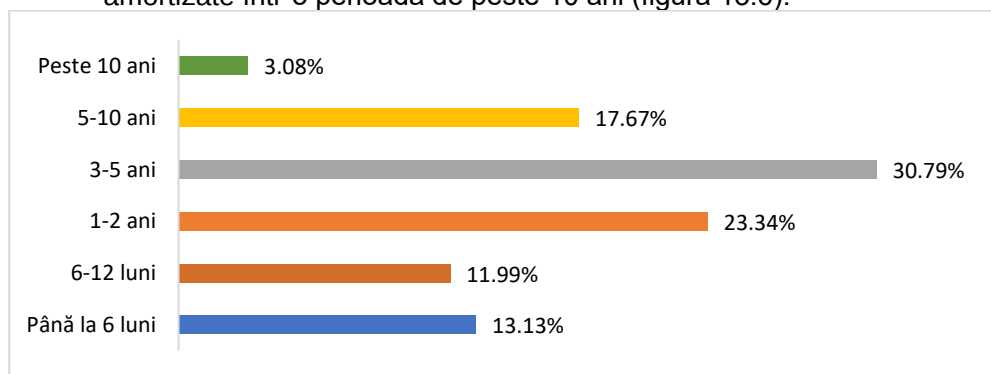


Figura 13.6

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare



Structura IMM-urilor **în funcție de vârsta acestora** (tabelul 13.26) relevă următoarele aspecte esențiale cu privire la durata optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare:

- organizațiile cu vârste între 0-5 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul firmelor care vizează o durată de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare mai mică de 6 luni (32,64%);
- firmele având între 5 și 10 ani vechime indică perioada optimă ca fiind cuprinsă între 6-12 luni (8,39%).
- IMM-urile între 10-15 ani încadrează perioada optimă între 3-5 ani (31,17%).
- agenții economici de peste 15 ani optează pentru recuperarea investițiilor în 3-5 ani (3,56%). Pentru mai multe amănunte pot fi consultate informațiile prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 13.26

**Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate
în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor**

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investițiilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Până la 6 luni	32,64%	10,49%	6,49%	5,53%
2	6-12 luni	15,28%	8,39%	12,99%	11,86%
3	1-2 ani	13,19%	22,38%	24,68%	29,25%
4	3-5 ani	22,22%	37,06%	31,17%	32,02%
5	5-10 ani	14,58%	20,28%	18,18%	17,79%
6	Peste 10 ani	2,08%	1,40%	6,49%	3,56%

Analizând aprecierile IMM-urilor privind durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de **regiunea de dezvoltare** (tabelul 13.27), putem remarca următoarele elemente:

- firmele care au indicat că investițiile în cercetare-dezvoltare și inovare trebuie recuperate în mai puțin de 6 luni, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud Vest (47,06%);
- IMM-urile care au menționat că perioada optimă este între 6 și 12 luni se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Sud (15,18%) și mai rar printre cele din Nord Vest (6,76%);
- 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 Vest (32,43%);
- organizațiile care au punctat o durată cuprinsă între 3 și 5 ani înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Nord Vest (43,24%);
- firmele care au indicat o perioadă de peste 5-10 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte dețin ponderi mai mari în regiunea Nord Est (25,00%) și București-Ilfov (21,43%) iar firmele din Sud Est indică într-o pondere ridicată perioada de peste 10 ani (4,48%). Detalii se pot găsi în tabelul nr.13.27.

Tabelul 13.27
Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investițiilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Până la 6 luni	5,00%	11,94%	15,18%	47,06%	10,71%	5,41%	11,29%	4,76%
2	6-12 luni	12,50%	11,94%	15,18%	14,71%	14,29%	6,76%	9,68%	11,11%
3	1-2 ani	23,75%	22,39%	21,43%	11,76%	17,86%	32,43%	30,65%	23,81%
4	3-5 ani	32,50%	34,33%	24,11%	11,76%	39,29%	43,24%	30,65%	34,92%
5	5-10 ani	25,00%	14,93%	19,64%	14,71%	17,86%	9,46%	12,90%	21,43%
6	Peste 10 ani	1,25%	4,48%	4,46%	0,00%	0,00%	2,70%	4,84%	3,97%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **dimensiune** scoate în evidență următoarele elemente esențiale (tabelul 13.28):

- 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 (19,33%);
- întreprinderile mici indică o durată optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare de 1-2 ani (31,08%);
- 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 (32,56%) și peste 10 ani (4,65%).

Tabelul 13.28
Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investițiilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Până la 6 luni	19,33%	4,05%	9,30%
2	6-12 luni	13,19%	6,08%	15,50%
3	1-2 ani	17,48%	31,08%	29,46%
4	3-5 ani	28,83%	31,76%	32,56%
5	5-10 ani	18,71%	23,65%	8,53%
6	Peste 10 ani	2,45%	3,38%	4,65%

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 5-10 ani (25,00%) și de peste 10 ani (6,25%); societățile cu răspundere limitată au indicat 3-5 ani (31,02%) iar cele cu altă formă juridică de organizare consideră perioada de 6-12 luni potrivită pentru recuperarea investițiilor în cercetare-dezvoltare-inovare (45,45%). Detalii suplimentare se pot găsi în tabelul nr.13.29.



Tabelul 13.29

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investițiilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Până la 6 luni	12,50%	13,39%	0,00%
2	6-12 luni	18,75%	11,19%	45,45%
3	1-2 ani	12,50%	23,73%	18,18%
4	3-5 ani	25,00%	31,02%	27,27%
5	5-10 ani	25,00%	17,63%	9,09%
6	Peste 10 ani	6,25%	3,05%	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 transporturi (2,70%) și mai mari printre cele din domeniul serviciilor (18,83%);
- agenții economici care evidențiază faptul că termenul de recuperare trebuie să fie între 6 luni și 1 an. consemnează frecvențe de 16,39% în cazul entităților din industrie;
- firmele care au indicat că investițiile în cercetare-dezvoltare și inovare trebuie recuperate într-un interval optim de 1-2 ani, dețin în cazul organizațiilor din turism ponderi de 37,04%;
- organizațiile care au menționat că perioada optimă este între 3 și 5 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile din transporturi (35,14%);
- IMM-urile care au punctat o durată între de peste 5 ani se regăsesc cu precădere în sectorul construcțiilor (35,14%), iar cele care au indicat o perioadă de peste 10 ani își desfășoară activitatea în construcții (6,00%). Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 13.30.

Tabelul 13.30

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investițiilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Până la 6 luni	13,11%	10,00%	7,75%	2,70%	11,11%	18,83%
2	6-12 luni	16,39%	14,00%	11,27%	8,11%	7,41%	10,88%
3	1-2 ani	27,05%	28,00%	25,35%	24,32%	37,04%	17,57%
4	3-5 ani	31,97%	24,00%	36,62%	24,32%	18,52%	30,54%
5	5-10 ani	9,02%	18,00%	15,49%	35,14%	22,22%	20,08%
6	Peste 10 ani	2,46%	6,00%	3,52%	5,41%	3,70%	2,09%



13.7 Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale din cadrul IMM-urilor

Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale din cadrul IMM-urilor, astfel cum au rezultat din ancheta întreprinsă, sunt: furnizorii de echipamente și materiale (35,43%), propria organizație (34,46%), expozițiile, târgurile și conferințele (26,57%), clienții și consumatorii (25,44%), revistele și publicațiile de specialitate (20,45%), competitorii direcți și / sau indirecti (17,39%), consultanții și organizațiile private de cercetare (10,95%), patronatele și alte asociații profesionale (9,02%), universitățile (7,57%) și guvernul și institutele publice de cercetare (2,74%). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.7.

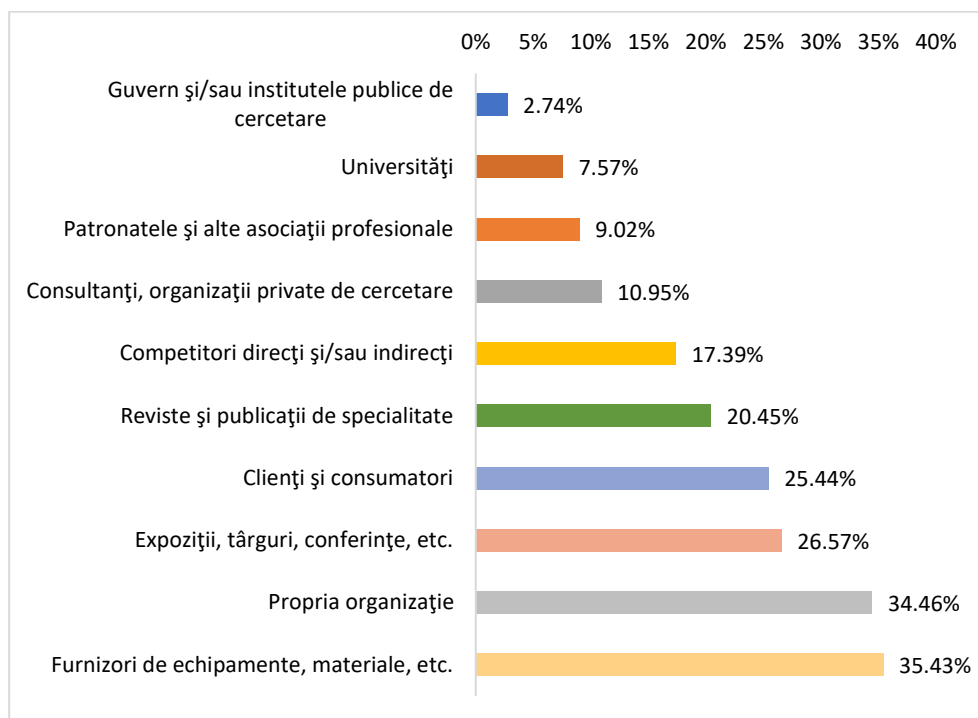


Figura 13.7
Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale

Analizând principalele surse de informații pentru procesele inovaționale în funcție de vârsta IMM-urilor, surprindem următoarele elemente:

- companiile având mai puțin de 5 ani vizează furnizorii de echipamente, materiale (49,30%) și o pondere mai scăzută în ceea ce privește competitorii direcți și indirecti (9,86%);
- IMM-urile cu vârste cuprinse între 5 și 10 ani indică patronatele și alte asociații profesionale (13,19%) ca principale surse de informare;
- agenții economici de 10-15 ani evidențiază propria organizație (40,51%), revistele și publicațiile de specialitate (25,32%) și universitățile (8,86%);



- respondenții din companiile peste 15 ani au indicat clienții și consumatorii (29,69%) precum și o pondere redusă a firmelor care utilizează ca principale surse de informare guvernul și/sau institutele publice de cercetare (3,13%). Pentru informații suplimentare poate fi consultat tabelul 13.31.

Tabelul 13.31

**Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare
în cadrul IMM-urilor în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Furnizori de echipamente, materiale, etc.	49,30%	33,33%	26,58%	31,64%
2	Propria organizație	28,17%	38,19%	40,51%	33,98%
3	Expoziții, târguri, conferințe, etc.	20,42%	31,94%	22,78%	28,13%
4	Clienți și consumatori	16,90%	26,39%	25,32%	29,69%
5	Reviste și publicații de specialitate	16,90%	17,36%	25,32%	22,66%
6	Competitori direcți și/sau indirecti	9,86%	18,75%	13,92%	21,88%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	7,75%	10,42%	8,86%	13,67%
8	Patronatele și alte asociații profesionale	9,86%	13,19%	8,86%	6,25%
9	Universități	7,75%	6,25%	8,86%	7,81%
10	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	0,00%	3,47%	5,06%	3,13%

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 patronatele și alte asociații profesionale (14,63%) ca și principale surse de informare;
- IMM-urile din regiunea Sud Est se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul organizațiilor care vizează Furnizori de echipamente, materiale, etc. (42,86%);
- IMM-urile din regiunea Vest indică Reviste și publicații de specialitate ca sursă de informare (35,48%);
- companiile din București-Ilfov se caracterizează prin ponderi ridicate ale entităților care menționează propria organizație (50,40%);
- IMM-urile din regiunea de Nord-Vest se evidențiază prin frecvențe ridicate ale firmelor care vizează clienți/consumatori (36,49%).



Tabelul 13.32

**Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare
în cadrul IMM-urilor în funcție de apartenența regională a acestora**

Nr. crt.	Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Furnizori de echipamente, materiale etc.	31,71%	42,86%	40,17%	42,42%	19,35%	32,43%	31,75%	33,60%
2	Propria organizație	31,71%	33,33%	41,03%	13,64%	22,58%	25,68%	33,33%	50,40%
3	Expoziții, târguri, conferințe, etc.	28,05%	41,27%	14,53%	18,18%	12,90%	27,03%	42,86%	28,80%
4	Clienți și consumatori	23,17%	26,98%	22,22%	16,67%	22,58%	36,49%	33,33%	24,00%
5	Reviste și publicații de specialitate	14,63%	23,81%	11,97%	19,70%	35,48%	14,86%	33,33%	24,00%
6	Competitori direcți și/sau indirecti	13,41%	15,87%	15,38%	10,61%	22,58%	14,86%	17,46%	26,40%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	12,20%	11,11%	8,55%	13,64%	16,13%	13,51%	6,35%	10,40%
8	Patronatele și alte asociații profesionale	14,63%	14,29%	7,69%	7,58%	9,68%	5,41%	7,94%	7,20%
9	Universități	6,10%	9,52%	7,69%	1,52%	25,81%	5,41%	12,70%	4,80%
10	Guvern și/sau institutelor publice de cercetare	0,00%	9,52%	0,85%	3,03%	6,45%	4,05%	1,59%	1,60%

Având în vedere impactul **dimensiunilor** IMM-urilor asupra opțiunilor în ceea ce privește sursele de informații pentru derularea activităților inovative. distingem următoarele (tabelul 13.33):

- microîntreprinderile se evidențiază prin frecvențe scăzute ale firmelor care vizează competitori direcți și/sau indirecti (13,03%);
- întreprinderile mici presupun ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care indică propria organizație (36,24%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează expoziții târguri, conferințe (32,31%) și universitățile unde se înregistrează 7,69%.

Tabelul 13.33

**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	Furnizori de echipamente, materiale, etc.	35,76%	36,24%	33,08%
2	Propria organizație	33,33%	36,24%	32,31%
3	Expoziții, târguri, conferințe, etc.	23,33%	28,19%	32,31%
4	Clienți și consumatori	24,85%	26,85%	25,38%
5	Reviste și publicații de specialitate	17,88%	26,85%	19,23%
6	Competitori direcți și/sau indirecti	13,03%	23,49%	20,77%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	8,48%	14,77%	13,08%
8	Patronatele și alte asociații profesionale	10,91%	8,72%	4,62%
9	Universități	7,88%	7,38%	7,69%
10	Guvern și/sau institutelor publice de cercetare	3,33%	2,01%	2,31%



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 (50,00%);
- companiile organizate sub forma de societate pe acțiuni au indicat expozițiile, târgurile, conferințele (61,11%) și patronatele într-o pondere mai redusă (11,00%);
- SRL-urile au consemnat furnizorii de echipamente, materiale, etc. (36,21%) consultanți, organizații private de cercetare (10,83%) precum și revistele și publicațiile de specialitate (19,80%). Detalii complete în tabelul de mai jos.

Tabelul nr.13.35

**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	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Furnizori de echipamente, materiale, etc.	16,67%	36,21%	25,00%
2	Propria organizație	44,44%	33,84%	50,00%
3	Expoziții, târguri, conferințe, etc.	61,11%	25,72%	16,67%
4	Clienți și consumatori	11,11%	25,72%	33,33%
5	Reviste și publicații de specialitate	38,89%	19,80%	25,00%
6	Competitori direcți și/sau indirecti	27,78%	17,26%	8,33%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	22,22%	10,83%	0,00%
8	Patronatele și alte asociații profesionale	11,11%	9,14%	0,00%
9	Universități	27,78%	6,77%	16,67%
10	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	5,56%	2,71%	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 transporturilor (45,95%), construcțiilor (42,86%) turismului (38,46%) și comerțului (31,29%) au indicat un procent mai mare al firmelor care indică furnizorii de echipamente, materiale ca principală sursă de informare.
- firmele din sectorul industrie au indicat universitățile (6,40%) spre deosebire de companiile din servicii care indică aceeași sursă, dar într-o pondere mai mare (10,13%);
- organizațiile din comerț indică procente crescute ale entităților care pun accent pe clienți și consumatori (29,93%) ca și sursă de informații;
- sectorul transporturilor presupune IMM-uri care indică furnizori de echipamente, materiale, etc. (45,95%) și patronate (5,41%);



- firmele din servicii au punctat consultanții și organizațiile private de cercetare (13,50%), guvern și/sau institutele publice de cercetare (1,69%) și universități (10,13%). Vezi tabelul 13.35.

Tabelul 13.35

**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	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Furnizori de echipamente, materiale, etc.	37,60%	42,86%	31,29%	45,95%	38,46%	33,33%
2	Propria organizație	32,00%	38,78%	33,33%	35,14%	46,15%	34,18%
3	Expoziții, târguri, conferințe, etc.	33,60%	16,33%	32,65%	13,51%	30,77%	22,78%
4	Clienți și consumatori	28,80%	28,57%	29,93%	29,73%	26,92%	19,41%
5	Reviste și publicații de specialitate	19,20%	18,37%	19,05%	16,22%	3,85%	24,89%
6	Competitori direcți și/sau indirecti	15,20%	20,41%	20,41%	10,81%	26,92%	16,03%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	12,80%	10,20%	8,84%	2,70%	3,85%	13,50%
8	Patronatele și alte asociații profesionale	7,20%	4,08%	7,48%	5,41%	11,54%	12,24%
9	Universități	6,40%	8,16%	5,44%	5,41%	3,85%	10,13%
10	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	4,00%	8,16%	2,04%	2,70%	0,00%	1,69%

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 2022 sunt cele referitoare la:

- costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (53,36%).
 - insuficiența fondurilor proprii (41,90%).
 - lipsa unor resurse umane adecvate (16,20%).
 - lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (13,42%).
 - lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (13,09%).
 - dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (12,44%).
 - incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (11,95%).
 - accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc. (9,82%)
 - accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (10,47%).
- Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 13.8.

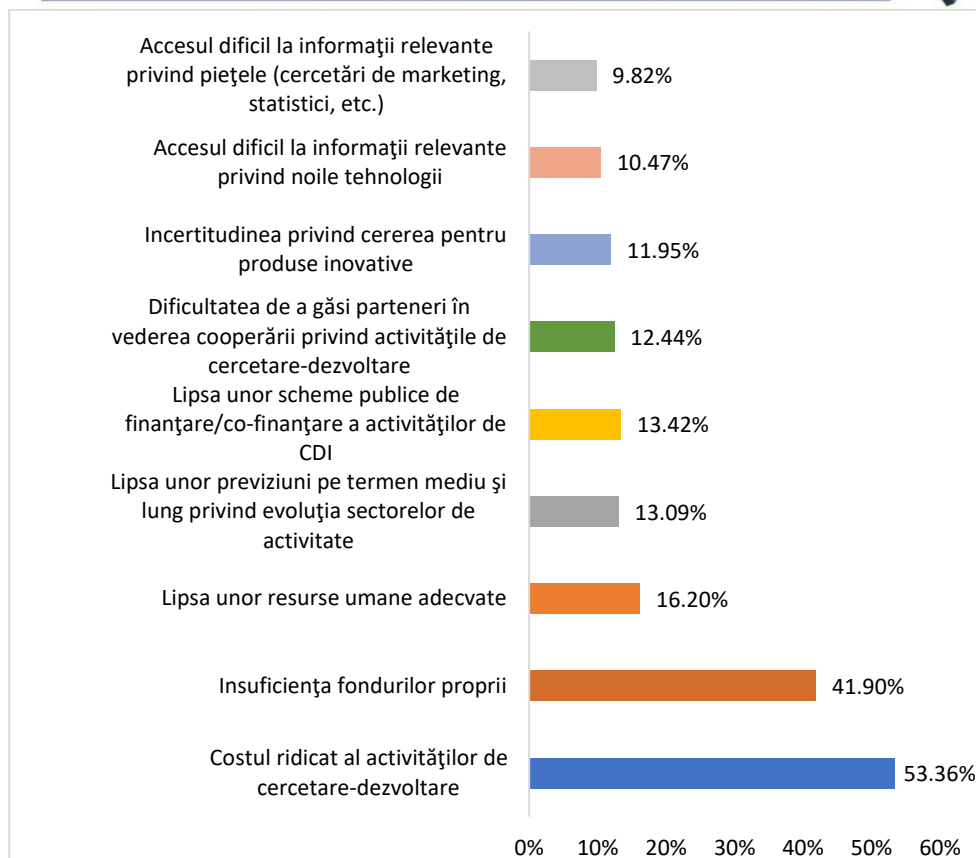


Figura 13.8
Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare

Analizând principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de **vârsta IMM-urilor**, surprindem următoarele elemente (tabelul 13.36):

- componenta de firme având mai puțin de 5 ani indică ca principale bariere insuficiența fondurilor proprii (29,58%), accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc. (9,15%) și lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (8,45%);
- 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 (48,23%), incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (12,06%), lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare (12,77%);
- IMM-urile de 10-15 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul întreprinderilor care se confruntă cu incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (10,53%), accesul dificil la informații relevante



- privind piețele-cercetări de marketing, statistici etc. (6,58%) și lipsa unor resurse umane adecvate (13,16%);
- 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 (13,89%) și lipsa unor resurse umane adecvate (20,24%).

Tabelul 13.36

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 firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	72,54%	48,23%	55,26%	44,84%
2	Insuficiența fondurilor proprii	29,58%	51,06%	43,42%	43,25%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	14,08%	12,77%	13,16%	20,24%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	8,45%	17,02%	10,53%	14,29%
5	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	9,86%	12,77%	9,21%	17,06%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	8,45%	14,89%	10,53%	13,89%
7	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	9,86%	12,06%	10,53%	13,49%
8	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	7,04%	10,64%	9,21%	12,70%
9	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	9,15%	13,48%	6,58%	9,13%

În ceea ce privește repartitia firmelor în funcție de **regiunea de dezvoltare** din care provin, surprindem câteva elemente de esență:

- IMM-urile din regiunea Sud Vest se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (58,21%).
- companiile din Centru se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care punctează insuficiența fondurilor proprii (55,74%).
- firmele din Nord Est indică lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (6,25%).
- lipsa unor resurse umane adecvate (7,46%) este indicată de agenții economici din Sud-Vest.
- IMM-urile din regiunea București-Ilfov se evidențiază prin dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (10,94%). mai multe detalii se afla în tabelul nr.13.37.



Tabelul 13.37

**Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare
și inovare în funcție de regiunea de dezvoltare**

Nr. crt.	Bariere 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	57,50%	40,98%	57,66%	58,21%	35,48%	51,39%	49,18%	57,81%
2	Insuficiența fondurilor proprii	43,75%	40,98%	39,64%	14,93%	38,71%	48,61%	55,74%	47,66%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	22,50%	13,11%	15,32%	7,46%	19,35%	15,28%	13,11%	20,31%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	6,25%	22,95%	15,32%	7,46%	9,68%	16,67%	6,56%	15,63%
5	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	10,00%	16,39%	11,71%	10,45%	16,13%	16,67%	13,11%	14,84%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	13,75%	9,84%	6,31%	16,42%	19,35%	18,06%	13,11%	10,94%
7	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	13,75%	18,03%	14,41%	11,94%	9,68%	6,94%	8,20%	10,94%
8	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	8,75%	9,84%	6,31%	16,42%	19,35%	9,72%	6,56%	12,50%
9	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	6,25%	8,20%	9,91%	8,96%	16,13%	9,72%	11,48%	10,94%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **dimensiunea acestora**. relevă următoarele informații:

- întreprinderile mici evidențiază ca bariere mai frecvente, costul ridicat activitățile de cercetare dezvoltare (44,83%) incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (13,79%) și insuficiența fondurilor proprii (43,45%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (43,31%) 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 11,04%. Detalii suplimentare se află în tabelul nr.13.38.



Tabelul 13.38

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	61,04%	44,83%	43,31%
2	Insuficiența fondurilor proprii	41,10%	43,45%	40,16%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	16,26%	16,55%	16,54%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	11,04%	16,55%	14,17%
5	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	9,51%	18,62%	16,54%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	11,96%	14,48%	11,81%
7	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	9,51%	13,79%	16,54%
8	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	10,74%	12,41%	7,87%
9	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	6,75%	10,34%	15,75%

În ceea ce privește analiza din perspectiva **forme de organizare juridică**, putem evidenția următoarea situație:

- firmele cu altă formă de organizare juridică au indicat lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI (9,09%)
- societățile pe acțiuni au indicat ca principală barieră în derularea activităților de cercetare-inovare dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (17,65%)
- companiile cu răspundere limitată se confruntă cu accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.) (9,78%)
- În ceea ce privește insuficiența fondurilor proprii, putem concluda că firmele cu au indicat în proporție ridicată această dificultate cu care se confruntă. Detalii se găsesc în tabelul 13.39.

Tabelul 13.39

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	29,41%	53,69%	72,73%
2	Insuficiența fondurilor proprii	41,18%	41,51%	63,64%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	17,65%	16,12%	18,18%



4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	17,65%	12,86%	18,18%
5	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	23,53%	13,21%	9,09%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	17,65%	12,35%	9,09%
7	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	23,53%	11,84%	0,00%
8	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	5,88%	10,46%	18,18%
9	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	17,65%	9,78%	0,00%

Analizând în continuare, barierele cu care se confruntă IMM-urile în funcție de **domeniului de activitate** al acestora, se evidențiază ponderea crescută a costului ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare și a insuficienței fondurilor proprii indicată de entitățile din toate domeniile de activitate. De asemenea, au fost indicate următoarele aspecte:

- IMM-urile din industrie au punctat lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI (17,46%);
- firmele din construcții presupun procente crescute ale entităților care se confruntă în principal cu dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (20,41%);
- sectorul turismului indică lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (19,23%);
- agenții economici din sectorul transporturi indică Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (17,65%);
- domeniul turismului indică lipsa unor resurse umane adecvate (23,08%);
- sectorul serviciilor indică accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.) (12,07%). Detalii suplimentare se află în tabelul 13.40.

Tabelul 13.40

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Bariere 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	51,59%	42,86%	54,17%	44,12%	57,69%	56,90%
2	Insuficiența fondurilor proprii	43,65%	40,82%	41,67%	47,06%	42,31%	40,52%



Carta Albă a IMM-urilor din România 2023

3	Lipsa unor resurse umane adecvate	13,49%	12,24%	16,67%	14,71%	23,08%	17,67%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	13,49%	10,20%	14,58%	2,94%	19,23%	13,36%
5	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	17,46%	8,16%	17,36%	2,94%	7,69%	12,07%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	11,11%	20,41%	9,03%	14,71%	19,23%	12,50%
7	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	12,70%	12,24%	10,42%	17,65%	7,69%	12,07%
8	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	10,32%	10,20%	7,64%	8,82%	11,54%	12,50%
9	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	11,90%	2,04%	9,03%	0,00%	11,54%	12,07%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Analiza rezultatelor cercetării a relevat faptul că eforturile de inovare desfășurate de IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre noile produse (28,91%), abordările manageriale și de marketing noi (22,92%), noile tehnologii (20,73%), modernizarea sistemului informatic (14,60%), și pregătirea resurselor umane (14,31%). De asemenea, este consemnată absența abordărilor inovaționale din firme, într-o proporție de 13,58%.
- Principalele modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor sunt reprezentate de:
 - adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (50,00%),
 - derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare (20,97%)
 - preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (20,79%),
 - cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (8,24%).
- Intensitatea investițiilor în inovarea de produs, proces și organizațională, relevă următoarele elemente semnificative:
 - 36,70% dintre respondenți nu alocă resurse pentru inovare
 - 20,36% dintre respondenți alocă pentru inovare 1-5% din resurse,
 - 18,16% - peste 11-20%,
 - 16,69% dintre IMM-uri nu au alocat resurse pentru activitățile de inovare,
 - 11,29 % dintre companii au alocat 10-20 % iar
 - 8% din organizații au alocat inovării peste între 20-50%
 - 4% dintre firme au indicat că alocă între 50-75%, iar
 - 2,23% dintre întreprinzători au alocat 75% din totalul investițiilor.
- Finanțarea investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor provine, în proporție covârșitoare, din surse proprii (74,71%), împrumuturi și credite bancare (16,47%) în mult mai mică măsură din fonduri de la Uniunea Europeană (11,31%) fonduri provenite de la autoritățile publice centrale (3,00%) și locale (1,50%).
- Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare presupune, pe intervale temporale, următoarele elemente:
 - 31,34% - între 1 an și 2 ani,
 - 24,56% susțin faptul că durata acestora trebuie să se situeze între 6 luni și 1 an,
 - 20,52% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 6 luni
 - 18,90% - între 3 și 5 ani, iar
 - 4,68% 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:
 - 30,79% dintre respondenți consideră că investițiile în cercetare-dezvoltare trebuie recuperate în 3-5 ani.
 - 23,34% apreciază că termenul de recuperare adecvat nu poate depăși 1-2 ani.
 - 17,67% sunt de părere că termenul este de 5-10 ani.
 - 13,13% - până în 6 luni.
 - 11,99% - 6-12 luni.
 - 3,08% menționează faptul că investițiile în acest tip de proiecte trebuie amortizate într-o perioadă de peste 10 ani
- Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare din cadrul IMM-urilor sunt:
 - furnizorii de echipamente și materiale (35,43%),
 - propria organizație (34,46%),
 - expozițiile, târgurile și conferințele (26,57%)
 - clienții și consumatorii (25,44%),
 - revistele și publicațiile de specialitate (20,45%),
 - competitorii direcți și / sau indirecti (17,39%),
 - consultanții și organizațiile private de cercetare (10,95%),
 - patronatele și alte asociații profesionale (9,02%),
 - universitățile (7,57%)
 - guvernul și institutele publice de cercetare (2,74%).
- Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în anul 2022 sunt cele referitoare la:
 - costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (53,36%).
 - insuficiența fondurilor proprii (41,90%).
 - lipsa unor resurse umane adecvate (16,20%).
 - lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (13,42%).
 - lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (13,09%).
 - incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (11,95%).
 - dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (12,44%).
 - accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc. (9,82%)
 - accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (10,47%).

CAPITOLUL 14

INFORMATIZAREA ȘI DIGITALIZAREA ÎN IMM-URI

14.1. Tipuri de softuri utilizate

Cele mai căutate programe software au fost softurile de operare afaceri (80,42%), și de securitate (22,15%), softuri pentru vânzarea de produse/servicii (21,99%), softurile de comunicare (20,06%), softurile ERP de gestionare, planificare și optimizare tuturor proceselor companiei (16,37%), softurile CRM pentru simplificarea și eficientizarea proceselor de vânzare (11,88%), semnătura electronică (10,11%).

Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 14.1.

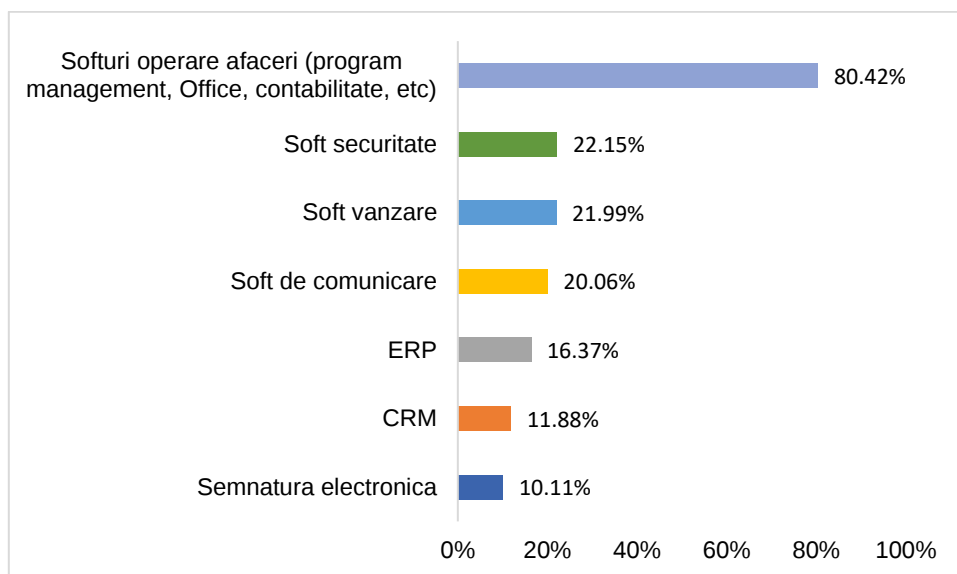


Figura 14.1
Tipurile de soft-uri utilizate în IMM-uri

Analizând în funcție de vârsta IMM-urilor, surprindem următoarele elemente în ceea ce privește folosirea soft-urilor:

- cu cât firma are o vechime mai mare pe piață, cu atât folosirea soft-urilor de securitate este mai prezentă, ajungând la 24,37% în cazul IMM-urilor cu peste 15 ani vechime;
- soft-urile de tip ERP și CRM au procente mici când vine vorba de IMM-uri cu până în 5 ani vechime, respectiv 6,60% și 6,49%;
- soft-urile de vânzare se regăsesc în procente egale, 20-22%, când vine vorba de vârsta IMM-urilor.

Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 14.1.



Tabelul 14.1

Principalele tipuri de softuri utilizate de IMM-urilor în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate, etc)	83,96%	82,00%	82,95%	77,42%
2	Soft securitate	19,81%	20,00%	21,59%	24,37%
3	Soft vânzare	22,64%	20,67%	20,45%	22,94%
4	Soft de comunicare	16,98%	19,33%	25,00%	20,07%
5	ERP	6,60%	12,00%	9,09%	24,73%
6	CRM	8,49%	8,00%	14,77%	14,34%
7	Semnătura electronică	6,60%	12,00%	12,50%	9,68%

Analiza IMM-urilor în funcție de regiunea de dezvoltare a evidențiat următoarele aspecte semnificative:

- companiile din regiunea București-Ilfov folosesc într-o proporție covârșitoare soft-uri pentru operarea afacerilor, 93,08%;
- doar 12,79% dintre IMM-urile din Nord Estul țării folosesc soft-uri de securitate, pe când în regiunile Centru, București-Ilfov și Nord-Vest acestea sunt folosite de către 33,87%, 30,00% și respectiv 29,87% dintre IMM-uri;
- soft-urile de tip semnătură electronică sunt folosite cu precădere în regiunile Sud-Est, 24,00% și Vest, 20,59%;
- soft-urile de comunicare sunt folosite în proporții egale de către IMM-uri, indiferent de regiunea de dezvoltare în care își desfășoară activitatea.

Informații suplimentare sunt prezentate pe larg în tabelul 14.2.

Tabelul 14.2

Principalele tipuri de softuri utilizate în funcție de regiunea de dezvoltare

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate, etc)	83,72%	66,67%	80,36%	61,70%	61,76%	81,82%	88,71%	93,08%
2	Soft securitate	12,79%	13,33%	18,75%	14,89%	17,65%	29,87%	33,87%	30,00%
3	Soft vânzare	26,74%	18,67%	27,68%	12,77%	8,82%	16,88%	22,58%	25,38%
4	Soft de comunicare	20,93%	17,33%	16,07%	19,15%	20,59%	25,97%	17,74%	22,31%
5	ERP	15,12%	9,33%	16,07%	6,38%	14,71%	25,97%	24,19%	16,15%
6	CRM	6,98%	16,00%	13,39%	4,26%	17,65%	12,99%	16,13%	10,00%
7	Semnătura electronică	10,47%	24,00%	9,82%	12,77%	20,59%	6,49%	1,61%	4,62%



Studiind **IMM-urile în funcție de dimensiune (tabelul 14.3)**, distingem următoarele elemente:

- microîntreprinderile au cel mai ridicat nivel dintre IMM-uri când vine vorba de folosirea soft-urilor pentru operarea afacerilor, 83,50%;
- întreprinderile mici sunt cele mai interesate în folosirea soft-urilor de securitate, 27,81%;
- întreprinderile mijlocii sunt cele care au indicat folosirea soft-urilor de tip ERP și CRM, 20,67%, respectiv 21,32%

Informații suplimentare sunt prezentate pe larg 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 softuri utilizate	Dimensiunea firmelor		
		Micro- întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate, etc)	83,50%	82,25%	70,59%
2	Soft securitate	19,14%	27,81%	22,06%
3	Soft vânzare	20,79%	26,04%	20,59%
4	Soft de comunicare	15,84%	24,85%	24,26%
5	ERP	7,92%	23,67%	26,47%
6	CRM	4,95%	16,57%	21,32%
7	Semnătura electronică	10,89%	7,69%	11,03%

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

- SRL-urile reprezintă IMM-urile care folosesc cel mai mult soft-urile de operare afaceri, 81,56%;
- SA-urile reprezintă forma de organizare a IMM-urilor care folosește cel mai des soft-urile de securitate, 33,33% și soft-urile de comunicare, 38,89%;
- semnătura electronică este folosită cu precădere de IMM-uri cu altă forma de organizare, 35,71%. Informații suplimentare sunt prezentate pe larg în tabelul 14.4.

Tabelul 14.4

**Principalele tipuri de softuri utilizate în cadrul IMM-urilor
în funcție de forma de organizare juridică a acestora**

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate, etc)	61,11%	81,56%	57,14%
2	Soft securitate	33,33%	22,17%	7,14%
3	Soft vânzare	22,22%	22,34%	7,14%



4	Soft de comunicare	38,89%	19,80%	7,14%
5	ERP	27,78%	16,41%	0,00%
6	CRM	16,67%	11,84%	7,14%
7	Semnătura electronică	11,11%	9,48%	35,71%

Având în vedere impactul **domeniului de activitate** al IMM-urilor soft-urilor folosite, distingem următoarele (tabelul 14.5):

- când vine vorba de soft-uri pentru operarea afacerilor există foarte mici diferențieri între ramurile de activitate, procentele de IMM-uri care folosesc astfel de soft-uri au mici variații, între 79,84% pentru IMM-urile din comerț și 83,33% pentru IMM-urile din turism;
- IMM-urile din comerț, 35,71% și cele din turism, 37,50% sunt IMM-urile cu ponderile cele mai mari când vine vorba de folosirea soft-urilor de vânzare;
- soft-urile de comunicare sunt folosite cu precădere de către IMM-urile din transporturi, 24,39%.

Informații suplimentare sunt prezentate pe larg în tabelul 14.5.

Tabelul 14.5

**Principalele tipuri de softuri utilizate în cadrul IMM-urilor
în funcție de domeniul lor de activitate**

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Softuri operare afaceri (program management, Office, contabilitate, etc)	79,84%	82,14%	79,22%	82,93%	83,33%	80,36%
2	Soft securitate	18,55%	23,21%	25,32%	14,63%	20,83%	23,21%
3	Soft vânzare	19,35%	5,36%	35,71%	19,51%	37,50%	16,96%
4	Soft de comunicare	20,16%	19,64%	18,83%	24,39%	12,50%	20,98%
5	ERP	17,74%	16,07%	24,03%	4,88%	12,50%	12,95%
6	CRM	12,10%	8,93%	14,29%	2,44%	16,67%	12,05%
7	Semnătura electronică	9,68%	12,50%	9,74%	7,32%	12,50%	10,27%

14.2. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici și mijlocii

Îmbrățișarea și adaptarea la tendințele actuale tehnologice și bazate pe internet în mediul de afaceri oferă câteva avantaje suplimentare, cum ar fi:

- acoperire îmbunătățită pe piață prin valorificarea noilor tehnologii și a conectivității la internet;
- îmbunătățirea implicării clienților prin integrarea tehnologiei și a internetului ce permite companiilor să interacționeze mai eficient cu clienții lor prin diverse canale digitale, cum ar fi rețelele sociale, marketingul prin e-mail și experiențele online personalizate;
- operațiuni optimizate prin automatizarea și digitalizarea proceselor ce duc la operațiuni simplificate, eficiență sporită și economii de costuri;



Pe scurt, integrarea tehnologiei și a utilizării internetului în mediul de afaceri oferă o acoperire extinsă pe piață, o implicare îmbunătățită a clienților, operațiuni simplificate, informații bazate pe date și capacitatea de a se adapta la peisajul în continuă schimbare. Îmbrățișarea acestor progrese este crucială pentru companiile care doresc o creștere durabilă și succes pe termen lung în era digitală de astăzi. Sondajul efectuat a arătat ca 87,59% dintre companii folosesc internetul, 52,24% dintre acestea având un site propriu și 54,98% folosind rețele social media în scopuri de business. Situația prezentată este detaliată în figura 14.2.

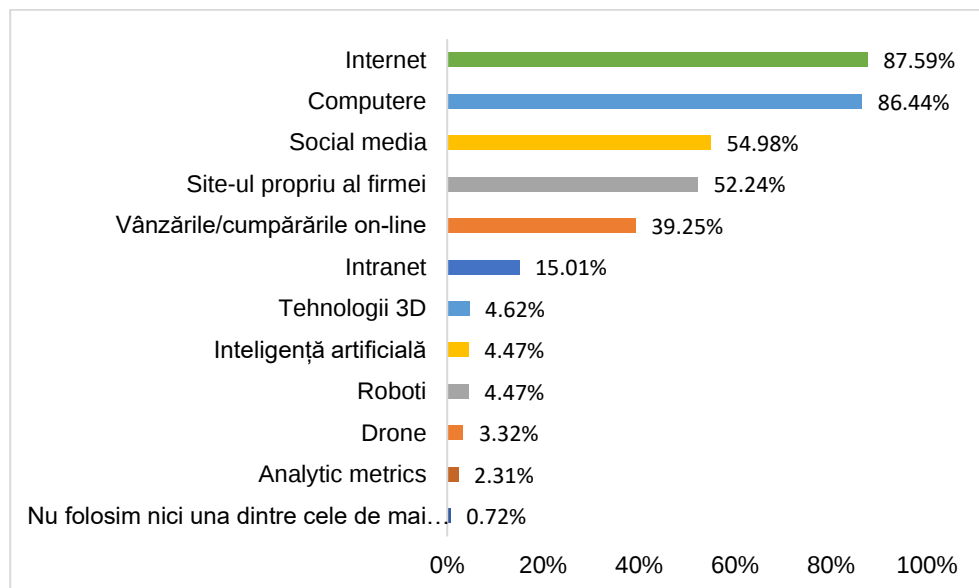


Figura 14.2
Utilizarea tehnologiei informatice și digitalizării în IMM-uri

Gruparea firmelor **în funcție de vârsta acestora** (tabelul 14.6), evidențiază următoarele aspecte semnificative:

- aproape toate IMM-urile noi pe piață (sub 5 ani vechime) folosesc internetul, 96,15%;
- social media este folosit cel mai puțin de către IMM-urile cu vechime de peste 15 ani pe piață, 40,91%;
- IMM-urile cu vârsta de 15 ani sunt cele care folosesc cel mai mult tehnologia 3D, (6,29%), roboti (7,34%) și drone (3,85%).



Tabelul 14.6

**Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Internet	96,15%	89,31%	90,22%	81,12%
2	Computere	89,74%	87,42%	89,13%	83,22%
3	Social media	75,64%	60,38%	54,35%	40,91%
4	Site-ul propriu al firmei	57,69%	50,31%	45,65%	52,45%
5	Vânzările/cumpărările on-line	58,97%	33,96%	33,70%	33,22%
6	Intranet	6,41%	13,21%	19,57%	19,23%
7	Tehnologii 3D	2,56%	3,77%	4,35%	6,29%
8	Roboti	2,56%	2,52%	2,17%	7,34%
9	Inteligență artificială	2,56%	4,40%	6,52%	4,90%
10	Drone	2,56%	3,14%	3,26%	3,85%
11	Analytic metrics	0,64%	2,52%	2,17%	3,15%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	0,64%	0,00%	1,09%	1,05%

În funcție de **regiunea de dezvoltare din care provin IMM-urile** putem remarca:

- aproape toate IMM-urile din regiunea București-Ilfov folosesc internetul, 97,89%;
- site-urile de social media sunt folosite cel mai mult de către IMM-urile din regiunea Sud (65,38%) și Sud Vest (60,56%);
- peste 60% din IMM-urile din regiunile Sud Vest, București-Ilfov și Centru au un site propriu;
- IMM-urile din regiunea Vest folosesc în cea mai mare proporție drone, 5,71%. Informații suplimentare se regăsesc 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.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Internet	85,23%	74,07%	90,77%	77,46%	77,14%	91,46%	90,63%	97,89%
2	Computere	89,77%	77,78%	87,69%	78,87%	65,71%	92,68%	85,94%	93,66%
3	Social media	45,45%	46,91%	65,38%	60,56%	40,00%	53,66%	50,00%	59,86%
4	Site-ul propriu al firmei	39,77%	29,63%	52,31%	66,20%	42,86%	53,66%	60,94%	63,38%
5	Vânzările/cumpărările on-line	25,00%	32,10%	46,92%	45,07%	25,71%	34,15%	43,75%	46,48%
6	Intranet	10,23%	12,35%	9,23%	15,49%	17,14%	24,39%	25,00%	14,08%



7	Tehnologii 3D	2,27%	3,70%	1,54%	1,41%	8,57%	6,10%	12,50%	5,63%
8	Roboti	1,14%	3,70%	2,31%	2,82%	14,29%	7,32%	10,94%	2,82%
9	Inteligență artificială	0,00%	4,94%	3,85%	4,23%	11,43%	3,66%	9,38%	4,23%
10	Drone	2,27%	2,47%	3,08%	8,45%	5,71%	3,66%	1,56%	2,11%
11	Analytic metrics	0,00%	2,47%	1,54%	1,41%	2,86%	2,44%	4,69%	3,52%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	1,14%	2,47%	0,00%	1,41%	2,86%	0,00%	0,00%	0,00%

Analiza în funcție de dimensiunea IMM-urilor relevă următoarele diferențe:

- social media este folosit de microîntreprinderi decât de către celelalte tipuri de IMM-uri, 61,08%;
- întreprinderile mici sunt cele mai numeroase când vine vorba de a avea un site propriu, 58,72%;
- tehnologiile 3D, roboti și inteligența artificială este folosită cu precădere de către întreprinderile mijlocii, 8,09%, 11,03% și respectiv 8,82%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 14.8.

Tabelul 14.8

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Internet	90,00%	89,53%	77,21%
2	Computere	88,65%	88,95%	75,74%
3	Social media	61,08%	50,58%	43,38%
4	Site-ul propriu al firmei	47,84%	58,72%	54,41%
5	Vânzările/cumpărările on-line	43,78%	38,37%	26,47%
6	Intranet	8,11%	23,26%	22,79%
7	Tehnologii 3D	2,97%	5,81%	8,09%
8	Roboti	1,89%	5,23%	11,03%
9	Inteligență artificială	2,43%	5,23%	8,82%
10	Drone	3,78%	2,33%	3,68%
11	Analytic metrics	1,89%	3,49%	2,21%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	0,54%	1,16%	0,74%

Având în vedere criteriul **formeii de organizare a IMM-urilor** chestionate, putem deduce că:

- SA-urile și SRL-urile se distinct prin folosirea social media și a avea un site propriu al firmei
- 44,44% dintre SA-uri folosesc intranet

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 14.9.



Tabelul 14.9

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării
în funcție de forma de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Internet	77,78%	87,88%	86,67%
2	Computere	66,67%	87,42%	66,67%
3	Social media	50,00%	55,76%	26,67%
4	Site-ul propriu al firmei	44,44%	53,64%	0,00%
5	Vânzările/cumpărările on-line	16,67%	40,45%	13,33%
6	Intranet	44,44%	14,55%	0,00%
7	Tehnologii 3D	11,11%	4,55%	0,00%
8	Roboti	11,11%	4,39%	0,00%
9	Inteligență artificială	11,11%	4,39%	0,00%
10	Drone	0,00%	3,33%	6,67%
11	Analytic metrics	0,00%	2,42%	0,00%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	0,00%	0,76%	0,00%

Din analiza elementelor IT utilizate de IMM-uri în funcție de **domeniul de activitate** se evidențiază următoarele elemente:

- 100% dintre IMM-urile din turism folosesc internetul;
- rețelele de social media este folosit cel mai mult de către IMM-urile din servicii (62,41%) și cel mai puțin de către cele din domeniul transporturilor (38,64%);
- IMM-urile din domeniul construcțiilor se disting de celelalte prin folosirea intranetului în procent de 24,59%;
- tehnologiile 3D sunt folosite cu precădere de IMM-urile din industrie (6,02%) și din servicii (6,02). Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 14.10.

Tabelul 14.10

Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice și digitalizării
în funcție de ramura de activitate a IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Internet	84,21%	85,25%	82,93%	93,18%	100,00%	90,60%
2	Computere	84,21%	90,16%	81,10%	84,09%	92,00%	89,85%
3	Social media	56,39%	44,26%	50,00%	38,64%	56,00%	62,41%
4	Site-ul propriu al firmei	57,14%	54,10%	49,39%	25,00%	52,00%	55,64%
5	Vânzările/cumpărările on-line	36,09%	31,15%	44,51%	29,55%	44,00%	40,60%
6	Intranet	15,79%	24,59%	13,41%	9,09%	16,00%	14,29%
7	Tehnologii 3D	6,02%	3,28%	3,66%	0,00%	0,00%	6,02%



8	Roboti	9,02%	4,92%	2,44%	0,00%	0,00%	4,51%
9	Inteligență artificială	4,51%	1,64%	2,44%	0,00%	8,00%	6,77%
10	Drone	1,50%	1,64%	2,44%	0,00%	0,00%	6,02%
11	Analytic metrics	0,75%	3,28%	4,27%	0,00%	4,00%	1,88%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	0,75%	1,64%	0,61%	2,27%	0,00%	0,38%

14.3 Utilizarea internetului/ intranetului în cadrul IMM-urilor

Utilizarea Internetului și/sau a intranetului în cadrul IMM-urilor oferă mai multe beneficii suplimentare care contribuie la creșterea și competitivitatea acestora, printre care enumerăm:

- accesul la piețele globale deoarece internetul distruge barierele geografice, permițând IMM-urilor să ajungă la un public mai larg dincolo de piața locală.
- marketing și publicitate prin oferirea de alternative rentabile, cum ar fi marketingul în rețelele sociale, campaniile de e-mail și optimizarea pentru motoarele de căutare.
- acces la informații și Business Intelligence, tendințe ale pieței și perspective din industrie.
- comerț electronic și vânzări online prin oferirea de posibilități de stabilire a unor platforme de comerț electronic, permițându-le IMM-urilor să-și vândă produsele sau serviciile online.

Îmbrățișarea acestor instrumente digitale poate împuternici IMM-urile să prospere în peisajul afacerilor moderne și să concureze la o scară mai mare. Principalele zone ale utilizării internetului și/sau intranetului sunt: realizarea de tranzacții sau plăți electronice (71,72%), promovarea produselor/serviciilor (66,38%), comunicarea cu furnizorii sau clienții (65,80%), obținerea de informații despre mediul de afaceri (58,59%), facilitarea comunicării în cadrul organizației (26,12%). Vezi figura 14.3.

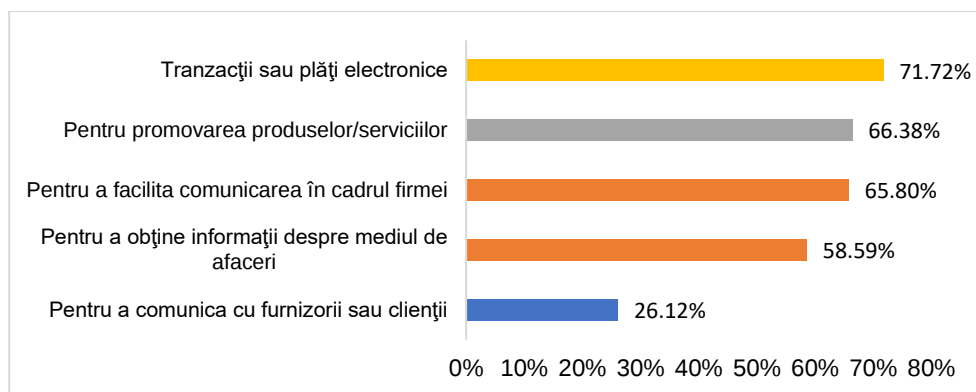


Figura 14.3

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 vârsta sub 5 ani se disting prin utilizarea internetului pentru tranzacții sau plăți electronice, 78,21% și pentru promovarea produselor/serviciilor, 78,85%;
- IMM-urile cu vechime de 10-15 ani și peste 15 ani se disting prin utilizarea internetului pentru comunicarea cu clienții și furnizorii, 30,00% respectiv 29,76%. Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 14.11.

Tabelul 14.11

Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Tranzacții sau plăți electronice	78,21%	72,15%	73,33%	67,47%
2	Pentru promovarea produselor/serviciilor	78,85%	67,09%	63,33%	60,21%
3	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	69,87%	68,35%	67,78%	61,59%
4	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	68,59%	53,80%	60,00%	55,36%
5	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	17,31%	25,95%	30,00%	29,76%

Analiza zonelor utilizării internetului și/sau intranetului în funcție de apartenența regională a IMM-urilor scoate în evidență următoarele aspecte semnificative:

- IMM-urile din regiunile de Nord Vest și București-Ilfov se disting prin folosirea cu precădere a tranzacțiilor sau plăților electronice, 83,13% și 79,72%;
- în regiunea Sud sunt cele mai multe IMM-uri care folosesc internetul pentru facilitarea comunicării în cadrul firmei, 69,23%;
- pentru obținerea de informații despre mediul de afaceri este folosit internetul de către cele mai multe IMM-uri din regiunile de Sud Vest (64,29%), Nord Vest (63,86%) și Centru (64,62%);
- în regiunile de Sud Est (48,15%) și Vest (35,29%) sunt cele mai multe IMM-uri care folosesc internetul pentru a comunica cu furnizorii sau clienții.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 14.12.

Tabelul 14.12

Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1	Tranzacții sau plăți electronice	63,22%	60,49%	77,69%	67,14%	41,18%	83,13%	73,85%	79,72%
2	Pentru promovarea produselor/serviciilor	72,41%	37,04%	68,46%	70,00%	55,88%	67,47%	67,69%	76,92%



3	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	58,62%	56,79%	69,23%	64,29%	55,88%	67,47%	72,31%	71,33%
4	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	48,28%	58,02%	58,46%	64,29%	50,00%	63,86%	64,62%	58,74%
5	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	25,29%	48,15%	22,31%	12,86%	35,29%	26,51%	26,15%	21,68%

Considerând dimensiunea IMM-urilor, analiza a arătat faptul ca IMM-urile mai mari se angajează adesea într-o comunicare extinsă cu furnizorii și clienții lor. Internetul și intranetul oferă canale eficiente pentru stabilirea și menținerea acestor conexiuni, facilitând schimbul fără probleme de informații și promovând relații de afaceri puternice.

Pentru a rămâne competitive, IMM-urile trebuie să fie informate cu privire la peisajul afacerilor iar IMM-urile mai mari au mai multe șanse să utilizeze internetul pentru a colecta informații valoroase de piață, pentru a monitoriza tendințele din industrie și pentru a analiza concurenții, permițându-le să ia decizii informate și să-și adapteze strategiile în consecință (tabelul 14.13).

Tabelul 14.13

Zonile utilizării internetului/intranetului în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Zonile utilizării internetului/intranetului	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Tranzacții sau plăți electronice	74,66%	75,14%	57,46%
2	Pentru promovarea produselor/serviciilor	70,08%	66,47%	54,48%
3	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	61,19%	72,83%	68,66%
4	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	57,14%	64,16%	54,48%
5	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	23,18%	27,75%	32,84%

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

- SRL-urile se disting prin folosirea tranzacțiilor sau plăților electronice, 72,31% și pentru promovarea produselor/serviciilor, 67,47%;
- SA-urile se disting prin folosirea internetului pentru obținerea de informații despre mediul de afaceri, 61,11%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 14.14.

Tabelul 14.14

Utilizarea Internetului/Intranetului în cadrul firmelor în funcție de forma de organizare juridică a acestora

Nr. crt.	Zonile utilizării internetului/intranetului	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Tranzacții sau plăți electronice	61,11%	72,31%	57,14%
2	Pentru promovarea produselor/serviciilor	50,00%	67,47%	35,71%



3	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	61,11%	66,41%	42,86%
4	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	61,11%	59,00%	35,71%
5	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	22,22%	25,57%	57,14%

Considerând principalele ramuri de activitate, putem trage următoarele concluzii despre IMM-uri:

- IMM-urile din construcții și cele din servicii folosesc cu precădere internetul pentru tranzacții și plăți electronice, 72,13% și respectiv 76,23%;
- în domeniul transporturilor sunt cele mai multe IMM-uri care folosesc internetul pentru facilitarea comunicării în cadrul firmei, 73,33%;
- IMM-urile din turism folosesc internetul cu precădere pentru promovarea produselor/serviciilor, 88,46%.

Informații suplimentare se regăsesc în tabelul 14.15.

Tabelul 14.15

**Zonele utilizării internetului/intranetului
în funcție de ramura de activitate a IMM-urilor**

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Tranzacții sau plăți electronice	67,16%	72,13%	69,14%	68,89%	69,23%	76,23%
2	Pentru promovarea produselor/serviciilor	69,40%	54,10%	66,05%	48,89%	88,46%	68,68%
3	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	62,69%	70,49%	63,58%	73,33%	61,54%	66,79%
4	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	59,70%	63,93%	59,26%	44,44%	53,85%	59,25%
5	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	20,90%	42,62%	23,46%	37,78%	7,69%	26,42%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Conectarea la tendințele europene în utilizarea internetului este deosebit de importantă din cel puțin trei motive: (1) potențialul de reducere a unor costuri și/sau creșterea calității unor procese, (2) o mai bună comunicare 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, având în vedere existența unei infrastructuri adecvate în sectorul public.
- Integrarea tehnologiei și utilizarea Internetului în mediul de afaceri oferă o acoperire extinsă pe piață, o implicare îmbunătățită a clienților, operațiuni simplificate, informații bazate pe date și capacitatea de a se adapta la peisajul în continuă schimbare. Adoptarea softurilor pentru operarea afacerilor de către 80,42% dintre firme denota o creștere durabilă și succes pe termen lung în era digitală de astăzi.
- În timp ce IMM-urile mai mici pot avea mai puține resurse de alocat pentru tehnologiile digitale (peste 86% dintre acestea folosind computere), ele pot beneficia de pe urma adoptării internetului și a utilizării intranetului. Pe măsură ce costul tehnologiei scade și adoptarea digitală devine mai răspândită, chiar și IMM-urile mai mici recunosc avantajele utilizării acestor instrumente pentru comunicare (54,98% au cel puțin un cont de social media), acces la informații, marketing și eficiență operațională (aproximativ 5% dintre IMM-uri folosind roboți, tehnologii 3D și/sau inteligența artificială).
- Există o corelație pozitivă între dimensiunea IMM-urilor și înclinația acestora de a utiliza internetul și intranetul în diverse scopuri de afaceri. Cu toate acestea, pe măsură ce tehnologia devine mai accesibilă, IMM-urile de toate dimensiunile pot folosi aceste resurse digitale pentru a-și spori competitivitatea, a-și îmbunătăți operațiunile și a obține o creștere durabilă într-un mediu de afaceri din ce în ce mai digital (71,72% dintre IMM-uri folosesc tranzacții electronice, iar 66,38% dintre acestea își promovează în acest mod produsele/serviciile).

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 sustenabile a economiei și a sectorului IMM-urilor din România

Pandemia Coronavirus 19 este unică în istoria cunoscută a omenirii prin rapiditatea diseminării și prin blocajele și distorsiunile în toate domeniile, începând cu cel al psihologiei individuale și de grup, social, economic, cultural, medical, ș.a. Această pandemie, combinată în 2023 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 pentru România, elaborat de UE, Starea de sănătate a managementului din România în 2020 – Editura Prouniversitaria, București, 2021, ș.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 energie, materii prime, produse și servicii;
- Criza energetică însoțită de amplificări majore ale prețurilor tuturor formelor de energie;
- Distorsiuni majore în piața produselor alimentare;
- Scăderi și/sau întâzieri 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 întâzieri 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 societate, 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 și perturbărilor 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, sociale și militare;
- 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 2019-2023 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 trei tendințe în management conturate pe plan mondial în contextul evoluțiilor din ultimii ani.

A. Intensificarea virtualizării managementului, a utilizării aplicațiilor online, a transformărilor digitale, a folosirii mai intense a noilor concepte, abordări și instrumente privind inteligența artificială, „internet of things (IOT) and connected devices”, „big data analysis”, „metrics and cloud”, „custom manufacturing and 3D printing” ș.a. Datorită pandemiei s-au înregistrat o serie de progrese la un mare număr de persoane, depășindu-se limite și cutume tradiționale.

B. Intensificarea managementului umanistic, care acordă o mare atenție omului, personalității sale, necesităților, aspirațiilor, așteptărilor, emoțiilor, relaționării cu alte persoane, inteligenței emoționale, climatului social, ambianței locului de muncă, rezilienței individuale și organizaționale etc. În condițiile pandemiei, munca la domiciliu, telemunca, distanțarea socială și celelalte elemente generate sau amplificate de acest flagel au scos în evidență: necesitatea pentru fiecare individ a contactelor directe, a interrelaționării „face-a-face” cu alte persoane; efectele negative, psihologice, sociologice, economice etc. pe care predominanța muncii la domiciliu și a muncii online le au asupra 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.

C. Intensificarea dimensiunii internaționale a managementului pentru a anticipa și a face față, în condiții de funcționalitate și eficiență, la schimbările referitoare la:

- fluxurile de aprovizionare cu energie, materii prime, semifabricate, piese de schimb, produse, servicii, etc.
- creșterile și fluctuațiile prețurilor în special la ”importurile economice strategice”, cum ar fi gazele, petrolul, aluminiul, platina, etc.
- evoluția cursului de schimb aferent principalelor monede internaționale (dolar, euro, francul elvețian, yenul, rubla, etc.)



- nivelul dobânzilor și comisioanelor financiare practicate pe plan internațional de către instituțiile financiare internaționale (FMI, BM, etc.) și în principalele puteri financiare (SUA, Anglia, UE, Elveția, etc.)

Aceste tendințe, coroborate cu celelalte mutații societale, cu intensificarea VUCA, implică din partea întreprinzătorilor și managerilor de companii valorificarea reperelor de esență pentru practicarea unui nou tip de management mai eficace, eficient și sustenabil, având în vedere și impactul complex și plurivalent al evoluțiilor contextuale actuale.

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.

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.

³ Regulation Establishing the Recovery and Resilience Facility, Council of European Union, European Parliament, 2021/24, 18/02/2021.



Sumele nerambursabile alocate fiecărui stat, ce reprezintă maximum 70% din contribuția UE, sunt calculate în funcție de populația sa, de PIB-ul pe cap de locuitor și de rata șomajului. Diferența de 30% s-a determinat, având în vedere pe lângă dimensiunea populației și a PIB-ului și diminuările de PIB în 2020 și previziunile privind evoluția acestuia în 2021 și 2022. României îi sunt alocate 14,248.020 miliarde euro, ceea ce reprezintă 4,2% din fondul total al UE.

Planurile naționale trebuie să asigure prin măsurile concrete 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 nemaîntâlnit 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.

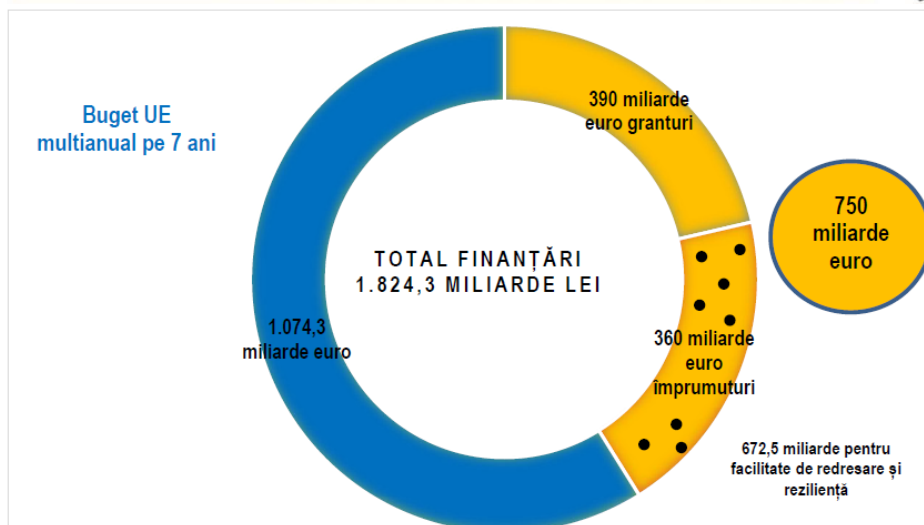


Figura nr.15.1

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.



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 adevanței 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



Carta Albă a IMM-urilor din România 2023

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 Medicomilitară "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 doriți 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 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 în 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 Romania**, prin sprijin pentru creșterea folosirii uneltelor digitale de către IMM românești, identificarea posibilităților de trecere la alternative care contribuie la economia verde, prin conectarea acestora la Digital Innovation Hubs, s.a.



- **Programe pentru transformarea digitală a marilor sisteme publice la interacțiunea cu mediul de afaceri prin digitalizarea** serviciilor destinate mediului de afaceri, clarificarea aranjamentului instituțional de coordonare a transformării digitale a administrației, armonizarea strategiilor de creștere a competitivității cu cele de transformare digitală, Artificial Intelligence, inovare și educație digital, realizarea unui catalog al serviciilor publice și al gradului acestora de digitalizare, etc.
- **Programe pentru educația digitală atât în mediul privat cât și în administrația publică** prin finanțarea creșterii 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. 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. Finanțe

- **Programe de finanțare pentru orice tip de firme, cu componenta de până la 50% finanțare nerambursabilă**, dimensionate în funcție de mărimea firmei și numărul de salariați. Aceste programe vor susține financiar redresarea firmelor și vor contribui direct la creșterea nivelului de conformare fiscală a firmei.

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 marketare.
- **Proiectul „Platforma Națională de diminuare a diviziunilor și decalajelor economice dintre urban și rural”,** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care își propune crearea unei platforme integrate naționale de suport, informare și formare, precum și de finanțare și susținere economică a IMM-urilor.
- **Proiectul „Platforma Națională de eradicare a decalajelor de abilități și competențe în domeniile reprezentate de IMM-urile din România”,** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, are ca obiectiv crearea unei platforme de învățare și dezvoltare, care să furnizeze servicii de formare și reformare, pentru toți actorii care reprezintă sectorul IMM-urilor românești, la orice nivel și în orice domeniu de activitate.

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 organisme 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 **factori primordiali**:

- Inflația
- Cererea de produse și servicii, internă și externă
- Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru companii și populație, din țară și din străinătate
- Asigurarea de lichidități și finanțări pentru companii și populație
- Realizarea de investiții substanțiale, publice și private, autohtone și străine
- Asigurarea de resurse umane sănătoase, apte și disponibile pentru a munci
- Contracararea efectelor creșterii abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază, precum și a inflației ridicate începând cu 2021.
- Alocarea de resurse substanțiale de la bugetul statului pentru sprijinirea economiei și populației în confruntarea cu efectele generate de pandemia Covid-19 și de războiul din Ucraina.
- Accesarea rapidă și la un nivel cât mai ridicat a resurselor UE rambursabile și nerambursabile puse la dispoziția României.
- Operaționalizarea programelor gestionate de Ministerul Antreprenoriatului și Turismului



15.4.1 Diminuarea cât mai rapidă a inflației

Inflația reprezintă, așa cum știu toți cei care înțeleg mecanismele de bază ale economiei, unul dintre elementele cu cel mai amplu și complex impact negativ asupra economiei și populației. Așa cum s-a punctat deja, inflația reprezintă cea mai intensă dificultate pentru întreprinzători (45,12% în 2023). Datorită cauzelor știute, asociate în principal, crizei Covid-19 și războiului din Ucraina, inflația a luat amploare în cvasitotalitatea țărilor lumii. În România, inflația este ușor peste media Uniunii Europene. Pentru anul 2023, se anticipează o inflație de 9,7%, iar pentru decembrie 2023, BNR prognozează 7%. Un semnal pozitiv este scăderea inflației în aprilie 2023 cu aproape 4 procente față de martie 2023. Pentru a accelera diminuarea inflației naționale, Guvernul, BNR și celelalte organisme cu profil financiar, trebuie să-și conjuge eforturile pe cel puțin patru planuri:

- un control și mai strâns la prețurile energiei, România având mai multe resurse energetice interne decât majoritatea țărilor Uniunii Europene;
- politici și programe care să țină sub control prețurile materiilor prime, produselor alimentare, etc.
- stimularea investițiilor productive pentru a spori producția internă de bunuri și servicii, cu multiple efecte pozitive asupra inflației și deficitului din comerțul exterior;
- diminuarea costurilor bancare, printr-un rating de țară mai bun și prin politici care să stimuleze băncile să „ieftinească” costul creditelor de toate tipurile.

Fără îndoială că, acționarea în direcțiile menționate nu este deloc facilă, dar cunoștințele specialiștilor din aceste domenii pot contribui la o diminuare mai rapidă sub nivelurile prognozate ale inflației.

15.4.2. Menținerea cererii de produse și servicii la un nivel rezonabil

Prima condiție ca orice companie și orice economie să funcționeze este să existe cerere pentru produsele și serviciile sale. Cererea este internă și externă. Guvernul poate să influențeze și trebuie să acționeze în primul rând asupra menținerii cererii interne din partea populației – prin măsurile pe care le ia în domeniile fiscal, asigurări sociale și salarial în sectorul public – și, în al doilea rând, asupra cererii interne din partea administrației de stat, sistemului sanitar, învățământului, etc. Asupra cererii externe, poate interveni mai puțin, dar se poate acționa în cadrul Uniunii Europene, mai ales folosind abordările mai relaxante financiare și facilitățile recent acordate. În 2020 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.

15.4.3 Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru populație și companii

Acestea sunt lanțuri interne din economia României și lanțuri externe implicând alte țări. Guvernul are un rol esențial asupra asigurării aprovizionării din surse interne, prin măsurile pe care le adoptă vis-a-vis de agricultură, transporturi, construcții, comerț, industrie, turism, și toate celelalte componente



ale economiei. 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.**

15.4.4. 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.

15.4.5. Investiții substanțiale și rapid operaționalizate

Relansarea sustenabilă a economiei depinde decisiv de realizarea de investiții substanțiale. **Principalele surse de investiții** de avut în vedere sunt:

- Investițiile publice, atât din surse naționale, cât mai ales internaționale, profitând de facilitățile oferite de Uniunea Europeană, BERD, 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, 2021 și 2023.

Investițiile trebuie să fie performante, să aibă o influență multiplicatorie cât mai mare în economie.



15.4.6. 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.
- continuarea creșterii salariului minim brut pe economie, însoțită de un pachet de măsuri de suport economic care să susțină sectorul privat
- crearea unui mecanism permanent pentru stabilirea elementelor obiective și pertinente pentru determinarea salariului minim brut pe economie
- servicii de 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.

15.4.7 Contracarea efectelor creșterii abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază și a inflației ridicate produse în 2022 și continuate în 2023.

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.

15.4.8. 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-financiar 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..

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.



15.4.9. Accesarea rapidă și la un nivel cât mai ridicat a resurselor UE rambursabile și nerambursabile, puse la dispoziția României

Uniunea Europeană, pentru prima dată în îndelungata sa istorie s-a mobilizat rapid și, așa cum am precizat deja, pune la dispoziția țărilor membre o sumă de circa 1800 miliarde €, ceea ce reflectă sesizarea consecințelor catastrofale pe care le poate genera pandemia, atât pentru UE în ansamblul său, cât și pentru fiecare stat component. României i s-au pus la dispoziție, prin deciziile adoptate în vara anului 2020, circa 75 miliarde €. Este o sumă imensă, la care România nu a mai avut niciodată acces. Această sumă este accesibilă României numai prin programe și proiecte, care să fie realiste, fezabile și generatoare de performanțe economice și sociale, îndeplinind, firește, procedurile specifice stabilite la nivelul UE. Experiența ultimelor două decenii ne demonstrează că, administrația României dispune în acest domeniu de 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 "intre" efectiv cele 75 miliarde de €. Din păcate, această propunere a CNIPMMR nu a fost preluată de Guvernele României care s-au succedat în 2020 și 2021.

În prezent, în 2023 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.

15.4.10. Aderarea României la spațiul Schengen

Aderarea României va contribui la accelerarea schimburilor comerciale în interiorul UE, crescând viteza de circulație a mărfurilor în paralel cu scăderea costurilor, venind în sprijinul IMM-urilor din România și de la nivelul uniunii, fapt susținut de statisticile privind destinația geografică pentru exporturile românești și importurile României, primele țări partenere fiind din statele UE. Facilitarea circulației mărfurilor dinspre/înspre Ucraina, eliminarea timpilor de așteptare la trecerea frontierelor, constituie un element important de sprijin în situația războiului.

În plus, pentru a veni în sprijinul susținerii politicilor Uniunii Europene de suport a Ucrainei și a Republicii Moldova, în contextul agresiunii Federației Ruse, aderarea României la spațiul Schengen este în mod clar un pas necesar în acțiunea statelor UE.



Contextul internațional din vecinătatea UE face necesară luarea de măsuri care cresc solidaritatea la nivel european, aderarea la spațiul Schengen a României contribuind la suportul valorilor europene în rândul societății în general, și al mediului de afaceri, în special.

CNIPMMR consideră că perioada de așteptare a luat sfârșit, având în vedere trecerea a mai bine de 11 ani de la data îndeplinirii tuturor condițiilor tehnice, iar prin intrarea în spațiul Schengen, România va avea parte de șanse egale cu celelalte state UE.

15.4.11. Implementarea acordului cadru național al partenerilor sociali privind digitalizarea relațiilor de muncă

Subsecvent acordului european, semnat între cei patru parteneri sociali europeni (SMEUnited, Business Europe, ETUC și CEEP) acordul cadru reprezintă angajamentul comun al partenerilor sociali din România privind digitalizarea relațiilor de muncă, în ceea ce privește noile oportunități de angajare, creșterea productivității, îmbunătățirea condițiilor de muncă sau cele mai noi modalități de organizare a muncii. Inițiator al demersului național, CNIPMMR militează pentru modelarea pieței muncii, digitalizarea aducând beneficii clare atât pentru IMM-uri cât și pentru angajații acestora, în contextul în care forța de muncă este într-o continuă schimbare iar integrarea cu succes a tehnologiilor digitale la locul de muncă trebuie să asigure cele mai bune rezultate pentru mediul de afaceri. Acest acord-cadru vizează:

- creșterea gradului de conștientizare și de înțelegere al angajatorilor, lucrătorilor și reprezentanților acestora cu privire la oportunitățile și provocările din domeniul muncii, care rezultă din transformarea digitală;
- oferirea unui cadru orientat spre acțiune pentru a încuraja, ghida și asista angajatorii, lucrătorii și reprezentanții acestora în elaborarea de măsuri și acțiuni menite să valorifice aceste oportunități și să facă față provocărilor, ținând cont de inițiativele, practicile și acordurile colective existente;
- încurajarea unei abordări de parteneriat între angajatori, lucrători și reprezentanții acestora;
- sprijinirea dezvoltării unei abordări orientate către om în ceea ce privește integrarea tehnologiei digitale în domeniul muncii, sprijinirea/asistarea lucrătorilor și creșterea productivității;

Acordul-cadru prevede:

- Competențele digitale și asigurarea ocupării forței de muncă
- Modalitățile de conectare și deconectare
- Inteligența artificială și garantarea principiului controlului uman
- Respectarea demnității umane și supravegherea

Implementare rapidă și eficace a acordului cadru reprezintă un pas semnificativ în accelerarea trecerii la economia bazată pe cunoștințe și digitalizare pentru IMM-urile din România, pentru întreaga economie și populație.



15.4.12. Asumarea de către guvern a unui plan concret pentru creșterea inovării în cadrul IMM-urilor

În vederea sporirii accesului IMM-urilor la inovare, CNIPMMR propune următoarele măsuri:

- Alocarea a minim 0,4% din PIB pentru finanțarea programelor de dezvoltare și a măsurilor de sprijinire a înființării de noi întreprinderi și de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii;
- Operaționalizarea cât mai rapidă a programelor prevăzute în Legea nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării IMM-urilor, cu modificările din Legea nr. 62/2014;
- Alocarea de fonduri europene suplimentare din cadrul financiar multianual 2021-2026 pentru cercetare, dezvoltare, inovare în IMM-uri;
- Implementarea urgentă a cadrului financiar multianual 2021-2027 și operaționalizarea fondurilor pentru IMM-uri;
- Sprijinirea IMM-urilor prin intermediul PNRR, utilizând resursele alocate altor domenii și neutilizate.

Operaționalizarea acestor măsuri ar contribui notabil la transformarea economiei românești dintr-o economie cu valoare adăugată mică, într-o economie cu un grad mediu de producere a valorii adăugate.

15.4.13. Operaționalizarea programelor pentru susținerea întreprinderii

Practic, până la sfârșitul lunii aprilie 2023, niciun program de susținere a mediului de afaceri, în special a IMM-urilor, nu a fost demarat de Ministerul Antreprenoriatului și Turismului. Rezultate zero pe linie privind implementarea programului de guvernare: niciun program vechi dus la capăt, niciun program nou în implementare.

Bugetul Ministerului Antreprenoriatului și Turismului, aprobat prin Legea nr. 368/ 2022 a bugetului de stat pe anul 2023, prevede finanțarea următoarelor programe pentru susținerea antreprenoriatului:

Nr. crt.	Nume program	Buget -mii lei-		Stadiu
		Credite de angajament	Credite bugetare	
1	Program național multianual de înființare și dezvoltare de incubatoare tehnologice și de afaceri	5.350	5.350	Neînceput
2	Program național multianual pentru susținerea meșteșugurilor și artizanatului	140	140	Neînceput
3	Program multianual de marketing și promovare turistică	25.740	17.740	Neînceput
4	Program multianual de dezvoltare a destinațiilor, formelor și produselor turistice	550.059	102.260	Neînceput



5	Programul național multianual pentru dezvoltarea culturii antreprenoriale în rândul femeilor manager din sectorul IMM	211.624	211.624	Neînceput
6	Programul de dezvoltare a activităților de comercializare a produselor și serviciilor de piață	74.500	74.500	Neînceput
7	Susținerea și promovarea exportului/ Programul de susținere a internaționalizării operatorilor economici români	149.000	70.000	Neînceput
8	Programul național multianual de microindustrializare	85.000	85.000	Neînceput
9	Program pentru organizarea târgului întreprinderilor mici și mijlocii	140	140	Neînceput
10	Programul START-up Nation România 2023	2.198.875	1.096.251	Neînceput
11	Programul național pentru stimularea creării, dezvoltării și promovării brandurilor sectoriale - Schema de ajutor de minimis pentru operatorii economici în vederea modernizării și dezvoltării stațiunilor balneare și balneoclimaterice	15.000	15.000	Neînceput
12	Programul de accelerare a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii	7.000	7.000	Neînceput

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 privat național și care asigură populației României cele mai multe locuri de muncă din economie, să redevină un factor major al creșterii performanțelor economico-sociale ale României.

Concomitent este necesar să se acționeze pentru **dezvoltarea unui mediu de afaceri favorizant**, întrucât acesta este factorul determinant al creșterii numărului, potențialului și performanțelor IMM-urilor și, desigur, al întreprinderilor mari. Având în vedere această realitate, seturile de priorități privind construirea unui mediu de afaceri funcțional, predictibil și prietenos, incorporate în Carta Albă a IMM-urilor, ediție 2019⁵, își mențin actualitatea în cvasitotalitatea lor și se recomandă să fie avute în vedere și operaționalizate de factorii politici care conduc România.

⁵ O. Nicolescu (coord.), C. Nicolescu, A. Bontea, D. Urîtu, St. Corcodel, D. Samek, C. Cristof, Ediția 17, Editura Prouniversitaria, București, p. 351-383.



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 sustenabilă a 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 întreprinderilor al românilor”, CNIPMMR, 2013.
3. „An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage”, European Commission”, COM (2010) 614.
4. „Anuarul Statistic al României 2019”, INS, 2020.
5. „Anuarul Statistic al României 2020”, INS, 2021.
6. „Anuarul Statistic al României 2020”, INS, 2022.
7. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2014”, Nicolescu O., Isaic-Maniu A., Drăgan Maria, Nicolescu C., Băra Oana Mihaela, Borcoș Lavinia Mirabela, Lavric V., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2014.
8. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2015”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2015.
9. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2016”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2016.
10. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2017”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Prouniversitaria, București, 2017.
11. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2018”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Prouniversitaria, București, 2018.
12. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2019”, Nicolescu O., Nicolescu C., Urîtu D., Corcodel F., Samek D., Cristof C., Editura Prouniversitaria, București, 2019.
13. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2020”, Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Corcodel F., Cristof C., Editura Prouniversitaria, București, 2020.
14. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2021”, Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Cristof C., Samek D., Editura Prouniversitaria, București, 2021.
15. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2022”, Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Cristof C., Samek D., Editura Prouniversitaria, București, 2022.
16. „Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises”, Banca Mondială, 2014.
17. „Evaluarea impactului economic al Ordonanței Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 1,5%”, CNIPMMR, 2013.
18. „Evaluarea impactului economic al Ordonanței Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 3%”, CNIPMMR, 2013.



19. „Evaluarea impactului bugetar al măsurii privind neimpozitarea profitului reinvestit”, CNIPMMR, 2014.
20. „Evaluarea impactului bugetar al unor măsuri privind stimularea creării de noi locuri de muncă, CNIPMMR”, 2013.
21. „Evaluation of SMEs’ access to public procurement markets în the EU”, studiu realizat de GHK pentru Comisia Europeană, 2010.
22. „Ghidul CNIPMMR privind măsurile economice pentru candidații la alegerile locale”, CNIPMMR, 2020.
23. Ghidul CNIPMMR pentru alegerile parlamentare europene, CNIPMMR, 2020.
24. „Măsuri preconizate la nivel european pentru îmbunătățirea accesului la servicii bancare, creșterea transparenței și comparabilitatea comisioanelor”, CNIPMMR, 2013.
25. Modele de bună practică la nivel european cu privire la planurile naționale de redresare și reziliență, CNIPMMR, 2021.
26. „Noile întreprinderi și profilul întreprinzătorilor”, INS, București, 2013.
27. „Programul de guvernare 2016-2020 al mediului de afaceri”, CNIPMMR, 2016.
28. „Prioritățile IMM-urilor pentru noul Guvern în 2016”, CNIPMMR, București, 2016.
29. „Propunerile CNIPMMR privind îmbunătățirea derulării activităților bancare din România”, CNIPMMR, 2012.
30. „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”.
31. Poziția CNIPMMR privind prioritățile Președinției Române a Consiliului UE 2019.
32. Poziția CNIPMMR privind susținerea IMM-urilor afectate de creșterea prețului la energie și gaze naturale , CNIPMMR, 2022.
33. Prioritățile mediului de afaceri în domeniul fondurilor europene 2021-2027, CNIPMMR, 2021.
34. Programul CNIPMMR de măsuri prioritare pentru relansarea economică a României, CNIPMMR, 2021.
35. Programul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare.
36. Programul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare, CNIPMMR, 2020.
37. Propunerile CNIPMMR privind măsurile de susținere pentru mediul de afaceri din programul de guvernare 2021-2024, CNIPMMR, 2021
38. Raportul de țară din 2019 privind România, inclusiv bilanțul aprofundat referitor la prevenirea și corectarea dezechilibrelor economice.
39. Starea de sănătate a managementului din România în 2021”, Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C. Ștefan S., Prouniversitaria București, 2022.
40. Starea de sănătate a managementului din România în 2020”, Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C. Ștefan S., Prouniversitaria București, 2021,
41. Starea de sănătate a managementului din România în 2021, Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C., Prouniversitaria București, 2022.



42. *Starea de sănătate a managementului din România în 2015*, O. Nicolescu, I. Popa, C. Nicolescu, Simona Ștefan, Pro Universitaria, 2016.
43. *„Small Business Act for Europe”*, Comisia Europeană, 2008.
44. *„Soluție pentru obținerea unor creșteri suplimentare de 300.000 locuri de muncă și 4,26% la PIB în perioada 2012 – 2016”*, CNIPMMR, 2011.
45. *„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.