



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



CARTA ALBĂ A IMM-URILOR DIN ROMÂNIA

2024

RAPORT DE CERCETARE NR.22

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

Proiect cofinanțat de Uniunea Europeană

Coordonator științific
Prof. univ. dr. emerit Ovidiu NICOLESCU

Autori

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

Prelucrarea informațiilor

- **Dragoș PUFULETE**

Coordonare redacțională și tehnoredactare

- **Camelia CRISTOF**

ISSN 2810-2088



CUPRINS

PREFAȚĂ	15
CUVÂNT ÎNAINTE	18
CAPITOLUL 1	
DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE IMM-URI	20
ASPECTE SEMNIFICATIVE	24
CAPITOLUL 2	
CARACTERISTICILE ESENȚIALE ALE ÎNȚREPRINZĂTORILOR	
INVESTIGAȚI	25
ASPECTE SEMNIFICATIVE	32
CAPITOLUL 3	
MEDIUL DE AFACERI	33
3.1. Aprecieri ale întreprinzătorilor cu privire la evoluția de ansamblu a mediului economic din România.....	33
3.2. Oportunități de afaceri	41
3.3. Dificultăți în activitatea IMM-urilor	46
3.4. Principalele evoluții contextuale cu influență negativă asupra activității IMM-urilor.....	54
ASPECTE SEMNIFICATIVE	65
CAPITOLUL 4	
IMPACTUL EVOLUȚIILOR ECONOMICE COMPLEXE NAȚIONALE	
ȘI INTERNAȚIONALE ASUPRA IMM-URILOR	66
4.1. Dinamica activității IMM-urilor în ultimii doi ani și pe parcursul anului 2024	66
4.2. Impactul psihologic al situației economice actuale din România asupra întreprinzătorilor	69
4.3. Aprecieri cu privire la evoluția situației economice a României în anul 2024	73
4.4. Percepțiile întreprinzătorilor referitoare la capacitatea actualului guvern de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României.....	76
4.5. Măsuri la care au apelat decidenții din IMM-uri pe parcursul anului 2023 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative	80
4.6. Modalități manageriale de adaptare a activităților IMM-urilor la contextul afectat de criza generată de pandemia Covid-19 și războiul din Ucraina.....	84
4.7. Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu asupra managementului firmelor mici și mijlocii.....	90
ASPECTE SEMNIFICATIVE	95



CAPITOLUL 5

NIVELUL ȘI DINAMICA PERFORMANȚELOR IMM-URILOR	97
5.1. Performanțele de ansamblu ale IMM-urilor în anul 2023 comparativ cu anul 2022	97
5.2. Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2024 comparativ cu anul 2023	100
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	103
5.4. Gradul de acoperire a capacităților de producție cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri	113
5.5. Evoluția indicatorilor economici în anul 2023 față de 2022	116
ASPECTE SEMNIFICATIVE	125

CAPITOLUL 6

INTERNAȚIONALIZAREA ÎNTEPRINDERILOR DIN ROMÂNIA	127
6.1. Nivelul producției/serviciilor destinate activităților de import/export	127
6.2 Nivelul contractelor/comenzilor în derulare privind activitățile de import – export	130
6.3. Nivelul de acoperire al activităților de import și al activităților de export în cadrul întreprinderilor din România	133
6.4. Participarea întreprinderilor românești la acțiuni de internaționalizare	138
6.5. Evoluția volumului importurilor și exporturilor în anul 2023 comparativ cu anul 2022	144
6.6. Factorii ce pot influența activitatea de import-export în anul 2024	149
6.7. Principalele beneficii aduse dezvoltării firmelor de apartenență României la piața Uniunii Europene	161
6.8. Modalitățile de acces pe piețele internaționale	165
6.9. Trainingul dedicat internaționalizării	168
ASPECTE SEMNIFICATIVE	171

CAPITOLUL 7

STRATEGII, POLITICI ȘI AVANTAJE COMPETITIVE ALE IMM-URILOR	172
7.1. Elaborarea de planuri, politici și strategii în cadrul IMM-urilor	172
7.2. Obiectivele întreprinderilor mici și mijlocii	176
7.3 Avantajele competitive ale IMM-urilor	179
7.4. Activități abordate cu precădere în IMM-uri	184
7.5. Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor	190
7.6. Factori cheie de succes în perioada anterioară	196
ASPECTE SEMNIFICATIVE	202

CAPITOLUL 8

ACCESUL IMM-URILOR LA FONDURI STRUCTURALE	203
8.1. Situația accesării fondurilor europene în anul 2023	203
8.2. Intențiile IMM-urilor de a accesa fonduri europene în anul 2024	209



8.3. Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor structurale	213
8.4. Perspectiva întreprinzătorilor români asupra finanțării din perioada de programare 2024-2027, inclusiv a celor speciale, acordate în contextul pandemiei COVID-19.....	217
ASPECTE SEMNIFICATIVE	224
CAPITOLUL 9	
FINANȚAREA IMM-URILOR	225
9.1. Modalitățile de finanțare a activităților economice.....	225
9.2. Nevoi de finanțare.....	229
9.3. Destinația finanțării	233
9.4. Elementele principale în alegerea unei bănci pe termen lung	235
9.5. Bariere în accesarea unor finanțări bancare	238
9.6. Utilizarea serviciilor de garantare financiară	242
9.7. Utilizarea serviciilor de consultanță.....	244
ASPECTE SEMNIFICATIVE	247
CAPITOLUL 10	
SERVICII DE ASIGURĂRI PENTRU IMM-URI.....	248
10.1. Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor din România.....	248
10.2. Tipuri de asigurări utilizate de companii.....	251
10.3. Alte tipuri de asigurări care prezintă interes pentru companii	256
ASPECTE SEMNIFICATIVE	260
CAPITOLUL 11	
RESURSELE UMANE, SALARIZAREA ȘI TRAININGUL ÎN IMM-URI.....	261
11.1. Evoluția angajărilor în cadrul IMM-urilor	261
11.2. Criterii de apreciere a salariaților din întreprinderile mici și mijlocii	266
11.3. Evoluția salariului mediu din IMM-uri în anul 2023 comparativ cu anul 2022	272
11.4. Frecvența trainingului resurselor umane.....	276
11.5. Obiectivele trainingului din firmele mici și mijlocii.....	279
11.6. Suportul financiar al trainingului salariaților.....	282
11.7. Ponderea angajaților care au beneficiat de training	284
11.8. Procentul persoanelor cu studii superioare în totalul angajaților firmelor mici și mijlocii	286
11.9. Frecvența utilizării angajaților cu experiență în IMM-uri	289
11.10. Modalități de amplificare a gradului de fidelizare a angajaților în cadrul firmelor mici și mijlocii	292
11.11. Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților.....	296
11.12. Beneficii oferite angajaților în întreprinderile mici și mijlocii	298
11.13. Frecvența acordării de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor.....	301
ASPECTE SEMNIFICATIVE	304



CAPITOLUL 12

PIAȚA, CLIENȚII ȘI RELAȚIILE CU BENEFICIARI/FURNIZORII	307
12.1. Piața IMM-urilor	307
12.2. Clienții întreprinderilor mici și mijlocii	310
12.3. Evoluția relațiilor cu furnizorii și clienții.....	313
12.4. Cauzele întreruperii relațiilor cu furnizorii și clienții	316
ASPECTE SEMNIFICATIVE	321

CAPITOLUL 13

INOVAREA ȘI CERCETAREA - DEZVOLTAREA ÎN IMM-URI	323
13.1. Activități de inovare în cadrul IMM-urilor	323
13.2. Modalități de realizare a inovării	327
13.3. Investiții în inovare	331
13.4. Surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor	335
13.5. Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare	340
13.6. Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în proiecte de cercetare-dezvoltare și inovare	343
13.7. Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare din cadrul IMM-urilor	347
13.8. Bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	351
ASPECTE SEMNIFICATIVE	358

CAPITOLUL 14

INFORMATIZAREA ȘI DIGITALIZAREA ÎN IMM-URI	360
14.1. Tipuri de softuri utilizate	360
14.2. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici și mijlocii.....	364
14.3. Utilizarea internetului/ intranetului în cadrul IMM-urilor	369
ASPECTE SEMNIFICATIVE	373

CAPITOLUL 15

PARTICIPAREA IMM-URILOR LA ACTIVITATEA PATRONALĂ

ȘI LA DIALOGUL SOCIAL	374
15.1. Înțelegerea activității patronale de către întreprinzători	374
15.2. Importanța patronatelor	376
15.3. Nivelul de încredere în patronate.....	378
15.4. Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le deruleze	381
15.5. Intenția de a derula negocieri colective.....	391
15.6. Încheierea unui contract colectiv de munca la nivel de sector	394
ASPECTE SEMNIFICATIVE	397



CAPITOLUL 16

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

398

16.1. Viziunea economico-managerială asupra contracarării efectelor negative generate de crizele din ultimii ani și relansării sustenabile a economiei și a sectorului IMM-urilor din România.....	398
16.1.1. Premise	399
16.1.2. Obiective strategice actuale pentru țările Uniunii Europene, inclusiv pentru România, pentru omenire în ansamblul său	400
16.1.3. Practicarea unui nou tip de management și reziliență organizațională – managementul de criză – în sectorul de IMM-uri și în celelalte componente ale economiei și societății.....	401
16.2. Repere și abordări strategice ale UE, esențiale pentru România și sectorul de IMM-uri	403
16.2.1. Facilitatea UE de redresare și reziliență	403
16.2.2. Cadrul financiar multianual 2021-2027	404
16.2.3. Programele României finanțate de la Uniunea Europeană în perioada 2021-2027	405
16.3. Viziune europeană modernizată privind susținerea mediului de afaceri și, în special, a IMM-urilor	408
16.3.1. Elemente contextuale esențiale.....	408
16.3.2. Stabilitatea și predictibilitatea cadrului legal pentru IMM-uri	409
16.3.3. Crearea unui ecosistem de afaceri capabil să facă față provocărilor generate de digitalizare, tranziția către o economie verde și competiția la nivel global	410
16.3.4. Resurse umane calificate și cu competențe în tehnologia informației pentru salariați și proprietarii manageri de IMM-uri	411
16.3.5. Finanțarea inițiativelor antreprenoriale	411
16.4. Prioritățile mediului de afaceri pentru 2021-2027 în contextul finanțărilor Uniunii Europene	413
16.4.1. Antreprenoriat.....	413
16.4.2. Muncă.....	414
16.4.3. Energie	415
16.4.4. Turism	415
16.4.5. IT & C	415
16.4.6. Agricultură	417
16.4.7. Fonduri europene	417
16.4.8. Industrie.....	417
16.4.9. Finanțe	418
16.4.10. Consumatori și concurență	418
16.4.11. Mediu.....	419



16.4.12. Sănătate	419
16.4.13. Educație	419
16.5. Domenii primordiale pentru relansarea și creșterea rezilienței sectorului de IMM-uri	420
16.5.1. Diminuarea cât mai rapidă a inflației.....	421
16.5.2. Menținerea cererii de produse și servicii la un nivel rezonabil.....	421
16.5.3. Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru populație și companii	421
16.5.4. Lichidități și finanțări pentru companii și populație.....	422
16.5.5. Investiții substanțiale și rapid operaționalizate.....	422
16.5.6. Resurse umane sănătoase, apte, motivate și disponibile pentru a munci	423
16.5.7. Contracurarea efectelor creșterii și fluctuațiilor abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază și a inflației ridicate produse în 2022, continuate în 2023 și 2024	423
16.5.8. Alocarea de resurse substanțiale de la bugetul statului pentru sprijinirea economiei și populației în confruntarea cu urmările pandemiei Covid-19 și ale războiului din Ucraina	424
16.5.9. Accesarea rapidă și la un nivel cât mai ridicat a resurselor UE rambursabile și nerambursabile, puse la dispoziția României.....	425
16.5.10. Aderarea României la spațiul Schengen	425
16.5.11. Implementarea acordului cadru național al partenerilor sociali privind digitalizarea relațiilor de muncă.....	426
16.5.12. Asumarea de către Guvern a unui plan concret pentru creșterea inovării în cadrul IMM-urilor	427
ASPECTE SEMNIFICATIVE	428
BIBLIOGRAFIE	429
ANEXA 1	432

CONTENTS

Foreword from the coordinator of the research report, Prof. Ph. D. Emeritus Ovidiu Nicolescu	15
Foreword from Mr.Florin Jianu, president of National Council of SMEs from Romania	18
CHAPTER 1 SIZE AND STRUCTURE OF THE SAMPLE OF SMES SIGNIFICANT ELEMENTS	20 24
CHAPTER 2 THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF THE RESPONDING ENTREPRENEURS SIGNIFICANT ELEMENTS	25 32
CHAPTER 3 BUSINESS ENVIRONMENT	33
3.1. Appreciations of entrepreneurs regarding the overall evolution of the economic environment in Romania	33
3.2. Business opportunities	41
3.3. Difficulties in SMEs activity	46
3.4. The main contextual developments with a negative influence on the activity of SMEs	54
SIGNIFICANT ELEMENTS	65
CHAPTER 4 THE IMPACT OF COMPLEX NATIONAL AND INTERNATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENTS ON SMES	66
4.1. Dynamics of SME activity in the last two years and during the 2024	66
4.2. The psychological impact of the current economic situation in Romania on entrepreneurs	69
4.3. Assessments regarding the evolution of Romania's economic situation in 2024	73
4.4. Entrepreneurs 'perceptions regarding the current government's capacity to contribute to solving Romania's complex socio-economic problems	76
4.5. Measures taken by SME decision makers during 2023 to counteract the effects of the coronavirus crisis	80
4.6. Managerial ways of adapting the activities of IMM to the context affected by the crisis generated by the Covid-19 pandemic and the war in Ukraine	84



4.7. Negative effects of telework / homework on the management of small and medium-sized companies	90
SIGNIFICANT ELEMENTS	95
CHAPTER 5	
PERFORMANCE LEVEL AND DYNAMICS OF SMES	97
5.1. Overall performance of SMEs in 2023 compared to 2022	97
5.2. Overall performance of enterprises in 2024 compared to 2023	100
5.3. Size of bank loans, debts to suppliers, debts of customers and CAS, VAT, unpaid taxes by the company	103
5.4. Coverage of production capacities with orders within the SME sector	113
5.5. The evolution of economic indicators in 2023 compared to 2022	116
SIGNIFICANT ELEMENTS	125
CHAPTER 6	
INTERNATIONALIZATION OF ROMANIAN ENTERPRISES	127
6.1. Level of production / services for import / export activities	127
6.2. Level of ongoing contracts / orders for import-export activities	130
6.3. The level of coverage of import and export activities within Romanian companies	133
6.4. Participation of Romanian enterprises in internationalization actions	138
6.5. Evolution of the volume of imports and exports in 2023 compared to 2022	144
6.6. Factors that may influence the import-export activity in 2024	149
6.7. Main benefits of the development of Romania's membership in the European Union market	161
6.8. Methods of access to international markets	165
6.9. Training on internationalization	168
SIGNIFICANT ELEMENTS	171
CHAPTER 7	
SMEs STRATEGIES, POLICIES AND COMPETITIVE ADVANTAGES	172
7.1. Development of plans, policies and strategies in SMEs	172
7.2. Objectives of small and medium - sized enterprises	176
7.3. Competitive advantages of SMEs	179
7.4. Activities approached mainly in SMEs	184
7.5. Managerial priorities in SMEs	190
7.6. Key success factors in the previous period	196
SIGNIFICANT ELEMENTS	202
CHAPTER 8	
SMEs' ACCESS TO STRUCTURAL FUNDS	203
8.1. The situation of accessing European funds in 2023	203
8.2. The intentions of SMEs to access European funds in 2024	209



8.3. The main difficulties faced by SMEs in accessing structural funds	213
8.4. Romanian entrepreneurs perspective on financing in the programming period 2024-2027, including special ones, granted in the context of COVID-19 pandemic	217
SIGNIFICANT ELEMENTS	224
CHAPTER 9	
SMEs FINANCING	225
9.1. Methods of financing economic activities	225
9.2. Financing needs	229
9.3. Purposes of financing	233
9.4. Elements regarding SMEs choice of a bank on long term relations	235
9.5. Difficulties in accessing bank financing by SMEs	238
9.6. Use of financial guarantee services	242
9.7. Use of consultancy services	244
SIGNIFICANT ELEMENTS	247
CHAPTER 10	
INSURANCE SERVICES FOR SMEs	248
10.1. Risk management modalities within Romanian SMEs	248
10.2. Types of insurance used by companies	251
10.3. Other types of insurance of interest to companies	256
SIGNIFICANT ELEMENTS	260
CHAPTER 11	
HUMAN RESOURCES, PAYROLL AND TRAINING IN SMES	261
11.1. Evolution of employment in SMEs	261
11.2. Criteria for assessing employees in small and medium - sized enterprises	266
11.3. The evolution of the average salary in SMEs in 2022 compared to 2021	272
11.4. Intensity of human resources training	276
11.5. Training objectives in small and medium enterprises	279
11.6. Financial support for employee training	282
11.7. The share of employees who benefited from training	284
11.8. Percentage of people with higher education in total employees of small and medium companies	286
11.9. Frequency of use of employee experienced employees	289
11.10. Methods to increase the employee loyalty degree in small and medium companies	292
11.11. Preferences of SME decision factors regarding methods of rewarding employees	296
11.12. Benefits offered to employees in small and medium-sized enterprises	298
11.13. Frequency of benefits covering lunch expenses	301
SIGNIFICANT ELEMENTS	304



CHAPTER 12

MARKET, CUSTOMERS AND SME RELATIONS WITH BENEFICIARIES / SUPPLIERS

	307
12.1. SME market	307
12.2. SME Customers	310
12.3. Evolution of relations with suppliers and customers	313
12.4. Grounds for interruption relationships with suppliers and customers	316
SIGNIFICANT ELEMENTS	321

CHAPTER 13

INNOVATION AND RESEARCH - DEVELOPMENT IN SMES

	323
13.1. Innovative activities in SME	323
13.2. Methods to achieve innovation	327
13.3. Investments in innovation	331
13.4. Sources of financing investments in research-development and innovation in SME	335
13.5. Optimum period of a research-development project	340
13.6. Optimal return on investment made in research projects, development and innovation	343
13.7. Main sources of information for innovative processes in SME	347
13.8. Difficulties in research projects, development and innovation	351
SIGNIFICANT ELEMENTS	358

CHAPTER 14

INFORMATISATION AND DIGITALIZATION IN SMES

	360
14.1. Types of software used	360
14.2. Utilisation of information technology in small and medium-sized companies	364
14.3. Utilisation of the internet / internet in SME	369
SIGNIFICANT ELEMENTS	373

CHAPTER 15

PARTICIPATION OF SMES IN EMPLOYER ACTIVITY AND SOCIAL DIALOGUE

	374
15.1. Understanding of the activity of employers' organizations by entrepreneurs	374
15.2. Importance of employers' organizations	376
15.3. Level of trust in employers' organizations	378
15.4. Services that employers' organizations should provide	381
15.5. Intention to hold collective negotiations	391
15.6. Intention to complete a collective labor contract at sector level	394
SIGNIFICANT ELEMENTS	397



CHAPTER 16	
PRIORITIES, DIRECTIONS AND MEASURES REGARDING THE RELEASE AND RESILIENCE OF THE ECONOMY AND SME SECTOR IN THE CONTEXT OF COMPLEX NATIONAL AND INTERNATIONAL DEVELOPMENTS	398
16.1. The managerial economic vision on counteracting the negative effects generated by the crises of recent years and the sustainable relaunch of the economy and the SME sector in Romania	398
16.1.1. Premises	399
16.1.2. Current strategic objectives for all countries from European Union, including Romania, for humanity as a whole	400
16.1.3. Practicing a new type of management and organizational resilience - crisis management - in the SME sector and in the other components of the economy and society	401
16.2. EU strategic benchmarks and approaches, essential for Romania and the SME sector	403
16.2.1. EU Recovery and Resilience Facility	403
16.2.2. Multiannual financial framework 2021-2027	404
16.2.3. Romania's programs financed by the European Union in the period 2021-2027	405
16.3. Modernized European vision regarding the support of the business environment and in particular of SMEs	408
16.3.1. Essential contextual elements	408
16.3.2. Stability and predictability of the legal framework for SMEs	409
16.3.3. Creating a business ecosystem capable of facing the challenges generated by digitization, the transition to a green economy and global competition	410
16.3.4. Qualified and competent human resources in information technology for employees and SME owner-managers	411
16.3.5. Financing entrepreneurial initiatives	411
16.4. Priorities of the business environment for 2021-2027 in the context of European Union funding	413
16.4.1. Entrepreneurship	413
16.4.2. Work	414
16.4.3. Energy	415
16.4.4. Tourism	415
16.4.5. IT & C Fields	415
16.4.6. Agriculture	417
16.4.7. European Funds	417
16.4.8. Industry	417
16.4.9. Financial field	418
16.4.10. Consumers and competition	418



16.4.11. Environment	419
16.4.12. Health	419
16.4.13. Education	419
16.5. Primary areas for relaunching and increasing the efficiency of the SMEs	420
16.5.1. Reducing inflation	421
16.5.2. Maintaining the demand for products and services at a reasonable level	421
16.5.3. Ensuring supply chains for the population and companies	421
16.5.4. Liquidity and financing for companies and the population	422
16.5.5. Substantial investments and quickly operationalized	422
16.5.6. Healthy, fit, motivated and available human resources to work	423
16.5.7. Counteracting the effects of the increase and abrupt fluctuations in the prices of energy, raw materials, food and industrial products and inflation	423
16.5.8. Allocation of resources from the state budget to support the economy and the population in dealing with the consequences of the covid 19 pandemic and the war in Ukraine	424
16.5.9. Fast access and at the highest possible level to the reimbursable and non-reimbursable EU resources, made available to Romania	425
16.5.10 Romania's accession to the Schengen area	425
16.5.11. Implementation of the national framework agreement of the social partners regarding the digitization of labor relations	426
16.5.12. The Government's assumption of a concrete plan to increase innovation within SMEs	427
SIGNIFICANT ELEMENTS	428
Bibliography	429
Annex no. 1	432

PREFAȚĂ



Ediția Cartei Albe a IMM-urilor din România din 2024 încorporează cel de-al XXII-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 2024, pe lângă problema specifică IMM-urilor s-a avut în vedere situația economico-socială națională puternic influențată de pandemia Covid-19 și războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu, 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 2024, a întreprinzătorilor și managerilor din IMM-uri -1077.

Principalele categorii de analize încorporate în ediția 2024 a Cartei Albe a IMM-urilor sunt următoarele:

- a) evaluarea și examinarea aprofundată a situației IMM-urilor din România pentru anul 2024 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) reliefares esențializată a problemicii 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 războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu 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 2020-2024, inclusiv cele privind impactul pandemiei Coronavirus și războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu.

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

- prezentarea ultimelor evoluții economico-sociale, așa cum sunt percepute de către întreprinzătorii din România în prima parte a anului 2024;
- punctarea principalelor probleme cu care se confruntă IMM-urile în primăvara anului 2023, inclusiv a celor generate de pandemia Covid-19 și de războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu;
- caracterizarea esențializată a întreprinzătorilor din România, așa cum se prezintă ei în complexa situație actuală, la nivelul anului 2024;
- 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 războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu 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 2024, 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 războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu, așa cum s-au manifestat ele, în ultimii ani. Volumul oferă elemente esențiale necesare cunoașterii și valorificării marelui potențial economic și social al IMM-urilor în vederea accelerării depășirii dificultăților actuale și creșterii competitivității lor.

Carta Albă a IMM-urilor din România 2024 cuprinde în premieră un capitol consacrat dialogului social și partenerilor sociali, în care, pe baza evaluării situației actuale se conturează modalități de perfecționare de natură să contribuie la creșterea funcționalității economiei și la îmbunătățirea climatului social.

Grupurile țintă cărora le este destinat raportul de cercetare încorporat în Carta Albă a IMM-urilor 2024 sunt:

- întreprinzătorii și managerii din IMM-uri, care pot utiliza numeroasele informații privind mediul întreprenorial și bunele practici manageriale, în vederea creșterii funcționalității și performanțelor firmelor în care lucrează;



- organismele administrației centrale și locale cu atribuții în domeniul economic;
- organizațiile de IMM-uri, celelalte organizații patronale și sindicale naționale, de ramură și teritoriale ș.a.;
- liderii politici la nivel național, regional și local, interesați în realizarea unui mediu de afaceri favorizant agenților economici și implicit în dezvoltarea economico-socială a României;
- cadrele didactice și studenții din domeniul economic, tehnic și juridic
- mass-media națională, regională și județeană care abordează problematica economico-socială;
- organizațiile și organismele internaționale interesate de starea și evoluția mediului de afaceri din România, de evoluția performanțelor IMM-urilor și ale economiei României.

Mulțumim în mod special autorilor lucrării, cadre didactice de la ASE 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 Urțu, 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, domnul Dragoș Pufulete, care a asigurat realizarea prelucrării electronice a informațiilor obținute prin chestionare și doamna Camelia Cristof, care a coordonat redacțional lucrarea.

Prin competența și eforturile acestor specialiști au fost depășite cu succes problemele complexe și dificile asociate întotdeauna unei lucrări care are în vedere un eșantion național de întreprinderi, consultate prin interviu directă a întreprinzătorilor, a căror receptivitate și implicare au fost marcate de criza generată de Coronavirus și de războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu. În elaborarea lucrării am fost 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 XXII-a ediție, esențială pentru dezvoltarea IMM-urilor.

Prof. univ. dr. emerit

Ovidiu NICOLESCU

Președinte de onoare CNIPMMR

**Președinte al Societății Academice de
Management din România**

București, Iulie, 2024

CUVÂNT ÎNAINTE



Carta Albă a IMM-urilor din România ajunge anul acesta la cea de-a XXII-a ediție și își menține statutul 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 **antreprenorii consideră situația de ansamblu a mediului economic din România ca fiind nefavorabilă dezvoltării afacerilor în 41,26% din IMM-uri, neutră pentru derularea activităților în 27,86% dintre organizații și favorabilă dezvoltării afacerilor în 30,89% din companii.**

Internaționalizarea rămâne o provocare pentru România, cu nivelurile 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 7,89% dintre întreprinderi care au participat la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice/economice în străinătate**, în anul 2023.

Potrivit politicii financiare a Uniunii Europene, investițiile în cercetare și inovare înseamnă investiții în viitorul Europei, care îmbunătățesc viața de zi cu zi a milioane de oameni atât în Europa, cât și în întreaga lume, contribuind la soluționarea provocărilor societale majore. România poate să fie un exemplu de bune practici și să dea tonul la nivel european în ceea ce înseamnă inovarea, însă fără un set de măsuri de sprijin în acest sens, rezultatele vor apărea târziu sau deloc. Astfel, finanțarea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare, **se face preponderent din surse proprii (77,80%), fonduri de la Uniunea Europeană (22,86%) împrumuturi și credite bancare (11,65%) și într-o proporție mult mai mică de la autoritățile publice centrale (1,76%) și locale (0,88%).**



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 (51,19%), dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (34,81%), finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (26,28%), pregătirea angajaților (18,09%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (8,70%)**.

În încheiere, este necesar să ne concentrăm și pe latura pozitivă a rezultatelor cercetării și să remarcăm câteva aspecte favorabile ale anului 2023, față de anul 2022: se observă faptul că **rezultatele au fost: mult mai bune în 10,77% dintre firme, mai bune în 52,06% dintre unitățile economice incluse în cercetare, identice în 20,38% dintre firme, puțin mai slabe în 11,79% dintre agenții economici, și net inferioare în 5,00%, ceea ce reflectă o îmbunătățire semnificativă a performanțelor obținute de IMM-urile românești în perioada de analiză menționată**.

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

București, Iulie 2024

Florin JIANU
Președinte CNIPMMR

CAPITOLUL 1

DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE IMM-URI

Cercetarea a fost realizată în prima jumătate a anului 2024 prin intermediul unei investigații pe bază de chestionar în 1077 de întreprinderi – micro, mici și mijlocii – din toate regiunile de dezvoltare ale României, ramurile de activitate și categoriile de vârstă, eșantion considerat reprezentativ pentru obiectivele cercetării și situația sectorului de IMM-uri din țara noastră.

Având în vedere **vârsta întreprinderilor** care au făcut obiectul analizei (figura nr. 1.1), companiile mai vechi de 15 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj (45,17%), fiind urmate de unitățile economice înființate în ultimii 5 ani (24,38%), firmele care au 5-10 ani (16,82%) și organizațiile de 10-15 ani vechime (13,63%). Vârsta medie a agenților economici la nivelul eșantionului este de 14,89 ani.

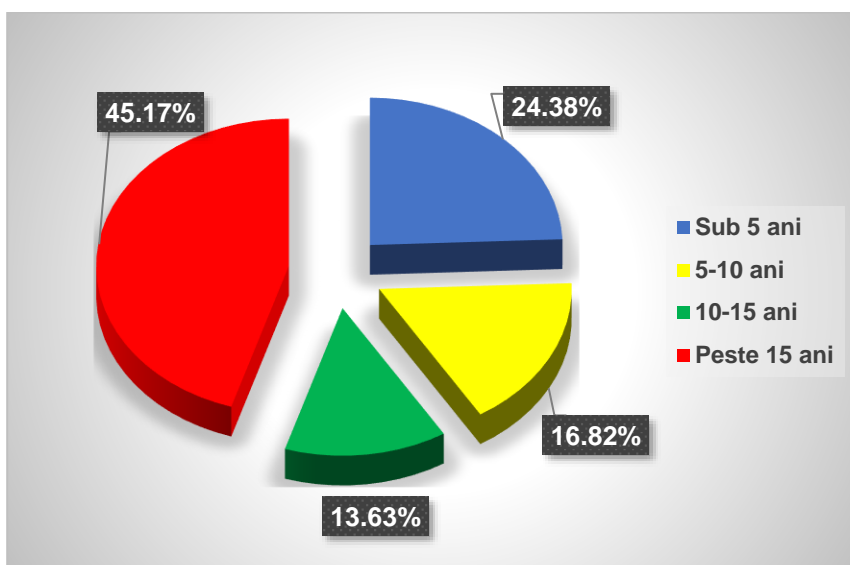


Figura nr. 1.1
Structura eșantionului în funcție de vârsta organizațiilor

În ceea ce privește distribuția teritorială a IMM-urilor, ancheta pe bază de chestionar a avut în vedere toate județele țării. Repartiția firmelor mici și mijlocii pe **regiunile de dezvoltare din România** (figura nr. 1.2) este următoarea: regiunea Sud Vest – 16,91%, regiunea Sud – 16,64%, regiunea Nord Est – 12,36%, regiunea Sud Est – 11,80%, regiunea Centru – 11,43%, regiunea Nord Vest – 11,25%, regiunea Vest – 10,22% și regiunea București-Ilfov – 9,39%. Vezi figura nr. 1.2.

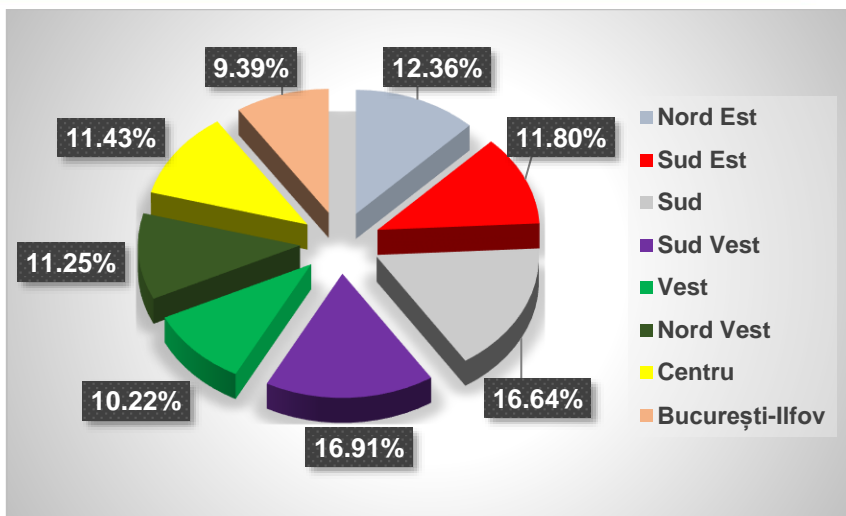


Figura nr. 1.2
Structura eșantionului pe regiuni de dezvoltare

Luând în considerare **dimensiunea organizațiilor**, după cum se observă și în figura nr. 1.3, microîntreprinderile reprezintă 66,54% din totalul IMM-urilor investigate, companiile de mărime medie dețin un procentaj de 23,98%, iar firmele mici au o pondere de 9,48%.

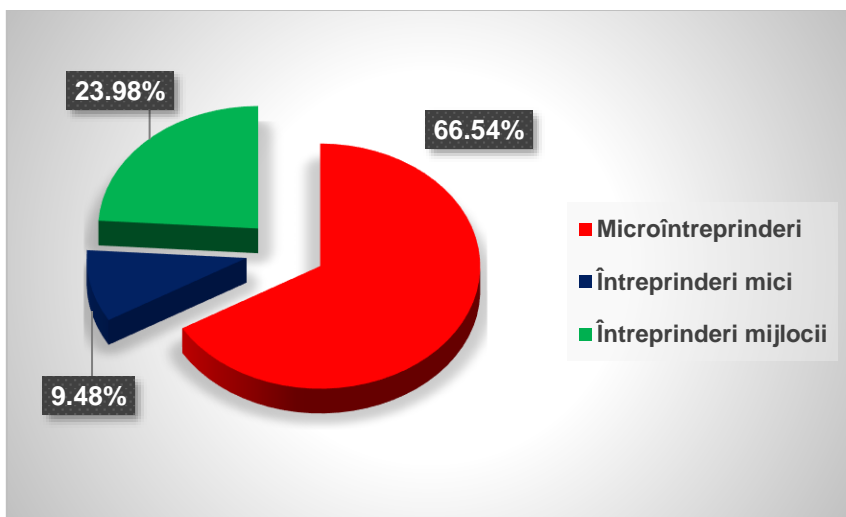


Figura nr. 1.3
Structura eșantionului în funcție de dimensiunea întreprinderilor

Dacă grupăm unitățile economice după **forma de organizare juridică** (figura nr. 1.4.), 95,63% dintre companii sunt societăți cu răspundere limitată, 2,88% dintre IMM-uri au alte forme juridice, iar 1,49% din firme sunt societăți pe acțiuni.

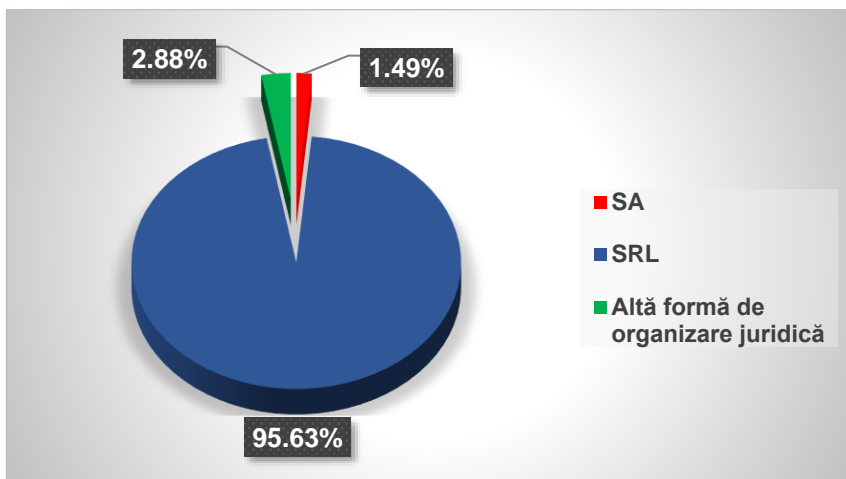


Figura nr. 1.4
Structura eșantionului în funcție de forma juridică a IMM-urilor

În funcție de ramurile în care își desfășoară activitatea IMM-urile, eșantionul are următoarea structură: 45,72% din firme aparțin sectorului serviciilor, 18,96% dintre organizații sunt industriale, 16,91% din companii activează în comerț, 9,01% întreprinderi sunt din construcții, 5,67% dintre agenții economici fac parte din sectorul transporturilor și 3,72% din entități operează în turism. Multe dintre unitățile economice vizează mai multe domenii de activitate, datorită faptului că se focalizează asupra identificării și valorificării oportunităților de afaceri, care reprezintă una din principalele caracteristici ale IMM-urilor în țările cu economie de piață. Menționăm că pentru fiecare companie a fost luat în considerare codul CAEN al domeniului de activitate principal. Reprezentarea grafică a distribuției firmelor mici și mijlocii pe ramuri de activitate este realizată în figura nr. 1.5.

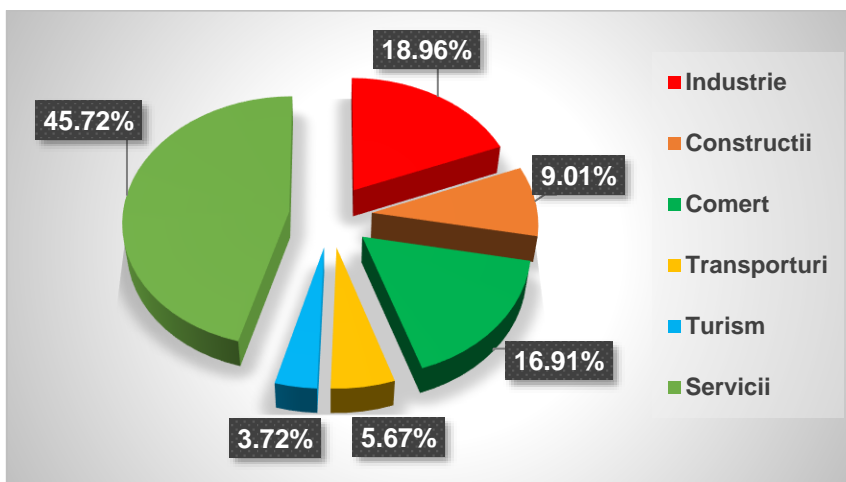


Figura nr. 1.5
Structura eșantionului pe domenii de activitate



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

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

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



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Eșantionul prezentat, prin dimensiunile sale - 1077 de întreprinderi mici și mijlocii - este semnificativ pentru România.
- Distribuția pe grupe de vârstă este destul de echilibrată, cel mai amplu procentaj de IMM-uri investigate consemnându-se în rândul organizațiilor mai vechi de 15 ani (45,17%).
- Vârsta medie a firmelor mici și mijlocii este de 14,89 ani.
- La nivelul eșantionului de IMM-uri sunt reprezentate toate județele României.
- Eșantionul cuprinde companii din cele 8 regiuni de dezvoltare ale României, organizațiile din regiunea Sud Vest având ponderea cea mai ridicată (16,91%).
- 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 firmelor mici și organizațiilor de dimensiune medie.
- SRL-urile reprezintă marea majoritate a IMM-urilor din eșantion (95,63%).
- Întreprinderile mici și mijlocii din servicii, industrie, comerț, construcții, transporturi și turism formează eșantioane reprezentative pe fiecare domeniu de activitate.
- Ancheta a fost proiectată în varianta de sondaj de tip stratificat - optim, în vederea asigurării unei mai bune calități a informațiilor și a unui grad superior de cunoaștere a realităților investigate.
- Eșantionul de IMM-uri investigat este reprezentativ pentru România, asigurând un suport informațional adecvat formulării de constatări și concluzii fundamentate.
- Studiul constituie o bază pentru formularea unor propuneri de strategii referitoare la viitoarele direcții de susținere și dezvoltare ale mediului de afaceri din România.

CAPITOLUL 2

CARACTERISTICILE ESENȚIALE ALE ÎNȚREPRINZĂTORILOR INVESTIGAȚI

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

Conform cercetării noastre, întreprinzătorii români prezintă următoarele caracteristici:

Pe **grupe de vârstă**, cele mai ridicate procentaje le dețin întreprinzătorii de 45-60 de ani (50,19%) și cei de 35-45 de ani (24,72%), iar la polul opus se află respondenții care au sub 25 de ani (2,32%). De asemenea, vârsta medie a întreprinzătorilor este de 47 ani și 3 luni la nivelul eșantionului, 48 ani și 5 luni la persoanele de gen masculin și de 44 ani și 10 luni la femei. Structura pe vârste poate favoriza dezvoltarea sectorului de IMM-uri, întrucât peste 1/3 dintre întreprinzători au mai puțin de 45 de ani, având deci în față cel puțin două decenii de activitate întreprinzătoare. Detalii în figura nr. 2.1.

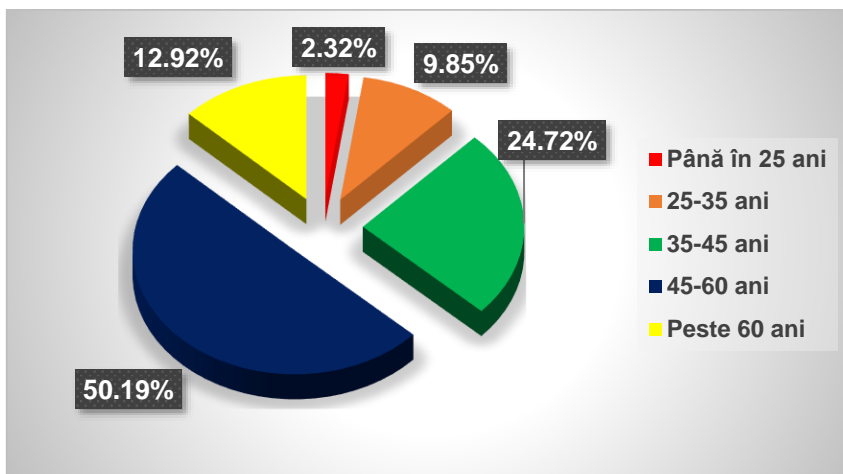


Figura nr. 2.1
Structura întreprinzătorilor în funcție de vârstă

Având în vedere **pregătirea profesională**, se observă că economiștii (30,11%) și inginerii (29,55%) și dețin cele mai mari ponderi în totalul

¹De-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, informaticienilor, profesorilor etc. Vezi figura nr. 2.2.

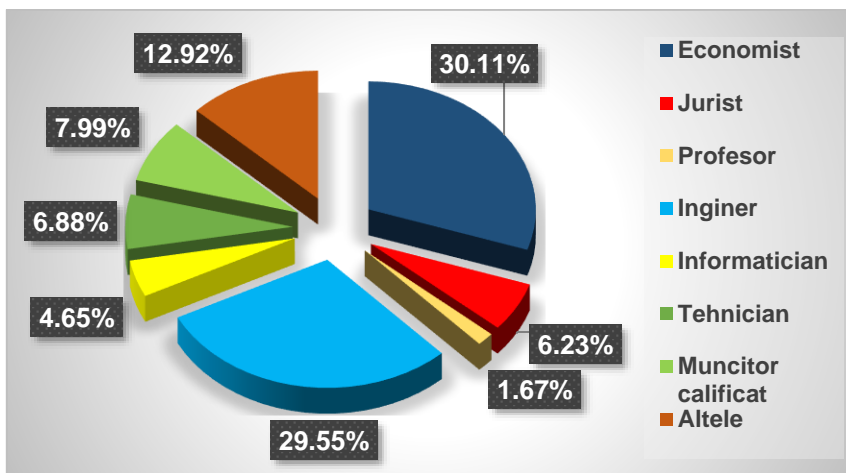


Figura nr. 2.2
Structura întreprinzătorilor în funcție de pregătirea profesională

Încadrarea respondenților în funcție de **gen** (figura nr. 2.3) relevă predominanța bărbaților (67,84%). Structura pe sexe aferentă eșantionului analizat este apropiată de cea existentă la nivelul Uniunii Europene, având în vedere că circa 30% din totalul întreprinzătorilor europeni sunt persoane de gen feminin, însă se diferențiază de cea din Statele Unite ale Americii, țară cu o pondere mai mare a femeilor care dețin afaceri (aproximativ 43%).

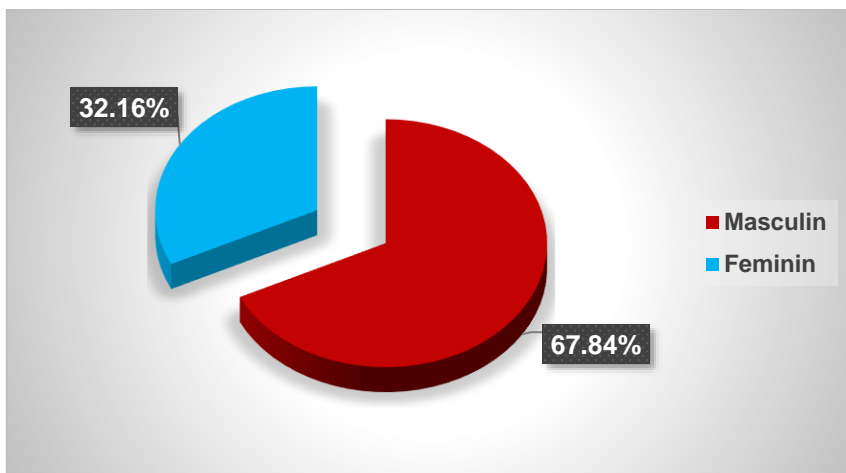


Figura nr. 2.3
Structura întreprinzătorilor în funcție de gen

Luând în considerare **starea civilă** a persoanelor investigate (figura nr. 2.4), se constată preponderanța întreprinzătorilor căsătoriți (81,12%).

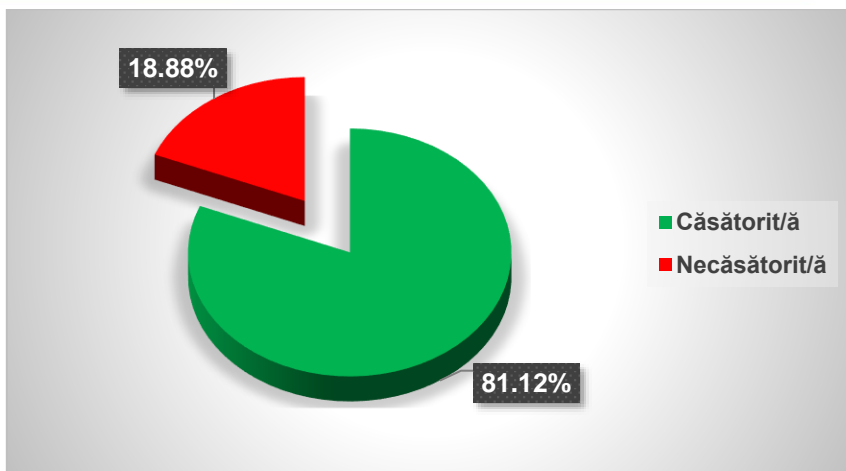


Figura nr. 2.4
Structura întreprinzătorilor în funcție de starea civilă

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

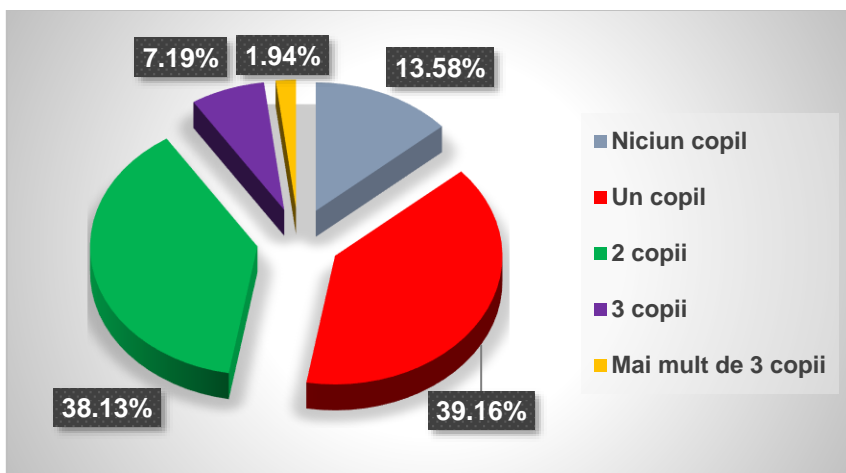


Figura nr. 2.5
Structura întreprinzătorilor în funcție de numărul de copii

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



Din punct de vedere al studiilor realizate, cei mai mulți întreprinzători au pregătire superioară (79,93%), iar în rândul acestora 32,33% au absolvit masteratul, 3,02% au finalizat doctoratul și 2,79% au urmat alte forme de învățământ postuniversitar. Vezi informațiile din figurile 2.6 și 2.7. Această situație denotă un grad ridicat de intelectualizare a întreprinzătorilor, ceea ce reprezintă o premisă favorabilă pentru amplificarea performanțelor IMM-urilor în perioada următoare și pentru trecerea la economia bazată pe cunoștințe.

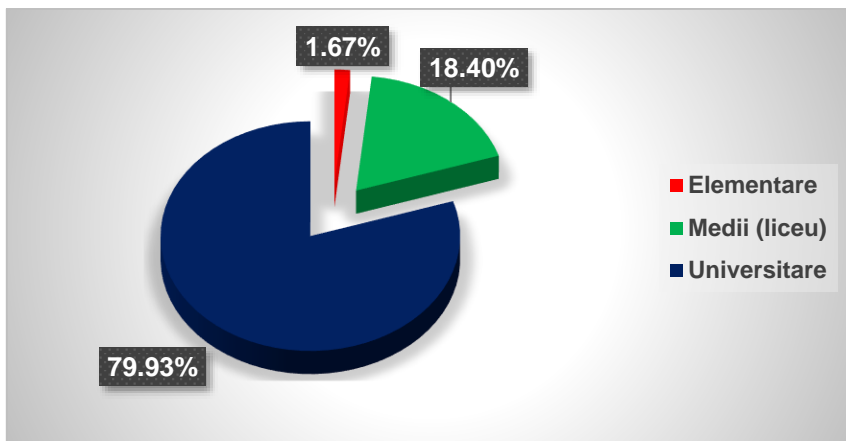


Figura nr. 2.6
Structura întreprinzătorilor în funcție de studii

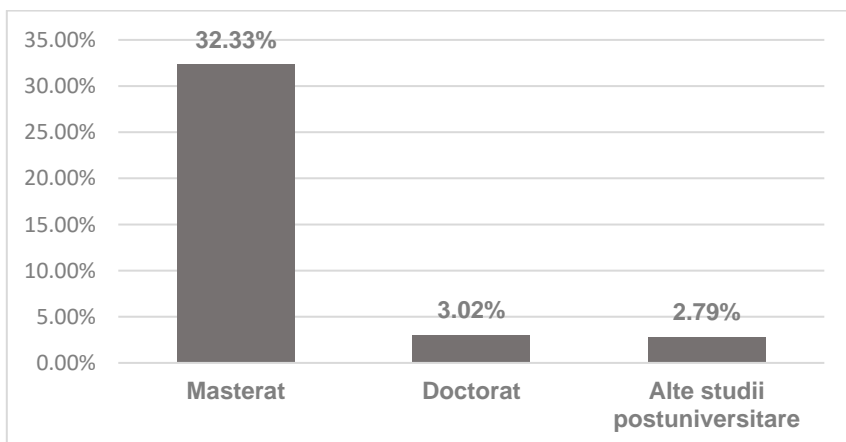


Figura nr. 2.7
Frecvența întreprinzătorilor cu pregătire superioară care au studii postuniversitare

Gruparea întreprinzătorilor în funcție de **programele de training** urmate, relevă că 6/7 dintre persoanele intervievate au participat la programe de instruire – derulate în țară, în afara României și atât în țară, cât și în străinătate – evidențind disponibilitatea foarte ridicată a oamenilor de afaceri români pentru actualizarea/îmbogățirea cunoștințelor în diverse domenii de activitate. Detalii în figura nr. 2.8.

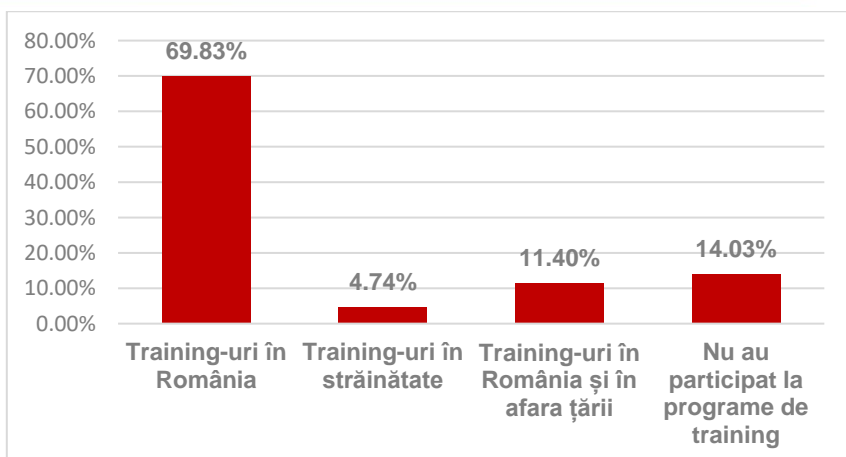


Figura nr. 2.8
Structura întreprinzătorilor în funcție de programele de training la care au participat

Referindu-ne la **vechimea ca întreprinzător**, se remarcă proporția mai ridicată al persoanelor care au propriile afaceri de peste 20 ani (29,85%) și procentul mai redus al respondenților care au experiență întreprinzătorie de 10-15 ani (13,63%). La nivelul eșantionului vechimea medie ca întreprinzător este de 14,96 ani. Vezi informațiile din figura nr. 2.9.

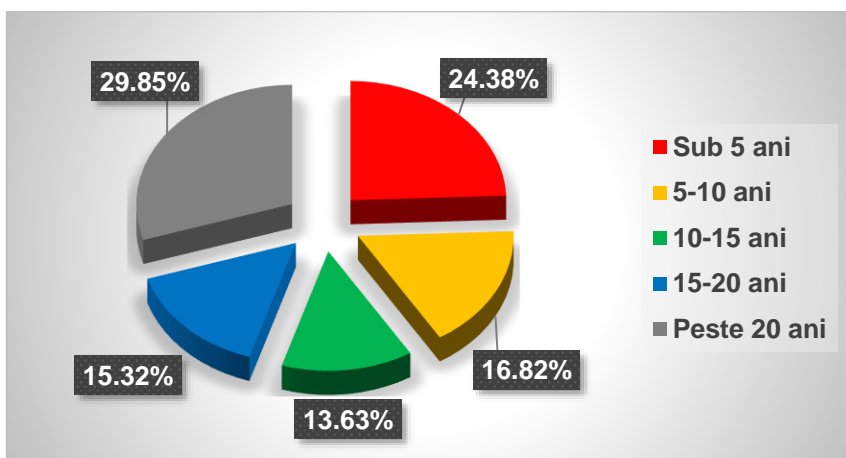


Figura nr. 2.9
Structura respondenților în funcție de vechimea ca întreprinzător

Analiza eșantionului în funcție de numărul de **asociați/acționari** per afacere (figura nr. 2.10) relevă că 57,69% din companii au proprietar unic, în 41,06% din firme există 2-5 asociați/acționari, iar în 1,24% din IMM-uri sunt peste 5 coproprietari, ceea ce denotă spiritul asociativ relativ redus al întreprinzătorilor din România.

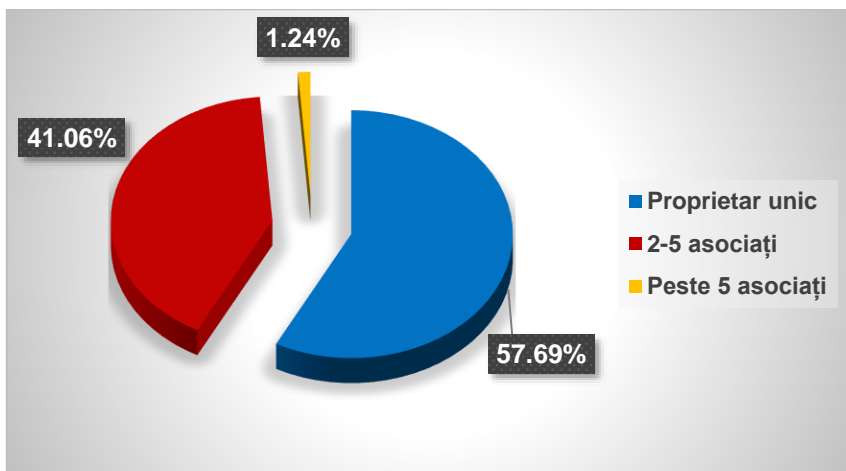


Figura nr. 2.10
Structura întreprinzătorilor în funcție de numărul de asociați/acționari

Dacă avem în vedere **timpul dedicat afacerii**, se constată că 3 din 10 respondenți alocă business-ului minim 60 ore/săptămână și circa 80% dintre persoanele investigate activează pentru companie cel puțin 8 ore zilnic, situație care denotă un grad ridicat de implicare a întreprinzătorilor români în derularea activităților întreprinzătoriale. La nivelul eșantionului, numărul mediu de ore afectat afacerii este de 46,43 pe săptămână (47,61 ore pentru bărbați și 43,92 ore pentru persoanele de gen feminin), fiind apropiat de media înregistrată în Uniunea Europeană (47,5 ore/săptămână). Există însă deosebiri față de SUA, țară cu performanțe economice remarcabile, în care 39% din proprietarii de firmă lucrează peste 60 ore pe săptămână, iar timpul mediu destinat afacerii de către întreprinzători este de 52 ore pe săptămână. Detalii în figura nr. 2.11.

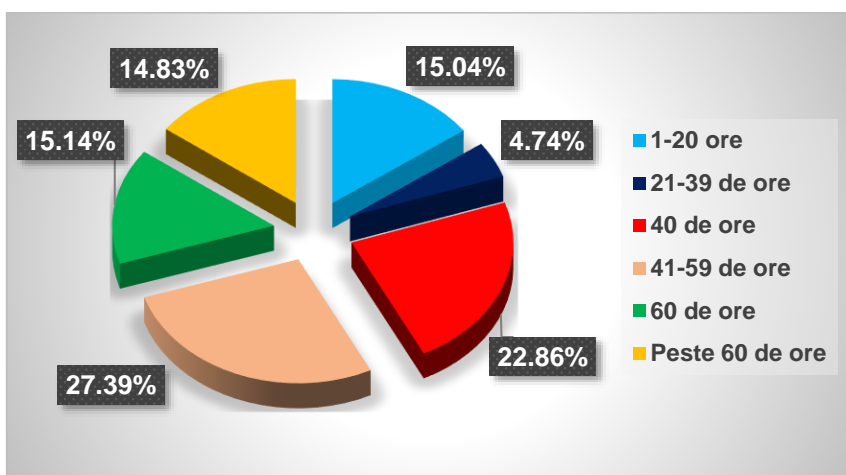


Figura nr. 2.11
Structura întreprinzătorilor în funcție de numărul de ore dedicate afacerii pe săptămână



În ceea ce privește **implicarea membrilor familiei întreprinzătorului în activitățile firmei** (figura nr. 2.12), investigația relevă că 53,40% dintre respondenți nu colaborează cu rudele în vederea derulării business-ului, luând în considerare și faptul că suprapunerea relațiilor întreprinzătoriale cu cele familiale, generează destul de frecvent situații conflictuale.

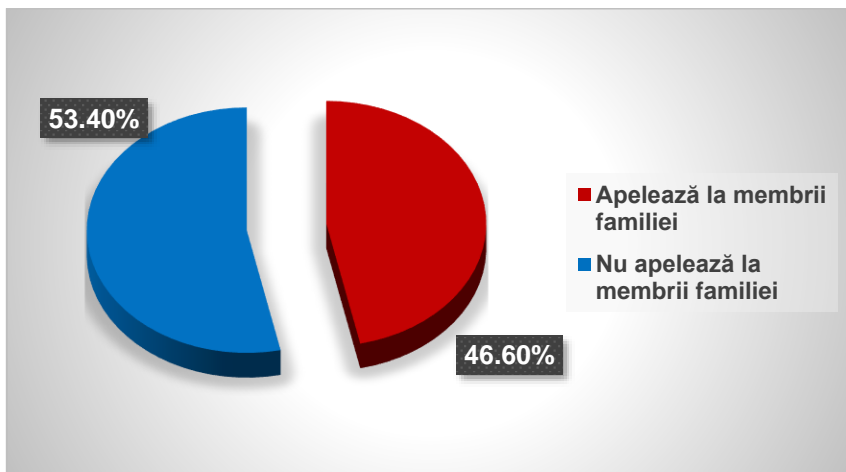


Figura nr. 2.12
Situația întreprinzătorilor care implică membrii familiei în activitatea companiei

Din informațiile prezentate putem contura un portret robot al întreprinzătorului român - persoană matură, cu pregătire economică sau tehnică, de gen masculin, căsătorit, cu copii, absolvent de instituție universitară, cu vechime întreprinzătorială medie de circa 15 ani, proprietar unic, care dedică săptămânal aproximativ 46, ore afacerii și nu implică membrii familiei în activitățile firmei.



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Cele mai mari proporții în cadrul eșantionului le înregistrează întreprinzătorii de 45-60 de ani (50,19%) și cei de 35-45 de ani (24,72%), iar la polul opus se află respondenții care au sub 25 de ani (2,32%).
- Vârsta medie a întreprinzătorilor este de 47 de ani și 3 luni.
- 30,11% dintre întreprinzători sunt economiști și 29,55% din oamenii de afaceri sunt de profesie ingineri.
- 67,84% dintre respondenți sunt de gen masculin.
- 81,12% dintre persoanele care au făcut obiectul anchetei sunt căsătorite.
- Nivelul relativ bun de instruire a întreprinzătorilor din România (79,93% au studii superioare) poate contribui la dezvoltarea firmelor private.
- 18,40% din întreprinzători au pregătire medie, iar 1,67% dintre cei intervievați au studii elementare.
- 85,97% dintre respondenți au participat la training-uri în țară, în afara României și atât în țară, cât și în străinătate.
- Persoanele care au peste 20 de ani experiență ca întreprinzători dețin proporția cea mai ridicată (29,85%).
- Vechimea medie ca întreprinzător la nivelul eșantionului este de 14,96 ani.
- 57,69% din întreprinzători sunt proprietari unici ai afacerilor.
- În 41,06% dintre firme există 2-5 asociați/acționari, iar în 1,24% din IMM-uri sunt peste 5 coproprietari.
- Aproximativ 80% dintre respondenți alocă activităților întreprinzătoriale minim 40 de ore pe săptămână
- 3 din 10 întreprinzători dedică în medie business-ului cel puțin 12 ore pe zi.
- Numărul mediu de ore destinat afacerii este de circa 9 ore pe zi.
- 53,40% dintre întreprinzători nu implică membrii familiei în activitățile firmei.
- Profilul întreprinzătorului român este următorul: persoană matură, cu economică sau pregătire tehnică, de gen masculin, căsătorit, cu copii, absolvent al unei forme de învățământ superior, cu experiență întreprinzătorială medie de aproximativ 15 ani, asociat unic, care alocă business-ului circa 46 ore/săptămână 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 nr. 3.1) a fost considerată ca fiind **nefavorabilă dezvoltării afacerilor în 41,26% din IMM-uri, neutră pentru derularea activităților în 27,86% dintre organizații și favorabilă dezvoltării afacerilor în 30,89% din companii**. Remarcăm faptul că, față de studiul din anul precedent (2023), răspunsurile tind să aibă o tentă ceva mai pozitivă (deși a crescut procentul celor cu o atitudine nefavorabilă dezvoltării afacerilor, și procentul celor cu o atitudine favorabilă dezvoltării afacerilor a crescut). Totuși se remarcă încă o pondere 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 în continuare efectelor nefaste ale consecințelor postpandemice, inflației, conflictului militar din Ucraina, crizei energetice etc.

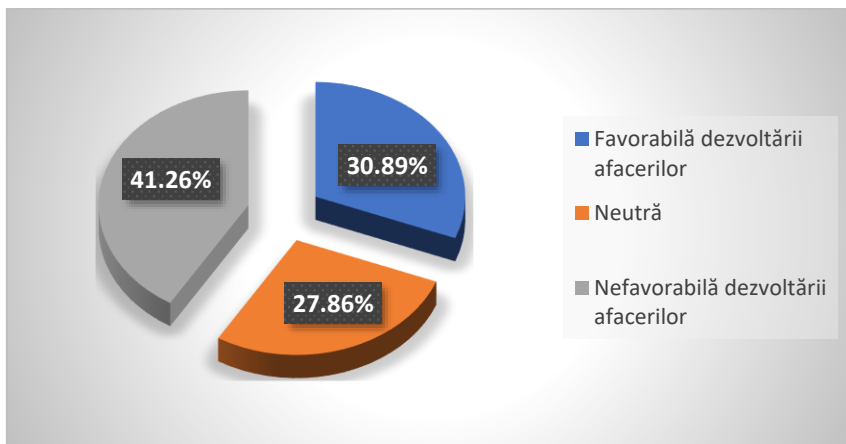


Figura nr. 3.1
Evaluarea situației de ansamblu a mediului economic actual de către întreprinzători

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 2023 și anului 2024, relevă că decidenții din firmele mici și mijlocii anticipează o evoluție ascendentă în anul 2024. Aceste evaluări se pot explica prin speranțele factorilor decizie din IMM-uri cu privire la diminuarea în 2024 a influențelor negative generate de turbulențele contextuale din ultima perioadă. Vezi figurile 3.1, 3.2 și 3.3.

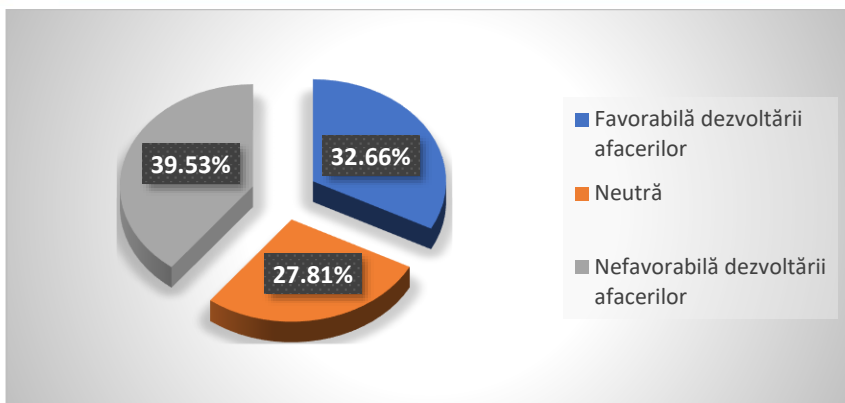


Figura nr. 3.2
Estimarea de către întreprinzători a evoluției mediului economic în cursul anului 2023

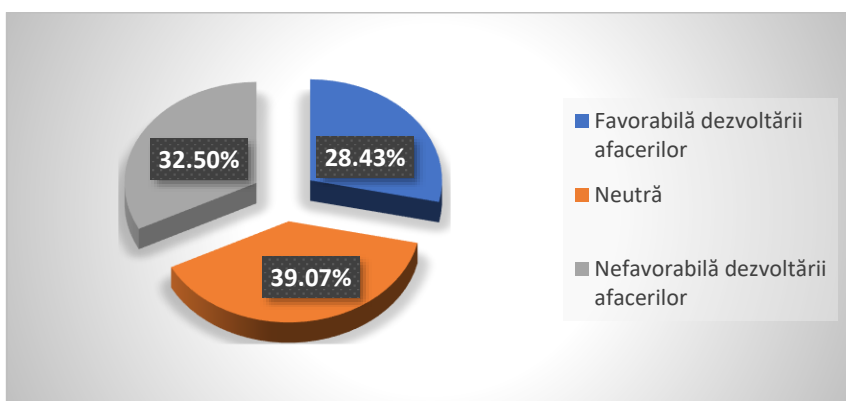


Figura nr. 3.3
Estimarea de către întreprinzători a evoluției mediului economic în anul 2024

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 puțini decidenți care au estimat medii întreprinzătoriale favorabile (actual, în 2023 și în 2024) și consemnează proporții scăzute ale respondenților care au considerat că mediul de afaceri este/va fi neutru în prezent și pe întreg parcursul anului 2024, cele mai scăzute valori găsindu-se la organizațiile cu o vechime de peste 15 ani;
- persoanele din IMM-urile cu vechime de 10-15 ani au apreciat mai frecvent că în 2024 și 2025 mediul este/va fi neutru și au indicat mai rar existența unor medii nefavorabile în perioada 2024-2025;
- firmele de 5-10 ani vechime dețin procentaje mai mari ale întreprinzătorilor care au opinat că mediul economic este/va fi stârnjenitor dezvoltării business-urilor în 2024;



- la momentul realizării studiului și pentru anul 2024 cei mai optimiști întreprinzători sunt cei din firmele cu o vechime de peste 15 ani (34,60%, respectiv 37,87%), urmați îndeaproape de cei din firmele cu 10-15 ani vechime (31,58%, respectiv 33,93%), în timp ce pentru anul 2025 estimările optimiste se înregistrează la respondenții din firmele cu peste 15 ani vechime (35,65%).

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 dezvoltării afacerilor	29,47%	25,58%	31,58%	34,60%
2	Neutră	28,50%	33,33%	28,95%	25,51%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	42,03%	41,09%	39,47%	39,88%

Tabelul 3.2

**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 dezvoltării afacerilor	28,71%	26,98%	33,93%	37,87%
2	Neutră	30,20%	30,16%	33,04%	24,85%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	41,09%	42,86%	33,04%	37,28%

Tabelul 3.3

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

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	22,17%	26,77%	28,18%	35,65%
2	Neutră	44,83%	38,58%	43,64%	33,84%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	33,00%	34,65%	28,18%	30,51%

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

- respondenții întreprinzători din zona Vest par cei mai optimiști, legat de mediul de afaceri existent și de estimările privind evoluțiile acestuia în 2024 și 2025, având procente semnificativ mai mari 52,08% pentru situația actuală, 53,61% pentru 2024 și 62,50% pentru anul 2025;



- companiile din zona Sud Vest sunt cele care înregistrează procente semnificative pentru o evoluție neutră a mediului de afaceri: 36,59% pentru situația actuală, 48,31% pentru anul 2024 și 57,52% pentru anul 2025;
- în cazul aprecierilor privind existența sau previziunile privind un mediu de afaceri nefavorabil dezvoltării afacerilor, răspunsurile sunt diferențiate: pentru momentul realizării studiului cel mai mare procent este la respondenții din zona Nord Est (57,84%), procente mari înregistrând și zonele București-Ilfov (51,43%) și cea Sud Est (49,07%). Pentru răspunsurile privind evoluția mediului economic în 2024 un procent mare la evoluția nefavorabilă este înregistrat de firmele din zona Nord Est (62,38%), iar pentru 2025 tot regiunea Nord Est înregistrează valorile cele mai ridicate (52,48%).

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	Bucuresti Ilfov
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	16,67%	21,30%	37,42%	27,64%	52,08%	48,62%	19,54%	14,29%
2	Neutră	25,49%	29,63%	21,47%	36,59%	18,75%	27,52%	33,33%	34,29%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	57,84%	49,07%	41,10%	35,77%	29,17%	23,85%	47,13%	51,43%

Tabelul 3.5

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

Nr. crt.	Starea mediului economic in 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	15,84%	23,36%	38,13%	24,58%	53,61%	51,38%	26,19%	21,74%
2	Neutră	21,78%	30,84%	18,75%	48,31%	19,59%	25,69%	28,57%	31,88%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	62,38%	45,79%	43,13%	27,12%	26,80%	22,94%	45,24%	46,38%



Tabelul 3.6

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

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	12,87%	15,24%	29,81%	15,93%	62,50%	40,37%	24,10%	27,54%
2	Neutră	34,65%	41,90%	39,75%	57,52%	19,79%	37,61%	39,76%	37,68%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	52,48%	42,86%	30,43%	26,55%	17,71%	22,02%	36,14%	34,78%

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

- firmele mijlocii înregistrează proporții mari (39,24%) ale persoanelor care au considerat că în prezent și în 2024 (34,62%) mediul economic este nefavorabil dezvoltării afacerilor și dețin ponderea cea mai ridicată a respondenților care au apreciat că mediul intreprenorial este/va fi favorabil și în 2024 (42,31%);
- organizațiile mici consemnează un procent mai ridicat al entităților în care s-a anticipat că situația actuală va fi nefavorabilă dezvoltării afacerilor (37,26%), precum și o frecvență mai amplă de IMM-uri în cadrul cărora s-a preconizat că mediul va favorabil în 2024 (37,91%);
- microîntreprinderile înregistrează proporții mai mari (43,03%) ale persoanelor care au considerat că în prezent (43,03%) și în 2024 (41,55%) mediul economic este nefavorabil dezvoltării afacerilor și dețin ponderi mai mici ale respondenților care au apreciat că mediul intreprenorial este/va fi favorabil în perioada actuală și 2024 (28,40%, respectiv 29,32%). Vezi tabelele 3.7, 3.8 și 3.9.

Tabelul 3.7

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

Nr. crt.	Situația de ansamblu a mediului economic actual	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	28,40%	34,91%	37,97%
2	Neutră	28,57%	27,83%	22,78%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	43,03%	37,26%	39,24%



Tabelul 3.8

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 dezvoltării afacerilor	29,32%	37,91%	42,31%
2	Neutră	29,14%	26,07%	23,08%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	41,55%	36,02%	34,62%

Tabelul 3.9

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

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	23,73%	36,36%	40,79%
2	Neutră	41,12%	35,89%	32,89%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	35,14%	27,75%	26,32%

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

- SRL-urile înregistrează ponderi mari ale companiilor în rândul cărora situația actuală (27,78%) și stările viitoare (27,98% în 2024 și 39,48% în 2025) 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 2024 (32,88%) și 2025 (28,34%), 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 întreprinzător este/va fi defavorabil și proporții mai reduse ale decidenților care au opinat că mediul este/va fi neutru în prezent, 2024 și 2025;
- SA-urile consemnează un număr mai scăzut al respondenților (33,33%) care au evaluat nefavorabil mediul actual și procentaje mai crescute ale persoanelor care au apreciat pozitiv stările mediului din 2024 (40,00%) și 2025 (55,56%). Detalii în tabelele 3.10, 3.11 și 3.12.



Tabelul 3.10

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

Nr. crt.	Situația de ansamblu a mediului economic actual	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	44,44%	31,40%	4,76%
2	Neutră	22,22%	27,78%	33,33%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	33,33%	40,82%	61,90%

Tabelul 3.11

**Diferențierea estimărilor referitoare la evoluția în anul 2024 a mediului
de afaceri după forma de organizare juridică a 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 dezvoltării afacerilor	40,00%	32,88%	20,00%
2	Neutră	30,00%	27,98%	20,00%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	30,00%	39,14%	60,00%

Tabelul 3.12

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

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	55,56%	28,34%	20,00%
2	Neutră	11,11%	39,48%	35,00%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	33,33%	32,18%	45,00%

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 2024 atitudinea cea mai favorabilă față de situația existentă în mediul de afaceri e dată de firmele din transporturi (56,60%, respective 57,69%), iar pentru 2025 atitudinea cea mai favorabilă aparține tot respondenților din domeniul transporturilor (55,77%);



- o caracteristică asemănătoare este faptul că la momentul studiului, sectorul industriei, înregistrează procente mai mari pentru ideea unui mediu economic nefavorabil dezvoltării afacerilor (47,83%). Pentru 2024 și 2025, sectorul turismului este cel în care se consideră că mediul economic este nefavorabil dezvoltării afacerilor (58,33% pentru 2024 și 52,78% pentru 2025);
- în zona neutră cele mai mari procente aparțin respondenților din turism (47,22% pentru perioada studiului), din comerț (34,93% pentru 2024 și 46,53% pentru 2025).

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	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	32,30%	35,80%	26,67%	56,60%	16,67%	28,65%
2	Neutră	19,88%	33,33%	28,67%	20,75%	47,22%	28,91%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	47,83%	30,86%	44,67%	22,64%	36,11%	42,44%

Tabelul 3.14

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	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	31,48%	35,90%	26,71%	57,69%	22,22%	32,35%
2	Neutră	26,54%	26,92%	34,93%	25,00%	19,44%	26,95%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	41,98%	37,18%	38,36%	17,31%	58,33%	40,70%



Tabelul 3.15

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

Nr. crt.	Starea mediului economic aferentă întregului an 2025	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Favorabilă dezvoltării afacerilor	30,38%	32,47%	22,92%	55,77%	19,44%	25,95%
2	Neutră	36,71%	35,06%	46,53%	32,69%	27,78%	40,00%
3	Nefavorabilă dezvoltării afacerilor	32,91%	32,47%	30,56%	11,54%	52,78%	34,05%

3.2. Oportunități de afaceri

Analiza principalelor oportunități de afaceri ale întreprinderilor mici și mijlocii (figura nr. 3.4.), reliefează că **sporirea cererii pe piața internă**, a fost cea mai frecvent indicată (**în 57,88% dintre IMM-uri**), fiind urmată de **folosirea de noi tehnologii** (55,43%), **realizarea unui parteneriat de afaceri** (33,84%), digitalizarea (29,29%), penetrarea pe noi piețe (28,12%), obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (28,00%), asimilarea de noi produse (28,00%), **sporirea exporturilor** (19,84%).

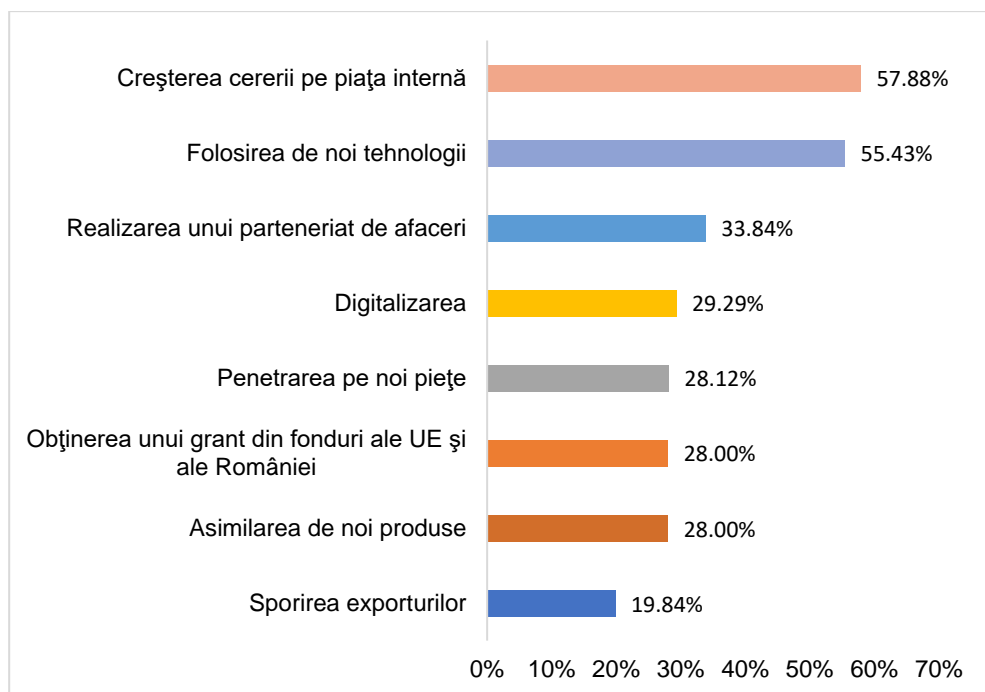


Figura nr. 3.4
Intensitatea manifestării oportunităților de afaceri în cadrul IMM-urilor



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 digitalizarea (31,90%) și obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (37,14%);
- IMM-urile de 5-10 ani dețin proporții mai ridicate de respondenți care au semnalat penetrarea pe noi piețe (34,38%), însă se remarcă și prin cele mai reduse procente ale decidenților care au făcut referire la sporirea exporturilor (17,19%);
- organizațiile cu vârsta de 10-15 ani indică procentele cele mai ridicate la următoarele oportunități: creșterea cererii pe piața internă (63,64%), folosirea de noi tehnologii (57,27%), realizarea unui parteneriat de afaceri (38,18%);
- întreprinderile de peste 15 ani înregistrează ponderi superioare ale entităților în cadrul cărora au fost evidențiate asimilarea de noi produse (29,74%) și sporirea exporturilor (22,74%).

Tabelul 3.16

Frecvența oportunităților de afaceri în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2024	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Creșterea cererii pe piața internă	51,90%	60,16%	63,64%	59,18%
2	Folosirea de noi tehnologii	52,38%	57,03%	57,27%	52,48%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	28,57%	32,81%	38,18%	36,15%
4	Digitalizarea	31,90%	28,13%	20,91%	30,90%
5	Penetrarea pe noi piețe	31,43%	34,38%	22,73%	23,03%
6	Asimilarea de noi produse	26,19%	28,13%	28,18%	29,74%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	37,14%	25,00%	23,64%	23,62%
8	Sporirea exporturilor	18,10%	17,19%	21,82%	22,74%

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 44,00% (mai precis între 44,09% pentru regiunea Sud Vest, până la 65,63% pentru regiunea Sud);
- respondenții organizațiilor din Nord Est au făcut referire mai des la obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (43,00%);
 - organizațiile din regiunea Sud au înregistrat procentele cele mai ridicate la realizarea unui parteneriat de afaceri (43,75%) și digitalizare (41,88%);
 - regiunea de Sud Vest deține proporții mai ridicate ale întreprinderilor în care a fost semnalată asimilarea de noi produse (40,94%);
 - sunt două regiuni ai căror respondenți au răspuns că principalele oportunități sunt reprezentate de folosirea de noi tehnologii, acestea fiind regiunile de Nord Vest (72,22%) și Vest (61,96%). 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 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Creșterea cererii pe piața internă	62,00%	57,01%	65,63%	44,09%	64,13%	59,26%	50,54%	59,42%
2	Folosirea de noi tehnologii	57,00%	54,21%	61,25%	36,22%	61,96%	72,22%	50,54%	44,93%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	20,00%	33,64%	43,75%	29,13%	38,04%	28,70%	39,78%	33,33%
4	Digitalizarea	30,00%	32,71%	41,88%	30,71%	17,39%	20,37%	19,35%	33,33%
5	Penetrarea pe noi piețe	30,00%	26,17%	18,13%	33,07%	16,30%	49,07%	24,73%	26,09%
6	Asimilarea de noi produse	26,00%	26,17%	22,50%	40,94%	20,65%	26,85%	30,11%	28,99%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	43,00%	29,91%	16,25%	27,56%	16,30%	27,78%	41,94%	27,54%
8	Sporirea exporturilor	18,00%	17,76%	17,50%	15,75%	48,91%	5,56%	19,35%	23,19%

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: realizarea unui parteneriat de afaceri (33,65%), digitalizare (34,35%), penetrarea de noi piețe (28,47%) și obținerea unui grant din



- fonduri ale UE și ale României (30,35%);
- creșterea cererii pe piața internă (62,79%) și asimilarea de noi produse (31,16%) au fost evidențiate mai frecvent în firmele mici;
- ca oportunități de afaceri, respondenții din zona întreprinderilor mijlocii au evidențiat folosirea de noi tehnologii (69,74% și sporirea exporturilor (38,16%).

Tabelul 3.18

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

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2024	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Creșterea cererii pe piața internă	56,47%	62,79%	57,89%
2	Folosirea de noi tehnologii	47,76%	63,72%	69,74%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	33,65%	32,09%	26,32%
4	Digitalizarea	34,35%	25,12%	22,37%
5	Penetrarea pe noi piețe	28,47%	27,91%	25,00%
6	Asimilarea de noi produse	28,47%	31,16%	22,37%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	30,35%	22,33%	17,11%
8	Sporirea exporturilor	19,29%	19,53%	38,16%

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

- și în acest caz respondenții au evidențiat că principala oportunitate este creșterea cererii de pe piața internă (44,44% la societățile pe acțiuni, 57,99% la SRL și 59,09% la alte forme de organizare);
- respondenții SRL-urilor au indicat în proporții mai reduse aproape toate categoriile de oportunități indicate în IMM-uri, excepție făcând obținerea unui grant din fonduri UE și ale României (28,33%);
- entitățile cu altă formă juridică înregistrează procentaje mai ridicate ale oportunităților pentru: realizarea unui parteneriat de afaceri (45,45%), digitalizarea (36,36%), penetrarea de noi piețe (36,36%) și asimilarea de noi produse (31,82%);
- SA-urile consemnează în proporții mai ridicate de oportunități legate de folosirea de noi tehnologii (66,67%) și sporirea exporturilor (44,44%).



Tabelul 3.19

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

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2024	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Creșterea cererii pe piața internă	44,44%	57,99%	59,09%
2	Folosirea de noi tehnologii	66,67%	55,33%	40,91%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	44,44%	33,29%	45,45%
4	Digitalizarea	11,11%	29,30%	36,36%
5	Penetrarea pe noi piețe	22,22%	27,60%	36,36%
6	Asimilarea de noi produse	22,22%	27,72%	31,82%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	11,11%	28,33%	22,73%
8	Sporirea exporturilor	44,44%	19,49%	22,73%

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

- constatăm și în acest punct că la acest moment creșterea cererii pe piața internă reprezintă unul dintre elementele cel mai des semnalate pentru toate tipurile de industrie analizate procente de răspunsuri fiind între 36,11% pentru turism și 76,47% pentru transporturi;
- decidenții din transporturi au făcut referire în proporții superioare, alături de creșterea cererii pe piața internă (76,47%), la folosirea de noi tehnologii (72,55%) și sporirea exporturilor (56,86%);
- firmele din turism înregistrează ponderi mai ridicate pentru oportunitățile legate de digitalizare (44,44%) și obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (33,33%);
- reprezentanții IMM-urilor din zona construcțiilor au identificat oportunitățile privind realizarea unui parteneriat de afaceri (48,15%) și, la fel ca firmele din turism, obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (33,33%);
- penetrarea de noi piețe și asimilarea de noi produse au fost indicate ca oportunități de decidenții din zona comerțului (31,97%, respectiv 44,22%).



Tabelul 3.20

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

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Creșterea cererii pe piața internă	57,67%	66,67%	57,14%	76,47%	36,11%	55,94%
2	Folosirea de noi tehnologii	60,12%	64,20%	39,46%	72,55%	44,44%	55,67%
3	Realizarea unui parteneriat de afaceri	26,38%	48,15%	33,33%	23,53%	38,89%	34,83%
4	Digitalizarea	20,86%	13,58%	34,01%	9,80%	44,44%	35,62%
5	Penetrarea pe noi piețe	30,67%	28,40%	31,97%	19,61%	27,78%	25,86%
6	Asimilarea de noi produse	30,06%	23,46%	44,22%	13,73%	38,89%	22,16%
7	Obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	31,29%	33,33%	20,41%	9,80%	33,33%	30,34%
8	Sporirea exporturilor	24,54%	7,41%	16,33%	56,86%	13,89%	17,41%

3.3. Dificultăți în activitatea IMM-urilor

Întreprinzătorii/managerii investigați au indicat că **în perioada actuală se confruntă cu următoarele dificultăți: inflația** (semnalată în 52,89% dintre firme), **concurența nelocală** (46,06%), **creșterea nivelului cheltuielilor salariale** (40,05%), **scăderea cererii interne** (33,10%), **pregătirea și menținerea personalului** (31,71%), **incertitudinea evoluțiilor viitoare** (29,86%), **concurența produselor din import** (29,51%), întârzierile la încasarea contravalorii facturilor de la firmele private (25,81%), costurile ridicate ale creditelor (25,35%), fiscalitatea excesivă (19,44%), birocrăția (18,29%), aprovizionarea cu materii prime/produse etc. (17,71%), diminuarea cererii la export (14,81%), neplata facturilor de către instituțiile statului (13,89%), corupția (11,57%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (8,80%), controalele excesive (7,57%), instabilitatea relativă a monedei naționale (6,83%), calitatea slabă a infrastructurii (6,37%), accesul dificil la credite (5,79%), cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar (semnalată de 1,50% 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 birocrăția, 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 concurența nelocală și creșterea nivelului cheltuielilor salariale. 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 de conflictul din Ucraina, împreună cu modificările legislative salariale din România, continuă să aducă noi provocări întreprinzătorilor din România.

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

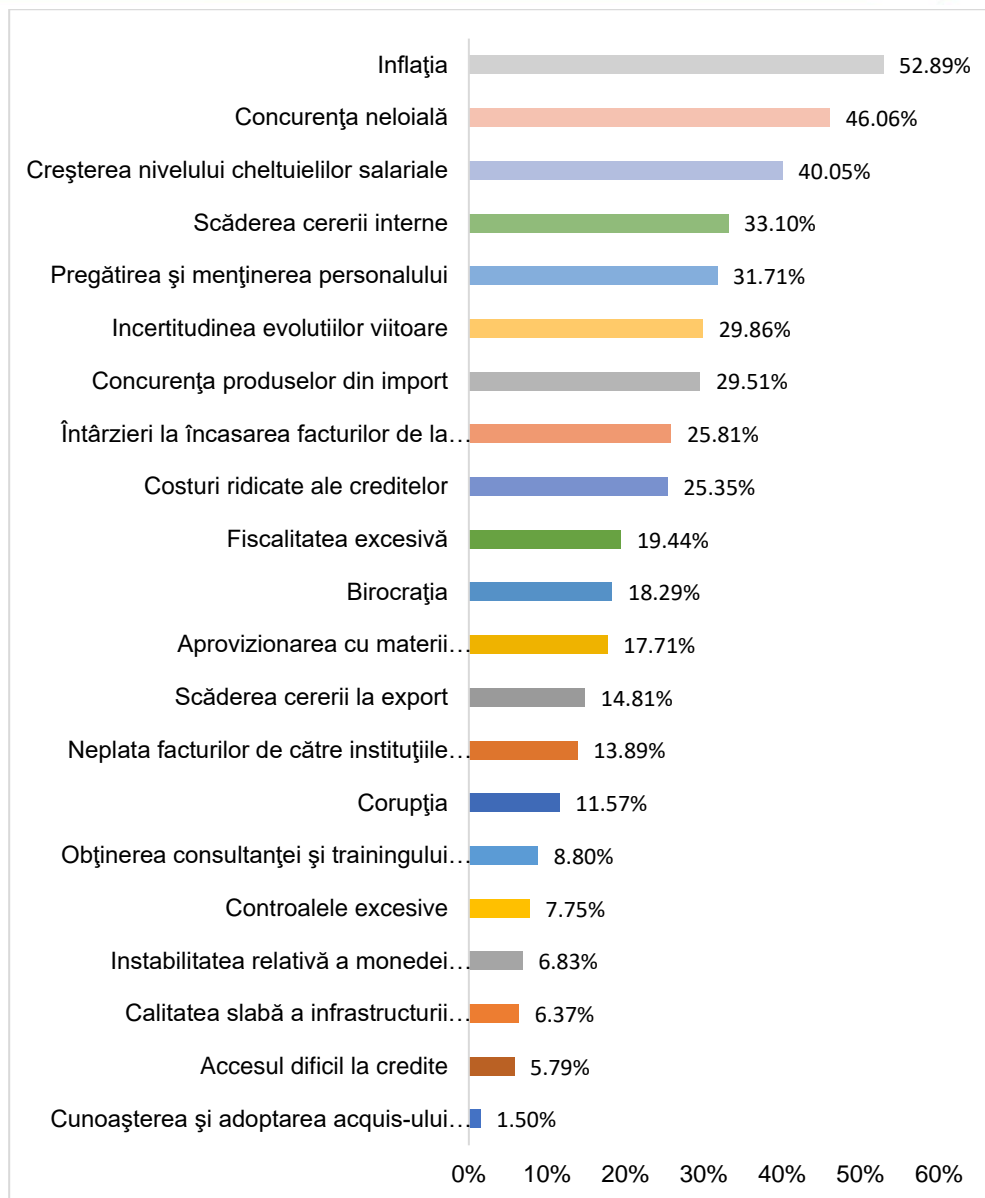


Figura nr. 3.5
Frecvența manifestării dificultăților întâmpinate de IMM-uri

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

- din cele trei elemente prezentate la nivelul agregat de analiză (inflația, concurența nelocală și creșterea nivelului cheltuielilor salariale), inflația și concurența nelocală au fost indicate mai frecvent în rândul IMM-urilor cu o vechime în activitate de 5-10 ani (56,92%, respectiv 48,46), iar cel de-al treilea element, respectiv creșterea nivelului cheltuielilor salariale (44,55%) a fost consemnat de firmele cu vechime de 10-15 ani;



- firmele sub 5 ani se confruntă cu dificultăți cauzate de fiscalitatea excesivă (24,76%), birocrație (21,90%), aprovizionarea cu materii prime/produse (19,52%), neplata facturilor de către instituțiile statului (20,00%), controale excesive (9,05%), uinstabilitatea relativă a monedei naționale (10,00%), calitatea slabă a infrastructurii (7,62%) și accesul dificil la credite (9,52%);
- în cazul IMM-urilor cu vechimea de 5-10 ani, dificultățile în activitate se datorează, în principal, inflației (56,92%), concurenței nelociale (48,46%), urmate de: incertitudinea evoluțiilor viitoare (35,38%), întâzieri în încasarea facturilor de la firme private (36,15%), corupție (13,85%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (10,00%) și cunoașterea și adoptarea aquis-ului comunitar (2,31%);
- creșterea nivelului cheltuielilor salariale (44,55%), scăderea cererii interne (38,18%), pregătirea și menținerea personalului (35,45%), costurile ridicate ale creditelor (35,45%) reprezintă dificultățile întâmpinate de firmele vechi de 10-15 ani;
- organizațiile de peste 15 ani vechime au consemnat procente mai ridicate la următoarele dificultăți în activitate: concurența produselor din import (35,45%) și scăderea cererii la export (18,73%).

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	53,81%	56,92%	50,00%	52,45%
2	Concurența nelocală	45,71%	48,46%	48,18%	44,09%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	39,52%	38,46%	44,55%	36,60%
4	Scăderea cererii interne	29,05%	30,00%	38,18%	36,02%
5	Pregătirea și menținerea personalului	27,14%	33,85%	35,45%	33,43%
6	Incetitudinea evoluțiilor viitoare	32,86%	35,38%	31,82%	24,50%
7	Concurența produselor din import	21,90%	24,62%	32,73%	35,45%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	25,24%	36,15%	22,73%	23,63%
9	Costuri ridicate ale creditelor	15,24%	20,00%	35,45%	28,82%
10	Fiscalitatea excesivă	24,76%	19,23%	17,27%	17,29%
11	Birocrația	21,90%	16,15%	18,18%	16,14%
12	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	19,52%	16,15%	15,45%	17,58%
13	Scăderea cererii la export	10,00%	12,31%	16,36%	18,73%
14	Neplata facturilor de către instituțiile statului	20,00%	10,77%	10,91%	12,68%
15	Corupția	13,33%	13,85%	8,18%	10,09%
16	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	8,10%	10,00%	6,36%	9,22%
17	Controalele excesive	9,05%	7,69%	8,18%	6,34%
18	Instabilitatea relativă a monedei naționale	10,00%	6,15%	3,64%	6,05%
19	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	7,62%	6,15%	7,27%	6,05%
20	Accesul dificil la credite	9,52%	6,15%	5,45%	2,88%
21	Cunoașterea și adoptarea aquis-ului comunitar	1,90%	2,31%	0,91%	1,15%



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

- companiile din zonele de Sud Est, Sud și din Vest înregistrează procente mai ridicate ale factorilor de decizie care au făcut referire la inflație cu procente de peste 60% (64,22% Sud Est, 62,11% Sud, 65,96% Vest);
- concurența neloială și creșterea nivelului cheltuielilor salariale reprezintă dificultăți în activitate în proporție pentru organizațiile din regiunile de Sud (63,98% concurența neloială și 53,42% creșterea nivelului cheltuielilor salariale) și din Nord Vest (62,62% concurența neloială și 59,81% creșterea nivelului cheltuielilor salariale);
- scăderea cererii interne afectează IMM-urile din zonele de Vest și Nord Est (48,94%, respectiv 40,20%);
- în răspunsurile reprezentanților din zonele de Nord Vest și Centru pregătirea și menținerea personalului reprezintă o dificultate întâlnită mai des (53,27%, respectiv 36,56%);
- firmele din Nord Est și București Ilfov sunt afectate de incertitudinea evoluțiilor viitoare (38,24%, respectiv 35,21%), fiscalitatea excesivă (31,37%, respectiv 25,35%), birocrăție (21,57%, respectiv 23,94%), cunoașterea și adoptarea aquisului comunitar (5,88%, respectiv 2,82%);
- de asemenea, firmele din zonele de Nord Est și Nord Vest se confruntă în procente mai ridicate cu controale excesive (16,67%, respectiv 13,08%);
- organizațiile din regiunile de Vest și Sud prezintă dificultăți în activitate datorate concurenței produselor din import (47,87%, respectiv 34,16%);
- IMM-urile din zonele de Sud și București Ilfov întâmpină dificultăți în derularea activităților datorate aprovizionării cu materii prime/produse (30,43%, respectiv 19,72%), corupției (16,77%, respectiv 15,49%) și calității slabe a infrastructurii (8,07%, respectiv 9,86%);
- întârzierile la încasarea facturilor de la firme private (44,86% și 32,39%) și accesul dificil la credite (13,08, respectiv 8,45) sunt două dintre dificultățile cu care se confruntă firmele din Nord Vest și București Ilfov;
- costurile ridicate ale creditelor afectează firmele din zona de Nord Vest în proporție mai crescută (51,40%), iar pe cele din Vest în proporție de 40,43%;
- scăderea cererii la export afectează activitatea organizațiilor din Vest (39,36%) și din zona București Ilfov (15,49%);
- neplata facturilor de către instituțiile statului creează dificultăți în desfășurarea activității în proporții mai ridicate pentru IMM-urile din zonele de Sud Vest (23,81%) și Vest (15,96%);
- întreprinderile din zonele București Ilfov și Sud Vest întâmpină dificultăți în obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (14,08%, respectiv 11,90%), iar organizațiile din zonele Sud Vest și Centru au probleme ca urmare a instabilității relative a monedei naționale (10,32%, respectiv 9,68%).



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	Bucuresti Ilfov
1	Inflația	48,04%	64,22%	62,11%	58,73%	65,96%	22,43%	43,01%	52,11%
2	Concurența nelocală	33,33%	43,12%	63,98%	49,21%	30,85%	62,62%	45,16%	18,31%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	37,25%	40,37%	53,42%	21,43%	24,47%	59,81%	37,63%	40,85%
4	Scăderea cererii interne	40,20%	33,03%	28,57%	30,95%	48,94%	16,82%	32,26%	39,44%
5	Pregătirea și menținerea personalului	26,47%	33,94%	27,33%	22,22%	24,47%	53,27%	36,56%	33,80%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	38,24%	33,94%	26,71%	22,22%	24,47%	29,91%	33,33%	35,21%
7	Concurența produselor din import	19,61%	23,85%	34,16%	24,60%	47,87%	28,04%	27,96%	28,17%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	23,53%	22,94%	21,12%	20,63%	15,96%	44,86%	29,03%	32,39%
9	Costuri ridicate ale creditelor	23,53%	18,35%	10,56%	17,46%	40,43%	51,40%	30,11%	19,72%
10	Fiscalitatea excesivă	31,37%	18,35%	21,12%	12,70%	11,70%	13,08%	24,73%	25,35%
11	Birocrația	21,57%	20,18%	21,12%	15,08%	12,77%	11,21%	20,43%	23,94%
12	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	10,78%	11,93%	30,43%	14,29%	14,89%	17,76%	16,13%	19,72%
13	Scăderea cererii la export	10,78%	12,84%	11,18%	12,70%	39,36%	6,54%	12,90%	15,49%
14	Neplata facturilor de către instituțiile statului	15,69%	13,76%	9,32%	23,81%	15,96%	9,35%	12,90%	8,45%
15	Corupția	9,80%	11,93%	16,77%	11,90%	5,32%	9,35%	7,53%	15,49%
16	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	3,92%	9,17%	6,21%	11,90%	5,32%	11,21%	10,75%	14,08%
17	Controalele excesive	16,67%	7,34%	5,59%	3,17%	3,19%	13,08%	4,30%	11,27%
18	Instabilitatea relativă a monedei naționale	5,88%	5,50%	3,73%	10,32%	8,51%	5,61%	9,68%	7,04%
19	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	7,84%	6,42%	8,07%	4,76%	6,38%	1,87%	6,45%	9,86%
20	Accesul dificil la credite	6,86%	7,34%	3,73%	2,38%	0,00%	13,08%	6,45%	8,45%
21	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	5,88%	0,92%	0,00%	1,59%	1,06%	0,00%	1,08%	2,82%



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

- microîntreprinderile au înregistrat procente semnificative și în ceea ce privește incertitudinea evoluțiilor viitoare (32,47%), întârzierile în încasarea facturilor de la firme private (28,47%), fiscalitatea excesivă (22,35%), birocrație excesivă (20,71%), neplata facturilor de către instituțiile statului (16,71%), corupția (13,18%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (10,82%), instabilitatea relativă a monedei naționale (8,71%), calitatea slabă a infrastructurii (7,53%), cunoașterea și adoptarea acquisului comunitar (1,88%);
- întreprinderile mici înregistrează procentaje mai ridicate ale respondenților care au semnalat: inflația (55,50%), concurența nelocală (50,00%), creșterea nivelului cheltuielilor salariale (43,58%), pregătirea și menținerea personalului (37,61%), controalele excesive (10,09%), accesul dificil la credite (5,96%);
- proporțional cu creșterea dimensiunii IMM-urilor se mărește și frecvența organizațiilor în care sunt resimțite problemele privind: scăderea cererii interne (36,36%), concurența produselor din import (37,66%), costurile ridicate ale creditelor (32,47%), aprovizionarea cu materii prime/produse (25,97%), scăderea cererii la export (29,87%).

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	51,76%	55,50%	53,25%
2	Concurența nelocală	46,35%	50,00%	33,77%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	36,71%	43,58%	36,36%
4	Scăderea cererii interne	34,82%	31,19%	36,36%
5	Pregătirea și menținerea personalului	28,71%	37,61%	35,06%
6	Incetitudinea evoluțiilor viitoare	32,47%	28,44%	19,48%
7	Concurența produselor din import	25,88%	34,40%	37,66%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	28,47%	25,23%	22,08%
9	Costuri ridicate ale creditelor	21,88%	28,90%	32,47%
10	Fiscalitatea excesivă	22,35%	16,97%	12,99%
11	Birocrația	20,71%	16,51%	6,49%
12	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	14,35%	22,48%	25,97%
13	Scăderea cererii la export	13,18%	16,06%	29,87%
14	Neplata facturilor de către instituțiile statului	16,71%	11,01%	12,99%
15	Corupția	13,18%	10,09%	6,49%
16	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	10,82%	4,59%	10,39%
17	Controalele excesive	7,06%	10,09%	6,49%
18	Instabilitatea relativă a monedei naționale	8,71%	3,67%	3,90%
19	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	7,53%	5,50%	6,49%
20	Accesul dificil la credite	5,41%	5,96%	5,19%
21	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	1,88%	1,38%	1,30%



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

- la toate formele de organizare se păstrează ordinea răspunsurilor analizate în varianta agregată (inflația, concurența neloyală și creșterea nivelului cheltuielilor salariale);
- respondenții din cadrul SA-urilor au înregistrat cele mai mari valori ale procentelor la următorii itemi: creșterea nivelului cheltuielilor salariale (55,56%), pregătirea și menținerea personalului (66,67%), incertitudinea evoluțiilor viitoare (44,44%), fiscalitatea excesivă (22,22%), birocrație (22,22%), aprovizionarea cu materii prime/produse (22,22%) și scăderea cererii la export (22,22%);
- la nivelul SRL-urilor, au mai apărut cu procente ridicate, răspunsuri legate de: inflație (53,06%) întâzieri în încasarea facturilor de la firmele private (26,17%) costuri ridicate ale creditelor (25,45%), neplata facturilor de către instituțiile statului (13,81%), corupția (11,52%) și accesul dificil la credite (5,88%).
- decidenții din unitățile economice cu alte forme juridice de organizare au făcut referire mai des la: concurența neloyală (50,00%), scăderea cererii interne (59,09%), concurența produselor din import (31,82%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei și instabilitatea relativă a monedei naționale (câte 9,09% pentru fiecare item), controalele excesive (31,82%), calitatea slabă a infrastructurii (18,18%) și cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar (4,55%).

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	44,44%	53,06%	50,00%
2	Concurența neloyală	33,33%	46,10%	50,00%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	55,56%	40,22%	27,27%
4	Scăderea cererii interne	44,44%	32,17%	59,09%
5	Pregătirea și menținerea personalului	66,67%	31,81%	13,64%
6	Incetitudinea evoluțiilor viitoare	44,44%	29,77%	27,27%
7	Concurența produselor din import	22,22%	29,41%	31,82%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	11,11%	26,17%	13,64%
9	Costuri ridicate ale creditelor	11,11%	25,45%	22,73%
10	Fiscalitatea excesivă	22,22%	19,45%	18,18%
11	Birocrația	22,22%	18,25%	13,64%
12	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	22,22%	17,65%	18,18%
13	Scăderea cererii la export	22,22%	14,65%	13,64%
14	Neplata facturilor de către instituțiile statului	11,11%	13,81%	13,64%
15	Corupția	11,11%	11,52%	4,55%
16	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	0,00%	8,88%	9,09%
17	Controalele excesive	22,22%	6,96%	31,82%
18	Instabilitatea relativă a monedei naționale	0,00%	6,84%	9,09%
19	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	0,00%	6,12%	18,18%
20	Accesul dificil la credite	0,00%	5,88%	4,55%
21	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	0,00%	1,44%	4,55%



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

- companiile din turism înregistrează procentaje mai ridicate ale agenților economici în rândul cărora au fost semnalate inflația (66,67%, cel mai mare procent din toate tipurile de activitate, probabil datorat evoluției monedei euro și situației economice în general), concurența neloyală (63,89%), neplata facturilor de către instituțiile statului (22,22%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei și accesul dificil la credite (câte 16,67% pentru fiecare item), controalele excesive și instabilitatea relativă a monedei naționale (câte 13,89% pentru fiecare item), cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar (4,55%);
- organizațiile din sectorul serviciilor dețin ponderi mai mari ale firmelor în care au fost indicate incertitudinea evoluțiilor viitoare (34,47%), fiscalitatea excesivă (23,95%), birocrăția (25,26%), corupția (14,74%), calitatea slabă a infrastructurii (7,89%);
- firmele din zona transporturilor, semnalează ca dificultăți, pe lângă inflație (66,04%, apropiată de valoarea indicată de reprezentanții turismului de 66,67%), scăderea cererii interne și concurența produselor de import (câte 47,17% pentru fiecare item), costurile ridicate ale creditelor (49,06%), precum și scăderea cererii la export (50,94%);
- pentru firmele de construcții, dificultățile în activitatea actuală se regăsesc sub forma creșterii nivelului cheltuielilor salariale (52,44%), pregătirea și menținerea personalului (50,00%) și întârzierile la încasarea facturilor de la firmele private (32,93%);
- întreprinderile din industrie consemnează cele mai mari proporții ale entităților în care a fost evidențiată aprovizionarea cu materii prime/produse (26,83%). 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					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Inflația	44,51%	53,66%	52,35%	66,04%	66,67%	53,42%
2	Concurența nelocală	38,41%	56,10%	44,97%	39,62%	63,89%	46,84%
3	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	38,41%	52,44%	36,24%	30,19%	44,44%	40,53%
4	Scăderea cererii interne	34,15%	24,39%	36,24%	47,17%	27,78%	31,58%
5	Pregătirea și menținerea personalului	34,15%	50,00%	29,53%	18,87%	22,22%	30,26%
6	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	29,27%	29,27%	28,86%	13,21%	13,89%	34,47%
7	Concurența produselor din import	37,80%	18,29%	45,64%	47,17%	16,67%	20,53%
8	Întârzieri la încasarea facturilor de la firme private	28,66%	32,93%	26,17%	20,75%	16,67%	24,21%
9	Costuri ridicate ale creditelor	26,83%	21,95%	22,15%	49,06%	19,44%	23,68%
10	Fiscalitatea excesivă	17,68%	12,20%	19,46%	3,77%	19,44%	23,95%
11	Birocrația	14,02%	9,76%	14,77%	1,89%	19,44%	25,26%
12	Aprovizionarea cu materii prime/produse etc.	26,83%	20,73%	20,81%	11,32%	25,00%	12,11%
13	Scăderea cererii la export	18,29%	7,32%	13,42%	50,94%	5,56%	11,05%
14	Neplata facturilor de către instituțiile statului	9,15%	19,51%	8,72%	15,09%	22,22%	15,53%
15	Corupția	7,93%	10,98%	6,04%	11,32%	13,89%	14,74%
16	Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei	5,49%	9,76%	8,05%	5,66%	16,67%	10,00%
17	Controalele excesive	6,71%	6,10%	12,08%	3,77%	13,89%	6,84%
18	Instabilitatea relativă a monedei naționale	6,10%	8,54%	4,03%	3,77%	13,89%	7,63%
19	Calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	3,66%	4,88%	7,38%	7,55%	0,00%	7,89%
20	Accesul dificil la credite	6,71%	6,10%	3,36%	5,66%	16,67%	5,26%
21	Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	0,61%	0,00%	2,68%	0,00%	2,78%	1,84%

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

Dintre evoluțiile contextuale care se consideră că influențează negativ activitățile și performanțele companiilor pe parcursul acestui an, cel mai frecvent semnalate au fost **politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual** (în 38,35% din totalul firmelor investigate), **evoluția cadrului legislativ** (11,47%), **insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme** (8,81%), **insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului de a gestiona problemele economice** (8,11%), **situația economică mondială** (6,03%) și **birocrația excesivă** (5,45%). Față de analiza precedentă au apărut modificări ale elementelor: corupția nu se mai află între primii itemi care influențează negativ activitățile IMM-urilor (2023 – 31,00%; 2024 – 3,82%). Totodată, observăm o involuție a următoarelor elemente care, de asemenea, influențează în mod negativ activitatea și performanța firmelor: situația economică mondială (2023 – se afla pe primul loc cu 53,91%, 2024 – locul 5, cu 6,03%), insuficiența



capacitate a guvernului, parlamentului de a gestiona problemele economice (2023 – 47,46%, 2024 – 8,11%); birocrația excesivă (2023 – 33,33%, 2024 – 5,45%). Au cunoscut creșteri ale procentelor următorii itemi: politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (2023 – 32,24%, 2024 – 38,35%, se află pe primul loc), evoluția cadrului legislativ (2023 – 29,22%; 2024 – 11,47%).

De remarcat faptul că insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme a rămas pe locul 3, la fel ca în anul precedent, chiar dacă procentele s-au modificat (2023 – 45,68%, 2024 – 8,81%).

Toată această situație poate fi explicată, la fel ca în cazul analizei precedente, prin:

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

Celelalte situații contextuale cu impact nefast asupra întreprinderilor mici și mijlocii sunt: politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (4,98%), corupția (3,82%), schimbările politice la nivel național (3,36%), evoluția economică la nivelul țărilor europene (2,09%), urmările pandemiei de Coronavirus (2,09%), politicile băncilor din România față de firme (1,85%), conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (1,62%), climatul și tensiunile sociale (1,27%), politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România (0,58%) și tensiunile interetnice (0,12%). Vezi figura nr. 3.6.

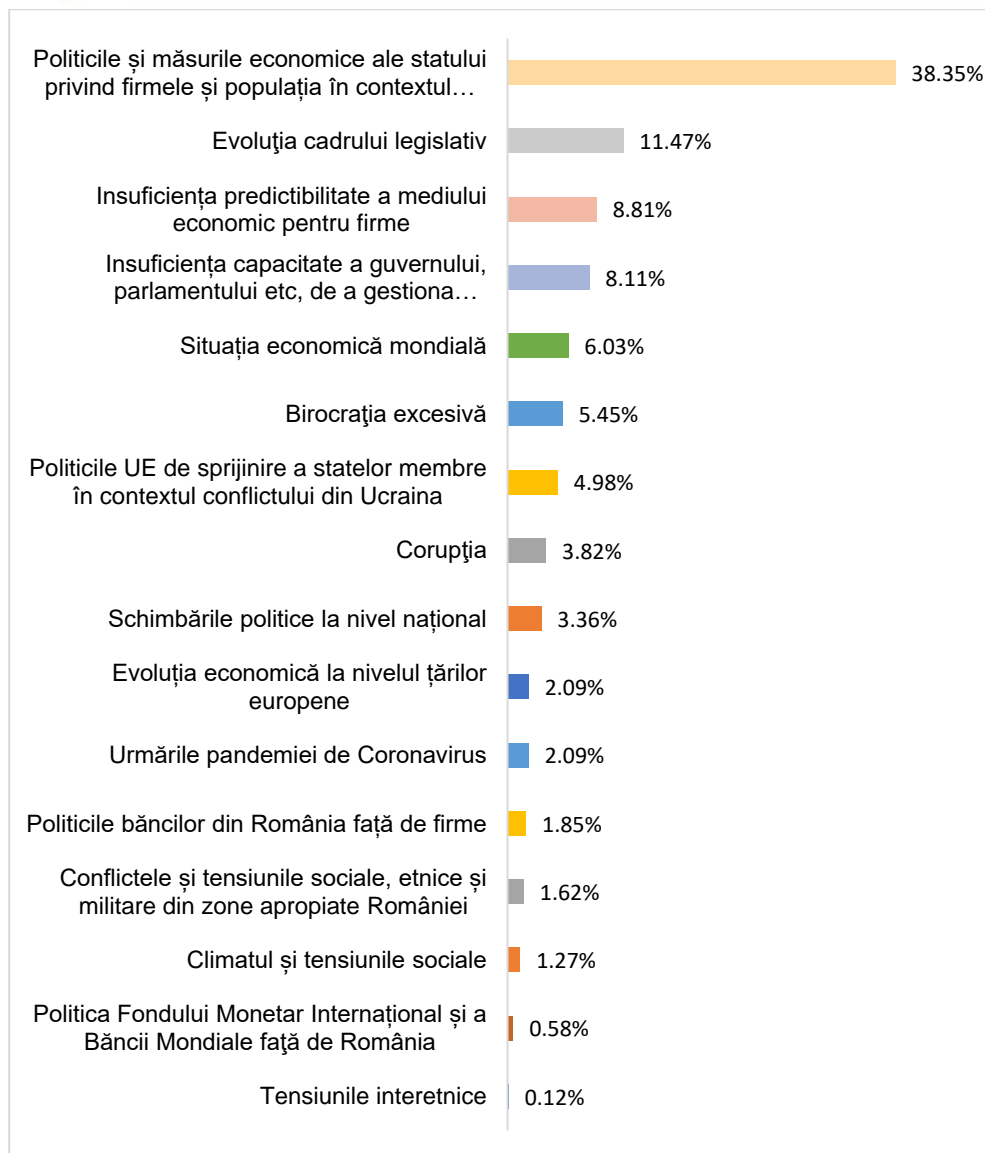


Figura nr. 3.6
Frecvența principalelor evoluții contextuale care influențează negativ activitățile IMM-urilor

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: **polițicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual** (cel mai mare procent este înregistrat de firmele cu vechime de 5-10 ani – 40,46%, respectiv 38,73% de firmele cu o



vechime mai mare de 15 ani, 37,50% pentru firmele cu vechimea de 10-15 ani și 35,89% pentru firmele sub 5 ani), **evoluția cadrului legislativ** (cele mai ridicate procente sunt întâlnite la firmele cu vechimea de 5-10 ani – 12,98%, respectiv 12,50% pentru firmele cu vechimea de 10-15 ani, 10,69% pentru firmele cu vechimea de peste 15 ani și 10,05% pentru firmele sub 5 ani vechime) și **insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme** (13,74% pentru firmele cu o vechime de 5-10 ani, 10,71% pentru cele cu vârsta de 10-15 ani, 8,13% pentru IMM-urile sub 5 ani vechime și 7,51% pentru organizațiile mai vechi de 15 ani);

- companiile de peste 15 ani vechime înregistrează (în afara celor afirmate anterior) proporții mai ridicate ale firmelor care sunt afectate în proporție de 4,05% de schimbările politice la nivel național, respectiv urmările pandemiei de Coronavirus, dar și de conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (2,89%);
- activitatea IMM-urilor cu vârsta de 10-15 ani, este afectată negativ de insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului de a gestiona problemele economice (12,50%), politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (6,25%), evoluția economică la nivelul țărilor europene (3,57%) și de climatul și tensiunile sociale (2,68%);
- organizațiile de 5-10 ani precizează, pe lângă cauzele comune unde au înregistrat cele mai ridicate procente, și tensiunile interetnice (0,76%). De altfel sunt singurele organizații care indică acest factor ca fiind perturbator al activității și performanțelor;
- 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: situația economică mondială (9,57%), birocrăția excesivă (6,70%), corupția (8,61% - cel mai ridicat procent), politica băncilor din România față de firme (2,39%) și politica Fondului Monetar Internațional și a băncii Mondiale față de România (0,96%).



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 2024	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual	35,89%	40,46%	37,50%	38,73%
2	Evoluția cadrului legislativ	10,05%	12,98%	12,50%	10,69%
3	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	8,13%	13,74%	10,71%	7,51%
4	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	6,70%	6,87%	12,50%	7,80%
5	Situația economică mondială	9,57%	4,58%	3,57%	5,78%
6	Birocrația excesivă	6,70%	3,82%	5,36%	4,91%
7	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina	3,35%	3,82%	6,25%	6,07%
8	Corupția	8,61%	3,05%	0,00%	2,60%
9	Schimbările politice la nivel național	3,83%	2,29%	3,57%	4,05%
10	Urmările pandemiei de Coronavirus	0,96%	0,76%	0,89%	4,05%
11	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	1,44%	2,29%	3,57%	1,45%
12	Politicile băncilor din România față de firme	2,39%	1,53%	0,89%	2,02%
13	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	0,00%	2,29%	0,00%	2,89%
14	Climatul și tensiunile sociale	1,44%	0,76%	2,68%	0,87%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	0,96%	0,00%	0,00%	0,58%
16	Tensiunile interetnice	0,00%	0,76%	0,00%	0,00%

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

- este un grup de regiuni din zonele de Nord Est, Sud Est, Sud, Vest, Nord Vest și București-Ilfov care au procente mari la răspunsurile înregistrate la primele două cauze ce pot influența negativ afacerile: politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (între 39,45% regiunea Sud Est și 58,39% regiunea Sud), evoluția cadrului legislativ (între 14,29% București-Ilfov și 16,35% regiunea Nord Vest) și insuficiența predictibilitate a mediului economic (între 10,09% regiunea Sud-Est și 15,38% regiunea Nord Vest);
- insuficiența capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona problemele economice primește mai multe răspunsuri din partea reprezentanților IMM-urilor din zonele de Sud Est (12,84%) și de Nord Est (11,00%), tot în aceste zone înregistrându-se cele mai mari procentaje ale entităților care au făcut referire la birocrăția excesivă



- (11,93% zona Sud Est), corupție (4,59% în Sud Est), conflicte și tensiuni sociale, etnice și militare din zone apropiate României (5,00% Nord Est);
- companiile din Sud dețin cele mai ridicate procente ale întreprinzătorilor care au indicat schimbările politice la nivel național (9,32%) și tensiunile interetnice (0,62% - au fost singurele companii care au indicat tensiunile interetnice drept evenimente contextuale care vor afecta negativ activitatea și performanțele firmelor), iar firmele din Sud Vest consemnează ponderi superioare ale respondenților care au evidențiat situația economică mondială (13,95%) și evoluția economică la nivelul țărilor europene (4,65%);
 - pentru firmele din Vest, pe lângă insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (13,68%), activitatea și performanța firmelor este afectată și de: politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (13,68%), urmările pandemiei de Coronavirus (7,37%), climatul și tensiunile sociale (2,11%);
 - politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România reprezintă o problemă mai mare pentru firmele din zona Centru (2,13%), iar politicile băncilor din România față de firme are procente ridicate în zona București-Ilfov. 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 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual	39,00%	39,45%	58,39%	24,81%	22,11%	35,58%	38,30%	41,43%
2	Evoluția cadrului legislativ	16,00%	7,34%	8,70%	9,30%	11,58%	16,35%	11,70%	14,29%
3	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	9,00%	10,09%	4,97%	4,65%	13,68%	15,38%	7,45%	8,57%
4	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	11,00%	12,84%	6,83%	7,75%	4,21%	10,58%	6,38%	4,29%



5	Situația economică mondială	5,00%	3,67%	3,11%	13,95%	8,42%	2,88%	5,32%	5,71%
6	Birocrația excesivă	2,00%	11,93%	4,35%	5,43%	1,05%	5,77%	7,45%	5,71%
7	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina	2,00%	3,67%	0,00%	7,75%	13,68%	3,85%	6,38%	5,71%
8	Corupția	4,00%	4,59%	1,86%	9,30%	1,05%	1,92%	2,13%	4,29%
9	Schimbările politice la nivel național	2,00%	0,00%	9,32%	1,55%	3,16%	1,92%	4,26%	1,43%
10	Urmările pandemiei de Coronavirus	0,00%	2,75%	0,00%	3,10%	7,37%	0,00%	2,13%	2,86%
11	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	2,00%	1,83%	0,62%	4,65%	3,16%	2,88%	1,06%	0,00%
12	Politicile băncilor din România față de firme	1,00%	0,00%	0,62%	3,10%	3,16%	0,96%	3,19%	4,29%
13	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	5,00%	0,92%	0,00%	2,33%	4,21%	0,00%	1,06%	0,00%
14	Climatul și tensiunile sociale	1,00%	0,92%	0,62%	1,55%	2,11%	1,92%	1,06%	1,43%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	1,00%	0,00%	0,00%	0,78%	1,05%	0,00%	2,13%	0,00%
16	Tensiunile interetnice	0,00%	0,00%	0,62%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

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

- micro-întreprinderile înregistrează cele mai multe răspunsuri la probleme precum: politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (40,05%), corupția (4,98%), urmările pandemiei de Coronavirus (2,84%), climatul și tensiunile sociale (1,66%) și tensiunile interetnice (0,24%);
- entitățile mici înregistrează un procent mai ridicat al respondenților care au evidențiat existența cadrului legislativ (14,16%), birocrația excesivă și schimbările politice la nivel național (câte 5,48% pentru fiecare factor);



- odată cu creșterea dimensiunilor unităților economice, cresc și numărul de evenimente care afectează activitatea și performanța întreprinderilor: insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme (11,69%), câte 9,09% pentru insuficiența capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona problemele economice și situația economică mondială, politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (10,39%), evoluția economică la nivelul țărilor europene (5,19%), politicile băncilor din România față de firme (3,90%) și câte 2,60% pentru conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României și politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România.

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 2024	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual	40,05%	36,07%	23,38%
2	Evoluția cadrului legislativ	10,19%	14,16%	10,39%
3	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	8,06%	10,50%	11,69%
4	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	8,29%	7,76%	9,09%
5	Situația economică mondială	6,64%	5,94%	9,09%
6	Birocrația excesivă	5,21%	5,48%	2,60%
7	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina	4,03%	5,48%	10,39%
8	Corupția	4,98%	1,83%	3,90%
9	Schimbările politice la nivel național	2,37%	5,48%	5,19%
10	Urmările pandemiei de Coronavirus	2,84%	1,83%	0,00%
11	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	1,42%	1,83%	5,19%
12	Politicile băncilor din România față de firme	2,13%	0,91%	3,90%
13	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	1,42%	1,83%	2,60%
14	Climatul și tensiunile sociale	1,66%	0,91%	0,00%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	0,47%	0,00%	2,60%
16	Tensiunile interetnice	0,24%	0,00%	0,00%



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

- SA-urile consemnează ponderi mai ridicate ale respondenților care au făcut referire la insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme, urmările pandemiei de Coronavirus, politicile băncilor din România față de firme, conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României (câte 10% pentru fiecare eveniment) și situația economică mondială (20,00%);
- reprezentanții SRL-urilor se confruntă cu cele mai multe evenimente contextuale care le afectează negativ activitatea și performanța: insuficienta capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona problemele economice (8,30%), birocrăția excesivă (5,66%), politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (5,05%), schimbările politice la nivel național (3,49%), evoluția economică la nivelul țărilor europene (2,17%), climatul și tensiunile sociale (1,32%), politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România (0,60%) și tensiunile interetnice (0,12%);
- entitățile care au altă formă de organizare înregistrează cele mai mari proporții ale companiilor în care au fost indicate politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (54,55%), evoluția cadrului legislativ (13,64%) și corupția (4,55%).

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 2024	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual	30,00%	38,03%	54,55%
2	Evoluția cadrului legislativ	10,00%	11,43%	13,64%
3	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	10,00%	8,90%	4,55%
4	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	0,00%	8,30%	4,55%
5	Situația economică mondială	20,00%	5,78%	9,09%
6	Birocrația excesivă	0,00%	5,66%	0,00%
7	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina	0,00%	5,05%	4,55%
8	Corupția	0,00%	3,85%	4,55%
9	Schimbările politice la nivel național	0,00%	3,49%	0,00%
10	Urmările pandemiei de Coronavirus	10,00%	2,05%	0,00%



11	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	0,00%	2,17%	0,00%
12	Politicile băncilor din România față de firme	10,00%	1,81%	0,00%
13	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	10,00%	1,44%	4,55%
14	Climatul și tensiunile sociale	0,00%	1,32%	0,00%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	0,00%	0,60%	0,00%
16	Tensiunile interetnice	0,00%	0,12%	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 evoluția cadrului legislativ (15,09%), situația economică mondială (9,43%), politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina (11,32%), politicile băncilor din România față de firme (5,66%) și câte 3,77% pentru urmările pandemiei de Coronavirus, evoluția economică la nivelul țărilor europene, conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României;
- firmele din turism au identificat, într-un procent mare probleme privind insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (13,89%), corupția (11,11%) și climatul și tensiunile sociale (2,78%);
- IMM-urile din zona serviciilor au identificat, într-un procent mare probleme privind birocrăția excesivă (6,90%), politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România și tensiunile interetnice (1,06%, respectiv 0,27% - este singura ramură de activitate în care respondenții au identificat tensiunile interetnice drept o problemă pentru firme);
- firmele din domeniul construcțiilor sunt afectate de politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (45,12%) și schimbările politice la nivel național (6,10%);
- firmele din comerț dețin procentaje mai ample ale respondenților care au făcut referire la insuficienta capacitate a guvernului/parlamentului de a gestiona problemele economice (9,40%).



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 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual	40,36%	45,12%	37,58%	28,30%	30,56%	38,46%
2	Evoluția cadrului legislativ	10,24%	12,20%	10,74%	15,09%	13,89%	11,41%
3	Insuficiența predictibilitate a mediului economic pentru firme	9,04%	7,32%	6,04%	1,89%	13,89%	10,61%
4	Insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice	6,63%	8,54%	9,40%	5,66%	5,56%	8,75%
5	Situația economică mondială	8,43%	3,66%	8,72%	9,43%	5,56%	3,98%
6	Birocrația excesivă	3,61%	1,22%	6,71%	3,77%	5,56%	6,90%
7	Politicile UE de sprijinire a statelor membre în contextul conflictului din Ucraina	6,02%	4,88%	2,68%	11,32%	2,78%	4,77%
8	Corupția	3,61%	3,66%	3,36%	1,89%	11,11%	3,71%
9	Schimbările politice la nivel național	2,41%	6,10%	4,70%	5,66%	2,78%	2,39%
10	Urmările pandemiei de Coronavirus	1,20%	1,22%	2,01%	3,77%	2,78%	2,39%
11	Evoluția economică la nivelul țărilor europene	2,41%	1,22%	1,34%	3,77%	0,00%	2,39%
12	Politicile băncilor din România față de firme	4,82%	0,00%	2,01%	5,66%	0,00%	0,53%
13	Conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	0,60%	3,66%	2,68%	3,77%	2,78%	0,80%
14	Climatul și tensiunile sociale	0,60%	1,22%	1,34%	0,00%	2,78%	1,59%
15	Politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	0,00%	0,00%	0,67%	0,00%	0,00%	1,06%
16	Tensiunile interetnice	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,27%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- > Situația de ansamblu a mediului economic din România în perioada actuală, a fost apreciată ca fiind nefavorabilă dezvoltării afacerilor în 41,26% din firme, neutră pentru derularea activităților în 27,86% dintre din organizații și favorabilă business-urilor în 30,89% 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 sub 5 ani (42,03%), organizațiilor din Nord Est (57,84%), firmelor mici (43,03%), altor forme de organizare (61,90%) și entităților din industrie (47,83%).
- > Numai în 42,31% dintre întreprinderile mijlocii s-a estimat că evoluția mediului de afaceri românesc pe întreg anul 2024 va favoriza afacerile.
- > Cele mai ridicate procentaje ale respondenților care au opinat că mediul economic pe parcursul anului 2024 va fi favorabil business-urilor sunt consemnate în rândul firmelor cu o vechime de peste 15 ani (37,87%), întreprinderilor din Vest (53,61%), companiilor mijlocii (42,31%), SA-urilor (40,00%) și organizațiilor din sectorul transporturilor 57,69%).
- > Principalele oportunități de afaceri ale companiilor mici și mijlocii pe parcursul anului 2024 sunt: sporirea cererii pe piața internă, a fost cea mai frecvent indicată (în 57,88% dintre IMM-uri), fiind urmată de folosirea de noi tehnologii (55,43%), realizarea unui parteneriat de afaceri (33,84%), digitalizarea (29,29%), penetrarea pe noi piețe (28,12%), obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României (28,00%), asimilarea de noi produse (28,00%), sporirea exporturilor (19,84%).
- > Dificultățile cu care se confruntă mai frecvent întreprinderile mici și mijlocii sunt: inflația (semnalată în 52,89% dintre firme), concurența nelocală (46,06%), creșterea nivelului cheltuielilor salariale (40,05%), scăderea cererii interne (33,10%), pregătirea și menținerea personalului (31,71%), incertitudinea evoluțiilor viitoare (29,86%), concurența produselor din import (29,51%), întârzierile la încasarea contravalorii facturilor de la firmele private (25,81%), costurile ridicate ale creditelor (25,35%), fiscalitatea excesivă (19,44%), birocrația (18,29%), aprovizionarea cu materii prime/produse etc. (17,71%), diminuarea cererii la export (14,81%), neplata facturilor de către instituțiile statului (13,89%), corupția (11,57%), obținerea consultanței și trainingului necesar firmei (8,80%), controalele excesive (7,57%), instabilitatea relativă a monedei naționale (6,83%), calitatea slabă a infrastructurii (6,37%), accesul dificil la credite (5,79%), cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar (semnalată de 1,50% dintre firme).
- > Elementele contextuale cu influență negativă asupra activităților și performanțelor IMM-urilor cel mai frecvent întâlnite în România sunt politicile și măsurile economice ale statului privind firmele și populația în contextul actual (în 38,35% din totalul firmelor investigate), evoluția cadrului legislativ (11,47%), insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme (8,81%), insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului de a gestiona problemele economice (8,11%), situația economică mondială (6,03%) și birocrația excesivă (5,45%).

CAPITOLUL 4

IMPACTUL EVOLUȚIILOR ECONOMICE COMPLEXE NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE ASUPRA IMM-URILOR

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

Evoluțiile complexe economico-sociale pe plan intern și internațional din ultimii doi ani au impactat considerabil sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din țara noastră. În acest context, evidențierea dinamicii din ultimii doi ani și evoluției din anul 2024 a activității IMM-urilor din România, prezintă o însemnătate deosebită. **Din cauza faptului că întreprinzătorii/ managerii din cadrul companiilor falimentare nu au putut fi abordați (au închis firmele sau nu și-au manifestat disponibilitatea pentru a furniza informații), prezentăm două categorii de rezultate ale sondajului.** O primă categorie are în vedere evoluția din ultimii doi ani a întreprinderilor investigate (figura nr. 4.1). Ancheta a relevat că 49,42% dintre agenții economici activează la aceiași parametri, 30,84% din organizații și-au amplificat activitatea, iar 19,74% dintre firme au avut o evoluție descendentă.

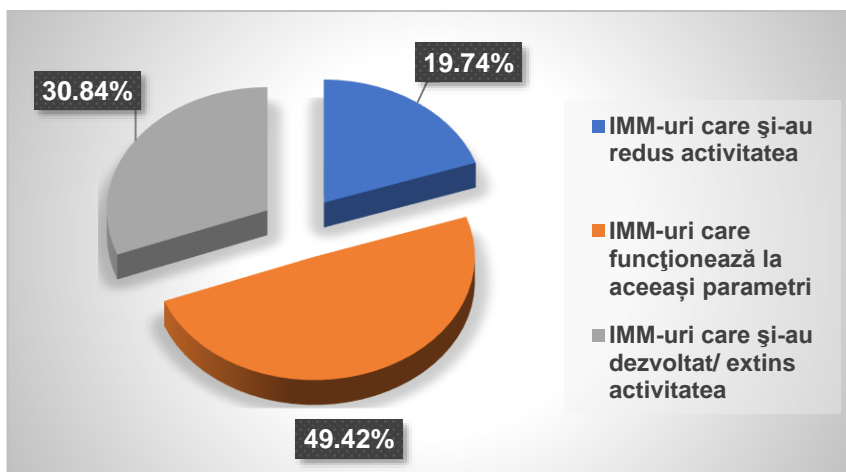


Figura nr. 4.1
Dinamica pe parcursul ultimilor doi ani a activității IMM-urilor investigate

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

- pe parcursul ultimilor 2 ani, 33,20% dintre întreprinderi funcționează la același nivel, 28,58% din companii și-au redus afacerile, 22,20% dintre entități au avut evoluții ascendente, iar 16,02% din organizații au dat faliment sau se află în situație falimentară;



- în anul 2024, 34,39% din agenții economici operează la aceiași parametri, 26,91% dintre firme și-au restrâns activitatea, 21,99% dintre IMM-uri și-au dezvoltat/ extins business-ul, iar 16,72% din companii au falimentat.

Deși informațiile furnizate de către întreprinzătorii/ 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 2024. 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.

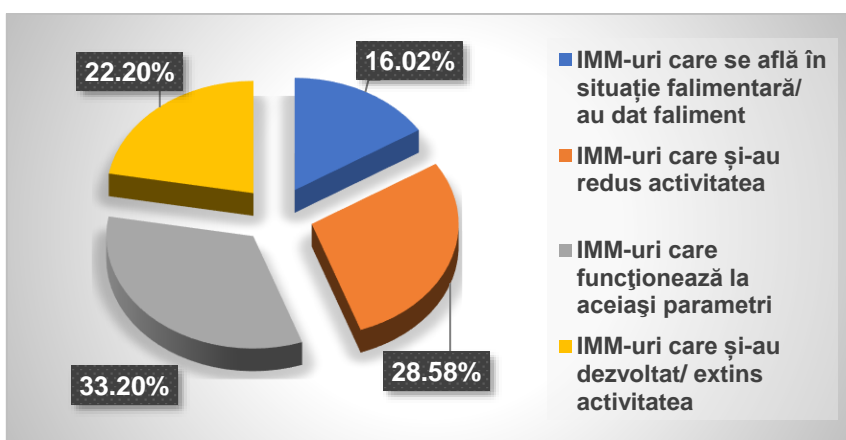


Figura nr. 4.2

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

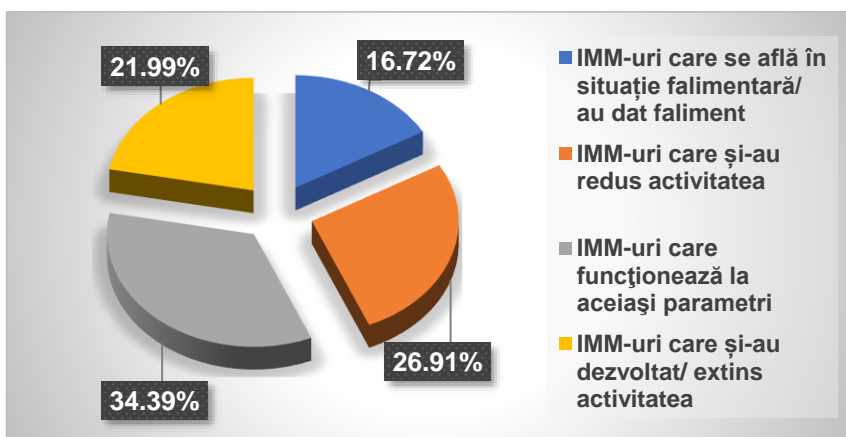


Figura nr. 4.3

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



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

Având în vedere **vârsta întreprinderilor**, constatăm că firmele cu vechime de 10-15 ani dețin un procentaj mai amplu al entităților care funcționează la aceiași parametri (52,29%), organizațiile cu vechime 5-10 ani înregistrează o proporție mai ridicată a unităților care și-au dezvoltat activitatea (34,62%), iar companiile cu vechime de peste 15 ani consemnează o pondere superioară a agenților economici care au avut o evoluție descendentă (20,52%). 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	46,57%	45,38%	52,29%	50,00%
2.	IMM-uri care și-au redus activitatea	19,61%	20,00%	14,68%	20,52%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	33,82%	34,62%	33,03%	29,48%

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 (65,56%);
- întreprinderile din București-Ilfov înregistrează o proporție mai ridicată de entități care au avut o evoluție descendentă (29,58%);
- firmele din Sud Vest consemnează o frecvență superioară a companiilor care și-au amplificat afacerile (49,07%).

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	41,58%	38,53%	52,83%	62,10%	65,56%	39,81%	42,39%	52,11%
2.	IMM-uri care și-au redus activitatea	24,75%	23,85%	11,95%	21,77%	14,44%	11,11%	26,09%	29,58%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	33,66%	37,61%	35,22%	16,13%	20,00%	49,07%	31,52%	18,31%

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

- SA-urile înregistrează procentul cel mai mare de organizații care și-au dezvoltat/ extins activitatea (50,00%), dar și ponderi mai ridicate ale întreprinderilor care au avut o evoluție descendentă (37,50%);



- entitățile cu alte forme juridice consemnează o proporție mai ridicată a IMM-urilor care au stagnat (76,19%).

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	12,50%	49,09%	76,19%
2.	IMM-uri care și-au redus activitatea	37,50%	19,95%	4,76%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	50,00%	30,96%	19,05%

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 (34,29%);
- IMM-urile din domeniul transportului dețin cel mai ridicat procent al companiilor care funcționează la aceiași parametri (74,00%);
- entitățile din construcții înregistrează cea mai amplă proporție a întreprinderilor care s-au dezvoltat (43,90%).

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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-uri care funcționează la aceiași parametri	39,26%	42,68%	53,06%	74,00%	40,00%	51,45%
2.	IMM-uri care și-au redus activitatea	28,22%	13,41%	17,69%	12,00%	34,29%	17,94%
3.	IMM-uri care și-au dezvoltat/ extins activitatea	32,52%	43,90%	29,25%	14,00%	25,71%	30,61%

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:

- **44,51% dintre întreprinzători/ manageri sunt destul de mult afectați de situația economică din momentul de față;**
- **23,70% dintre oamenii de afaceri resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat;**



- 21,39% dintre respondenți sunt influențați în foarte mare măsură de conjunctura economică;
- 10,06% dintre decidenții IMM-urilor se simt amenințați într-o proporție mică sau foarte mică de contextul macroeconomic;
- 0,35% dintre persoanele investigate nu sunt impactate de condițiile economice actuale. Vezi figura nr. 4.4.

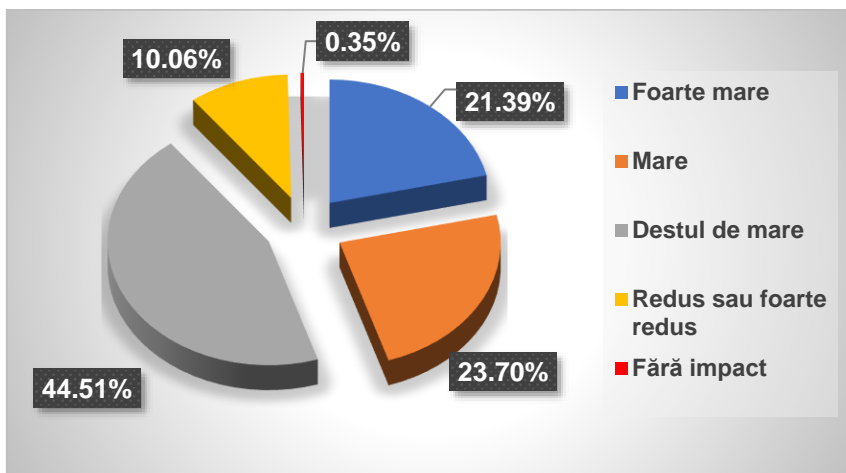


Figura nr. 4.4
Impactul psihologic al situației economice actuale asupra întreprinzătorilor

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

- IMM-urile cu vârsta cuprinsă între 10 și 15 ani înregistrează un procent mai mare al întreprinzătorilor care resimt la un nivel mare (26,32%) și destul de mare (46,49%);
 - organizațiile înființate în ultimii 5 ani dețin procentaje superioare ale decidenților care se simt amenințați în foarte mare măsură (23,08%) de evoluțiile economice manifestate pe plan național în prezent;
- 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	23,08%	22,90%	19,30%	20,00%
2.	Mare	22,60%	19,85%	26,32%	26,09%
3.	Destul de mare	40,87%	45,04%	46,49%	44,64%
4.	Redus sau foarte redus	13,46%	12,21%	7,89%	8,41%
5.	Fără impact	0,00%	0,00%	0,00%	0,87%



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

- firmele din București-Ilfov consemnează proporții mai ridicate de întreprinzători care se simt amenințați în foarte mare măsură (28,17%) 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 (32,26%), iar entitățile din Nord Vest ies în evidență prin cea mai mare frecvență a persoanelor care sunt impactate destul de mult în plan psihologic de situația economică actuală (62,96%);

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	26,47%	27,03%	22,36%	17,46%	25,81%	6,48%	20,88%	28,17%
2.	Mare	27,45%	18,92%	21,74%	27,78%	32,26%	14,81%	25,27%	21,13%
3.	Destul de mare	42,16%	45,95%	46,58%	42,06%	34,41%	62,96%	41,76%	35,21%
4.	Redus sau foarte redus	3,92%	8,11%	8,70%	11,90%	7,53%	15,74%	12,09%	14,08%
5.	Fără impact	0,00%	0,00%	0,62%	0,79%	0,00%	0,00%	0,00%	1,41%

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

- întreprinderile mici consemnează frecvențe mai ridicate ale respondenților care sunt impactați în mare (32,30%) și destul de mare măsură (48,39%) de starea economică;
- microîntreprinderile înregistrează un procentaj superior de companii în care oamenii de afaceri resimt foarte mult condițiile economice din prezent (23,29%). 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	23,29%	16,59%	23,08%
2.	Mare	22,35%	26,73%	23,08%
3.	Destul de mare	41,88%	48,39%	41,03%
4.	Redus sau foarte redus	12,24%	7,83%	11,54%
5.	Fără impact	0,24%	0,46%	1,28%



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 foarte afectați (30,00%) 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 mult situația economică actuală (31,82%);
- SRL-urile consemnează o proporție mai mare a persoanelor afectate emoțional la un nivel destul de mare de conjunctura economică existentă (44,90%).

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	30,00%	21,25%	22,73%
2.	Mare	30,00%	23,41%	31,82%
3.	Destul de mare	30,00%	44,90%	36,36%
4.	Redus sau foarte redus	10,00%	10,08%	9,09%
5.	Fără impact	0,00%	0,36%	0,00%

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

- companiile din turism dețin un procent mai mare al întreprinzătorilor care se simt amenințați la un nivel foarte ridicat de conjunctura economică (25,00%), iar entitățile din transporturi înregistrează un număr mai crescut de persoane care resimt în mare (30,19%) condițiile economice existente;
- firmele din domeniul construcțiilor înregistrează ponderi ridicate ale IMM-urilor care sunt destul de mult afectate de situația economică actuală;
- organizațiile din servicii consemnează cele mai ridicate procentaje ale decidenților care sunt afectați puțin sau foarte puțin (12,53%).

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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Foarte mare	23,31%	16,05%	16,78%	15,09%	25,00%	24,02%
2.	Mare	25,15%	19,75%	23,49%	30,19%	22,22%	23,24%
3.	Destul de mare	40,49%	55,56%	53,69%	45,28%	47,22%	39,95%
4.	Redus sau foarte redus	9,82%	8,64%	6,04%	9,43%	5,56%	12,53%
5.	Fără impact	1,23%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,26%



4.3. Aprecieri cu privire la evoluția situației economice a României în anul 2024

Luând în considerare aprecierile decidenților din cadrul IMM-urilor cu privire la situația economică a României pe parcursul anului 2024 comparativ cu anul precedent, rezultatele anchetei relevă următoarele (figura nr. 4.5):

- **50,05% din întreprinzători/ manageri estimează că evoluția va fi nefastă;**
- 33,65% dintre respondenți au apreciat că anul în curs va fi la fel ca cel anterior din punct de vedere economic;
- 16,30% dintre persoanele investigate au estimat că în 2024 situația va fi mai bună față de 2023.

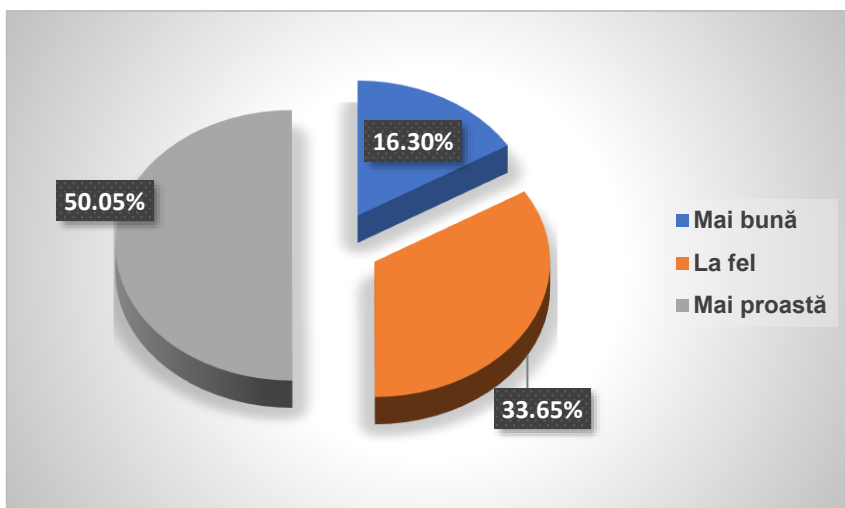


Figura nr. 4.5
Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României în anul 2024 față de 2023

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

- entitățile cu vechime de sub 5 ani dețin un procentaj superior al respondenților care au anticipat o evoluție negativă a situației economice (52,66%), dar și o proporție mai redusă ale persoanelor care au estimat că situația va fi mai bună (10,63%);
- IMM-urile cu vechime de 10-15 ani înregistrează un procent mai amplu al factorilor de decizie care au apreciat că nu vor fi diferențe în 2024 față de 2023 (37,96%);
- organizațiile de peste 15 ani consemnează o pondere mai ridicată a întreprinzătorilor care au considerat că starea economiei românești se va îmbunătăți (21,64%).



Tabelul 4.10

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în 2024 față de 2023, luând în considerare vârsta firmelor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2024 față de 2023	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bună	10,63%	15,38%	16,67%	21,64%
2.	La fel	36,71%	32,31%	37,96%	30,99%
3.	Mai proastă	52,66%	52,31%	45,37%	47,37%

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

- firmele din regiunea Sud consemnează o proporție mai amplă a decidenților care au opinat că evoluția va fi nefastă (67,30%), iar organizațiile din Sud Vest dețin o pondere superioară a respondenților care au estimat că starea economică va fi la fel în 2024 (52,00%);
- companiile din Nord Vest înregistrează un procentaj mai ridicat al întreprinzătorilor care au apreciat că va fi mai bine în anul curent (45,37%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.11.

Tabelul 4.11

Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României în anul 2024 față de 2023, având în vedere regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Situația economică a României în 2024 față de 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Mai bună	7,92%	6,36%	5,03%	8,00%	43,82%	45,37%	8,79%	14,71%
2.	La fel	28,71%	32,73%	27,67%	52,00%	31,46%	31,48%	40,66%	20,59%
3.	Mai proastă	63,37%	60,91%	67,30%	40,00%	24,72%	23,15%	50,55%	64,71%

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

- microîntreprinderile consemnează o pondere mai mare a respondenților care au estimat că situația economică va rămâne neschimbată (36,26%) sau mai proastă (49,53%);
- entitățile mijlocii înregistrează un procent superior al persoanelor care au preconizat o evoluție pozitivă (25,00%).



Tabelul 4.12

Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în 2024 față de 2023, luând în considerare mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2024 față de 2023	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bună	14,22%	23,00%	25,00%
2.	La fel	36,26%	28,64%	32,89%
3.	Mai proastă	49,53%	48,36%	42,11%

Analizând **forma de organizare juridică** a firmelor, se constată că:

- SRL-urile consemnează o proporție superioară a respondenților care au estimat că situația va fi mai proastă (50,36%);
- IMM-urile altfel organizate din punct de vedere legal înregistrează mai frecvent întreprinderi în cadrul cărora s-a anticipat o stagnare a stării economice României în 2024 (47,62%);
- SA-urile dețin un procent mai ridicat de companii în care s-a apreciat că evoluția va fi pozitivă (20,00%). Detalii în tabelul 4.13.

Tabelul 4.13

Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situația economică a României din 2024 față de 2023, în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Situația economică a României în 2024 față de 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bună	20,00%	16,42%	9,52%
2.	La fel	40,00%	33,21%	47,62%
3.	Mai proastă	40,00%	50,36%	42,86%

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

- firmele din comerț dețin un procentaj mai amplu al factorilor de decizie care au apreciat că în 2024 va fi mai rău ca în anul precedent (58,33%);
- respondenții din turism au anticipat în proporție superioară că situația economică va fi la fel ca în 2023 (47,22%), iar întreprinzătorii din sectorul transporturilor au estimat mai frecvent o evoluție ascendentă (33,33%).



Diferențierea aprecierilor cu privire la situația economică a României în anul 2024 față de 2023, luând în considerare domeniile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Situația economică a României în 2024 față de 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bună	23,78%	19,23%	5,56%	33,33%	2,78%	15,53%
2.	La fel	26,83%	25,64%	36,11%	35,29%	47,22%	35,79%
3.	Mai proastă	49,39%	55,13%	58,33%	31,37%	50,00%	48,68%

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 nr. 4.6) relevă următoarele:

- 33,60% dintre respondenți au estimat că executivul are potențial redus;
- 29,41% din decidenții IMM-urilor au considerat că organul central al administrației de stat are capabilitate foarte redusă;
- 23,10% din persoanele intervievate au apreciat că guvernul posedă capacitate medie;
- doar 10,27% dintre cei anchetați au opinat că organul de stat care exercită puterea executivă are posibilități ample și foarte ample (3,62%).

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.

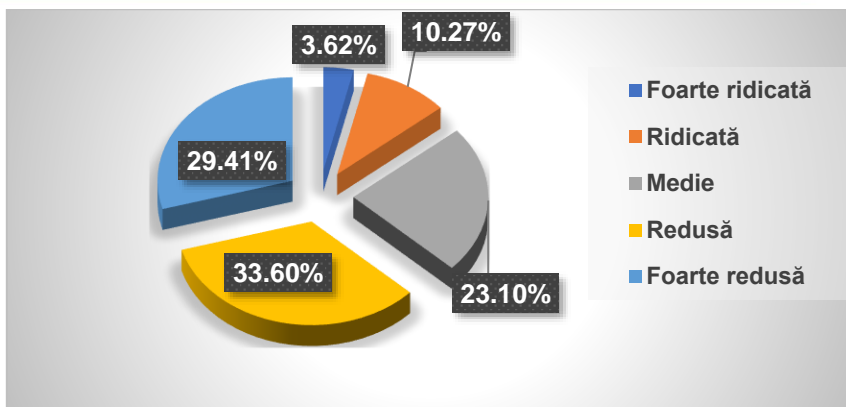


Figura nr. 4.6
Percepțiile întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României

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

- 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 foarte ridicată (5,85%);
- 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 (26,15%) și foarte redusă (34,62%) de a gestiona performant aspectele socio-economice.
- companiile de 10-15 ani se remarcă prin procentajul mai crescut al persoanelor care au făcut referire la capacitatea redusă a puterii executive (37,84%).

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

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Foarte ridicată	0,48%	3,85%	4,50%	5,85%
2.	Ridicăță	6,76%	8,46%	16,22%	11,99%
3.	Medie	21,74%	26,15%	15,32%	24,85%
4.	Redusă	36,71%	26,92%	37,84%	32,16%
5.	Foarte redusă	34,30%	34,62%	26,13%	25,44%



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 (41,14%) și foarte redusă (44,94%) de a performa sunt mai des întâlnite în regiunea Sud;
- în ceea ce privește întreprinzători care au opinat că autoritatea publică centrală are capacitate medie, IMM-urile din Nord Vest consemnează cea mai amplă pondere (41,12%);
- dacă avem în vedere persoanele care au considerat că executivul are potențial ridicat (25,81%) și foarte ridicat (17,20%) de rezolvare a problemelor socio-economice, cea mai mare proporție o întâlnim la organizațiile din Vest. Informații suplimentare în tabelul 4.16.

Tabelul 4.16

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

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București Ilfov
1.	Foarte ridicată	2,97%	0,00%	0,63%	3,20%	17,20%	0,93%	4,40%	2,82%
2.	Ridică	5,94%	7,41%	1,90%	10,40%	25,81%	17,76%	4,40%	15,49%
3.	Medie	17,82%	19,44%	11,39%	31,20%	22,58%	41,12%	25,27%	19,72%
4.	Redusă	38,61%	37,04%	41,14%	36,80%	21,51%	23,36%	31,87%	32,39%
5.	Foarte redusă	34,65%	36,11%	44,94%	18,40%	13,98%	16,82%	34,07%	29,58%

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

- companiile mijlocii înregistrează un procent superior al persoanelor care au considerat că guvernul are capacitate medie (30,77%) și foarte ridicată (10,26%) de a gestiona problemele sociale și economice de anvergură;
- microîntreprinderile dețin o pondere mai mare a întreprinzătorilor care au apreciat că autoritatea publică centrală dispune de capacitate foarte redusă (30,50%);
- unitățile economice de dimensiune medie consemnează un procentaj mai ridicat al respondenților care au estimat că executivul are posibilități reduse (35,05%) de a rezolva aspectele complexe.



Tabelul 4.17

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

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Foarte ridicată	2,36%	5,61%	10,26%
2.	Ridică	9,69%	12,62%	11,54%
3.	Medie	23,88%	21,03%	30,77%
4.	Redusă	33,57%	35,05%	26,92%
5.	Foarte redusă	30,50%	25,70%	20,51%

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

- SRL-urile dețin cele mai mari procentaje ale persoanelor care au estimat că executivul dispune de capacitate foarte redusă (29,70%), dar în același timp acestea dețin și cele mai mari procentaje ale persoanelor care consideră că guvernul are capacitate ridicată (10,67%) de soluționare a aspectelor economico-sociale de mare complexitate;
- SA-urile înregistrează o proporție superioară de organizații în care respondenții au considerat că guvernul are potențial mediu (44,44%) și foarte ridicat (11,11%);
- entitățile cu alte forme juridice consemnează o pondere mai mare a decidenților care au opinat ca autoritatea publică are capacitate redusă (59,09%).

Tabelul 4.18

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

Nr. crt.	Capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Foarte ridicată	11,11%	3,64%	0,00%
2.	Ridică	0,00%	10,67%	0,00%
3.	Medie	44,44%	23,03%	18,18%
4.	Redusă	22,22%	33,09%	59,09%
5.	Foarte redusă	22,22%	29,70%	22,73%



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

- organizațiile din sectorul transporturilor consemnează procentaje mai mari ale întreprinderilor în care s-a considerat că organul de stat are capacitate ridicată (26,42%) și foarte ridicată (13,21%) de a contribui la soluționarea aspectelor complexe cu care se confruntă societatea românească;
- IMM-urile din turism se remarcă prin frecvența crescută a persoanelor care au estimat că posibilitățile guvernului se situează la un nivel mediu (27,78%);
- companiile din servicii ies în evidență prin ponderea superioară a respondenților care au considerat că guvernul are capacitate redusă (37,30%);
- firmele din construcții consemnează procentaje mai mari ale întreprinderilor în care s-a considerat că organul de stat are capacitate foarte redusă (37,50%).

Tabelul 4.19

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

Nr. crt.	Capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Foarte ridicată	5,49%	1,25%	2,07%	13,21%	2,78%	2,65%
2.	Ridică	13,41%	10,00%	7,59%	26,42%	2,78%	8,47%
3.	Medie	23,17%	25,00%	25,52%	20,75%	27,78%	21,69%
4.	Redusă	31,10%	26,25%	35,86%	20,75%	33,33%	37,30%
5.	Foarte redusă	27,44%	37,50%	28,97%	18,87%	33,33%	29,89%

4.5. Măsurile la care au apelat decidenții din IMM-uri pe parcursul anului 2023 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative

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

La nivelul eșantionului de IMM-uri investigat, în anul 2023 s-a apelat la următoarele măsuri: **amânări la plata altor taxe către buget (27,12%), amânări la plata utilităților (25,82%), amânări la plata chiriilor (25,68%), amânări la plata contribuțiilor pentru salarii (în 21,38% dintre firme), amânări la plata creditelor către bănci (21,09%), șomaj tehnic pentru salariați (18,08%) și credite subvenționate sau garantate (14,49%).** Vezi figura nr. 4.7.

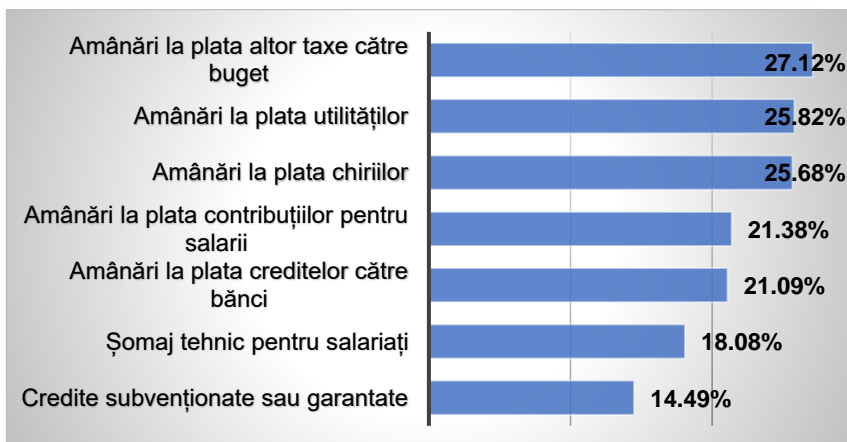


Figura nr. 4.7

Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023 pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale negative

Analiza întreprinderilor în funcție de vârstă reliefează următoarele aspecte:

- firmele mai noi de 5 ani consemnează un procentaj superior al organizațiilor care au amânat plata altor taxe către buget (39,24%), plata utilităților (36,71%), plata chiriilor (37,97%) și plata contribuțiilor pentru salarii (32,91%);
- IMM-urile de 10-15 ani vechime înregistrează proporții mai ample ale entităților în care s-a apelat la amânarea plăților creditelor bancare (24,44%);
- companiile mai vechi de 15 ani dețin cel mai ridicat procent al entităților în care s-a recurs la șomaj tehnic pentru salariați (20,85%) și la credite subvenționate sau garantate (19,08%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.20.

Tabelul 4.20

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023 luând în considerare vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	39,24%	29,36%	23,33%	21,55%
2.	Amânări la plata utilităților	36,71%	20,18%	23,33%	24,38%
3.	Amânări la plata chiriilor	37,97%	28,44%	20,00%	18,73%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	32,91%	22,94%	20,00%	16,25%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	16,46%	22,94%	24,44%	19,79%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	19,62%	17,43%	14,44%	20,85%
7.	Credite subvenționate sau garantate	10,13%	11,93%	8,89%	19,08%



Tabelul 4.21

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023 în funcție de apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	29,11%	27,47%	17,65%	43,93%	24,29%	13,27%	37,31%	31,25%
2.	Amânări la plata utilităților	27,85%	27,47%	30,88%	38,32%	18,57%	8,16%	28,36%	20,83%
3.	Amânări la plata chiriilor	27,85%	27,47%	13,97%	38,32%	12,86%	27,55%	35,82%	25,00%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	27,85%	16,48%	14,71%	40,19%	17,14%	5,10%	29,85%	25,00%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	20,25%	15,38%	2,94%	12,15%	10,00%	58,16%	38,81%	20,83%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	12,66%	12,09%	3,68%	31,78%	38,57%	8,16%	22,39%	33,33%
7.	Credite subvenționate sau garantate	24,05%	25,27%	7,35%	10,28%	14,29%	12,24%	16,42%	8,33%

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

- organizațiile din Sud Vest consemnează proporții mai mari ale întreprinzătorilor care au recurs la amânarea plății altor taxe către buget (43,93%), amânarea plății utilităților (38,32%) și amânarea la plata contribuțiilor pentru salarii (40,19%);
- agenții economici din regiunea Centru dețin ponderi superioare ale firmelor care au menționat amânarea la plata chiriilor (35,82%);
- operatorii economici din Nord Vest se remarcă prin ponderile mai ridicate ale întreprinderilor în care au fost semnalate întârzieri la plata creditelor bancare (58,16%);
- firmele din regiunea Vest au apelat într-o proporție mai mare la șomaj tehnic pentru salariați (38,57%);
- companiile din Sud-Est dețin procentaje superioare ale entităților în cadrul cărora s-a apelat la credite subvenționate sau garantate (25,27%).

Dacă analizăm companiile în funcție de **dimensiune**, iese în evidență faptul că microîntreprinderile sunt cele care au apelat la cele mai multe instrumente și măsuri pentru contracararea efectelor evoluțiilor contextuale negative. Astfel, acestea dețin ponderile cele mai ridicate în apelarea la majoritatea măsurilor prezentate de noi: amânări la plata altor taxe către buget



(34,34%), amânări la plata utilităților (30,42%), amânări la plata chiriilor (29,82%) și amânări la plata contribuțiilor pentru salarii (28,92%) (tabelul 4.22).

Tabelul 4.22
Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023 luând în considerare mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023	Dimensiunea firmelor		
		Microfirme	Firme mici	Firme mijlocii
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	34,34%	17,03%	26,98%
2.	Amânări la plata utilităților	30,42%	20,33%	22,22%
3.	Amânări la plata chiriilor	29,82%	15,93%	20,63%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	28,92%	12,09%	17,46%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	17,77%	23,63%	25,40%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	21,69%	13,19%	22,22%
7.	Credite subvenționate sau garantate	11,75%	13,74%	26,98%

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

- SA-urile consemnează frecvențe mai ridicate ale întreprinzătorilor care au recurs la amânarea plății altor taxe către buget (42,86%), amânarea la plata chiriilor (28,57%), amânarea la plata creditelor bancare (28,57%) și șomaj tehnic pentru salariați (28,57%);
- entitățile cu alte forme de organizare înregistrează proporții superioare ale respondenților care au procedat la amânarea plății utilităților (25,0%) și amânarea plății contribuțiilor pentru salarii (31,25%).

Tabelul 4.23
Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023 luând în considerare forma de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	42,86%	26,85%	31,25%
2.	Amânări la plata utilităților	28,57%	25,07%	56,25%
3.	Amânări la plata chiriilor	28,57%	25,67%	25,00%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	14,29%	21,22%	31,25%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	28,57%	21,36%	6,25%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	28,57%	18,10%	12,50%
7.	Credite subvenționate sau garantate	0,00%	14,69%	12,50%



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

- întreprinderile din turism consemnează procentaje mai ample ale respondenților care au făcut referire la amânările la plățile altor taxe către buget (38,71%), utilităților (32,26%), contribuțiilor pentru salarii (45,16%), precum și la șomajul tehnic (35,48%);
- firmele din sectorul serviciilor dețin o pondere superioară a decidenților care au recurs la amânarea la plata chiriilor (31,77%);
- companiile din industrie înregistrează o proporție mai crescută a întreprinzătorilor care au apelat la amânări la plata creditelor bancare (25,43%) și la credite subvenționate sau garantate (20,61%).

Tabelul 4.24

Diferențierea măsurilor la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023 în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Măsuri la care au apelat întreprinzătorii pe parcursul anului 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Amânări la plata altor taxe către buget	25,95%	22,97%	21,85%	20,93%	38,71%	30,43%
2.	Amânări la plata utilităților	23,66%	20,27%	26,89%	18,60%	32,26%	28,09%
3.	Amânări la plata chiriilor	19,85%	16,22%	25,21%	16,28%	29,03%	31,77%
4.	Amânări la plata contribuțiilor pentru salarii	21,37%	27,03%	17,65%	2,33%	45,16%	21,74%
5.	Amânări la plata creditelor la bănci	24,43%	14,86%	15,13%	16,28%	19,35%	24,41%
6.	Șomaj tehnic pentru salariați	22,14%	10,81%	15,13%	27,91%	35,48%	16,05%
7.	Credite subvenționate sau garantate	20,61%	12,16%	15,97%	9,30%	19,35%	12,04%

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 nr. 4.8): **flexibilizarea programului de lucru al angajaților** (în 33,83% dintre companii), **diminuarea producției și/ sau vânzărilor** (24,97%), **reducerea temporară a personalului** (21,28%), promovarea digitalizării (21,03%), utilizarea telemuncii (20,42%), beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE (12,05%), concedierea unei părți a personalului (9,84%), refacerea lanțurilor de aprovizionare/ distribuție (6,40%). În același timp, 19,68% dintre respondenți menționează faptul că nu a fost necesară adaptarea.

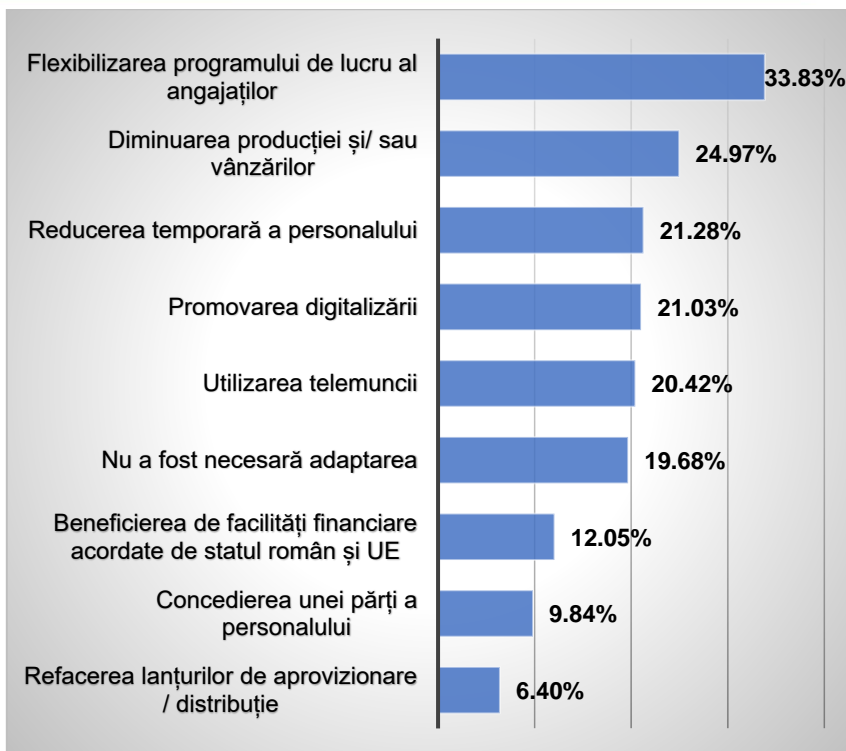


Figura nr. 4.8

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

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

- unitățile economice mai vechi 15 ani înregistrează procentaje mai ample ale companiilor în care s-a apelat la flexibilizarea programului de muncă (37,54%), beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE (13,81%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție (9,91%);
- firmele cu vechime de 5-10 ani consemnează proporții mai ridicate ale entităților în care a fost diminuată producția și/sau vânzările (28,80%), a fost utilizată telemunca (25,60%) și a fost concediată o parte a personalului (17,60%);
- firmele cu vechime de 10-15 ani s-au confruntat mai des cu reducerea temporară a personalului (26,21%);
- întreprinderile înființate în ultimii 5 ani dețin ponderi superioare ale organizațiilor care au recurs la promovarea digitalizării (25,00%);

Tabelul 4.25

**Diferențierea modalităților de adaptare a activităților
în contextul pandemiei Covid-19 și războiului din Ucraina 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	31,38%	36,00%	30,10%	37,54%
2.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	25,00%	28,80%	24,27%	27,03%
3.	Reducerea temporară a personalului	16,49%	23,20%	26,21%	22,82%
4.	Promovarea digitalizării	25,00%	21,60%	15,53%	21,02%
5.	Utilizarea telemuncii	20,21%	25,60%	11,65%	21,02%
6.	Nu a fost necesară adaptarea	19,15%	15,20%	23,30%	17,12%
7.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	11,17%	12,80%	6,80%	13,81%
8.	Concedierea unei părți a personalului	9,57%	17,60%	8,74%	7,51%
9.	Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție	2,13%	5,60%	3,88%	9,91%

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

- agenții economici din regiunea Sud înregistrează proporții superioare ale organizațiilor în cadrul cărora s-au avut în vedere flexibilizarea programului de lucru al salariaților (56,16%) și utilizarea telemuncii (29,45%);
- IMM-urile din București-Ilfov consemnează o pondere mai ridicată a întreprinzătorilor care au procedat la reducerea producției/ vânzărilor (40,91%), promovarea digitalizării (34,85%) și concedierea unei părți a personalului (16,67%);
- respondenții companiilor din Vest au recurs mai frecvent la reducerea temporară a personalului (30,00%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare/distribuție (11,11%).



Tabelul 4.26

Diferențierea modalităților de adaptare a activităților în contextul pandemiei Covid-19 și războiului din Ucraina, 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	41,18%	33,98%	56,16%	31,62%	28,89%	10,89%	17,24%	39,39%
2.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	21,57%	23,30%	13,70%	23,93%	27,78%	37,62%	21,84%	40,91%
3.	Reducerea temporară a personalului	20,59%	23,30%	19,18%	13,68%	30,00%	18,81%	24,14%	25,76%
4.	Promovarea digitalizării	34,31%	21,36%	14,38%	17,95%	18,89%	9,90%	25,29%	34,85%
5.	Utilizarea telemuncii	28,43%	18,45%	29,45%	11,11%	20,00%	10,89%	19,54%	24,24%
6.	Nu a fost necesară adaptarea	17,65%	22,33%	6,85%	22,22%	22,22%	30,69%	28,74%	10,61%
7.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	20,59%	12,62%	5,48%	8,55%	20,00%	3,96%	13,79%	18,18%
8.	Concedierea unei părți a personalului	12,75%	13,59%	8,22%	5,13%	7,78%	5,94%	12,64%	16,67%
9.	Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție	7,84%	8,74%	1,37%	9,40%	11,11%	4,95%	6,90%	1,52%

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

- flexibilizarea programului de lucru al angajaților (40,20%) și concedierea unor angajați au fost semnalate cu o frecvență mai mare în firmele mici;
- companiile mijlocii consemnează procentaje mai ridicate ale organizațiilor în care s-au avut în vedere diminuarea producției și/sau vânzărilor (29,87%), reducerea temporară a personalului (31,17%), utilizarea telemuncii (27,27%), obținerea de facilități financiare acordate de statul român și UE (20,78%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție (15,58%);
- microîntreprinderile înregistrează ponderi mai mari ale firmelor în cadrul cărora s-a procedat la promovarea digitalizării (25,94%).



**Diferențierea modalităților de adaptare a activităților
în contextul pandemiei Covid-19 și războiului din Ucraina, 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	31,49%	40,20%	35,06%
2.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	24,43%	27,45%	29,87%
3.	Reducerea temporară a personalului	18,14%	21,57%	31,17%
4.	Promovarea digitalizării	25,94%	14,71%	19,48%
5.	Utilizarea telemuncii	23,43%	12,75%	27,27%
6.	Nu a fost necesară adaptarea	18,14%	18,63%	19,48%
7.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	10,83%	10,29%	20,78%
8.	Concedierea unei părți a personalului	9,82%	11,76%	11,69%
9.	Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție	4,53%	5,39%	15,58%

Analiza entităților în funcție de **forma de organizare juridică** scoate în evidență următoarele (tabelul 4.28):

- SA-urile înregistrează frecvențe superioare ale companiilor în care s-a optat pentru reducerea temporară a personalului (40,00%), obținerea facilități financiare acordate de stat și UE (70,00%) și refacerea lanțurilor de aprovizionare/distribuție (10,00%);
- SRL-urile dețin ponderi mai ridicate a IMM-urilor ca au optat pentru flexibilizarea programului de lucru (33,89%) și concedierea unei părți a personalului (10,10%);
- unitățile economice cu alte forme juridice dețin un procentaj mai ridicat al organizațiilor în cadrul cărora a fost diminuată producția/ vânzările (47,62%) a fost promovată digitalizarea (28,57%) și a fost utilizată telemunca (28,57%).



Tabelul 4.28

Diferențierea modalităților de adaptare a activităților în contextul pandemiei Covid-19 și războiului din Ucraina, 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	30,00%	33,89%	33,33%
2.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	30,00%	24,30%	47,62%
3.	Reducerea temporară a personalului	40,00%	21,23%	14,29%
4.	Promovarea digitalizării	10,00%	20,97%	28,57%
5.	Utilizarea telemuncii	20,00%	20,20%	28,57%
6.	Nu a fost necesară adaptarea	0,00%	20,08%	14,29%
7.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	70,00%	11,51%	4,76%
8.	Concedierea unei părți a personalului	10,00%	10,10%	0,00%
9.	Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție	10,00%	6,27%	9,52%

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

- companiile din comerț înregistrează o frecvență mai crescută a IMM-urilor în care s-a recurs la flexibilizarea programului de muncă (38,69%) și diminuarea producției și/ sau a vânzărilor (37,23%);
- firmele din turism consemnează procentaje mai mari ale agenților economici în cadrul cărora s-a apelat la reducerea temporară a personalului (38,24%), obținerea unor facilități financiare (35,29%) și concedierea unor angajați (26,47%).

Tabelul 4.29

Diferențierea modalităților de adaptare a activităților în contextul pandemiei Covid-19 și războiului din Ucraina 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	37,75%	31,25%	38,69%	19,61%	32,35%	33,06%
2.	Diminuarea producției și/sau vânzărilor	30,46%	20,00%	37,23%	15,69%	29,41%	20,00%
3.	Reducerea temporară a personalului	27,15%	23,75%	21,90%	19,61%	38,24%	16,67%
4.	Promovarea digitalizării	17,22%	11,25%	18,25%	5,88%	20,59%	28,06%



5.	Utilizarea telemuncii	19,87%	13,75%	10,95%	9,80%	26,47%	26,67%
6.	Nu a fost necesară adaptarea	19,21%	22,50%	14,60%	25,49%	11,76%	21,11%
7.	Beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE	15,89%	7,50%	8,03%	7,84%	35,29%	11,39%
8.	Concedierea unei părți a personalului	11,26%	8,75%	5,84%	13,73%	26,47%	8,89%
9.	Refacerea lanțurilor de aprovizionare / distribuție	10,60%	2,50%	9,49%	9,80%	5,88%	3,89%

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** (42,46% dintre companii), **îngreunarea comunicării organizaționale** (27,98%), apariția de situații tensionate (25,69%), dificultăți în coordonarea salariaților (23,41%), dificultăți în control-evaluarea muncii (22,82%) și demotivarea angajaților (20,42%). Vezi figura nr. 4.9.



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



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

- întreprinderile cu vechime mai mare de 15 ani consemnează cele mai mari procentaje ale IMM-urilor în cadrul cărora au fost semnalate dificultăți referitoare la organizarea activităților (44,84%), apariția de situații tensionate (28,25%) și dificultăți în control-evaluarea muncii (27,35%);
- entitățile de 5-10 ani înregistrează ponderi mai ridicate ale companiilor care s-au confruntat probleme în comunicarea organizațională (41,71%);
- firmele cu vechime de 10-15 ani sunt cele care au avut într-o proporție mai mare dificultăți în coordonarea salariilor (32,36%);
- organizațiile mai noi de 5 ani se confruntă mai mult cu demotivarea angajaților (29,73%).

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	40,54%	40,24%	43,55%	44,84%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	25,23%	31,71%	25,81%	28,70%
3.	Apariția de situații tensionate	25,23%	19,51%	27,42%	28,25%
4.	Dificultăți în coordonarea salariilor	13,51%	20,73%	32,26%	27,80%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	13,51%	23,17%	24,19%	27,35%
6.	Demotivarea angajaților	29,73%	17,07%	17,74%	19,73%

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

- întreprinderile din regiunea Sud înregistrează procentaje mai mari ale IMM-urilor în care au fost indicate dificultățile în organizarea activităților (57,65%);
- firmele din regiunea Sud Vest prezintă ponderi superioare ale IMM-urilor care au întâmpinat dificultăți în comunicarea organizațională (33,77%);
- situațiile tensionate (56,00%) au apărut mai des în organizațiile din regiunea Vest;
- respondenții din Sud Est au făcut referire mai des la dificultățile în coordonarea personalului (32,79%);;
- dificultățile aferente control-evaluării muncii (35,00%) și demotivarea salariilor (40,00%) s-a manifestat mai frecvent la agenții economici din București-Ilfov.



Tabelul 4.31

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

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Dificultăți în organizarea activităților	50,85%	45,90%	57,65%	48,05%	28,00%	18,97%	43,75%	42,50%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	32,20%	29,51%	30,59%	33,77%	24,00%	15,52%	25,00%	30,00%
3.	Apariția de situații tensionate	18,64%	19,67%	9,41%	16,88%	56,00%	32,76%	22,92%	32,50%
4.	Dificultăți în coordonarea salariilor	22,03%	32,79%	21,18%	20,78%	20,00%	20,69%	22,92%	32,50%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	13,56%	22,95%	18,82%	16,88%	29,33%	27,59%	25,00%	35,00%
6.	Demotivarea angajaților	11,86%	14,75%	14,12%	33,77%	25,33%	5,17%	20,83%	40,00%

Dacă analizăm companiile în funcție de **dimensiune**, iese în evidență faptul că întreprinderile mijlocii sunt cele care au resimțit cel mai mult efectele negative ale telemuncii. Astfel, acestea dețin ponderile cele mai ridicate la frecvența efectelor negative: dificultăți în organizarea activităților (45,28%), îngreunarea comunicării organizaționale (35,85%), apariția de situații tensionate (33,96%), dificultăți în coordonarea salariilor (28,30%) și dificultăți în control-evaluarea muncii (30,19%) (tabelul 4.32).

Tabelul 4.32

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

Nr. crt.	Efectele negative ale telemuncii/ muncii la domiciliu	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Dificultăți în organizarea activităților	38,71%	43,88%	45,28%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	28,23%	23,74%	35,85%
3.	Apariția de situații tensionate	26,61%	23,02%	33,96%
4.	Dificultăți în coordonarea salariilor	22,58%	21,58%	28,30%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	22,58%	20,86%	30,19%
6.	Demotivarea angajaților	26,61%	13,67%	22,64%



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	25,00%	42,30%	53,85%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	75,00%	28,34%	0,00%
3.	Apariția de situații tensionate	0,00%	25,67%	30,77%
4.	Dificultăți în coordonarea salariilor	50,00%	22,79%	38,46%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	0,00%	23,20%	15,38%
6.	Demotivarea angajaților	50,00%	20,12%	15,38%

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

- SA-urile dețin procentaje mai mari ale agenților economici în cadrul cărora a fost semnalată îngreunarea comunicării organizaționale (75%), dificultăți în coordonarea salariilor (50%) și demotivarea angajaților (50%);
- SRL-urile dețin proporții mai ridicate ale companiilor care s-au confruntat cu dificultăți în control-evaluarea muncii (28,17%);
- entitățile altfel organizate juridic înregistrează frecvențe superioare ale firmelor în care au fost indicate dificultăți în organizarea activităților (53,85%) și apariția unor situații tensionate (30,77%).

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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Dificultăți în organizarea activităților	46,43%	40,82%	55,42%	21,95%	50,00%	39,65%
2.	Îngreunarea comunicării organizaționale	32,14%	28,57%	22,89%	19,51%	20,00%	30,40%
3.	Apariția de situații tensionate	23,81%	20,41%	20,48%	56,10%	5,00%	25,55%
4.	Dificultăți în coordonarea salariilor	23,81%	24,49%	31,33%	7,32%	30,00%	22,47%
5.	Dificultăți în control-evaluarea muncii	27,38%	16,33%	21,69%	4,88%	20,00%	26,43%
6.	Demotivarea angajaților	23,81%	12,24%	20,48%	17,07%	10,00%	22,03%



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

- firmele din sectorul comerțului dețin proporții mai ridicate ale decidenților care au făcut referire la dificultățile în organizarea activităților (55,42%) și dificultăți în coordonarea salariaților (31,33%);
- întreprinderile din industrie înregistrează o frecvență superioară a respondenților care au indicat îngreunarea comunicării organizaționale (32,14%), dificultăți în control-evaluarea muncii (27,38%) și demotivarea angajaților (23,81%);
- iar organizațiile care activează în domeniul transporturilor consemnează un procentaj superior al IMM-urilor în care au fost semnalată apariția unor situații tensionate (56,10%).



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Pe parcursul ultimilor 2 ani, 49,42% din firmele investigate funcționează la aceiași parametri, 30,84% dintre întreprinderi au avut o evoluție ascendentă, iar 19,74% din unitățile economice și-au restrâns volumul de activitate (întreprinzătorii din cadrul IMM-urilor aflate în situație falimentară nu au putut fi abordați, deoarece fie au închis companiile, fie nu și-au manifestat disponibilitatea pentru a furniza informații).
- Luând în considerare percepțiile întreprinzătorilor cu privire la evoluția IMM-urilor a căror activitate este cunoscută foarte bine (furnizori, clienți, firme ale prietenilor etc.), ancheta evidențiază că pe parcursul ultimilor 2 ani, 33,20% dintre companii funcționează la același nivel, 28,58% din firme și-au redus afacerile, 22,20% dintre entități au avut evoluții ascendente, iar 16,02% 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 de 5-10 ani (34,62%), companiilor din Nord Vest (49,07%), SA-urilor (50,00%) și unităților din construcții (43,90%).
- Având în vedere impactul psihologic al situației economice actuale din țara noastră asupra decidenților din IMM-uri, se constată că 44,51% dintre întreprinzători/ manageri sunt destul de mult afectați de situația economică din momentul de față, 23,70% dintre persoanele anchetate resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat, 21,39% din respondenți sunt influențați în foarte mare măsură de conjunctura economică, 10,06% din oamenii de afaceri se simt amenințați într-o proporție mică sau foarte mică de contextul macroeconomic, iar 0,35% dintre cei investigați nu sunt impactați de condițiile economice actuale.
- Luând în considerare estimările din cadrul întreprinderilor mici și mijlocii cu privire la situația economică a României în anul 2024 față de anul precedent, rezultatele sondajului relevă că 50,05% dintre respondenți estimează că evoluția va fi nefastă, 33,65% din decidenți au apreciat că anul în curs va fi la fel ca cel anterior din punct de vedere economic și doar 16,30% 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, 33,60% dintre decidenți au apreciat că executivul are posibilități reduse, 29,41% din respondenți au considerat că organul central al administrației de stat are capacitate foarte redusă, 23,10% dintre întreprinzători/ manageri au estimat că guvernul posedă capacitate medie și numai 13,89% din persoanele investigate au opinat că organul de stat care exercită puterea executivă dispune de capacitate ridicată și foarte ridicată.
- Pentru a contracara efectele evoluțiilor contextuale nefaste, în cadrul firmelor mici și mijlocii au fost luate următoarele măsuri pe parcursul anului 2023: amânări la plata altor taxe către buget (27,12%), amânări la



plata utilităților (25,82%), amânări la plata chiriilor (25,68%), amânări la plata contribuțiilor pentru salarii (în 21,38% dintre firme), amânări la plata creditelor către bănci (21,09%), șomaj tehnic pentru salariați (18,08%) și credite subvenționate sau garantate (14,49%).

- În contextul pandemiei Covid-19 și războiului din Ucraina, întreprinzătorii/managerii au apelat la următoarele modalități de adaptare a activităților: flexibilizarea programului de lucru al angajaților (în 33,83% dintre companii), diminuarea producției și/ sau vânzărilor (24,97%), reducerea temporară a personalului (21,28%), promovarea digitalizării (21,03%), utilizarea telemuncii (20,42%), beneficierea de facilități financiare acordate de statul român și UE (12,05%), concedierea unei părți a personalului (9,84%), refacerea lanțurilor de aprovizionare/ distribuție (6,40%). În același timp, 19,68% dintre respondenți menționează faptul că nu a fost necesară adaptarea.
- Efectele negative ale telemuncii/ muncii de acasă cele mai frecvent întâlnite în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii au fost următoarele: dificultăți în organizarea activităților (42,46% dintre companii), îngreunarea comunicării organizaționale (27,98%), apariția de situații tensionate (25,69%), dificultăți în coordonarea salariaților (23,41%), dificultăți în control-evaluarea muncii (22,82%) și demotivarea angajaților (20,42%).

CAPITOLUL 5

NIVELUL ȘI DINAMICA PERFORMANȚELOR IMM-URILOR

5.1. Performanțele de ansamblu ale IMM-urilor în anul 2023 comparativ cu anul 2022

Evaluând performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din anul 2023, față de anul 2022, se observă faptul că rezultatele au fost: mult mai bune în 10,77% dintre firme, mai bune în 52,06% dintre unitățile economice incluse în cercetare, identice în 20,38% dintre firme, puțin mai slabe în 11,79% dintre agenții economici, și net inferioare în 5,00%, 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 nr. 5.1

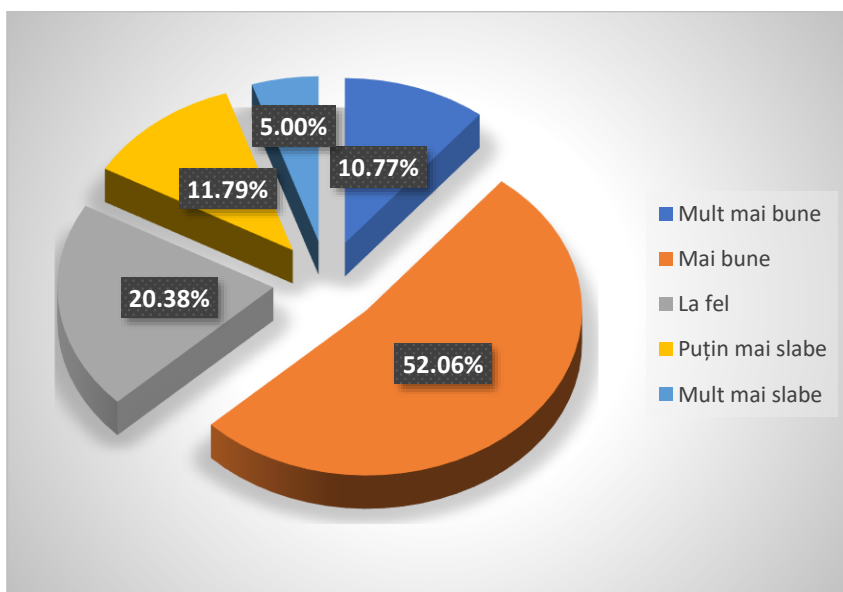


Figura nr. 5.1
Structura IMM-urilor în funcție de dinamica performanțelor economice în 2023 față de 2022

Grupând agenții economici în funcție de vârstă, se constată în principal că întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani dețin cele mai mari ponderi ale IMM-urilor cu rezultate mult mai bune (12,85%). Firmele cu o vârstă de sub 5 ani au înregistrat cea mai ridicată pondere în rândul celor care au consemnat performanțe similare cu cele din anul anterior în intervalul analizat (26,09%). Detalii în tabelul 5.1.



Tabelul 5.1

**Performanțele obținute de IMM-uri în anul 2023 față de 2022
în funcție de vârsta acestora**

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	10,33%	8,62%	11,54%	12,85%
2.	Mai bune	46,20%	51,72%	55,77%	54,23%
3.	La fel	26,09%	19,83%	16,35%	16,93%
4.	Puțin mai slabe	13,59%	13,79%	12,50%	10,34%
5.	Mult mai slabe	3,80%	6,03%	3,85%	5,64%

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 Sud Est (16,98%), în timp ce în regiunea Sud Vest înregistrăm cea mai redusă pondere de acest gen (3,96%);
- firmele cu realizări identice sunt mai frecvente în regiunea Sud Vest (40,59%) și mai rar întâlnite în regiunea Vest (9,68%);
- companiile cu rezultate net inferioare sunt mai des întâlnite în cadrul IMM-urilor din regiunea Nord Est (6,67%) și au o pondere mai redusă în regiunea Sud Vest (2,97%);

Realizând o analiză de ansamblu, regiunea cu cea mai puternică evoluție pozitivă în 2023, față de 2022 a fost regiunea Vest, urmată de regiunea Centru.

Tabelul 5.2

Diferențierea performanțelor IMM-urilor în 2023 comparativ cu 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	10,00%	16,98%	15,97%	3,96%	11,83%	6,31%	8,45%	9,52%
2.	Mai bune	48,89%	44,34%	46,53%	43,56%	65,59%	64,86%	64,79%	39,68%
3.	La fel	18,89%	24,53%	18,06%	40,59%	9,68%	11,71%	14,08%	26,98%
4.	Puțin mai slabe	15,56%	9,43%	14,58%	8,91%	6,45%	12,61%	8,45%	17,46%
5.	Mult mai slabe	6,67%	4,72%	4,86%	2,97%	6,45%	4,50%	4,23%	6,35%

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 (16,00%). Microîntreprinderile înregistrează procentaje mai ridicate dacă avem în vedere companiile care au avut rezultate similare cu cele din anul anterior (24,27%). Întreprinderile mijlocii au ponderea cea mai ridicată și în rândul firmelor care au înregistrat rezultate mai bune în comparație cu cele din anul anterior (58,67%).



Tabelul 5.3

**Diferențierea performanțelor obținute în 2023 față de 2022
în funcție de dimensiunea IMM-urilor**

Nr. crt.	Performanțele IMM-urilor în 2023 față de 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mult mai bune	9,76%	11,94%	16,00%
2.	Mai bune	47,76%	55,22%	58,67%
3.	La fel	24,27%	16,42%	9,33%
4.	Puțin mai slabe	12,93%	11,44%	13,33%
5.	Mult mai slabe	5,28%	4,98%	2,67%

Analizând datele în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor putem constata că societățile cu răspundere limitată dețin cea mai mare pondere în rândul firmelor care au înregistrat performanțe mai bune (52,62%) în 2023 față de anul 2022. Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 5.4.

Tabelul 5.4

**Diferențierea performanțelor obținute 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	16,67%	10,74%	8,70%
2.	Mai bune	33,33%	52,62%	43,48%
3.	La fel	0,00%	20,27%	34,78%
4.	Puțin mai slabe	41,67%	11,41%	8,70%
5.	Mult mai slabe	8,33%	4,97%	4,35%

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

- companiile din domeniul construcțiilor au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor cu performanțe mult mai bune în intervalul analizat (18,67%), în timp ce firmele ce activează în turism au înregistrat cea mai mică pondere în privința performanțelor mult mai bune (6,06%);
- firmele din sectorul transporturilor consemnează cea mai mare pondere a agenților economici cu rezultate mai bune (57,14%) fiind urmate de cele din comerț (56,43%) și de cele din sectorul construcțiilor (54,67%);
- firmele din sectorul turismului se evidează prin cea mai mare pondere în cadrul companiilor care au avut performanțe asemănătoare în 2023, față de 2022 (27,27%), fiind urmate de cele din servicii (24,85%);
- cel mai mare procentaj al agenților economici cu rezultate puțin mai slabe a fost înregistrat în rândul întreprinderilor din turism (24,24%);
- entitățile din turism se remarcă prin cea mai ridicată pondere a celor cu rezultate net inferioare (12,12%), fiind urmate în această categorie de cele din transporturi (7,14%).



Realizând o analiză de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare, ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2023, față de 2022, a fost cea a construcțiilor, în timp ce entitățile din ramura turismului au înregistrat cel mai mare rată de reducere a performanțelor în intervalul supus analizei.

Tabelul 5.5

**Gruparea performanțelor IMM-urilor în perioada 2023-2022
pe domenii 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	11,27%	18,67%	7,14%	12,50%	6,06%	10,48%
2.	Mai bune	52,82%	54,67%	56,43%	57,14%	30,30%	50,60%
3.	La fel	13,38%	14,67%	21,43%	12,50%	27,27%	24,85%
4.	Puțin mai slabe	16,20%	9,33%	11,43%	10,71%	24,24%	9,58%
5.	Mult mai slabe	6,34%	2,67%	3,57%	7,14%	12,12%	4,49%

5.2. Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2024 comparativ cu anul 2023

În privința performanțelor economice estimate ale IMM-urilor pentru anul 2024 comparativ cu anul trecut (figura nr. 5.2), constatăm că se preconizează **rezultate mult mai bune în 7,75%** dintre organizații, **mai bune în 47,52%** dintre organizații, **identice în 31,64%** dintre întreprinderi, **inferioare în 9,02%** dintre companii și **mult mai slabe în 4,07%** dintre firmele incluse. Este necesară însă evidențierea faptului că aceste date au fost colectate în prima parte a anului 2024, fapt ce influențează semnificativ relevanța răspunsurilor colectate, având în vedere faptul că la acel moment impactul economic al războiului din Ucraina a fost unul clar. Totuși, raportat la situația prezentată în subcapitolul anterior, evoluția performanțelor este evidentă.

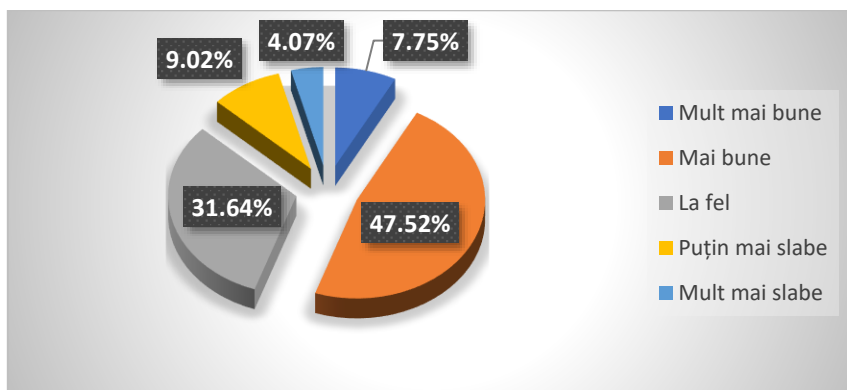


Figura nr. 5.2
Structura IMM-urilor în funcție de dinamica performanțelor în 2024 față de 2023



Dacă avem în vedere estimările din IMM-uri **pe grupe de vârstă** (tabelul 5.6), se observă că proporțiile întreprinderilor cu rezultate net superioare sunt mai mari în rândul unităților economice cu vârsta de 5-10 ani (9,48%), performanțe mai bune sunt anticipate de firmele care au vârsta de 10-15 ani (57,69%), procentajele organizațiilor în care se anticipează performanțe identice sunt mai ridicate în cadrul companiilor cu o vârstă de sub 5 ani (34,38%), iar performanțe mult mai slabe sunt anticipate într-o proporție mai mare în rândul firmelor care au 5-10 ani de activitate economică (4,31%).

Tabelul 5.6

Performanțele firmelor în 2024 față de 2023 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	9,38%	9,48%	5,77%	7,86%
2.	Mai bune	41,67%	48,28%	57,69%	48,43%
3.	La fel	34,38%	26,72%	27,88%	31,45%
4.	Puțin mai slabe	10,94%	11,21%	6,73%	8,18%
5.	Mult mai slabe	3,65%	4,31%	1,92%	4,09%

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

- proporția companiilor în care se estimează rezultate net superioare este mai ridicată în regiunea Vest (15,22%);
- dacă ne referim la unitățile economice care se vor menține la același nivel ca în 2023, procentajul cel mai mare se înregistrează în regiunea Sud Vest (49,04%), iar cel mai scăzut procentaj este înregistrat în regiunea Vest (17,39%);
- în regiunea Nord Est regăsim cel mai ridicat număr de firme cu rezultate mult mai slabe (8,89%), iar ponderea cea mai redusă de entități cu rezultate net inferioare se înregistrează în regiunea București-Ilfov (0,00%).

Per ansamblu, regiunea cu cea mai puternică evoluție pozitivă așteptată în anul 2024, față de 2023, este regiunea Vest, în timp ce regiunea Sud Vest este mai puțin optimistă din acest punct de vedere.

Tabelul 5.7

Performanțele firmelor în anul 2024 comparativ cu anul 2023 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	10,00%	8,49%	5,52%	3,85%	15,22%	1,80%	8,45%	13,43%
2.	Mai bune	38,89%	40,57%	55,17%	38,46%	57,61%	60,36%	52,11%	28,36%
3.	La fel	23,33%	33,02%	28,28%	49,04%	17,39%	27,03%	30,99%	47,76%
4.	Puțin mai slabe	18,89%	11,32%	9,66%	6,73%	4,35%	6,31%	4,23%	10,45%
5.	Mult mai slabe	8,89%	6,60%	1,38%	1,92%	5,43%	4,50%	4,23%	0,00%



Gruparea organizațiilor după **mărime** relevă faptul că întreprinderile mijlocii sunt cele care înregistrează cea mai ridicată pondere a întreprinderilor care previzionează rezultate mult mai bune în 2024, față de anul anterior, (13,16%), iar microîntreprinderile se evidențiază prin ponderea ridicată la nivelul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe în 2024, față de 2023 (4,43%). Întreprinderile mijlocii se evidențiază prin cea mai mare pondere a întreprinderilor cu rezultate estimate mai bune (56,58%). Detalii pot fi regăsite în tabelul 5.8.

Tabelul 5.8

Performanțele firmelor în 2024 față de 2023 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	7,55%	8,00%	13,16%
2.	Mai bune	43,75%	52,50%	56,58%
3.	La fel	33,85%	26,00%	25,00%
4.	Puțin mai slabe	10,42%	10,00%	3,95%
5.	Mult mai slabe	4,43%	3,50%	1,32%

Analizând datele în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor putem constata că societățile cu răspundere limitată dețin cea mai mare pondere în rândul firmelor care previzionează performanțe mai bune (48,47%) în 2024 față de anul 2023. Societățile pe acțiuni au cea mai mare pondere în rândul celor care estimează un nivel relativ inferior al performanțelor cu cel din anul anterior (25,00%). Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 5.9.

Tabelul 5.9

Performanțele firmelor în 2024 față de 2023 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	16,67%	7,32%	16,67%
2.	Mai bune	33,33%	48,47%	25,00%
3.	La fel	25,00%	31,29%	45,83%
4.	Puțin mai slabe	25,00%	8,79%	8,33%
5.	Mult mai slabe	0,00%	4,13%	4,17%

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

- organizațiile în care se apreciază că vor fi obținute rezultate mult mai bune în anul 2024, față de 2023, consemnează o pondere superioară în rândul firmelor din construcții (9,33%) și o proporție mai redusă în industrie (5,59%);



- în ceea ce privește companiile cu performanțele mai bune, cel mai mare procentaj se înregistrează în cadrul IMM-urilor din transporturi (66,07%);
- dacă luăm în considerare firmele în care se estimează aceleași rezultate în 2024, față de 2023, sectorul comerțului deține procentajul cel mai ridicat (37,14%), iar firmele din construcții înregistrează proporția cea mai redusă (18,67%);
- IMM-urile în care se anticipează realizări puțin mai slabe sunt mai frecvente în sectorul turismului (24,24%) și mai rar întâlnite în rândul firmelor de transport (0,00%);
- la nivelul întreprinderilor ce prefigurează performanțe mult mai slabe în 2024, față de 2023, unitățile economice din turism prezintă cel mai ridicat procentaj (12,12%), iar entitățile din comerț se evidențiază prin cel mai redus procent în această categorie (1,43%).

Realizând o analiză de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare, ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2024, față de 2023, este estimată a fi ramura construcțiilor, în timp ce entitățile din sectorul turismului sunt cele mai pesimiste.

Tabelul 5.10

Performanțele firmelor în 2024 față de 2023 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	5,59%	9,33%	7,86%	8,93%	6,06%	8,24%
2.	Mai bune	48,25%	62,67%	45,71%	66,07%	24,24%	43,82%
3.	La fel	31,47%	18,67%	37,14%	23,21%	33,33%	33,53%
4.	Puțin mai slabe	9,79%	5,33%	7,86%	0,00%	24,24%	10,00%
5.	Mult mai slabe	4,90%	4,00%	1,43%	1,79%	12,12%	4,41%

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

Pentru a realiza o perspectivă de ansamblu cu privire la dinamica obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor, au fost analizate pe parcursul acestui subcapitol evoluțiile înregistrate în 2023, față de 2022, și estimate în 2024, față de 2023, ale următorilor indicatori: mărimea creditelor de la bancă, datoriile către furnizori, datoriile clienților către firmă și mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor etc. neplătite de firmă.

Rezultatele anchetei relevă în principal următoarele:

- proporțiile ridicate de IMM-uri în care au fost evidențiate valori asemănătoare ale mărimii **creditelor bancare** în 2023/2022 (36,61%) și 2024/2023 (49,59%) relevă o relativă stabilitate a dependenței firmelor de resursele împrumutate pentru derularea activității;
- procentele companiilor în cadrul cărora s-au înregistrat în 2023 și se estimează pentru 2024 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 2023/2022 (47,74%) și 2024/2023 (52,89%) mențineri ale mărimii **impozitelor, CAS-ului, TVA-ului etc. neplătite**.

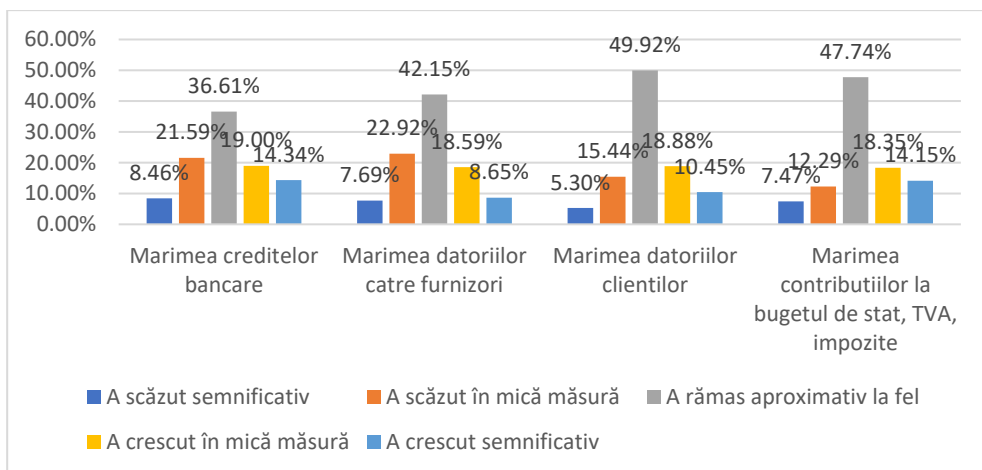


Figura nr. 5.3
Evoluția structurii obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2023 față de 2022

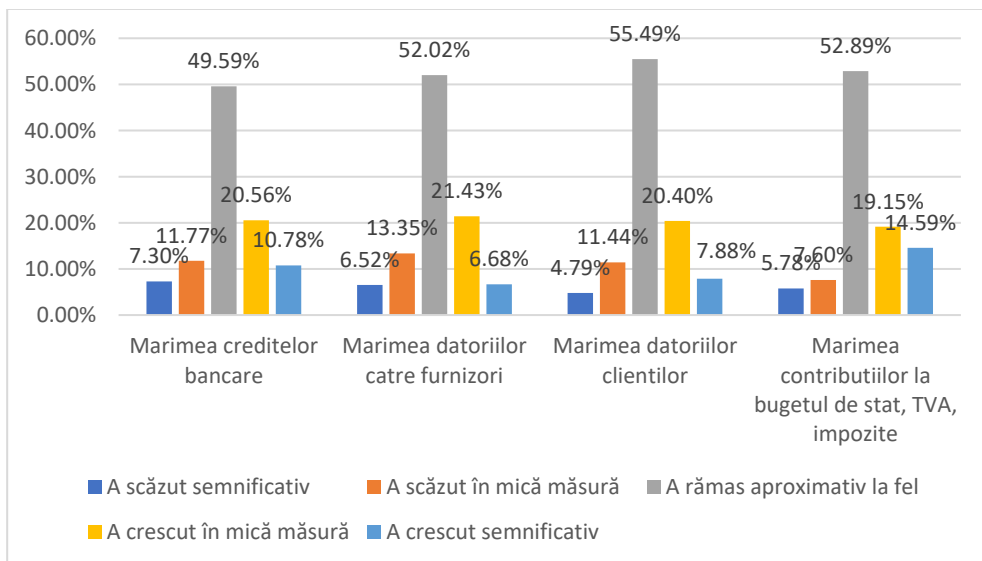


Figura nr. 5.4
Evoluția structurii obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2024 față de 2023



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

1. Evoluția în 2023/2022 a obligațiilor și creanțelor financiare (tabelul 5.11):

- 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 (46,02%), precum și a CAS-ului, TVA-ului și a impozitelor neplătite către stat (50,37%);
- întreprinderile care au vârsta de peste 15 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 10-15 ani au înregistrat o pondere mai ridicată în rândul întreprinderilor care au înregistrat stagnări în rândul tuturor indicatorilor de analiză evidențiați în cadrul acestei analize.

Tabelul 5.11
Evoluția obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2023 față de 2022, 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	Mărirea creditelor de la bancă	8,85%	18,58%	46,02%	16,81%	9,73%
		Mărirea datoriilor către furnizori	3,28%	13,93%	52,46%	22,13%	8,20%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	7,81%	18,75%	52,34%	13,28%	7,81%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	11,11%	18,52%	50,37%	12,59%	7,41%
2.	5 - 10 ani	Mărirea creditelor de la bancă	8,89%	13,33%	47,78%	21,11%	8,89%
		Mărirea datoriilor către furnizori	4,95%	21,78%	45,54%	22,77%	4,95%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	7,84%	25,49%	46,08%	17,65%	2,94%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	12,62%	28,16%	42,72%	12,62%	3,88%
3.	10 - 15 ani	Mărirea creditelor de la bancă	12,20%	20,73%	36,59%	19,51%	10,98%
		Mărirea datoriilor către furnizori	11,76%	15,29%	41,18%	22,35%	9,41%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	14,61%	12,36%	57,30%	11,24%	4,49%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	14,77%	19,32%	46,59%	10,23%	9,09%
4.	Peste 15 ani	Mărirea creditelor de la bancă	19,69%	20,08%	29,92%	24,02%	6,30%
		Mărirea datoriilor către furnizori	10,95%	21,17%	38,32%	22,63%	6,93%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	11,15%	20,50%	46,04%	18,35%	3,96%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	15,81%	16,18%	46,69%	13,97%	7,35%



2. Estimarea evoluției în 2024/2023 a indicatorilor analizați (tabelul 5.12):
- 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 2024 datoriile clienților se vor menține la nivel constant (56,52%);
 - întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani sunt caracterizate de ponderi ridicate în rândul companiilor cu scăderi semnificative ale datoriilor clienților față de firme (10,22%);
 - 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 (18,89%);
 - întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani ies în evidență prin ponderi ridicate la nivelul întreprinderilor care estimează creșterea în mică măsură a datoriilor către bancă (13,71%). În plus, această categorie de întreprindere se remarcă prin cele mai crescute valori ale ponderilor întreprinderilor care estimează că toți indicatorii analizați vor avea evoluții constante față de perioada anterioară.

Tabelul 5.12

Evoluția obligațiilor și creanțelor financiare ale IMM-urilor în 2024 față de 2023, 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	6,45%	15,32%	54,03%	13,71%	10,48%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,48%	15,56%	58,52%	14,07%	10,37%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	3,62%	16,67%	56,52%	14,49%	8,70%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	11,03%	19,31%	55,86%	4,83%	8,97%
2.	5 - 10 ani	Mărimea creditelor de la bancă	9,68%	15,05%	58,06%	11,83%	5,38%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,92%	31,37%	43,14%	14,71%	6,86%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	4,95%	22,77%	55,45%	13,86%	2,97%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	14,56%	21,36%	50,49%	10,68%	2,91%
3.	10 - 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	10,71%	25,00%	45,24%	10,71%	8,33%
		Mărimea datoriilor către furnizori	11,24%	21,35%	51,69%	8,99%	6,74%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	10,00%	23,33%	53,33%	8,89%	4,44%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	18,89%	21,11%	45,56%	7,78%	6,67%
4.	Peste 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	14,18%	22,61%	45,59%	12,26%	5,36%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,73%	21,82%	50,55%	14,91%	4,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	10,22%	22,99%	53,28%	10,58%	2,92%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	15,64%	20,00%	51,64%	8,36%	4,36%



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

- Luând în considerare perioada 2023/2022 (tabelul 5.13), la nivelul eșantionului chestionat, au fost identificate următoarele elemente:
 - microîntreprinderile dețin procentaje superioare de IMM-uri în care mărimea creditelor de la bancă a rămas la fel (44,27%), datoriile către furnizori s-au menținut la un nivel relativ constant (49,64%), datoriile clienților către firmă s-au menținut la același nivel (49,65%), iar volumul obligațiilor fiscale neplătite a rămas relativ constant (50,67%);
 - companiile mici au indicat cu o frecvență sporită creșterea în mică măsură a datoriilor rezultate în urma obținerii unor credite bancare (29,48%), precum și o scădere în mică măsură a datoriilor către furnizori (21,08%);
 - întreprinderile mijlocii dețin procente mai ridicate ale organizațiilor în care s-a consemnat următoarele evoluții interesante: creșterea în mică măsură a datoriilor către bănci (18,18%), dar și a mărimii datoriilor clienților față de firmă (15,28%).

Tabelul 5.13

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	11,46%	18,97%	44,27%	15,02%	10,28%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,71%	17,86%	49,64%	18,57%	8,21%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	8,04%	24,13%	49,65%	11,54%	6,64%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	12,00%	19,67%	50,67%	9,67%	8,00%
2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	17,34%	15,03%	32,95%	29,48%	5,20%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,65%	21,08%	37,30%	25,95%	7,03%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	9,14%	13,44%	54,84%	19,89%	2,69%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	13,74%	21,43%	41,76%	15,93%	7,14%
3.	Întreprinderi mijlocii	Mărimea creditelor de la bancă	21,21%	30,30%	25,76%	18,18%	4,55%
		Mărimea datoriilor către furnizori	17,65%	25,00%	32,35%	20,59%	4,41%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	20,83%	19,44%	41,67%	15,28%	2,78%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	21,21%	16,67%	48,48%	10,61%	3,03%



2. Având în vedere perioada 2024/2023 (tabelul 5.14), 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 (54,68%) către bugetul de stat (52,43%), a datoriilor către furnizori (53,24%) și a datoriilor înregistrate de clienți către respectivele întreprinderi (52,90%);
- firmele mici prezintă frecvențe mai ridicate ale organizațiilor care previzionează creșterea într-o mică măsură a datoriilor către bănci (17,61%), dar și a datoriilor înregistrate către furnizori (18,72%);
- întreprinderile mijlocii înregistrează o frecvență mai mare a răspunsurilor privind scăderea semnificativă a datoriilor clienților către firme (16,90%) și a celor către bugetul de stat (19,70%).

Tabelul 5.14

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

Nr. crt.	Obligații și creanțe financiare		Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnificativă
1.	Micro întreprinderi	Mărimea creditelor de la bancă	8,61%	16,48%	54,68%	9,74%	10,49%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,80%	20,82%	53,24%	10,92%	9,22%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,48%	22,87%	52,90%	10,92%	6,83%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	13,59%	20,06%	52,43%	6,47%	7,44%
2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	13,07%	23,30%	42,61%	17,61%	3,41%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,88%	23,53%	48,13%	18,72%	3,74%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	6,38%	20,21%	57,45%	13,83%	2,13%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	14,59%	22,70%	49,19%	9,73%	3,78%
3.	Întreprinderi mijlocii	Mărimea creditelor de la bancă	16,18%	25,00%	47,06%	7,35%	4,41%
		Mărimea datoriilor către furnizori	13,43%	19,40%	47,76%	14,93%	4,48%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	16,90%	16,90%	53,52%	11,27%	1,41%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	19,70%	16,67%	51,52%	9,09%	3,03%

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

1. Luând în considerare **perioada 2023/2022** (tabelul 5.15), la nivelul eșantionului chestionat, au fost identificate următoarele elemente:

- societățile cu răspundere limitată dețin au ponderi mari în rândul IMM-urilor în cazul cărora mărimea creditelor de la bancă a rămas la fel



(36,15%), datoriile către furnizori s-au menținut la un nivel relativ constant (41,68%), datoriile clienților către firmă s-au menținut la același nivel (50,08%) iar volumul obligațiilor fiscale neplătite a rămas relativ constant (47,23%);

- SA-urile au indicat cu o frecvență sporită scăderea semnificativă a datoriilor rezultate în urma obținerii unor credite bancare (11,11%);
- 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 (10,00%).

Tabelul 5.15

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	Mărirea creditelor de la bancă	11,11%	33,33%	44,44%	11,11%	0,00%
		Mărirea datoriilor către furnizori	10,00%	30,00%	40,00%	20,00%	0,00%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	0,00%	45,45%	45,45%	9,09%	0,00%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	11,11%	33,33%	55,56%	0,00%	0,00%
2.	SRL	Mărirea creditelor de la bancă	14,39%	18,53%	36,15%	22,30%	8,63%
		Mărirea datoriilor către furnizori	8,74%	18,32%	41,68%	23,53%	7,73%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	10,64%	18,00%	50,08%	15,88%	5,40%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	14,66%	17,92%	47,23%	12,70%	7,49%
3.	Alta formă	Mărirea creditelor de la bancă	14,29%	28,57%	50,00%	0,00%	7,14%
		Mărirea datoriilor către furnizori	5,26%	21,05%	57,89%	5,26%	10,53%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	10,53%	31,58%	47,37%	5,26%	5,26%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	0,00%	25,00%	60,00%	5,00%	10,00%

2. Pentru **perioada 2024/2023** (tabelul 5.16), 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 (48,88%), a datoriilor către furnizori (51,63%) și a datoriilor înregistrate de clienți către respectivele întreprinderi (55,11%);
- SA-urile prezintă frecvențe mai ridicate ale organizațiilor care previzionează scăderea semnificativă a datoriilor către bănci (11,11%), dar și a mărimii datoriilor clienților către firmă (8,33%);



- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează o frecvență mai mare a răspunsurilor privind creșterea semnificativă a datoriilor către bugetul de stat (9,09%) și a clienților către firme (5,56%).

Tabelul 5.16

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

Nr. crt.	Forma juridică a firmelor		Evoluția indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnificativă
1,	SA	Mărimea creditelor de la bancă	11,11%	0,00%	77,78%	11,11%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,00%	27,27%	54,55%	18,18%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	8,33%	16,67%	66,67%	8,33%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	0,00%	22,22%	66,67%	11,11%	0,00%
2,	SRL	Mărimea creditelor de la bancă	10,36%	21,24%	48,88%	12,09%	7,43%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,84%	21,34%	51,63%	13,52%	6,68%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,94%	20,75%	55,11%	11,35%	4,86%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	15,15%	18,82%	52,63%	7,66%	5,74%
3,	Alta formă	Mărimea creditelor de la bancă	26,67%	6,67%	60,00%	0,00%	6,67%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,26%	21,05%	63,16%	5,26%	5,26%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	5,56%	11,11%	61,11%	16,67%	5,56%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	4,55%	27,27%	54,55%	4,55%	9,09%

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

- În ceea ce privește evoluția în **2023/2022** a indicatorilor (tabelul 5.17), analiza noastră a identificat următoarele elemente specifice:
 - IMM-urile din sectorul industrial presupun frecvențe mai ridicate ale entităților care indică evoluții relativ similare ale tuturor indicatorilor analizați;
 - companiile din construcții au indicat cel mai frecvent creșterea în mai mică măsură a datoriilor clienților către firmă (26,09%);
 - 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 (44,44%) în ceea ce privește scăderea semnificativă a datoriilor către bănci;



- firmele din sectorul serviciilor se evidențiază printr-o pondere ridicată la nivelul întreprinderilor cu indicatori financiari relativ constanți în perioada de analiză.

2. Dacă ne referim la evoluția estimată în **2024, față de 2023**, a obligațiilor și creanțelor financiare (tabelul 5.18), previziunile IMM-urilor prezintă următoarele aspecte:

- IMM-urile din industrie se remarcă din nou prin ponderile crescute în rândul companiilor care estimează menținerea la cote constante a tuturor indicatorilor;
- firmele din sectorul construcțiilor au indicat mai frecvent creșterea în mai mică măsură a datoriilor către furnizori (16,90%);
- întreprinderile din comerț se remarcă prin ponderi mai ridicate în rândul firmelor care au estimat scăderi în mai mică măsură ale datoriilor către bănci (22,33%);
- companiile 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%);
- organizațiile din ramura serviciilor se evidențiază prin ponderi ridicate ale firmelor ce estimează o menținere la nivel constant a majorității indicatorilor analizați.

Tabelul 5.17

**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	15,13%	19,33%	37,82%	21,85%	5,88%
		Mărimea datoriilor către furnizori	10,40%	18,40%	42,40%	22,40%	6,40%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	13,39%	18,11%	51,18%	12,60%	4,72%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,66%	18,85%	54,92%	8,20%	7,38%
2.	Construcții	Mărimea creditelor de la bancă	6,15%	15,38%	33,85%	33,85%	10,77%
		Mărimea datoriilor către furnizori	7,25%	14,49%	33,33%	34,78%	10,14%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	7,25%	13,04%	47,83%	26,09%	5,80%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	11,59%	26,09%	36,23%	17,39%	8,70%
3.	Comerț	Mărimea creditelor de la bancă	12,75%	26,47%	32,35%	19,61%	8,82%
		Mărimea datoriilor către furnizori	9,02%	22,95%	40,98%	22,13%	4,92%
		Mărimea datoriilor clienților către firmă	12,40%	24,79%	45,45%	12,40%	4,96%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	11,76%	23,53%	47,90%	8,40%	8,40%



4.	Transporturi	Mărirea creditelor de la bancă	44,44%	11,11%	26,67%	13,33%	4,44%
		Mărirea datoriilor către furnizori	10,87%	41,30%	34,78%	8,70%	4,35%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	10,64%	12,77%	63,83%	10,64%	2,13%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	20,00%	12,00%	30,00%	34,00%	4,00%
5.	Turism	Mărirea creditelor de la bancă	22,73%	22,73%	36,36%	13,64%	4,55%
		Mărirea datoriilor către furnizori	4,55%	22,73%	50,00%	13,64%	9,09%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	0,00%	14,29%	71,43%	0,00%	14,29%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	22,73%	9,09%	54,55%	9,09%	4,55%
6.	Servicii	Mărirea creditelor de la bancă	10,18%	17,70%	40,71%	21,24%	10,18%
		Mărirea datoriilor către furnizori	7,92%	12,92%	45,83%	23,75%	9,58%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	9,77%	19,53%	47,66%	17,58%	5,47%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	15,71%	15,71%	50,19%	10,73%	7,66%

Tabelul 5.18

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

Nr. crt.	Obligații și creanțe financiare	Evoluția indicatorilor					
		Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creștere în mică măsură	Creștere semnificativă	
1.	Industria	Mărirea creditelor de la bancă	8,94%	19,51%	52,03%	16,26%	3,25%
		Mărirea datoriilor către furnizori	7,38%	14,75%	54,92%	17,21%	5,74%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	9,52%	18,25%	55,56%	13,49%	3,17%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,57%	22,76%	53,66%	8,13%	4,88%
2.	Construcții	Mărirea creditelor de la bancă	7,69%	20,00%	49,23%	13,85%	9,23%
		Mărirea datoriilor către furnizori	5,63%	22,54%	45,07%	16,90%	9,86%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	5,71%	17,14%	54,29%	14,29%	8,57%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	14,29%	20,00%	48,57%	10,00%	7,14%
3.	Comerț	Mărirea creditelor de la bancă	10,68%	22,33%	49,51%	9,71%	7,77%
		Mărirea datoriilor către furnizori	9,84%	22,13%	50,82%	13,11%	4,10%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	9,09%	28,10%	52,07%	6,61%	4,13%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	14,17%	18,33%	56,67%	6,67%	4,17%
4.	Transporturi	Mărirea creditelor de la bancă	21,74%	17,39%	39,13%	8,70%	13,04%
		Mărirea datoriilor către furnizori	6,38%	31,91%	44,68%	12,77%	4,26%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	6,25%	14,58%	68,75%	8,33%	2,08%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	15,69%	29,41%	35,29%	15,69%	3,92%



5.	Turism	Mărirea creditelor de la bancă	13,64%	27,27%	45,45%	13,64%	0,00%
		Mărirea datoriilor către furnizori	0,00%	30,43%	65,22%	4,35%	0,00%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	9,09%	13,64%	59,09%	18,18%	0,00%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	18,18%	22,73%	54,55%	4,55%	0,00%
6.	Servicii	Mărirea creditelor de la bancă	10,25%	20,49%	50,82%	10,25%	8,20%
		Mărirea datoriilor către furnizori	5,79%	21,24%	53,28%	11,58%	8,11%
		Mărirea datoriilor clienților către firmă	7,31%	20,38%	54,62%	11,92%	5,77%
		Mărirea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	16,18%	15,44%	55,15%	5,88%	7,35%

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 2023, rezultatele anchetei indică faptul că **13,31%** dintre companii au un **grad de utilizare de sub 25%**, **27,16%** dintre întreprinderi au un **nivel de acoperire de 25%-50%**, **36,08%** dintre companii au un randament de **50%-75%** din potențial, iar **23,46%** 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 nr. 5.5.

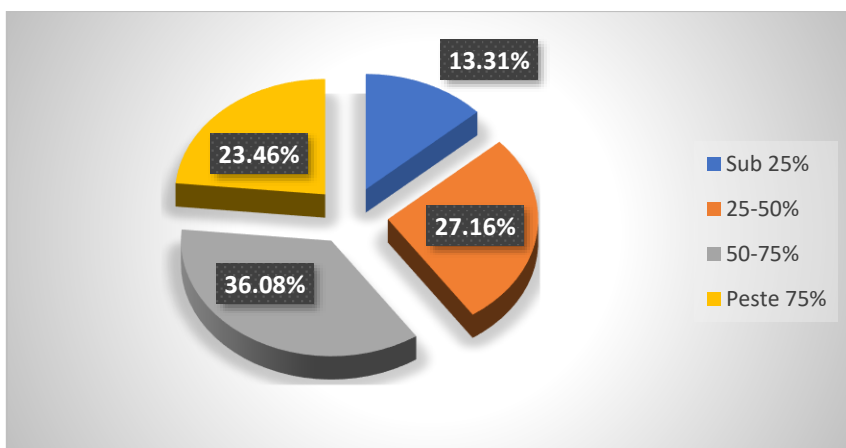


Figura nr. 5.5
Gradul acoperirii capacităților de producție cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri

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

- firmele cu o vârstă de sub 5 ani prezintă ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un grad de acoperire cu comenzi situat în intervalul 0-25% (19,65%);



- companiile de 10-15 ani se evidențiază prin ponderi relativ ridicate (40,22%) 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 (24,34%) în rândul întreprinderilor cu o rată de peste 75% de acoperire a capacității de producție;
- organizațiile cu o experiență de 10-15 ani în domeniul lor de activitate prezintă o frecvență ridicată (31,52%) în rândul entităților cu un grad de acoperire situat între 25% - 50% din capacitatea maximă de producție a acestora.

Tabelul 5.19

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

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Sub 25%	19,65%	9,26%	7,61%	11,51%
2.	25% - 50%	25,43%	30,56%	31,52%	26,32%
3.	50% - 75%	31,79%	39,81%	40,22%	37,83%
4.	Peste 75%	23,12%	20,37%	20,65%	24,34%

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

- întreprinderile din regiunea Sud Vest prezintă cea mai mare pondere în rândul firmelor cu o acoperire de sub 25% a capacității de producție (28,92%);
- la polul opus, firmele din regiunea Sud înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul companiilor cu o acoperire de peste 75% a capacității de producție (29,51% din acest eșantion).

Tabelul 5.20

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

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Sub 25%	11,76%	20,00%	5,76%	28,92%	17,58%	1,89%	17,65%	9,84%
2.	25% - 50%	28,24%	23,16%	12,23%	45,78%	56,04%	16,04%	14,71%	31,15%
3.	50% - 75%	35,29%	31,58%	53,24%	13,25%	12,09%	55,66%	44,12%	29,51%
4.	Peste 75%	24,71%	25,26%	28,78%	12,05%	14,29%	26,42%	23,53%	29,51%

Analiza distribuției pe clase de mărime (tabelul 5.21) evidențiază faptul că microîntreprinderile înregistrează cele mai ridicate ponderi în rândul companiilor cu un grad de acoperire de sub 25% (16,91%). Întreprinderile mici sunt cele cu cea mai ridicată pondere (40,54%) în rândul celor cu peste 75%.



Tabelul 5.21

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

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Sub 25%	16,91%	5,18%	6,76%
2.	25% - 50%	30,66%	23,32%	27,03%
3.	50% - 75%	31,81%	50,26%	25,68%
4.	Peste 75%	20,63%	21,24%	40,54%

Analiza datelor în funcție de **forma de organizare juridică** a întreprinderilor relevă faptul că firmele cu alte forme de organizare juridică dețin ponderea cea mai mare (40,91%) în rândul întreprinderilor cu grad de acoperire a capacității de producție între 50% și 75%. Societățile pe acțiuni au ponderea cea mai mare (41,67%) în rândul întreprinderilor cu grad de acoperire de peste 75%. Detalii se găsesc în tabelul 5.22.

Tabelul 5.22

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

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	Dimensiunea firmelor		
		SA	SRL	Alte forme de organizare
1.	Sub 25%	8,33%	13,24%	18,18%
2.	25% - 50%	16,67%	27,63%	18,18%
3.	50% - 75%	33,33%	35,97%	40,91%
4.	Peste 75%	41,67%	23,17%	22,73%

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

- sectorul serviciilor înregistrează ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un nivel de peste 75% (26,97%), în timp ce turismul înregistrează cea mai mică pondere în cadrul acestui interval de măsură a acoperirii capacității de producție (11,54%);
- firmele din sectorul construcțiilor înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au indicat un grad de acoperire cu comenzi de 50%-75% (47,30%);
- întreprinderile din transporturi consemnează procente mai ridicate ale entităților care au un grad de acoperire cu comenzi de 25%-50% (56,36%);
- firmele ce activează în domeniul turismului înregistrează cea mai mare pondere în rândul întreprinderilor cu un grad de acoperire de sub 25% (30,77%).



Tabelul 5.23

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

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacității de producție	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Sub 25%	10,95%	12,16%	9,02%	5,45%	30,77%	16,45%
2.	25% - 50%	19,71%	17,57%	31,58%	56,36%	26,92%	25,66%
3.	50% - 75%	43,80%	47,30%	40,60%	21,82%	30,77%	30,92%
4.	Peste 75%	25,55%	22,97%	18,80%	16,36%	11,54%	26,97%

5.5. Evoluția indicatorilor economici în anul 2023 față de 2022

Pentru realizarea unei imagini cât mai complete cu privire la activitatea IMM-urilor, a fost analizată evoluția în anul 2023, față de 2022, 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 nr. 5.6) evidențiază următoarele:

- **volumul fizic al vânzărilor** s-a menținut la același nivel în 35,52 % dintre unitățile economice, a scăzut ușor în 7,28% dintre întreprinderi, a înregistrat creșteri ușoare în 41,48 % dintre firmele din eșantion, a scăzut intens în 4,22 % din firme și a crescut semnificativ în 11,50% dintre entitățile economice analizate;
- **numărul de salariați** a rămas constant în 61,72% dintre organizații, a scăzut moderat în 4,66% dintre firme, a crescut ușor în 25,28% dintre companii, s-a diminuat accentuat în 4,10% din întreprinderi și s-a amplificat semnificativ doar în 4,24% dintre IMM-uri;
- din punct de vedere al **stocurilor de mărfuri din IMM-uri**, 57,46% dintre întreprinderi au menținut la un nivel aproximativ constant stocurile de mărfuri, în 8,48% dintre firme s-au constatat scăderi ușoare, în 25,12% dintre companii s-au înregistrat creșteri moderate de stocuri, în 4,40% din entități au avut loc reduceri accentuate de stocuri, iar în 4,55% dintre agenții economici s-au consemnat amplificări semnificative ale stocurilor;
- **volumul comenzilor** a înregistrat următoarea dinamică: în 28,57% dintre IMM-uri s-a înregistrat același nivel, în 11,19% din companii a avut loc diminuarea ușoară a acestui indicator, în 47,86% din organizații a crescut moderat, în 4,86% din firme a fost consemnată micșorarea substanțială a comenzilor, iar în 7,51% dintre unitățile economice a sporit în mare măsură;
- analizând **numărul de clienți**, se observă că 27,00% dintre entități au stagnat din acest punct de vedere, 10,13% dintre firme au înregistrat o diminuare ușoară, 48,10% dintre IMM-urilor chestionate și-au amplificat în mică măsură numărul de consumatori, 5,06% din organizații au semnalat o scădere substanțială, iar 9,70% dintre firme au înregistrat creșteri semnificative în această arie;



- **volumul exportului** s-a menținut la aproximativ același nivel în 63,20% dintre firmele incluse în cercetare, a scăzut ușor în 5,33% din întreprinderi, a sporit în mică măsură în 15,50% dintre organizații, s-a redus considerabil în 11,38% dintre firme și s-a amplificat semnificativ în 4,60 % dintre IMM-uri;
- **evoluția mărimii profitului** se înscrie în tendințele înregistrate la nivelul indicatorilor analizați mai sus, cu ponderi ale IMM-urilor care au înregistrat aproximativ același nivel (31,17%), o scădere ușoară (10,64%), scădere accentuată (6,94%), creșterea ușoară (43,28%) și una semnificativă (7,98%).

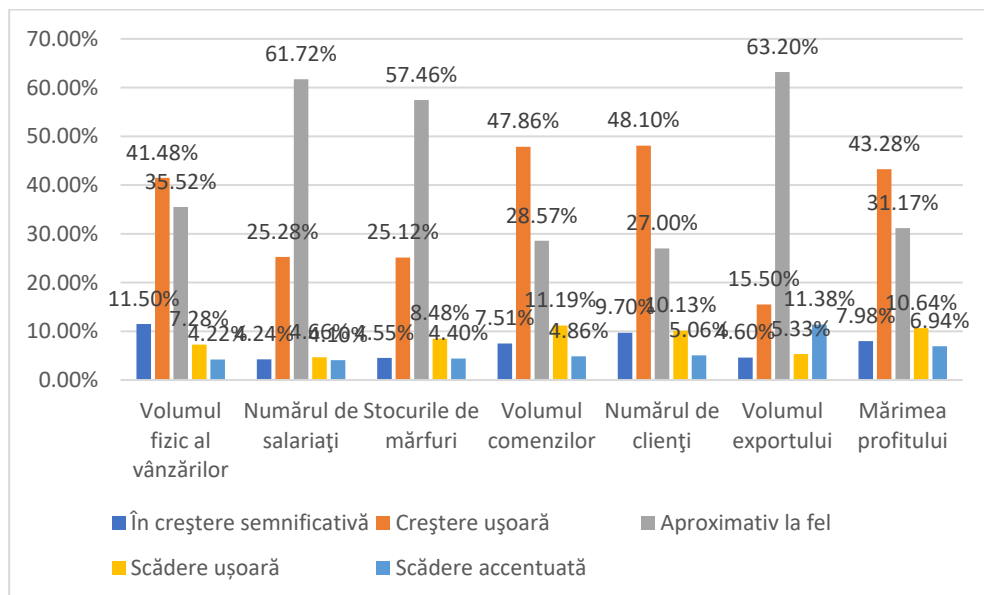


Figura nr. 5.6
Evoluția indicatorilor IMM-urilor în 2023 față de 2022

În continuare, pe parcursul următoarelor pagini din acest capitol, vom prezenta **evoluția în 2023, față de anul 2022, a fiecărui indicator în parte**, în funcție de vârsta întreprinderilor, apartenența regională a firmelor, dimensiunea IMM-urilor, forma de organizare juridică și ramurile în care își desfășoară activitatea unitățile economice.

În ceea ce privește **evoluția volumului vânzărilor** (tabelul 5.24) tendințele ascendente cele mai accentuate au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu peste 15 ani de experiență în piața servită (14,29%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (31,58%), organizațiilor din categoria întreprinderilor mijlocii (28,17%), firmelor cu altă formă de organizare juridică (15,79%) și unităților economice din transporturi (26,00%).



Tabelul 5.24

Evoluția volumului vânzărilor în 2023 față de 2022

Nr. crt.	Categorია de Firme		Volumul fizic al vânzărilor				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0-5 ani	13,58%	40,74%	37,04%	5,56%	3,09%
		Firme de 5-10 ani	6,73%	46,15%	34,62%	7,69%	4,81%
		Firme de 10-15 ani	8,54%	36,59%	43,90%	6,10%	4,88%
		Firme de peste 15 ani	14,29%	39,37%	34,49%	8,71%	3,14%
2.	Regiunea	Nord Est	9,33%	36,00%	33,33%	9,33%	12,00%
		Sud Est	10,84%	38,55%	34,94%	8,43%	7,23%
		Sud	8,39%	32,17%	51,05%	6,99%	1,40%
		Sud Vest	6,10%	51,22%	34,15%	6,10%	2,44%
		Nord Vest	31,58%	38,95%	20,00%	5,26%	4,21%
		Vest	1,23%	53,09%	30,86%	11,11%	3,70%
		Centru	11,48%	44,26%	32,79%	6,56%	4,92%
		București-Ilfov	12,12%	45,45%	37,88%	4,55%	0,00%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	9,57%	39,71%	37,68%	8,12%	4,93%
		Întreprinderi mici	10,94%	41,67%	36,46%	7,81%	3,13%
		Întreprinderi mijlocii	28,17%	43,66%	25,35%	2,82%	0,00%
4.	Forma juridică	SA-uri	8,33%	16,67%	50,00%	16,67%	8,33%
		SRL-uri	11,43%	42,23%	35,37%	6,86%	4,12%
		Altă formă de organizare juridică	15,79%	31,58%	31,58%	15,79%	5,26%
5.	Ramura de activitate	Industrie	9,02%	45,11%	30,83%	9,77%	5,26%
		Construcții	12,31%	33,85%	43,08%	4,62%	6,15%
		Comerț	8,59%	48,44%	30,47%	10,16%	2,34%
		Transporturi	26,00%	40,00%	32,00%	0,00%	2,00%
		Turism	0,00%	41,94%	45,16%	12,90%	0,00%
		Servicii	12,50%	38,57%	37,86%	6,07%	5,00%

În privința numărului de salariați (tabelul 5.25) creșterile cele mai accentuate au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu 10-15 ani de experiență în piața servită (6,46%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (19,57%),



firmelor din categoria întreprinderilor mijlocii (12,50%), a societăților cu răspundere limitată (4,44%) și unităților economice din transporturi (17,31%).

Tabelul 5.25

Evoluția numărului de salariați în 2023 față de 2022

Nr. crt.	Categorია de Firme		Numărul de salariați				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0-5 ani	3,66%	21,34%	67,07%	3,66%	4,27%
		Firme de 5-10 ani	0,92%	27,52%	59,63%	6,42%	5,50%
		Firme de 10-15 ani	3,41%	28,41%	59,09%	4,55%	4,55%
		Firme de peste 15 ani	6,46%	25,85%	60,88%	4,42%	2,38%
2.	Regiunea	Nord Est	5,41%	20,27%	63,51%	5,41%	5,41%
		Sud Est	2,35%	18,82%	62,35%	5,88%	10,59%
		Sud	0,70%	13,29%	81,82%	2,10%	2,10%
		Sud Vest	1,30%	19,48%	72,73%	3,90%	2,60%
		Nord Vest	19,57%	34,78%	36,96%	3,26%	5,43%
		Vest	0,00%	47,71%	44,95%	5,50%	1,83%
		Centru	3,33%	30,00%	50,00%	11,67%	5,00%
		București-Ilfov	2,99%	16,42%	76,12%	2,99%	1,49%
3.	Mărimea firmei	Microîntreprinderi	2,23%	19,22%	70,75%	2,79%	5,01%
		Întreprinderi mici	5,45%	32,67%	52,48%	7,92%	1,49%
		Întreprinderi mijlocii	12,50%	38,89%	44,44%	4,17%	0,00%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	33,33%	41,67%	25,00%	0,00%
		SRL-uri	4,44%	25,48%	61,33%	4,44%	4,30%
		Altă formă de organizare juridică	0,00%	14,29%	85,71%	0,00%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industria	4,55%	33,33%	51,52%	8,33%	2,27%
		Construcții	6,85%	30,14%	45,21%	9,59%	8,22%
		Comerț	1,57%	19,69%	76,38%	1,57%	0,79%
		Transporturi	17,31%	40,38%	40,38%	0,00%	1,92%
		Turism	3,23%	6,45%	70,97%	16,13%	3,23%
		Servicii	2,39%	22,18%	66,89%	2,73%	5,80%



Procentajele cele mai ridicate de firme în care s-au mărit considerabil **stocurile de mărfuri** (tabelul 5.26) au fost înregistrate în rândul organizațiilor cu 15 ani de experiență în piața servită (6,44%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (20,00%), firmelor din categoria întreprinderilor mijlocii (13,43%), a societăților cu alte forme de organizare juridică (6,67%) și unităților economice din transporturi (11,36%).

Tabelul 5.26

Evoluția stocurilor de mărfuri în 2023 față de 2022

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	3,97%	27,15%	57,62%	7,28%	3,97%
		Firme de 5 – 10 ani	3,16%	22,11%	62,11%	7,37%	5,26%
		Firme de 10 – 15 ani	3,75%	28,75%	56,25%	6,25%	5,00%
		Firme de peste 15 ani	6,44%	23,86%	56,82%	10,23%	2,65%
2.	Regiunea	Nord Est	1,43%	15,71%	62,86%	12,86%	7,14%
		Sud Est	2,67%	25,33%	53,33%	12,00%	6,67%
		Sud	1,50%	32,33%	61,65%	3,01%	1,50%
		Sud Vest	2,99%	32,84%	61,19%	0,00%	2,99%
		Nord Vest	20,00%	23,53%	44,71%	7,06%	4,71%
		Vest	0,00%	17,71%	63,54%	15,63%	3,13%
		Centru	3,77%	18,87%	60,38%	7,55%	9,43%
3.	Mărimea firmei	București-Ilfov	5,26%	29,82%	49,12%	12,28%	3,51%
		Microîntreprinderi	3,51%	21,09%	62,30%	7,99%	5,11%
		Întreprinderi mici	4,26%	27,13%	56,91%	9,04%	2,66%
		Întreprinderi mijlocii	13,43%	40,30%	35,82%	10,45%	0,00%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	18,18%	45,45%	36,36%	0,00%
		SRL-uri	4,58%	25,20%	57,61%	8,02%	4,58%
		Altă formă de organizare juridică	6,67%	26,67%	60,00%	6,67%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	4,58%	31,30%	48,09%	12,21%	3,82%
		Construcții	8,82%	23,53%	48,53%	13,24%	5,88%
		Comerț	4,00%	26,40%	60,00%	8,00%	1,60%
		Transporturi	11,36%	27,27%	59,09%	0,00%	2,27%
		Turism	0,00%	29,63%	55,56%	14,81%	0,00%
		Servicii	2,89%	20,66%	63,64%	6,20%	6,61%



În ceea ce privește **volumul comenzilor**, se observă că proporțiile cele mai ridicate de IMM-uri care au consemnat amplificări substanțiale ale indicatorului au fost evidențiate în cadrul firmelor cu vârstă între 0 și 5 ani (9,43%), agenților economici din regiunea Nord Vest (21,35%), întreprinderilor mijlocii (16,67%), firmelor cu altă formă de organizare juridică (11,11%) și entităților din sectorul transporturilor (16,33%). Mai multe detalii în tabelul 5.27.

Tabelul 5.27

Evoluția volumului comenzilor în 2023 față de 2022

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	9,43%	49,06%	28,30%	9,43%	3,77%
		Firme de 5-10 ani	5,83%	45,63%	30,10%	13,59%	4,85%
		Firme de 10-15 ani	5,95%	55,95%	21,43%	11,90%	4,76%
		Firme de peste 15 ani	8,57%	43,93%	32,50%	10,71%	4,29%
2.	Regiunea	Nord Est	8,11%	28,38%	28,38%	22,97%	12,16%
		Sud Est	7,59%	40,51%	34,18%	11,39%	6,33%
		Sud	2,88%	44,60%	43,88%	6,47%	2,16%
		Sud Vest	5,71%	51,43%	31,43%	8,57%	2,86%
		Nord Vest	21,35%	35,96%	21,35%	15,73%	5,62%
		Vest	0,93%	71,96%	12,15%	10,28%	4,67%
		Centru	5,17%	55,17%	22,41%	10,34%	6,90%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	6,41%	45,77%	30,32%	12,24%	5,25%
		Întreprinderi mici	7,22%	48,45%	27,84%	12,89%	3,61%
		Întreprinderi mijlocii	16,67%	46,97%	27,27%	9,09%	0,00%
4.	Forma juridică	SA-uri	9,09%	36,36%	36,36%	9,09%	9,09%
		SRL-uri	7,38%	48,31%	28,15%	11,23%	4,92%
		Altă formă de organizare juridică	11,11%	38,89%	38,89%	11,11%	0,00%
5.	Ramura de activitate	Industrie	5,38%	52,31%	22,31%	14,62%	5,38%
		Construcții	10,96%	47,95%	27,40%	8,22%	5,48%
		Comerț	3,23%	48,39%	34,68%	11,29%	2,42%
		Transporturi	16,33%	40,82%	22,45%	16,33%	4,08%
		Turism	0,00%	44,83%	31,03%	24,14%	0,00%
		Servicii	8,76%	47,08%	29,93%	8,03%	6,20%

Cele mai frecvent întâlnite creșteri semnificative ale **numărului de clienți** au fost remarcate la IMM-urile care au sub 5 ani vechime (15,20%), entitățile din regiunea Nord Vest (21,11%), întreprinderile mijlocii (18,57%), firmele cu altă formă de organizare juridică (18,18%) și întreprinderile din sectorul transporturilor (16,00%). Detalii suplimentare se observă în tabelul 5.28.



Tabelul 5.28

Evoluția numărului de clienți în 2023 față de 2022

Nr. crt.	Categorია de Firme		Evoluția numărului de clienți				
			Creștere accentuată	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	15,20%	47,95%	25,15%	9,36%	2,34%
		Firme de 5 – 10 ani	8,49%	47,17%	30,19%	8,49%	5,66%
		Firme de 10 – 15 ani	7,69%	50,55%	25,27%	9,89%	6,59%
		Firme de peste 15 ani	7,96%	47,06%	29,07%	10,73%	5,19%
2.	Regiunea	Nord Est	5,33%	30,67%	37,33%	17,33%	9,33%
		Sud Est	11,76%	40,00%	34,12%	9,41%	4,71%
		Sud	8,22%	52,74%	30,14%	6,85%	2,05%
		Sud Vest	11,84%	51,32%	25,00%	9,21%	2,63%
		Nord Vest	21,11%	36,67%	22,22%	5,56%	14,44%
		Vest	1,85%	67,59%	12,96%	13,89%	3,70%
		Centru	9,68%	46,77%	24,19%	14,52%	4,84%
3.	Dimensiunea	București-Ilfov	10,29%	48,53%	33,82%	7,35%	0,00%
		Microîntreprinderi	9,64%	45,45%	28,65%	11,29%	4,96%
		Întreprinderi mici	7,00%	51,00%	27,50%	9,00%	5,50%
		Întreprinderi mijlocii	18,57%	42,86%	27,14%	8,57%	2,86%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	33,33%	58,33%	8,33%	0,00%
		SRL-uri	9,60%	48,89%	26,44%	9,90%	5,17%
		Altă formă de organizare juridică	18,18%	31,82%	27,27%	18,18%	4,55%
5.	Ramura de activitate	Industrie	6,87%	49,62%	29,01%	9,92%	4,58%
		Construcții	12,68%	46,48%	23,94%	11,27%	5,63%
		Comerț	7,03%	49,22%	28,91%	12,50%	2,34%
		Transporturi	16,00%	34,00%	30,00%	4,00%	16,00%
		Turism	9,68%	45,16%	29,03%	16,13%	0,00%
		Servicii	10,33%	50,00%	25,33%	9,33%	5,00%

Volumul exporturilor a înregistrat cele mai frecvente creșteri semnificative în rândul întreprinderilor cu vârsta între 10 -15 ani (6,43%), IMM-urilor din regiunea Nord Vest (18,97%), întreprinderilor mijlocii (8,16%), societăților pe acțiuni (12,50%) și firmelor din domeniul transporturilor (19,44%). Detalii suplimentare pot fi observate în tabelul 5.29.



Tabelul 5.29

Evoluția volumului exportului în 2023 față de 2022

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	5,26%	14,74%	64,21%	4,21%	11,58%
		Firme de 5 – 10 ani	2,82%	9,86%	71,83%	8,45%	7,04%
		Firme de 10 – 15 ani	1,96%	15,69%	70,59%	3,92%	7,84%
		Firme de peste 15 ani	6,43%	17,54%	60,23%	5,26%	10,53%
2.	Regiunea	Nord Est	3,77%	7,55%	67,92%	7,55%	13,21%
		Sud Est	1,67%	20,00%	55,00%	3,33%	20,00%
		Sud	0,80%	11,20%	82,40%	2,40%	3,20%
		Sud Vest	0,00%	17,39%	60,87%	13,04%	8,70%
		Nord Vest	18,97%	27,59%	31,03%	6,90%	15,52%
		Vest	0,00%	9,52%	71,43%	4,76%	14,29%
		Centru	8,82%	11,76%	58,82%	2,94%	17,65%
		București-Ilfov	2,63%	18,42%	57,89%	10,53%	10,53%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	3,63%	13,99%	63,21%	5,18%	13,99%
		Întreprinderi mici	4,58%	12,98%	69,47%	6,11%	6,87%
		Întreprinderi mijlocii	8,16%	28,57%	53,06%	6,12%	4,08%
4.	Forma juridică	SA-uri	12,50%	25,00%	50,00%	12,50%	0,00%
		SRL-uri	4,52%	15,58%	63,07%	5,28%	11,56%
		Altă formă de organizare	0,00%	0,00%	85,71%	0,00%	14,29%
5.	Ramura de activitate	Industrie	4,35%	23,91%	53,26%	4,35%	14,13%
		Construcții	4,55%	9,09%	68,18%	4,55%	13,64%
		Comerț	1,33%	13,33%	69,33%	9,33%	6,67%
		Transporturi	19,44%	27,78%	47,22%	2,78%	2,78%
		Turism	0,00%	7,69%	69,23%	23,08%	0,00%
		Servicii	3,27%	11,11%	67,97%	3,27%	14,38%

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 (12,27%), entitățile din regiunea București-Ilfov (12,12%), întreprinderi mijlocii (10,45%) firmele cu altă formă de organizare juridică (16,67%) și IMM-urile din transporturi (17,78%). Detaliile suplimentare sunt prezentate în tabelul 5.30.



Tabelul 5.30

Evoluția mărimii profitului în 2023 față de 2022

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	12,27%	42,33%	30,67%	9,82%	4,91%
		Firme de 5 – 10 ani	5,00%	45,00%	30,00%	12,00%	8,00%
		Firme de 10 – 15 ani	3,26%	50,00%	29,35%	10,87%	6,52%
		Firme de peste 15 ani	8,86%	40,96%	33,21%	10,70%	6,27%
2.	Regiunea	Nord Est	3,95%	27,63%	27,63%	21,05%	19,74%
		Sud Est	7,32%	41,46%	28,05%	13,41%	9,76%
		Sud	6,99%	46,15%	37,76%	6,29%	2,80%
		Sud Vest	5,08%	50,85%	32,20%	6,78%	5,08%
		Nord Vest	18,52%	43,21%	20,99%	12,35%	4,94%
		Vest	3,70%	58,33%	23,15%	10,19%	4,63%
		Centru	8,20%	27,87%	45,90%	13,11%	4,92%
		București-Ilfov	12,12%	39,39%	36,36%	4,55%	7,58%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	8,45%	40,52%	32,07%	11,37%	7,58%
		Întreprinderi mici	5,70%	47,15%	29,53%	12,44%	5,18%
		Întreprinderi mijlocii	10,45%	49,25%	29,85%	7,46%	2,99%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	50,00%	16,67%	33,33%	0,00%
		SRL-uri	7,88%	43,43%	31,53%	10,20%	6,96%
		Altă formă de organizare	16,67%	33,33%	27,78%	11,11%	11,11%
5.	Ramura de activitate	Industria	3,82%	45,80%	28,24%	16,79%	5,34%
		Construcții	8,33%	50,00%	22,22%	11,11%	8,33%
		Comerț	6,90%	39,66%	38,79%	7,76%	6,90%
		Transporturi	17,78%	37,78%	40,00%	2,22%	2,22%
		Turism	10,34%	41,38%	24,14%	20,69%	3,45%
		Servicii	8,45%	42,96%	30,99%	9,15%	8,45%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Performanțele de ansamblu ale întreprinderilor din anul 2023, față de anul 2022 au fost mult mai bune în mult mai multe în 10,77% dintre firme, mai bune în 52,06% dintre unitățile economice incluse în cercetare, identice în 20,38% dintre firme, puțin mai slabe în 11,79% dintre agenții economici, și net inferioare în 5,00%, 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 (18,67%).
- Ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2023, față de 2022, a fost cea a construcțiilor, în timp ce entitățile din ramura turismului 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 2024 comparativ cu anul trecut se preconizează rezultate mult mai bune în 7,75% dintre organizații, mai bune în 47,52% dintre organizații, identice în 31,64% dintre întreprinderi, inferioare în 9,02 % dintre companii și mult mai slabe în 4,07% dintre firme.
- Întreprinderile mijlocii sunt cele care înregistrează cea mai ridicată pondere a întreprinderilor care previzionează rezultate mult mai bune în 2023, față de anul anterior (56,58%), iar microîntreprinderile se evidențiază prin ponderea ridicată la nivelul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe în 2024, față de 2023 (4,43%).
- 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 2023/2022 (36,61%) și 2024/2023 (49,59%) 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 2023, rezultatele anchetei indică faptul că 13,31% dintre companii au un grad de utilizare de sub 25%, 27,16% dintre întreprinderi au un nivel de acoperire de 25%-50%, 36,08% dintre companii au un randament de 50%-75% din potențial, iar 23,46 % dintre firme și-au ocupat capacitățile în proporție de peste 75%;
- Volumul fizic al vânzărilor s-a menținut la același nivel în 35,52 % dintre unitățile economice, a scăzut ușor în 7,28% dintre întreprinderi, a înregistrat creșteri ușoare în 41,48 % dintre firmele din eșantion, a scăzut intens în 4,22 % din firme și a crescut semnificativ în 11,50% dintre entitățile economice analizate.
- Numărul de salariați a rămas la fel în 61,72% dintre organizații, a scăzut moderat în 4,66% dintre firme, a crescut ușor în 25,28% dintre companii,



s-a diminuat accentuat în 4,10% din întreprinderi și s-a amplificat semnificativ doar în 4,24% dintre IMM-uri.

- Volumul exportului s-a menținut la aproximativ același nivel în 63,20% dintre firmele incluse în cercetare, a scăzut ușor în 5,33% din întreprinderi, a sporit în mică măsură în 15,50% dintre organizații, s-a redus considerabil în 11,38% dintre firme și s-a amplificat semnificativ în 4,60 % 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 2023, comparativ cu același semestru din anul 2022, destinate activităților de import/export. Rezultatele colectate relevă faptul că **44,64% dintre companiile chestionate apreciază că acest indicator a atins un nivel mai bun** în semestrul II al anului 2023, comparând cu nivelul din semestrul II al anului 2022. Mai multe detalii sunt prezentate în Figura nr. 6.1.

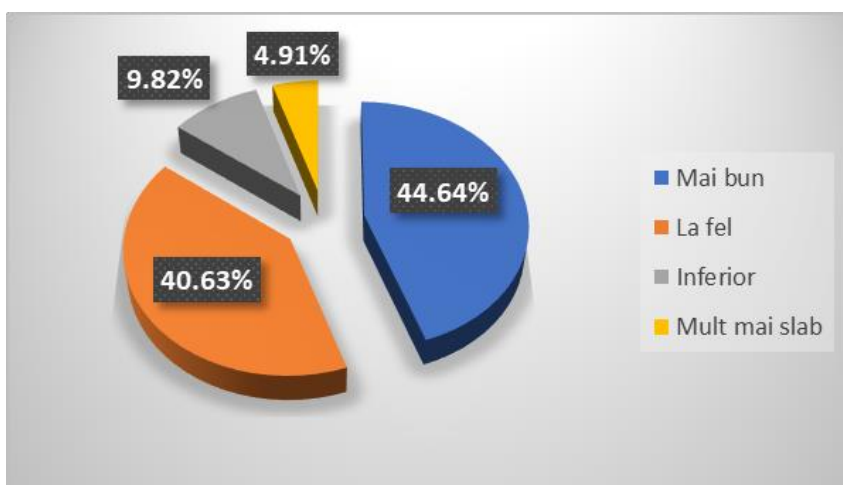


Figura nr. 6.1

Evoluția nivelului producției/serviciilor din perspectiva activităților de import/export în semestrul II 2023, față de semestrul II 2022

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 2023 este mai mare în rândul întreprinderilor care au o vârstă de peste 15 ani (51,96%) și 10-15 ani (42,31%).
- IMM-urile cu vârsta de 5-10 ani înregistrează cea mai mare proporție a firmelor în care se apreciază că acest indicator este mult mai slab în anul 2021 (8,82%).

Detalii cu privire la aceste aspecte se regăesc 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	39,13%	29,41%	42,31%	51,96%
2.	La fel	41,30%	50,00%	50,00%	37,25%
3.	Inferior	15,22%	11,76%	0,00%	8,82%
4.	Mult mai slab	4,35%	8,82%	7,69%	1,96%

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 2023 este mai ridicată în regiunea Nord Vest (70,00%) și mai scăzută în regiunea Sud Vest (30,77%);
- IMM-urile în care se apreciază că acest indicator a fost relativ constant sunt mai numeroase în regiunea Sud Est (53,33%) și prezintă o pondere scăzută în regiunea Centru (23,08%);
- întreprinderile în care se consideră că acest indicator este mult mai slab în 2023, față de 2022, înregistrează ponderea cea mai ridicată în regiunea Nord Vest (8,82%) și o pondere mai redusă în regiunile Vest, Nord 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	33,33%	33,33%	30,77%	37,50%	56,52%	70,00%	65,38%	42,86%
2.	La fel	42,86%	53,33%	51,28%	37,50%	36,96%	30,00%	23,08%	39,29%
3.	Inferior	19,05%	6,67%	10,26%	25,00%	6,52%	0,00%	3,85%	7,14%
4.	Mult mai slab	4,76%	6,67%	7,69%	0,00%	0,00%	0,00%	7,69%	10,71%

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 întreprinderile mijlocii (76,47%) și cea mai redusă în microîntreprinderi (37,37%). Microîntreprinderile dețin cea mai mare pondere de IMM-urile în care indicatorul analizat a atins un nivel mult mai slab în semestrul II din 2023, față de semestrul II din anul 2022 (5,05%), 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	37,37%	40,00%	76,47%
2.	La fel	47,47%	49,09%	20,59%
3.	Inferior	10,10%	9,09%	2,94%
4.	Mult mai slab	5,05%	1,82%	0,00%

Grupând companiile **după forma de organizare** (tabelul 6.4), se constată că: societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai mare a întreprinderilor în care indicatorul analizat a atins un nivel mai bun (80,00%). SRL-urile prezintă cea mai ridicată pondere (41,43%) 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	80,00%	44,29%	33,33%
2.	La fel	20,00%	41,43%	33,33%
3.	Inferior	0,00%	10,48%	0,00%
4.	Mult mai slab	0,00%	3,81%	33,33%

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 (68,97%) și industrie (62,50%) și cel mai scăzut procentaj în sectorul turismului (11,11%);
- IMM-urile în cadrul cărora se consideră că indicatorul analizat nu a evoluat semnificativ dețin cea mai mare pondere în sectorul turismului (55,56%) și cel mai scăzut procent în construcții (23,08%);
- în ceea ce privește aprecierea evoluției indicatorului drept una mult mai slabă în 2023, față de 2022, cele mai mari ponderi le au IMM-urile din construcții (30,77%).

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	62,50%	46,15%	40,00%	68,97%	11,11%	31,25%
2.	La fel	25,00%	23,08%	42,22%	31,03%	55,56%	53,75%
3.	Inferior	10,42%	0,00%	13,33%	0,00%	33,33%	10,00%
4.	Mult mai slab	2,08%	30,77%	4,44%	0,00%	0,00%	5,00%

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

Contractele /comenzile în derulare privind activitățile de import-export sunt deosebit de relevante în analiza gradului de internaționalizare a IMM-urilor din România. În ceea ce privește nivelul contractelor/comenzilor 48,00% din respondenți au apreciat că a fost mai bun în semestrul II al anului 2023 comparativ cu perioada similară a anului precedent, în timp ce 34,67% dintre aceștia au apreciat că indicatorul a avut în semestrul II 2023 același nivel ca în semestrul al doilea din anul 2022.

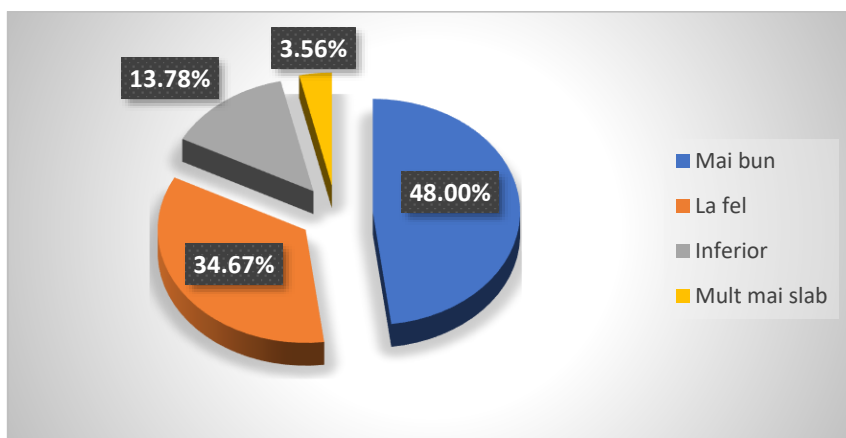


Figura nr. 6.2
Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2023 comparativ cu semestrul II 2022

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

- ponderea firmelor în care se apreciază că acest nivel este mai bun în semestrul II 2023 este mai mare în rândul întreprinderilor care au o vârstă de peste 15 ani (54,81%) și de 10-15 ani (50,00%).
- IMM-urile cu vârsta de 5-10 ani înregistrează cea mai mare proporție a firmelor în care se apreciază că acest indicator a evoluat la fel în al doilea semestru al anului 2023 (42,86%) 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 2023 comparativ cu perioada similară a anului trecut se înregistrează în cazul IMM-urilor cu vârsta de 5-10 ani (11,43%). Detalierea acestor date se regăsește în tabelul 6.6.

Tabelul 6.6

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

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2023 comparativ cu semestrul II 2022	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bun	41,30%	31,43%	50,00%	54,81%
2.	La fel	39,13%	42,86%	41,67%	28,85%
3.	Inferior	17,39%	14,29%	4,17%	14,42%
4.	Mult mai slab	2,17%	11,43%	4,17%	1,92%

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 2023 este mai ridicată în regiunea Nord Vest (60,00%) și mai scăzută în regiunea Sud Vest (29,17%);
- IMM-urile în care se apreciază că acest indicator a fost relativ constant sunt mai numeroase în regiunea Sud Est (51,72%) și prezintă o pondere scăzută în regiunea Centru (15,38%);
- întreprinderile în care se consideră că acest indicator este mult mai slab în 2023, față de 2022, înregistrează ponderea cea mai ridicată în regiunea Sud – Vest (8,33%) și o pondere mai redusă în regiunile Nord-Est, Vest și Nord – 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 2023 comparativ cu semestrul II 2022	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mai bun	47,62%	41,38%	33,33%	29,17%	58,33%	60,00%	76,92%	42,86%
2.	La fel	28,57%	51,72%	46,15%	33,33%	29,17%	30,00%	15,38%	35,71%
3.	Inferior	23,81%	6,90%	12,82%	29,17%	12,50%	10,00%	3,85%	14,29%
4.	Mult mai slab	0,00%	0,00%	7,69%	8,33%	0,00%	0,00%	3,85%	7,14%

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 mijlocii (68,57%) și cea mai redusă în cele mici (42,86%).



Întreprinderile mici dețin cea mai mare pondere în cadrul IMM-urilor în care indicatorul analizat a atins un nivel mult mai slab în semestrul II din 2023, față de semestrul II din anul 2022 (3,57%), nivelul comenzilor fiind probabil afectat de efectele conflictelor regionale din Ucraina și Orientul Mijlociu.

Tabelul 6.8

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

Nr. crt.	Nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2023 comparativ cu semestrul II 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bun	44,90%	42,86%	68,57%
2.	La fel	38,78%	42,86%	20,00%
3.	Inferior	13,27%	10,71%	11,43%
4.	Mult mai slab	3,06%	3,57%	0,00%

Analizând datele în funcție de forma de organizare (tabelul 6.9), se constată că ponderea cea mai mare a întreprinderilor în care indicatorul analizat a atins un nivel mai bun (80,00%) o dețin SA-urile. Societățile cu răspundere limitată prezintă cea mai ridicată pondere a entităților care au afirmat faptul că nivelul contractelor/comenzilor în derulare pentru import-export a fost similar (35,55%) 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 2023 comparativ cu semestrul II 2022	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bun	80,00%	46,92%	55,56%
2.	La fel	20,00%	35,55%	22,22%
3.	Inferior	0,00%	14,69%	0,00%
4.	Mult mai slab	0,00%	2,84%	22,22%

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 (72,41%) și industrie (57,14%) și cel mai scăzut procentaj în sectorul turism (22,22%);
- firmele în cadrul cărora se consideră că indicatorul analizat a avut o evoluție relativ constantă dețin cea mai mare pondere în servicii (45,00%) și cel mai scăzut procent în industrie (20,41%);
- în ceea ce privește aprecierea evoluției indicatorului drept una mult mai slabă în 2023, față de 2022, cele mai mari ponderi le au IMM-urile din turism (6,67%).



Prezentarea detaliilor privind nivelul contractelor/comenzilor în semestrul II 2023 comparativ cu semestrul II 2022 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 2023 comparativ cu semestrul II 2022	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bun	57,14%	53,85%	40,00%	72,41%	22,22%	40,00%
2.	La fel	20,41%	38,46%	33,33%	27,59%	44,44%	45,00%
3.	Inferior	20,41%	7,69%	20,00%	0,00%	33,33%	10,00%
4.	Mult mai slab	2,04%	0,00%	6,67%	0,00%	0,00%	5,00%

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

Analiza gradului de internaționalizare asociat companiilor din România este continuată prin analizarea nivelului de acoperire pentru activitățile de import și pentru cele de export. În ceea ce privește activitățile de import, **46,12% dintre companii apreciază că acest nivel se situează sub 25%** din potențial. Mai multe detalii sunt prezentate în cadrul figurii 6.3.

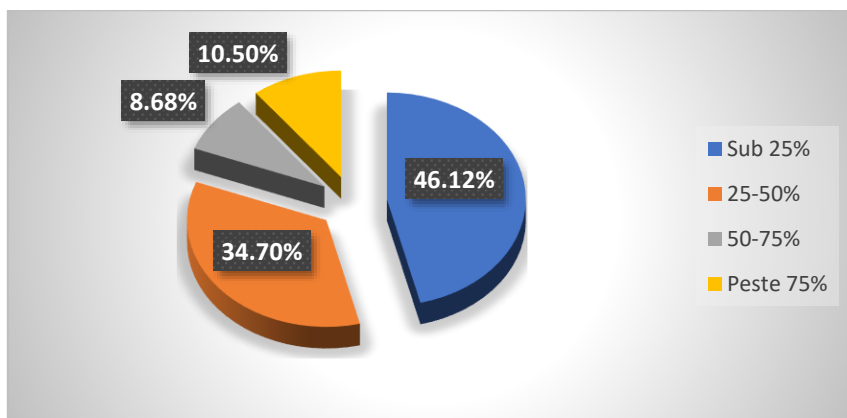


Figura nr. 6.3
Nivelul de acoperire al activităților de import

Luând în considerare **vârsta organizațiilor** (tabelul 6.11), se constată faptul că întreprinderile cu o vechime de 10-15 ani dețin cele mai crescute proporții ale firmelor în cadrul cărora acoperirea este de sub 25% (58,33%). La polul opus, firmele cu o vârstă între 5-10 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj de întreprinderi în care gradul de acoperire al activităților de import este de peste 75% (15,63%).



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%	56,52%	43,75%	58,33%	37,62%
2.	25% - 50%	26,09%	34,38%	41,67%	37,62%
3.	51%-75%	8,70%	6,25%	0,00%	11,88%
4.	Peste 75%	8,70%	15,63%	0,00%	12,87%

Având în vedere gruparea IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare, se observă procentul mai mare de organizații cu un nivel de acoperire de sub 25% în regiunea Sud-Est (64,29%), urmată de regiunea Nord Vest (60,00%). La polul opus, companiile ce au indicat un nivel de acoperire de peste 75% sunt mai frecvente în regiunea Sud Vest (25,00%) și în regiunea București - Ilfov (18,52%). 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%	50,00%	64,29%	38,89%	58,33%	22,92%	60,00%	53,85%	51,85%
2.	25%-50%	50,00%	32,14%	25,00%	12,50%	60,42%	20,00%	30,77%	22,22%
3.	51%-75%	0,00%	3,57%	22,22%	4,17%	2,08%	20,00%	15,38%	7,41%
4.	Peste 75%	0,00%	0,00%	13,89%	25,00%	14,58%	0,00%	0,00%	18,52%

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 mijlocii (22,86%) și în rândul microîntreprinderilor (8,51%). Microîntreprinderile se remarcă și prin procentajul ridicat al firmelor cu un nivel de acoperire de sub 25% (53,19%).

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%	53,19%	36,36%	25,71%
2.	25%-50%	32,98%	40,00%	48,57%
3.	51%-75%	5,32%	18,18%	2,86%
4.	Peste 75%	8,51%	5,45%	22,86%



Studiul firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază ponderi mai mari de întreprinderi cu un grad redus de acoperire (50,00%) în rândul entităților înregistrate cu alte forme de organizare juridică. Societățile pe acțiuni au cea mai mare pondere (60,00%) în rândul întreprinderilor care au un grad de acoperire de 25%-50%. Detaliile privind această situație pot fi regăsite în tabelul 6.14.

Tabelul 6.14

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

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de import	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Sub 25%	20,00%	46,60%	50,00%
2.	25%-50%	60,00%	33,98%	37,50%
3.	51%-75%	20,00%	8,74%	0,00%
4.	Peste 75%	0,00%	10,68%	12,50%

Analiza răspunsurilor IMM-urilor în funcție de **ramurile în care își desfășoară activitatea** relevă faptul că firmele din domeniul comerțului prezintă cea mai ridicată pondere în rândul întreprinderilor cu peste 75% acoperire a activității de import (17,07%). La polul opus se situează societățile din domeniul turismului întrucât 66,67% dintre aceste întreprinderi au indicat un nivel de acoperire de sub 25% din totalul activității desfășurate). Detalii în această privință se pot observa în cadrul tabelului 6.15.

Tabelul 6.15

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

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de import	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Sub 25%	44,90%	69,23%	39,02%	6,90%	66,67%	58,97%
2.	25%-50%	34,69%	23,08%	31,71%	75,86%	33,33%	23,08%
3.	51%-75%	6,12%	7,69%	12,20%	3,45%	0,00%	11,54%
4.	Peste 75%	14,29%	0,00%	17,07%	13,79%	0,00%	6,41%

În ceea ce privește activitățile de export, **64,23% 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.

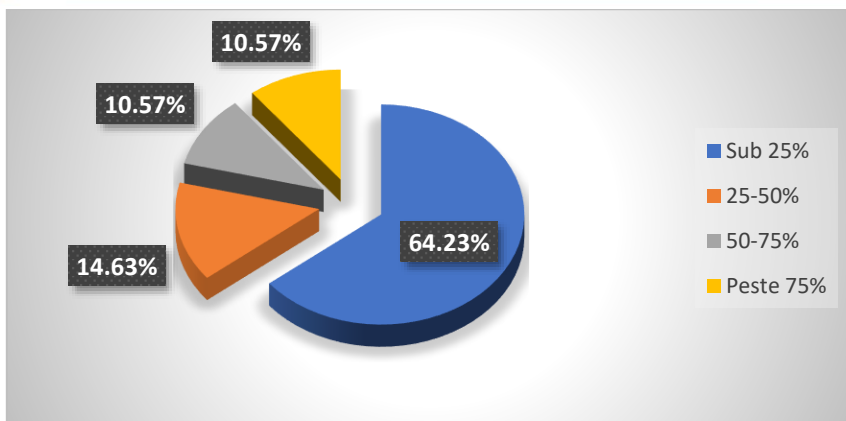


Figura nr. 6.4
Nivelul de acoperire al activităților de export

Luând în considerare **vârsta organizațiilor** (tabelul 6.16), se constată faptul că întreprinderile cu o vechime de 5-10 ani dețin cele mai crescute proporții ale firmelor în cadrul cărora acoperirea este de sub 25% (75,00%). Întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj de întreprinderi în care gradul de acoperire este de peste 75% (20,00%).

Tabelul 6.16

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

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de export	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Sub 25%	73,68%	75,00%	66,67%	61,54%
2.	25%-50%	15,79%	18,75%	6,67%	15,38%
3.	51%-75%	0,00%	0,00%	6,67%	16,92%
4.	Peste 75%	10,53%	6,25%	20,00%	6,15%

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 București – Ilfov (100,00%), urmată de regiunea Sud (92,86%) și de regiunea Sud Vest (80,00%). La polul opus se situează regiunile Centru și Nord-Vest, în cadrul cărora 16,67% 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%	64,71%	76,92%	92,86%	80,00%	34,21%	50,00%	72,22%	100,00%
2.	25%-50%	29,41%	0,00%	0,00%	20,00%	28,95%	0,00%	5,56%	0,00%
3.	51%-75%	0,00%	7,69%	0,00%	0,00%	23,68%	33,33%	5,56%	0,00%
4.	Peste 75%	5,88%	15,38%	7,14%	0,00%	13,16%	16,67%	16,67%	0,00%

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 mijlocii (17,24%). Întreprinderile cu un nivel de acoperire de sub 25% sunt mai frecvente în rândul întreprinderilor mici (67,57%), 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%	65,12%	67,57%	62,07%
2.	25%-50%	16,28%	13,51%	13,79%
3.	51%-75%	11,63%	13,51%	6,90%
4.	Peste 75%	6,98%	5,41%	17,24%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază ponderi mai mari de întreprinderi cu un grad redus de acoperire (80,00%) în rândul societăților pe acțiuni . Societățile cu alte forme de organizare juridică prezintă cea mai mare pondere (100,00%) 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%	80,00%	64,10%	0,00%
2.	25% - 50%	20,00%	14,53%	0,00%
3.	51%-75%	0,00%	10,26%	100,00%
4.	Peste 75%	0,00%	11,11%	0,00%



În final, gruparea companiilor în funcție de ramurile în care își desfășoară activitatea (tabelul 6.20) relevă faptul că întreprinderile din domeniul serviciilor prezintă cea mai ridicată pondere în rândul întreprinderilor cu peste 75% acoperire a activității de export (14,63%). La polul opus se situează societățile din sectorul construcțiilor 100,00% dintre ele au indicat un nivel de acoperire de sub 25% din total).

Tabelul 6.20

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

Nr. crt.	Nivelul de acoperire al activităților de export	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Sub 25%	65,52%	100,00%	82,35%	33,33%	66,67%	73,17%
2.	25% - 50%	13,79%	0,00%	5,88%	33,33%	33,33%	4,88%
3.	51%-75%	10,34%	0,00%	5,88%	22,22%	0,00%	7,32%
4.	Peste 75%	10,34%	0,00%	5,88%	11,11%	0,00%	14,63%

6.4. Participarea întreprinderilor românești la acțiuni de internaționalizare

Printre cele mai bune modalități pentru dezvoltarea activităților de import și de export se înscrie și participarea întreprinderilor la târguri, expoziții și misiuni diplomatice. Aceste acțiuni sunt necesare pentru promovarea produselor și serviciilor întreprinderilor mici și mijlocii pe 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.

Analizând răspunsurile subiecților privind participarea la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice în România, constatăm faptul că doar **7,89% dintre întreprinderi au participat** la astfel de acțiuni în anul 2023 (vezi figura nr. 6.5), ponderea fiind una ascendentă față de situația înregistrată anul trecut.

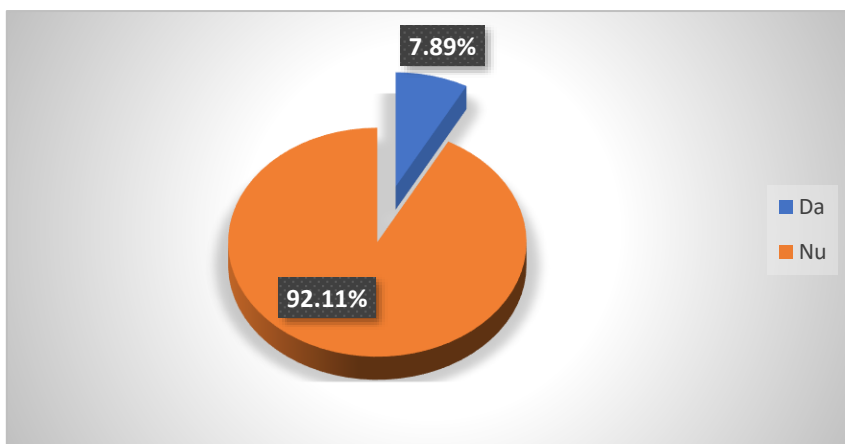


Figura nr. 6.5
Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România



Din perspectiva **numărului de participări** la astfel de acțiuni de internaționalizare pe teritoriul României, remarcăm faptul că 26,14% dintre întreprinderi au participat la un singur eveniment de acest gen, 7,95% la cinci evenimente de acest fel. Comparația cu situația din cercetarea realizată în anul anterior, relevă o scădere a numărului de participări la evenimente de acest gen. Detaliile pot fi observate în figura nr. 6.6.

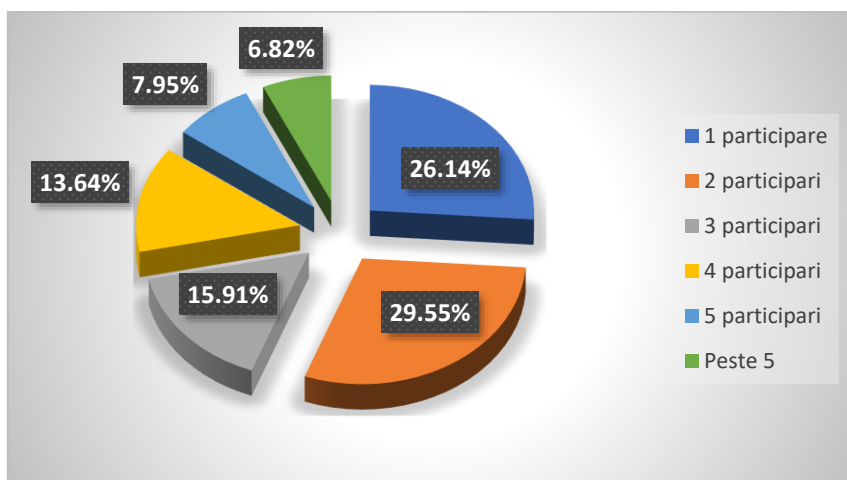


Figura nr. 6.6

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 (9,69%), urmate de cele cu vârsta de 5-10 ani (9,47%). Mai multe detalii pot fi vizualizate în cadrul tabelului 6.21.

Tabelul 6.21

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	4,49%	9,47%	7,30%	9,69%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	95,51%	90,53%	92,70%	90,31%

Din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.22), se constată faptul că cea mai ridicată pondere a firmelor care au participat la acțiuni de internaționalizare este regăsită la nivelul regiunii Vest (17,27%), urmată de regiunile Centru (11,38%) și București-Ilfov (10,89%).



Tabelul 6.22

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	București-Ilfov
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	8,27%	6,35%	7,26%	2,20%	17,27%	4,13%	11,38%	10,89%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	91,73%	93,65%	92,74%	97,80%	82,73%	95,87%	88,62%	89,11%

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 (21,57%). Majoritatea IMM-urilor nu au participat, în perioada analizată la expoziții, târguri sau misiuni. Mai multe detalii în tabelul 6.23.

Tabelul 6.23

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	4,84%	10,85%	21,57%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	95,16%	89,15%	78,43%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază că societățile pe acțiuni 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	31,25%	7,68%	3,23%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	68,75%	92,32%	96,77%

Analizând datele corespunzătoare **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că companiile din sectorul transporturilor (16,39%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că au participat la diversele acțiuni de internaționalizare. La polul opus se situează întreprinderile din construcții, comerț 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), în privința participării la târguri, expoziții și misiuni diplomatice în România. Alte detalii pot fi observate în tabelul 6.25.

Tabelul 6.25

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în România	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	12,25%	3,09%	8,79%	16,39%	10,00%	5,49%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	87,75%	96,91%	91,21%	83,61%	90,00%	94,51%

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 5,02% dintre întreprinderi au participat** în străinătate la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice/ economice, situație explicabilă pe amplificării conflictelor regionale din Ucraina și Orientul Mijlociu.

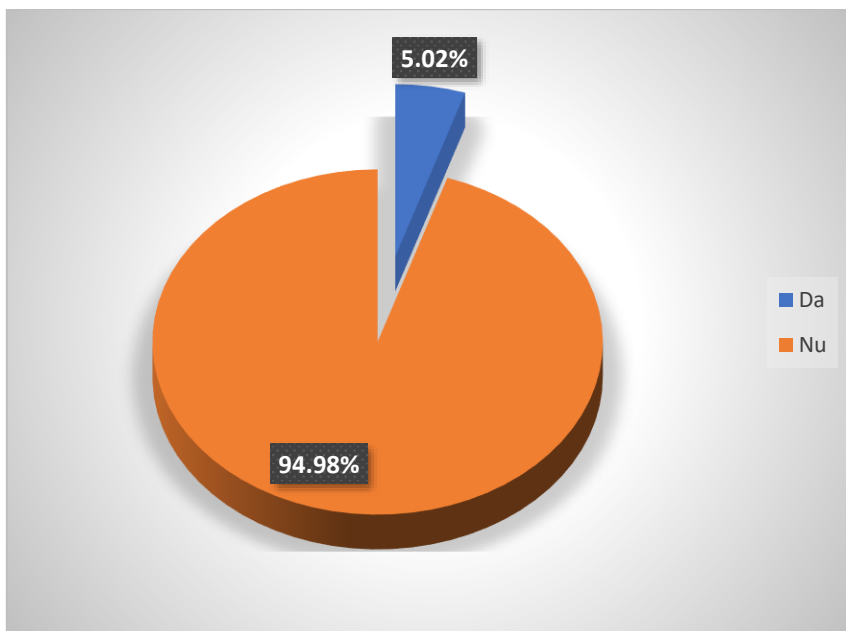


Figura nr. 6.7
Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate



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

Tabelul 6.26

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	2,86%	4,73%	5,84%	5,95%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	97,14%	95,27%	94,16%	94,05%

Din perspectiva **distribuției în funcție de regiunile de dezvoltare**, cea mai mare pondere a companiilor care au participat la acțiuni de promovare din această categorie se regăsește la nivelul regiunii Vest (10,00%), urmată de regiunea Centru (7,32%). 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	6,77%	5,51%	5,03%	0,55%	10,00%	2,48%	7,32%	4,95%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	93,23%	94,49%	94,97%	99,45%	90,00%	97,52%	92,68%	95,05%

Având în vedere **dimensiunea întreprinderilor** incluse în cercetare (tabelul 6.28) se poate evidenția faptul că întreprinderile mijlocii prezintă o pondere de 15,69% în favoarea întreprinderilor participante la acțiuni de acest gen, în timp ce microîntreprinderile au participat la astfel de evenimente într-o măsură mai redusă (2,42%), cel mai probabil datorită puterii financiare reduse a acestor tipuri de întreprinderi.



Tabelul 6.28

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	2,42%	6,59%	15,69%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	97,58%	93,41%	84,31%

Din punct de vedere al **formei de organizare juridică** a IMM-urilor firmele care au participat la acțiuni de internaționalizare în străinătate într-o proporție foarte mare sunt societățile pe acțiuni. SRL-urile și firmele cu alte forme de organizare juridică au avut astfel de participări la acțiuni de internaționalizare în străinătate într-o măsură mai redusă în perioada analizată. Mai multe amănunte referitoare la participarea IMM-urilor la acțiuni de internaționalizare în străinătate sunt redată 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	31,25%	4,66%	3,23%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	68,75%	95,34%	96,77%

Datele privind **domeniul de activitate** al companiilor, evidențiază faptul că întreprinderile din transporturi înregistrează cea mai ridicată pondere (8,20%) în cadrul celor care au participat la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice. Acestea sunt urmate de IMM-urile din industrie (7,84%). Firmele din restul ramurilor de activitate au participat într-o măsură mai redusă la târguri, expoziții sau misiuni diplomatice în perioada analizată. Detalii în această privință pot fi observate în tabelul 6.30.

Tabelul 6.30

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

Nr. crt.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni diplomatice în străinătate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-urile au participat la astfel de acțiuni	7,84%	1,03%	5,49%	8,20%	2,50%	4,27%
2.	IMM-urile nu au participat la astfel de acțiuni	92,16%	98,97%	94,51%	91,80%	97,50%	95,73%



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 nr. 6.8 o pondere semnificativă din IMM-urile chestionate (53,54%) consideră că nivelul importurilor în 2023 va avea același nivel cu cel din anul anterior iar 19,13% dintre respondenți consideră că nivelul importurilor în 2023 va avea un nivel superior celui din anul anterior.

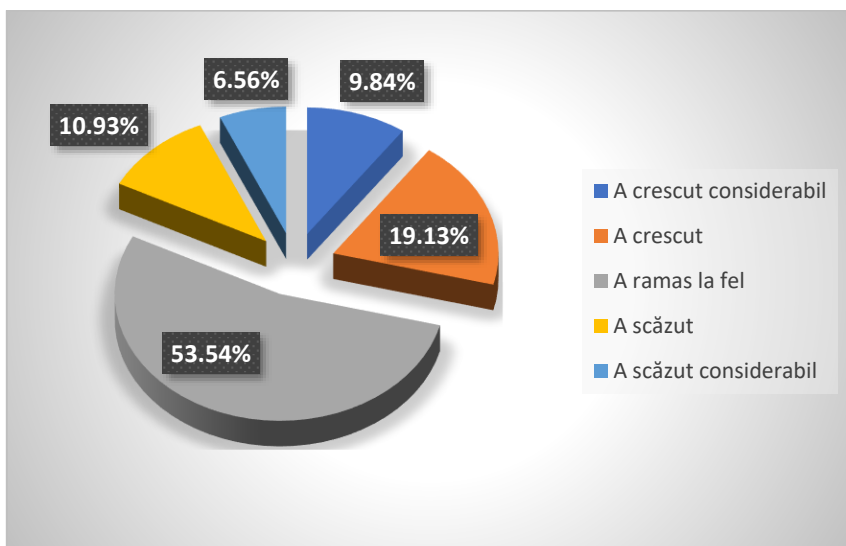


Figura nr. 6.8
Evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu 2022

Analiza din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, a relevat faptul că ponderea cea mai ridicată a întreprinderilor care au apreciat că importurile au crescut considerabil în 2023 comparativ cu 2022 se regăsește în rândul firmelor cu o vârstă de peste 15 ani (15,91%), urmate de cele din categoria celor cu vârstă de 10-15 ani (15,91%). IMM-urile cu vârstă de 5-10 ani au ponderea cea mai mare (73,08%) în rândul celor care apreciază că volumul importurilor în 2023 va avea un nivel similar celui înregistrat în anul 2022. Detaliile în această privință sunt prezentate 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.	A crescut considerabil	2,86%	3,85%	10,53%	15,91%
2.	A crescut	17,14%	11,54%	21,05%	20,45%
3.	A rămas la fel	62,86%	73,08%	47,37%	46,59%
4.	A scăzut	11,43%	11,54%	10,53%	12,50%
5.	A scăzut considerabil	5,71%	0,00%	10,53%	4,55%

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 a crescut considerabil comparativ cu anul 2022 este regăsită la nivelul regiunii Vest (29,79%), urmată de regiunile Sud Vest (11,76%) și Nord-Vest (11,11%). Ponderea cea mai scăzută este asociată cu întreprinderile din regiunile Sud Est, Nord Est și Centru (0,00%).

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 -Ifov
1.	A crescut considerabil	0,00%	0,00%	3,57%	11,76%	29,79%	11,11%	0,00%	0,00%
2.	A crescut	14,29%	16,67%	25,00%	23,53%	14,89%	11,11%	18,18%	33,33%
3.	A ramas la fel	71,43%	54,17%	57,14%	52,94%	42,55%	44,44%	59,09%	53,33%
4.	A scăzut	9,52%	12,50%	10,71%	5,88%	10,64%	11,11%	13,64%	13,33%
5.	A scăzut considerabil	4,76%	16,67%	3,57%	5,88%	2,13%	22,22%	9,09%	0,00%

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 a crescut considerabil comparativ cu anul 2022 este asociată firmelor mijlocii (14,71%). Mai multe amănunte se prezintă 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.	A crescut considerabil	10,53%	10,64%	14,71%
2.	A crescut	13,16%	27,66%	20,59%
3.	A ramas la fel	60,53%	48,94%	50,00%
4.	A scăzut	10,53%	6,38%	14,71%
5.	A scăzut considerabil	5,26%	6,38%	0,00%

Din perspectiva **forme de organizare juridică** a IMM-urilor societățile cu alte forme de organizare juridică dețin ponderea cea mai ridicată (20,00%) în rândul firmelor care au apreciat că evoluția volumului importurilor în 2023 va fi a crescut considerabil 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. Mai multe detalii cu privire la evoluția volumului importurilor în 2023 comparativ cu anul 2022 se găsesc 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.	A crescut considerabil	0,00%	9,83%	20,00%
2.	A crescut	20,00%	17,92%	60,00%
3.	A ramas la fel	80,00%	54,34%	0,00%
4.	A scăzut	0,00%	11,56%	0,00%
5.	A scăzut considerabil	0,00%	6,36%	20,00%

În urma analizei răspunsurilor din perspectiva **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se observă faptul că companiile din sectorul transporturilor (37,93%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că evoluția volumului importurilor în 2023 a crescut considerabil comparativ cu anul 2022. La polul opus se situează întreprinderile din sectorul turismului și construcțiilor (0,00%). Detaliile sunt prezentate 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.	A crescut considerabil	4,76%	0,00%	5,88%	37,93%	0,00%	4,92%
2.	A crescut	21,43%	12,50%	26,47%	20,69%	0,00%	16,39%
3.	A ramas la fel	54,76%	50,00%	41,18%	41,38%	100,00%	59,02%
4.	A scăzut	16,67%	0,00%	17,65%	0,00%	0,00%	11,48%
5.	A scăzut considerabil	2,38%	37,50%	8,82%	0,00%	0,00%	8,20%

Conform datelor prezentate în figura nr. 6.9 cei mai mulți respondenți (47,62%) au apreciat că exporturile în anul 2023 vor avea un nivel similar comparativ cu anul 2022 și doar 16,67% dintre aceștia consideră că exporturile vor avea un nivel mai bun decât în anul anterior. Doar 20,83% din respondenții din IMM-uri consideră că în anul 2023 exporturile vor înregistra o scădere considerabilă comparativ cu nivelul din anul 2022.

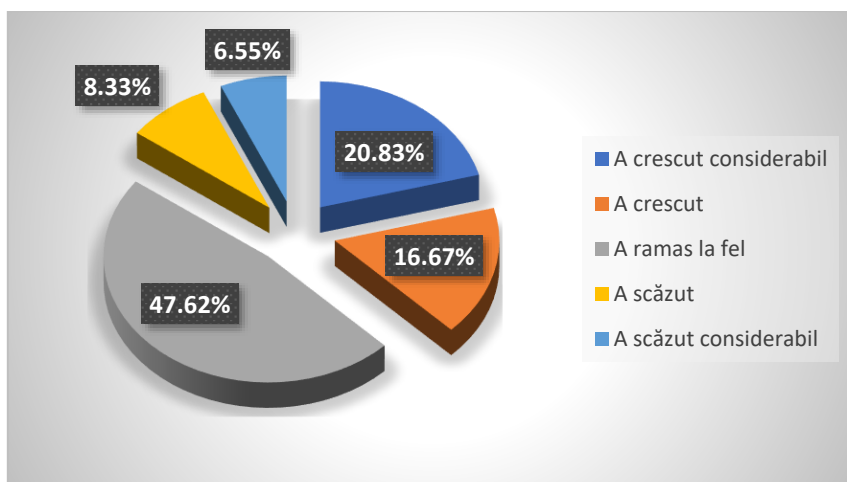


Figura nr. 6.9
Aprecieri privind evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022

Din perspectiva **vârstei IMM-urilor**, analiza efectuată a relevat faptul că ponderea cea mai ridicată a întreprinderilor care au apreciat că exporturile au crescut considerabil în 2023 comparativ cu 2022 se regăsește în rândul firmelor cu o vârstă de 10-15 ani (31,25%), urmate de cele cu vechime de peste 15 ani (29,41%). IMM-urile cu vârsta de 5-10 ani au ponderea cea mai mare (59,09%) în rândul celor care apreciază că volumul exporturilor în 2024 va avea un nivel similar anului 2023. Mai multe detalii pot fi observate în cadrul tabelului 6.36.



Tabelul 6.36

**Evoluția volumului exporturilor în 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.	A crescut considerabil	9,68%	4,55%	31,25%	29,41%
2.	A crescut	9,68%	22,73%	12,50%	16,47%
3.	A ramas la fel	61,29%	59,09%	37,50%	41,18%
4.	A scăzut	9,68%	9,09%	12,50%	8,24%
5.	A scăzut considerabil	9,68%	4,55%	6,25%	4,71%

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 a crescut considerabil comparativ cu anul 2022 se înregistrează la nivelul regiunii Vest (59,57%), urmată de regiunile Centru (16,67%) și Nord Vest (10,00%). 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 Nord Est și București Ilfov (0,00%).

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.	A crescut considerabil	0,00%	4,55%	7,14%	0,00%	59,57%	10,00%	16,67%	0,00%
2.	A crescut	23,81%	27,27%	17,86%	15,38%	14,89%	10,00%	11,11%	0,00%
3.	A ramas la fel	71,43%	54,55%	64,29%	38,46%	10,64%	80,00%	50,00%	88,89%
4.	A scăzut	0,00%	0,00%	7,14%	30,77%	10,64%	0,00%	11,11%	11,11%
5.	A scăzut considerabil	4,76%	13,64%	3,57%	15,38%	4,26%	0,00%	11,11%	0,00%

Luând în considerare **mărirea IMM-urilor** incluse în cercetare, remarcăm faptul că ponderea cea mai mare în rândul firmelor care apreciază că evoluția volumului exporturilor în 2024 va fi mai bună comparativ cu anul 2023 este asociată firmelor mici (32,61%), în timp ce doar 15,38% dintre microîntreprinderi au aceeași opinie. Mai multe detalii se găsesc în tabelul 6.38.

Tabelul 6.38

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

Nr. crt.	Evoluția volumului exporturilor în 2023 comparativ cu 2022	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	A crescut considerabil	15,38%	32,61%	27,27%
2.	A crescut	9,23%	10,87%	33,33%
3.	A ramas la fel	61,54%	45,65%	27,27%
4.	A scăzut	7,69%	6,52%	9,09%
5.	A scăzut considerabil	6,15%	4,35%	3,03%



Din perspectiva **forme de organizare juridică** a IMM-urilor societățile cu alte forme de organizare juridică dețin ponderea cea mai ridicată (25,00%) în rândul firmelor care au apreciat că evoluția volumului exporturilor în 2023 a crescut considerabil comparativ cu anul 2022. Societățile cu răspundere limitată au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că evoluția importurilor în anul 2023 va urma un trend opus 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.	A crescut considerabil	0,00%	21,38%	25,00%
2.	A crescut	60,00%	15,72%	0,00%
3.	A ramas la fel	40,00%	47,80%	50,00%
4.	A scăzut	0,00%	8,81%	0,00%
5.	A scăzut considerabil	0,00%	6,29%	25,00%

În urma analizei răspunsurilor din perspectiva **domeniului de activitate** al întreprinderilor, se remarcă faptul că firmele din sectorul transporturilor (82,76%) înregistrează cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au afirmat că evoluția volumului exporturilor în 2023 a crescut considerabil comparativ cu anul 2022. La polul opus se situează întreprinderile din sectorul turismului și al construcțiilor (0,00%). Mai multe detalii în tabelul 6.40.

Tabelul 6.40

**Evoluția volumului exporturilor în 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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	A crescut considerabil	9.52%	0.00%	3.70%	82.76%	0.00%	10.91%
2.	A crescut	28.57%	14.29%	11.11%	6.90%	0.00%	18.18%
3.	A ramas la fel	47.62%	42.86%	51.85%	10.34%	100.00%	58.18%
4.	A scăzut	9.52%	0.00%	22.22%	0.00%	0.00%	7.27%
5.	A scăzut considerabil	4.76%	42.86%	11.11%	0.00%	0.00%	5.45%

6.6. Factorii ce pot influența activitatea de import-export în anul 2024

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 2024, 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**, 39,09% dintre întreprinderi indicând acest răspuns. Al doilea factor de



influență a activității de import este prețul produselor/serviciilor (35,53% din răspunsuri). Detalii se observă în figura nr. 6.10.

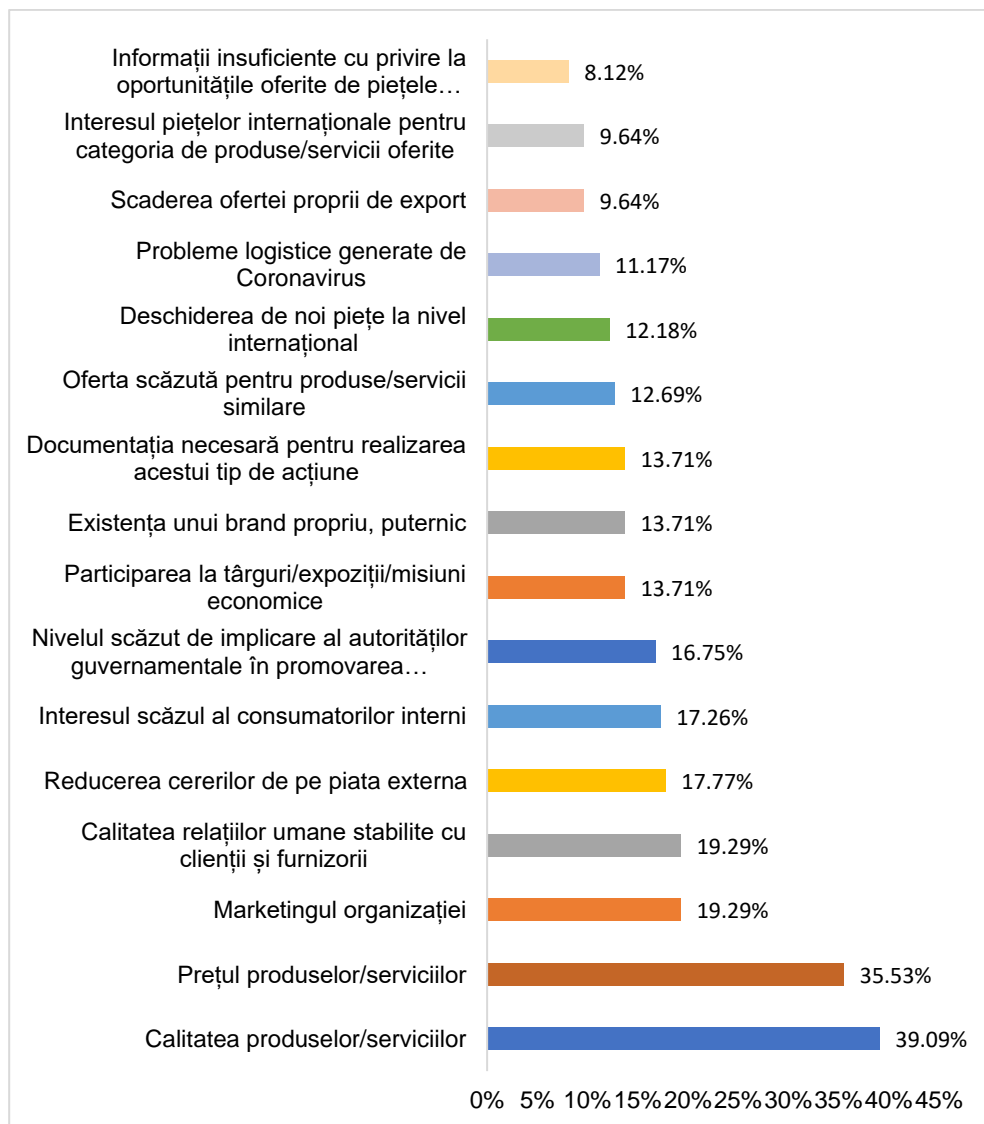


Figura nr. 6.10
Factorii care pot influența importul în anul 2024

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor**, remarcăm faptul că întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani au indicat mai frecvent (35,71%) calitatea produselor sau serviciilor importante drept un factor pentru intensitatea activității de import. Prețul produselor/serviciilor este indicat cel mai frecvent ca factor de influență al importului de către IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani. Mai multe detalii sunt prezentate în tabelul 6.41.



Tabelul 6.41

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

Nr. crt.	Factori care pot influența importul în anul 2024	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Calitatea produselor/serviciilor	35,71%	61,54%	33,33%	38,04%
2.	Prețul produselor/serviciilor	33,33%	26,92%	42,86%	34,78%
3.	Marketingul organizației	23,81%	23,08%	23,81%	18,48%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	14,29%	34,62%	14,29%	17,39%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	19,05%	11,54%	28,57%	17,39%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	19,05%	15,38%	23,81%	13,04%
7.	Reducerea cererilor de pe piața externă	14,29%	3,85%	23,81%	19,57%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	7,14%	19,23%	14,29%	16,30%
9.	Scaderea ofertei proprii de export	19,05%	19,23%	19,05%	10,87%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	14,29%	7,69%	9,52%	10,87%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	16,67%	15,38%	4,76%	9,78%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	14,29%	0,00%	9,52%	13,04%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	21,43%	7,69%	4,76%	10,87%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	9,52%	11,54%	0,00%	11,96%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	4,76%	7,69%	14,29%	9,78%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	9,52%	11,54%	4,76%	5,43%

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 (60,00%) se înregistrează în regiunea Sud, urmată de regiunea Nord Est (57,14%). Prețul produselor/serviciilor este apreciat ca fiind cel mai important factor de influență asupra importurilor în regiunea Nord-Vest (50,00%). IMM-urile din regiunea Sud-Est au ponderea cea mai mare (32,00%) în rândul celor care consideră problemele logistice ca factor de influență asupra importurilor. Mai multe detalii în tabelul 6.42.



Tabelul 6.42

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

Nr. crt.	Factori care pot influența importul în anul 2024	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Calitatea produselor/serviciilor	57,14%	32,00%	60,00%	28,57%	25,00%	50,00%	26,09%	52,63%
2.	Prețul produselor/serviciilor	33,33%	40,00%	33,33%	33,33%	27,08%	50,00%	47,83%	36,84%
3.	Marketingul organizației	19,05%	4,00%	20,00%	23,81%	22,92%	10,00%	13,04%	36,84%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	9,52%	16,00%	16,67%	9,52%	18,75%	10,00%	34,78%	36,84%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	9,52%	4,00%	26,67%	28,57%	25,00%	30,00%	4,35%	10,53%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	14,29%	28,00%	13,33%	33,33%	4,17%	10,00%	8,70%	42,11%
7.	Reducerea cererilor de pe piața externă	14,29%	24,00%	10,00%	33,33%	16,67%	10,00%	21,74%	0,00%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	19,05%	8,00%	6,67%	9,52%	16,67%	20,00%	21,74%	10,53%
9.	Scaderea ofertei proprii de export	14,29%	4,00%	23,33%	4,76%	12,50%	0,00%	8,70%	36,84%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	23,81%	28,00%	6,67%	4,76%	8,33%	10,00%	30,43%	0,00%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	9,52%	32,00%	10,00%	14,29%	4,17%	10,00%	13,04%	15,79%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	23,81%	20,00%	10,00%	0,00%	8,33%	10,00%	17,39%	10,53%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	9,52%	4,00%	16,67%	0,00%	12,50%	10,00%	13,04%	21,05%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	9,52%	8,00%	10,00%	14,29%	12,50%	0,00%	8,70%	5,26%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	14,29%	16,00%	13,33%	4,76%	10,42%	10,00%	4,35%	0,00%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	9,52%	12,00%	13,33%	9,52%	4,17%	0,00%	8,70%	5,26%

Considerând dimensiunea întreprinderilor chestionate (tabelul 6.43), remarcăm faptul că întreprinderile mici și cele mijlocii sunt cele care au indicat cu o frecvență mai ridicată o serie amplă de factori de influență ai importurilor (prețul produselor/serviciilor, participarea la târguri/expoziții/misiuni economice,



etc.). Microîntreprinderile au avut o pondere mai mare în rândul IMM-urilor care au indicat ca factori de influență asupra importurilor: calitatea produselor/serviciilor, interesul scăzut al consumatorilor interni, 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 2024	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	46,43%	40,00%	29,41%
2.	Prețul produselor/serviciilor	27,38%	38,00%	47,06%
3.	Marketingul organizației	25,00%	18,00%	17,65%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	15,48%	26,00%	20,59%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	11,90%	24,00%	26,47%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	21,43%	12,00%	11,76%
7.	Reducerea cererilor de pe piața externă	9,52%	22,00%	20,59%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	14,29%	16,00%	14,71%
9.	Scaderea ofertei proprii de export	17,86%	16,00%	8,82%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	11,90%	10,00%	8,82%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	13,10%	10,00%	8,82%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	10,71%	12,00%	14,71%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	13,10%	14,00%	8,82%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	8,33%	10,00%	11,76%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	5,95%	12,00%	14,71%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	8,33%	2,00%	8,82%

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 calitatea produselor/serviciilor, deschiderea de noi piețe la nivel internațional și participarea la târguri/expoziții/misiuni economice. SRL-urile au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au apreciat că factorii de influență asupra importului sunt prețul produselor/serviciilor și scăderea ofertei proprii de export. Detalii cu privire la



diferențierea percepției asupra factorilor care pot influența importul în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor se găsesc în tabelul 6.44.

Tabelul 6.44

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

Nr. crt.	Factori care pot influența importul în anul 2024	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Calitatea produselor/serviciilor	80,00%	37,30%	57,14%
2.	Prețul produselor/serviciilor	20,00%	36,76%	14,29%
3.	Marketingul organizației	0,00%	19,46%	28,57%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	40,00%	18,92%	14,29%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	40,00%	17,84%	0,00%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	0,00%	16,76%	42,86%
7.	Reducerea cererilor de pe piața externă	40,00%	16,22%	14,29%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	20,00%	14,05%	0,00%
9.	Scaderea ofertei proprii de export	0,00%	14,59%	0,00%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	0,00%	14,59%	0,00%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	0,00%	12,97%	14,29%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	40,00%	11,35%	14,29%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	0,00%	11,35%	14,29%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	0,00%	9,73%	14,29%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	40,00%	8,65%	14,29%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	20,00%	8,11%	0,00%

Având în vedere **ramura de activitate** în care își desfășoară activitatea IMM-urile, evidențiem faptul că prețul produselor sau al serviciilor a fost indicat mai frecvent în rândul firmelor din construcții (50,00%). Calitatea produselor sau serviciilor achiziționate din import a fost indicată mai frecvent tot în rândul companiilor din servicii (51,47%). Marketingul organizației a fost mai frecvent evidențiat de organizațiile din turism (44,44%). Detaliile referitoare la această diferențiere sunt prezentate în tabelul 6.45.



Tabelul 6.45

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

Nr. crt.	Factori care pot influența importul în anul 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Calitatea produselor/serviciilor	33,33%	37,50%	44,74%	10,34%	44,44%	51,47%
2.	Prețul produselor/serviciilor	40,00%	50,00%	44,74%	31,03%	22,22%	29,41%
3.	Marketingul organizației	11,11%	0,00%	26,32%	24,14%	44,44%	17,65%
4.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	13,33%	12,50%	26,32%	13,79%	0,00%	25,00%
5.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	22,22%	12,50%	18,42%	24,14%	0,00%	14,71%
6.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	8,89%	50,00%	34,21%	6,90%	33,33%	11,76%
7.	Reducerea cererilor de pe piața externă	11,11%	50,00%	13,16%	20,69%	22,22%	16,18%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	15,56%	0,00%	21,05%	10,34%	33,33%	8,82%
9.	Scaderea ofertei proprii de export	11,11%	0,00%	15,79%	6,90%	11,11%	19,12%
10.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	4,44%	37,50%	7,89%	10,34%	11,11%	22,06%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	17,78%	25,00%	13,16%	0,00%	11,11%	13,24%
12.	Existența unui brand propriu, puternic	15,56%	12,50%	10,53%	6,90%	33,33%	10,29%
13.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	11,11%	0,00%	10,53%	17,24%	11,11%	10,29%
14.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	8,89%	12,50%	13,16%	10,34%	11,11%	7,35%
15.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	15,56%	0,00%	7,89%	13,79%	0,00%	7,35%
16.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	11,11%	37,50%	0,00%	6,90%	11,11%	7,35%

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

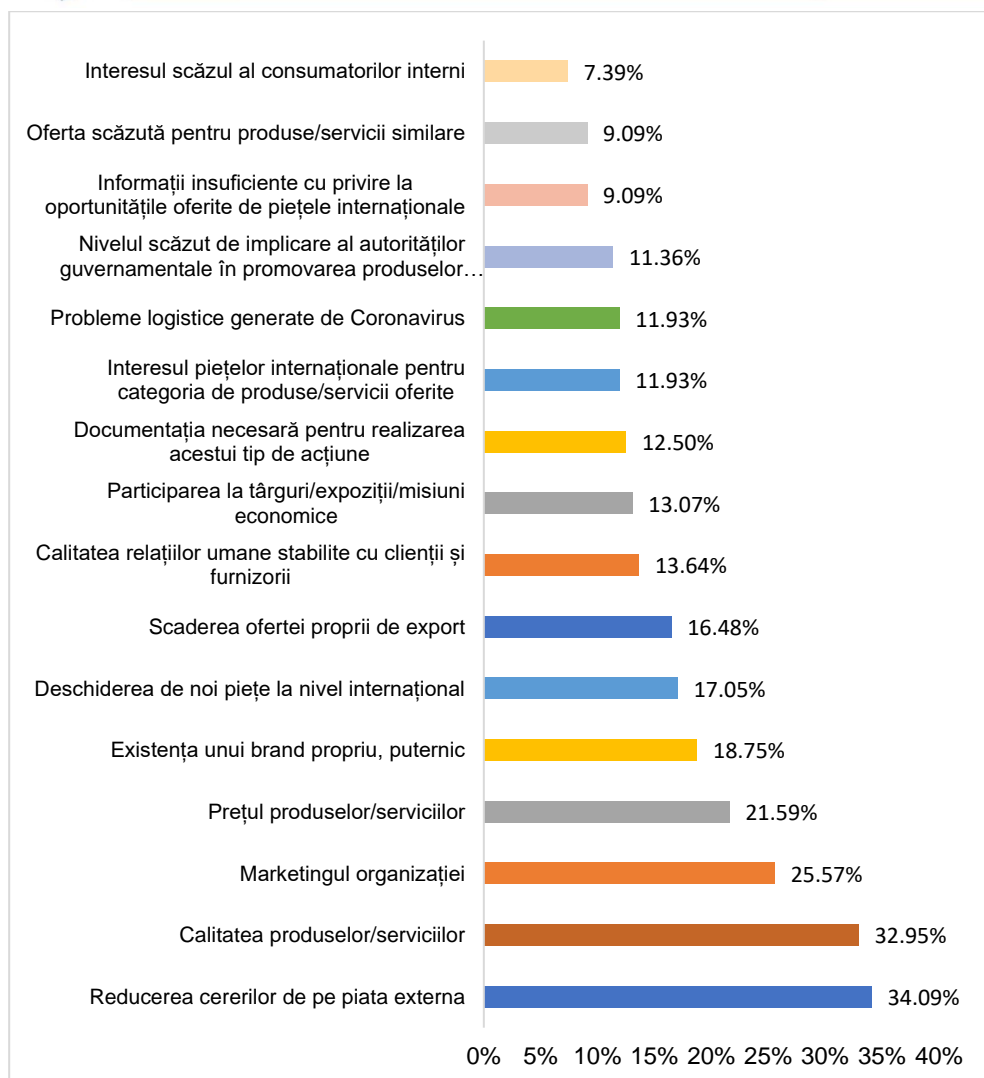


Figura nr. 6.11
Factorii care pot influența exportul în anul 2024

Având în vedere **diferențierea întreprinderilor în funcție de vârstă**, evidențiem faptul că întreprinderile cu o experiență în activitate de 10 - 15 ani se remarcă prin ponderea mai ridicată în rândul întreprinderilor care au indicat calitatea produselor/serviciilor (41,18%) drept un factor important ce poate influența exportul în viitor. IMM-urile cu vârstă sub 5 ani au indicat, mai frecvent, marketingul organizației și reducerea cererii pe piața externă, în timp firmele cu o vârstă de 5-10 ani au indicat mai frecvent participarea la târguri/expoziții/misiuni economice (22,73% 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 2024	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Reducerea cererii de pe piața externă	38,89%	36,36%	17,65%	34,12%
2.	Calitatea produselor/serviciilor	25,00%	36,36%	41,18%	32,94%
3.	Marketingul organizației	47,22%	27,27%	17,65%	18,82%
4.	Prețul produselor/serviciilor	25,00%	22,73%	5,88%	22,35%
5.	Existența unui brand propriu, puternic	22,22%	13,64%	17,65%	16,47%
6.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	22,22%	4,55%	23,53%	17,65%
7.	Scaderea ofertei proprii de export	16,67%	4,55%	35,29%	16,47%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	11,11%	9,09%	23,53%	11,76%
9.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	13,89%	22,73%	17,65%	10,59%
10.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	16,67%	9,09%	11,76%	7,06%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	11,11%	18,18%	11,76%	8,24%
12.	Probleme logistice generate de Coronavirus	13,89%	18,18%	17,65%	9,41%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	8,33%	13,64%	5,88%	12,94%
14.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	11,11%	4,55%	17,65%	7,06%
15.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	5,56%	9,09%	23,53%	8,24%
16.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	5,56%	4,55%	11,76%	7,06%

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 (66,67%) se înregistrează în regiunea Nord-Vest, urmată de regiunea Nord Est (50,00%). Prețul produselor/serviciilor este apreciat ca fiind cel mai important factor de influență asupra exporturilor în regiunea București Ilfov (36,36%). 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-Ilfov
1.	Marketingul organizației	28,21%	30,30%	40,00%	53,85%	28,00%	19,61%	25,00%	22,41%
2.	Reducerea cererilor de pe piața externă	25,00%	32,00%	34,62%	31,58%	40,43%	33,33%	42,11%	18,18%
3.	Calitatea produselor/serviciilor	50,00%	24,00%	46,15%	26,32%	19,15%	66,67%	31,58%	36,36%
4.	Marketingul organizației	45,00%	20,00%	30,77%	26,32%	17,02%	11,11%	31,58%	27,27%
5.	Prețul produselor/serviciilor	15,00%	28,00%	26,92%	26,32%	14,89%	22,22%	15,79%	36,36%
6.	Existența unui brand propriu, puternic	25,00%	20,00%	3,85%	15,79%	17,02%	11,11%	36,84%	27,27%
7.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	15,00%	28,00%	23,08%	10,53%	12,77%	22,22%	10,53%	18,18%
8.	Scaderea ofertei proprii de export	10,00%	20,00%	30,77%	15,79%	17,02%	0,00%	15,79%	0,00%
9.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	15,00%	8,00%	0,00%	15,79%	21,28%	0,00%	21,05%	18,18%
10.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	20,00%	4,00%	15,38%	15,79%	6,38%	22,22%	10,53%	36,36%
11.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	20,00%	28,00%	7,69%	0,00%	4,26%	11,11%	26,32%	9,09%
12.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	10,00%	20,00%	11,54%	10,53%	10,64%	11,11%	5,26%	18,18%
13.	Probleme logistice generate de Coronavirus	30,00%	8,00%	15,38%	0,00%	14,89%	0,00%	5,26%	9,09%
14.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	15,00%	16,00%	11,54%	21,05%	4,26%	0,00%	15,79%	9,09%
15.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	5,00%	12,00%	11,54%	10,53%	8,51%	0,00%	10,53%	9,09%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	5,00%	4,00%	15,38%	15,79%	2,13%	11,11%	15,79%	18,18%

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 2024	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Marketingul organizației	31,51%	33,33%	38,24%
2.	Calitatea produselor/serviciilor	32,88%	33,33%	35,29%
3.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	38,36%	21,43%	5,88%
4.	Reducerea cererilor de pe piața externă	19,18%	23,81%	20,59%
5.	Prețul produselor/serviciilor	15,07%	11,90%	23,53%
6.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	13,70%	14,29%	32,35%
7.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	16,44%	14,29%	23,53%
8.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	9,59%	16,67%	14,71%
9.	Scaderea ofertei proprii de export	16,44%	9,52%	11,76%
10.	Existența unui brand propriu, puternic	10,96%	11,90%	5,88%
11.	Probleme logistice generate de Coronavirus	8,22%	14,29%	17,65%
12.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	10,96%	21,43%	8,82%
13.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	8,22%	9,52%	14,71%
14.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	8,22%	7,14%	8,82%
15.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	12,33%	9,52%	5,88%
16.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	8,22%	2,38%	8,82%

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 reducerea cererii pe piața externă, calitatea produselor/serviciilor și prețul produselor și serviciilor 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 scăderea ofertei proprii de export și problemele logistice. 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 2024	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Reducerea cererilor de pe piața externă	60.00%	33.13%	40.00%
2.	Calitatea produselor/serviciilor	60.00%	31.93%	40.00%
3.	Marketingul organizației	0.00%	27.11%	0.00%
4.	Prețul produselor/serviciilor	40.00%	21.08%	20.00%
5.	Existența unui brand propriu, puternic	40.00%	18.07%	20.00%
6.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	40.00%	15.66%	40.00%
7.	Scaderea ofertei proprii de export	0.00%	16.87%	20.00%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	40.00%	13.25%	0.00%
9.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	20.00%	12.65%	20.00%
10.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	0.00%	12.65%	20.00%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	20.00%	11.45%	20.00%
12.	Probleme logistice	0.00%	11.45%	40.00%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	40.00%	10.84%	0.00%
14.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	20.00%	8.43%	20.00%
15.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	0.00%	9.64%	0.00%
16.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	0.00%	7.83%	0.00%

În final, realizând o **diferențiere în funcție de ramura de activitate** a întreprinderilor, se remarcă faptul că întreprinderile din construcții (80,00%) au selectat cel mai frecvent reducerea cererii pe piața externă, în timp ce întreprinderile din comerț au indicat mai frecvent prețul acestor elemente (32,14%). Calitatea produselor/serviciilor a fost evidențiată cel mai frecvent de întreprinderile din servicii (44,44% dintre respondenți). Mai multe detalii în tabelul 6.50.



Tabelul 6.50

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

Nr. crt.	Factori care pot influența exportul în anul 2024	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Reducerea cererilor de pe piața externă	23,81%	80,00%	32,14%	37,93%	44,44%	34,92%
2.	Calitatea produselor/serviciilor	33,33%	0,00%	35,71%	13,79%	22,22%	44,44%
3.	Marketingul organizației	19,05%	20,00%	28,57%	24,14%	66,67%	23,81%
4.	Prețul produselor/serviciilor	30,95%	20,00%	32,14%	13,79%	11,11%	15,87%
5.	Existența unui brand propriu, puternic	23,81%	60,00%	14,29%	10,34%	11,11%	19,05%
6.	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional	19,05%	20,00%	32,14%	10,34%	11,11%	12,70%
7.	Scaderea ofertei proprii de export	14,29%	60,00%	25,00%	20,69%	0,00%	11,11%
8.	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii	11,90%	0,00%	10,71%	24,14%	11,11%	12,70%
9.	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice	9,52%	0,00%	25,00%	6,90%	44,44%	9,52%
10.	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune	4,76%	60,00%	3,57%	6,90%	0,00%	22,22%
11.	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite	21,43%	0,00%	14,29%	6,90%	0,00%	9,52%
12.	Probleme logistice generate de Coronavirus	16,67%	0,00%	3,57%	13,79%	22,22%	11,11%
13.	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești	14,29%	0,00%	3,57%	0,00%	22,22%	17,46%
14.	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale	11,90%	60,00%	7,14%	6,90%	11,11%	4,76%
15.	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare	9,52%	0,00%	14,29%	0,00%	11,11%	11,11%
16.	Interesul scăzut al consumatorilor interni	4,76%	20,00%	7,14%	10,34%	11,11%	6,35%

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 (53,24%), potențialii clienți pentru produse/servicii/materii prime (39,81%), accesul la fonduri europene (36,57%) și accesul la noile tehnologii (36,11%). Detalii în figura nr. 6.12.

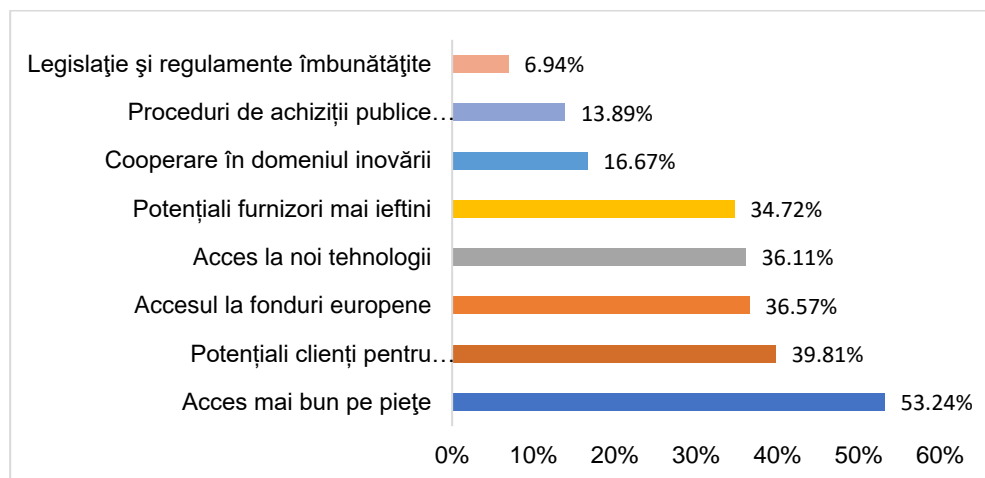


Figura nr. 6.12

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 (58,33%), Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime (47,92%). IMM-urile cu vârsta de 5-10 ani consideră că principalul beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană este reprezentat de accesul la fonduri europene.

Tabelul 6.51

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

Nr. crt.	Beneficii	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Acces mai bun pe piețe	58,33%	48,48%	45,45%	52,58%
2.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	47,92%	27,27%	45,45%	40,21%
3.	Accesul la fonduri europene	37,50%	39,39%	36,36%	30,93%
4.	Acces la noi tehnologii	35,42%	27,27%	50,00%	36,08%
5.	Potențiali furnizori mai ieftini	39,58%	24,24%	40,91%	35,05%
6.	Cooperare în domeniul inovării	16,67%	27,27%	13,64%	14,43%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	18,75%	9,09%	18,18%	11,34%
8.	Legislație și regulamente îmbunătățite	2,08%	15,15%	4,55%	8,25%



Din perspectiva **regiunilor de dezvoltare** în care activează întreprinderile (tabelul 6.52), se constată faptul că ponderea cea mai ridicată a firmelor care au apreciat accesul mai bun la piețe ca fiind un beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană se înregistrează în regiunea Sud Est (66,67%), urmată de regiunea București Ilfov (64,52%). Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime sunt apreciați ca fiind un beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană cel mai frecvent în regiunea Centru (60,00%). IMM-urile din regiunea Nord Est au ponderea cea mai mare (80,95%) 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	52,38%	66,67%	60,00%	60,00%	35,56%	44,44%	44,00%	64,52%
2.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	19,05%	36,67%	42,86%	25,00%	42,22%	44,44%	60,00%	41,94%
3.	Accesul la fonduri europene	80,95%	53,33%	40,00%	15,00%	17,78%	55,56%	32,00%	25,81%
4.	Acces la noi tehnologii	33,33%	46,67%	51,43%	25,00%	15,56%	33,33%	40,00%	45,16%
5.	Potențiali furnizori mai ieftini	33,33%	53,33%	34,29%	25,00%	35,56%	22,22%	16,00%	41,94%
6.	Cooperare în domeniul inovării	9,52%	20,00%	14,29%	10,00%	11,11%	11,11%	24,00%	29,03%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	19,05%	16,67%	11,43%	25,00%	13,33%	0,00%	4,00%	16,13%
8.	Legislație și regulamente îmbunătățite	0,00%	0,00%	14,29%	5,00%	8,89%	11,11%	4,00%	9,68%

Dacă realizăm o **diferențiere în funcție de mărimea întreprinderilor**, se remarcă faptul că întreprinderile mijlocii dețin o pondere mai ridicată în rândul companiilor care au indicat ca beneficiu principal al apartenenței la piața economică europeană accesul mai bun la piețe (60,61%). Întreprinderile mici au cea mai mare pondere a respondenților (43,64%) care consideră că potențialii clienți pentru produse/servicii/materii prime reprezintă principalul beneficiu al apartenenței României la piața economică europeană pentru dezvoltarea firmelor. Mai multe detalii pot fi găsite în tabelul 6.53.



Tabelul 6.53

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

Nr. crt.	Beneficii	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Acces mai bun pe piețe	46,46%	56,36%	60,61%
2.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	39,39%	43,64%	36,36%
3.	Accesul la fonduri europene	37,37%	32,73%	33,33%
4.	Acces la noi tehnologii	35,35%	40,00%	36,36%
5.	Potențiali furnizori mai ieftini	35,35%	36,36%	36,36%
6.	Cooperare în domeniul inovării	20,20%	12,73%	15,15%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	16,16%	12,73%	6,06%
8.	Legislație și regulamente îmbunătățite	7,07%	5,45%	12,12%

Din perspectiva **forme de organizare juridică** a IMM-urilor societățile pe acțiuni dețin ponderea cea mai ridicată (66,67%) în rândul firmelor care au apreciat ca beneficiu al apartenenței la piața economică europeană accesul mai bun la piețe. Societățile pe acțiuni au ponderea cea mai mare și în rândul IMM-urilor care au apreciat ca beneficii ale apartenenței la piața economică europeană: accesul la fondurile europene, accesul la noile tehnologii și potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime. Detaliile cu privire la aceste aspecte sunt prezentate în tabelul 6.54.

Tabelul 6.54

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

Nr. crt.	Beneficii	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Acces mai bun pe piețe	66,67%	52,74%	55,56%
2.	Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime	66,67%	39,30%	33,33%
3.	Accesul la fonduri europene	66,67%	36,82%	11,11%
4.	Acces la noi tehnologii	66,67%	34,33%	55,56%
5.	Potențiali furnizori mai ieftini	50,00%	33,83%	44,44%
6.	Cooperare în domeniul inovării	0,00%	17,91%	0,00%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	16,67%	13,43%	22,22%
8.	Legislație și regulamente îmbunătățite	0,00%	6,47%	22,22%

În final, realizând o **diferențiere în funcție de ramura de activitate** a întreprinderilor, se remarcă faptul că întreprinderile din comerț au selectat cel mai frecvent accesul mai bun la piețe (72,09%). Potențiali clienți pentru



produse/servicii/materii prime reprezintă beneficiul ales cel mai frecvent tot de firmele din domeniul industrie (50,00%). Mai multe detalii în tabelul 6.55.

Tabelul 6.55

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

Nr. crt.	Beneficii	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Acces mai bun pe piețe	63,04%	46,15%	72,09%	31,03%	40,00%	48,00%
2.	Potențialii clienți pentru produse/servicii/materii prime	50,00%	30,77%	41,86%	31,03%	30,00%	38,67%
3.	Accesul la fonduri europene	34,78%	53,85%	18,60%	27,59%	60,00%	45,33%
4.	Acces la noi tehnologii	30,43%	30,77%	41,86%	17,24%	40,00%	44,00%
5.	Potențialii furnizori mai ieftini	34,78%	30,77%	51,16%	20,69%	30,00%	32,00%
6.	Cooperare în domeniul inovării	8,70%	0,00%	13,95%	17,24%	20,00%	25,33%
7.	Proceduri de achiziții publice transparente	15,22%	7,69%	16,28%	10,34%	20,00%	13,33%
8.	Legislație și regulamente îmbunătățite	4,35%	0,00%	0,00%	6,90%	10,00%	13,33%

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 (55,26%), campanii specifice (21,05%) și târgurile (28,95%). Mai multe detalii cu privire la aceste aspecte pot fi regăsite în figura nr. 6.13.

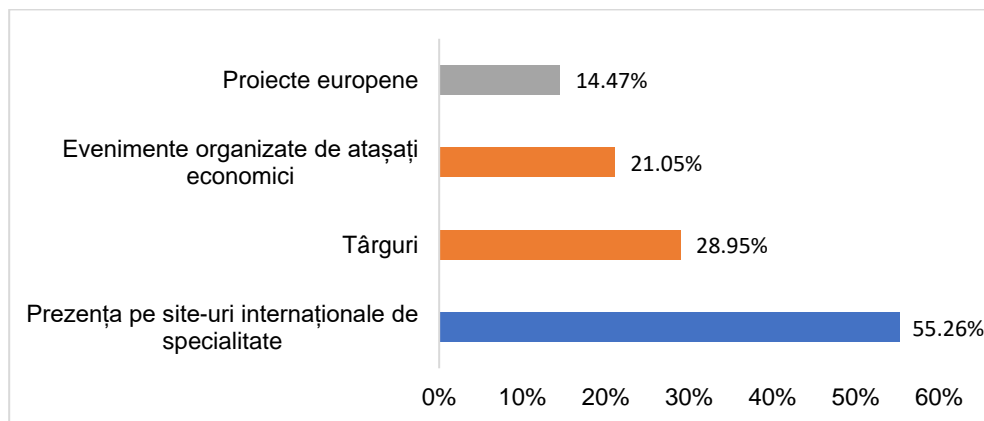


Figura nr. 6.13
Principalele modalitățile de acces pe piețe internaționale



Utilizând drept criteriu de diferențiere **vârsta IMM-urilor**, se poate observa că firmele cu vârsta de 0-5 ani dețin cea mai mare pondere în rândul celor care utilizează site-urile de specialitate (65,63%) . IMM-urile cu vârsta de peste 15 au ponderea cea mai mare dintre cele care utilizează târgurile (36,11%) 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.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	65,63%	54,55%	56,25%	48,61%
2.	Târguri	18,75%	22,73%	31,25%	36,11%
3.	Evenimente organizate de atașați economici	12,50%	31,82%	31,25%	22,22%
4.	Proiecte europene	12,50%	22,73%	6,25%	15,28%

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 Vest (66,67%), urmată de regiunea Nord Vest (44,44%). Târgurile sunt utilizate ca modalitate de acces cel mai frecvent în regiunea Nord Vest (44,44%). IMM-urile din regiunea Centru au ponderea cea mai mare (44,44%) în rândul celor care au indicat utilizarea evenimentelor organizate de atașați economici ca modalitate de acces pe piețele internaționale. Mai multe detalii în tabelul 6.57.

Tabelul 6.57

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

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	45,00%	47,06%	66,67%	53,85%	67,44%	44,44%	44,44%	50,00%
2.	Târguri	30,00%	35,29%	27,78%	30,77%	25,58%	44,44%	27,78%	21,43%
3.	Evenimente organizate de atașați economici	5,00%	5,88%	27,78%	23,08%	18,60%	11,11%	44,44%	35,71%
4.	Proiecte europene	35,00%	23,53%	16,67%	15,38%	6,98%	22,22%	5,56%	0,00%

Din perspectiva **dimensiunii întreprinderilor** se poate observa că întreprinderile mici utilizează cel mai frecvent (62,50%) 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 (48,28%) pentru accesul pe piețele internaționale. Întreprinderile mici au ponderea cea mare (25,00%) dintre IMM-urile care au indicat atașajii economici ca modalitate de acces pe piețele internaționale. Mai multe detalii se găsesc în tabelul 6.58.

Tabelul 6.58
Diferențierea percepției asupra principalelor modalități de acces pe piețele internaționale în funcție de dimensiunea întreprinderilor

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	58,73%	62,50%	34,48%
2.	Târguri	23,81%	22,50%	48,28%
3.	Evenimente organizate de atașați economici	19,05%	25,00%	24,14%
4.	Proiecte europene	17,46%	7,50%	20,69%

După forma de organizare juridică, societățile cu răspundere limitată dețin cea mai mare pondere (56,85%) 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 (100,00%) pentru accesul pe piețele internaționale de către firmele cu alte forme de organizare juridică. Mai multe detalii se găsesc în tabelul 6.59.

Tabelul 6.59
Diferențierea percepției asupra principalelor modalități de acces pe piețele internaționale în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Modalități de acces pe piețele internaționale	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	20,00%	56,85%	0,00%
2.	Târguri	80,00%	26,71%	100,00%
3.	Evenimente organizate de atașați economici	0,00%	21,23%	100,00%
4.	Proiecte europene	0,00%	14,38%	100,00%

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 (92,86%) în rândul întreprinderilor din domeniul transporturilor. Firmele din comerț au și cea mai mare pondere (41,67%) 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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Prezența pe site-uri internaționale de specialitate	35,29%	71,43%	41,67%	92,86%	50,00%	52,94%
2.	Târguri	41,18%	14,29%	41,67%	3,57%	25,00%	31,37%
3.	Evenimente organizate de atașaji economici	32,35%	14,29%	29,17%	7,14%	12,50%	19,61%
4.	Proiecte europene	8,82%	14,29%	16,67%	3,57%	50,00%	17,65%

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 9,83% dintre IMM-uri au beneficiat de training dedicat internaționalizării.

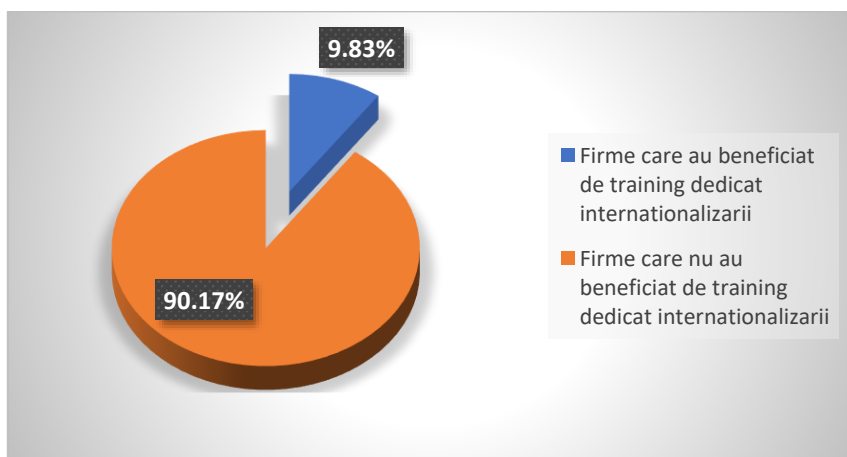


Figura nr. 6.14
Principalele modalități de acces pe piețe internaționale

Din perspectiva vârstei IMM-urilor, cele cu vârsta de 5-10 ani dețin ponderea cea mai importantă (15,79%) în rândul firmelor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării, fiind urmate de cele cu vârsta de peste 15 ani (cu o pondere de 9,71%). IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani au cea mai mare pondere (96,00%) 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	9,62%	15,79%	4,00%	9,71%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	90,38%	84,21%	96,00%	90,29%

În funcție de apartenența regională firmele din regiunea Centru au ponderea cea mai mare (15,38%) în rândul celor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării. La polul opus se situează firmele din regiunile Nord-Vest și București - Ilfov care au cea mai mare pondere în rândul IMM-urilor care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării. Detalii cu privire la aceste aspecte pot fi regăsite în tabelul 6.62.

Tabelul 6.62

Trainingul dedicat internaționalizării în funcție de apartenența regională

Nr. crt.	Training dedicat internaționalizării	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	16,00%	10,00%	10,81%	4,35%	12,77%	0,00%	15,38%	2,78%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	84,00%	90,00%	89,19%	95,65%	87,23%	100,00%	84,62%	97,22%

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 mici (15,25%). 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	6,60%	15,25%	14,29%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	93,40%	84,75%	85,71%



Luând în considerare **forma de organizare juridică** se observă că ponderea cea mai mare în cadrul firmelor care au beneficiat de training dedicat internaționalizării este deținută de societățile cu răspundere limitată (10,60%). 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	0,00%	10,60%	0,00%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	100,00%	89,40%	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 industriei (14,00%), urmate de cele din servicii (11,49%). Ponderea cea mai mare în cadrul firmelor care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării este deținută de IMM-urile din construcții. Detaliile cu privire la aceste aspecte pot fi regăsite în tabelul 6.65.

Tabelul 6.65

Trainingul dedicat internaționalizării în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Training dedicat internaționalizării	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Firme care au beneficiat de training dedicat internaționalizării	14,00%	0,00%	4,44%	10,71%	10,00%	11,49%
2.	Firme care nu au beneficiat de training dedicat internaționalizării	86,00%	100,00%	95,56%	89,29%	90,00%	88,51%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Doar 44,64% dintre companiile chestionate apreciază că valoarea producției/serviciilor pentru activitățile de import-export a atins un nivel mai bun în semestrul II al anului 2023, comparând cu nivelul din semestrul II al anului 2022 .
- În ceea ce privește nivelul contractelor/comenzilor 48 % din respondenți au apreciat că a fost mai bun în semestrul II al anului 2023 comparativ cu perioada similară a anului precedent, în timp ce 34,67% dintre aceștia au apreciat că indicatorul a avut în semestrul II 2023 același nivel ca în semestrul al doilea din anul 2022.
- Nivelul de acoperire al activităților de import este de peste 75% mai frecvent în rândul întreprinderilor mijlocii (22,86%) și în rândul microîntreprinderilor (8,51%). Microîntreprinderile se remarcă și prin procentajul ridicat al firmelor cu un nivel de acoperire de sub 25%.
- Doar 7,89% dintre întreprinderi au participat la astfel de acțiuni în anul 2023, ponderea fiind una descendentă față de situația înregistrată anul trecut.
- Peste jumătate din IMM-urile chestionate (53,54%) consideră că nivelul importurilor în 2023 va avea același nivel cu cel din anul anterior iar 19,13% dintre respondenți consideră că nivelul importurilor în 2023 va avea un nivel superior celui din anul anterior.
- Cei mai mulți respondenți (47,62%) au apreciat că exporturile în anul 2023 vor avea un nivel similar comparativ cu anul 2022 și doar 16,67% dintre aceștia consideră că exporturile vor avea un nivel mai bun decât în anul anterior.
- Factorul ce influențează cel mai semnificativ activitatea de import este calitatea produselor sau serviciilor importate, 39,09% dintre întreprinderi indicând acest răspuns. Factorul ce poate influența cel mai amplu activitatea de export este reducerea cererii de pe piața externă, 34,09% dintre întreprinderi indicând acest răspuns.
- Beneficiile aduse dezvoltării firmelor de apartenență României la piața economică europeană cu cea mai mare pondere în viziunea respondenților din cadrul IMM-urilor sunt accesul mai bun la piețe (53,24%), potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime (39,81%), accesul la fonduri europene (36,57%) și accesul la noile tehnologii (36,11%).
- Respondenții din cadrul IMM-urilor din România au indicat ca principale modalități utilizate pentru accesul pe piețele internaționale site-urile de specialitate (55,26%), campanii specifice (21,05%) și târgurile (28,95%).

CAPITOLUL 7

STRATEGII, POLITICI ȘI AVANTAJE COMPETITIVE ALE IMM-URILOR

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

Este esențial ca IMM-urile să recunoască importanța planificării strategice, indiferent de orizontul temporal. Planificarea anuală este predominantă, dar există spațiu pentru creșterea adoptării strategiilor pe termen mediu și lung.

Cel mai mare procent, 44,66%, dintre IMM-uri elaborează planuri și politici anuale. Acest lucru sugerează că planificarea pe termen scurt este cea mai comună practică printre IMM-uri, probabil datorită nevoii de flexibilitate și adaptare rapidă la schimbările pieței.

18,38% dintre IMM-uri adoptă abordări strategice pe termen mediu (2-3 ani). Aceasta arată o preocupare semnificativă pentru previzionarea pe termen mediu, ceea ce poate indica o stabilitate și un nivel de maturitate mai mare al acestor firme.

Doar 7,51% dintre IMM-uri se angajează în realizarea de strategii pe termen lung (3-5 ani). Acest procent relativ scăzut sugerează că majoritatea IMM-urilor nu își pot permite sau nu consideră necesar să planifice atât de departe în viitor, probabil din cauza incertitudinilor pieței sau a resurselor limitate.

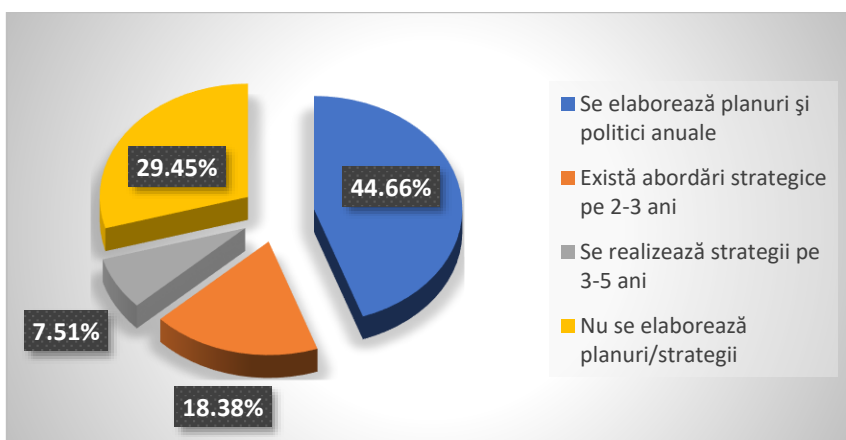


Figura nr. 7.1

Structura IMM-urilor în funcție de activitățile de previzionare desfășurate

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

- IMM-urile care realizează planuri și politici anuale au procente semnificative în toate categoriile de vârstă: sub 5 ani (29,51%), între 5-10 ani (46,51%), 10-15 ani (46,15%) și peste 15 ani (50,93%). Acest



lucru sugerează că planificarea anuală este o practică comună și esențială pentru IMM-uri, indiferent de vârstă.

- agenții economici care adoptă abordări strategice pe 2-3 ani se regăsesc mai frecvent în rândul entităților sub 5 ani (25,41%) și peste 15 ani (16,67%). Aceasta indică o tendință de a folosi strategii pe termen mediu atât în fazele incipiente ale dezvoltării, cât și în firmele mature, care doresc să se adapteze pe termen mediu.
- IMM-urile care realizează strategii pe perioade de 3-5 ani au procentaje mai ridicate în rândul firmelor de peste 15 ani (8,80%) și mai reduse în rândul celor sub 5 ani (4,92%). Acest lucru sugerează că firmele mai vechi tind să adopte o planificare pe termen lung, în timp ce firmele mai tinere sunt mai reticente în a planifica atât de departe în viitor.
- firmele care nu elaborează planuri dețin ponderi mai ridicate în cazul organizațiilor sub 5 ani (40,16%) și mai reduse în rândul celor având peste 15 ani (23,61%). Acest fapt poate indica o lipsă de resurse sau experiență în rândul firmelor mai tinere, în timp ce firmele mai vechi recunosc importanța planificării strategice.

Tabelul 7.1

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

Nr. crt.	Tipuri de activitati de previziune	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Elaborează planuri și politici anuale	29,51%	46,51%	46,15%	50,93%
2	Abordări strategice pe 2-3 ani	25,41%	13,95%	20,00%	16,67%
3	Realizează strategii pe 3-5 ani	4,92%	9,30%	4,62%	8,80%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	40,16%	30,23%	29,23%	23,61%

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

- IMM-urile din regiunea Vest se remarcă prin cel mai mare procentaj de elaborare a planurilor și politicilor anuale (56,52%), ceea ce sugerează o abordare planificată și sistematică a afacerilor în această zonă.
- agenții economici care adoptă abordări strategice pe 2-3 ani sunt cel mai frecvent întâlniți în regiunile Vest (28,26%) și București-Ilfov (27,42%), indicând o planificare strategică pe termen mediu mai puternică în aceste zone.
- realizarea strategiilor pe 3-5 ani este predominantă în regiunea Nord-Est (21,31%), ceea ce arată o tendință de planificare pe termen lung în această regiune.
- regiunea Sud-Vest înregistrează cel mai mare procentaj de firme care nu elaborează planuri sau strategii (44,62%), ceea ce poate sugera o lipsă de planificare strategică în această zonă.



Tabelul 7.2

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

Nr. crt.	Tipuri de activitati de previziune	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Elaborează planuri și politici anuale	39,34%	43,40%	47,44%	36,92%	56,52%	46,60%	50,00%	40,32%
2	Abordări strategice pe 2-3 ani	14,75%	15,09%	23,08%	10,77%	28,26%	12,62%	21,05%	27,42%
3	Realizează strategii pe 3-5 ani	21,31%	7,55%	2,56%	7,69%	6,52%	3,88%	13,16%	3,23%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	24,59%	33,96%	26,92%	44,62%	8,70%	36,89%	15,79%	29,03%

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

- atât întreprinderile mici, cât și cele mijlocii manifestă o tendință puternică de a elabora planuri și politici anuale, întreprinderile mijlocii fiind ușor în frunte (56,36% pentru întreprinderile mijlocii, 54,07% pentru întreprinderile mici).
- procentele sunt relativ consistente la în toate întreprinderile, indiferent de dimensiune (19,33% pentru microîntreprinderi, 18,52% pentru întreprinderile mici, 18,18% pentru întreprinderile mijlocii), indicând un nivel moderat de planificare strategică pe termen mediu (2-3 ani).
- întreprinderile mijlocii manifestă un angajament notabil față de planificarea pe termen lung (16,36%) comparativ cu microîntreprinderile (5,95%) și întreprinderile mici (6,67%).
- o parte semnificativă a microîntreprinderilor (36,80%) nu se angajează în nicio activitate de planificare, care scade pe măsură ce dimensiunea întreprinderii crește (20,74% pentru întreprinderile mici, 9,09% pentru întreprinderile mijlocii). Această tendință evidențiază nevoia potențială de mai mult sprijin și resurse pentru microîntreprinderi în planificarea strategică.

Tabelul 7.3

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

Nr. crt.	Tipuri de activitati de previziune	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Elaborează planuri și politici anuale	37,92%	54,07%	56,36%
2	Abordări strategice pe 2-3 ani	19,33%	18,52%	18,18%
3	Realizează strategii pe 3-5 ani	5,95%	6,67%	16,36%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	36,80%	20,74%	9,09%

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

- 57,14% dintre SA-uri și 45,85% dintre SRL-uri elaborează planuri și politici anuale, în timp ce doar 5,88% dintre IMM-urile cu alte forme de organizare fac acest lucru



- SA-urile sunt cele mai întâlnite tipuri de IMM-uri care realizează strategii pe 3-5 ani, 42,86% dintre ele beneficiind de această abordare, 15,05% dintre SRL-uri adoptă strategii pe 3-5 ani
- 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, 58,82%

Tabelul 7.4

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

Nr. crt.	Tipuri de activitati de previziune	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Elaborează planuri și politici anuale	57,14%	45,85%	5,88%
2	Abordări strategice pe 2-3 ani	0,00%	18,05%	35,29%
3	Realizează strategii pe 3-5 ani	42,86%	7,26%	0,00%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	0,00%	28,84%	58,82%

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

- cele mai multe planuri și politici anuale sunt elaborate în sectorul transporturilor (54,55%), urmat de construcții (51,85%) și industrie (47,19%).
- sectorul industriei are cel mai mare procent de abordări strategice pe 2-3 ani (21,35%), urmat de servicii (19,46%) și comerț (19,15%).
- sectorul turismului se remarcă cu cel mai mare procent (15,38%), urmat de industrie (12,36%) cand vine vorba de strategii dezvoltate pentru o perioada de 3-5 ani.
- cel mai mare procent de IMM-uri care nu elaborează planuri sau strategii se regăsește în sectorul comerțului (41,49%), urmat de turism (38,46%) și construcții (31,48%). Cel mai scăzut procent este în sectorul transporturilor (18,18%).

Tabelul 7.5

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

Nr. crt.	Tipuri de activitati de previziune	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Elaborează planuri și politici anuale	47,19%	51,85%	35,11%	54,55%	34,62%	46,15%
2	Abordări strategice pe 2-3 ani	21,35%	11,11%	19,15%	18,18%	11,54%	19,46%
3	Realizează strategii pe 3-5 ani	12,36%	5,56%	4,26%	9,09%	15,38%	6,33%
4	Nu se elaborează planuri/strategii	19,10%	31,48%	41,49%	18,18%	38,46%	28,05%



7.2. Obiectivele întreprinderilor mici și mijlocii

Majoritatea IMM-urilor vizează o expansiune moderată a afacerilor (63,65%). Acest lucru reflectă o strategie de creștere echilibrată în care firmele caută să se extindă, dar într-un ritm controlat și durabil. Acest obiectiv se aliniază probabil cu firmele care caută să-și consolideze poziția pe piață fără a-și asuma riscuri excesive.

Procentul combinat de firme care doresc să se extindă (moderat 63,65% sau rapid 11,78%) totalizează 75,43%, ceea ce indică faptul că majoritatea IMM-urilor au aspirații de creștere.

O parte semnificativă a IMM-urilor (17,39%) preferă să-și mențină dimensiunea actuală a afacerii, lucru ce indica o concentrare pe stabilitate și consolidare, potențial datorită satisfacției cu cota actuală de piață sau unei abordări prudente în condiții economice incerte.

Un segment mic, dar important de IMM-uri se uită la strategii de contracție sau de ieșire (inclusiv reducerea dimensiunii – 2,73%, vânzarea – 3,16% sau închiderea – 1,29%).

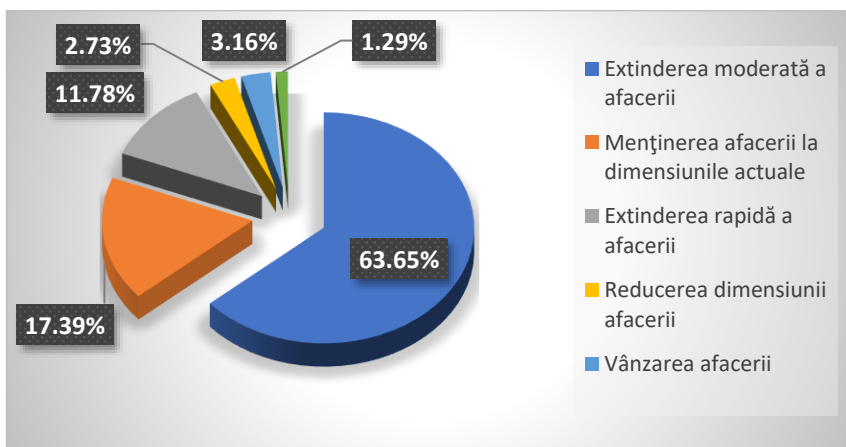


Figura nr. 7.2
Structura obiectivelor IMM-urilor pentru următorii doi ani

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

- o majoritate semnificativă a firmelor, din toate grupele de vârstă, acordă prioritate expansiunii moderate a afacerilor, cel mai mare accent fiind observat în firmele cu vârsta cuprinsă între 10 - 15 ani (75,38%) și 5 - 10 ani (75,00%). Acest lucru indică o perspectivă generală pozitivă asupra afacerii și un accent pe o creștere constantă.
- firmele cu vârsta cuprinsă între 10 - 15 ani (20,00%) și peste 15 ani (19,91%) prezintă o tendință mai mare de a-și menține dimensiunea actuală a afacerii în comparație cu firmele mai tinere. Acest lucru sugerează o fază de consolidare și stabilitate, în care aceste firme se concentrează pe susținerea operațiunilor lor, mai degrabă decât pe extinderea rapidă.



- firmele mai tinere (sub 5 ani) sunt mai înclinată către expansiunea rapidă a afacerilor (10,08%), în timp ce această tendință scade semnificativ odată cu vârsta, în special la firmele cu vârsta cuprinsă între 10 - 15 ani (3,08%).

Tabelul 7.6

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

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Extinderea moderată a afacerii	68,07%	75,00%	75,38%	72,40%
2	Mentținerea afacerii la dimensiunile actuale	16,81%	14,29%	20,00%	19,91%
3	Extinderea rapidă a afacerii	10,08%	7,14%	3,08%	5,88%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	2,52%	0,00%	1,54%	0,45%
5	Vânzarea afacerii	0,84%	0,00%	0,00%	1,36%
6	Închiderea afacerii	1,68%	3,57%	0,00%	0,00%

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 regiunile București Ilfov și Nord Vest sunt cele care își doresc cel mai mult o extindere rapidă a afacerii, 11,11% dintre acestea dorind acest lucru.
- IMM-urile din regiunea Nord Vest își doresc cel mai mult o extindere moderată a afacerii, cu un procent de 88,35%. Alte regiuni cu procente semnificative sunt Centru (79,63%) și Sud Vest (72,41%).
- IMM-urile din regiunea Sud își doresc cel mai mult să mențină afacerea la dimensiunile actuale, cu un procent de 28,95%. Regiunile București Ilfov (20,63%) și Vest (28,57%) prezintă de asemenea un interes notabil pentru menținerea dimensiunii afacerii.

Tabelul 7.7

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

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Extinderea moderată a afacerii	71,01%	73,77%	64,47%	72,41%	61,22%	88,35%	79,63%	61,90%
2	Mentținerea afacerii la dimensiunile actuale	21,74%	14,75%	28,95%	17,24%	28,57%	7,77%	7,41%	20,63%
3	Extinderea rapidă a afacerii	2,90%	8,20%	5,26%	6,90%	8,16%	2,91%	11,11%	11,11%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	1,45%	1,64%	0,00%	1,72%	0,00%	0,97%	1,85%	1,59%
5	Vânzarea afacerii	1,45%	1,64%	0,00%	1,72%	2,04%	0,00%	0,00%	0,00%
6	Închiderea afacerii	1,45%	0,00%	1,32%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,76%



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

- o majoritate semnificativă a firmelor, indiferent de dimensiune, acordă prioritate expansiunii moderate a afacerilor. Întreprinderile mici, cu cel mai mare procent (76,30%), sunt concentrate în special pe creșterea constantă.
- microîntreprinderile (21,54%) sunt mai concentrate pe menținerea dimensiunii lor actuale în comparație cu întreprinderile mijlocii.
- toate întreprinderile, indiferent de dimensiune arată un interes minim pentru reducere, procentul puțin mai mare în întreprinderile mijlocii (1,82%) sugerând un nivel ridicat al încrederii în afacerile dezvoltate.

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	69,23%	76,30%	72,73%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	21,54%	17,78%	10,91%
3	Extinderea rapidă a afacerii	6,15%	4,44%	12,73%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	0,77%	0,74%	1,82%
5	Vânzarea afacerii	0,77%	0,74%	1,82%
6	Închiderea afacerii	1,54%	0,00%	0,00%

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

- extinderea moderată a afacerii este cu precădere dezideratul SA-urilor, 100,00%
- menținerea afacerii la dimensiunile actuale este dorită în general de IMM-urile cu alte forme de organizare, 37,50%
- SRL-urile au în vedere în proporție de 73,14% extinderea moderată a afacerii.

Tabelul 7.9

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

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Extinderea moderată a afacerii	100,00%	73,14%	50,00%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	0,00%	17,45%	37,50%
3	Extinderea rapidă a afacerii	0,00%	6,67%	6,25%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	0,00%	1,18%	0,00%
5	Vânzarea afacerii	0,00%	0,59%	6,25%
6	Închiderea afacerii	0,00%	0,98%	0,00%



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

- majoritatea IMM-urilor, indiferent de domeniul de activitate, prioritizează extinderea moderată a afacerii. Turismul (85,71%) și transporturile (81,48%) au cele mai mari procente, indicând o dorință puternică de creștere controlată în aceste sectoare.
- comerțul are cel mai mare procent (29,79%) de IMM-uri care doresc să mențină dimensiunile actuale ale afacerii, sugerând o preferință pentru stabilitate în acest sector.
- construcțiile (9,62%) și serviciile (7,98%) prezintă un interes mai mare pentru extinderea rapidă a afacerii, în comparație cu alte domenii. Turismul nu are IMM-uri care vizează extinderea rapidă, ceea ce poate indica o abordare mai conservatoare.

Tabelul 7.10

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

Nr. crt.	Structura obiectivelor IMM-urilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Extinderea moderată a afacerii	77,66%	71,15%	62,77%	81,48%	85,71%	72,69%
2	Menținerea afacerii la dimensiunile actuale	14,89%	15,38%	29,79%	11,11%	10,71%	16,39%
3	Extinderea rapidă a afacerii	4,26%	9,62%	5,32%	7,41%	0,00%	7,98%
4	Reducerea dimensiunii afacerii	1,06%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,10%
5	Vânzarea afacerii	2,13%	0,00%	1,06%	0,00%	3,57%	0,00%
6	Închiderea afacerii	0,00%	3,85%	1,06%	0,00%	0,00%	0,84%

7.3 Avantajele competitive ale IMM-urilor

Figura nr. 7.3 evidențiază că avantajele competitive primare pentru IMM-uri sunt centrate pe raportul preț-calitate și pe calitatea înaltă a produselor (55,51%) și serviciilor oferite (51,65%).

În timp ce angajații de calitate și prețurile competitive sunt, de asemenea, semnificative, aspecte precum reputația, serviciile post-vânzare și canalele de distribuție eficiente joacă un rol mai scăzut. O cincime dintre IMM-uri consideră calitatea angajaților lor drept un avantaj competitiv semnificativ. Acest lucru subliniază importanța de a avea personal calificat și competent pentru a conduce la succesul afacerii. Inovația și managementul calității sunt apreciate de o parte mai mică a IMM-urilor,

Canalele de distribuție eficiente reprezintă un avantaj competitiv pentru aproximativ 7% dintre IMM-uri, indicând importanța sistemelor de logistică și livrare eficiente pentru a ajunge la clienți. Relațiile politice și economice sunt considerate în general mai puțin critice. Relațiile din mediul politic și economic reprezintă avantajul competitiv cel mai puțin prioritarizat, 2.76%. Cu toate acestea, pentru unele IMM-uri, aceste relații pot fi benefice pentru navigarea peisajelor de reglementare și asigurarea oportunităților de afaceri.

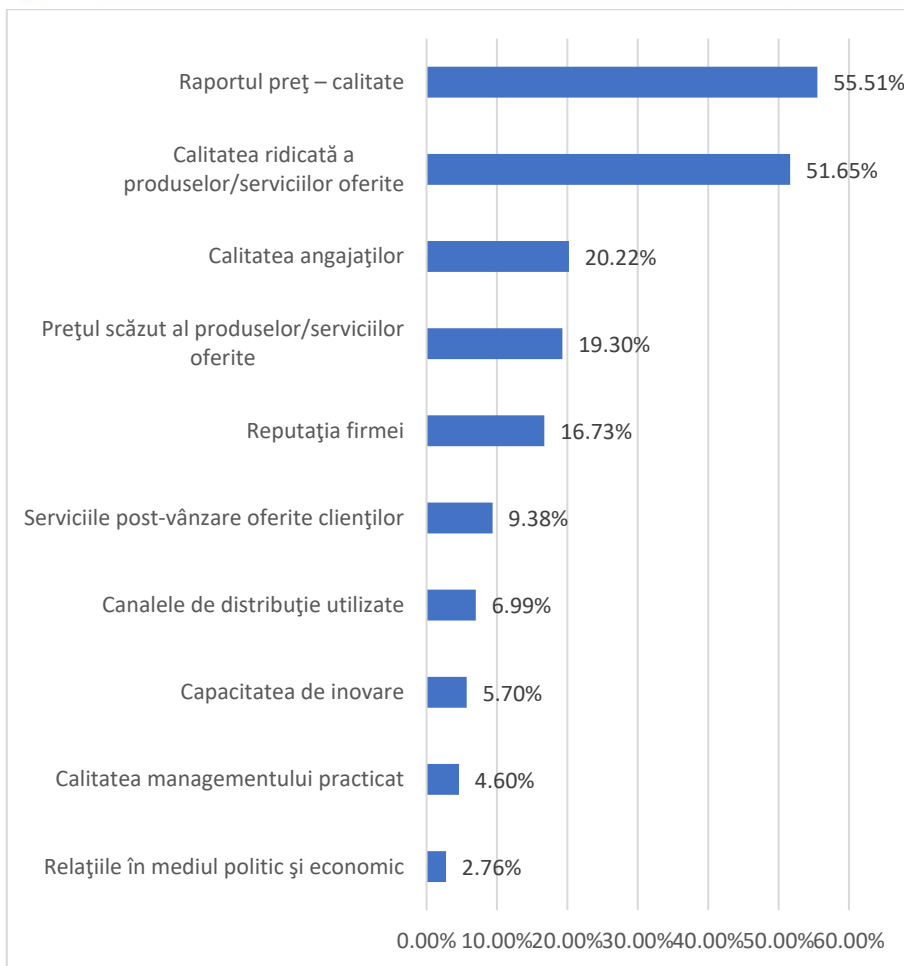


Figura nr. 7.3
Principalele avantaje competitive ale IMM-urilor

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

- raportul pret-calitate este cel mai important pentru o firma la inceput de drum, respectiv 59,35% din firmele intervievate
- pe langa raportul pret-calitate, factorul calitate reprezinta cel mai mare avantaj competitiv pentru firmele de varsta 5-10 ani vechime, 56,72% si cele cu peste 15 ani vechime, 53,39%
- canalele de distributie utilizate reprezinta un avantaj pentru firme in primii ani de existenta, 35,95% pentru firmele cu vechime pe piata de pana in 5 ani. Acest canal avand ponderi substantial mai mici, respectiv sub 15%, pentru toate celelalte categorii de IMM-uri
- un alt aspect ce iese in evidenta il reprezinta serviciile post vanzare, servicii pe care firmele cu vechime sub 5 ani pun mai mult pret fata de celelalte categorii, respectiv 12,20% dintre firme.



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	59,35%	54,02%	58,21%	52,49%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	46,34%	48,28%	56,72%	53,39%
3	Calitatea angajaților	21,95%	24,14%	16,42%	17,19%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	20,33%	21,84%	22,39%	17,65%
5	Reputația firmei	9,76%	16,09%	14,93%	21,27%
6	Serviciile post-vânzare oferite clienților	12,20%	10,34%	7,46%	8,60%
7	Canalele de distribuție utilizate	7,32%	9,20%	8,96%	5,88%
8	Capacitatea de inovare	5,69%	4,60%	0,00%	7,24%
9	Calitatea managementului practicat	4,88%	3,45%	5,97%	4,52%
10	Relațiile în mediul politic și economic	2,44%	2,30%	2,99%	3,62%

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

- raportul preț-calitate este un avantaj competitiv semnificativ în toate regiunile, în special în regiunile Sud (60,76%) și Sud-Est (58,73%). Acest lucru indică o concentrare puternică pe furnizarea de valoare pentru bani pentru a atrage și păstra clienții.
- produsele și serviciile de înaltă calitate sunt deosebit de apreciate în regiunile Nord-Vest (65,38%) și Nord-Est (64,71%).
- prețurile scăzute reprezintă un avantaj competitiv notabil în regiunile Sud-Vest (29,69%) și București Ilfov (25,40%). IMM-urile din aceste regiuni se pot baza pe strategii de prețuri competitive pentru a se diferenția.
- canalele de distribuție eficiente sunt cele mai semnificative în regiunile București Ilfov (20,63%) și Vest (10,20%).

Tabelul 7.12

Diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte

Nr. crt.	Avantajul competitiv	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Raportul preț – calitate	57,35%	58,73%	60,76%	46,88%	57,14%	56,73%	48,15%	55,56%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	64,71%	46,03%	53,16%	35,94%	38,78%	65,38%	57,41%	39,68%
3	Calitatea angajaților	16,18%	20,63%	13,92%	21,88%	20,41%	19,23%	27,78%	25,40%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	14,71%	25,40%	15,19%	29,69%	10,20%	18,27%	14,81%	25,40%



5	Reputația firmei	19,12%	17,46%	20,25%	23,44%	12,24%	15,38%	18,52%	6,35%
6	Serviciile post-vânzare oferite clienților	4,41%	3,17%	7,59%	14,06%	24,49%	8,65%	12,96%	4,76%
7	Canalele de distribuție utilizate	5,88%	3,17%	5,06%	6,25%	10,20%	2,88%	5,56%	20,63%
8	Capacitatea de inovare	5,88%	9,52%	7,59%	3,13%	12,24%	1,92%	7,41%	1,59%
9	Calitatea managementului practicat	5,88%	6,35%	7,59%	3,13%	4,08%	1,92%	1,85%	6,35%
10	Relațiile în mediul politic și economic	0,00%	1,59%	5,06%	6,25%	6,12%	0,00%	1,85%	3,17%

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

- raportul preț-calitate este un avantaj competitiv semnificativ pentru firmele indiferent de dimensiune, microîntreprinderile având cel mai mare accent cu 57,89%. Acest lucru indică o concentrare puternică pe furnizarea de valoare pentru bani în firmele mai mici.
- produsele și serviciile de înaltă calitate sunt deosebit de importante pentru microîntreprinderi (52,89%) și întreprinderile mici (47,27%), ceea ce sugerează că menținerea unor standarde înalte este crucială pentru competitivitate
- canalele de distribuție eficiente sunt semnificative pentru întreprinderile mijlocii (12,73%) evidențiind importanța sistemelor de logistică și livrare eficiente.
- deși, în general, sunt mai puțin prioritizate, relațiile politice și economice sunt oarecum apreciate în întreprinderile mijlocii (7,27%) și întreprinderile mici (2,63%).

Tabelul 7.13

Diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Raportul preț – calitate	57,89%	55,88%	47,27%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	48,50%	55,15%	56,36%
3	Calitatea angajaților	21,43%	16,91%	18,18%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	20,30%	19,12%	10,91%
5	Reputația firmei	12,03%	25,00%	20,00%
6	Serviciile post-vânzare oferite clienților	12,03%	6,62%	10,91%
7	Canalele de distribuție utilizate	7,52%	4,41%	12,73%
8	Capacitatea de inovare	5,64%	4,41%	5,45%
9	Calitatea managementului practicat	4,89%	2,94%	7,27%
10	Relațiile în mediul politic și economic	2,63%	0,74%	7,27%



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

- raportul preț-calitate reprezintă un avantaj competitiv semnificativ pentru toate formele de organizare, SA (66,67%) și SRL (57,14%) având cel mai mare accent.
- produsele și serviciile de înaltă calitate sunt deosebit de importante pentru SRL (51,92%) și SA (46,67%), ceea ce sugerează că menținerea unor standarde înalte este crucială pentru competitivitate, mai ales în aceste forme juridice.
- reputația companiei este foarte apreciată în SA-uri (71,43%) indicând importanța construirii și menținerii unei reputații puternice pentru succesul pe termen lung în acesta forma juridica de organizare.

Tabelul 7.14

Diferențierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Avantajul competitiv	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Raportul preț – calitate	57,14%	55,17%	66,67%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	42,86%	51,92%	46,67%
3	Calitatea angajaților	14,29%	20,11%	26,67%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	0,00%	19,35%	26,67%
5	Reputația firmei	71,43%	16,48%	0,00%
6	Serviciile post-vânzare oferite clienților	0,00%	9,39%	13,33%
7	Canalele de distribuție utilizate	0,00%	7,09%	6,67%
8	Capacitatea de inovare	0,00%	5,94%	0,00%
9	Calitatea managementului practicat	14,29%	4,60%	0,00%
10	Relațiile în mediul politic și economic	0,00%	2,68%	6,67%

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

- raportul preț-calitate este un avantaj competitiv semnificativ în toate industriile, construcții (70,37%) și turism (64,29%) având cel mai mare accent.
- produsele și serviciile de înaltă calitate sunt deosebit de importante pentru Industrie (69,15%) și Servicii (51,23%), ceea ce sugerează că menținerea unor standarde înalte este crucială pentru competitivitatea în aceste sectoare.
- prețurile scăzute sunt deosebit de importante pentru Comerț (32,29%) și Turism (25,00%), ceea ce sugerează că prețurile competitive sunt o strategie cheie în aceste sectoare.



Tabelul 7.15

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

Nr. crt.	Avantajul competitiv	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Raportul preț – calitate	56,38%	70,37%	56,25%	60,71%	64,29%	50,00%
2	Calitatea ridicată a produselor/serviciilor oferite	69,15%	50,00%	45,83%	32,14%	39,29%	51,23%
3	Calitatea angajaților	12,77%	16,67%	16,67%	28,57%	21,43%	24,18%
4	Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite	12,77%	16,67%	32,29%	10,71%	25,00%	17,62%
5	Reputația firmei	17,02%	16,67%	17,71%	21,43%	14,29%	15,98%
6	Serviciile post-vânzare oferite clienților	7,45%	12,96%	7,29%	17,86%	7,14%	9,43%
7	Canalele de distribuție utilizate	5,32%	3,70%	4,17%	10,71%	3,57%	9,43%
8	Capacitatea de inovare	6,38%	0,00%	1,04%	3,57%	0,00%	9,43%
9	Calitatea managementului practicat	5,32%	5,56%	4,17%	7,14%	3,57%	4,10%
10	Relațiile în mediul politic și economic	1,06%	1,85%	0,00%	7,14%	3,57%	4,10%

7.4. Activități abordate cu precădere în IMM-uri

Activitățile principale pe care IMM-urile se concentrează, reflectând prioritățile lor strategice și abordările operaționale pentru a menține competitivitatea și creșterea sunt, în ordine:

- dezvoltarea de noi produse și servicii este activitatea cel mai frecvent abordată, respectiv 34,27%, indicând un accent puternic pe inovare și extinderea ofertelor de produse/servicii.
- construirea și menținerea relațiilor cu distribuitorii și clienții este o prioritate ridicată pentru 32,21% dintre firme, reflectând importanța unor rețele puternice de afaceri și a relațiilor cu clienții.
- asigurarea angajaților calificați este crucială pentru aproximativ o cincime dintre IMM-uri (19,29%), reflectând nevoia de achiziție și reținere a talentelor pentru a sprijini operațiunile de afaceri.
- diminuarea numărului de salariați este activitatea cel mai puțin abordată, respectiv de 0,94% dintre firmele intervievate, ceea ce indică faptul că disponibilizările sunt în general evitate dacă nu sunt necesare.

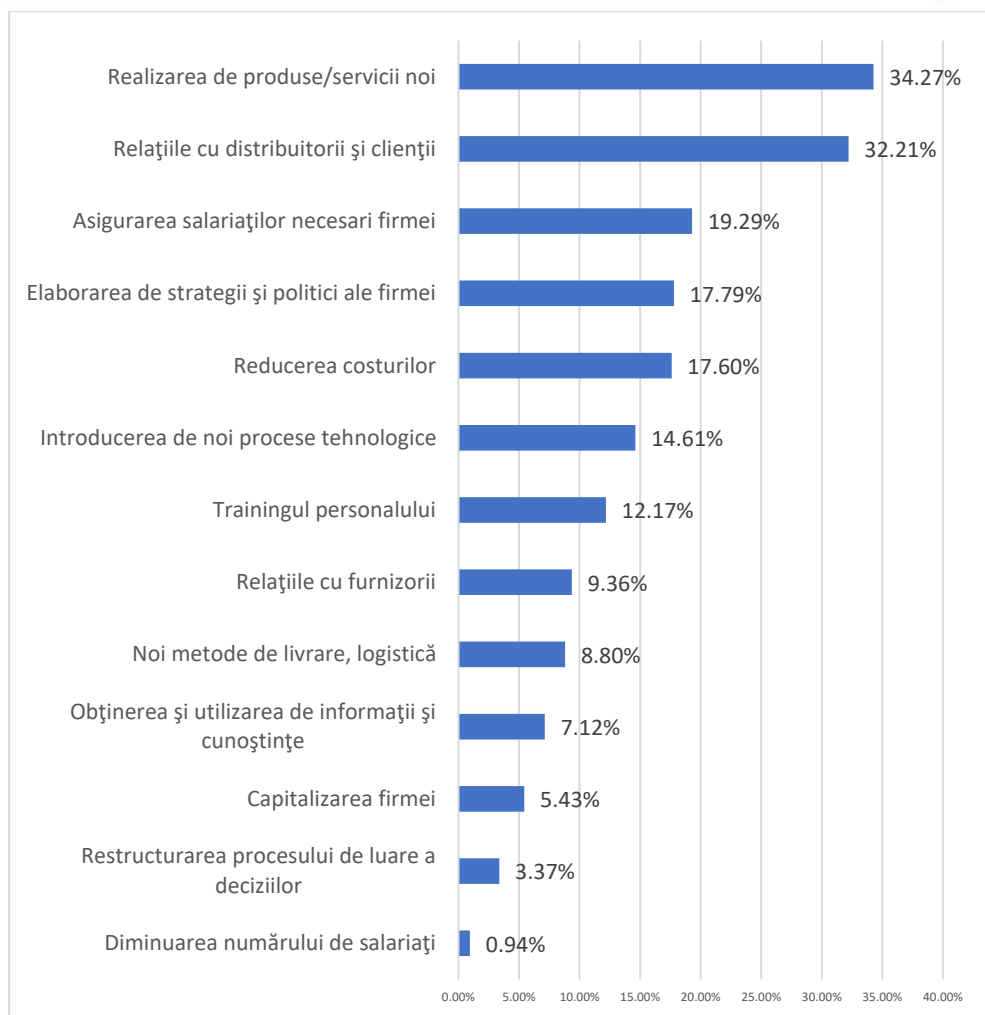


Figura nr. 7.4

Frecvența focalizării asupra unor activități cheie la nivelul IMM-urilor

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

- firmele mai tinere (sub 5 ani) și cele din intervalul 10-15 ani acordă prioritate dezvoltării de noi produse și servicii, în proporție de 39,83%, respectiv 35,29%, mai mult decât cele din intervalul 5-10 ani, indicând un accent mai mare pe inovare în aceste etape.
- firmele cu vârsta cuprinsă între 5 și 10 ani se concentrează mai mult pe construirea și menținerea relațiilor cu distribuitorii și clienții (40,00%), sugerând că aceasta este o perioadă critică pentru stabilirea de legături puternice cu piața.
- firmele mai vechi (peste 15 ani) sunt mai concentrate pe dezvoltarea strategiilor și politicilor firmei, în procent de 20,74%.



Tabelul 7.16

Frecvența abordării activităților în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Realizarea de produse/servicii noi	39,83%	25,88%	35,29%	33,18%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	31,36%	40,00%	25,00%	35,02%
3	Asigurarea salariaților necesari firmei	16,10%	20,00%	26,47%	17,51%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	11,02%	17,65%	19,12%	20,74%
5	Reducerea costurilor	16,10%	16,47%	17,65%	17,97%
6	Introducerea de noi procese tehnologice	16,10%	11,76%	17,65%	12,90%
7	Trainingul personalului	11,02%	18,82%	7,35%	10,14%
8	Relațiile cu furnizorii	11,02%	4,71%	11,76%	10,14%
9	Noi metode de livrare, logistică	11,86%	11,76%	4,41%	8,29%
10	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	11,02%	4,71%	1,47%	7,83%
11	Capitalizarea firmei	5,08%	8,24%	4,41%	5,53%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	2,54%	5,88%	2,94%	3,23%
13	Diminuarea numărului de salariați	0,85%	2,35%	0,00%	0,92%

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

- firmele din regiunea Nord Vest au cel mai mare accent pe dezvoltarea de noi produse/servicii (50,96%), ceea ce indică un accent puternic pe inovație în acest domeniu. În schimb, firmele din regiunea Sud (18,42%) sunt mai puțin concentrate pe această activitate.
- construirea și menținerea relațiilor cu distribuitorii și clienții sunt cele mai prioritare în regiunile Sud (47,37%) și București Ilfov (43,33%), sugerând o concentrare semnificativă pe conexiunile cu piața din aceste regiuni.
- regiunile Vest (36,73%) și Centru (29,63%) arată un accent mai mare pe asigurarea angajaților necesari, ceea ce indică faptul că achiziția de forță de muncă este o preocupare cheie în aceste zone.
- firmele din regiunile Nord Est (23,19%) și Sud Est (24,19%) acordă prioritate dezvoltării de strategii și politici ale firmelor mai mult decât alte regiuni, indicând un accent pe planificarea strategică.



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	Bucuresti Ilfov
1	Realizarea de produse/servicii noi	33,33%	40,32%	18,42%	23,33%	34,69%	50,96%	35,19%	30,00%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	31,88%	24,19%	47,37%	41,67%	34,69%	19,23%	20,37%	43,33%
3	Asigurarea salariaților necesari firmei	21,74%	19,35%	15,79%	8,33%	36,73%	14,42%	29,63%	16,67%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	23,19%	24,19%	13,16%	16,67%	8,16%	17,31%	27,78%	11,67%
5	Reducerea costurilor	15,94%	16,13%	11,84%	11,67%	8,16%	32,69%	20,37%	13,33%
6	Introducerea de noi procese tehnologice	11,59%	11,29%	7,89%	13,33%	14,29%	27,88%	18,52%	5,00%
7	Trainingul personalului	13,04%	9,68%	11,84%	10,00%	6,12%	8,65%	12,96%	26,67%
8	Relațiile cu furnizorii	10,14%	9,68%	9,21%	25,00%	2,04%	3,85%	3,70%	13,33%
9	Noi metode de livrare, logistică	1,45%	8,06%	26,32%	16,67%	6,12%	1,92%	1,85%	8,33%
10	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	4,35%	6,45%	7,89%	1,67%	6,12%	7,69%	11,11%	11,67%
11	Capitalizarea firmei	11,59%	11,29%	5,26%	3,33%	0,00%	3,85%	5,56%	1,67%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	1,45%	3,23%	2,63%	0,00%	16,33%	1,92%	3,70%	1,67%
13	Diminuarea numărului de salariați	1,45%	0,00%	1,32%	1,67%	2,04%	0,00%	0,00%	1,67%

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

- menținerea relațiilor cu distribuitorii și clienții este un accent cheie pentru toate firmele, întreprinderile mici și mijlocii așezând un accent puțin mai mare, reflectând importanța conexiunilor de piață pentru creștere (microîntreprinderi – 33,08%, întreprinderi mici – 35,56%, întreprinderi mijlocii – 35,19%).
- reducerea costurilor este o prioritate consecventă pentru toate firmele, întreprinderile mici având cea mai mare atenție – 19,26%, indicând o nevoie puternică de eficiență financiară.
- întreprinderile mijlocii au cel mai mare accent pe introducerea de noi procese tehnologice – 18,52%, evidențiind importanța modernizării odată cu creșterea firmei.



- microîntreprinderile acordă prioritate relațiilor cu furnizorii (12,69%) mai mult decât firmelor mai mari, indicând rolul critic al managementului lanțului de aprovizionare în firmele mai mici.

Tabelul 7.18

Frecvența abordării activităților în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Realizarea de produse/servicii noi	34,23%	34,81%	27,78%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	33,08%	35,56%	35,19%
3	Asigurarea salariaților necesari firmei	17,69%	24,44%	18,52%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	15,00%	18,52%	24,07%
5	Reducerea costurilor	14,62%	19,26%	16,67%
6	Introducerea de noi procese tehnologice	13,85%	15,56%	18,52%
7	Trainingul personalului	14,62%	5,93%	12,96%
8	Relațiile cu furnizorii	12,69%	4,44%	7,41%
9	Noi metode de livrare, logistică	8,46%	8,89%	7,41%
10	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	8,85%	6,67%	3,70%
11	Capitalizarea firmei	5,77%	5,19%	5,56%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	2,31%	5,19%	3,70%
13	Diminuarea numărului de salariați	0,77%	0,74%	1,85%

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

- societățile pe acțiuni (SA) pun un accent mai mare pe dezvoltarea de noi produse/servicii – 42,86%, în comparație cu alte forme de organizații, indicând un accent puternic pe inovare.
- societățile pe acțiuni (SA) și societățile cu răspundere limitată (SRL) prioritizează introducerea de noi procese tehnologice, în procent de 14,29% și 15,01%, indicând un accent pe modernizare.
- IMM-urile cu alte forme de organizare se concentrează în mod semnificativ pe relațiile cu furnizorii – 21,43%, indicând rolul critic al managementului lanțului de aprovizionare.



Tabelul 7.19

**Abordarea managerială în funcție
de forma juridică a entității**

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Realizarea de produse/servicii noi	42,86%	34,50%	21,43%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	42,86%	31,77%	42,86%
3	Asigurarea salariaților necesari firmei	42,86%	19,10%	14,29%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	0,00%	17,74%	28,57%
5	Reducerea costurilor	28,57%	17,35%	21,43%
6	Introducerea de noi procese tehnologice	14,29%	15,01%	0,00%
7	Trainingul personalului	0,00%	12,09%	21,43%
8	Relațiile cu furnizorii	0,00%	9,16%	21,43%
9	Noi metode de livrare, logistică	0,00%	8,97%	7,14%
10	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	0,00%	7,21%	7,14%
11	Capitalizarea firmei	0,00%	5,65%	0,00%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	0,00%	3,51%	0,00%
13	Diminuarea numărului de salariați	14,29%	0,78%	0,00%

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

- sectorul construcțiilor (40,74%) și industria (37,89%) pun un accent mare pe dezvoltarea de noi produse/servicii, indicând un accent puternic pe inovație în aceste sectoare. Sectoarele de transport și turism (ambele 21,43%) sunt mai puțin concentrate pe această activitate.
- sectorul comerțului (40,43%) prioritizează cel mai mult menținerea relațiilor cu distribuitorii și clienții, reflectând importanța legăturilor cu piața. Sectorul transporturilor (17,86%) pune cel mai puțin accent pe această activitate.
- sectorul transporturilor (39,29%) pune cel mai mare accent pe asigurarea angajaților necesari, indicând o nevoie critică de achiziție de forță de muncă. Sectorul turismului (14,29%) pune cel mai puțin accent pe această activitate.



Tabelul 7.20

Frecvența abordării activităților în funcție de domeniile de activitate

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Realizarea de produse/servicii noi	37,89%	40,74%	28,72%	21,43%	21,43%	36,60%
2	Relațiile cu distribuitorii și clienții	36,84%	31,48%	40,43%	17,86%	32,14%	28,94%
3	Asigurarea salariaților necesari firmei	20,00%	22,22%	14,89%	39,29%	14,29%	18,30%
4	Elaborarea de strategii și politici ale firmei	14,74%	18,52%	18,09%	7,14%	17,86%	20,00%
5	Reducerea costurilor	18,95%	25,93%	21,28%	21,43%	3,57%	14,89%
6	Introducerea de noi procese tehnologice	20,00%	7,41%	8,51%	14,29%	14,29%	16,60%
7	Trainingul personalului	5,26%	11,11%	5,32%	10,71%	17,86%	17,45%
8	Relațiile cu furnizorii	6,32%	7,41%	19,15%	3,57%	17,86%	6,81%
9	Noi metode de livrare, logistică	9,47%	1,85%	10,64%	25,00%	25,00%	5,53%
10	Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	7,37%	7,41%	3,19%	0,00%	0,00%	10,21%
11	Capitalizarea firmei	4,21%	3,70%	5,32%	0,00%	17,86%	5,53%
12	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	3,16%	1,85%	1,06%	17,86%	0,00%	3,40%
13	Diminuarea numărului de salariați	0,00%	1,85%	2,13%	0,00%	3,57%	0,43%

7.5. Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor

Analiza structurii, în ceea ce privește prioritățile manageriale asupra cărora își focalizează atenția și eforturile întreprinzătorii în anul curent, denotă următoarele zone de interes:

- o majoritate semnificativă (67,47%) dintre firme acordă prioritate creșterii investițiilor în achiziționarea de noi tehnologii și echipamente, ceea ce indică un impuls puternic către inovare și progres tehnologic pentru a menține competitivitatea și a îmbunătăți capacitățile operaționale.
- mai mult de jumătate (56,16%) dintre firme se concentrează pe digitalizarea activităților lor, evidențiind rolul critic al transformării digitale în menținerea competitivă și eficientă pe piața modernă.
- majoritatea firmelor (51,92%) acordă prioritate formării intensive a forței de muncă, ceea ce sugerează un accent puternic pe dezvoltarea capitalului uman pentru a îmbunătăți competențele și performanța.
- o parte notabilă (31,72%) dintre firme se concentrează pe combaterea sau limitarea poluării, ceea ce indică o conștientizare și o responsabilitate tot mai mare față de sustenabilitatea mediului.



- o parte semnificativă a firmelor (22,02%) se concentrează pe restructurarea și modernizarea practicilor de management, sugerând necesitatea unor cadre organizaționale și de conducere mai eficiente. Datele complete se regasesc în figura nr. 7.5.

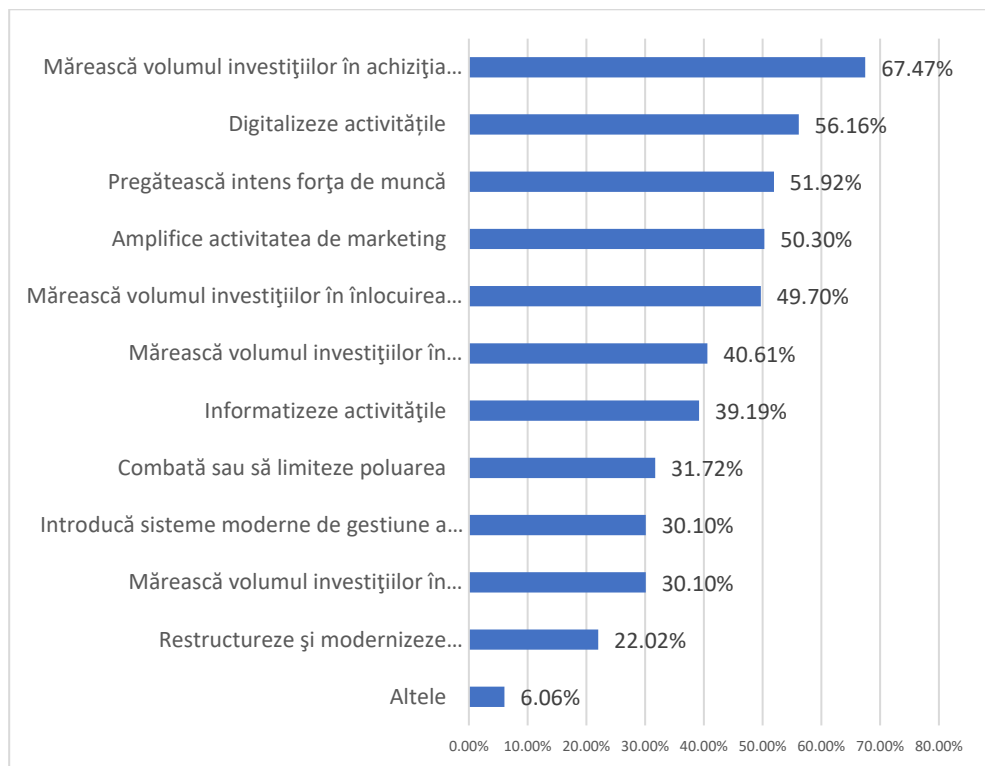


Figura nr. 7.5
Priorități manageriale în cadrul IMM-urilor

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

- creșterea investițiilor în noi tehnologii și echipamente este o prioritate înaltă pentru toate grupele de vârstă, firmele cu vârsta cuprinsă între 10 și 15 ani demonstrând cea mai mare atenție (68,33%).
- activitățile de digitalizare sunt prioritare în special de cele mai tinere firme (60,75%), reflectând o concentrare timpurie pe transformarea digitală.
- firmele mai tinere (sub 5 ani) prioritizează mai mult amplificarea activităților de marketing (56,07%), sugerând o concentrare puternică pe extinderea acoperirii pieței și implicarea clienților la începutul dezvoltării lor.
- firmele cu vârsta cuprinsă între 10-15 ani și peste 15 ani pun cel mai mare accent pe creșterea investițiilor în înlocuirea utilajelor (55,00% și 51,96%), indicând nevoia de modernizare și creștere a productivității în această etapă.



Diferențierea priorităților de dezvoltare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Prioritati în activitatea actuală a IMM-urilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Mărirea volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	64,49%	66,67%	68,33%	64,71%
2	Digitalizarea activitățile	60,75%	54,32%	50,00%	53,92%
3	Pregătirii intense a forței de muncă	49,53%	51,85%	50,00%	50,49%
4	Amplificarea activitatii de marketing	56,07%	41,98%	50,00%	49,51%
5	Mărirea volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	42,99%	46,91%	55,00%	51,96%
6	Mărirea volumul investițiilor în diversificarea producției	42,06%	34,57%	40,00%	43,14%
7	Informatizarea activităților	43,93%	38,27%	31,67%	35,78%
8	Combaterea sau limitarea poluării	28,97%	32,10%	26,67%	33,33%
9	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizarea de clădiri	22,43%	23,46%	33,33%	36,76%
10	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	25,23%	30,86%	28,33%	31,37%
11	Restructurarea și modernizarea managementul organizației	25,23%	18,52%	20,00%	22,06%
12	Altele	3,74%	6,17%	8,33%	4,90%

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

- regiunea Nord Vest pune cel mai mare accent pe creșterea investițiilor în noi tehnologii și echipamente (91,92%), ceea ce indică o intensitate puternică către progresul tehnologic. În schimb, regiunea Sud Vest (37,25%) pune cel mai puțin accent pe această prioritate.
- regiunile Nord Vest (74,75%) și Centru (69,23%) arată un accent puternic pe activitățile de digitalizare, reflectând importanța transformării digitale în aceste regiuni. Regiunea Vest (28,26%) pune cel mai puțin accent pe digitalizare.
- regiunile Centru (73,08%) și Vest (67,39%) arată cel mai mare accent pe amplificarea activităților de marketing, indicând importanța extinderii pieței și a implicării clienților în aceste regiuni. Regiunea Sud (36,23%) pune cel mai puțin accent pe marketing.
- regiunile Nord Est (45,31%) și Centru (42,31%) pun un accent mare pe combaterea sau limitarea poluării, indicând un accent puternic pe durabilitatea mediului. Regiunea Vest (10,87%) pune cel mai puțin accent pe această prioritate.



Tabelul 7.22

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

Nr. crt.	Prioritatile în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Mărirea volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	79,69%	74,58%	49,28%	37,25%	63,04%	91,92%	76,92%	47,27%
2	Digitalizarea activitățile	54,69%	49,15%	56,52%	43,14%	28,26%	74,75%	69,23%	54,55%
3	Pregătarii intense a forței de muncă	54,69%	52,54%	42,03%	27,45%	43,48%	66,67%	61,54%	54,55%
4	Amplificarea activitatii de marketing	48,44%	47,46%	36,23%	41,18%	67,39%	46,46%	73,08%	52,73%
5	Mărirea volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	48,44%	50,85%	42,03%	49,02%	45,65%	60,61%	65,38%	29,09%
6	Mărirea volumul investițiilor în diversificarea producției	45,31%	33,90%	26,09%	25,49%	41,30%	57,58%	40,38%	43,64%
7	Informatizarea activităților	46,88%	35,59%	27,54%	27,45%	26,09%	43,43%	57,69%	45,45%
8	Combaterea sau limitarea poluarii	45,31%	25,42%	26,09%	23,53%	10,87%	37,37%	42,31%	34,55%
9	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizarea de clădiri	32,81%	38,98%	24,64%	25,49%	19,57%	35,35%	30,77%	27,27%
10	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	32,81%	25,42%	21,74%	17,65%	15,22%	41,41%	50,00%	27,27%
11	Restructurarea și modernizarea managementul organizației	26,56%	27,12%	23,19%	9,80%	52,17%	5,05%	32,69%	16,36%
12	Altele	4,69%	11,86%	13,04%	1,96%	2,17%	2,02%	9,62%	3,64%

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

- întreprinderile mijlocii (76,92%) pun cel mai mare accent pe creșterea investițiilor în noi tehnologii și echipamente, indicând un puternic



impuls către progresul tehnologic pe măsură ce dimensiunea firmei crește. Microîntreprinderile prioritizează acest lucru mai puțin (61,18%).

- formarea intensivă a forței de muncă este o prioritate consecventă pentru toate întreprinderile, indiferent de dimensiune, microîntreprinderile (52,32%) afișând cel mai mare accent, indicând o nevoie continuă de dezvoltare a capitalului uman.
- întreprinderile mici (58,91%) și mijlocii (57,69%) pun un accent mare pe creșterea investițiilor în înlocuirea utilajelor, indicând nevoia de modernizare și creșterea productivității.

Tabelul 7.23

Corelația dintre dimensiunea IMM-urilor și intensitatea priorităților de dezvoltare

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a IMM-urilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Mărirea volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	61,18%	71,32%	76,92%
2	Digitalizarea activitățile	55,27%	52,71%	61,54%
3	Pregătarii intense a forței de muncă	52,32%	48,06%	50,00%
4	Amplificarea activitatii de marketing	51,48%	41,86%	57,69%
5	Mărirea volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	40,08%	58,91%	57,69%
6	Mărirea volumul investițiilor în diversificarea producției	40,08%	39,53%	50,00%
7	Informatizarea activităților	37,55%	35,66%	42,31%
8	Combaterea sau limitarea poluării	27,43%	33,33%	38,46%
9	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizarea de clădiri	24,47%	35,66%	42,31%
10	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	24,89%	31,78%	46,15%
11	Restructurarea și modernizarea managementul organizației	18,57%	22,48%	32,69%
12	Altele	4,22%	4,65%	11,54%

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

- societățile pe acțiuni (SA) pun cel mai mare accent pe creșterea investițiilor în tehnologii și echipamente noi (57,14%).
- formarea intensivă a forței de muncă este o prioritate consecventă, societățile cu răspundere limitată (SRL) având cel mai mare accent (52,73%).
- societățile pe acțiuni (SA) și SRL-urile pun cel mai mare accent pe combaterea sau limitarea poluării (28,57%, respectiv 32,35%), indicând o responsabilitate în creștere față de mediu.



Tabelul 7.24

Corelația dintre dimensiunea IMM-urilor și forma juridică

Nr. crt.	Prioritatile în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Mărirea volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	57,14%	68,07%	50,00%
2	Digitalizarea activitățile	28,57%	56,93%	41,67%
3	Pregătării intense a forței de muncă	42,86%	52,73%	25,00%
4	Amplificarea activitatii de marketing	28,57%	50,42%	58,33%
5	Mărirea volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	28,57%	50,63%	25,00%
6	Mărirea volumul investițiilor în diversificarea producției	28,57%	40,55%	50,00%
7	Informatizarea activităților	14,29%	39,50%	41,67%
8	Combaterea sau limitarea poluarii	28,57%	32,35%	8,33%
9	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizarea de clădiri	42,86%	30,25%	16,67%
10	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	14,29%	30,67%	16,67%
11	Restructurarea și modernizarea managementul organizației	28,57%	22,06%	16,67%
12	Altele	0,00%	6,30%	0,00%

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

- sectorul construcțiilor (77,55%) pune cel mai mare accent pe creșterea investițiilor în noi tehnologii și echipamente, indicând un puternic impuls către progresul tehnologic. Sectorul comerțului (48,10%) pune cel mai puțin accent, sugerând că alte priorități ar putea fi mai presante.
- sectorul serviciilor pune cel mai mare accent pe digitalizarea activităților (61,95%), reflectând importanța transformării digitale. Sectorul transporturilor (29,63%) pune cel mai puțin accent pe această prioritate.
- sectorul turismului pune cel mai mare accent pe îmbunătățirea activităților de marketing (66,67%), sugerând un accent puternic pe extinderea acoperirii pieței și implicarea clienților. Sectorul construcțiilor (38,78%) pune cel mai puțin accent pe această prioritate.
- sectorul industrial pune cel mai mare accent pe creșterea investițiilor în diversificarea producției (54,02%), indicând un accent pe extinderea ofertei de produse. Sectorul turismului (22,22%) pune cel mai puțin accent pe această prioritate.



Diferențierea priorităților de dezvoltare în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Prioritati în activitatea actuală a IMM-urilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Mărirea volumul investițiilor în achiziția de tehnică și tehnologie nouă	72,41%	77,55%	48,10%	66,67%	74,07%	69,47%
2	Digitalizarea activitățile	49,43%	55,10%	55,70%	29,63%	59,26%	61,95%
3	Pregătarii intense a forței de muncă	49,43%	44,90%	45,57%	62,96%	70,37%	53,10%
4	Amplificarea activității de marketing	49,43%	38,78%	50,63%	44,44%	66,67%	51,77%
5	Mărirea volumul investițiilor în înlocuirea utilajelor	60,92%	63,27%	41,77%	70,37%	62,96%	41,15%
6	Mărirea volumul investițiilor în diversificarea producției	54,02%	38,78%	31,65%	40,74%	22,22%	41,15%
7	Informatizarea activităților	36,78%	40,82%	22,78%	37,04%	51,85%	44,25%
8	Combaterea sau limitarea poluării	41,38%	24,49%	22,78%	22,22%	51,85%	31,42%
9	Mărirea volumului investițiilor în construcții și modernizarea de clădiri	28,74%	42,86%	29,11%	11,11%	62,96%	26,55%
10	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)	41,38%	20,41%	27,85%	29,63%	44,44%	26,99%
11	Restructurarea și modernizarea managementul organizației	18,39%	14,29%	16,46%	55,56%	25,93%	22,57%
12	Altele	4,60%	8,16%	5,06%	3,70%	7,41%	6,64%

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:

- relațiile de afaceri și parteneriatele sunt factorii cheie (51,02%), ceea ce indică faptul că relațiile externe puternice sunt vitale pentru succesul operational



- angajații calificați sunt un factor cheie (42,46%), reflectând nevoia critică de forță de muncă calificată pentru a menține productivitatea și inovația în cadrul firmelor.
- facilitățile sau finanțările de stat și UE sunt moderat prioritizate (7,82%), ceea ce sugerează că, deși sunt utile, nu reprezintă principala preocupare pentru majoritatea firmelor, posibil din cauza accesibilității sau eficacității programelor existente.
- serviciile de suport pentru managementul firmelor nu este un factor cheie pentru majoritatea firmelor (3,91%), ceea ce sugerează că aceste servicii fie sunt deja suficiente, fie nu sunt considerate critice pentru operațiunile curente.

Detalii complete se regasesc in figura nr. 7.6:

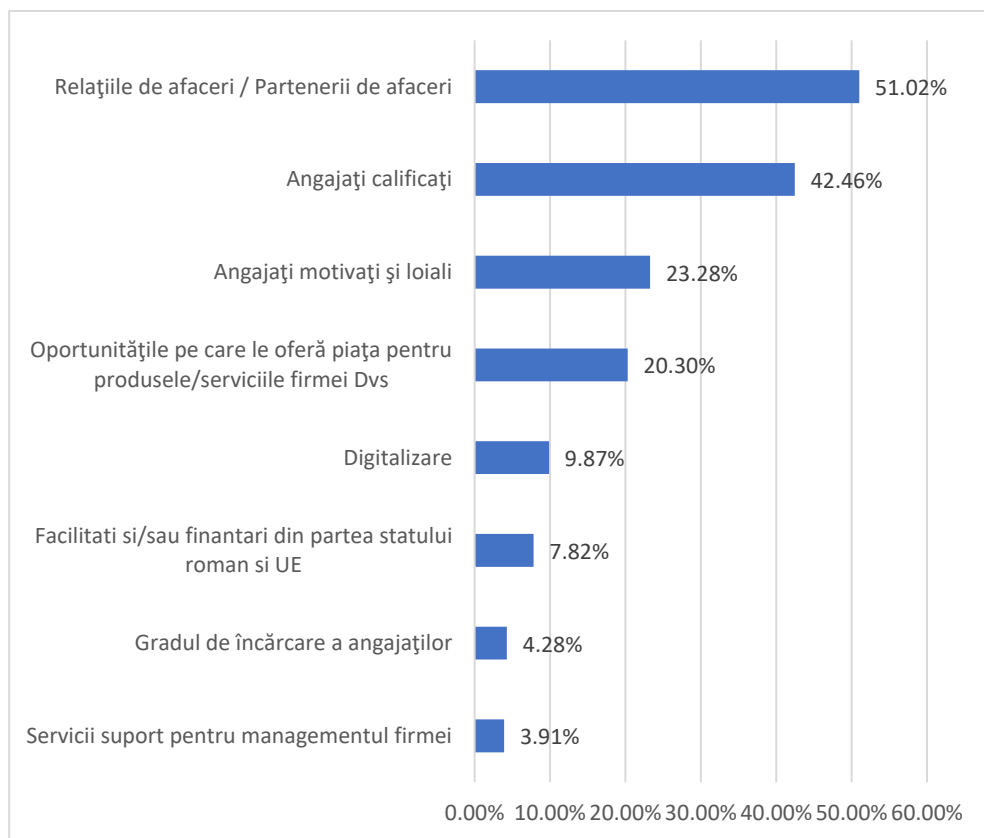


Figura nr. 7.6
Factorii cheie de succes în IMM-uri

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

- relațiile de afaceri și parteneriatele sunt factori cheie pentru toate grupele de vârstă, în special pentru firmele cu vârsta cuprinsă între 5 și 10 ani (58,82%).



- nevoia de angajați calificați este un factor cheie, în special pentru cele mai tinere firme (45,08%) și cele peste 15 ani (43,58%).
- oportunitățile de piață sunt din ce în ce mai importante pentru firmele mai vechi, în special pentru cele de peste 15 ani (23,85%), ceea ce indică faptul că firmele mature caută în permanență noi oportunități de piață pentru a susține creșterea.

Tabelul 7.26

Factorii cheie de succes în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Factori cheie de succes	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	49,18%	58,82%	44,78%	52,29%
2	Angajați calificați	45,08%	36,47%	34,33%	43,58%
3	Angajați motivați și loiali	25,41%	27,06%	25,37%	22,02%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs	15,57%	20,00%	20,90%	23,85%
5	Digitalizare	8,20%	8,24%	10,45%	11,01%
6	Facilitati si/sau finantari din partea statului roman si UE	7,38%	8,24%	1,49%	8,26%
7	Gradul de încărcare a angajaților	4,92%	5,88%	5,97%	3,67%
8	Servicii suport pentru managementul firmei	4,92%	5,88%	1,49%	3,67%

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

- relațiile de afaceri și parteneriatele sunt factori cheie în toate regiunile, în special în regiunile Vest (63,27%) și București Ilfov (63,49%)
- regiunea Nord Vest pune cel mai mare accent pe angajații calificați (66,35%), evidențiind importanța forței de muncă calificate în acest domeniu.
- angajații motivați și loiali sunt cel mai accentuați în regiunea Nord Est (35,71%), indicând valoarea acordată satisfacției și retenției angajaților.
- digitalizarea este cel mai accentuată în regiunile Sud (16,67%) și București Ilfov (11,11%), evidențiind accentul pus pe transformarea digitală. Regiunea Nord Est pune cel mai puțin accent pe acest factor cheie (4,29%).



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	Bucuresti Ilfov
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	52,86%	51,61%	44,87%	52,46%	63,27%	37,50%	56,00%	63,49%
2	Angajați calificați	37,14%	43,55%	50,00%	27,87%	16,33%	66,35%	42,00%	33,33%
3	Angajați motivați și loiali	35,71%	14,52%	30,77%	24,59%	10,20%	26,92%	14,00%	19,05%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs	24,29%	19,35%	14,10%	13,11%	18,37%	30,77%	18,00%	17,46%
5	Digitalizare	4,29%	11,29%	16,67%	11,48%	6,12%	8,65%	8,00%	11,11%
6	Facilitati si/sau finantari din partea statului roman si UE	4,29%	14,52%	7,69%	16,39%	6,12%	5,77%	4,00%	4,76%
7	Gradul de încărcare a angajaților	1,43%	3,23%	3,85%	4,92%	10,20%	0,96%	4,00%	9,52%
8	Servicii suport pentru managementul firmei	1,43%	4,84%	2,56%	1,64%	16,33%	0,00%	8,00%	3,17%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **marimea** acestora releva următoarele:

- angajații calificați sunt cel mai evidențiați de întreprinderile mici (51,47%), evidențind importanța forței de muncă calificate pentru aceste firme. Întreprinderile mijlocii pun cel mai puțin accent pe acest factor cheie (29,63%).
- oportunitățile de piață sunt prioritizate în mod similar pentru toate firmele, cu un ușor accent din partea întreprinderilor mijlocii (22,22%).
- facilitățile sau finanțările de stat și UE sunt factori cheie în special pentru microîntreprinderi (7,95%) și întreprinderile mijlocii (7,41%).
- gradul de volum de muncă al angajaților este un factor cheie relativ scăzut, cea mai mică îngrijorare din partea întreprinderilor mijlocii (1,85%).

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	50,76%	50,00%	59,26%
2	Angajați calificați	38,26%	51,47%	29,63%
3	Angajați motivați și loiali	27,27%	24,26%	22,22%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs	18,18%	22,06%	22,22%
5	Digitalizare	10,61%	10,29%	9,26%
6	Facilitati si/sau finantari din partea statului roman si UE	7,95%	5,15%	7,41%
7	Gradul de încărcare a angajaților	4,55%	5,88%	1,85%
8	Servicii suport pentru managementul firmei	4,17%	3,68%	5,56%



Considerand **forma de organizare**, a relevat urmatoarele aspecte:

- relațiile de afaceri și parteneriatele sunt factori cheie în toate formele juridice, în special pentru SRL-uri (51,26%)
- angajații motivați și loiali sunt evidențiați cel mai mult de societățile pe acțiuni (SA) (42,86%)
- serviciile de asistență pentru managementul firmelor sunt cel mai accentuate de alte forme de organizare (6,67%), indicând necesitatea unui suport suplimentar de management.

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	42,86%	51,26%	46,67%
2	Angajați calificați	42,86%	42,72%	33,33%
3	Angajați motivați și loiali	42,86%	23,11%	20,00%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs	28,57%	19,81%	33,33%
5	Digitalizare	0,00%	10,10%	6,67%
6	Facilitati si/sau finantari din partea statului roman si UE	14,29%	7,77%	6,67%
7	Gradul de încărcare a angajaților	0,00%	4,47%	0,00%
8	Servicii suport pentru managementul firmei	0,00%	3,88%	6,67%

Repartitia firmelor pe **domenii de activitate**, surprinde cateva elemente de esenta:

- relațiile de afaceri și parteneriatele puternice sunt esențiale pentru IMM-urile industriale (56,84%) și din domeniul transporturilor (57,14%)
- în transporturi, angajarea de personal calificat nu reprezintă focusul managementului decat pentru 21,43% dintre firme
- digitalizarea este un factor cheie de succes în special pentru firmele din servicii (13,45%)
- gradul de încărcare al angajaților îl reprezintă factori cheie de succes în special în domeniile construcțiilor – 5,66% și al comerțului – 5,32%



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	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Relațiile de afaceri / Partenerii de afaceri	56,84%	47,17%	55,32%	57,14%	34,48%	49,16%
2	Angajați calificați	38,95%	56,60%	42,55%	21,43%	34,48%	44,12%
3	Angajați motivați și loiali	33,68%	16,98%	27,66%	10,71%	37,93%	18,49%
4	Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs	22,11%	26,42%	19,15%	21,43%	13,79%	19,33%
5	Digitalizare	5,26%	0,00%	13,83%	3,57%	6,90%	13,45%
6	Facilitati si/sau finantari din partea statului roman si UE	4,21%	3,77%	1,06%	14,29%	24,14%	10,08%
7	Gradul de încărcare a angajaților	1,05%	5,66%	5,32%	10,71%	0,00%	4,62%
8	Servicii suport pentru managementul firmei	1,05%	3,77%	3,19%	14,29%	13,79%	2,94%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Majoritatea IMM-urilor (44,66%) dezvoltă planuri și politici anuale, indicând accentul pe flexibilitatea pe termen scurt și adaptarea pieței.
- O majoritate substanțială (63,65%) a IMM-urilor vizează o expansiune moderată a afacerilor, reflectând o strategie de creștere echilibrată, fără riscuri excesive.
- Avantajul competitiv cel mai frecvent pentru IMM-uri este raportul preț-calitate, evaluat de 55,51% dintre companii, demonstrând importanța de a oferi un raport calitate-preț bun.
- Calitatea ridicată a produselor și serviciilor este esențială pentru 51,65% dintre IMM-uri, ceea ce indică faptul că menținerea unor standarde înalte este cheia competitivității.
- Dezvoltarea de noi produse și servicii este activitatea cel mai frecvent abordată (34,27%), ceea ce indică un accent puternic pe inovare.
- Construirea și menținerea relațiilor cu distribuitorii și clienții reprezintă un factor cheie pentru 32,21% dintre IMM-uri, indicând importanța rețelelor de afaceri.
- O majoritate semnificativă (67,47%) acordă prioritate creșterii investițiilor în tehnologii și echipamente noi, ceea ce indică un impuls puternic către inovare și progres tehnologic.
- Peste jumătate dintre IMM-uri (56,16%) se concentrează pe digitalizarea activităților lor, reflectând rolul esențial al transformării digitale în menținerea competitivității.

CAPITOLUL 8

ACCESUL IMM-URILOR LA FONDURI STRUCTURALE

8.1. Situația accesării fondurilor europene în anul 2023

Fondurile structurale, percepute la nivel național ca „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 pe parcursul perioadei de implementare a celui de-al treilea cadru financiar multianual (2021-2027), experiența din cadrul anterior (2014-2020) nefiind însă valorificată în mod corespunzător – primii ani din perioada prezentă de implementare au fost caracterizați de ample întârzieri în demararea programelor operaționale, acestea nefiind recuperate complet. Suplimentar, anul 2023 poate fi caracterizat ca fiind al treilea an al implementării proiectelor aferente cadrului de finanțare pentru perioada de programare 2021-2027.

Acest sondaj este focalizat pe evidențierea activităților realizate de către întreprinderile românești în acest domeniu în anul 2023. Rezultatele colectate evidențiază faptul că 16,37% 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 nr. 8.1.

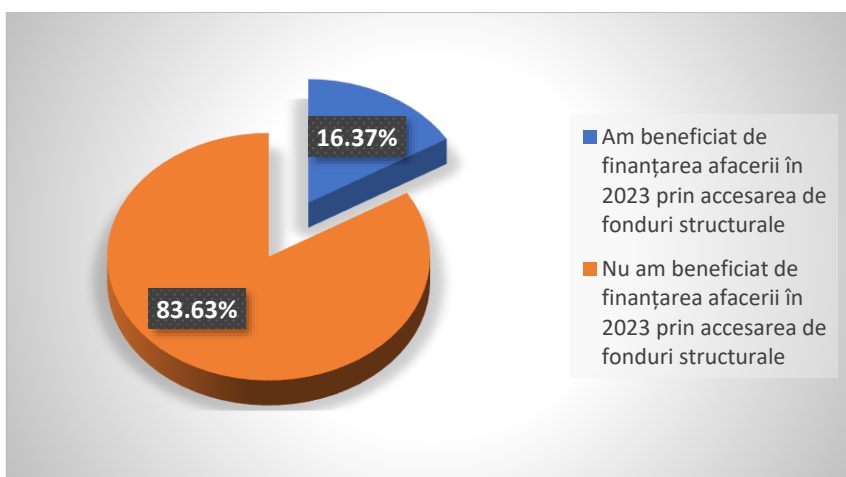


Figura nr. 8.1
Situația în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor europene



Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** chestionate, remarcăm faptul că IMM-urile cu vârsta de peste 15 ani dețin cea mai mare pondere în rândul celor care au beneficiat de finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2023 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 8.1.

Tabelul 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 2023	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	14,53%	14,85%	13,16%	20,00%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	85,47%	85,15%	86,84%	80,00%

Analiza datelor în funcție de **apartenența regională a întreprinderilor** relevă faptul că IMM-urile din regiunea București - Ilfov sunt cele ai căror reprezentanți au răspuns cel mai frecvent că nu au beneficiat de fonduri structurale pentru finanțarea afacerii în anul 2023, fapt explicabil prin alocările financiare mai reduse pentru firmele din această regiune de dezvoltare. Reprezentanții IMM-urilor din regiunea Nord Vest au cea mai mare pondere a răspunsurilor afirmative cu privire la finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2023. Mai multe detalii pot fi regăsite în tabelul 8.2.

Tabelul 8.2

Diferențierea IMM-urilor din România cu privire finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în ultimul an în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	19,75%	10,47%	10,61%	14,13%	13,85%	27,62%	27,27%	7,02%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	80,25%	89,53%	89,39%	85,87%	86,15%	72,38%	72,73%	92,98%



Luând în considerare **dimensiunea IMM-urilor** putem constata că microîntreprinderile sunt cele care au beneficiat cel mai puțin de finanțarea afacerii prin accesarea de fonduri structurale în anul 2023. Întreprinderile mari sunt cele care au ponderea cea mai mare în rândul IMM-urilor care au beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale. Mai multe detalii în tabelul 8.3.

Tabelul 8.3

Diferențierea IMM-urilor din România cu privire la 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 2023	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	13,31%	18,71%	29,51%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	86,69%	81,29%	70,49%

În urma analizei datelor în funcție de **forma de organizare juridică** a IMM-urilor se poate observa că organizațiile din categoria SRL-urilor dețin cea mai mare frecvență a răspunsurilor afirmative în privința accesării de fonduri structurale în anul 2023. Firmele 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 2023. Mai multe detalii în această privință se regăsesc în tabelul 8.4.

Tabelul 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 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	10,00%	16,72%	6,25%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	90,00%	83,28%	93,75%

Analizând datele după **domeniul de activitate al IMM-urilor** se poate observa că IMM-urile din industrie 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 2023. IMM-urile din



domeniul transporturilor sunt cele care înregistrează cea mai mare pondere în rândul celor care nu au beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale. Mai multe detalii în tabelul 8.5.

Tabelul 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 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	19,70%	16,18%	8,40%	5,71%	17,65%	19,26%
2.	Nu am beneficiat de finanțarea afacerii în 2023 prin accesarea de fonduri structurale	80,30%	83,82%	91,60%	94,29%	82,35%	80,74%

Continuarea analizei în această arie de cercetare a presupus identificarea **beneficiilor avute de către întreprinderile** beneficiare de fonduri europene ca urmare a accesării acestor forme de finanțare. Derularea anchetei a relevat faptul că cel mai important beneficiu identificat de către IMM-uri se referă la achiziția de noi echipamente și tehnologii (81,74%), urmat foarte aproape de dezvoltarea unor produse/servicii noi (71,19%). Mai multe detalii sunt disponibile în figura nr. 8.2.

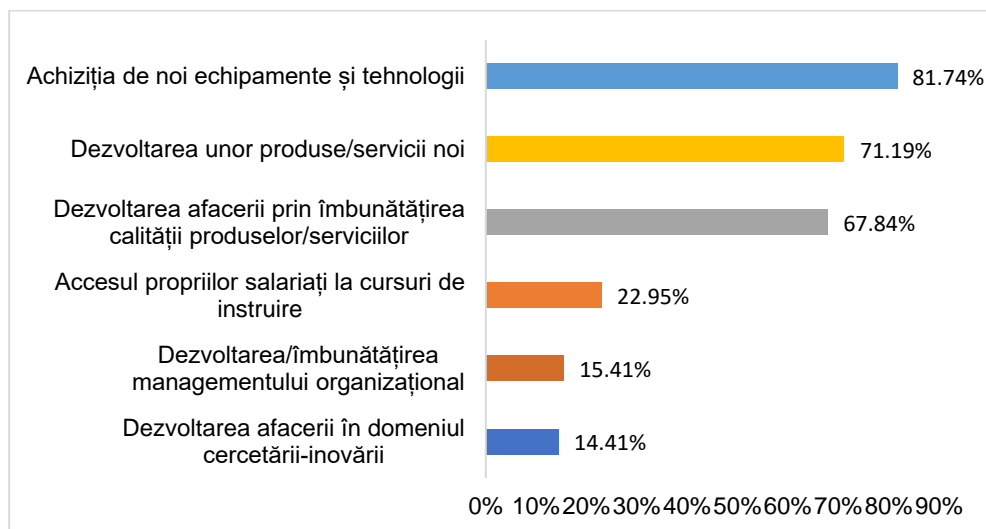


Figura nr. 8.2

Principalele beneficii identificate de IMM-uri în accesarea fondurilor europene



Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** chestionate, remarcăm faptul că achiziția de noi echipamente și tehnologii a reprezentat un beneficiu al accesării fondurilor europene într-o proporție mai mare în rândul companiilor cu 10-15 ani de activitate (86,15%). Întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani au înregistrat ponderi mai mari ale firmelor care au indicat dezvoltarea unor produse/servicii noi ca un beneficiu al accesării fondurilor europene (74,07%). Mai multe detalii în Tabelul 8.6.

Tabelul 8.6

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de vârsta acestora

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	80,71%	83,95%	86,15%	79,13%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	66,43%	74,07%	64,62%	73,62%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	70,71%	65,43%	72,31%	63,78%
4.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	16,43%	28,40%	30,77%	24,02%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	18,57%	23,46%	9,23%	15,35%
6.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	19,29%	7,41%	12,31%	12,60%

Analiza datelor în funcție de **apartenența regională a întreprinderilor** relevă faptul că IMM-urile din regiunea Nord Vest sunt cele care apreciază în cea mai mare măsură că achiziția de noi echipamente și tehnologii reprezintă un beneficiu al accesării fondurilor europene. IMM-urile din regiunea Sud Vest dețin cea mai mare pondere în rândul celor care au considerat că dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional este beneficiu al accesării fondurilor europene. Mai multe detalii se găsesc în tabelul 8.7.

Tabelul 8.7

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de apartenența regională a acestora

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	83,12%	77,38%	87,62%	60,24%	84,38%	95,28%	83,58%	54,55%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	64,94%	71,43%	77,14%	54,22%	60,94%	86,79%	76,12%	63,64%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	71,43%	60,71%	74,29%	59,04%	62,50%	77,36%	65,67%	54,55%



4.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	27,27%	29,76%	25,71%	27,71%	17,19%	13,21%	19,40%	27,27%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	15,58%	13,10%	10,48%	25,30%	17,19%	6,60%	23,88%	27,27%
6.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	19,48%	19,05%	8,57%	22,89%	15,63%	9,43%	8,96%	9,09%

Din perspectiva **mărimii firmelor** analizate (tabelul 8.8), evidențiem faptul că întreprinderile mici prezintă ponderi ridicate în rândul companiilor care au indicat achiziția de noi echipamente și tehnologii (89,24%) și dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor (75,32%) drept beneficii ale accesării fondurilor europene.

Tabelul 8.8

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de mărimea acestora

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	79,93%	89,24%	81,13%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	71,00%	75,95%	67,92%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	66,54%	75,32%	52,83%
4.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	21,93%	22,15%	30,19%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	17,47%	12,66%	13,21%
6.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	14,13%	8,23%	22,64%

Luând în considerare **forma de organizare juridică** a IMM-urilor se constată că SA-urile dețin cea mai importantă pondere în rândul IMM-urilor care consideră drept beneficii ale accesării fondurilor structurale: achiziția de noi echipamente și tehnologii (88,89%) și Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire (44,44%). Mai multe detalii pot fi observate în tabelul 8.9.



Tabelul 8.9

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de forma de organizare juridică a acestora

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă forma de organizare juridică
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	88,89%	82,07%	50,00%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	55,56%	71,21%	87,50%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	55,56%	68,10%	62,50%
4.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	44,44%	22,59%	25,00%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	22,22%	15,17%	25,00%
6.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	11,11%	14,66%	0,00%

Din perspectiva **ramurilor de activitate** în care sunt implicate IMM-urile, observăm faptul că majoritatea beneficiilor analizate în cadrul acestei secțiuni au fost selectate mai frecvent de către companiile din sectorul industriei, din cel al construcțiilor sau din domeniul comerțului. Mai multe detalii se regăsesc în tabelul 8.10.

Tabelul 8.10

Diferențierea beneficiilor IMM-urilor din România cu privire la accesarea fondurilor europene în funcție de ramurile de activitate

Nr. crt.	Beneficiile accesării fondurilor europene	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Achiziția de noi echipamente și tehnologii	85,37%	91,80%	76,47%	86,67%	82,76%	78,81%
2.	Dezvoltarea unor produse/servicii noi	79,67%	75,41%	77,65%	60,00%	68,97%	65,80%
3.	Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	69,11%	67,21%	65,88%	80,00%	68,97%	66,54%
4.	Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	19,51%	26,23%	20,00%	20,00%	44,83%	22,68%
5.	Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	5,69%	9,84%	18,82%	10,00%	20,69%	20,07%
6.	Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	8,13%	11,48%	7,06%	10,00%	13,79%	20,82%

8.2. Intențiile IMM-urilor de a accesa fonduri europene în anul 2024

Având în vedere că România a beneficiat și va beneficia de alocări semnificative din partea Uniunii Europene în perioada de programare 2021-2027 cunoașterea stadiului în care se află IMM-urile românești în legătură cu



accesarea acestor forme de finanțare nerambursabilă prezintă o deosebită importanță. Sondajul realizat în rândul întreprinzătorilor/managerilor din IMM-urile românești relevă faptul că **64,51% dintre aceștia intenționează să acceseze fondurile structurale în 2024**, evoluția față de anul trecut fiind una semnificativă. Ilustrarea acestei situații este realizată în Figura nr. 8.3.

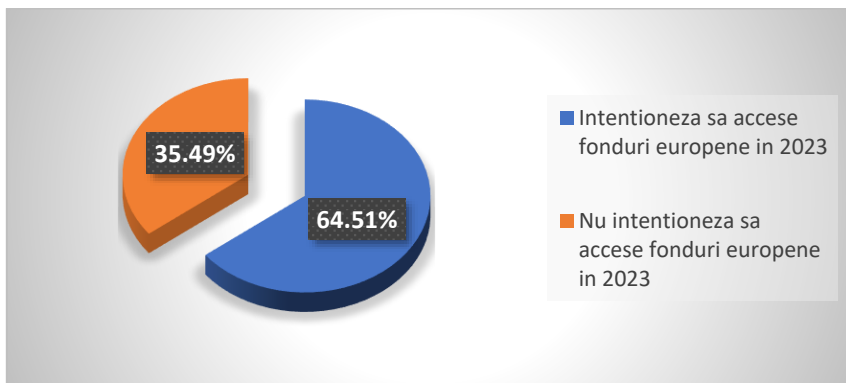


Figura nr. 8.3

Situația în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor europene

După **vârsta IMM-urilor**, se constată următoarele aspecte semnificative: organizațiile cu vechime de peste 15 ani înregistrează cea mai mare proporție a companiilor în care se intenționează accesarea fondurilor structurale (65,71%). Întreprinderile cu o vârstă de 10-15 ani dețin ponderi mai ridicate de IMM-uri care nu doresc să acceseze fonduri structurale în anul 2024 (42,31%). Detalii în Figura nr. 8.4.

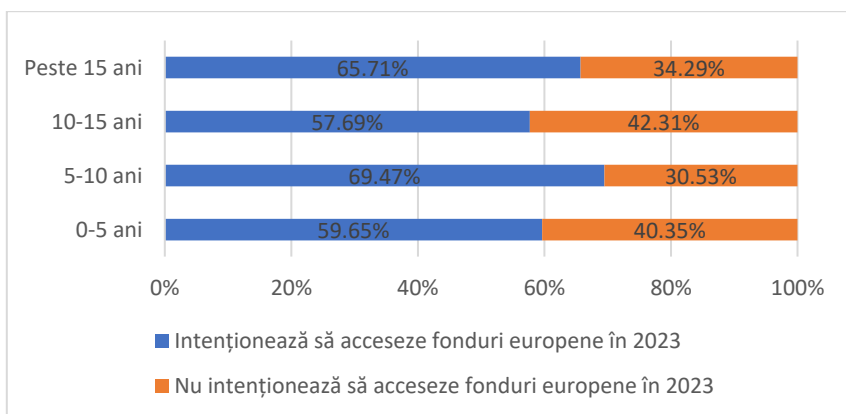


Figura nr. 8.4

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 nr. 8.5), relevă în principal că:

- firmele din regiunea Nord Vest dețin cea mai ridicată pondere de întreprinderi care intenționează să acceseze fondurile UE (91,26%),



fiind urmate de organizațiile din regiunea Sud Est (75,00%) și de cele din regiunea Centru (71,64%);

- se constată un interes redus al IMM-urilor din Sud Vest de a accesa fonduri structurale, de 42,70%, sub media generală, situație relativ asemănătoare cu cea din cercetarea derulată în anii anteriori.

Situația regiunii Sud Vest 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.

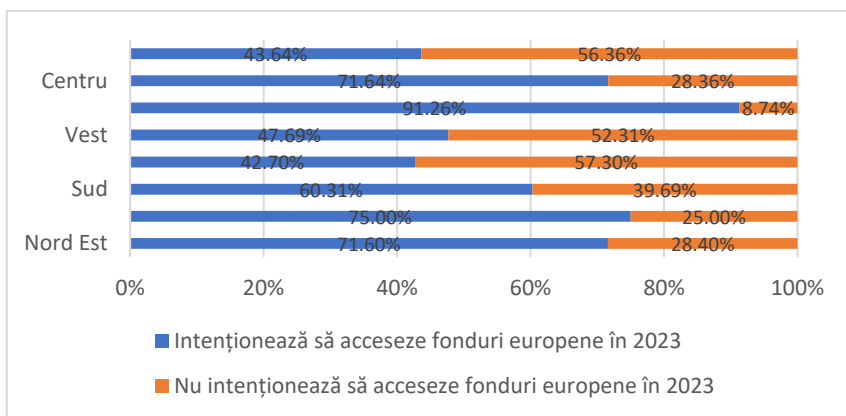


Figura nr. 8.5

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 (66,87%). Informații suplimentare pot fi observate în figura nr. 8.6.

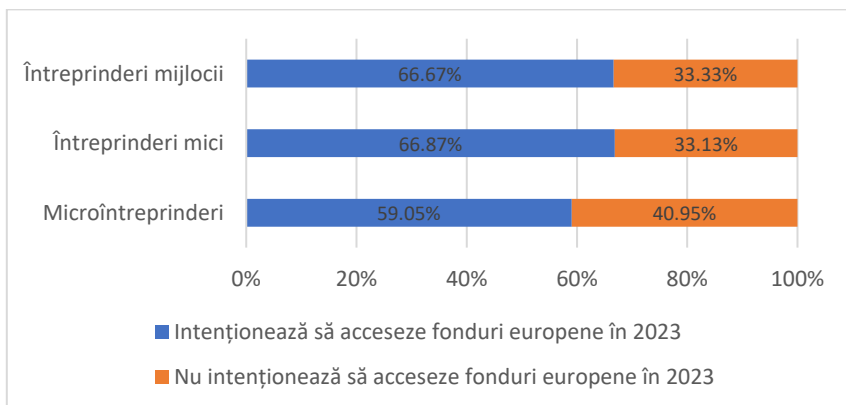


Figura nr. 8.6

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 nr. 8.7) relevă faptul că societățile cu răspundere limitată manifestă interesul cel mai mare pentru accesarea fondurilor structurale (65,64%). IMM-urile cu altă formă de organizare juridică sunt cel mai dezinteresate de accesarea fondurilor europene (70,59% nu intenționează să acceseze fonduri europene).

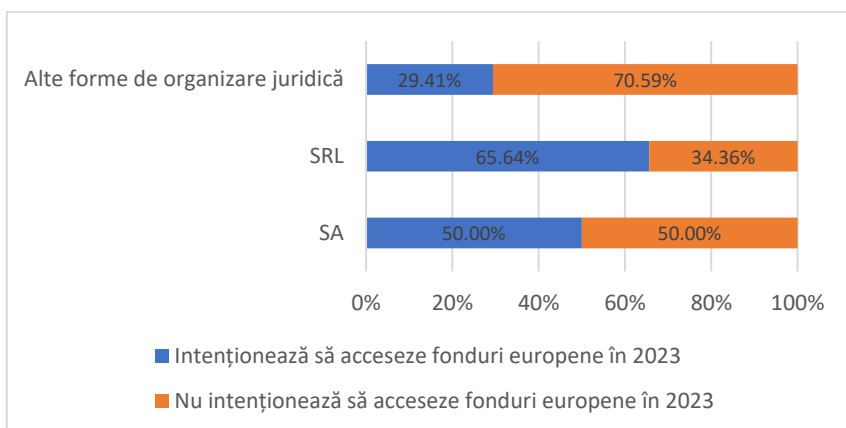


Figura nr. 8.7

Intenția întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Luând în considerare intențiile de accesare a fondurilor structurale după **domeniul în care activează IMM-urile**, se constată un interes mai mare în rândul firmelor din domeniul turismului (76,47%) și în cel al construcțiilor (71,88%) și mai scăzut în rândul întreprinderilor din sectorul comerțului (41,38%). Mai multe informații pot fi vizualizate în Figura nr. 8.8.

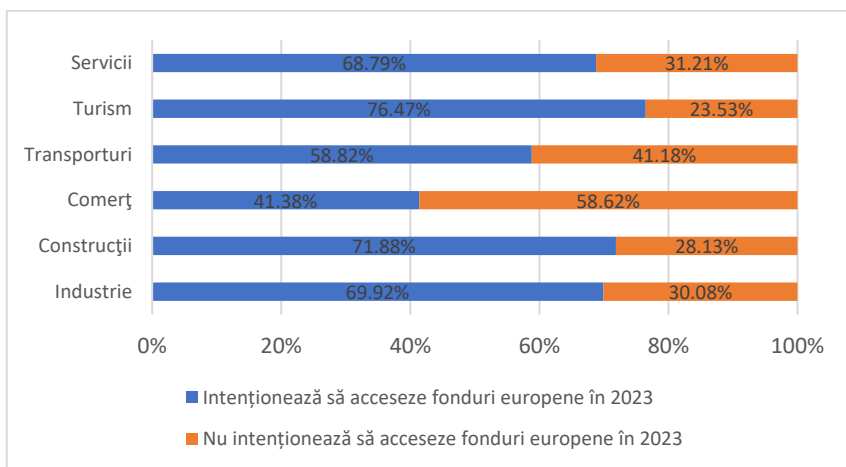


Figura nr. 8.8

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: **birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (71,34%) și criteriile de eligibilitate nepermissive (59,40%)**. Următoarele obstacole identificate au fost, în ordinea importanței acordate: fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării solicitate (36,87%); costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (27,76%); lipsa de încredere în firmele de consultanță (11,79%) și informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (9,10%).

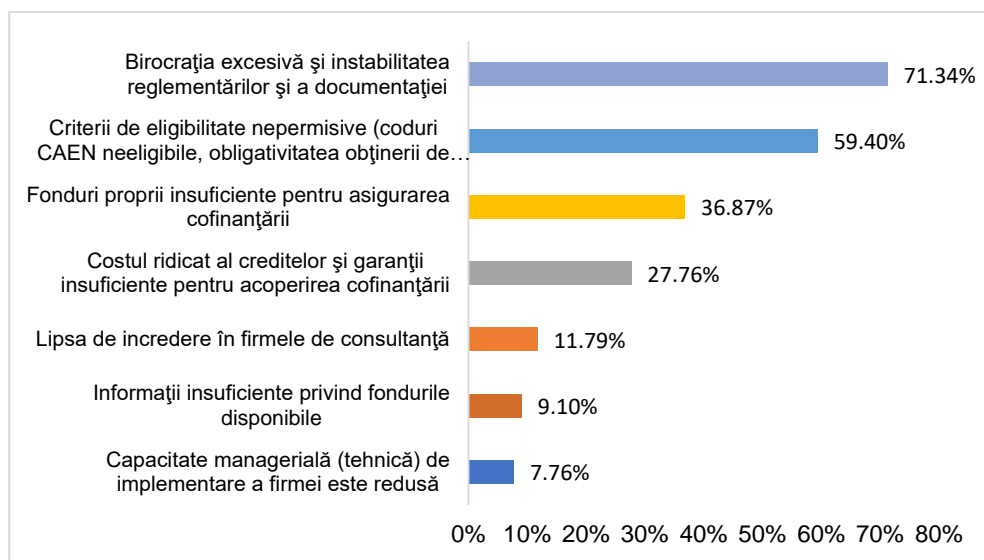


Figura nr. 8.9
Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor structurale

Analizând opțiunile respondenților în funcție de **vârsta IMM-urilor** se observă că birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației reprezintă în cea mai mare măsură obstacole pentru firmele cu vârsta sub 5-10 ani (79,57%). Cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au evidențiat lipsa fondurilor proprii pentru asigurarea cofinanțării drept un obstacol întâmpinat a fost înregistrată în rândul firmelor cu o vârstă sub 5 ani (44,24%) Firmele cu vârsta de peste 15 ani dețin cea mai mare pondere în rândul celor care apreciază ca obstacol criteriile de eligibilitate nepermissive. 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	76,97%	79,57%	61,54%	69,68%
2.	Criterii de eligibilitate nepermise (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	50,30%	56,99%	62,82%	63,18%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	44,24%	39,78%	39,74%	33,21%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	27,27%	27,96%	29,49%	26,71%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	13,33%	15,05%	12,82%	9,39%
6.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	8,48%	5,38%	11,54%	10,47%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	13,33%	9,68%	5,13%	5,05%

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 (87,80%).

Firmele din regiunea Vest au identificat în cea mai mare măsură criteriile de eligibilitate nepermise ca fiind un obstacol în accesarea de finanțări nerambursabile (76,92%).

Fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (52,99%) reprezintă un obstacol pentru regiunea Sud. Firmele din regiunea Sud Est au identificat lipsa de încredere în firmele de consultanță (17,98%) drept un important obstacol. Costul ridicat al creditelor și a garanțiilor insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (50,00%) ridică probleme pentru firmele din regiunea Nord Vest. Detalii relevante pot fi observate în Tabelul 8.12.

Tabelul 8.12

Obstacole în accesarea fondurilor structurale pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	74,07%	86,52%	79,10%	82,76%	32,31%	60,38%	62,69%	87,80%
2.	Criterii de eligibilitate nepermise (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	59,26%	61,80%	74,63%	44,83%	76,92%	55,66%	47,76%	36,59%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	39,51%	38,20%	52,99%	29,89%	40,00%	27,36%	23,88%	31,71%



4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	37,04%	23,60%	17,16%	19,54%	18,46%	50,00%	29,85%	24,39%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	16,05%	17,98%	8,96%	16,09%	3,08%	6,60%	16,42%	9,76%
6.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	7,41%	4,49%	8,21%	6,90%	24,62%	8,49%	10,45%	4,88%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	7,41%	5,62%	7,46%	8,05%	4,62%	8,49%	8,96%	14,63%

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

- microîntreprinderile reclamă într-o proporție superioară birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (74,01%);
- întreprinderile mici au indicat fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (39,88%);
- întreprinderile mijlocii au evidențiat criteriile de eligibilitate nepermissive (68,33%) drept un obstacol semnificativ dar au indicat și birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (70,00%).

Tabelul 8.13

Diferențierea obstacolelor în accesarea fondurilor structurale în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	74,01%	64,88%	70,00%
2.	Criterii de eligibilitate nepermissive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	55,96%	61,90%	68,33%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	37,00%	39,88%	31,67%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	26,91%	28,57%	35,00%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	14,07%	8,93%	3,33%
6.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	10,09%	9,52%	10,00%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	9,48%	7,74%	5,00%

Luând în considerare forma de organizare juridică a IMM-urilor se constată că birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației a fost indicată cu cea mai mare frecvență ca obstacol de către SRL-uri (71,85%).



Tot SRL-urile au indicat în cea mai mare măsură ca obstacol criteriile de eligibilitate nepermissive (70,00%) . 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%	71,85%	58,82%
2.	Criterii de eligibilitate nepermissive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	70,00%	59,56%	47,06%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	50,00%	36,08%	58,82%
4.	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	20,00%	27,68%	35,29%
5.	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	0,00%	11,66%	23,53%
6.	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	20,00%	8,86%	11,76%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	10,00%	7,62%	11,76%

Având în vedere obstacolele în accesarea fondurilor structurale în funcție de **domeniul de activitate al firmelor**, constatăm că: firmele din construcții sunt cele mai afectate de birocrăția excesivă (74,24%); firmele din industrie sunt cele mai afectate de criteriile de eligibilitate nepermissive (67,19%); firmele din comerț au evidențiat lipsa fondurilor proprii drept principalul obstacol (43,12%). Detalii, în tabelul următor.

Tabelul 8.15

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

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	67,19%	74,24%	72,48%	68,57%	70,59%	72,48%
2	Criterii de eligibilitate nepermissive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	67,19%	57,58%	55,05%	62,86%	47,06%	59,06%



3	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	38,28%	37,88%	43,12%	42,86%	35,29%	33,22%
4	Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	32,03%	27,27%	20,18%	14,29%	35,29%	29,53%
5	Lipsa de încredere în firmele de consultanță	4,69%	21,21%	8,26%	2,86%	23,53%	13,76%
6	Informații insuficiente privind fondurile disponibile	7,03%	7,58%	12,84%	8,57%	8,82%	9,06%
7	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	6,25%	7,58%	6,42%	5,71%	11,76%	8,72%

8.4. Perspectiva întreprinzătorilor români asupra finanțării din perioada de programare 2024-2027, inclusiv a celor speciale, acordate în contextul pandemiei COVID-19

Cea din urmă 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 (2024-2027) 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. (71,19%). Detalii, în figura nr. 8.10.

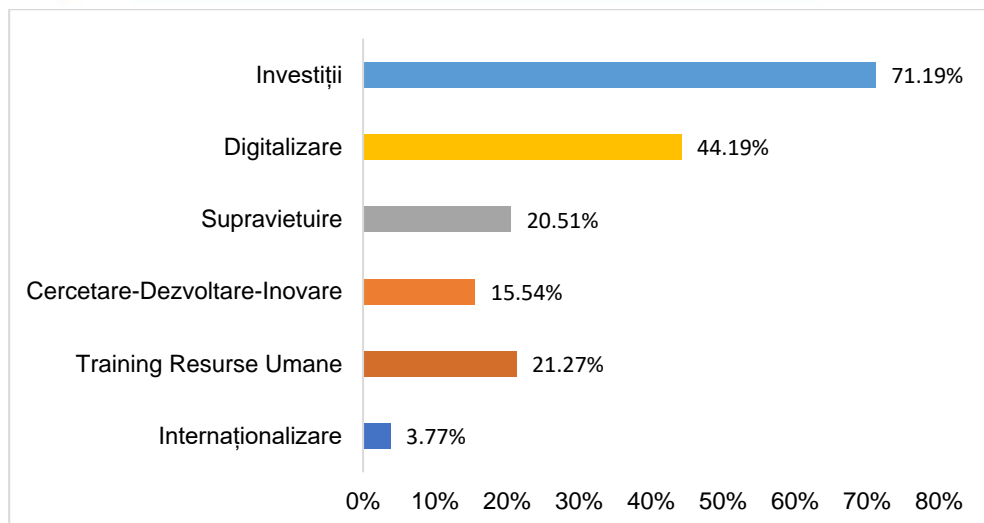


Figura nr. 8.10

Nevoile de finanțare din fonduri europene asociate IMM-urilor pentru perioada viitoare de programare (2024-2027)

Realizând o analiză a **nevoilor de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor** putem remarca faptul că întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru investiții în active fixe (75,28%), în timp ce întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani au indicat mai frecvent cheltuielile asociate cu transformarea digitală a afacerii (20,36%). 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 2024-2027	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Investiții	65,27%	69,47%	73,68%	75,28%
2.	Digitalizare	43,11%	42,11%	43,42%	44,28%
3.	Supraviețuire	28,14%	20,00%	21,05%	16,97%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	20,36%	17,89%	10,53%	13,28%
5.	Training Resurse Umane	19,76%	22,11%	26,32%	18,45%
6.	Internaționalizare	6,59%	3,16%	5,26%	1,85%

Realizând o analiză la nivelul **regiunilor de dezvoltare** de care aparțin IMM-urile, se remarcă faptul că întreprinderile din regiunile Nord Vest (88,68%) și Nord Est (78,75%) au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2024-2027, în timp ce cheltuielile asociate cu cercetarea au fost menționate mai frecvent de firmele din București-Ilfov (24,49%). Mai multe detalii în Tabelul 8.17.



Tabelul 8.17

Nevoile de finanțare diferențiate pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2024-2027	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ifov
1.	Investiții	78,75%	72,41%	60,33%	51,72%	77,27%	88,68%	77,61%	63,27%
2.	Digitalizare	40,00%	47,13%	48,76%	32,18%	25,76%	59,43%	46,27%	44,90%
3.	Supraviețuire	27,50%	28,74%	20,66%	24,14%	25,76%	3,77%	17,91%	20,41%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	17,50%	12,64%	12,40%	12,64%	16,67%	14,15%	20,90%	24,49%
5.	Training Resurse Umane	26,25%	24,14%	26,45%	11,49%	9,09%	21,70%	22,39%	26,53%
6.	Internaționalizare	1,25%	2,30%	4,13%	9,20%	9,09%	0,00%	1,49%	4,08%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **categoria de întreprindere** în care se încadrează conform definițiilor valabile la nivelul europene relevă faptul că întreprinderile mijlocii au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2024-2027. Întreprinderile mici au indicat digitalizarea drept principala nevoie de finanțare iar microîntreprinderile au ales în cea mai mare proporție supraviețuirea. Mai multe detalii sunt oferite în Tabelul 8.18.

Tabelul 8.18

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

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2024-2027	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Investiții	66,98%	75,76%	88,14%
2.	Digitalizare	42,90%	46,06%	45,76%
3.	Supraviețuire	26,85%	13,33%	10,17%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	17,28%	9,70%	22,03%
5.	Training Resurse Umane	20,37%	16,97%	33,90%
6.	Internaționalizare	4,63%	3,64%	1,69%

În funcție de **forma de organizare juridică a IMM-urilor** se poate observa că SRL-urile și societățile pe acțiuni au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. drept principala nevoie de finanțare pentru perioada 2024-2027. Firmele cu altă formă de organizare juridică au indicat digitalizarea ca una din nevoile de finanțare. Detalii se găsesc în tabelul 8.19.



Tabelul 8.19

Diferențierea nevoilor de finanțare din fonduri europene în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2024-2027	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	Investiții	70,00%	71,50%	61,11%
2.	Digitalizare	30,00%	44,25%	50,00%
3.	Supraviețuire	40,00%	19,21%	55,56%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	10,00%	15,43%	22,22%
5.	Training Resurse Umane	0,00%	21,57%	22,22%
6.	Internaționalizare	10,00%	3,78%	0,00%

Analiza datelor în urma grupării firmelor în funcție de **sectorul economic deservit** relevă faptul că întreprinderile din sectorul industriei și din cel al construcțiilor au indicat mai frecvent investițiile în echipamente, construcții, etc. (82,81%) drept principala nevoie de finanțare din fonduri europene pentru perioada de programare 2024-2027.

Nevoile de finanțare pentru cercetare-dezvoltare-inovare au fost menționate mai frecvent de către întreprinderile din sectorul serviciilor (20,34%), în timp ce trainingul resurselor umane a fost selectat mai frecvent de către firmele de transporturi (29,41%). Firmele din sectorul industriei au indicat mai frecvent nevoia de finanțare pentru activități de internaționalizare (18,75%). Detalii suplimentare se pot găsi în tabelul de mai jos (Tabelul 8.20).

Tabelul 8.20

Nevoile de finanțare diferențiate în funcție de domeniile de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoile de finanțare pentru perioada 2024-2027	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Investiții	82,81%	82,81%	64,55%	56,25%	61,76%	68,81%
2.	Digitalizare	33,59%	32,81%	45,45%	34,38%	52,94%	50,85%
3.	Supraviețuire	18,75%	18,75%	27,27%	15,63%	23,53%	19,32%
4.	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	10,16%	18,75%	11,82%	6,25%	8,82%	20,34%
5.	Training Resurse Umane	14,84%	18,75%	15,45%	12,50%	29,41%	26,78%
6.	Internaționalizare	0,78%	0,00%	5,45%	18,75%	2,94%	3,73%

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 2024-2027 (**figura nr. 8.11**). Rezultatele colectate au indicat faptul că finanțările nerambursabile (granturile) pentru dezvoltarea afacerii reprezintă cel mai interesant mecanism de finanțare disponibil pentru perioada 2021-2027 (80,62%). Această formă de finanțare este urmată de liniile de credit (17,38%) și de instrumentele financiare pentru dezvoltarea afacerii (10,62%).

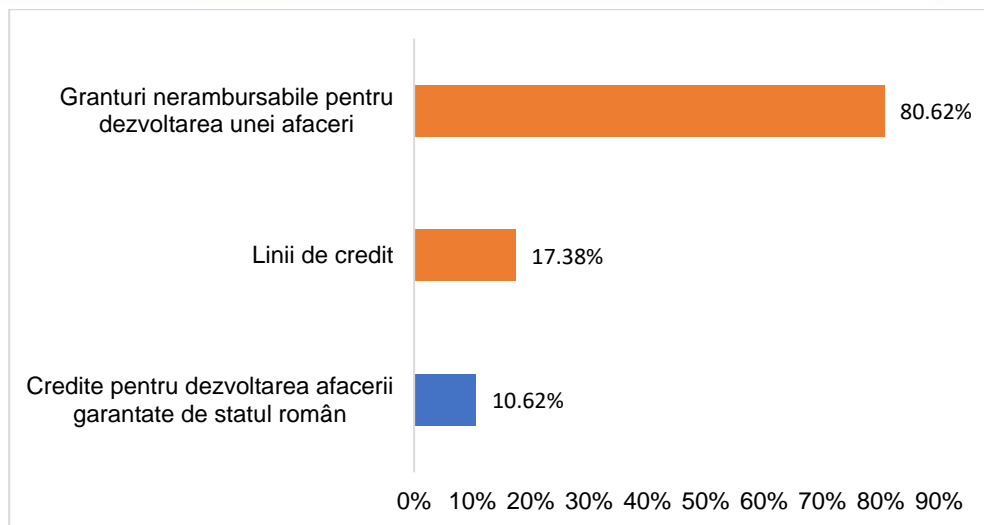


Figura nr. 8.11

Modalități de finanțare a IMM-urilor, din fonduri europene, pentru perioada viitoare de programare (2024-2027)

Realizând o analiză a **modalităților de finanțare pentru perioada 2024-2027 în funcție de vârsta IMM-urilor** (tabelul 8.21) putem remarca faptul că întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (88,31%). Firmele care au 10-15 ani de experiență sunt mai interesate de granturile pentru inițierea unei afaceri (21,62%), fapt normal având în vedere nevoile specifice ale acestui tip de întreprindere.

Tabelul 8.21

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

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2024-2027	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri	88,31%	80,21%	75,68%	78,10%
2.	Linii de credit	11,69%	17,71%	21,62%	20,44%
3.	Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român	7,79%	11,46%	14,86%	10,58%

Realizând o analiză la nivelul **regiunilor de dezvoltare** din care aparțin IMM-urilor, se remarcă faptul că întreprinderile din regiunile Nord Est (90,91%) și Nord-Vest (87,50%) preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltare. Granturile pentru inițierea unei afaceri sunt mai interesante pentru întreprinderile din regiunea Vest (22,73%) și din regiunea Sud Vest (16,44%). Mai multe informații în tabelul 8.22.



Tabelul 8.22

Modalitățile de finanțare diferențiate pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2024-2027	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri	90,91%	81,18%	89,31%	73,97%	66,67%	87,50%	70,59%	67,39%
2.	Linii de credit	14,29%	16,47%	10,69%	12,33%	25,76%	16,35%	20,59%	36,96%
3.	Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român	3,90%	11,76%	5,34%	16,44%	22,73%	5,77%	16,18%	10,87%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **categoria de IMM** în care se încadrează indică faptul că microîntreprinderile preferă mai frecvent granturi pentru dezvoltarea unei afaceri (82,47%), în timp ce întreprinderile mijlocii sunt interesate și de instrumentele financiare pentru dezvoltarea afacerii (28,81%). Detalii în tabelul 8.23.

Tabelul 8.23

Diferențierea modalităților de finanțare din fonduri europene în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2024-2027	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri	82,47%	81,18%	71,19%
2.	Linii de credit	14,61%	19,41%	28,81%
3.	Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român	10,06%	8,82%	15,25%

Luând în considerare **forma de organizare juridică a IMM-urilor** se constată că firmele cu alte forme de organizare juridică preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (54,68%), iar SA-urile sunt interesate și de liniile de credit (30,00%). Mai multe detalii în tabelul 8.24.

Tabelul 8.24

Diferențierea modalităților de finanțare din fonduri europene în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2024-2027	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri	80,00%	80,48%	86,67%
2.	Linii de credit	30,00%	17,28%	13,33%
3.	Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român	10,00%	10,72%	6,67%



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 (83,79%), în timp ce firmele din turism sunt cele mai interesate de granturile pentru inițierea unei afaceri (25,81%). Mai multe detalii sunt prezentate în tabelul 8.25.

Tabelul 8.25

**Modalitățile de finanțare diferențiate în funcție
de domeniile de activitate ale IMM-urilor**

Nr. crt.	Modalități de finanțare a IMM-urilor pentru perioada de programare 2024-2027	IMM-urile pe ramuri de activitate					Servicii
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	
1.	Granturi nerambursabile pentru dezvoltarea unei afaceri	80,00%	82,54%	75,23%	68,75%	80,65%	83,79%
2.	Linii de credit	16,80%	23,81%	21,10%	18,75%	25,81%	13,79%
3.	Credite pentru dezvoltarea afacerii garantate de statul român	11,20%	6,35%	11,01%	15,63%	3,23%	11,38%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Proiectele realizate din fondurile europene sunt deosebit de complexe, iar obținerea finanțării lor este dificilă, cu toate îmbunătățirile anunțate în contextul noii perioade de programare, în vederea susținerii mediului de afaceri din România prin intermediul acestor tipuri de finanțări nerambursabile.
- 16,37% 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 64,51% dintre aceștia intenționează să acceseze fondurile structurale în 2024, 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 (81,74%).
- IMM-urile din regiunea Nord Vest dețin cea mai ridicată pondere de întreprinderi care intenționează să acceseze fondurile UE (91,26%), fiind urmate de organizațiile din regiunea Sud Est (75,00%) și de cele din regiunea Centru (71,64%).
- Cele mai importante două obstacole semnalate de întreprinzătorii respondenți în privința accesării finanțărilor nerambursabile europene sunt birocrăția excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (71,34%) și criteriile de eligibilitate nepermisive (59,40%).
- Având în vedere obstacolele în accesarea fondurilor structurale constatăm că: firmele din construcții sunt cele mai afectate de birocrăția excesivă (74,24%); firmele din industrie sunt cele mai afectate de criteriile de eligibilitate nepermisive (67,19%); firmele din comerț au evidențiat lipsa fondurilor proprii drept principalul obstacol (43,12%).
- Analiza nevoilor de finanțare în funcție de vârsta IMM-urilor relevă faptul că întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani preferă mai frecvent granturile pentru dezvoltarea afacerii (88,31%). Firmele care au 10-15 ani de experiență sunt mai interesate de granturile pentru inițierea unei afaceri (21,62%), fapt normal având în vedere nevoile specifice ale acestui tip de întreprindere.

CAPITOLUL 9

FINANȚAREA IMM-URILOR

9.1. Modalitățile de finanțare a activităților economice

Având în vedere modalitățile de finanțare a activităților economice la care au apelat întreprinzătorii/managerii din IMM-uri pe parcursul ultimului an, rezultatele investigației relevă următoarele: **58,38%** dintre firme s-au **autofinanțat**, **39,11%** dintre IMM-uri au obținut **credite bancare**, **28,13%** dintre întreprinderi au utilizat **leasing-ul**, **16,18%** au accesat **fonduri nerambursabile**, **9,44%** dintre companii au recurs la **credit furnizor** și **4,62%** au apelat la **credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)** ca sursă de finanțare.

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

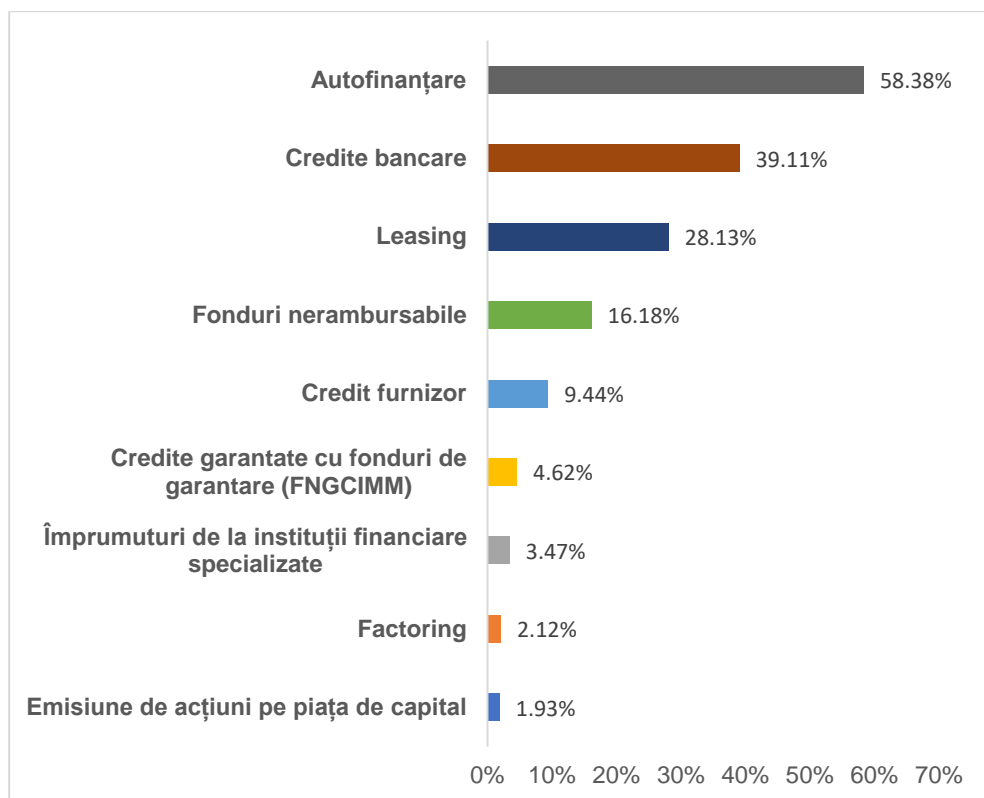


Figura nr. 9.1
Structura IMM-urilor în funcție de modalitățile de finanțare a activităților economice în anul 2023



În anul **2024** întreprinzătorii români intenționează să apeleze, în principal, la următoarele **modalități de finanțare**: **47,45%** dintre IMM-uri se vor **autofinanța**, **44,36%** vor să acceseze **fonduri nerambursabile**, **33,45%** intenționează să apeleze la **credite bancare**, **26,73%** dintre IMM-uri vor utiliza **leasing-ul**, **6,55%** vor utiliza **creditul furnizor** și **4,73%** vor să apeleze la **credite bancare garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)**. Vezi figura nr. 9.2.

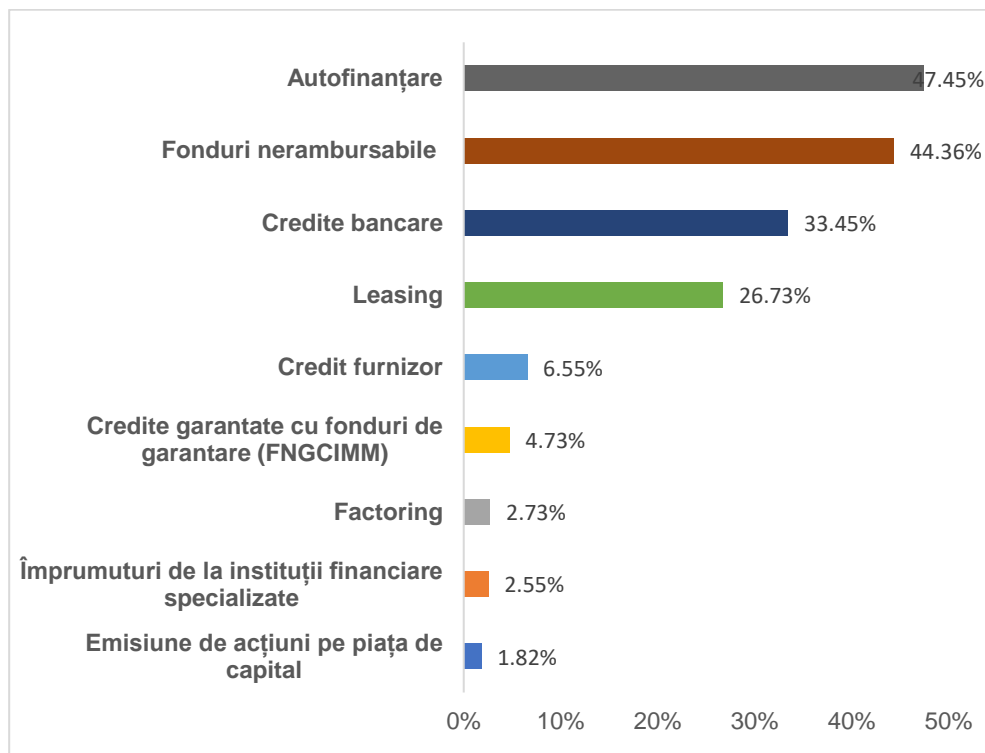


Figura nr. 9.2
Structura IMM-urilor în funcție de modalitățile de finanțare a activităților economice în anul 2024

Analizând modalitățile de finanțare în anul 2023 și cele la care întreprinzătorii români intenționează să apeleze în 2024, observăm o ușoară schimbare a acestora. Observăm că din 2024 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 (44,36%) și creditele bancare (33,45%).



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	62,04%	55,81%	58,33%	59,52%
2.	Credite bancare	25,00%	36,05%	41,67%	45,24%
3.	Leasing	20,37%	29,07%	40,28%	27,62%
4.	Fonduri nerambursabile	12,04%	12,79%	13,89%	22,38%
5.	Credit furnizor	5,56%	10,47%	8,33%	9,52%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	2,78%	4,65%	4,17%	6,67%
7.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	4,63%	6,98%	1,39%	1,90%
8.	Factoring	3,70%	1,16%	1,39%	1,90%
9.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	3,70%	2,33%	1,39%	1,43%

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 (62,04%);
- societățile comerciale cu o vechime de 5-10 ani apelează mai frecvent la surse de finanțare precum credit furnizor (10,47%);
- întreprinderile cu vechime de 10-15 ani sunt cele care accesează mai des leasing-ul (40,28%);
- societățile comerciale cu o vechime de peste 15 ani utilizează mai frecvent surse de finanțare precum credite bancare (45,24%), fonduri nerambursabile (22,38%), și credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (6,67%).

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	71,88%	61,02%	65,22%	47,22%	68,33 %	32,00%	63,46 %	67,86%
2.	Credite bancare	34,38%	27,12%	21,74%	22,22%	40,00 %	79,00%	34,62 %	28,57%
3.	Leasing	15,63%	30,51%	16,30%	5,56%	11,67 %	66,00%	25,00 %	26,79%
4.	Fonduri nerambursabile	23,44%	10,17%	13,04%	33,33%	13,33 %	24,00%	13,46 %	0,00%
5.	Credit furnizor	3,13%	8,47%	4,35%	11,11%	16,67 %	11,00%	11,54 %	12,50%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	4,69%	6,78%	7,61%	8,33%	3,33%	2,00%	3,85%	1,79%
7.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	1,56%	3,39%	3,26%	0,00%	1,67%	0,00%	9,62%	10,71%
8.	Factoring	1,56%	1,69%	4,35%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,93%
9.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	0,00%	0,00%	3,26%	2,78%	0,00%	2,00%	3,85%	3,57%



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 (71,88%);
- întreprinderile din regiunea Nord Vest consemnează o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la credite bancare (79,00%) și leasing (66,00%);
- întreprinderile din regiunea Sud Vest consemnează o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la fonduri nerambursabile (33,33%) și credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (8,33%);
- societățile comerciale din regiunea Vest prezintă o pondere mai ridicată a firmelor care au apelat la credit furnizor (16,67%).

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

- firmele mijlocii apelează, mai mult decât celelalte categorii de întreprinderi la credite bancare (54,72%), leasing (39,62%), fondurile nerambursabile (20,75%), credit furnizor (13,21%), factoring (7,55%) și împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN) (5,66%);
- microîntreprinderile utilizează mai des decât celelalte categorii de firme autofinanțarea (62,30%);
- întreprinderile mici apelează mai des decât celelalte categorii de întreprinderi la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (8,27%);

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	62,30%	52,63%	58,49%
2.	Credite bancare	27,38%	53,38%	54,72%
3.	Leasing	19,84%	36,09%	39,62%
4.	Fonduri nerambursabile	14,29%	17,29%	20,75%
5.	Credit furnizor	6,35%	10,53%	13,21%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	2,78%	8,27%	7,55%
7.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	2,78%	2,26%	5,66%
8.	Factoring	1,19%	1,50%	7,55%
9.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	2,38%	2,26%	1,89%



Tabelul 9.4

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

Nr. crt.	Modalități de finanțare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Autofinanțare	56,84%	50,00%	62,11%	64,00%	42,86%	60,81%
2.	Credite bancare	46,32%	48,15%	32,63%	44,00%	32,14%	36,94%
3.	Leasing	30,53%	42,59%	24,21%	20,00%	21,43%	27,03%
4.	Fonduri nerambursabile	13,68%	11,11%	9,47%	8,00%	32,14%	20,27%
5.	Credit furnizor	9,47%	14,81%	12,63%	12,00%	10,71%	6,31%
6.	Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)	6,32%	9,26%	2,11%	0,00%	3,57%	4,50%
7.	Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)	4,21%	1,85%	2,11%	0,00%	10,71%	3,60%
8.	Factoring	6,32%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,25%
9.	Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	1,05%	1,85%	2,11%	0,00%	3,57%	2,25%

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

- firmele din transporturi se bazează mai mult decât celelalte pe autofinanțare (64,00%);
- creditele bancare (48,15%), leasing-ul (42,59%), creditul furnizor (14,81%) și creditele garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) (9,26%) sunt mai mult accesate de către societățile din construcții;
- firmele din turism au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor care au utilizat fondurile nerambursabile (32,14%), împrumuturile de la instituțiile financiare specializate (IFN) (10,71%) și emisiunea de acțiuni pe piața de capital (3,57%).

9.2. Nevoi de finanțare

Nevoile de finanțare ale IMM-urilor au fost amplificate și diversificate de creșterea inflației și de războiul de la granițele României. Potrivit respondenților **principalele nevoi de finanțare** ale IMM-urilor sunt: **investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare** (51,19%), **dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe** (34,81%), **finanțarea stocurilor și capitalului de lucru** (26,28%), **pregătirea angajaților** (18,09%) și **refinanțarea unor alte obligații financiare** (8,70%). Detalii suplimentare în figura nr. 9.3.

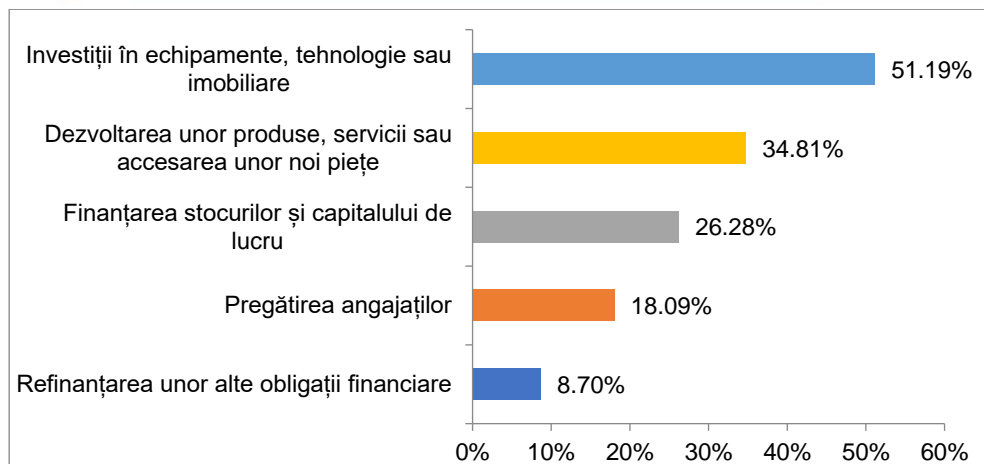


Figura nr. 9.3
Principalele nevoi de finanțare din IMM-uri

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 10-15 ani (55,71%) și mai reduse în rândul celor cu vechime 5-10 ani (47,31%);
- organizațiile care au nevoie de finanțare pentru dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe, înregistrează ponderi mai mari în cazul organizațiilor cu vechime de sub 5 ani (37,67%) și ponderi mai mici în cazul organizațiilor cu vechime de 10-15 ani (24,29%);
- firmele care vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu o vechime de 5-10 ani (30,11%) și mai rar printre cele care au sub 5 ani (23,97%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților cu vechime de 5-10 ani (24,73%) și inferioare în ceea ce privește firmele cu vechime de sub 5 ani (14,38%).

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	49,32%	47,31%	55,71%	52,23%
2.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	37,67%	32,26%	24,29%	34,38%
3.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	23,97%	30,11%	30,00%	29,46%
4.	Pregătirea angajaților	14,38%	24,73%	20,00%	16,96%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	8,22%	10,75%	4,29%	8,93%



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	56,00%	48,53%	59,46%	36,67%	30,65%	70,59%	41,51%	43,64%
2.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	25,33%	36,76%	17,12%	41,67%	27,42%	54,90%	45,28%	34,55%
3.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	14,67%	20,59%	32,43%	26,67%	50,00%	17,65%	20,75%	30,91%
4.	Pregătirea angajaților	21,33%	17,65%	18,02%	20,00%	16,13%	18,63%	18,87%	12,73%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	9,33%	5,88%	8,11%	0,00%	11,29%	15,69%	11,32%	3,64%

Analiza structurii **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esențiale privind nevoia de finanțare din IMM-urile din România (tabelul 9.6):

- IMM-urile care au indicat investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare drept nevoie principală de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Nord Vest (70,59%) și mai reduse în rândul celor din Vest (30,65%);
- organizațiile care au nevoie de finanțare pentru dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor piețe, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Nord Vest (54,90%) și mai reduse în cazul celor din Sud (17,12%);
- firmele care vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent în regiunea Vest (50,00%) și mai rar printre cele din Nord Est (14,67%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților consemnează frecvențe superioare în regiunea Nord Est (21,33%).

Analizând **IMM-urile în funcție de dimensiune** (tabelul 9.7), constatăm următoarele aspecte:

- pentru întreprinderile mici apar mai frecvent ca principale nevoi de finanțare investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare (60,67%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (10,00%);
- microîntreprinderile prezintă ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (35,42%);
- întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (32,08%) și pregătirea angajaților (24,53%).



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	46,88%	60,67%	49,06%
2.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	35,42%	33,33%	32,08%
3.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	25,69%	28,00%	32,08%
4.	Pregătirea angajaților	18,06%	16,67%	24,53%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	7,64%	10,00%	9,43%

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	59,22%	68,33%	34,02%	35,48%	57,58%	51,53%
2.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe	33,01%	38,33%	34,02%	32,26%	30,30%	35,88%
3.	Finanțarea stocurilor și capitalului de lucru	32,04%	28,33%	42,27%	19,35%	24,24%	18,70%
4.	Pregătirea angajaților	15,53%	10,00%	13,40%	19,35%	18,18%	22,52%
5.	Refinanțarea unor alte obligații financiare	10,68%	3,33%	9,28%	12,90%	9,09%	8,40%

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 construcțiilor prezintă ponderi mai ridicate în ceea ce privește investițiile în echipamente, tehnologie sau imobiliare (68,33%);
- firmele care vizează dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din sectorul serviciilor (35,88%);
- societățile din domeniul comerțului sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor pentru care finanțarea stocurilor și a capitalului de lucru (42,27%) este principala nevoie de finanțare;
- IMM-urile din domeniul serviciilor vizează într-o proporție mai mare pregătirea angajaților (22,52%).



9.3 Destinația finanțării

Luând în considerare **destinația finanțării** pentru anul **2024** constatăm că: **67,52%** dintre IMM-uri vor să utilizeze finanțarea pentru realizarea unor **investiții** în cadrul firmei, **35,78%** dintre firme vor acoperi **capitalul de lucru**, **22,39%** intenționează să dezvolte **proiecte inovative** și 3,30% vor să dezvolte producție primară agricolă. Detalii suplimentare în figura nr. 9.4.

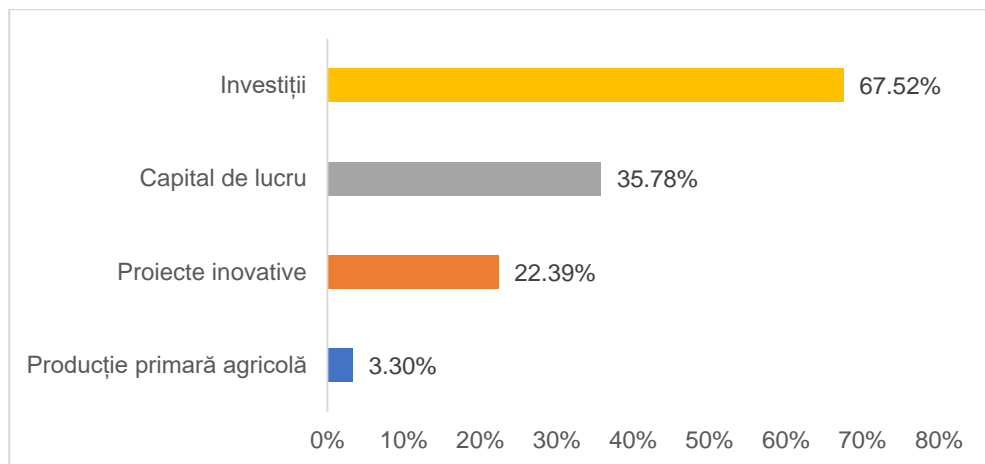


Figura nr. 9.4
Principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor în 2023

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 sub 5 ani (26,45%) și mai reduse în rândul celor cu o vechime de 5-10 ani (15,73%);
- firmele care vizează realizarea unor investiții, se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu o vechime de 10-15 ani (71,64%) și mai rar printre cele cu vechime de 5-10 ani (58,43%);
- organizațiile care vor să utilizeze finanțarea pentru acoperirea capitalului de lucru, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu vechime de 5-10 ani (44,94%) și mai reduse în cazul celor cu vechime de sub 5 ani (24,79%).

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	67,77%	58,43%	71,64%	71,62%
2.	Capital de lucru	24,79%	44,94%	37,31%	39,19%
3.	Proiecte inovative	26,45%	15,73%	17,91%	20,72%
4.	Producție primară agricolă	3,31%	5,62%	1,49%	3,60%



Analiza **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esențiale privind destinația finanțării din IMM-urile din România (tabelul 9.10):

- IMM-urile care au indicat proiectele inovative drept destinație principală de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud Est (30,16%) și mai reduse în rândul celor din Nord Est (17,14%);
- firmele care vizează realizarea unor investiții, se regăsesc mai frecvent în Nord Vest (83,00%) și mai rar printre cele din Sud Vest (56,10%);
- organizațiile care vor utiliza finanțarea pentru acoperirea capitalului de lucru, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Nord Vest (61,67%) și mai reduse în cazul celor din Sud Est (25,40%).

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	68,57%	68,25%	61,86%	56,10%	59,02%	83,00%	69,09%	63,79%
2.	Capital de lucru	28,57%	25,40%	35,05%	31,71%	44,26%	45,00%	36,36%	34,48%
3.	Proiecte inovative	17,14%	30,16%	18,56%	26,83%	24,59%	21,00%	23,64%	22,41%
4.	Producție primară agricolă	1,43%	1,59%	3,09%	4,88%	1,64%	3,00%	10,91%	1,72%

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	63,60%	78,01%	72,22%
2.	Capital de lucru	36,78%	37,59%	40,74%
3.	Proiecte inovative	21,07%	14,18%	25,93%
4.	Producție primară agricolă	2,30%	3,55%	3,70%

Analizând **IMM-urile în funcție de dimensiune** (tabelul 9.11), constatăm:

- Întreprinderile mici prezintă o pondere mai ridicată a IMM-urilor care au drept destinație de finanțare investițiile (78,01%);
- Întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care menționează capitalul de lucru (40,74%), proiectele inovative (25,93%) și producția primară agricolă (3,70%) drept principalele destinații de finanțare.



Tabelul 9.12

**Principalele destinații de finanțare
în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor**

Nr. crt.	Principalele destinații de finanțare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Investiții	74,49%	71,93%	65,31%	62,96%	61,29%	65,81%
2.	Capital de lucru	35,71%	40,35%	44,90%	37,04%	45,16%	29,49%
3.	Proiecte inovative	15,31%	15,79%	9,18%	29,63%	22,58%	31,62%
4.	Producție primară agricolă	1,02%	1,75%	2,04%	3,70%	6,45%	4,70%

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 industrie prezintă ponderi mai ridicate în ceea ce privește realizarea investițiilor (74,049%);
- societățile din domeniul turismului sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor pentru care capitalul de lucru (45,16%) este principala destinație de finanțare;
- firmele care vizează dezvoltarea unor proiecte inovative, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din sectorul serviciilor (31,62%).

9.4. Elementele principale 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 nr. 9.5): **rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă** (33,23%), **flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii** (20,34%), **paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată** (13,98%), **servicii bancare digitalizate** (12,73%), finanțarea (9,01%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea... (3,57%).

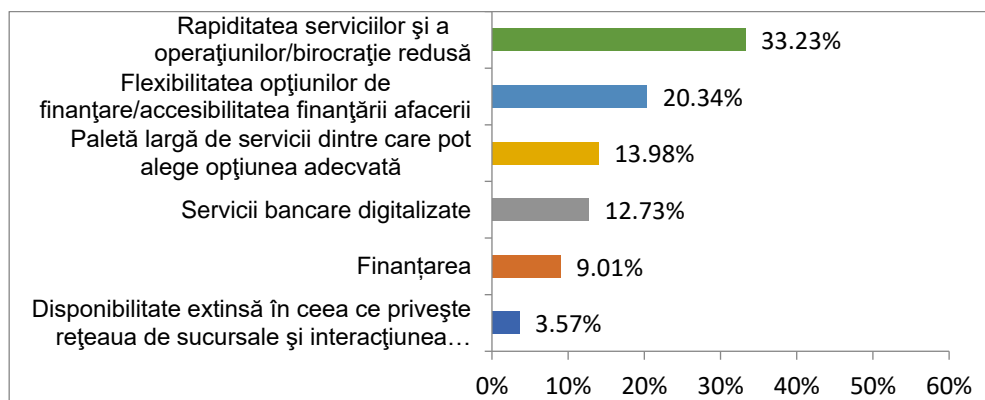


Figura nr. 9.5

Cele mai importante elemente în alegerea unei bănci pe termen lung



Analizând principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung în funcție de vârstă, surprindem următoarele elemente (tabelul 9.13):

- componenta de firme cu vechime de sub 5 ani indică ponderi mai mari ale IMM-urilor pentru care serviciile bancare digitalizate (17,47%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (7,83%) au o importanță mai mare;
- pentru societățile cu vechime de peste 15 ani conteaza foarte mult flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (25,21%);
- rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (39,39%) 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 indică ponderi mai mari ale IMM-urilor care acordă o importanță semnificativă finanțării (10,98%) și paletei largi de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (14,63%).

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	29,52%	39,39%	31,71%	36,36%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	14,46%	20,20%	24,39%	25,21%
3.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	11,45%	13,13%	14,63%	13,64%
4.	Servicii bancare digitalizate	17,47%	13,13%	12,20%	7,02%
5.	Finanțarea	8,43%	8,08%	10,98%	8,26%
6.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	7,83%	0,00%	4,88%	2,07%

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 -Ifov
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/ birocrație redusă	37,18%	28,00%	51,16%	23,08%	29,03%	19,61%	30,36%	39,06%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	20,51%	17,33%	13,18%	10,26%	33,87%	28,43%	16,07%	28,13%
3.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	8,97%	5,33%	11,63%	5,13%	9,68%	39,22%	17,86%	6,25%
4.	Servicii bancare digitalizate	15,38%	20,00%	9,30%	24,36%	4,84%	3,92%	10,71%	17,19%
5.	Finanțarea	5,13%	13,33%	8,53%	12,82%	11,29%	5,88%	14,29%	3,13%
6.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	2,56%	1,33%	0,00%	17,95%	6,45%	1,96%	0,00%	0,00%



Analiza structurii **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esențiale privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- regiunea Sud presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (51,16%);
- întreprinderile din regiunea Vest consemnează procente mai mari ale entităților care menționează flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (33,87%);
- agenții economici din regiunea Nord Vest înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care au punctat paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (39,22%);
- firmele din regiunea Sud Vest înregistrează ponderi mai înalte ale organizațiilor care apreciază serviciile bancare digitalizate (24,36%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (17,95%) ca fiind elemente esențiale în alegerea unei bănci pe termen lung.

Detalii în tabelul 9.14.

Tabelul 9.15

**Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung
în funcție de dimensiunea IMM-urilor**

Nr. crt.	Elemente	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi Mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă	31,19%	37,25%	37,93%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	19,57%	20,26%	34,48%
3.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	11,93%	20,92%	5,17%
4.	Servicii bancare digitalizate	14,98%	7,84%	8,62%
5.	Finanțarea	7,34%	9,15%	8,62%
6.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	5,81%	0,65%	0,00%

Încadrarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.15) scoate în evidență următoarele aspecte privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- serviciile bancare digitalizate (14,98%) și disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (5,81%) au fost indicate cel mai des de către microîntreprinderi;
- întreprinderile mici sunt cele care dețin o pondere mai ridicată a firmelor care au indicat paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (20,92%) și finanțarea (9,15%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai mari ale entităților care menționează rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (37,93%) și flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (34,48%).



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	27,03%	43,75%	41,96%	31,25%	29,41%	30,58%
2.	Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	25,23%	29,69%	22,32%	12,50%	5,88%	18,21%
3.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	18,02%	7,81%	12,50%	12,50%	23,53%	13,40%
4.	Servicii bancare digitalizate	7,21%	7,81%	7,14%	9,38%	14,71%	18,21%
5.	Finanțarea	11,71%	4,69%	3,57%	15,63%	23,53%	8,59%
6.	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	1,80%	1,56%	5,36%	6,25%	2,94%	3,78%

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 construcțiilor sunt cele care apreciază într-o măsură mai mare rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (43,75%) și flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (29,69%);
- companiile din turism se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care indică paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (23,53%) și finanțarea (23,53%);
- firmele care activează în sectorul serviciilor apreciază într-o proporție mai mare servicii bancare digitalizate (18,21%);
- sectorul transporturilor presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care apreciază disponibilitatea extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (6,25%). Pentru informații suplimentare se poate consulta tabelul 9.16.

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** (52,72%), **lipsa garanțiilor** (28,57%), **sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare** (25,34%), **soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației** (21,77%) și **lipsa certitudinii privind situația financiară a întreprinderii** (19,56%). Vezi figura nr. 9.6.

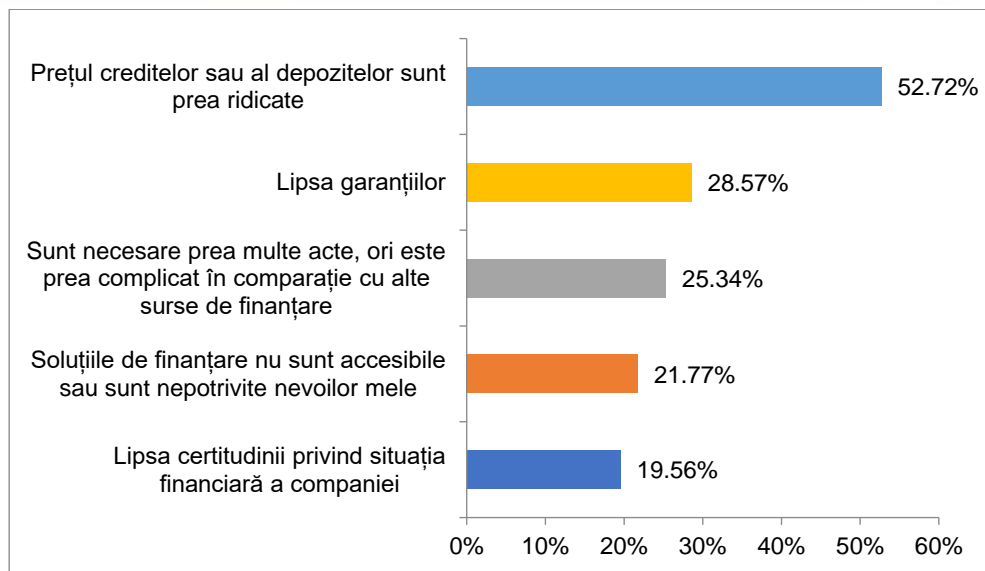


Figura nr. 9.6
Bariere în accesarea unor finanțări bancare

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	40,82%	61,54%	57,33%	54,55%
2.	Lipsa garanțiilor	28,57%	28,57%	28,00%	31,36%
3.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	28,57%	17,58%	25,33%	25,45%
4.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	18,37%	28,57%	17,33%	18,18%
5.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	25,85%	23,08%	16,00%	16,82%

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 (61,54%) și soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (28,57%);
- 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 (28,57%) și lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (25,85%);



- firmele cu vechime de peste 15 ani sunt cele care invocă cel mai des lipsa garanțiilor (31,36%) 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	58,11%	42,65%	39,32%	37,31%	43,33%	86,14%	57,69%	48,98%
2.	Lipsa garanțiilor	13,51%	32,35%	55,56%	17,91%	45,00%	14,85%	15,38%	18,37%
3.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	28,38%	19,12%	10,26%	38,81%	15,00%	46,53%	28,85%	12,24%
4.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	28,38%	25,00%	13,68%	8,96%	11,67%	36,63%	30,77%	16,33%
5.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	10,81%	19,12%	16,24%	20,90%	28,33%	14,85%	25,00%	32,65%

Analiza structurii 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 prea ridicate (86,14%), faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (46,53%) și că soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor lor (36,63%);
- întreprinderile din regiunea Sud consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează lipsa garanțiilor (55,56%);
- regiunea București-Ilfov presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (32,65%). 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	48,65%	59,72%	64,71%
2.	Lipsa garanțiilor	27,03%	34,03%	23,53%
3.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	25,00%	25,69%	23,53%
4.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	21,28%	23,61%	7,84%
5.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	23,31%	11,81%	15,69%

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 (64,71%) ca fiind principala barieră în accesarea unor finanțări bancare;
- întreprinderile mici dețin ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care întâmpină bariere în accesarea unor finanțări bancare, 34,03% dintre acestea indicând lipsa garanțiilor, 25,69% faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare, 23,61% că soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite;
- microîntreprinderile au indicat într-o măsură mai mare lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (23,31%).

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	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Prețul creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate	60,58%	52,63%	51,02%	46,88%	39,39%	52,65%
2.	Lipsa garanțiilor	28,85%	29,82%	30,61%	34,38%	33,33%	26,14%
3.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	27,88%	24,56%	24,49%	12,50%	33,33%	25,38%
4.	Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	24,04%	24,56%	20,41%	15,63%	30,30%	20,45%
5.	Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei	12,50%	21,05%	24,49%	25,00%	21,21%	19,32%



În ceea ce privește repartiția firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 9.20), constatăm câteva elemente marcante privind barierele în accesarea unor finanțări bancare:

- IMM-urile din industrie prezintă ponderi mai ridicate ale firmelor care indică prețul ridicat al creditelor sau al depozitelor (60,58%) ca fiind principala barieră în accesarea finanțărilor bancare;
- societățile din domeniul turismului sunt cele care prezintă ponderi mai mari ale firmelor care menționează faptul că sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (33,33%) și că soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite (30,30%);
- IMM-urile din domeniul transporturilor consemnează frecvențe superioare în ceea ce privește lipsa garanțiilor (34,38%) și lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (25,00%).

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 FNGC/IMM. Rezultatele obținute de noi relevă faptul că **9,36% din IMM-uri au accesat un credit garantat** (figura nr. 9.9).

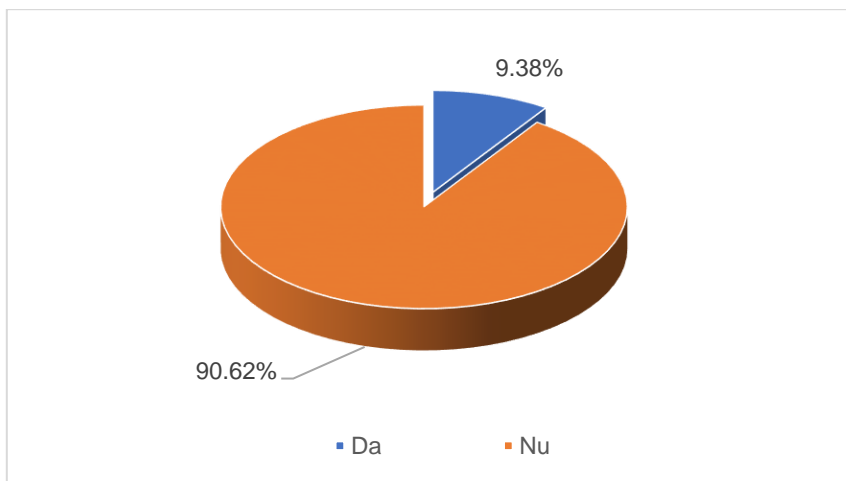


Figura nr. 9.7
Utilizarea serviciilor de garantare financiară

Analiza propensiunii IMM-urilor de a apela la servicii de garantare financiară, în funcție de **vârsta firmelor**, evidențiază faptul că firmele cu vechime de 5-10 ani înregistrează nivelul cel mai înalt (13,13%), în timp ce organizațiile cu vechime de sub 5 ani înregistrează nivelul cel mai scăzut (4,94%). 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	4,94%	13,13%	6,58%	11,86%
2.	Nu	95,06%	86,87%	93,42%	88,14%

Din punctul de vedere al **apartenței regionale a IMM-urilor**, se observă că firmele din regiunea Nord Est au apelat la serviciile de garantare financiară într-o măsură mai mare (18,18%), în timp ce regiunea Nord Vest se remarcă prin ponderea cea mai mică a firmelor care au utilizat servicii de garantare financiară (2,94%). 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	18,18%	10,81%	9,02%	5,48%	11,48%	2,94%	7,02%	12,70%
2.	Nu	81,82%	89,19%	90,98%	94,52%	88,52%	97,06%	92,98%	87,30%

Examinarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.23) relevă faptul că întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai mari ale firmelor care au apelat la servicii de garantare financiară în anul 2023 (24,14%), în timp ce doar 6,52% dintre microîntreprinderi au utilizat serviciile de garantare financiară.

Tabelul 9.23

**Intensitatea utilizării serviciilor de garantare financiară
în funcție de dimensiunea firmelor**

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de garantare financiară	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Da	6,52%	12,33%	24,14%
2.	Nu	93,48%	87,67%	75,86%

Dintre IMM-urile care au utilizat în anul 2023 un credit garantat FNGCIMM, **37,88%** apreciază promptitudinea acordării garanției ca fiind **foarte bună**, **42,42%** consideră că este **bună** și doar 4,55% considera că este slabă. Vezi figura nr. 9.8.

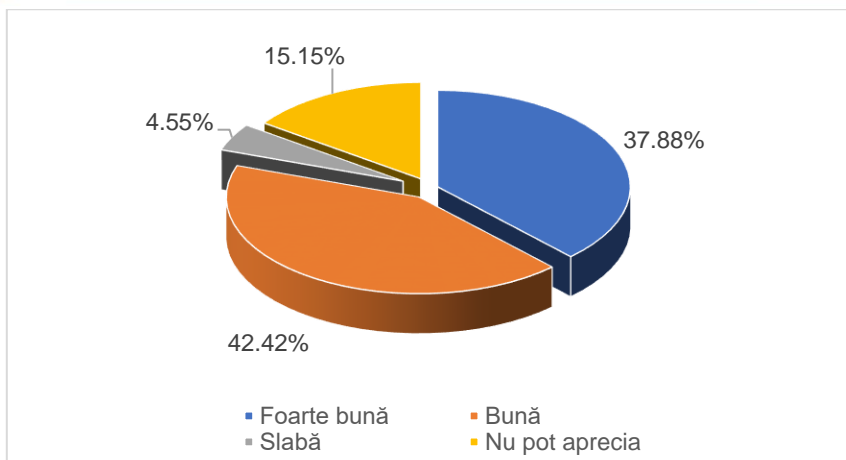


Figura nr. 9.8
Aprecierea privind promptitudinea de acordare a garanției

9.7. Utilizarea serviciilor de consultanță

Decalajul de competitivitate dintre IMM-urile din România și firmele din Uniunea Europeană este generat inclusiv de accesul limitat la cunoștințe de natură managerială, economică, juridică, tehnologică etc. Dat fiind faptul că, de regulă, organizațiile nu dispun de toată paleta de cunoștințe, abilități și competențe necesare derulării adecvate a afacerii într-un mediu concurențial, utilizarea serviciilor de consultanță devine o opțiune din ce în ce mai importantă. Rezultatele obținute de noi relevă faptul că doar **16,01% din IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2023** (figura nr. 9.9), sugerând existența unor bariere explicite sau tacite care obstrucționează dezvoltarea unor relații stabile și avantajoase între mediul de afaceri productiv și furnizorii specializați de know-how managerial, financiar-contabil, de marketing, juridic, tehnic etc.

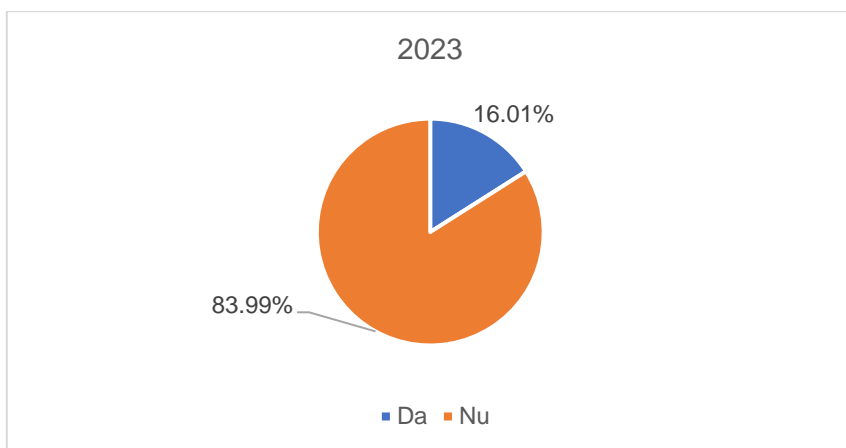


Figura nr. 9.9
Utilizarea serviciilor de consultanță în IMM-uri în 2023



Ținând cont de **vârsta** firmelor, observăm faptul că cele cu vechime de 5-10 ani apelează mai mult la servicii externe de consultanță (21,18%), în timp ce firmele noi cu vechime de sub 5 ani au apelat mai rar (14,17%). Vezi informațiile din tabelul 9.24.

Tabelul 9.24

**Intensitatea utilizării serviciilor de garantare financiară
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanță	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Au apelat la consultanți externi	14,17%	21,18%	15,15%	17,21%
2.	NU au apelat la consultanți externi	85,83%	78,82%	84,85%	82,79%

Din punctul de vedere al **apartenenței regionale a IMM-urilor**, se observă că firmele din regiunea Centru apelează la serviciile de consultanță într-o măsură mai mare (27,78%). Vezi informațiile din tabelul 9.25.

Tabelul 9.25

**Intensitatea utilizării consultanței în funcție de amplasarea
regională a acestora**

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanță	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
1.	Au apelat la consultanți externi	15,94%	16,95%	21,05%	9,84%	23,91%	8,65%	27,78%	11,29%
2.	NU au apelat la consultanți externi	84,06%	83,05%	78,95%	90,16%	76,09%	91,35%	72,22%	88,71%

Examinarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 9.26) relevă faptul că întreprinderile mijlocii prezintă ponderi mai mari ale firmelor care au apelat la servicii de consultanță în anul 2023 (43,64%), în timp ce microîntreprinderile utilizează mai puțin serviciile de consultanță (12,02%).

Tabelul 9.26

Intensitatea utilizării consultanței în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanță	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Au apelat la consultanți externi	12,02%	16,67%	43,64%
2.	Nu au apelat la consultanți externi	87,98%	83,33%	56,36%

Încadrarea IMM-urilor în funcție de **ramurile de activitate** (tabelul 9.27) reliefează faptul că firmele care au apelat cel mai mult la consultanță externă sunt din domeniul transporturilor (25,00%).



Tabelul 9.27

Intensitatea utilizării consultanței în funcție de ramura în care își desfășoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanță	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Turism	Transporturi	Servicii
1.	Au apelat la consultanți externi	15,79%	20,75%	9,89%	22,22%	25,00%	15,61%
2.	Nu au apelat la consultanți externi	84,21%	79,25%	90,11%	77,78%	75,00%	84,39%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Aproximativ 58,38% dintre IMM-urile investigate și-au finanțat activitățile economice din surse proprii în anul 2023, în timp ce 16,18% au accesat fonduri nerambursabile.
- Tot în anul 2023, 39,11% dintre IMM-uri au obținut credite bancare, 28,13% dintre întreprinderi au utilizat leasing-ul, 9,44% dintre companii au recurs la credit furnizor și 4,62% au apelat la credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM) ca sursă de finanțare.
- În anul 2024, întreprinzătorii români intenționează să apeleze, în principal, la următoarele modalități de finanțare: 47,45% dintre IMM-uri se vor autofinanța, 44,36% vor să acceseze fonduri nerambursabile, 33,45% intenționează să apeleze la credite bancare, 26,73% dintre IMM-uri vor utiliza leasing-ul, 6,55% vor utiliza creditul furnizor și 4,73% vor să apeleze la credite bancare garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM).
- Potrivit respondenților principalele nevoi de finanțare ale IMM-urilor sunt: investiții în echipamente, tehnologie sau imobiliare (51,19%), dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (34,81%), finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (26,28%), pregătirea angajaților (18,09%) și refinanțarea unor alte obligații financiare (8,70%).
- Principalele destinații de finanțare ale IMM-urilor, pentru anul 2024, sunt: 67,52% dintre IMM-uri vor să utilizeze finanțarea pentru realizarea unor investiții în cadrul firmei, 35,78% dintre firme vor acoperi capitalul de lucru, 22,39% intenționează să dezvolte proiecte inovative și 3,30% vor să dezvolte producție primară agricolă.
- Întreprinzătorii consideră că principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung sunt: rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (33,23%), flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (20,34%), paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (13,98%), servicii bancare digitalizate (12,73%), finanțarea (9,01%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (3,57%).
- Principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare, conform aprecierilor IMM-urilor, sunt: prețul creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate (52,72%), lipsa garanțiilor (28,57%), sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (25,34%), soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (21,77%) și lipsa certitudinii privind situația financiară a întreprinderii (19,56%).
- Rezultatele obținute relevă faptul că 9,38 % din IMM-uri au accesat un credit garantat în anul 2023.
- Rezultatele obținute de noi relevă faptul că doar 16,01% din IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2023, sugerând existența unor bariere explicite sau tacite care obstrucționează dezvoltarea unor relații stabile și avantajoase între mediul de afaceri productiv și furnizorii specializați de know-how managerial, financiar-contabil, de marketing, juridic, tehnic etc.

CAPITOLUL 10

SERVICII DE ASIGURĂRI PENTRU IMM-URI

10.1. Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor din România

Indiferent de cât de mult a evoluat umanitatea, vor exista întotdeauna riscuri, deoarece nu putem controla tot ce se întâmplă în jurul nostru.

În cazul agenților economici, principalele riscuri sunt cele privind mărfurile sau activele companiei. Dat fiind faptul că în ultimii doi ani, la nivel global, a avut loc o încetinire a creșterii economice, dar și o creștere accelerată a inflației, în mediul de afaceri există o preocupare constantă pentru minimalizarea riscurilor și optimizarea oportunităților de creștere și dezvoltare. Pentru majoritatea întreprinzătorilor este esențial să identifice, să evalueze și să gestioneze riscurile care pot influența realizarea obiectivelor firmei. Evoluțiile economice, dar și schimbările legislative, sunt mai ușor de depășit, dacă există un plan de redresare a afacerii în situații de urgență, cu ajutorul căruia să poată fi luate măsurile necesare pentru limitarea efectelor perturbatorii.

În actualul context, marcat de efectele pandemiei Covid-19 și războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu, analiza noastră a evidențiat, necesitatea pentru manageri/întreprinzători de a apela, în principal, la următoarele **modalități de gestionare a riscurilor**:

- asigurările specifice (62,28%),
- finanțarea europeană (25,66%),
- campaniile de marketing (16,23%) și
- programele de training pentru angajați (10,96%)

Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura nr. 10.1.

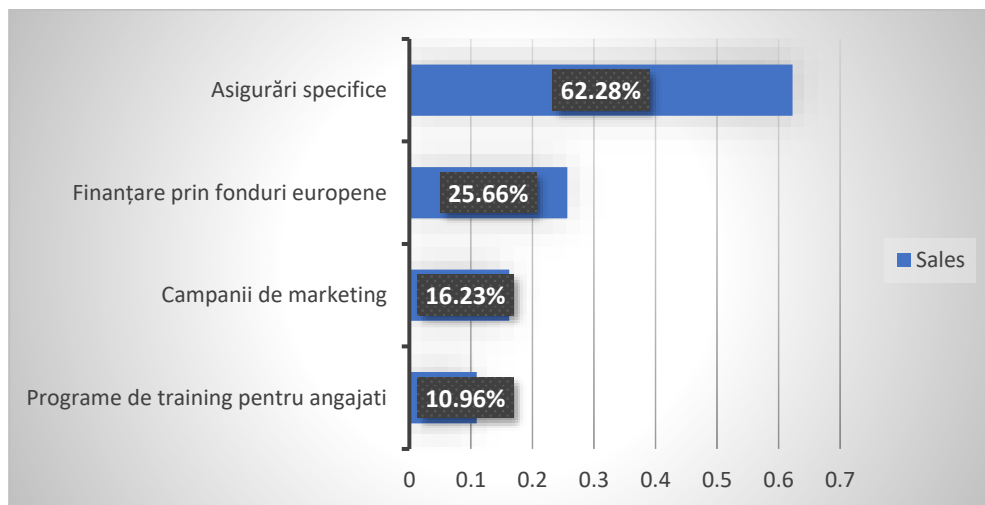


Figura nr. 10.1
Modalități de gestionare a riscurilor în cadrul IMM-urilor



Analiza pe **grupe de vârstă** a ponderii IMM-urilor care utilizează în activitatea lor elementele de gestionare a riscurilor, evidențiază în tabelul 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 (39,17%), cele cu vârsta cuprinsă între 5-10 ani au indicat campaniile de marketing (12,28%), iar cele între 10-15 ani programele de training (12,96%). Detalii se pot afla în tabelul de mai jos.

Tabelul 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	Asigurări specifice	43,33%	66,67%	74,07%	73,22%
2	Finanțare prin fonduri europene	39,17%	19,30%	11,11%	19,13%
3	Campanii de marketing	25,83%	12,28%	9,26%	14,21%
4	Programe de training pentru angajați	10,00%	8,77%	12,96%	12,02%

Grupând IMM-urile în funcție de apartenența teritorială, remarcăm următoarele elemente: societățile din regiunea Nord Vest au indicat asigurările specifice (89,36%) urmate de cele din Vest (88,46%) și de cele din regiunea Sud (67,24%). Campaniile de marketing au fost evidențiate de agenții economici din regiunea de Sud-Vest în proporție de (35,56%) și din Nord Vest (4,26%); programele de training au fost folosite de firmele din București-Ilfov în proporție de 22,50%. Detalii suplimentare se pot găsi în tabelul 10.2.

Tabelul 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	Bucuresti Ilfov
1	Asigurări specifice	42,59%	45,24%	67,24%	22,22%	88,46%	89,36%	44,44%	50,00%
2	Finanțare prin fonduri europene	38,89%	40,48%	29,31%	40,00%	11,54%	9,57%	44,44%	15,00%
3	Campanii de marketing	9,26%	30,95%	15,52%	35,56%	6,41%	4,26%	17,78%	35,00%
4	Programe de training pentru angajați	20,37%	9,52%	8,62%	17,78%	3,85%	9,57%	2,22%	22,50%



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 (82,20%);
- întreprinderile mijlocii au indicat finanțarea din fonduri europene (28,57%)
- microîntreprinderile consemnează entități care menționează programele de training în proporție de 11,11% și campaniile de marketing 20,83%. Informații suplimentare se află în tabelul 10.3.

Tabelul 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	Asigurări specifice	53,24%	82,20%	69,39%
2	Finanțare prin fonduri europene	29,17%	13,56%	28,57%
3	Campanii de marketing	20,83%	9,32%	12,24%
4	Programe de training pentru angajați	11,11%	11,02%	12,24%

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 programele de training pentru angajați în proporție de 40%;
- societățile cu răspundere limitată au indicat campaniile de marketing 16,14%,
- societățile pe acțiuni preferă finanțările prin adsigurări specifice 83,33%. Detalii se pot găsi în tabelul 10.4.

Tabelul 10.4

Modalități de gestionare a riscului pentru afacere în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Asigurări specifice	83,33%	62,73%	30,00%
2	Finanțare prin fonduri europene	16,67%	26,14%	10,00%
3	Campanii de marketing	0,00%	16,14%	30,00%
4	Programe de training pentru angajați	16,67%	10,23%	40,00%



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 transporturi (81,82%), spre deosebire de firmele din turism care înregistrează o pondere mai mică (29,63 %);
- firmele din turism au apelat la finanțări din fonduri europene (51,85%), iar într-o proporție mult mai mică (14,06%) de cele din comerț;
- campaniile de marketing (17,95%) și programele de training pentru angajați (17,95%) au fost indicate de firmele din servicii. Informații suplimentare în tabelul 10.5.

Tabelul 10.5

**Modalități de gestionare a riscului pentru afacere
în funcție de domeniul de activitate**

Nr. crt.	Moduri de gestionare a riscurilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Asigurări specifice	64,71%	80,49%	67,19%	81,82%	29,63%	55,90%
2	Finanțare prin fonduri europene	29,41%	21,95%	14,06%	11,36%	51,85%	28,21%
3	Campanii de marketing	11,76%	7,32%	25,00%	9,09%	22,22%	17,95%
4	Programe de training pentru angajați	9,41%	2,44%	9,38%	4,55%	7,41%	15,90%

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 (81,86%) urmată de Casco (65,40%) și asigurarea de sănătate pentru angajați care nu include abonamentele la clinici medicale (49,79%).

De asemenea, sunt evidențiate asigurările de clădiri și bunuri (49,16%) asigurarea pentru echipamente și utilaje (41,35%), asigurarea de răspundere civilă (33,97%), asigurarea de transport (18,57%), asigurarea de viață pentru angajați (11,39%, precum și alte tipuri de asigurări (3,59%).



Detalii se pot găsi în figura de mai jos.

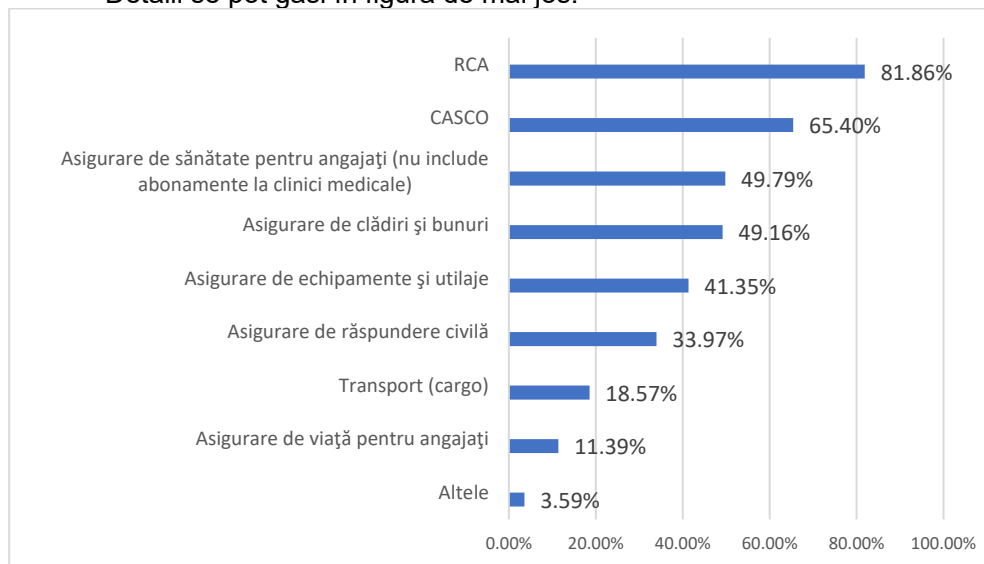


Figura nr. 10.2
Tipuri de asigurări utilizate de IMM

Deși domeniul asigurărilor a avut perioade favorabile și mai puțin favorabile în timp, însă, s-a consolidat și a devenit stabil din punct de vedere financiar. Cu toate acestea, România rămâne pe ultimele locuri în Uniunea Europeană în privința gradului de accesare a asigurărilor. 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, împreună cu 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, îl au preocupările legate de personal precum și administrarea resurselor umane competente, productivitatea și stabilitatea forței de muncă, potrivit principiilor managementului umanist, care respinge punctul de vedere potrivit căruia oamenii sunt motivați doar de impulsul de a dobândi bogăție și putere. În schimb, subliniază demnitatea umană și bunăstarea prin sprijinirea impulsurilor umane înnăscute pentru angajamentul social și înțelegerea unui scop dincolo de supraviețuirea de bază.

Grupând IMM-urile **în funcție de vârstă** se constată următoarele:

- asigurarea de răspundere civilă auto este indicată de toate cele patru categorii de vârstă și are ponderi ridicate;
- agenții economici cu vârsta de 10-15 ani, sunt cei care indică valori ridicate pentru Casco (75,38%) asigurări de clădiri și bunuri (58,46%) asigurări de echipamente și utilaje (44,62%) asigurări de răspundere



- civilă (40%) și asigurări de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)-12,31%.
- asigurările pentru transport (cargo) sunt indicate de companiile cu vârsta de peste 15 ani (30,26%), în timp ce agenții economici cu vârsta sub 5 ani indică același tip de asigurare-cargo- dar cu o pondere redusă (5,66%).
 - firmele cu vechimea de 5-10 ani optează pentru alte forme de asigurare (2,78%). Informații detaliate se află în tabelul 10.6.

Tabelul 10.6

**Asigurările deținute de companii,
în funcție de vârstă**

Nr. Crt.	Tipuri de asigurari pe firma	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 – 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	RCA	68,87%	86,11%	84,62%	84,62%
2	CASCO	42,45%	65,28%	75,38%	72,82%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	40,57%	51,39%	50,77%	53,85%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	31,13%	47,22%	58,46%	58,97%
5	Asigurare de echipamente și utilaje	35,85%	33,33%	44,62%	49,74%
6	Asigurare de răspundere civilă	14,15%	34,72%	40,00%	45,64%
7	Transport (cargo)	5,66%	15,28%	16,92%	30,26%
8	Asigurare de viață pentru angajați	6,60%	15,28%	12,31%	14,36%
9	Altele	4,72%	2,78%	1,54%	4,62%

Analizând răspunsurile primite în **funcție de regiunea de dezvoltare**, se constată următoarea situație:

- companiile din Nord-est folosesc RCA (90,48%);
- firmele din nord-vest indică CASCO (85%), iar cele din centru evidențiază asigurări de clădiri și bunuri (51,16%);
- asigurarea de sănătate pentru angajați înregistrează valori mai mari în Vest (75%) și Nord Vest (70,10%).
- asigurarea de viață pentru salariați este indicate de companii din Nord-Vest (1,03%). Detalii se afla în tabelul de mai jos.



Tabelul 10.7

Asigurările deținute de companii, în funcție de regiunea de dezvoltare

Nr. crt.	Tipuri de asigurari pe firma	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	RCA	90,48%	80,49%	80,60%	62,50%	85,00%	84,54%	81,40%	76,47%
2	CASCO	50,79%	63,41%	62,69%	43,75%	85,00%	76,29%	55,81%	58,82%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	28,57%	34,15%	32,84%	15,63%	75,00%	70,10%	58,14%	47,06%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	57,14%	53,66%	38,81%	40,63%	90,00%	23,71%	51,16%	37,25%
5	Asigurare de echipamente și utilaje	30,16%	29,27%	35,82%	37,50%	85,00%	25,77%	48,84%	29,41%
6	Asigurare de răspundere civilă	25,40%	29,27%	34,33%	9,38%	77,50%	18,56%	37,21%	21,57%
7	Transport (cargo)	4,76%	7,32%	16,42%	6,25%	57,50%	4,12%	16,28%	23,53%
8	Asigurare de viață pentru angajați	4,76%	9,76%	4,48%	3,13%	37,50%	1,03%	13,95%	11,76%
9	Altele	0,00%	2,44%	10,45%	0,00%	5,00%	1,03%	6,98%	1,96%

În continuare, atât microîntreprinderile și întreprinderile mici, cât și cele mijlocii au indicat ponderi ridicate pentru RCA, Casco, asigurările de sănătate pentru angajați, asigurările de clădiri și bunuri. Celelalte tipuri de asigurări indicate, în funcție de dimensiunea companiilor au fost:

- asigurările de echipamente și utilaje preferate de întreprinderile mijlocii (72,00%) și asigurările de răspundere civilă (64,00%) spre deosebire de microîntreprinderi care au indicat ponderi mai mici (35,68%) și respective 25,55%.
- întreprinderile mici au indicat alte tipuri de asigurări (5,34%)

Tabelul 10.8

Asigurările deținute de companii, în funcție de dimensiune

Nr. crt.	Tipuri de asigurari pe firma	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	RCA	78,85%	87,02%	86,00%
2	CASCO	51,54%	82,44%	88,00%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	42,29%	61,07%	56,00%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	40,53%	57,25%	74,00%
5	Asigurare de echipamente și utilaje	35,68%	47,33%	72,00%
6	Asigurare de răspundere civilă	25,55%	40,46%	64,00%
7	Transport (cargo)	11,45%	25,19%	48,00%
8	Asigurare de viață pentru angajați	10,13%	12,98%	20,00%
9	Altele	2,20%	5,34%	4,00%



Forma de organizare juridică a fost următorul criteriu al prezentei analizei. Astfel, societățile pe acțiuni valoarea de 85,71% pentru trei tipuri de asigurări: RCA, CASCO și asigurările de clădiri și bunuri; societățile cu răspundere limitată indică asigurarea pentru echipamente și utilaje (41,50%) iar companiile cu altă formă de organizare indică asigurările de viață pentru angajați (7,14%). Informații suplimentare în tabelul 10.9.

Tabelul 10.9

Asigurările deținute de companii, în funcție de forma de organizare juridică

Nr. Crt.	Tipuri de asigurari pe firma	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	RCA	85,71%	82,34%	64,29%
2	CASCO	85,71%	66,67%	14,29%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	42,86%	50,11%	42,86%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	85,71%	49,67%	14,29%
5	Asigurare de echipamente și utilaje	57,14%	41,50%	28,57%
6	Asigurare de răspundere civilă	71,43%	33,55%	28,57%
7	Transport (cargo)	28,57%	18,32%	21,43%
8	Asigurare de viață pentru angajați	14,29%	11,48%	7,14%
9	Altele	0,00%	3,75%	0,00%

Grupând IMM-urile în funcție de **domeniul de activitate**, cele mai scăzute procentaje se regăsesc la companiile din turism care indică asigurările de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale) 39,13% și asigurarea de transport (cargo) -4,35%. La polul opus se regasesc companiile din transporturi care indică RCA-(92,31%). Informații suplimentare se află în tabelul 10.10.

Tabelul 10.10

Asigurările deținute de companii, în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Tipuri de asigurari pe firma	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	RCA	85,71%	88,89%	80,26%	92,31%	78,26%	77,50%
2	CASCO	75,82%	73,33%	59,21%	89,74%	60,87%	57,00%
3	Asigurare de clădiri și bunuri	50,55%	51,11%	43,42%	84,62%	39,13%	46,00%
4	Asigurare de echipamente și utilaje	54,95%	51,11%	48,68%	69,23%	60,87%	41,00%
5	Asigurare de răspundere civilă	49,45%	40,00%	28,95%	74,36%	21,74%	38,50%
6	Transport (cargo)	32,97%	48,89%	19,74%	76,92%	17,39%	30,00%
7	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	21,98%	8,89%	15,79%	79,49%	4,35%	10,00%
8	Asigurare de viață pentru angajați	12,09%	13,33%	13,16%	33,33%	4,35%	6,50%
9	Altele	3,30%	0,00%	5,26%	2,56%	4,35%	4,00%



Analiza efectuată a relevat o creștere, comparativ cu anul precedent, a interesului managerilor din IMM-uri pentru produsele de asigurare de sănătate și a celor de viață, fapt care indică proliferarea unui management mai uman și o mai mare atenție acordată omului și stării acestuia de bine / sănătate.

10.3. Alte tipuri de asigurări care prezintă interes pentru companii

Participanții la sondajul nostru au evidențiat că asigurările reprezintă un instrument eficace în situația unui eveniment neprevăzut, fiind totodată și o soluție pentru motivarea și stabilizarea angajaților. Analiza noastră a relevat că cea mai mare pondere o au asigurările de sănătate pentru angajați (56,44%), urmate de asigurările de echipamente și utilaje (36,88%) și asigurarea de viață pentru angajați (33,91%) Detalii suplimentare se pot găsi în figura nr. 10.3.

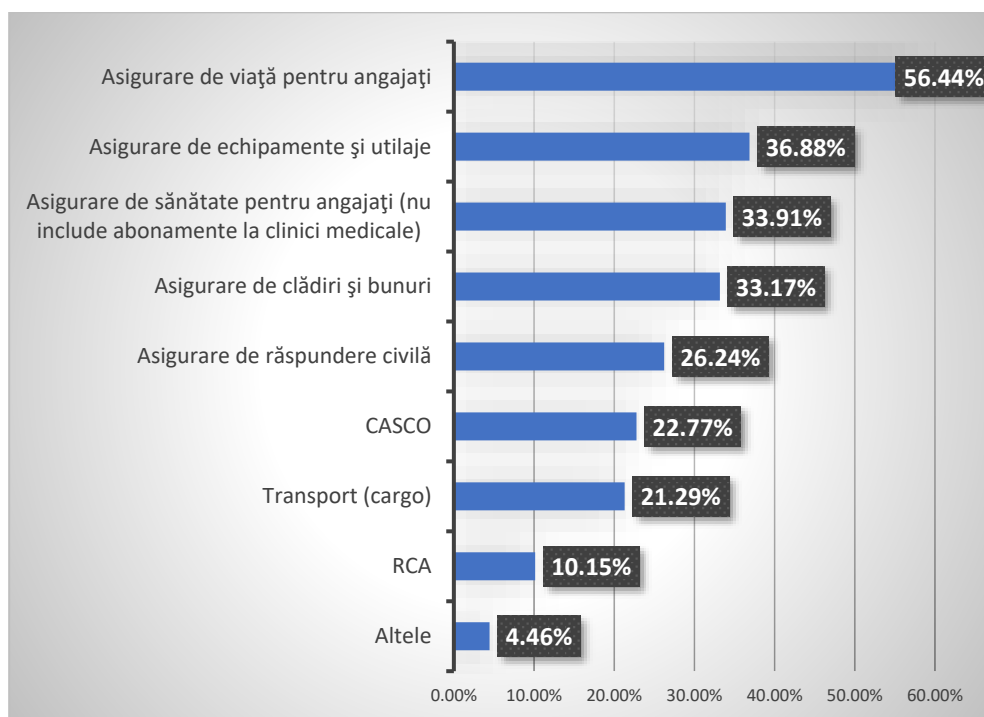


Figura nr. 10.3

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 de sub 5 ani (38,74%);
- companiile cu o vechime de 5-10 ani sunt interesate de asigurările de clădiri și bunuri (38,98%), iar cele cu vârsta între 10-15 ani nu au în vedere alte forme de asigurare. Detalii se pot găsi în tabelul 10.11.



Tabelul 10.11

**Alte tipuri de asigurari care prezinta interes
în funcție de vârsta IMM-urilor**

Nr. crt.	Tipuri de asigurari pe firma	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1	Asigurare de viață pentru angajați	42,34%	59,32%	73,33%	60,14%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	37,84%	42,37%	33,33%	30,41%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	38,74%	28,81%	35,56%	29,05%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	31,53%	38,98%	31,11%	29,73%
5	Asigurare de răspundere civilă	26,13%	23,73%	26,67%	23,65%
6	CASCO	31,53%	28,81%	17,78%	18,92%
7	Transport (cargo)	13,51%	25,42%	20,00%	20,95%
8	RCA	10,81%	11,86%	8,89%	10,81%
9	Altele	4,50%	5,08%	0,00%	6,76%

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, cu excepția regiunii de Nord Vest care indică o pondere de 15,22%; pentru asigurarea pentru activității de transport (cargo) firmele din aceeași regiune indică ponderea de 5,13%;
- asigurarea de echipamente și utilaje prezintă cea mai mică valoare pentru agenții economici din Vest (5,13%);
- asigurarea RCA înregistrează valori mari pentru companiile din Centru (20,00%);
- în zona de sud, firmele au indicat alte tipuri de asigurare (10,71%) de răspundere civilă (21,43%);
- regiunea București-Ilfov înregistrează valori medii la toate tipurile de asigurări. Informații suplimentare se pot găsi în tabelul 10.12.

Tabelul 10.12

**Corelația dintre regiunea de dezvoltare a IMM-urilor și
interesul pentru alte tipuri de asigurari**

Nr. crt.	Tipuri de asigurari pe firma	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Asigurare de viață pentru angajați	37,25%	40,48%	57,14%	13,95%	71,79%	38,04%	72,50%	39,02%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	39,22%	38,10%	25,00%	30,23%	5,13%	68,48%	30,00%	21,95%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	37,25%	50,00%	33,93%	53,49%	23,08%	15,22%	35,00%	43,90%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	25,49%	30,95%	26,79%	18,60%	5,13%	61,96%	25,00%	39,02%
5	Asigurare de răspundere civilă	17,65%	26,19%	21,43%	9,30%	7,69%	47,83%	37,50%	19,51%
6	CASCO	33,33%	23,81%	23,21%	23,26%	10,26%	16,30%	37,50%	19,51%
7	Transport (cargo)	11,76%	11,90%	17,86%	11,63%	5,13%	42,39%	30,00%	17,07%
8	RCA	1,96%	16,67%	10,71%	16,28%	0,00%	4,35%	20,00%	19,51%
9	Altele	5,88%	4,76%	10,71%	2,33%	5,13%	1,09%	7,50%	0,00%



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 (36,67%) și alte tipuri de asigurări (10,00%);
- microîntreprinderile au indicat asigurarea Casco, 26,47%
- întreprinderile mici asigurările pentru echipamente și utilaje 43,00%. Informații complete, se pot găsi mai jos în tabelul 10.13.

Tabelul 10.13

Corelația dintre dimensiunea IMM_urilor și interesul pentru alte tipuri de asigurări pentru companie

Nr. crt.	Tipuri de asigurari pe firma	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Asigurare de viață pentru angajați	51,47%	67,00%	56,67%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	32,84%	43,00%	30,00%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	35,29%	27,00%	36,67%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	28,43%	41,00%	30,00%
5	Asigurare de răspundere civilă	23,04%	30,00%	16,67%
6	CASCO	26,47%	16,00%	23,33%
7	Transport (cargu)	14,22%	27,00%	30,00%
8	RCA	10,78%	6,00%	16,67%
9	Altele	3,92%	4,00%	10,00%

Luând în considerare **forma de organizare juridică** a IMM-urilor remarcăm următoarele:

- agenții economici cu răspundere limitată au fost interesați de asigurări de viață pentru angajați (56,42%);
- societățile pe acțiuni și-au manifestat interesul pentru asigurarea de clădiri și bunuri (50,00%);
- companiile cu altă formă de organizare juridică au evidențiat asigurările Casco (40,00%);
- se constată menținerea unui interes crescut din partea celor trei forme de organizare juridică față de asigurările de viață pentru angajați. Vezi tabelul 10.14.



Tabelul 10.14

Corelația dintre forma de organizare juridică a IMM-urilor și interesul pentru alte tipuri de asigurări pentru companie

Nr. crt.	Tipuri de asigurari pe firma	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Asigurare de viață pentru angajați	50,00%	56,42%	60,00%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	0,00%	37,53%	0,00%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	50,00%	33,75%	40,00%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	50,00%	33,00%	40,00%
5	Asigurare de răspundere civilă	0,00%	26,45%	20,00%
6	CASCO	0,00%	22,67%	40,00%
7	Transport (cargo)	0,00%	21,41%	20,00%
8	RCA	0,00%	10,33%	0,00%
9	Altele	0,00%	4,53%	0,00%

Analiza interesului manifestat de IMM-uri față de alte tipuri de asigurări în funcție de domeniul în care acestea activează (tabelul 10.15), reliefează faptul că:

- întreprinderile din industrie se remarcă prin interesul față de asigurările de răspundere civilă (36,36%);
- IMM-urile din sectorul de construcții au indicat mai des asigurarea de viață pentru angajați (66,67%);
- întreprinderile din transporturi se caracterizează prin ponderi scăzute ale întreprinderilor în care este de interes asigurarea de clădiri și bunuri (17,86%) spre deosebire de entitățile din ramura serviciilor care evidențiază o valoare mai mare pentru același tip de asigurare (30,27%);
- companiile din turism indică RCA (18,18%).

Tabelul 10.15

Diferențierea interesului pentru alte tipuri de asigurari în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Tipuri de asigurari pe firma	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Asigurare de viață pentru angajați	62,12%	66,67%	57,81%	78,57%	36,36%	50,81%
2	Asigurare de echipamente și utilaje	43,94%	46,15%	28,13%	25,00%	54,55%	35,14%
3	Asigurare de sănătate pentru angajați (nu include abonamente la clinici medicale)	33,33%	38,46%	29,69%	14,29%	50,00%	35,68%
4	Asigurare de clădiri și bunuri	37,88%	41,03%	34,38%	17,86%	45,45%	30,27%
5	Asigurare de răspundere civilă	36,36%	23,08%	25,00%	7,14%	27,27%	26,49%
6	CASCO	18,18%	33,33%	18,75%	17,86%	27,27%	23,78%
7	Transport (cargo)	36,36%	17,95%	21,88%	10,71%	36,36%	16,22%
8	RCA	6,06%	12,82%	9,38%	7,14%	18,18%	10,81%
9	Altele	4,55%	2,56%	4,69%	3,57%	13,64%	3,78%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Pentru majoritatea întreprinzătorilor este esențial să identifice, să evalueze și să gestioneze riscurile care pot influența realizarea obiectivelor firmei. Evoluțiile economice, dar și schimbările legislative, sunt mai ușor de depășit, dacă există un plan de redresare a afacerii în situații de urgență, cu ajutorul căruia să poată fi luate măsurile necesare pentru limitarea efectelor perturbatorii.
- În actualul context, marcat de efectele pandemiei Covid-19 și războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu, analiza noastră a evidențiat, necesitatea pentru manageri/întreprinzători de a apela, în principal, la următoarele modalități de gestionare a riscurilor:
 - asigurările specifice (62,28%),
 - finanțarea europeană (25,66%),
 - campaniile de marketing (16,23%) și
 - programele de training pentru angajați (10,96%)
- 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, ponderea cea mai mare fiind deținută de RCA (81,86%) urmată de Casco (65,40%) și asigurarea de sănătate pentru angajați care nu include abonamentele la clinici medicale (49,79%). De asemenea, sunt evidențiate asigurările de clădiri și bunuri (49,16%) asigurarea pentru echipamente și utilaje (41,35%), asigurarea de răspundere civilă (33,97%), asigurarea de transport (18,57%, asigurarea de viață pentru angajați (11,39%, precum și alte tipuri de asigurări (3,59%).
- Asigurările reprezintă un instrument eficace în situația unui eveniment neprevăzut, fiind totodată și o soluție pentru motivarea și stabilizarea angajaților; cea mai mare pondere o au asigurările de sănătate pentru angajați (56,44%), urmate de asigurările de echipamente și utilaje (36,88%) și asigurarea de viață pentru angajați (33,91%)
- Concluzia care se desprinde este amplificarea interesului IMM-urilor pentru realizarea de asigurări și pentru diversitatea lor. În prezent, agenții economici acordă o importanță deosebită preocupărilor legate de personal, precum și administrarea resurselor umane competente, productivitatea și stabilitatea forței de muncă, potrivit principiilor managementului umanist care respinge punctul de vedere conform căruia oamenii sunt motivați doar de impulsul de a dobândi bogăție și putere. În schimb, subliniază demnitatea umană și bunăstarea prin sprijinirea impulsurilor umane înnăscute pentru angajamentul social și înțelegerea unui scop dincolo de supraviețuirea de bază.

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 5,08 persoane și au părăsit organizația 3,77 indivizi. Cea mai mare proporție a firmelor (67,86%) au încadrat în muncă mai puțin de 5 persoane, 19,48% dintre unitățile economice au angajat între 5 și 10 salariați, 7,14% dintre entități au crescut personalul cu 11-20 de salariați și 5,52% din companii au înregistrat peste 20 de noi angajați. Vezi figura nr. 11.1.

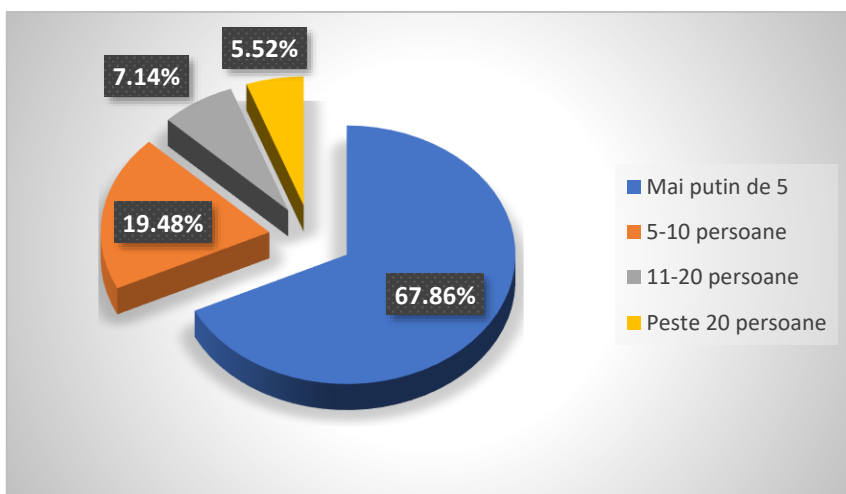


Figura nr. 11.1
Situția numărului de persoane nou angajate în cadrul IMM-urilor pe parcursul anului 2022

În anul 2023 au fost încadrați pe IMM 6,03 noi salariați și au plecat din firmă 4,14 persoane. Având în vedere numărul de persoane nou angajate pe parcursul anului 2023 se observă că majoritatea companiilor (62,18%) au mărit personalul cu 1-5 salariați. Informații suplimentare sunt prezentate în figura nr. 11.2.

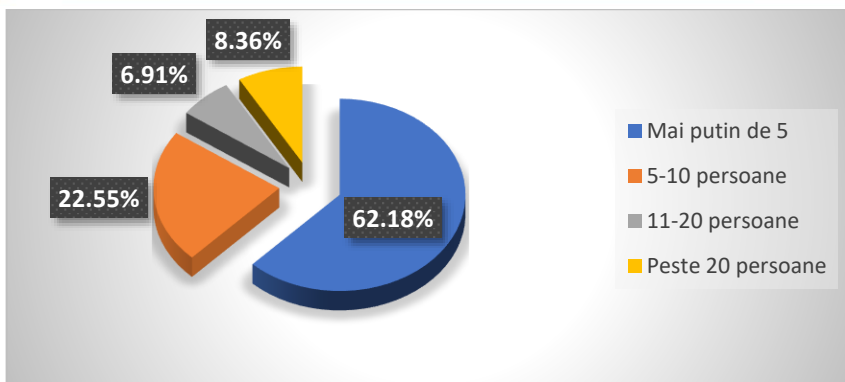


Figura nr. 11.2

Situația numărului de persoane nou angajate în cadrul IMM-urilor pe parcursul anului 2023

Încadrarea unităților economice în funcție de **vârsta** scoate în evidență următoarele aspecte (tabelele 11.1 și 11.2):

- în anul 2022, numărul mediu de persoane nou angajate a fost superior în cadrul entităților cu o vechime mai mare de 15 ani (2,48) și mult mai redus în rândul companiilor înființate în ultimii 5 ani (1,04), iar variația medie de personal a înregistrat nivelul cel mai ridicat în firmele care au cu o vechime de 5-10 ani (1,16), și nivelul cel mai scăzut în firmele cu o vechime de 5-10 ani (0,43);
- pe parcursul anului 2023, media noilor angajați și variația medie de personal este mai mare în IMM-urile cu o vechime de 10-15 ani (2,93, respectiv 1,63). Cele mai scăzute medii a noilor angajați și a variației de personal s-au înregistrat la firmele cu vechimea sub 5 ani (0,91, respectiv 0,59).

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	1.04	1.37	2.14	2.48
2	Variația medie de personal	0.76	0.43	1.16	0.51

Tabelul 11.2

Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2023 în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Indicator 2023	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	0.91	1.63	2.93	2.84
2	Variația medie de personal	0.59	0.96	1.63	0.83



Dacă analizăm firmele pe **regiuni de dezvoltare**, observăm că:

- la nivelul anului 2022, constatăm faptul că IMM-urile din regiunea Vest au consemnat numărul mediu cel mai mare de persoane angajate (4,61), urmate de firmele din regiunea Nord Est (2,96) și de cele din regiunea Nord Vest (1,87). Variația pozitivă cea mai mare de personal au înregistrat-o firmele din regiunea Vest (1,38), urmate de cele din regiunea Sud (1,17) și de cele din regiunea București Ilfov (0,76);
- pe parcursul anului 2023, constatăm faptul că IMM-urile din regiunea Vest au consemnat numărul mediu cel mai mare de persoane angajate (5,35), urmate de firmele din regiunea Nord Est (4,29) și de cele din regiunea Nord Vest (2,06). Variație pozitivă cea mai mare de personal au înregistrat-o firmele din regiunea Vest (1,47), urmate de cele din regiunea Sud (1,41) și de cele din regiunea București Ilfov (0,83).

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	Bucuresti Ilfov
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	2.96	1.60	1.85	0.54	4.61	1.87	1.75	1.62
2	Variația medie de personal	0.05	0.25	1.17	0.22	1.38	-0.06	0.67	0.76

Tabelul 11.4

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2023
în funcție de apartenența regională a IMM-urilor**

Nr. crt.	Indicator 2023	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	4.29	1.85	1.99	0.74	5.35	2.06	1.86	1.89
2	Variația medie de personal	0.51	0.47	1.41	0.65	1.47	0.47	0.67	0.83

Analizând gradul **de mărime a firmelor** (tabelele 11.5 și 11.6), se constată că atât în 2022, cât și în 2023 toate firmele au înregistrat o variație medie pozitivă a personalului. În 2022 numărul mediu cel mai mare de persoane angajate s-a înregistrat la firmele mijlocii (8,77), cu mult peste valoarea celorlalte tipuri de firme și variația pozitivă cea mai mare a fost tot la nivelul firmelor mijlocii (2,69). În anul 2023 sporul mediu al angajaților în cadrul întreprinderilor mijlocii a fost chiar superior anului 2022 (12,40), iar variația medie la nivelul acestor firme a fost mai mare (5,18).



Tabelul 11.5
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	0.63	2.12	8.77
2	Variația medie de personal	0.24	0.98	2.69

Tabelul 11.6
Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2023
în funcție de mărimea companiilor

Nr. crt.	Indicator 2023	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	0.63	1.81	12.40
2	Variația medie de personal	0.31	0.72	5.18

În funcție de forma de **organizare juridică** a agenților economici analiza răspunsurilor primite relevă următoarele aspecte:

- pe parcursul anului 2022, numărul de persoane nou încadrate a fost mai mare în rândul societăților pe acțiuni (12,50), dar la acestea variația de personal este, totuși, una negativă (-4,63), sporul mediu de personal a consemnat un nivel mai ridicat în IMM-urile cu altă formă de organizare (0,74);
- în 2023, media persoanelor nou angajate înregistrează o mărime extrem de crescută în cadrul SA-urilor (21,69), însă pare că fluctuația de personal este foarte mare pentru că variația la nivelul acestor firme pe acțiuni este una negativă (-1,94). Variația medie de salariați este ceva mai mare în cadrul societăților cu răspundere limitată (0,88). Singura schimbare majoră la nivelul anului 2023 este în zona societăților pe acțiuni care pare că au demarat mai bine după anii 2020-2022, perioadă dominată de urmările pandemiei de Covid-19, dar și de izbucnirea și amplificarea conflictului armat din Ucraina. Detalii în tabelele 11.7 și 11.8.

Tabelul 11.7
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	12.50	1.86	0.94
2	Variația medie de personal	-4.63	0.62	0.74



Tabelul 11.8

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2023
în funcție de forma de organizare juridică a firmelor**

Nr. crt.	Indicator 2023	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	21.69	2.13	0.42
2	Variația medie de personal	-1.94	0.88	0.26

Abordarea firmelor mici și mijlocii **pe ramuri de activitate** (tabelele 11.9 și 11.10) evidențiază faptul că:

- în 2022, companiile din transporturi și din industrie au ocupat primele două locuri în ceea ce privește numărul mediu de noi salariați (4,18, respectiv 3,44), dar unitățile din transporturi au avut un spor negativ (-0,20), pe când unitățile din industrie au consemnat un nivel mai ridicat al sporului mediu de angajați (1,08);
- pe parcursul anului 2023, numărul de persoane nou încadrate este mai crescut tot în cadrul IMM-urilor din sectorul transporturilor (5,93, fără variație medie de personal, valoarea acestuia fiind 0,00) și în sectorul industriei care are a doua valoare ca persoane mediu nou angajate (4,09) și o variație medie de personal de 1,24.

Tabelul 11.9

**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	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	3.44	2.30	1.19	4.18	2.35	1.32
2	Variația medie de personal	1.08	0.88	0.09	-0.20	0.88	0.50

Tabelul 11.10

**Evoluția angajărilor și variația medie de personal aferente anului 2023
în funcție de domeniul de activitate al IMM-urilor**

Nr. crt.	Indicator 2023	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Numărul mediu de persoane nou angajate	4.09	2.25	0.93	5.93	3.00	1.73
2	Variația medie de personal	1.24	0.56	0.30	0.00	1.23	0.96



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** (73,54%), **cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute** (60,63%), **spiritul de responsabilitate** (în 44,79% dintre firme), **gradul de implicare în firmă** (43,96%), **abilitățile de lucru în echipă** (36,46%), **competența în domeniul său de activitate** (32,92%) și **inteligența** (28,75%).

Primele șapte criterii ocupă, în mare, aceleași poziții ca anul trecut, singurele modificări apărând în inversarea locurilor ocupate de unele dintre aceste elemente: spiritul de responsabilitate și cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute (anul trecut au ocupat locurile 2 și 3), inteligența și competența în domeniul său de activitate (anul trecut au ocupat locurile 6 și 7).

Alte criterii luate în considerare sunt: comportamentul civilizat (23,75%), recomandările (23,13%), fidelitatea față de firmă (22,08%), conștiinciozitatea (19,17%), capacitatea de efort (14,79%), școala absolvită (13,96%) competențele informatice (10,83%), și limbile străine cunoscute (6,88%), altele (2,29%). Vezi reprezentarea grafică din figura nr. 11.3.

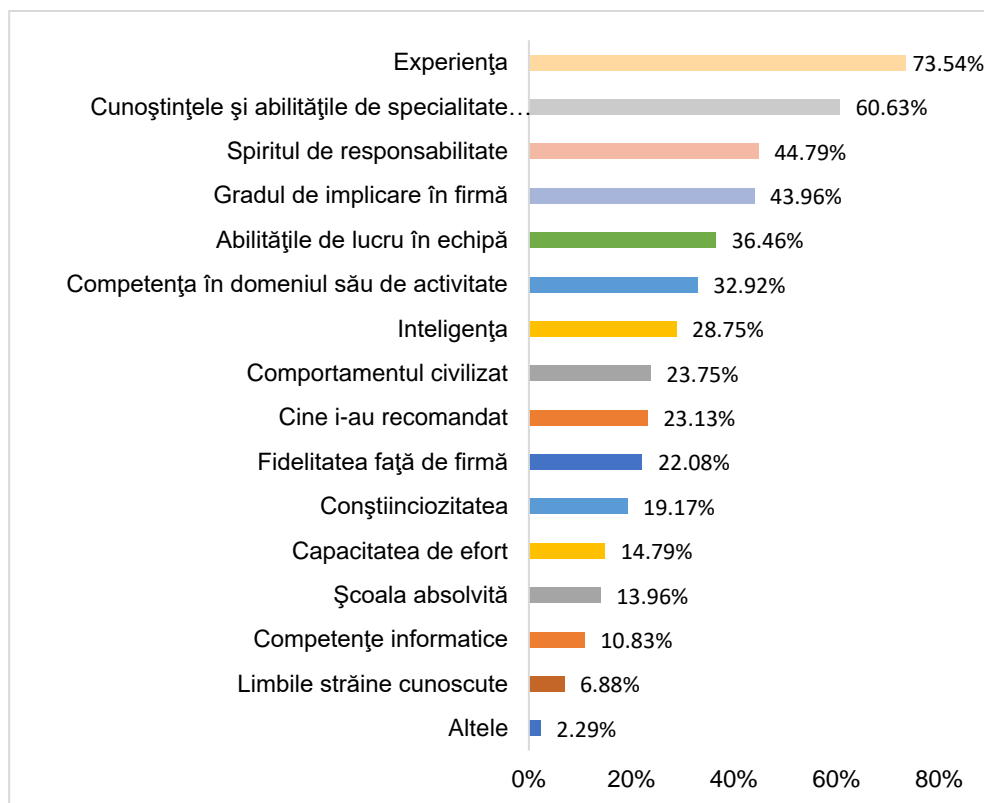


Figura nr. 11.3
Frecvența criteriilor de apreciere a salariaților din IMM-uri



Examinarea IMM-urilor în funcție de vârstă reliefează următoarele aspecte:

- nu este surprinzător faptul că cel mai mare procent pentru experiență ca și criteriu de apreciere se înregistrează în firmele cu o vechime de peste 15 ani (76,72%) și tot în aceste firme sunt extrem de apreciate cunoștințele și abilitățile de specialitate (69,31%) și spiritul de responsabilitate (51,32%). Alte abilități apreciate de respondenții de la acest tip de firme sunt: recomandările (24,87%), limbile străine cunoscute (8,99%) și altele (2,65%);
- răspunsurile de la firmele cu vechime de 10-15 ani au ca tendințe în stabilirea criteriilor: gradul de implicare în firmă (63,46%), competența în domeniul de activitate (44,23%) și comportamentul civilizat (34,62%);
- IMM-urile de 5-10 ani, consemnează valori mai ridicate ale respondenților care consideră că sunt foarte importante inteligența (30,26%) și competențele informatice (15,79%);
- firmele cu cel mult 5 ani vechime înregistrează proporții mai ridicate ale respondenților care pun accent pe: abilitățile de lucru în echipă (42,28%), fidelitatea față de firmă (28,46%), conștiinciozitatea (26,02%), capacitatea de efort (22,76%) și școala absolvită (15,45%). 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	67.48%	73.68%	71.15%	76.72%
2	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	46.34%	64.47%	57.69%	69.31%
3	Spiritul de responsabilitate	40.65%	31.58%	42.31%	51.32%
4	Gradul de implicare în firmă	41.46%	55.26%	63.46%	38.62%
5	Abilitățile de lucru în echipă	42.28%	39.47%	34.62%	33.33%
6	Competența în domeniul său de activitate	31.71%	36.84%	44.23%	30.69%
7	Inteligența	29.27%	30.26%	17.31%	29.10%
8	Comportamentul civilizat	23.58%	15.79%	34.62%	22.75%
9	Cine i-au recomandat	20.33%	19.74%	23.08%	24.87%
10	Fidelitatea față de firmă	28.46%	22.37%	25.00%	18.52%
11	Conștiinciozitatea	26.02%	15.79%	17.31%	16.93%
12	Capacitatea de efort	22.76%	15.79%	19.23%	8.47%
13	Școala absolvită	15.45%	13.16%	5.77%	15.34%
14	Competențe informatice	10.57%	15.79%	9.62%	10.05%
15	Limbile străine cunoscute	6.50%	6.58%	1.92%	8.99%
16	Altele	1.63%	2.63%	0.00%	2.65%

Gruparea criteriilor de apreciere a salariaților în funcție de **apartenența regională a unităților economice** (tabelul 11.12), relevă următoarele elemente semnificative:

- agenții economici din Nord Vest consemnează proporții mai mari ale decidenților care au făcut referire la: experiență (89,29%, cel mai mare



- procent), competența în domeniul de activitate (53,57%), comportament civilizată (41,07%), recomandare (46,43%) și școala absolvită (28,57%);
- organizațiile din regiunea București Ilfov consideră că sunt foarte importante inteligența (45,00%), conștiinciozitatea (26,67%), capacitatea de efort (21,67%) și competențele informatice (16,67%);
 - firmele din Vest au obținut procente crescute la: cunoștințele și abilitățile de specialitate (73,17%), spiritul de responsabilitate (65,85%) și limbile străine cunoscute (14,63%);
 - IMM-urile din zona de Sud consideră că salariații trebuie să aibă un grad de implicare în firmă crescut (60,56%) și cei din zona Sud Vest consideră că angajații trebuie să fie fideli față de organizația în care își desfășoară activitatea (27,54%);
 - companiile din regiunile de Nord Est și Sud Est dețin procentaje superioare ale firmelor în care se pune accent pe abilitățile de lucru în echipă și altele (49,21%, respectiv 4,76%).

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	Bucuresti Ilfov
1	Experiența	63.49%	69.84%	76.06%	71.01%	75.61%	89.29%	78.95%	66.67%
2	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	65.08%	57.14%	70.42%	43.48%	73.17%	69.64%	63.16%	48.33%
3	Spiritul de responsabilitate	46.03%	55.56%	42.25%	31.88%	65.85%	32.14%	54.39%	38.33%
4	Gradul de implicare în firmă	47.62%	36.51%	60.56%	44.93%	41.46%	32.14%	29.82%	53.33%
5	Abilitățile de lucru în echipă	49.21%	41.27%	39.44%	42.03%	26.83%	25.00%	26.32%	35.00%
6	Competența în domeniul său de activitate	36.51%	22.22%	47.89%	23.19%	19.51%	53.57%	33.33%	23.33%
7	Inteligența	23.81%	44.44%	23.94%	23.19%	31.71%	12.50%	26.32%	45.00%
8	Comportamentul civilizată	22.22%	23.81%	12.68%	23.19%	12.20%	41.07%	29.82%	25.00%
9	Cine i-au recomandat	15.87%	28.57%	8.45%	8.70%	24.39%	46.43%	33.33%	26.67%
10	Fidelitatea față de firmă	26.98%	22.22%	25.35%	27.54%	7.32%	10.71%	26.32%	23.33%
11	Conștiinciozitatea	23.81%	19.05%	19.72%	15.94%	17.07%	12.50%	17.54%	26.67%
12	Capacitatea de efort	15.87%	7.94%	11.27%	20.29%	7.32%	16.07%	15.79%	21.67%
13	Școala absolvită	11.11%	14.29%	8.45%	13.04%	12.20%	28.57%	8.77%	16.67%
14	Competențe informatice	12.70%	9.52%	15.49%	11.59%	9.76%	7.14%	1.75%	16.67%
15	Limbile străine cunoscute	6.35%	7.94%	5.63%	4.35%	14.63%	7.14%	3.51%	8.33%
16	Altele	3.17%	4.76%	1.41%	2.90%	0.00%	1.79%	1.75%	1.67%



În funcție de **mărimea organizațiilor** (tabelul 11.13), se constată în principal că:

- experiența este elementul apreciat de toate organizațiile indiferent de mărimea acestora, procentajele înregistrate la răspunsuri fiind cele mai mari: 69,96% la microîntreprinderi, 75,73% la întreprinderi mici, 76,00% la întreprinderile mijlocii;
- la nivelul microîntreprinderilor sunt apreciate: comportamentul civilizat (23,87%), recomandările (22,63%), fidelitatea față de firmă (25,10%), capacitatea de efort (18,11%) și competențele informatice (15,64%);
- răspunsurile întreprinderilor mici puntează și cunoștințele și abilitățile de specialitate (68,93%), gradul de implicare în firmă (47,57%), competențele în domeniul de activitate (45,63%), inteligența (29,13%) și conștiinciozitatea (24,27%);
- la nivelul întreprinderilor mijlocii sunt apreciate și: spiritul de responsabilitate (52,00%), abilitățile de lucru în echipă (40,00%), școala absolvită (14,00%), limbile străine cunoscute (10,00%) și altele (4,00%).

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	69.96%	75.73%	76.00%
2	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	55.97%	68.93%	66.00%
3	Spiritul de responsabilitate	40.33%	47.57%	52.00%
4	Gradul de implicare în firmă	46.09%	47.57%	44.00%
5	Abilitățile de lucru în echipă	37.04%	37.86%	40.00%
6	Competența în domeniul său de activitate	28.81%	45.63%	32.00%
7	Inteligența	28.81%	29.13%	24.00%
8	Comportamentul civilizat	23.87%	20.39%	22.00%
9	Cine i-au recomandat	22.63%	21.36%	18.00%
10	Fidelitatea față de firmă	25.10%	21.36%	16.00%
11	Conștiinciozitatea	18.11%	24.27%	12.00%
12	Capacitatea de efort	18.11%	9.71%	14.00%
13	Școala absolvită	13.17%	13.59%	14.00%
14	Competențe informatice	15.64%	5.83%	8.00%
15	Limbile străine cunoscute	5.76%	8.74%	10.00%
16	Altele	1.65%	1.94%	4.00%

Dacă analizăm răspunsurile luând ca principal criteriu **forma de organizare a firmelor** (tabelul 11.14), se constată în principal că:

- experiența este și în acest caz elementul cel mai apreciat de toate formele de organizație, procentajele înregistrate la răspunsuri fiind cele mai mari, și în acest caz: 85,71% la SA-uri, 73,41% la SRL și 72,22% la alte forme de organizare;
- cunoștințele și abilitățile de specialitate sunt mai apreciate de respondenții din firme de tip SRL (61,76%) și SA (57,14%) și mai puțin semnificative pentru alte forme de organizare (33,33%);



- spiritul de responsabilitate descrește în apreciere de la firmele de tip SA (57,14%), către SRL-uri (44,62%), fiind cel mai scăzut la alte forme de organizare (44,44%);
- în opinia reprezentanților societăților pe acțiuni, următoarele elemente sunt deosebit de importante la salariații cu care ei lucrează: gradul de implicare în firmă (71,43%), abilitățile de lucru în echipă și competența în domeniul de activitate (câte 57,14% pentru fiecare item), fidelitatea față de firmă și școala absolvită (pentru fiecare item 28,57%) și limbile străine cunoscute (14,29%);
- inteligența (28,89%), recomandarea (23,52%), conștiinciozitatea (19,78%), capacitatea de efort (14,95%) și altele (2,42%) înregistrează procente semnificative în rândul reprezentanților SRL-urilor;
- respondenții din rândul firmelor cu alte forme de organizare apreciază ca fiind deosebit de importante comportamentul civilizat (55,56%) și competența informatică (11,11%).

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	85.71%	73.41%	72.22%
2	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	57.14%	61.76%	33.33%
3	Spiritul de responsabilitate	57.14%	44.62%	44.44%
4	Gradul de implicare în firmă	71.43%	43.96%	33.33%
5	Abilitățile de lucru în echipă	57.14%	35.82%	44.44%
6	Competența în domeniul său de activitate	57.14%	32.31%	38.89%
7	Inteligența	0.00%	29.89%	11.11%
8	Comportamentul civilizat	14.29%	22.64%	55.56%
9	Cine i-au recomandat	0.00%	23.52%	22.22%
10	Fidelitatea față de firmă	28.57%	21.98%	22.22%
11	Conștiinciozitatea	14.29%	19.78%	5.56%
12	Capacitatea de efort	14.29%	14.95%	11.11%
13	Școala absolvită	28.57%	13.85%	11.11%
14	Competențe informatică	0.00%	10.99%	11.11%
15	Limbile străine cunoscute	14.29%	7.03%	0.00%
16	Altele	0.00%	2.42%	0.00%

Investigarea firmelor în funcție de **domeniul în care activează** (tabelul 11.15) reliefează următoarele aspecte semnificative:

- respondenții aparținând tuturor domeniilor apreciază cu procente peste medie că salariații au nevoie atât de experiență (între 68,00% în turism și 85,00% în transporturi), cât și de cunoștințe și abilități de specialitate (între 55,00% în transporturi și 71,43% în construcții);
- IMM-urile din transporturi înregistrează proporții mai ridicate ale întreprinzătorilor care iau în considerare experiența (85,00%), recomandarea și limbile străine (pentru fiecare item 30,00%) și altele (10,00%);



- companiile din turism dețin cele mai mari procentaje ale organizațiilor în care se pune accent pe gradul de implicare în firmă (64,00%), comportamentul civilizat (44,00%), conștiinciozitate (28,00%) și capacitate de efort (20,00%);
- firmele din zona comerțului par a pune accentul pe spiritul de responsabilitate (55,43%), inteligență (30,43%), fidelitatea față de firmă (26,09%) și competențele informatice (11,96%);
- pentru organizațiile din construcții procentele mai mari au fost obținute de cunoștințe și abilități de specialitate (71,43%), abilități de lucru în echipă (42,86%) și competența în domeniul de activitate (38,78%);
- respondenții aparținând IMM-urilor din industrie apreciază în proporție mare că este importantă școala absolvită (16,44%).

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					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Experiența	72.60%	73.47%	69.57%	85.00%	68.00%	75.11%
2	Cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute	68.49%	71.43%	57.61%	55.00%	56.00%	57.92%
3	Spiritul de responsabilitate	49.32%	34.69%	55.43%	35.00%	52.00%	41.18%
4	Gradul de implicare în firmă	39.73%	38.78%	50.00%	35.00%	64.00%	42.53%
5	Abilitățile de lucru în echipă	42.47%	42.86%	29.35%	20.00%	36.00%	37.56%
6	Competența în domeniul său de activitate	32.88%	38.78%	30.43%	25.00%	24.00%	34.39%
7	Inteligența	27.40%	28.57%	30.43%	25.00%	28.00%	28.96%
8	Comportamentul civilizat	13.70%	18.37%	29.35%	25.00%	44.00%	23.53%
9	Cine i-au recomandat	21.92%	28.57%	16.30%	30.00%	8.00%	26.24%
10	Fidelitatea față de firmă	26.03%	16.33%	26.09%	20.00%	24.00%	20.36%
11	Conștiinciozitatea	23.29%	16.33%	20.65%	20.00%	28.00%	16.74%
12	Capacitatea de efort	12.33%	16.33%	10.87%	15.00%	20.00%	16.29%
13	Școala absolvită	16.44%	16.33%	11.96%	15.00%	12.00%	13.57%
14	Competențe informatice	6.85%	2.04%	11.96%	5.00%	8.00%	14.48%
15	Limbile străine cunoscute	1.37%	8.16%	6.52%	30.00%	12.00%	5.88%
16	Altele	0.00%	0.00%	0.00%	10.00%	0.00%	4.07%



11.3. Evoluția salariului mediu din IMM-uri în anul 2023 comparativ cu anul 2022

Analiza evoluției salariului mediu din IMM-uri în anul 2023 comparativ cu 2022 relevă următoarele: în 34,40% dintre firme veniturile au rămas la fel, în 20,18% dintre unități remunerațiile au crescut cu până la 5%, în 18,12% din organizații nivelul retribuțiilor a sporit cu 5-10%, la 11,70% din agenții economici s-au înregistrat mărimi între 10 și 15% și în 8,26% dintre companii câștigurile au fost sporite cu peste 15%. Au existat firme care au operat reduceri salariale, astfel: în 2,98% din firme scăderea s-a produs cu 1-5%, în 1,61% din organizații salariile au scăzut cu 5-10%, și în 1,38% s-au redus veniturile cu 10-15% sau cu peste 15%. Vezi figura nr. 11.4.

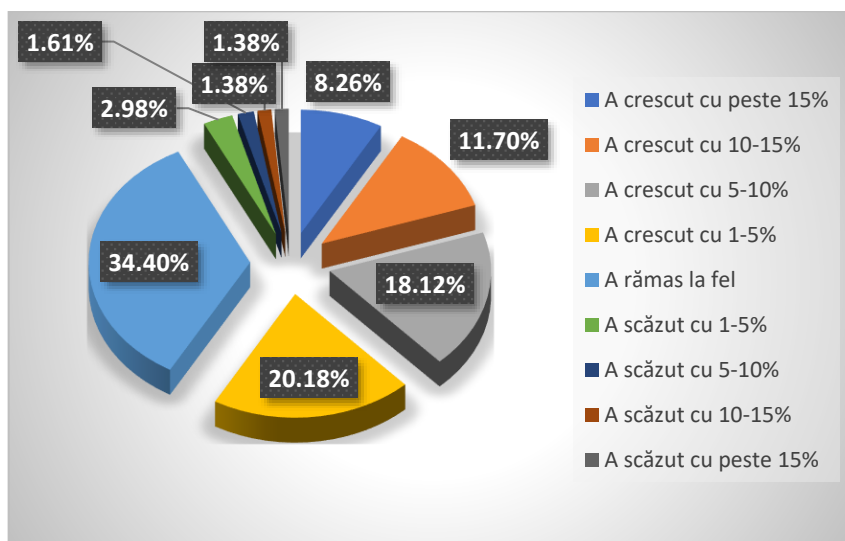


Figura nr. 11.4
Structura IMM-urilor în funcție de evoluția salariului mediu
în 2023 față de 2022

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 2023, astfel: 47,37% firmele cu o vechime până la 5 ani, 26,67% pentru firmele cu o vechime între 5 și 10 ani, 28,00% pentru firmele cu o vechime de 10-15 ani, 30,39% pentru firmele cu o vechime mai mare de 15 ani;
- în cazul firmelor cu vechime de 5-10 ani, salariile au crescut cu 5-10% (22,67%), 10-15% (20,00%) și peste 15% (12,00%), dar în unele situații a și scăzut cu peste 15% (4,00%);
- scăderi ale salariilor au avut loc în organizațiile cu o vechime de 10-15 ani, scădere cu 1-5% (6,00%) sau cu 10-15% (6,00%) și în firmele mai vechi de 15 ani, reducere cu 5-10% (2,21%). Vezi informațiile din tabelul 11.16.



Tabelul 11.16

Corelația dintre vârsta firmelor și evoluția salariului mediu

Nr. crt.	Evoluția salariului	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	A crescut cu peste 15%	10.53%	12.00%	4.00%	6.63%
2	A crescut cu 10-15%	1.75%	20.00%	16.00%	13.26%
3	A crescut cu 5-10%	14.04%	22.67%	22.00%	18.78%
4	A crescut cu 1-5%	21.93%	13.33%	14.00%	22.65%
5	A rămas la fel	47.37%	26.67%	28.00%	30.39%
6	A scăzut cu 1-5%	2.63%	0.00%	6.00%	3.87%
7	A scăzut cu 5-10%	1.75%	0.00%	2.00%	2.21%
8	A scăzut cu 10-15%	0.00%	1.33%	6.00%	1.10%
9	A scăzut cu peste 15%	0.00%	4.00%	2.00%	1.10%

Distribuția unităților economice pe regiuni de dezvoltare (tabelul 11.17), evidențiază următoarele aspecte:

- răspunsurile primite din regiunile de dezvoltare Sud Vest, Vest, Nord Vest și Centru indică, în apreciable, faptul că nivelul salarial a rămas același ca în 2023, astfel: 39,39% Sud Vest, 44,74% Vest, 37,50% Nord Vest și 36,36% Centru;
- **operatorii economici din celelalte regiuni de dezvoltare au recurs la creșteri salariale cu 5-10% față de 2023, astfel: 30,36% Nord Vest (cel mai mare procent) și 11,59% Sud (cel mai mic procent);**
- în regiunea Nord Est față de 2023 salariile au scăzut cu 10-15% (3,45%), iar în regiunea Sud creșterile au fost de peste 15% (20,29%) sau cu 5-10% (24,64%), dar existat și cazuri în care a scăzut cu 5-10% (2,90%);
- scăderi ale veniturilor s-au înregistrat în zonele de Vest cu 1-5% (10,53%) și de Nord Vest cu peste 15% (5,36%);
- în București Ilfov față de 2023 s-au produs creșteri cu 10-15% în 21,82% din cazuri.

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	Bucuresti Ilfov
1	A crescut cu peste 15%	6.90%	6.00%	20.29%	1.52%	0.00%	3.57%	6.82%	16.36%
2	A crescut cu 10-15%	15.52%	12.00%	8.70%	9.09%	13.16%	7.14%	6.82%	21.82%
3	A crescut cu 5-10%	20.69%	24.00%	24.64%	18.18%	10.53%	14.29%	18.18%	10.91%
4	A crescut cu 1-5%	18.97%	22.00%	11.59%	25.76%	21.05%	30.36%	20.45%	12.73%
5	A rămas la fel	31.03%	30.00%	27.54%	39.39%	44.74%	37.50%	36.36%	32.73%
6	A scăzut cu 1-5%	1.72%	4.00%	1.45%	4.55%	10.53%	0.00%	2.27%	1.82%
7	A scăzut cu 5-10%	1.72%	2.00%	2.90%	0.00%	0.00%	1.79%	2.27%	1.82%
8	A scăzut cu 10-15%	3.45%	0.00%	2.90%	1.52%	0.00%	0.00%	2.27%	0.00%
9	A scăzut cu peste 15%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.36%	4.55%	1.82%



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 2023. Procentul cel mai mare care afirmă acest lucru este pentru respondenții din firmele de tip micro (39,66%), celelalte procente fiind 25,96% pentru întreprinderi mici și 14,29% pentru întreprinderi mijlocii;
- anul 2023 a adus pentru unele microîntreprinderi creșteri de peste 15% (8,86%), iar pentru altele scăderi cu 1-5% (3,38%);
- în 2023 în întreprinderile mici veniturile au scăzut cu 5-10% (1,92%) sau peste 15% (2,88%);
- în întreprinderile mijlocii, veniturile au crescut cu 1-5% (28,57%), 5-10% (24,49%) sau 10-15% (18,37%), dar în unele situații au scăzut cu 10-15% (4,08%).

Tabelul 11.18

Evoluția salariului mediu în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluția salariului	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	A crescut cu peste 15%	8.86%	8.65%	8.16%
2	A crescut cu 10-15%	8.86%	17.31%	18.37%
3	A crescut cu 5-10%	17.72%	20.19%	24.49%
4	A crescut cu 1-5%	18.14%	20.19%	28.57%
5	A rămas la fel	39.66%	25.96%	14.29%
6	A scăzut cu 1-5%	3.38%	1.92%	2.04%
7	A scăzut cu 5-10%	1.69%	1.92%	0.00%
8	A scăzut cu 10-15%	1.27%	0.96%	4.08%
9	A scăzut cu peste 15%	0.42%	2.88%	0.00%

Din punct de vedere al formei de organizare juridică a IMM-urilor, se constată că:

- cele mai multe răspunsuri la fiecare tip de organizare a firmelor s-a înregistrat la același item – salariile au rămas și în 2023 la fel ca în 2022. Reprezentanții firmelor cu alt tip de organizare au răspuns în proporție de 42,11% că salariile au rămas la fel. În cazul SRL-urilor procentul a fost de 34,15%, iar la SA procentul a fost de 28,57%.
- reprezentanții SA-urilor în proporție de 42,86% afirmă că au crescut salariile cu 5-10% și în proporție de 28,57% arată că s-a produs o creștere a veniturilor cu 10-15%;
- anul 2023 a adus pentru angajații SRL-urilor creșteri salariale de peste 15% (8,54%), dar și scăderi de 1-5% (3,17%), 10-15% (1,46%) sau peste 15% (1,46%);
- reprezentanții altor forme de organizare au declarat că veniturile cu crescut cu 5-10% (21,05%), dar au și scăzut cu 5-10% (5,26%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 11.19.



Tabelul 11.19

**Evoluția salariului mediu în funcție de forma de organizare
juridică a firmelor**

Nr. crt.	Evoluția salariului	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	A crescut cu peste 15%	0.00%	8.54%	5.26%
2	A crescut cu 10-15%	28.57%	11.71%	5.26%
3	A crescut cu 5-10%	42.86%	17.56%	21.05%
4	A crescut cu 1-5%	0.00%	20.49%	21.05%
5	A rămas la fel	28.57%	34.15%	42.11%
6	A scăzut cu 1-5%	0.00%	3.17%	0.00%
7	A scăzut cu 5-10%	0.00%	1.46%	5.26%
8	A scăzut cu 10-15%	0.00%	1.46%	0.00%
9	A scăzut cu peste 15%	0.00%	1.46%	0.00%

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. În general, valorile sunt cuprinse între 23,40% (construcții) și 66,67% (turism). De remarcat diferența mare dintre turism (66,67%) și următorul domeniu, cel al serviciilor (38,07%);
- reprezentanții din sectorul industrial au afirmat în proporție de 26,87% că veniturile salariale au crescut cu 5-10%, dar există și un procent de 5,97% care afirmă faptul că salariile au scăzut cu 1-5%;
- în domeniul construcțiilor anul 2023 a adus numai creșteri salariale, cu 1-5% (29,79%) sau peste 15% (12,77%);
- în comerț, la fel ca și în turism s-au înregistrat scăderi ale veniturilor salariale: în comerț cu 10-15% (2,27%) și în turism cu 5-10% (4,17%);
- reprezentanții firmelor de transporturi au afirmat în proporție de 23,08% că salariile au crescut cu 10-15%, dar un procent de 7,69% a declarat că veniturile salariale au scăzut cu peste 15%.

Tabelul 11.20

**Evoluția salariului mediu în funcție de domeniul
de activitate al firmelor**

Nr. crt.	Evoluția salariului	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	A crescut cu peste 15%	8.96%	12.77%	6.82%	0.00%	4.17%	8.63%
2	A crescut cu 10-15%	13.43%	12.77%	10.23%	23.08%	4.17%	11.68%
3	A crescut cu 5-10%	26.87%	17.02%	21.59%	15.38%	8.33%	15.23%
4	A crescut cu 1-5%	16.42%	29.79%	26.14%	23.08%	12.50%	17.26%
5	A rămas la fel	26.87%	23.40%	29.55%	30.77%	66.67%	38.07%
6	A scăzut cu 1-5%	5.97%	0.00%	1.14%	0.00%	0.00%	4.06%
7	A scăzut cu 5-10%	0.00%	2.13%	1.14%	0.00%	4.17%	2.03%
8	A scăzut cu 10-15%	0.00%	0.00%	2.27%	0.00%	0.00%	2.03%
9	A scăzut cu peste 15%	1.49%	2.13%	1.14%	7.69%	0.00%	1.02%



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 nr. 11.5):

- **41,70%** din respondenți au indicat **între 1-5 zile de perfecționare profesională/angajat;**
- **41,49%** dintre angajatori **nu au alocat timp și resurse instruirii resurselor umane;**
- **16,81%** dintre organizații au dedicat în medie **peste 5 zile de pregătire.**

Remarcăm faptul că în 2023 mai mult de jumătate dintre IMM-uri (58,51%) au avut în vedere trainingul angajaților, ponderea acestora fiind în creștere față de anul 2022 (54,59%). Această creștere arată că întreprinzătorii/managerii din România, încep să acorde o importanță din ce în ce mai mare instruirii/perfecționării resurselor umane în vederea creșterii funcționalității și competitivității organizațiilor.

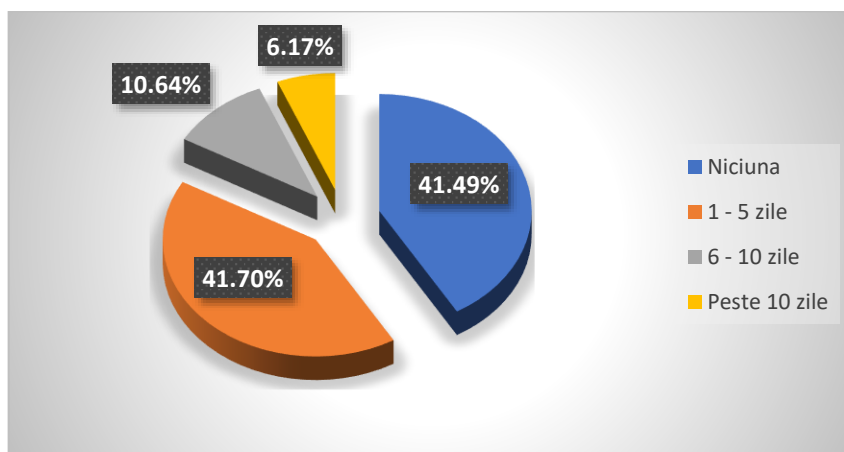


Figura nr. 11.5
Structura IMM-urilor în funcție de numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Analiza firmelor **în funcție de vârstă** (tabelul 11.21), scoate în evidență următoarele:

- și în 2023 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;
- firmele cu o vechime de 5-10 ani nu au prevăzut în proporție de 44,74% nici o zi pentru trainingul personalului, dar în același timp au dedicat acestor activități între 6 și 10 zile în proporție de 13,16%;
- între 1-5 zile de pregătire a personalului au alocat organizațiile cu vechime de 10-15 ani în proporție de 52,94%;



- IMM-urile cu vechimea de peste 15 ani dețin un procentaj mai mare al întreprinderilor care au alocat pregătirii angajaților 1-5 zile (46,41%);
- organizațiile înființate în ultimii 5 ani consemnează frecvența cea mai ridicată a companiilor care au prevăzut peste 10 zile pentru perfecționarea salariaților (8,94%).

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	43.90%	44.74%	31.37%	39.23%
2	1 - 5 zile	36.59%	34.21%	52.94%	46.41%
3	6 - 10 zile	10.57%	13.16%	7.84%	11.60%
4	Peste 10 zile	8.94%	7.89%	7.84%	2.76%

Abordarea IMM-urilor **pe regiuni de dezvoltare** (tabelul 11.22) relevă următoarele:

- comparativ cu 2022, în 2023 reprezentanții regiunilor de dezvoltare au răspuns în procente de sub 50% că nu au alocat nici o zi de training pentru angajați, dar totuși acest procent este crescut în regiunile de Sud Vest (47,69%) și Centru (44,64%);
- un procent mai mare de respondenți care au afirmat că au alocat 1-5 zile de training sunt reprezentat de regiunile Nord Vest și Nord Est cu 50,00%, respectiv 47,54%;
- firmele care alocă mai multe zile, în medie acestor activități de training, sunt cele din regiunea Vest (15,38% pentru 6-10 zile) și București Ilfov (13,11% 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	Bucuresti Ilfov
1	Niciuna	39.34%	40.00%	40.28%	47.69%	43.59%	39.29%	44.64%	37.70%
2	1 - 5 zile	47.54%	43.33%	45.83%	35.38%	33.33%	50.00%	39.29%	36.07%
3	6 - 10 zile	8.20%	15.00%	6.94%	13.85%	15.38%	8.93%	5.36%	13.11%
4	Peste 10 zile	4.92%	1.67%	6.94%	3.08%	7.69%	1.79%	10.71%	13.11%

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 (67,35%), iar procentajele companiilor care nu au investit în training sunt mai ridicate în rândul microîntreprinderilor (44,67%, în scădere față de anul precedent). Paradoxal, tot microîntreprinderile sunt cele care alocă mai mult de 6 zile pregătirii angajaților (11,89%).



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	44.67%	40.21%	18.37%
2	1 - 5 zile	34.84%	49.48%	67.35%
3	6 - 10 zile	11.89%	7.22%	10.20%
4	Peste 10 zile	8.61%	3.09%	4.08%

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 6-10 zile (40,00%);
- SRL-urile dețin un procent mai ridicat de firme care nu au investit în pregătirea forței de muncă (41,83%), dar în același timp în proporție de 42,73% trimit angajații la traininguri de 1-5 zile;
- agenții economici altfel organizați juridic sunt cei care alocă peste 10 zile pentru pregătirea angajaților (11,11%).

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	20.00%	41.83%	38.89%
2	1 - 5 zile	40.00%	42.73%	16.67%
3	6 - 10 zile	40.00%	9.40%	33.33%
4	Peste 10 zile	0.00%	6.04%	11.11%

- Analiza companiilor pe domenii de activitate reliefează următoarele:
- organizațiile din domeniul transporturilor înregistrează o proporție mai mare a agenților economici în care nu s-a alocat trainingului nici o zi (55,00%, în creștere față de anul 2022);
- întreprinderile din sectorul industriei dețin un procentaj mai amplu al unităților în rândul cărora s-a dedicat loc formării salariaților 1-5 zile (54,41%);
- IMM-urile din servicii consemnează o frecvență superioară a entităților care au destinat activităților de pregătire peste 6 zile (13,18%). 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	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Niciuna	32.35%	50.00%	51.69%	55.00%	52.00%	35.91%
2	1 - 5 zile	54.41%	41.67%	34.83%	40.00%	40.00%	40.91%
3	6 - 10 zile	7.35%	8.33%	10.11%	5.00%	8.00%	13.18%
4	Peste 10 zile	5.88%	0.00%	3.37%	0.00%	0.00%	10.00%

11.5. Obiectivele trainingului din firmele mici și mijlocii

Pregătirea personalului agenților economici, indiferent de mărimea, forma juridică, ramura în care își desfășoară activitatea, zona de operare etc., trebuie să răspundă unor necesități existente în cadrul organizației și tendințe manifestate pe piața forței de muncă. Ancheta pe bază de chestionar a relevat că **principalele obiective ale trainingului în cadrul IMM-urilor sunt: competențele digitale** (în 42,26% dintre firme), **managementul** (27,55%), **marketingul și promovarea** (25,28%), **vânzările** (24,15%). Alte domenii de training sunt: contabilitate / PSI / SSM (20,75%) și cercetare - dezvoltare – inovare (13,21%). Vezi figura nr. 11.6.

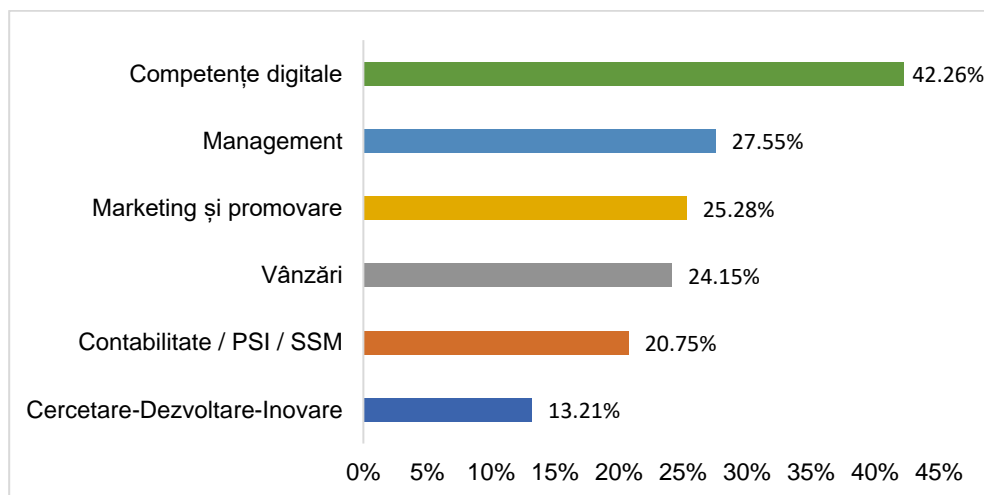


Figura nr. 11.6
Tipuri de training în funcție de obiectivele urmărite

Având în vedere obiectivele trainingului după **grupele de vârstă** din care fac parte firmele (tabelul 11.26), observăm următoarele:

- în toate categoriile de firme, indiferent de vechime, procentul afectat pregătirii pe zona de competențe digitale este cel mai mare, în raport cu celelalte tipuri de pregătire, respectiv 52,63% pentru firmele cu o vechime sub 5 ani, 40,00% pentru firmele cu o vechime de 10-15 ani și peste 15 ani, și 27,27% pentru cele cu o vechime de 5-10 ani;



- în rândul întreprinderilor sub 5 ani vechime au fost întâlnite mai frecvent trainingurile privind competențele digitale (52,63%) și marketingul și promovarea (29,82%);
- firmele de 5-10 ani vechime au fost interesate de pregătirea în cercetare-dezvoltare-inovare (20,45%), iar cele cu vârsta de 10-15 ani au fost preocupate de instruirea în contabilitate / PSI / SSM (23,33%);
- organizațiile mai vechi de 15 ani sunt preocupate de traininguri în management (31,82%) și vânzări (27,27%).

Tabelul 11.26

Obiectivele trainingului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Obiectivele trainingului în IMM-uri	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Competențe digitale	52.63%	27.27%	40.00%	40.00%
2	Management	24.56%	27.27%	23.33%	31.82%
3	Marketing și promovare	29.82%	15.91%	23.33%	27.27%
4	Vânzări	24.56%	22.73%	23.33%	27.27%
5	Contabilitate / PSI / SSM	21.05%	22.73%	23.33%	19.09%
6	Cercetare-Dezvoltare-Inovare	17.54%	20.45%	10.00%	9.09%

Analiza 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 Nord Vest (80,56%, cel mai mare procent), Centru (52,78%, în creștere față de 2022) și Sud Est (48,72%, din nou în creștere față de anul 2022) și mai rar în rândul agenților economici din București Ilfov (13,64%);
- firmele din Centru au avut în vedere mai frecvent inițierea (41,67%), iar calificarea a fost caracteristică organizațiilor din zona de Nord Vest (38,89%);
- cursurile de specializare sunt caracteristice mai mult zonei București Ilfov (54,55%, în creștere față de anul 2022), vânzările sunt predominante în zona Nord Est (36,59%), iar managementul este cel mai des semnalat de reprezentanții zonei de Sud Vest (21,43%).

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	Bucuresti Ilfov
1	Perfecționare	39.02%	48.72%	32.43%	35.71%	15.38%	80.56%	52.78%	13.64%
2	Inițiere	31.71%	20.51%	21.62%	17.86%	26.92%	30.56%	41.67%	27.27%
3	Calificare	21.95%	23.08%	13.51%	32.14%	34.62%	38.89%	30.56%	4.55%
4	Specializare	19.51%	12.82%	29.73%	35.71%	23.08%	22.22%	11.11%	54.55%
5	Vânzări	36.59%	23.08%	18.92%	10.71%	26.92%	5.56%	25.00%	13.64%
6	Management	17.07%	15.38%	16.22%	21.43%	3.85%	5.56%	13.89%	9.09%



Analizând rezultatele după încadrarea companiilor în funcție de mărime (tabelul 11.28), relevă că în întreprinderile mijlocii sunt indicate în proporțiile cele mai crescute perfecționarea (44,74%), inițierea (50,00%), calificarea (39,47%) și vânzările (31,58%). Microîntreprinderile sunt interesate în general de management (18,49%), iar întreprinderile mici de specializare (29,03%).

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	36.97%	37.10%	44.74%
2	Inițiere	23.53%	24.19%	50.00%
3	Calificare	18.49%	27.42%	39.47%
4	Specializare	28.57%	29.03%	15.79%
5	Vânzări	20.17%	17.74%	31.58%
6	Management	18.49%	6.45%	10.53%

Dacă luăm în calcul forma de organizare a firmelor constatăm că perfecționarea și calificarea sunt mai des întâlnite în SRL-uri (43,65%, respectiv 25,40%), inițierea și vânzările sunt agreate de SA-uri în proporție de 80% fiecare, iar specializarea și managementul sunt desemnate de reprezentanții altor forme de organizare juridică în proporție de 37,50% fiecare.

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	20.00%	43.65%	12.50%
2	Inițiere	80.00%	26.19%	37.50%
3	Calificare	20.00%	25.40%	25.00%
4	Specializare	0.00%	24.21%	37.50%
5	Vânzări	80.00%	20.24%	0.00%
6	Management	0.00%	12.70%	37.50%

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 industrie dețin procentaje mai crescute ale organizațiilor în care a fost semnalate inițierea (34,88%) și calificarea (41,86%);
- perfecționarea a fost indicată în proporții ridicate la firmele din sectorul construcțiilor (60,87%), iar managementul de către firmele de transporturi (21,43%);
- unitățile din turism înregistrează o pondere mult mai ridicată a companiilor în care s-a urmărit specializarea (56,25%), iar firmele din servicii au obținut procente ridicate (23,44%) în vânzări.



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	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Perfectionare	48.84%	60.87%	19.51%	42.86%	25.00%	46.09%
2	Inițiere	34.88%	34.78%	26.83%	21.43%	18.75%	25.78%
3	Calificare	41.86%	30.43%	21.95%	21.43%	25.00%	20.31%
4	Specializare	11.63%	4.35%	53.66%	21.43%	56.25%	18.75%
5	Vânzări	20.93%	47.83%	4.88%	14.29%	6.25%	23.44%
6	Management	4.65%	8.70%	4.88%	21.43%	0.00%	20.31%

11.6. Suportul financiar al trainingului salariaților

Rezultatele sondajului reliefează că **procentul mediu alocat trainingului din cifra de afaceri a fost de 0,76% pe întreprindere în anul 2023**, relevând faptul că, deși acest procent este în scădere față de anul anterior, întreprinzătorii/managerii români fac eforturi în vederea pregătirii resurselor umane, luând în considerare faptul că instruirea personalului reprezintă o necesitate stringentă, o cerință a dezvoltării sustenabile a activităților. Gruparea companiilor în funcție de **vârstă, regiuni de dezvoltare, dimensiune, formă juridică și domeniu de activitate** evidențiază că **procentul mediu din cifra de afaceri** dedicat instruirii personalului consemnează mărimi mai ridicate în rândul IMM-urilor care au între 10-15 ani de vechime (1,30%), organizațiilor din Muntenia (1,94%), întreprinderilor mijlocii (1,23%), unităților economice cu alte forme de organizare (1,52%) și entităților din sectorul serviciilor (1,28%) Detalii în figurile 11.7 -11.11.

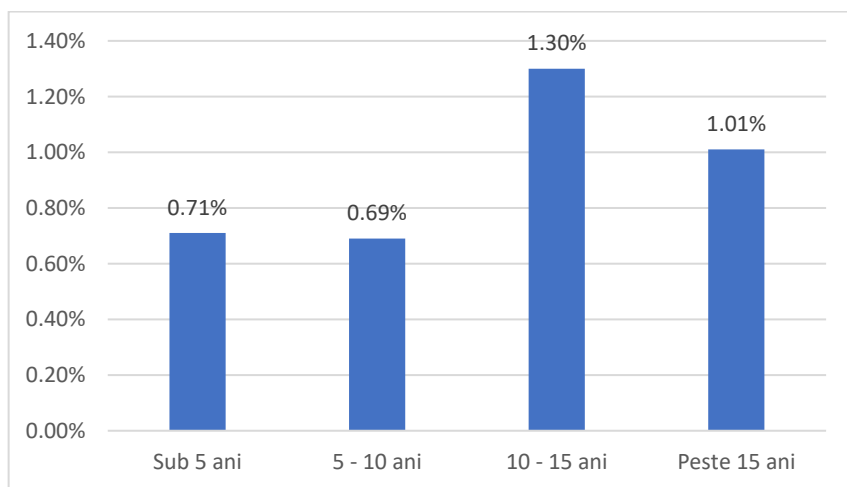


Figura nr. 11.7

Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de vechimea IMM-urilor

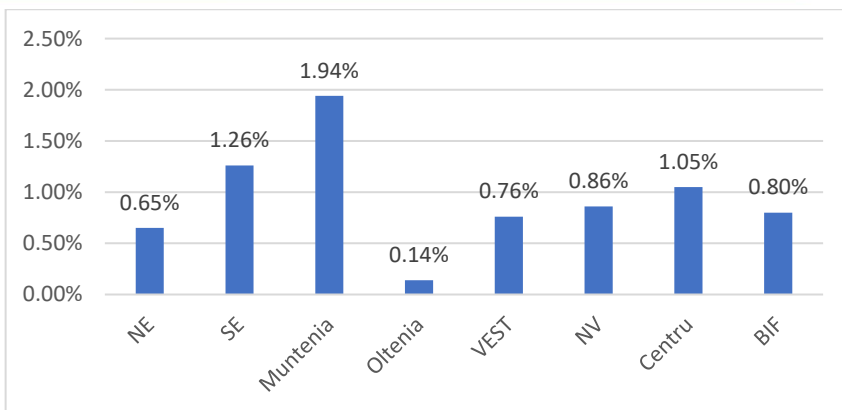


Figura nr. 11.8

Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de apartenența regională a organizațiilor

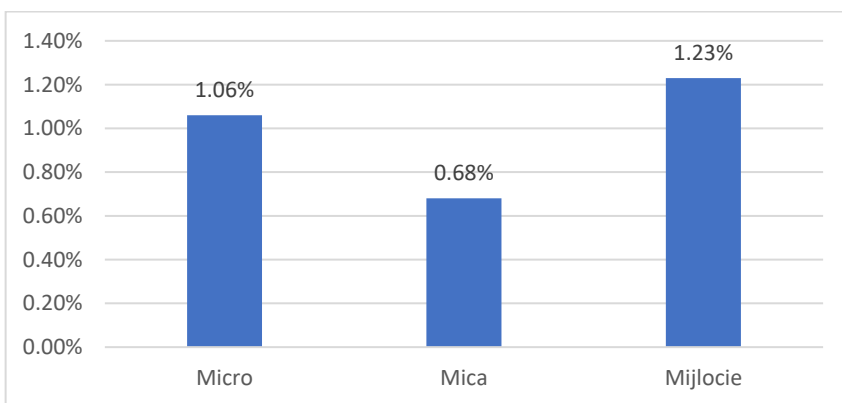


Figura nr. 11.9

Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de mărimea firmelor

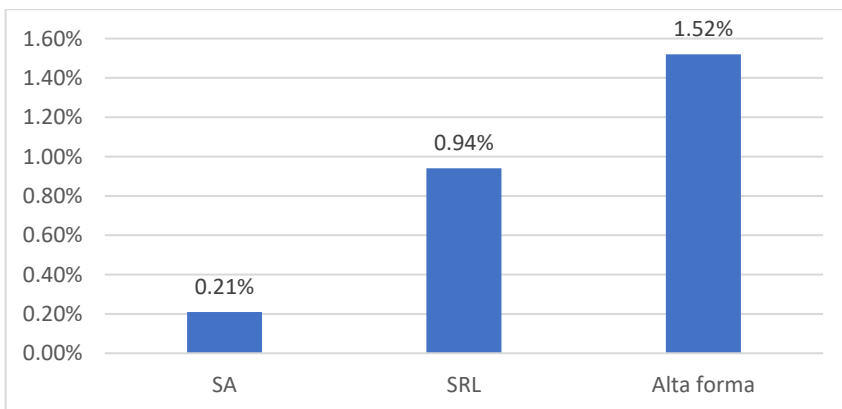


Figura nr. 11.10

Diferențierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaților în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

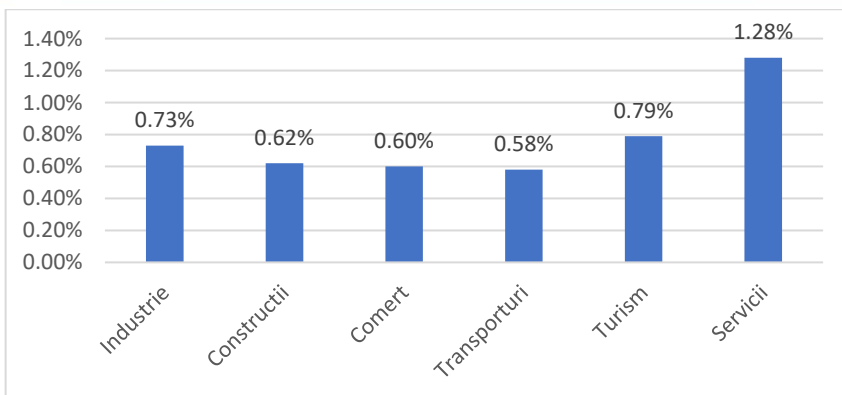


Figura nr. 11.11

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 2023 este de 10,18% la nivelul eșantionului, valoare mai scăzută, comparativ cu anul 2022, dar totuși destul de ridicată, ceea ce ne arată că factorii de decizie din IMM-urile românești încep să acorde tot mai mult atenție perfecționării personalului.

Luând în considerare procentul mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de vârsta, apartenența regională, dimensiunea, forma juridică și ramura de activitate, cele mai ridicate niveluri s-au înregistrat în rândul unităților economice sub 5 ani vechime (11,99%), IMM-urilor care activează în zona București Ilfov (22,47%), microîntreprinderilor (11,78%), entităților cu alte forme de organizare (19,35%) și organizațiilor din servicii (12,53%). Vezi figurile 11.12 - 11.16.

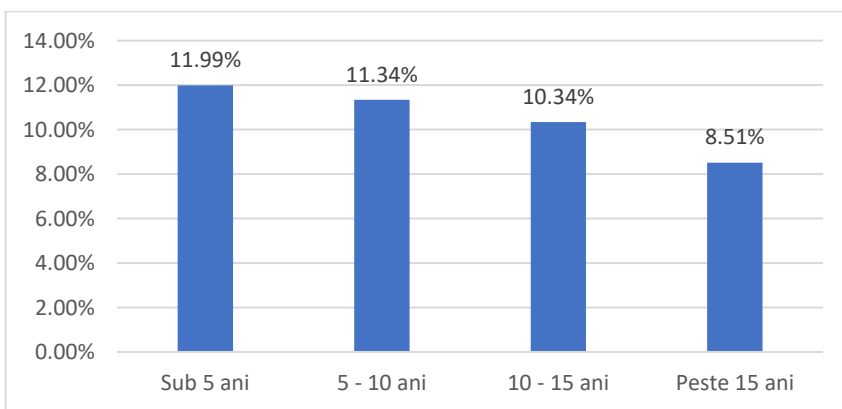


Figura nr. 11.12

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de vechimea IMM-urilor

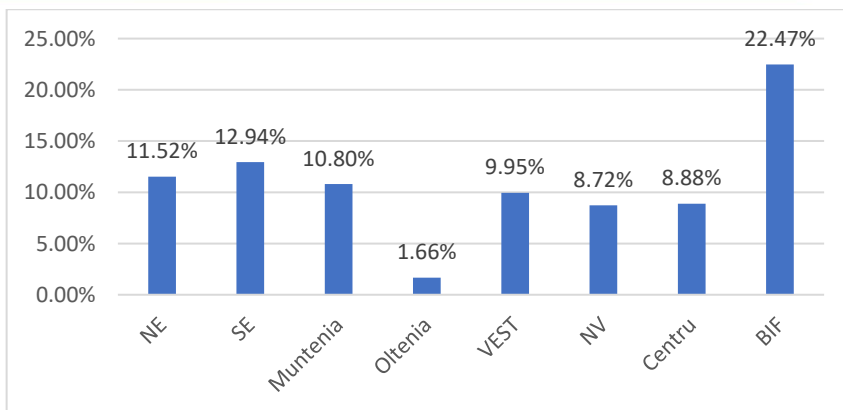


Figura nr. 11.13

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de apartenența regională a organizațiilor

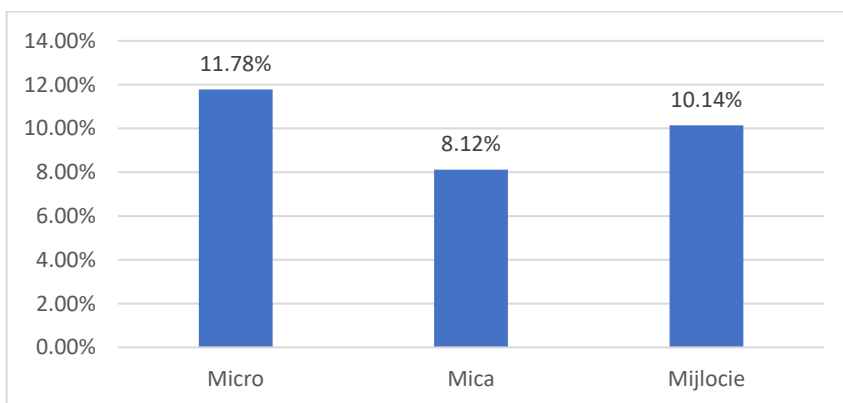


Figura nr. 11.14

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de mărimea firmelor

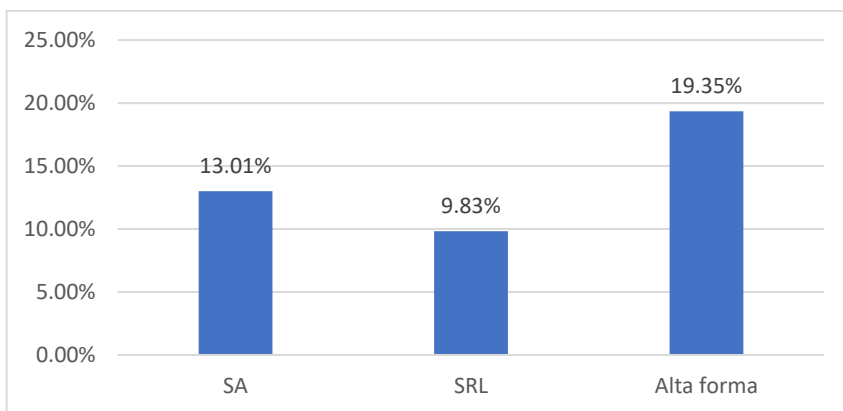


Figura nr. 11.15

Diferențierea procentului mediu al angajaților care au beneficiat de training în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

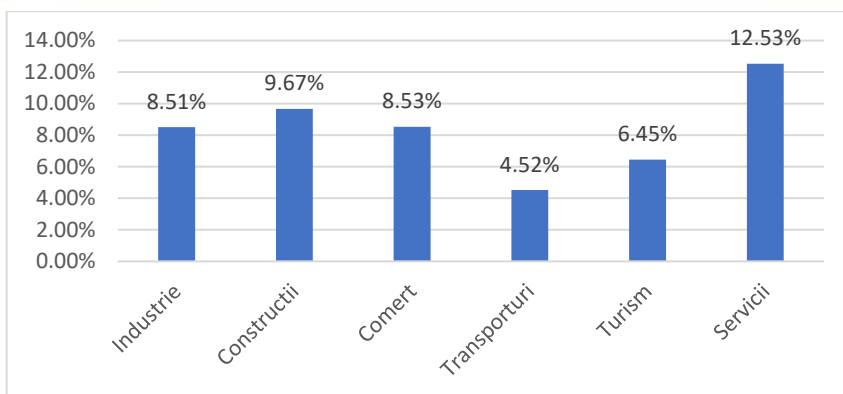


Figura nr. 11.16

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 **28,57% dintre firme lucrează între 0 și 25% absolvenți ai învățământului universitar**, 35,71% din întreprinderi consemnează între 75% și 100% de persoane licențiate, 19,73% din companii înregistrează o proporție de 50-75% a salariaților care au terminat o formă superioară de învățământ, iar 15,99% 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 15,71%**, 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 nr. 11.17.

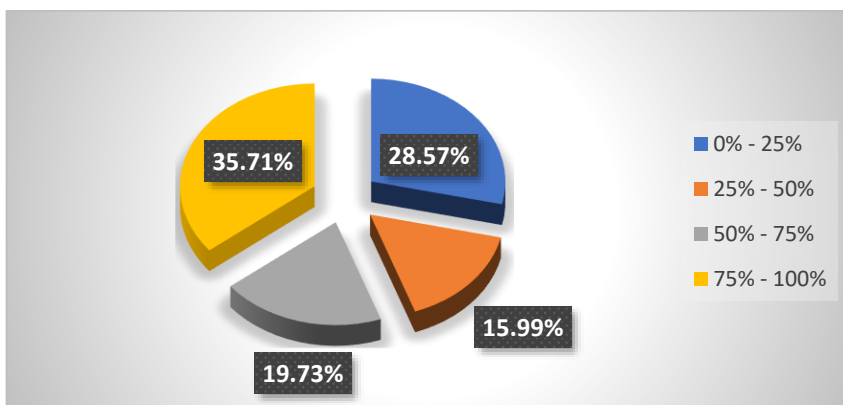


Figura nr. 11.17

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 (47,69%);
- întreprinderile de 10-15 ani consemnează un procentaj superior al organizațiilor în cadrul cărora 0 - 25% dintre salariați au studii superioare (31,43%);
- companiile cu o vechime de peste 15 ani dețin o proporție mai ridicată a agenților economici în care atât 25%-50% cât și 50-75% dintre angajați au urmat o formă de învățământ universitar (17,42%, respectiv 23,48%).

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%	23.08%	29.63%	31.43%	31.06%
2	25 – 50 %	13.85%	14.81%	14.29%	17.42%
3	50 – 75 %	15.38%	18.52%	17.14%	23.48%
4	75 – 100%	47.69%	37.04%	37.14%	28.03%

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 5-10 ani vechime (17,06%), organizațiilor din București-Ilfov (26,57%), microîntreprinderilor (17,15%), unităților economice cu alte forme de organizare juridică (17,77%) și companiilor din sectorul serviciilor (20,33%).

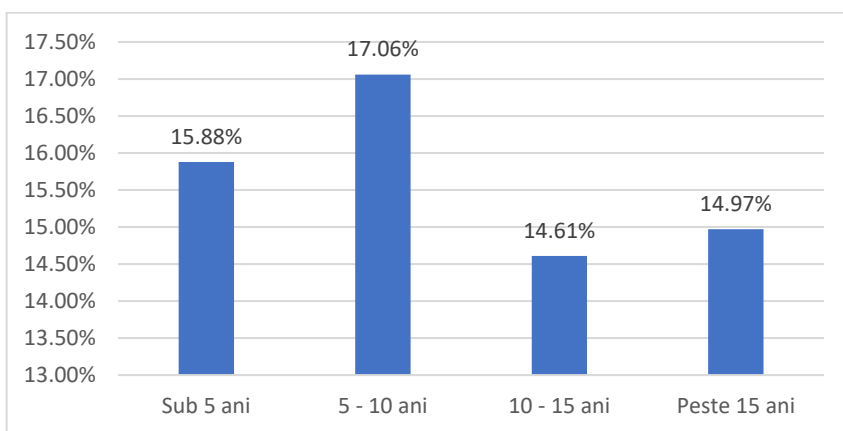


Figura nr. 11.18

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare vârsta companiilor

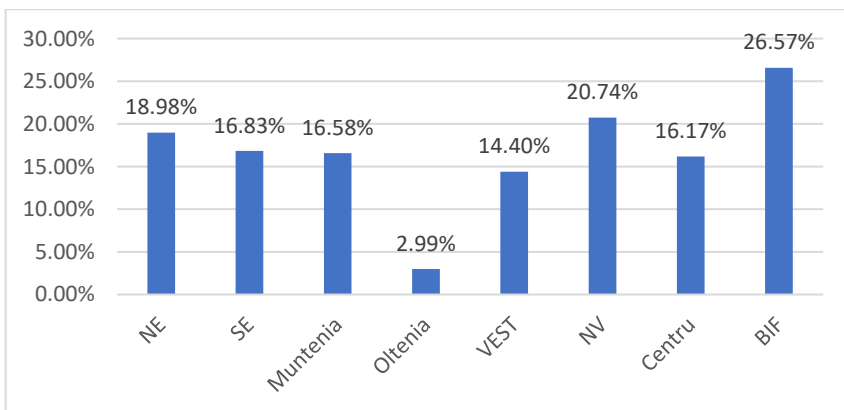


Figura nr. 11.19

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare apartenența regională a IMM-urilor

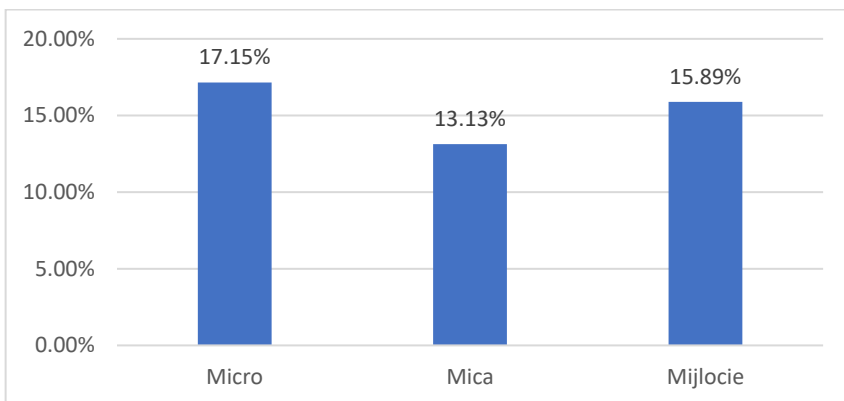


Figura nr. 11.20

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare mărimea întreprinderilor

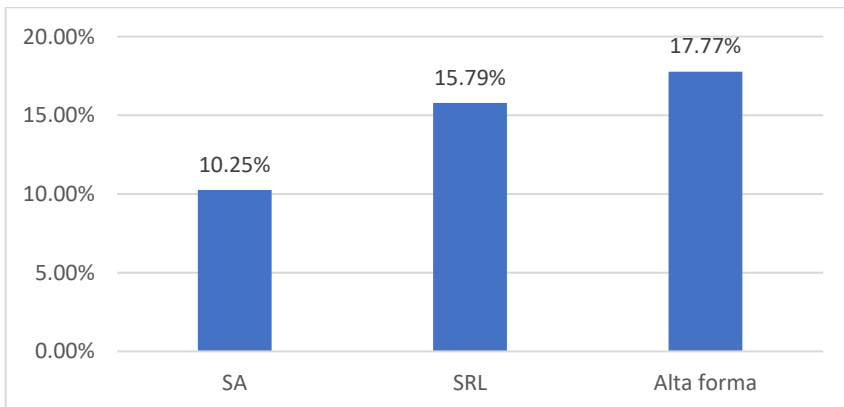


Figura nr. 11.21

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salariați, luând în considerare forma de organizare juridică a IMM-urilor

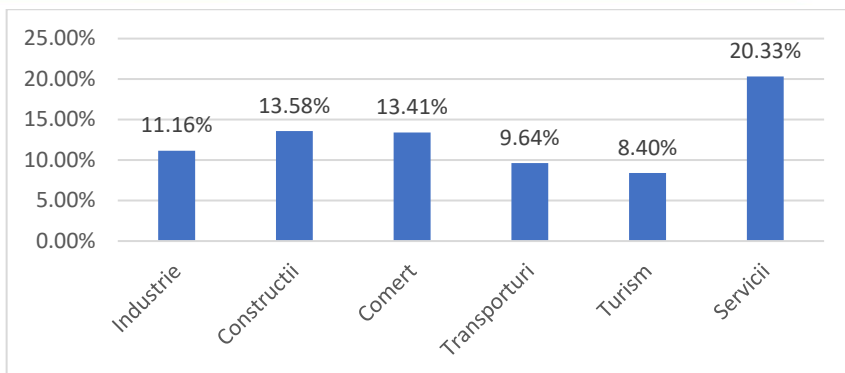


Figura nr. 11.22

Ponderea medie a angajaților cu studii superioare în total salarii, 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: **28,41% dintre unitățile economice consemnează un procent de 0-25%**, **25,38% dintre firme au indicat peste 75%**, 25,00% din organizații au semnalat un procentaj de 50-75%, iar 21,21% din companii dețin o proporție de 25-50%. Întrucât **procentul mediu la nivelul eșantionului este de 12,38%**, 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 nr. 11.23.

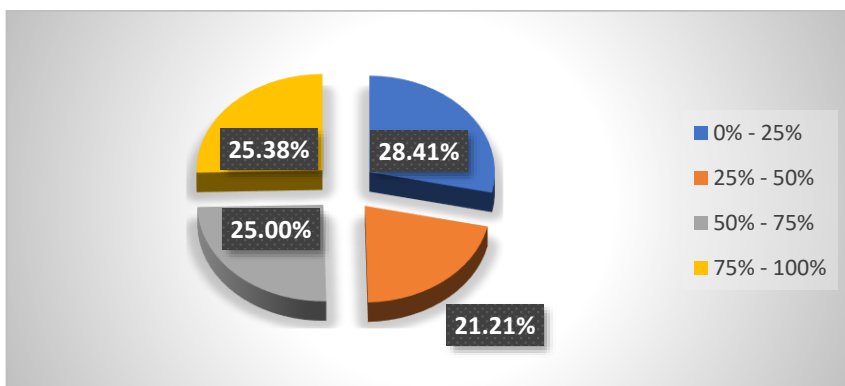


Figura nr. 11.23

Structura IMM-urilor în funcție de ponderea salariaților cu vechime mai mare de 15 ani în totalul angajaților



Analiza companiilor pe **în funcție de vârstă** (tabelul 11.32) evidențiază următoarele aspecte:

- proporțiile firmelor în care atât 0-25%, cât și 75-100% dintre angajați au vechimea mai mare de 15 ani în muncă e mai crescută în entitățile cu vechime între 5-10 ani (35,00%, respectiv 30,00%);
- organizațiile sub 5 ani sunt cele în care 25-50% dintre angajați au vechimea peste 15 ani;
- procentul întreprinderilor în care 50-75% dintre angajați au vechimea mai mare de 15 ani este mai ridicat în entitățile cu 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%	30.00%	35.00%	34.29%	23.94%
3	25 – 50 %	27.50%	15.00%	20.00%	21.83%
4	50 – 75 %	22.50%	20.00%	22.86%	28.17%
5	75 – 100%	20.00%	30.00%	22.86%	26.06%

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 (16,41%), agenților economici din zona Vest (18,95%), entităților mijlocii (17,88%), societăților pe acțiuni (25,00%) și companiilor din construcții (16,66%). Vezi figurile 11.24 - 11.28.

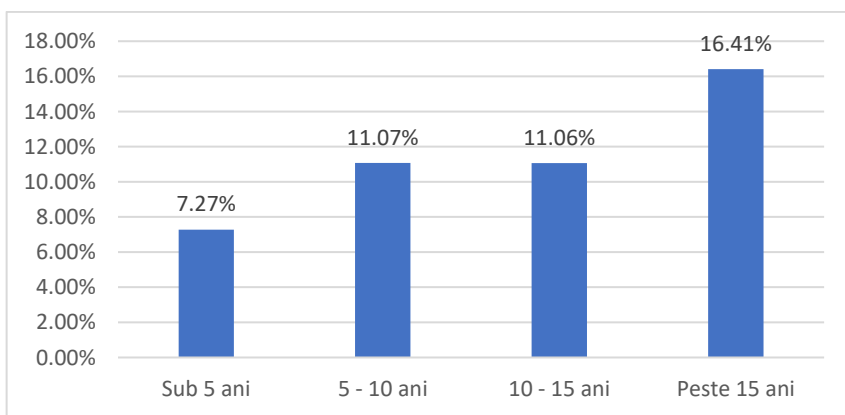


Figura nr. 11.24

Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu experiență în funcție de vârsta firmelor

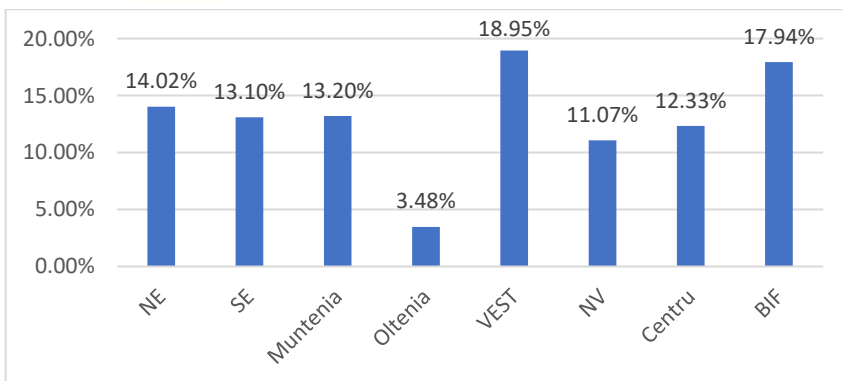


Figura nr. 11.25

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

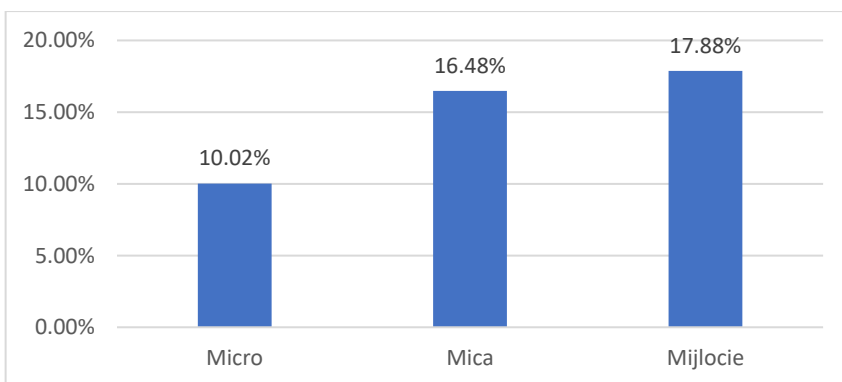


Figura nr. 11.26

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

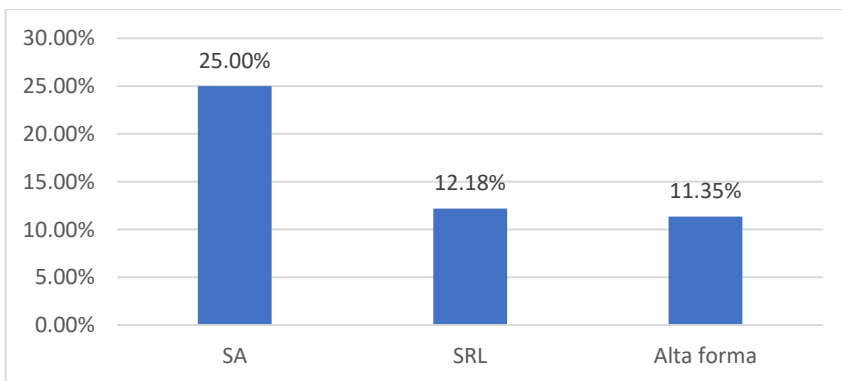


Figura nr. 11.27

Diferențierea ponderii medii în totalul personalului a angajaților cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate, în funcție forma de organizare juridică a agenților economici

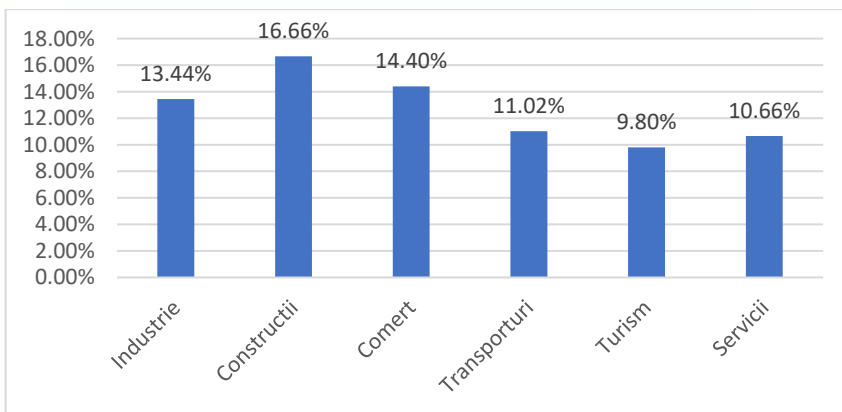


Figura nr. 11.28

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 (42,14%), sistemele interne de recompensare a angajaților (40,90%), trainingurile/cursurile de specializare (23,44%), asigurarea unor oportunități de promovare (23,19%), și oferirea posibilității de a lucra de acasă (13,97%). Vezi figura nr. 11.29.

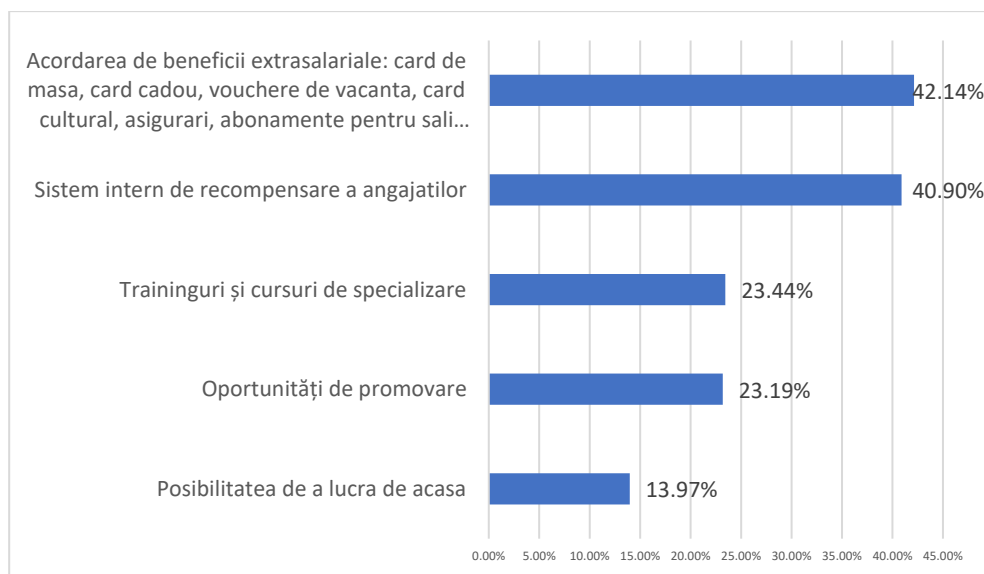


Figura nr. 11.29

Modalități pentru creșterea gradului de fidelizare a angajaților în IMM-uri



Analiza **IMM-urilor pe grupe de vârstă**, reliefează următoarele (tabelul 11.33):

- indiferent de vechimea firmei, cele mai importante măsuri de motivare și fidelizare a angajaților sunt acordarea unor beneficii extrasalariale (firmele sub 5 ani – 32,29%, firmele cu vârsta între 5 și 10 ani – 43,90%, firmele vechi de 10-15 ani – 50,00% și firmele cu o vechime mai mare de 15 ani – 45,57%) și sistemul intern de recompensare a salariaților (40,63% la firmele cu o vechime de până în 5 ani, 43,66% la cele cu 5-10 ani vechime, 36,96% la cele cu o vechime de 10-15 ani și 41,77% la firmele peste 15 ani vechime);
- firmele care au sub 5 vechime ani consemnează procentaje mai mari ale unităților economice în cadrul cărora se optează pentru traininguri și cursuri de specializare (25,00%) și posibilitatea de a lucra de acasă (23,96%);
- firmele cu o vechime de peste 15 ani pe lângă sistemul intern de recompensare a angajaților, oferă și oportunități de promovare (25,32%).

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 masa, card cadou, vouchere de vacanta, card cultural, asigurari, abonamente pentru sali de sport sau wellbeing	32.29%	49.30%	50.00%	45.57%
2	Sistem intern de recompensare a angajatilor	40.63%	43.66%	36.96%	41.77%
3	Traininguri și cursuri de specializare	25.00%	21.13%	15.22%	22.78%
4	Oportunități de promovare	23.96%	25.35%	19.57%	25.32%
5	Posibilitatea de a lucra de acasa	23.96%	15.49%	10.87%	8.23%

La nivelul **regiunilor de dezvoltare** s-au constatat următoarele:

- și la nivel regional cele mai importante măsuri de motivare și fidelizare a angajaților sunt acordarea unor beneficii extrasalariale (între 35,85% regiunea Sud Est și 47,92% regiunea Centru) și sistemul intern de recompensare a salariaților (cel mai scăzut în regiunea de Sud Vest – 26,53% și cel mai ridicat 54,90% în regiunea Nord Vest);
- organizațiile din regiunea Sud Est consemnează cea mai mare valoare a răspunsurilor ce afirmă că trainingurile și cursurile de specializare reprezintă o modalitate de fidelizare a angajaților (28,30%);
- regiunea de Vest este cea care a înregistrat mai multe răspunsuri la capitolul oportunități de promovare (37,84%);
- companiile din București-Ilfov înregistrează proporții mai ridicate ale firmelor în care se are în vedere posibilitatea de a lucra de acasă (26,79%). 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	Bucuresti Ilfov
1	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masa, card cadou, vouchere de vacanta, card cultural, asigurari, abonamente pentru sali de sport sau wellbeing	44.23%	35.85%	40.00%	44.90%	45.95%	37.25%	47.92%	42.86%
2	Sistem intern de recompensare a angajatilor	48.08%	39.62%	47.27%	26.53%	27.03%	54.90%	39.58%	39.29%
3	Traininguri și cursuri de specializare	26.92%	28.30%	27.27%	18.37%	27.03%	9.80%	27.08%	23.21%
4	Oportunități de promovare	17.31%	13.21%	27.27%	18.37%	37.84%	13.73%	22.92%	37.50%
5	Posibilitatea de a lucra de acasa	13.46%	9.43%	16.36%	8.16%	5.41%	15.69%	12.50%	26.79%

Gruparea organizațiilor în funcție de dimensiune relevă următoarele diferențieri (tabelul 11.35):

- și în cazul grupării IMM-urilor după dimensiune se menține trendul utilizării ca măsuri de motivare și fidelizare a angajaților acordarea unor beneficii extrasalariale (microîntreprinderile 40,10%, întreprinderile mici 43,33% și întreprinderile mijlocii 58,70%) și sistemul intern de recompensare a salariaților (microîntreprinderile 39,09%, întreprinderile mici 46,67% și întreprinderile mijlocii 39,13%);
- firmele mijlocii dețin cele mai mari procentaje ale IMM-urilor în rândul cărora se folosesc trainingurile și cursurile de specializare (28,26%) și oportunitățile de promovare (45,65%) ca modalități de fidelizare a angajaților;
- microîntreprinderile consemnează o frecvență crescută a unităților în care se oferă angajaților posibilitatea de a munci de acasă (19,29%).

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 masa, card cadou, vouchere de vacanta, card cultural, asigurari, abonamente pentru sali de sport sau wellbeing	40.10%	43.33%	58.70%
2	Sistem intern de recompensare a angajatilor	39.09%	46.67%	39.13%
3	Traininguri și cursuri de specializare	21.83%	22.22%	28.26%
4	Oportunități de promovare	18.27%	26.67%	45.65%
5	Posibilitatea de a lucra de acasa	19.29%	7.78%	6.52%



Analiza firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** reliefează următoarele aspecte (tabelul 11.36):

- și în acest caz, acordarea unor beneficii extrasalariale reprezintă o măsură de motivare și fidelizare a angajaților (SA 50,00%, SRL 40,99%, alte forme de organizare 75,00%), dar sistemul intern de recompensare a salariaților este mai crescut în cazul SA-urilor (66,67%) și SRL-urilor (41,25%), iar în cazul altor forme de organizare este scăzut (16,67%);
- SA-urile ofera într-un procent mai mare oportunități de promovare (66,67%) și posibilitatea de a lucra de acasă (16,67%);
- SRL-urile înregistrează proporții mai ridicate ale organizațiilor în care se au în vedere traininguri/cursuri de specializare pentru angajați (23,76%).

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 masa, card cadou, vouchere de vacanță, card cultural, asigurări, abonamente pentru sali de sport sau wellbeing	50.00%	40.99%	75.00%
2	Sistem intern de recompensare a angajaților	66.67%	41.25%	16.67%
3	Traininguri și cursuri de specializare	16.67%	23.76%	16.67%
4	Oportunități de promovare	66.67%	22.72%	16.67%
5	Posibilitatea de a lucra de acasă	16.67%	14.10%	8.33%

Dacă analizăm modalitățile de creștere a gradului de fidelizare a angajaților pe ramuri de activitate, se observă că (figura nr. 11.37):

- se menține trendul utilizării ca măsuri de motivare și fidelizare a angajaților acordarea unor beneficii extrasalariale (între 30,77% în transporturi și 54,55% în turism) și sistemul intern de recompensare a salariaților (minim 27,27% în turism și maxim 50,00% în construcții);
- IMM-urile din transporturi înregistrează frecvențe mai ridicate ale organizațiilor în care se utilizează traininguri și cursuri de specializare (30,77%);
- firmele din turism dețin o proporție mai ridicată a companiilor în care se acordă oportunități de promovare (31,82%), iar entitățile din servicii consemnează cel mai crescut procentaj al angajatorilor care asigură posibilitatea de a lucra de acasă (19,67%).

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	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Acordarea de beneficii extrasalariale: card de masa, card cadou, vouchere de vacanta, card cultural, asigurari, abonamente pentru sali de sport sau wellbeing	52.24%	42.86%	48.65%	30.77%	54.55%	34.97%
2	Sistem intern de recompensare a angajatilor	38.81%	50.00%	41.89%	38.46%	27.27%	40.98%
3	Traininguri și cursuri de specializare	20.90%	21.43%	10.81%	30.77%	27.27%	28.96%
4	Oportunități de promovare	23.88%	26.19%	22.97%	30.77%	31.82%	20.77%
5	Posibilitatea de a lucra de acasa	14.93%	14.29%	4.05%	0.00%	4.55%	19.67%

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 **42,39% dintre persoanele investigate ar acorda bonusuri**, 32,61% din întreprinzători / manageri ar opta pentru mărimi salariale, iar 25,00% dintre respondenți ar oferi beneficii extrasalariale. Vezi figura nr. 11.30.

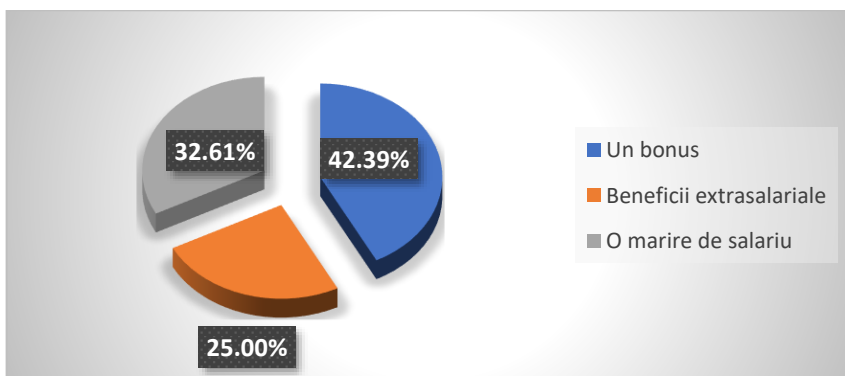


Figura nr. 11.30
Preferințele factorilor de decizie din IMM-uri privind modalitățile de recompensare a salariaților

Analiza companiilor în **funcție de vârstă** scoate în evidență că firmele sub 5 ani înregistrează o proporție mai ridicată a respondenților care ar recurge la bonusuri (48,25%); organizațiile de 10-15 ani consemnează un procentaj mai crescut al decidenților care ar recurge la mărimi de salariu (35,19%), iar în IMM-urile cu o vechime mai mare de 15 ani s-ar opta mai frecvent pentru beneficii extrasalariale (29,83%). 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	48.25%	44.59%	42.59%	38.67%
2	Beneficii extrasalariale	23.68%	20.27%	22.22%	29.83%
3	O marire de salariu	28.07%	35.14%	35.19%	31.49%

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 (56,25%), companiile din regiunea Vest înregistrează o frecvență mai mare a întreprinzătorilor care ar oferi beneficii extrasalariale (45,00%), iar firmele din Centru consemnează o proporție mai ridicată a unităților economice în care s-ar opera creșteri salariale (42,59%).

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	Bucuresti Ilfov
1	Un bonus	39.66%	31.15%	44.78%	56.25%	45.00%	46.43%	33.33%	41.67%
2	Beneficii extrasalariale	22.41%	29.51%	26.87%	23.44%	45.00%	12.50%	24.07%	21.67%
3	O marire de salariu	37.93%	39.34%	28.36%	20.31%	10.00%	41.07%	42.59%	36.67%

Dacă repartizăm preferințele privind recompensarea personalului în funcție de mărimea IMM-urilor, constatăm că (tabelul 11.40):

- microîntreprinderile înregistrează un procentaj mai amplu al respondenților care ar opta pentru oferirea de bonusuri (48,25%);
- firmele mijlocii consemnează o pondere mai ridicată a factorilor de decizie care ar recurge la beneficiile extrasalariale (42,00%);
- întreprinderile mici dețin o proporție mai mare a întreprinzătorilor care au în vedere creșteri salariale (39,22%).

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	48.25%	41.18%	22.00%
2	Beneficii extrasalariale	23.25%	19.61%	42.00%
3	O marire de salariu	28.51%	39.22%	36.00%



Analiza agenților economici în funcție de **forma de organizare** (tabelul 11.41) scoate în evidență că firmele de tip societățile cu răspundere limitată dețin un procentaj superior al respondenților care ar prefera bonusuri (42,73%), organizațiile cu o altă formă de organizare consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar oferi beneficii extrasalariale (38,46%), iar SA-urile înregistrează o proporție mai ridicată a întreprinzătorilor care ar acorda măriri de salariu (42,86%).

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	28.57%	42.73%	38.46%
2	Beneficii extrasalariale	28.57%	24.55%	38.46%
3	O marire de salariu	42.86%	32.73%	23.08%

Investigarea agenților economici în funcție de **ramurile de activitate** (tabelul 11.42) scoate în evidență faptul că întreprinderile din sectorul transporturilor dețin un procentaj superior al respondenților care ar prefera oferirea de bonusuri (68,42%), organizațiile din zona turismului consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar acorda beneficii extrasalariale (31,82%), iar firmele din industrie înregistrează o proporție mai ridicată a întreprinzătorilor care ar mări veniturile angajaților (42,86%).

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					
		Industria	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Un bonus	31.43%	35.42%	47.19%	68.42%	45.45%	42.92%
2	Beneficii extrasalariale	25.71%	27.08%	25.84%	21.05%	31.82%	23.58%
3	O marire de salariu	42.86%	37.50%	26.97%	10.53%	22.73%	33.49%

11.12. Beneficii oferite angajaților în întreprinderile mici și mijlocii

Luând în considerare **beneficiile acordate angajaților pe lângă salariu pe parcursul anului 2023**, ancheta a reliefat următoarele (figura nr. 11.31): 54,55% din firme au oferit beneficii angajaților și 45,45% dintre întreprinzători/manageri nu au acordat astfel de avantaje personalului.

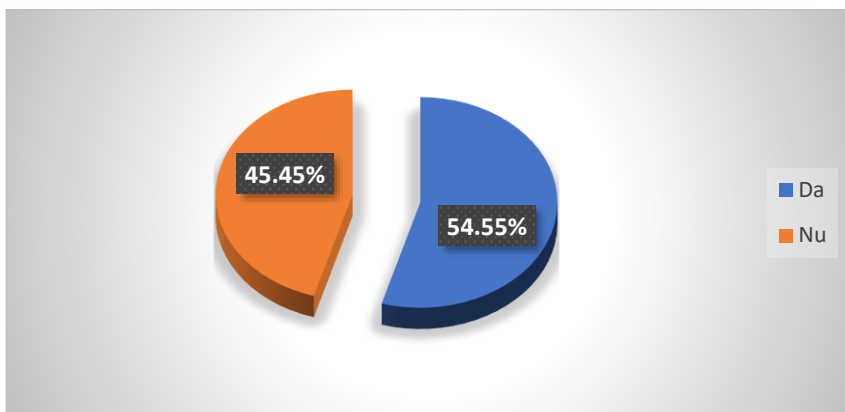


Figura nr. 11.31

Frecvența companiilor care au oferit beneficii angajaților în 2023

Analizând companiile **în funcție de vârstă** (tabelul 11.43) se observă că:

- companiile de 10-15 ani consemnează un procentaj superior al angajatorilor care au asigurat beneficii angajaților în 2023 (65,91%).
- firmele cu vechimea de 5-10 ani înregistrează cea mai ridicată pondere a firmelor care nu au oferit în 2023 alte avantaje personalului pe lângă salarii (49,28%).

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	57.27%	50.72%	65.91%	53.57%
2	Nu	42.73%	49.28%	34.09%	46.43%

Abordarea organizațiilor în funcție de apartenență regională a scos în evidență următoarele aspecte (tabelul 11.44):

- decidenții firmelor din regiunile Centru și București Ilfov au recurs cel mai frecvent la motivarea angajaților prin intermediul beneficiilor în anul 2023 (68,29%, respectiv 66,67%);
- IMM-urile din regiunile Vest și Sud Est înregistrează o proporție superioară a întreprinzătorilor/managerilor care nu au acordat beneficii personalului în 2023 (63,89%, respectiv 60,42%). 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	Bucuresti Ilfov
1	Da	48.08%	39.58%	45.28%	59.02%	36.11%	66.07%	68.29%	66.67%
2	Nu	51.92%	60.42%	54.72%	40.98%	63.89%	33.93%	31.71%	33.33%



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 creșterea dimensiunii firmelor, iar ponderile companiilor în cadrul cărora nu au fost oferite alte avantaje personalului în 2023 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	53.64%	56.70%	68.75%
2	Nu	46.36%	43.30%	31.25%

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 2023 (55,44%);
- SA-urile dețin un procentaj mai mare al companiilor în rândul cărora nu au fost acordate în 2023 alte avantaje salariaților (71,43%);

Tabelul 11.46
Beneficiile oferite angajaților în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Beneficiile oferite angajaților	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	28.57%	55.44%	42.86%
2	Nu	71.43%	44.56%	57.14%

Analiza firmelor în funcție de **domeniul de activitate** (tabelul 11.47) a scos în evidență următoarele:

- întreprinderile din servicii consemnează un procentaj mai ridicat al organizațiilor în care au fost alocate fonduri pentru diverse beneficii ale personalului pe parcursul anului 2023 (58,47%);
- IMM-urile din transporturi înregistrează proporția cea mai mare a managerilor/întreprinzătorilor care nu au acordat beneficii salariaților anul precedent (76,92%).

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	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	58.06%	47.73%	56.10%	23.08%	39.13%	58.47%
2	Nu	41.94%	52.27%	43.90%	76.92%	60.87%	41.53%



11.13. Frecvența acordării de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor

Având în vedere frecvența în care sunt **oferite angajaților din IMM-uri beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz** (figura nr. 11.32), rezultatele investigației reliefează următoarele:

- **55,52%** dintre organizații pun la dispoziția personalului **tichete/carduri de masă**;
- **21,35%** dintre companii asigură salariaților o **masă caldă/încheie parteneriate cu firme de catering**;
- **16,73%** din întreprinderi **decontează total/parțial costurile cu masa**;
- **20,28%** dintre firme utilizează **alte forme de beneficii** care acoperă cheltuielile cu masa de prânz.

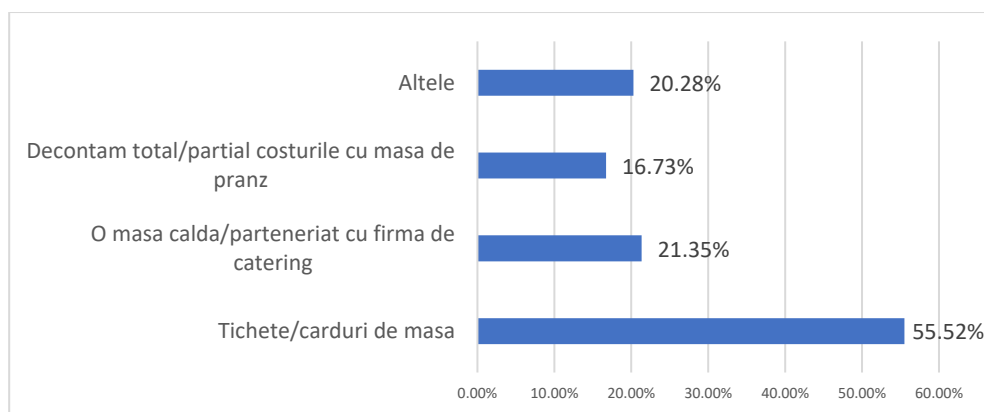


Figura nr. 11.32
Frecvența oferirii de beneficii care acoperă cheltuielile cu masa de prânz în cadrul IMM-urilor

Procentajele IMM-urilor în care se acordă **tichete/carduri de masă pentru acoperirea cheltuielilor cu prânzul angajaților** sunt mai ample în rândul organizațiilor care funcționează de peste 15 ani (66,67%), firmelor din Nord Vest (91,18%), întreprinderilor mijlocii (76,74%), firmelor de tip societate pe acțiuni (83,33%) și companiilor din industrie (69,23%).

Cele mai ridicate ponderi ale companiilor în care se asigură salariaților o **masă caldă/încheie parteneriate cu firme de catering** s-au înregistrat în cadrul entităților care au sub 5 ani vechime (42,31%), IMM-urilor din București Ilfov (47,06%), microîntreprinderilor (33,62%), firmelor cu alte forme de organizare (50,00%) și organizațiilor din turism (45,00%).

Cele mai crescute procente ale companiilor în care se **decontează salariaților total / parțial costurile cu masa de prânz** s-au înregistrat în cadrul entităților care au sub 5 ani vechime (23,08%), IMM-urilor din București Ilfov (38,24%), microîntreprinderilor (21,55%), firmelor cu alte forme de organizare (25,00%) și organizațiilor din construcții (24,14%).

Detalii în tabele 11.48-11.52.



Tabelul 11.48

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz după vechimea firmelor

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuiala cu masa	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Tichete/carduri de masa	34.62%	57.14%	45.16%	66.67%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	42.31%	21.43%	25.81%	12.59%
3	Decontam total/partial costurile cu masa de pranz	23.08%	21.43%	12.90%	12.59%
4	Altele	19.23%	21.43%	29.03%	20.00%

Tabelul 11.49

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz pe regiuni de dezvoltare

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuiala cu masa	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Tichete/carduri de masa	50.00%	42.42%	39.02%	54.84%	60.00%	91.18%	71.43%	38.24%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	26.32%	21.21%	14.63%	38.71%	11.43%	0.00%	14.29%	47.06%
3	Decontam total/partial costurile cu masa de pranz	13.16%	27.27%	7.32%	9.68%	8.57%	5.88%	25.71%	38.24%
4	Altele	15.79%	18.18%	46.34%	9.68%	31.43%	2.94%	22.86%	8.82%

Tabelul 11.50

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare dimensiunea organizațiilor

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuiala cu masa	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Tichete/carduri de masa	41.38%	61.04%	76.74%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	33.62%	11.69%	11.63%
3	Decontam total/partial costurile cu masa de pranz	21.55%	10.39%	11.63%
4	Altele	21.55%	27.27%	11.63%

Tabelul 11.51

Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea cheltuielilor cu masa de prânz luând în considerare forma juridică de organizare a firmelor

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuiala cu masa	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Tichete/carduri de masa	83.33%	55.35%	25.00%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	16.67%	21.03%	50.00%
3	Decontam total/partial costurile cu masa de pranz	0.00%	16.97%	25.00%
4	Altele	16.67%	20.66%	0.00%



Tabelul 11.52

**Preferința privind acordarea de beneficii angajaților pentru acoperirea
cheltuielilor cu masa de prânz pe ramuri de activitate**

Nr. crt.	Preferințe privind cheltuielile cu masa	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Tichete/carduri de masa	69.23%	51.72%	60.00%	50.00%	40.00%	51.30%
2	O masa calda/parteneriat cu firma de catering	19.23%	10.34%	14.55%	20.00%	45.00%	24.35%
3	Decontam total/partial costurile cu masa de pranz	7.69%	24.14%	10.91%	10.00%	20.00%	21.74%
4	Altele	11.54%	24.14%	20.00%	20.00%	25.00%	22.61%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- > În 2023 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 2023 se observă că majoritatea companiilor (63,57%) au mărit personalul cu 1-5 salariați.
- > În anul 2022 au fost angajate pe întreprindere 6,12 persoane și au părăsit organizația 4,6 indivizi, rezultând un spor mediu de 1,52 salariați pe IMM.
- > Analizând gradul de mărime a firmelor, se constată că atât în 2022, cât și în 2023 toate firmele au înregistrat o variație medie pozitivă a personalului. În 2022 numărul mediu cel mai mare de persoane angajate s-a înregistrat la firmele mijlocii (8,77), cu mult peste valoarea celorlalte tipuri de firme și variația pozitivă cea mai mare a fost tot la nivelul firmelor mijlocii (2,69). În anul 2023 sporul mediu al angajaților în cadrul întreprinderilor mijlocii a fost chiar superior anului 2022 (12,40), iar variația medie la nivelul acestor firme a fost mai mare (5,18).
- > Rezultatele anchetei pentru anul 2023 relevă faptul că în cele mai multe dintre IMM-uri s-a pus accentul pe experiență (73,54%), cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute (60,63%), spiritul de responsabilitate (în 44,79% dintre firme), gradul de implicare în firmă (43,96%), abilitățile de lucru în echipă (36,46%), competența în domeniul său de activitate (32,92%) și inteligența (28,75%).
- > Nu este surprinzător faptul că cel mai mare procent pentru experiență, în 2023, ca și criteriu de apreciere, se înregistrează în firmele cu o vechime de peste 15 ani (76,72%) și tot în aceste firme sunt extrem de apreciate cunoștințele și abilitățile de specialitate (69,31%) și spiritul de responsabilitate (51,32%).
- > Analiza evoluției salariului mediu din IMM-uri în anul 2023 comparativ cu 2022 relevă următoarele: în 34,40% dintre firme veniturile au rămas la fel, în 20,18% dintre unități remunerațiile au crescut cu până la 5%, în 18,12% din organizații nivelul retribuțiilor a sporit cu 5-10%, la 11,70% din agenții economici s-au înregistrat mărimi între 10 și 15% și în 8,26% dintre companii câștigurile au fost sporite cu peste 15%. Au existat firme care au operat reduceri salariale, astfel: în 2,98% din firme scăderea s-a produs cu 1-5%, în 1,61% din organizații salariile au scăzut cu 5-10%, și în 1,38% s-au redus veniturile cu 10-15% sau cu peste 15%.
- > Remarcăm faptul că mai mult de jumătate dintre IMM-uri au avut în vedere în anul 2023 trainingul angajaților, pondere, totuși ceva mai mică față de anul 2022.
- > Studiul realizat pentru anul 2023 a relevat că principalele obiective ale trainingului în cadrul IMM-urilor au fost: competențele digitale (în 42,26% dintre firme), managementul (27,55%), marketingul și promovarea (25,28%), vânzările (24,15%). Alte domenii de training sunt: contabilitate / PSI / SSM (20,75%) și cercetare - dezvoltare – inovare



(13,21%).

- Procentul mediu alocat trainingului din cifra de afaceri a fost de 0,76% pe întreprindere în anul 2023, relevând faptul că, deși acest procent este în scădere față de anul anterior, întreprinzătorii/managerii români fac eforturi în vederea pregătirii resurselor umane, luând în considerare faptul că instruirea personalului reprezintă o necesitate stringentă, o cerință a dezvoltării sustenabile a activităților.
- Gruparea companiilor în funcție de vârstă, regiuni de dezvoltare, dimensiune, formă juridică și domeniu de activitate evidențiază că procentul mediu din cifra de afaceri dedicat instruirii personalului consemnează mărimi mai ridicate, pentru 2023, în rândul IMM-urilor cu care au între 10-15 ani de vechime (1,30%), organizațiilor din Muntenia (1,94%), întreprinderilor mijlocii (1,23%), unităților economice cu alte forme de organizare (1,52%) și entităților din sectorul serviciilor (1,28%).
- Procentul mediu al salariaților care au beneficiat de training în anul 2023 este de 10,18% la nivelul eșantionului, mai scăzută, comparativ cu anul 2022, dar destul de ridicată, ceea ce ne arată că factorii de decizie din IMM-urile românești încep să acorde tot mai mult atenție perfecționării personalului.
- Investigarea IMM-urilor din punctul de vedere al ponderii angajaților cu studii superioare, în 2023, relevă următoarele: în 28,57% dintre firme lucrează între 0 și 25% absolvenți ai învățământului universitar, 35,71% din întreprinderi consemnează între 75% și 100% de persoane licențiate, 19,73% din companii înregistrează o proporție de 50-75% a salariaților care au terminat o formă superioară de învățământ, iar 15,99% dintre organizații dețin un procent de 25-50% al angajaților cu facultate.
- În ceea ce privește experiența angajaților, rezultatele anchetei pentru 2023 relevă că întreprinderile mici și mijlocii înregistrează următoarele ponderi ale persoanelor care au o vechime de peste 15 ani în domeniul în care activează: 28,41% dintre unitățile economice consemnează un procent de 0-25%, 25,00% din organizații au semnalat un procentaj de 50-75%, 25,38% dintre firme au indicat peste 75%, iar 21,21% 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 2023 pentru a crește gradul de fidelizare a angajaților sunt: acordarea de beneficii extrasalariale (42,14%), sistemele interne de recompensare a angajaților (40,90%), trainingurile/cursurile de specializare (23,44%), asigurarea unor oportunități de promovare (23,19%), și oferirea posibilității de a lucra de acasă (13,97%).
- Rezultatele cercetării au evidențiat că 42,39% dintre persoanele investigate ar acorda bonusuri, 32,61% din întreprinzători / manageri ar opta pentru mărimi salariale, iar 25,00% dintre respondenți ar oferi beneficii extrasalariale, în anul 2023.
- Analiza agenților economici în funcție de forma de organizare scoate în



evidență că firmele de tip societate cu răspundere limitată dețin în 2023 un procentaj superior al respondenților care ar prefera bonusuri (42,73%), organizațiile cu o altă formă de organizare consemnează cea mai mare pondere a decidenților care ar oferi beneficii extrasalariale (38,46%), iar SA-urile înregistrează o proporție mai ridicată a întreprinzătorilor care ar acorda măriri de salariu (42,86%).

- > Societățile cu răspundere limitată înregistrează cea mai ridicată pondere a organizațiilor în care s-au oferit beneficii pe parcursul anului 2023 (55,44%), societățile pe acțiuni dețin un procentaj mai mare al companiilor în rândul cărora nu au fost acordate alte avantaje salariale, dar se are în vedere oferirea acestora în 2023 (71,43%).
- > Analiza rezultatelor investigației privind acordarea de beneficii suplimentare relevă faptul că întreprinzătorii investigați intenționează să păstreze pachetele de extrabeneficii acordate (41,46%) și în 2024, 31,15% dintre companii iau în considerare creșterea cu până la 15% sau peste 15% a bugetului (22,61%, respectiv 8,54%), 32,77% din întreprinderi au în vedere scăderea cu până la 15% sau peste 15% a bugetului (3,27%, respectiv 0,50%) și 23,62% din IMM-uri consideră că nu este cazul să acorde beneficii suplimentare.

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 90,42% din firme acționează pe plan local, 88,02% dintre companii au în vedere piața națională, 62,87% din organizații vizează Uniunea Europeană, 38,32% din entități se orientează către state europene care nu fac parte din UE și 34,73% dintre agenții economici vând către alte țări de pe mapamond. Observăm că peste 9 din 10 IMM-uri se focalizează, în primul rând, asupra piețelor locale, întrucât dimensiunea mai redusă nu le conferă puterea economică de a pătrunde și pe alte piețe, la începutul activității. Dar e un procent destul de ridicat de răspunsuri și pentru IMM-urile ce se focalizează și pe piețele naționale (aproape 9 din 10) Vezi figura nr. 12.1.

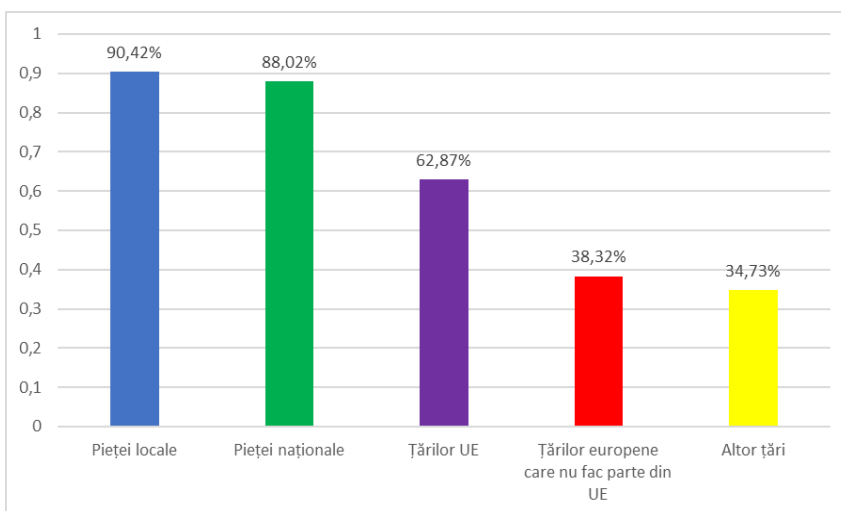


Figura nr. 12.1
Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor

Luând în considerare **vârsta IMM-urilor** (tabelul 12.1), se remarcă următoarele aspecte:

- dintre întreprinderile care realizează produse și/sau servicii pentru piața locală, companiile de 10-15 ani înregistrează proporțiile cele mai ridicate (94,12%), iar întreprinderile cu vârsta de 5-10 ani înregistrează cele mai mici proporții (80,95%);
- pe piața națională, proporțiile cele mai ridicate (92,86%) ale întreprinderilor care realizează produse și/sau servicii aparțin companiilor care au vârsta peste 15 ani, iar proporțiile cele mai scăzute aparțin companiilor cu vârsta de 5-10 ani;



- companiile cu vârsta peste 15 ani înregistrează proporțiile cele **mai** ridicate ale întreprinderilor care realizează produse și/sau servicii pentru țările aparținând UE (79,76%) sau altor state (42,86%);
- pe piața țărilor europene care nu fac parte din UE, sunt întâlnite în cea mai mare proporție produsele și/sau serviciile întreprinderilor cu vârsta de 10-15 ani (47,06%) și în cea mai mică proporție produsele organizațiilor cu vârsta de 5-10 ani.

Tabelul 12.1

Destinația produselor și/ sau serviciilor IMM-urilor în funcție de vârsta companiilor

Nr. crt.	Destinația producției și/ sau serviciilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Pieței locale	93.10%	80.95%	94.12%	91.67%
2	Pieței naționale	89.66%	76.19%	76.47%	92.86%
3	Țărilor UE	51.72%	33.33%	52.94%	79.76%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	31.03%	19.05%	47.06%	45.24%
5	Altora țări	24.14%	19.05%	35.29%	42.86%

Dacă încadrăm organizațiile în funcție de **apartenența la regiunile de dezvoltare** (tabelul 12.2), se observă în principal următoarele:

- întreprinderile din Centru, Nord Est și Sud Est activează mai frecvent la nivel local (96,00%, 95,83% și 95,83%), iar agenții economici din București Ilfov vizează mai des piața de ansamblu a României (100%);
- organizațiile din Vest și Nord Vest înregistrează un procentaj mai ridicat al IMM-urilor care vând produsele/serviciile în zona UE (95,56%, respectiv 80,00%), iar companiile din regiunea Vest consemnează o proporție superioară a unităților care se orientează către alte țări europene care nu fac parte din UE (66,67%) și alte piețe de pe mapamond (66,67%).

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	Bucuresti Ilfov
1	Pieței locale	95.83%	95.83%	88.89%	78.57%	86.67%	90.00%	96.00%	85.71%
2	Pieței naționale	91.67%	91.67%	94.44%	64.29%	95.56%	90.00%	72.00%	100.00%
3	Țărilor UE	50.00%	54.17%	50.00%	50.00%	95.56%	80.00%	36.00%	57.14%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	37.50%	33.33%	22.22%	14.29%	66.67%	30.00%	28.00%	14.29%
5	Altora țări	29.17%	29.17%	27.78%	7.14%	66.67%	40.00%	12.00%	14.29%

Clasificarea IMM-urilor în funcție de **mărime** reliefează faptul că firmele mici înregistrează procentaje mai ridicate ale organizațiilor care desfac produse și/sau servicii pe piața locală (95,45%). Firmele mijlocii consemnează proporții mai ample ale unităților economice care vând pe piața națională (90,91%), pe piețele Uniunii Europene (90,91%), a țărilor europene care nu fac parte din UE



(60,61%) și altor state din exteriorul continentului nostru (51,52%). 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	92.19%	95.45%	78.79%
2	Pieței naționale	89.06%	88.64%	90.91%
3	Țărilor UE	50.00%	63.64%	90.91%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	29.69%	38.64%	60.61%
5	Altora țări	29.69%	34.09%	51.52%

Dacă încadrăm IMM-urile în funcție de forma juridică (tabelul 12.4), se observă următoarele:

- entitățile cu alte forme de organizare consemnează ponderi superioare ale firmelor care vând produse și/sau servicii pe piața locală (100%);
- SRL-urile înregistrează procentaje mai ridicate ale firmelor care vând produse și/sau servicii pe piața națională (88,46%);
- SA-urile sunt cele care realizează procente mai mari pentru livrarea produselor și/sau a serviciilor în țările Uniunii Europene (80,00%), în statele europene care nu fac parte din UE (40,00%) și alte țări ale lumii (40,00%).

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	80.00%	90.38%	100.00%
2	Pieței naționale	80.00%	88.46%	83.33%
3	Țărilor UE	80.00%	64.10%	16.67%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	40.00%	39.10%	16.67%
5	Altora țări	40.00%	35.26%	16.67%

Gruparea întreprinderilor pe ramurile de activitate (tabelul 12.5), reliefează în principal următoarele:

- IMM-urile din domeniul construcțiilor și turismului dețin proporții mai ridicate ale firmelor care se orientează spre piața locală (100%);
- organizațiile din zona transporturilor și a turismului se orientează mai mult pe piața națională (100%)
- organizațiile din domeniul transporturilor vizează într-o proporție mai mare Uniunea Europeană (100%), țările europene non UE (89,29%) și piețele altor state (89,29%).



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	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Pieței locale	83.72%	100.00%	95.65%	89.29%	100.00%	90.91%
2	Pieței naționale	83.72%	63.64%	86.96%	100.00%	100.00%	89.09%
3	Țărilor UE	67.44%	18.18%	39.13%	100.00%	85.71%	56.36%
4	Țărilor europene care nu fac parte din UE	30.23%	0.00%	17.39%	89.29%	71.43%	30.91%
5	Altora țări	27.91%	0.00%	17.39%	89.29%	42.86%	25.45%

12.2. Clienții întreprinderilor mici și mijlocii

Investigarea IMM-urilor în funcție de categoriile de clienți, relevă că din totalul întreprinderilor care au făcut obiectul anchetei, **78,38% se adresează persoanelor fizice, 76,42% vând către firme din alte sectoare de activitate, 74,89% se orientează spre unitățile economice din sectorul industrial, 55,90% au în vedere distribuitorii en-gros și en-detail, 33,62% au drept beneficiari entități ale administrației centrale și locale, iar 28,82% vizează exportatorii.** Vezi figura nr. 12.2.

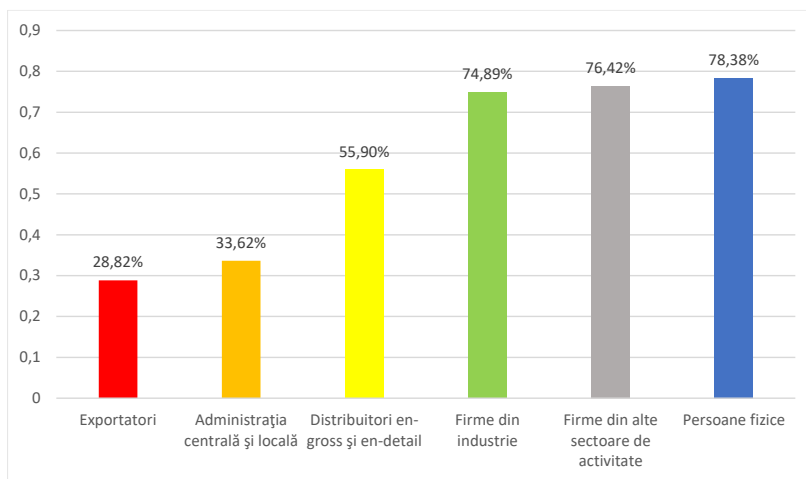


Figura nr. 12.2
Structura IMM-urilor în funcție de natura clienților

Abordarea organizațiilor **pe grupe de vârstă** în funcție de natura clienților (vezi tabelul 12.6) scoate în evidență că:

- unitățile economice înființate în ultimii 5 ani consemnează o pondere mai scăzută a companiilor care au în vedere administrația centrală și locală (26,85%), distribuitori en-gros și en-detail (42,59%) și firmele din industrie (61,11%);
- organizațiile cu vârsta între 5-10 ani, înregistrează proporții superioare ale entităților economice care vând produse și/sau servicii administrației centrale și locale (26,85%);



- IMM-urile de 10-15 ani vechime dețin procentaje mai mari ale angajatorilor care vizează firme din industrie (78,95%), firme din alte sectoare de activitate (75,44%) și persoane fizice (84,21%);
- firmele mai vechi de 15 ani înregistrează proporții superioare ale entităților care vând către exportatori (33,67%) și distribuitorii en-gros și en-detail (64,32%).

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	22.22%	27.27%	17.54%	33.67%
2	Administrația centrală și locală	26.85%	36.36%	29.82%	36.18%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	42.59%	45.45%	45.61%	64.32%
4	Firme din industrie	61.11%	62.34%	78.95%	76.38%
5	Firme din alte sectoare de activitate	67.59%	66.23%	75.44%	72.36%
6	Persoane fizice	74.07%	76.62%	84.21%	72.36%

Examinarea întreprinderilor pe regiuni de dezvoltare în funcție de natura clienților, reliefează următoarele:

- organizațiile din regiunile Vest și Centru consemnează o proporție superioară a agenților economici care desfac produse și/sau prestează servicii către exportatori (56,82%, respectiv 50%), totodată, regiunea Vest, împreună cu regiunea Nord Est, înregistrează procente crescute și la livrarea de produse și/sau servicii către administrația locală și/sau centrală (52,27%, respectiv 51,85%);
- firmele din regiunea Centru înregistrează procentaje mai ridicate ale IMM-urilor care vizează distribuitorii en-gros/en-detail (76,47%), unitățile economice din industrie (55,88%) și din alte sectoare de activitate (61,77%), precum și persoanele fizice (97,06%). 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	Bucuresti Ilfov
1	Exportatori	38.89%	34.00%	37.68%	15.56%	56.82%	11.76%	50.00%	11.67%
2	Administrația centrală și locală	51.85%	36.00%	43.48%	40.00%	52.27%	13.73%	44.12%	13.33%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	64.81%	56.00%	40.58%	64.44%	61.36%	56.86%	76.47%	41.67%
4	Firme din industrie	87.04%	80.00%	55.07%	48.89%	84.09%	93.14%	55,88%	43.33%
5	Firme din alte sectoare de activitate	94.44%	82.00%	62.32%	46.67%	75.00%	92.16%	61,77%	41.67%
6	Persoane fizice	77.78%	76.00%	72.46%	80.00%	88.64%	81.37%	97.06%	63.33%



Pe **clase de mărime** (tabelul 12.8) se constată că:

- procentajele companiilor care au drept clienți exportatori (45,10%), administrația centrală și locală (43,14%) și firme din industrie (84,31%) sunt mai ample în rândul întreprinderilor mijlocii;
- IMM-urile care vând către distribuitorii en-gross și en-detail (61,72%), firme din alte sectoare de activitate (77,34%) și persoane fizice (80,47%) sunt mai des întâlnite în rândul întreprinderilor mici.

Tabelul 12.8

Structura IMM-urilor pe clase de mărime în funcție de natura clienților

Nr. crt.	Natura clienților	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Exportatori	20.75%	32.03%	45.10%
2	Administrația centrală și locală	28.22%	41.41%	43.14%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	46.47%	61.72%	52.94%
4	Firme din industrie	60.17%	79.69%	84.31%
5	Firme din alte sectoare de activitate	64.32%	77.34%	70.59%
6	Persoane fizice	70.95%	80.47%	68.63%

Gruparea firmelor mici și mijlocii în funcție de **forma de organizare juridică** (tabelul 12.9) relevă în principal că:

- **SRL-urile înregistrează procente mai ridicate ale organizațiilor care desfac produse și/sau servicii exportatorilor (29,36%), firmelor din alte sectoare de activitate (78,44%) și persoanelor fizice (78,90%);**
- SA-urile consemnează proporții mai ridicate ale întreprinderilor care se adresează administrației locale și centrale (57,14%), distribuitorilor en-gros și en-detail (71,43%) și firmelor din industrie (85,71%).

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	14.29%	29.36%	20.00%
2	Administrația centrală și locală	57.14%	32.80%	46.67%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	71.43%	56.65%	26.67%
4	Firme din industrie	85.71%	76.61%	20.00%
5	Firme din alte sectoare de activitate	71.43%	78.44%	20.00%
6	Persoane fizice	57.14%	78.90%	73.33%

Analiza companiilor **pe domenii de activitate** (tabelul 12.10), relevă următoarele:

- companiile din transporturi înregistrează cele mai ample procentaje ale IMM-urilor care desfac produse/servicii către exportatori (85,71%), administrația centrală și locală (52,38%), distribuitorii en-gross și en-detail (85,71%), firme din industrie (100%) și firme din alte sectoare de activitate (95,24%);
- firmele din construcții sunt cele care au relații comerciale mai mari cu persoanele fizice (94,34%).



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					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Exportatori	32.53%	9.43%	31.40%	85.71%	26.09%	25.52%
2	Administrația centrală și locală	27.71%	39.62%	32.56%	52.38%	52.17%	30.73%
3	Distribuitori en-gross și en-detail	62.65%	37.74%	62.79%	85.71%	69.57%	50.00%
4	Firme din industrie	87.95%	77.36%	58.14%	100.00%	73.91%	73.44%
5	Firme din alte sectoare de activitate	79.52%	84.91%	59.30%	95.24%	82.61%	77.60%
6	Persoane fizice	74.70%	94.34%	79.07%	80.95%	83.04%	70.83%

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 **82,05% dintre IMM-uri își vor menține clienții și furnizorii semnificativi pe parcursul anului 2024** (figura nr. 12.3), relevând faptul că cei mai mulți dintre întreprinzători fac eforturi pentru a nu pierde cumpărătorii și manifestă apetență pentru derularea activităților de aprovizionare cu produse/servicii în condiții de stabilitate.

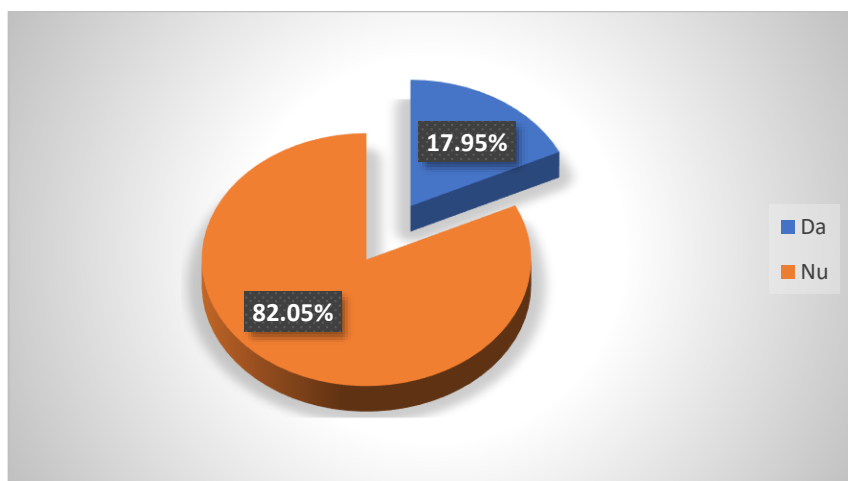


Figura nr. 12.3

Relațiile IMM-urilor cu furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2024

Dacă ne referim la întreprinderile care în anul 2024 vor pierde o parte dintre beneficiarii și furnizorii importanți, se constată că cele mai multe dintre firmele supuse investigației vor **înceta relațiile cu 1-5 clienți / furnizori (42,86%)**, iar pentru pierderea a peste 10 parteneri de afaceri s-a înregistrat un procent 42,18%. Vezi figura nr. 12.4.

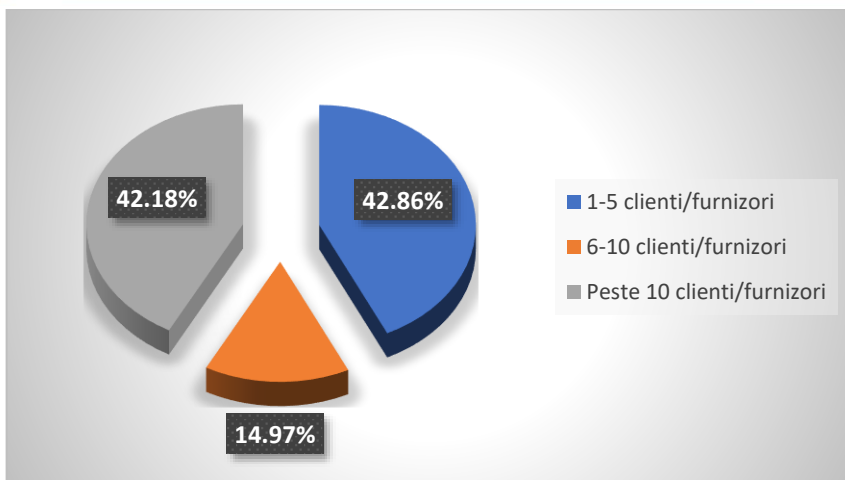


Figura nr. 12.4

Structura IMM-urilor în funcție de numărul clienților / furnizorilor care vor fi pierduți pe parcursul anului 2024

Analiza în funcție de 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 2024 (84,58% cele sub 5 ani, 78,91% cele cu vârsta 5-10 ani, 79,61% cele între 10 și 15 ani, și 84,80% cele cu vârsta de peste 15 ani), iar firmele cu o vechime de 5-10 ani dețin cea mai mare proporție a IMM-urilor care vor întrerupe legătura cu o parte din furnizorii și clienții importanți (21,09%).

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 2024 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	15.42%	21.09%	20.39%	15.20%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2024	84.58%	78.91%	79.61%	84.80%

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 2024 (91,11%), iar organizațiile din Sud Est dețin cel mai mare procent de companii care vor pierde surse de aprovizionare și cumpărători pe parcursul anului 2024 (38,16%).



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	Bucuresti Ilfov
1	IMM-uri care în anul 2024 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	20.93%	38.16%	15.53%	14.29%	8.89%	18.52%	19.70%	13.51%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2024	79.07%	61.84%	84.47%	85.71%	91.11%	81.48%	80.30%	86.49%

Gruparea firmelor în funcție de dimensiune (tabelul 12.13), evidențiază că întreprinderile mici consemnează un procent mai mare al organizațiilor care vor menține clienții și sursele de aprovizionare cu bunuri/servicii în 2024 (83,89%), iar microîntreprinderile înregistrează o pondere mai ridicată a IMM-urilor care vor înceta legătura cu unii furnizori și/sau beneficiari semnificativi (18,47%).

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 2024 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	18.47%	16.11%	16.25%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2024	81.53%	83.89%	83.75%

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 (88,89%), iar SRL-urile înregistrează un procent mai crescut al firmelor care vor întrerupe relațiile cu o parte din furnizorii/beneficiarii relevanți (18,16%). 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 2024 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	11.11%	18.16%	13.64%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2024	88.89%	81.84%	86.36%



Analiza întreprinderilor **în funcție de ramurile** în care își desfășoară activitatea (tabelul 12.15), reliefează că firmele care își vor menține în 2024 furnizorii și clienții importanți sunt mai des întâlnite în sectorul transporturi, cu o valoare maximă (97,73%), iar IMM-urile care vor pierde o parte din organizațiile de la care se aprovizionează și mai ales beneficiari sunt mai frecvente în turism (33,33%).

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	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	IMM-uri care în anul 2024 vor pierde o parte din furnizorii și clienții semnificativi	21.19%	19.23%	16.31%	2.27%	33.33%	17.56%
2	IMM-uri care își vor menține furnizorii și clienții semnificativi pe parcursul anului 2024	78.81%	80.77%	83.69%	97.73%	66.67%	82.44%

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 (74,46%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (38,44%), falimentul clienților sau furnizorilor (34,99%),** furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (34,74%), schimbarea activității principale a beneficiarilor/furnizorilor (20,05%), și capacitatea limitată de a livra cantitatea de produse necesare (16,22%). 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 nr. 12.5.

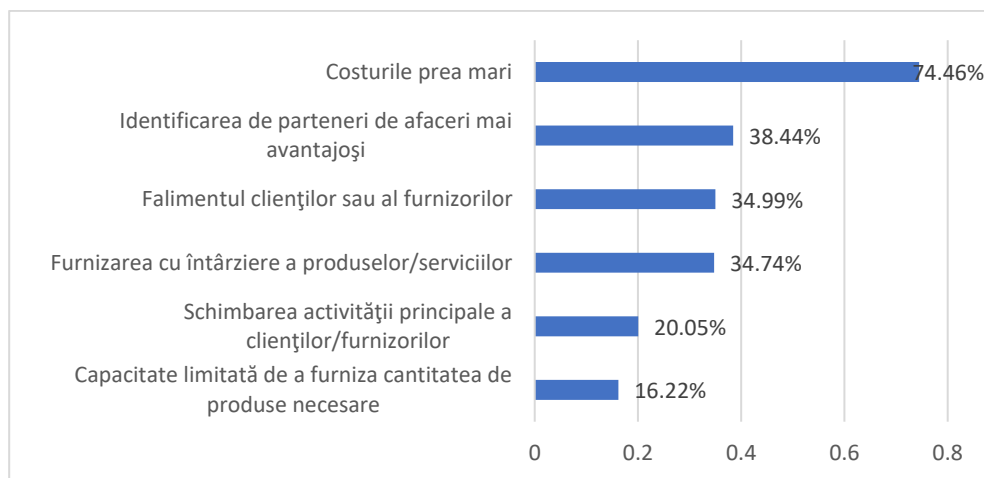


Figura nr. 12.5

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 de 5-10 ani vechime înregistrează o frecvență mai ridicată a respondenților care au indicat falimentul clienților sau furnizorilor (39,06%) și furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (44,53%);
- întreprinderile cu o vechime de 10-15 ani dețin cele mai ample ponderi ale IMM-urilor care pot înceta relațiile cu sursele de aprovizionare și beneficiarii din cauza costurilor prea mari (82,08%) și a schimbării activității principale a clienților și/sau furnizorilor (21,70%);
- organizațiile de peste 15 ani consemnează o proporție mai mare a întreprinderilor în care s-a făcut referire la identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși (41,77%) și capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare (18,60%).

Tabelul 12.16

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Motivul 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	72.28%	71.88%	82.08%	74.39%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	32.67%	40.63%	35.85%	41.77%
3	Falimentul clienților sau al furnizorilor	34.16%	39.06%	33.02%	34.45%
4	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	32.67%	44.53%	30.19%	34.15%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	18.32%	19.53%	21.70%	21.34%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	17.82%	15.63%	8.49%	18.60%

Abordarea companiilor în funcție de **apartenența lor regională** (tabelul 12.17), relevă următoarele:

- IMM-urile din regiunea Sud înregistrează ponderi superioare ale organizațiilor în care s-a făcut referire la costurile prea mari (83,03%), identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși (58,18%), furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (51,52%) și schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor (32,73%);
- falimentul clienților sau al furnizorilor a fost evidențiat în proporție mai ridicată la entitățile din Sud Est (50,65%);
- organizațiile din regiunea București Ilfov au avut în proporție mai ridicată capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare (21,92%).



Tabelul 12.17

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare dintre IMM-uri și furnizorii/ clienții în funcție de apartenența regională a întreprinderilor

Nr. crt.	Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Costurile prea mari	80.00%	75.32%	83.03%	82.64%	60.00%	70.37%	57.81%	72.60%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	34.12%	36.36%	58.18%	19.01%	25.56%	43.52%	26.56%	52.05%
3	Falimentul clienților sau al furnizorilor	41.18%	50.65%	28.48%	36.36%	23.33%	37.04%	26.56%	42.47%
4	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	43.53%	25.97%	51.52%	29.75%	16.67%	27.78%	25.00%	45.21%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	8.24%	19.48%	32.73%	17.36%	28.89%	13.89%	17.19%	10.96%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	21.18%	19.48%	20.61%	4.96%	16.67%	12.04%	15.63%	21.92%

Luând în considerare **mărimea întreprinderilor** (tabelul 12.18), se constată următoarele aspecte:

- microîntreprinderile înregistrează ponderile cele mai ridicate în care falimentul clienților sau al furnizorilor (38,22%);
- organizațiile aparținând întreprinderilor mici au cele mai ridicate ponderi în identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși (47,72%), furnizarea cu întârziere a produselor serviciilor (40,85%) și schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor (23,00%);
- întreprinderile mijlocii au menționat mai frecvent costurile prea mari (82,72%) și capacitatea limitată de a furniza cantitatea de produse necesare (17,28%).

Tabelul 12.18

Diferențierea cauzelor încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții în funcție de dimensiunea companiilor

Nr. crt.	Motivele încetării relațiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii și clienții	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Costurile prea mari	72.36%	76.53%	82.72%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	37.98%	42.72%	38.27%
3	Falimentul clienților sau al furnizorilor	38.22%	33.33%	27.16%
4	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	32.21%	40.85%	34.57%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	20.19%	23.00%	13.58%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	16.35%	15.49%	17.28%



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 costurile prea mari (90,00%), identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși (60,00%) și furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (50,00%);
- schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor (20,37%) a fost indicată într-o proporție mai mare de societățile cu răspundere limitată;
- firmele cu alte forme de organizare înregistrează procentaje mai mari ale organizațiilor în care au fost indicate, falimentul clienților sau al furnizorilor (50,00%) și schimbarea capacității limitată de a furniza cantitatea de produse necesare (27,27%). 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.	Motivul 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	90.00%	74.03%	81.82%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	60.00%	38.08%	40.91%
3	Falimentul clienților sau al furnizorilor	20.00%	34.75%	50.00%
4	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	50.00%	34.22%	45.45%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	10.00%	20.37%	13.64%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	10.00%	15.98%	27.27%

Examinarea IMM-urilor în funcție de **domeniul în care activează** (tabelul 12.20), reliefează următoarele aspecte semnificative:

- organizațiile din comerț dețin proporții mai ridicate ale agenților economici în care s-a făcut referire la cheltuielile mari (80,82%) și identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși (45,21%);
- 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 (41,10%, respectiv 21,23%);
- întreprinderile din transporturi consemnează un procentaj superior al firmelor în cadrul cărora a fost indicată schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor (28,89%);
- firmele din turism au semnalat cu o frecvență mai ridicată (58,06%) falimentul clienților sau al furnizorilor.



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	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Costurile prea mari	80.14%	70.00%	80.82%	66.67%	77.42%	71.04%
2	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	32.19%	43.75%	45.21%	35.56%	41.94%	37.01%
3	Falimentul clienților sau al furnizorilor	30.14%	35.00%	37.67%	24.44%	58.06%	35.22%
4	Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor	41.10%	40.00%	39.04%	26.67%	38.71%	29.55%
5	Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor	15.07%	26.25%	19.18%	28.89%	9.68%	20.90%
6	Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	21.23%	13.75%	15.75%	11.11%	3.23%	16.72%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- > 90,42% din firme acționează pe plan local, 88,02% dintre companii au în vedere piața națională, 62,87% din organizații vizează Uniunea Europeană, 38,32% din entități se orientează către state europene care nu fac parte din UE, iar 34,73% dintre agenții economici vând către alte țări de pe mapamond. Toate firmele indiferent de vârstă au procente de peste 80% pentru piețele locale, și procente de minim 76% pentru piețele naționale.
- > Frecvențele organizațiilor care au în vedere piețele UE și a altor țări din lume sunt mai ample în rândul unităților economice de peste 15 ani vechime. Organizațiile cu vechime de 10-15 ani sunt prezente în proporție mai crescută în state europene din afara Uniunii.
- > IMM-urile care activează pe piața locală sunt mai frecvent întâlnite la nivelul întreprinderilor de 10-15 ani vechime (94,12%), organizațiilor din regiunea Centru (96,00%), firmelor mici (95,45%), societăților cu altă formă de organizare (100%), companiilor din comerț și turism (100% pentru fiecare ramură de activitate).
- > Organizațiile din Vest și Nord Vest înregistrează un procentaj mai ridicat al IMM-urilor care vând produsele/serviciile în zona UE (95,56%, respectiv 80,00%), iar companiile din regiunea Vest consemnează o proporție superioară a unităților care se orientează către alte țări europene care nu fac parte din UE (66,67%) și către alte piețe de pe mapamond (66,67%).
- > Investigarea IMM-urilor în funcție de categoriile de clienți, relevă că din totalul întreprinderilor care au făcut obiectul anchetei, 78,38% se adresează persoanelor fizice, 76,42% vând către firme din alte sectoare de activitate, 74,89% se orientează spre unitățile economice din sectorul industrial, 55,90% au în vedere distribuitorii en-gros și en-detail, 33,62% au drept beneficiari entități ale administrației centrale/locale și 28,82% vizează exportatorii.
- > Organizațiile din regiunile Centru și Vest consemnează o proporție superioară a agenților economici care desfac produse și/sau prestează servicii către persoane fizice (97,06%, respectiv 88,64%), regiunea Centru înregistrând procente mari și la livrarea produselor/serviciilor către firme din alte sectoare de activitate (61,77%), firme din industrie (55,88%) și distribuitori en-gros și en-detail (76,47%), iar regiunea Vest consemnează cele mai ridicate procente la livrarea produselor/serviciilor către exportatori (50,00%) și administrația centrală și locală (52,27%)
- > 82,05% dintre IMM-uri își vor menține clienții și furnizorii semnificativi pe parcursul anului 2024, relevând faptul că cei mai mulți dintre întreprinzători fac eforturi pentru a nu pierde cumpărători și manifestă apetență pentru derularea activităților de aprovizionare cu produse/servicii în condiții de stabilitate.
- > Agenții economici aparținând întreprinderilor mici consemnează un procent mai mare al organizațiilor care vor menține clienții și sursele de



aprovizionare cu bunuri/servicii în 2024 (83,89%), iar microîntreprinderile înregistrează o pondere mai ridicată a IMM-urilor care vor înceta legătura cu unii furnizori și/sau beneficiari semnificativi (18,47%).

- > Principalele cauze care pot genera încetarea relațiilor companiilor mici și mijlocii cu o parte dintre furnizori și clienți sunt: costurile prea mari (76,46%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoși (38,44%), falimentul clienților/furnizorilor (34,99%), furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor (34,74%), schimbarea activității principale a beneficiarilor/furnizorilor (20,05%), și capacitatea limitată de a livra cantitatea de produse necesare (16,22%).

CAPITOLUL 13

INOVAREA ȘI CERCETAREA - DEZVOLTAREA ÎN IMM-URI

13.1. Activități de inovare în cadrul IMM-urilor

Printre aspectele care contribuie la formarea unei imagini cuprinzătoare cu privire la întreprinderile mici și mijlocii din România, considerăm că un rol important îl are și prezentarea și analiza activităților inovaționale desfășurate, atât din punct de vedere al intensității de manifestare al acestora, cât și al unor particularități semnificative.

Analiza rezultatelor cercetării a relevat faptul că **eforturile de inovare** desfășurate de IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre noile tehnologii (32,70%), digitalizarea afacerii (29,11%), noile produse (28,90%) noile abordări manageriale și de marketing (18,35%), și pregătirea resurselor umane (16,46%). De asemenea, este consemnată absența abordărilor inovaționale din firme, într-o proporție de 11,39% (vezi figura nr. 13.1).

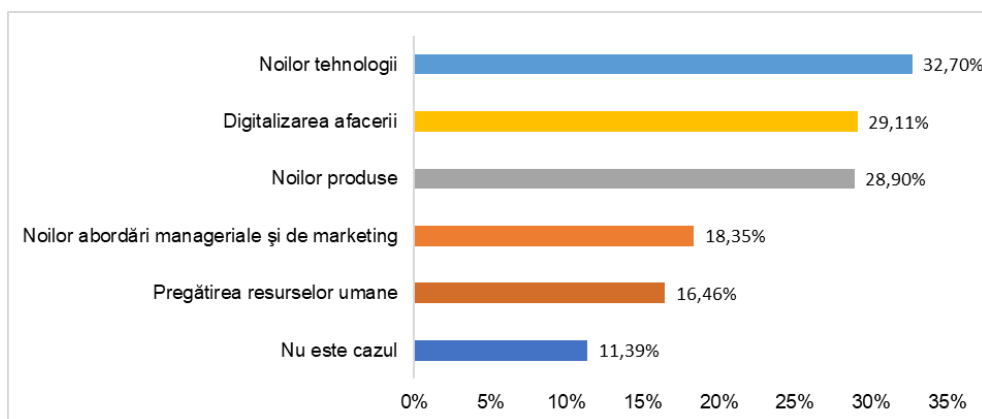


Figura nr. 13.1
Natura activităților inovaționale în cadrul IMM-urilor

Analizând eforturile de inovare ale IMM-urilor prin prisma **vechimii** acestora, putem remarca următoarele:

- firmele având vârsta de 5-10 ani indică noile produse (40,96%), iar cele cu vârsta cuprinsă între 10-15 ani indică același obiect al inovării numai un procent de (18,75%);
- componenta de firme având peste 15 ani presupune ponderi mai ridicate ale întreprinderilor care indică concentrarea eforturilor de inovare în noi tehnologii (33,89%) și procentaje mai reduse în cazul celor cu vârsta sub 5 ani (30,00%);
- IMM-urile cu vârsta de 10-15 ani consemnează procente mai scăzute ale entităților care indică noile abordări manageriale și de marketing (12,50 %) și într-o mai mare măsură cele nou înființate (22,31%);



- organizațiile care au avut în vedere modernizarea sistemului informatic se regăsesc într-o proporție mai crescută printre organizațiile având peste 15 ani (30,56%) și mai scăzută printre cele cu vârsta de între 5-10 ani (25,30%);
- entitățile economice care au indicat absența abordărilor inovatoare se regăsesc printre entitățile cu vârsta de sub 5 ani (14,92%) și mai rar printre cele de 10-15 ani (9,38%).

Tabelul 13.1

Diferențierea obiectului inovării în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Obiectul inovării	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Noilor tehnologii	30,00%	32,53%	37,50%	33,89%
2	Digitalizarea afacerii	30,00%	25,30%	34,38%	30,56%
3	Noilor produse	23,85%	40,96%	18,75%	31,11%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	22,31%	20,48%	12,50%	17,22%
5	Pregătirea resurselor umane	18,46%	14,46%	20,31%	12,22%
6	Nu este cazul	14,62%	9,64%	9,38%	10,00%

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 (43,08%) și mai rar printre cele din Sud Vest (16,95%);
- firmele care au indicat concentrarea eforturilor de inovare asupra noilor tehnologii dețin ponderi mai mari în cazul IMM-urilor din regiunea Nord Vest (52,17%) și mai reduse în rândul celor din București-Ilfov (12,31%);
- agenții economici care evidențiază potențialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din București-Ilfov (41,54%) și inferioare în ceea ce privește firmele din regiunea Sud-Est (14,29%);
- IMM-urile care au punctat noile abordări manageriale și de marketing înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor localizate în regiunea nord-est (22,41%) și mult mai reduse în cazul celor din Nord-Vest (11,96%);
- IMM-urile care au menționat pregătirea resurselor umane dețin ponderi reduse în rândul celor din Sud-Vest (8,47%);
- organizațiile care au indicat absența abordărilor inovaționale se regăsesc printre IMM-urile din Sud Vest (20,34%) și mai puțin frecvente în Nord-Vest (1,09%). 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	Bucuresti Ilfov
1	Noilor tehnologii	24,14%	33,33%	32,47%	27,12%	45,00%	52,17%	29,27%	12,31%
2	Digitalizarea afacerii	36,21%	14,29%	29,87%	28,81%	27,50%	22,83%	29,27%	41,54%
3	Noilor produse	25,86%	26,19%	23,38%	16,95%	22,50%	35,87%	31,71%	43,08%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	22,41%	16,67%	16,88%	23,73%	20,00%	11,96%	19,51%	20,00%
5	Pregătirea resurselor umane	29,31%	26,19%	23,38%	8,47%	15,00%	7,61%	12,20%	13,85%
6	Nu este cazul	8,62%	14,29%	11,69%	20,34%	10,00%	1,09%	14,63%	16,92%

Având în vedere impactul **dimensiunii firmei** asupra eforturilor de inovare ale IMM-urilor, se relevă următoarele elemente:

- firmele care au menționat axarea pe noile produse se regăsesc mai frecvent printre entitățile mijlocii (36,59%) și mai rar printre cele micro (26,34%);
- 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 microîntreprinderi (20,23%) și mai rar printre întreprinderile mici 16,54 %);
- ponderea firmelor care au indicat absența abordărilor inovatoare este următoarea: 12,60% din microîntreprinderi, 7,87% din întreprinderile mici și 4,88 % 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 tehnologii	32,44%	33,86%	29,27%
2	Digitalizarea afacerii	32,44%	24,41%	39,02%
3	Noilor produse	26,34%	33,86%	36,59%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	20,23%	16,54%	17,07%
5	Pregătirea resurselor umane	15,27%	16,54%	19,51%
6	Nu este cazul	12,60%	7,87%	4,88%

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 tehnologii (25,00%) și asupra digitalizării afacerii (43,75%);



- societățile pe acțiuni au indicat deopotrivă noile produse, noile abordări manageriale și de marketing și pregătirea resurselor umane (25,00%);
- societățile cu răspundere limitată au indicat mai ales noile tehnologii (33,33%). Detalii în tabelul 13.4.

Tabelul 13.4

Diferențierea obiectului inovării în IMM-uri în funcție de forma juridică de organizare

Nr. crt.	Obiectul inovării	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Noilor tehnologii	12,50%	33,33%	25,00%
2	Digitalizarea afacerii	12,50%	28,89%	43,75%
3	Noilor produse	25,00%	29,33%	18,75%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	25,00%	18,22%	18,75%
5	Pregătirea resurselor umane	25,00%	16,22%	18,75%
6	Nu este cazul	25,00%	11,11%	12,50%

În continuare vom analiza răspunsurile întreprinzătorilor în funcție de ramura de activitate (tabelul 13.5):

- IMM-urile care au indicat concentrarea eforturilor de inovare asupra realizării de produse noi dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din industrie (37,84%) și mai reduse în cazul celor din transporturi (11,76%);
- firmele care au menționat axarea pe noile tehnologii se regăsesc mai frecvent printre entitățile din construcții (47,92%) și mai rar printre cele din turism (12,50%);
- IMM-urile care evidențiază potențialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din domeniul serviciilor (34,63 %) și inferioare în ceea ce privește firmele ce activează în construcții (14,58%);
- agenții economici care au punctat noile abordări manageriale și de marketing înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în transporturi (41,18%) și mai reduse în cazul celor din industrie (12,16%);
- organizațiile care au menționat pregătirea resurselor umane dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din transporturi (35,29%) și inferioare în rândul celor din comerț (6,25%);
- IMM-urile care au indicat absența abordărilor inovatoare se regăsesc mai frecvent printre entitățile din comerț (21,25%) și mai rar printre cele din industrie (6,76%).



Tabelul 13.5

Diferențierea obiectului inovării în IMM-uri în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Obiectul inovării	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Noilor tehnologii	40,54%	47,92%	20,00%	35,29%	12,50%	33,33%
2	Digitalizarea afacerii	16,22%	14,58%	33,75%	23,53%	33,33%	34,63%
3	Noilor produse	37,84%	27,08%	30,00%	11,76%	20,83%	28,14%
4	Noilor abordări manageriale și de marketing	12,16%	12,50%	22,50%	41,18%	33,33%	16,88%
5	Pregătirea resurselor umane	16,22%	20,83%	6,25%	35,29%	12,50%	18,18%
6	Nu este cazul	6,76%	12,50%	21,25%	11,76%	20,83%	8,23%

13.2 Modalități de realizare a inovării

În actualul context, complex și volatil, inovarea este tratată de tot mai multe companii ca o strategie de stabilitate și dezvoltare, pentru a asigura o creștere continuă și sustenabilă. În acest sens, putem constata o preocupare crescândă a companiilor privind obținerea de performanțe superioare prin inovare și colaborare și prin stabilirea unei relații de tip win-win, prin noi produse și servicii dezvoltate împreună cu partenerii de afaceri. Analiza noastră a evidențiat tendința companiilor de a amplifica schimbul de know-how prin colaborare inovațională. Principalele **modalități de realizare a inovării** în cadrul IMM-urilor sunt reprezentate de:

- adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (47,75%),
- preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (25,46%),
- derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare (18,83%)
- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (7,96%); transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura nr. 13.2.

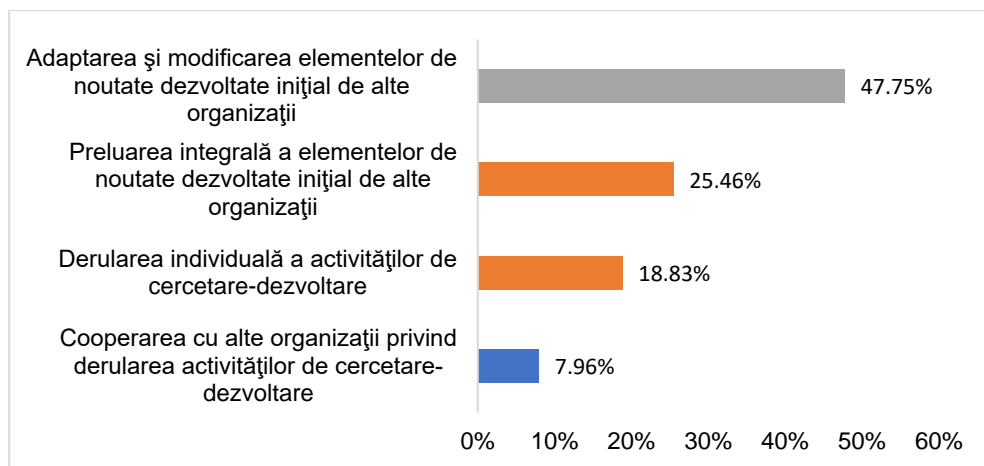


Figura nr. 13.2
Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor



Analiza pe **grupe de vârstă** a principalelor modalități de realizare a inovării a IMM-urilor evidențiază următoarele aspecte semnificative (tabelul 13.6):

- IMM-urile care evidențiază adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații consemnează frecvențe mai reduse în cazul entităților de 10-15 ani (39,22%) spre deosebire de cei cu vârsta între 5-10 ani care indică o pondere a acestei modalități de realizare a inovării superioară (57,38%);
- organizațiile care au punctat preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor de 10-15 ani (35,29%) și mai reduse în cazul celor cu vârsta de sub 5-10 ani (14,75%).
- 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 sub 5 ani (22,00%) și mai reduse în rândul celor de 10-15 ani (17,65%);
- agenții economici care au indicat drept abordare inovativă principală cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi de 10,00% în cazul organizațiilor având vechime de sub 5 ani și mai reduse în rândul celor de 10-15 ani (7,84%); detalii se află în tabelul 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	45.00%	57.38%	39.22%	46.36%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	23.00%	14.75%	35.29%	29.14%
3	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	22.00%	19.67%	17.65%	17.88%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	10.00%	8.20%	7.84%	6.62%

Analiza în funcție de **apartenența regională** a principalelor modalități de realizare a inovării, reliefează următoarele aspecte:

- regiunea Vest a indicat cu precădere adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (59,46%) spre deosebire de regiunea București Ilfov care înregistrează 34,04%;
- companiile din Nord Est preiau integral elementele de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (11,90%), iar cele din București-Ilfov indică 38,30%;
- agenții economici din Sud indică cea mai mare pondere (22,39%) 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 (12,12%). 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	Bucuresti Ilfov
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	57,14%	48,57%	38,81%	43,59%	59,46%	58,44%	39,39%	34,04%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	11,90%	37,14%	31,34%	15,38%	29,73%	19,48%	21,21%	38,30%
3	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	21,43%	8,57%	22,39%	30,77%	0,00%	19,48%	27,27%	17,02%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	9,52%	5,71%	7,46%	10,26%	10,81%	2,60%	12,12%	10,64%

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 întreprinderilor mijlocii (57,14%) cât și în rândul celor mici (53,92%) și mai reduse în cazul micro organizațiilor (42,11%);
- cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare a fost indicată de toate cele trei categorii de vârstă astfel: întreprinderile mici (6,86%) microîntreprinderile (7,66%) și întreprinderile mijlocii (11,43%). Mai multe informații se regăsesc în tabelul 13.8.



Tabelul 13.8

Modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	42,11%	53,92%	57,14%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	26,79%	27,45%	17,14%
3	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	23,44%	11,76%	14,29%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	7,66%	6,86%	11,43%

Gruparea firmelor în funcție de **forma de organizare juridică** evidențiază următoarea situație:

- entitățile pe acțiuni preferă să preia integral elementele de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (42,86%) ;
- agenții economici cu o altă formă de organizare juridică au indicat adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (36,36%);
- societățile cu răspundere limitată cooperează cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (14,29%). Detalii în tabelul 13.9.

Tabelul 13.9

Modalități de realizare a inovării în cadrul firmelor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Modalități de realizare a inovării	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	42,86%	48,19%	36,36%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	42,86%	25,07%	27,27%
3	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	0,00%	18,94%	27,27%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	14,29%	7,80%	9,09%

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 transporturi (66,67%) și mai rar printre cele din comerț (41,07%);
- agenții economici care evidențiază preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din turism (38,89%) și inferioare în ceea ce privește firmele ce activează în industrie (18,33%).
 - IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din comerț (26,79%), iar IMM-urile din transporturi indică (0,00%).
 - 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 (8,81%) și mai reduse în cazul celor din comerț (5,36%).
 - 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	65,00%	54,29%	41,07%	66,67%	50,00%	41,45%
2	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații	18,33%	34,29%	26,79%	26,67%	38,89%	24,35%
3	Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	8,33%	2,86%	26,79%	0,00%	5,56%	25,39%
4	Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	8,33%	8,57%	5,36%	6,67%	5,56%	8,81%

13.3. Investiții în inovare

Pe măsură ce tehnologia avansează într-un ritm fără precedent, rolul inovării în modelarea viitorului companiilor devine tot mai evident. În acest context, este esențială cultivarea unei culturi a inovării și implementarea unor strategii eficiente care să stimuleze creativitatea și inovația, pentru a satisface așteptările dinamice ale clienților.

În acest fel, inovarea devine un pilon esențial pentru creșterea competitivității și asigurarea unui viitor prosper al companiilor.

Repartiția rezultatelor cercetării cu privire la **intensitatea investițiilor în inovare**, relevă următoarele elemente semnificative:

- 27,59% dintre respondenți alocă pentru inovare 1-5% din resurse,
- 16,24% - peste 11-20%,
- 17,03 % dintre companii au alocat 10-20 % iar
- 9,59 % din organizații au alocat inovării peste între 20-50%
- 3,52% dintre firme au indicat că alocă între 50-75%,



- 1,76% dintre întreprinzători au alocat 75% din totalul investițiilor.

Deși companiile care investesc în inovații sustenabile se poziționează în avangarda pieței, anticipând reglementările viitoare și preferințele în schimbare ale consumatorilor, există și un număr destul de mare de companii care nu alocă resurse pentru inovare (24,27%). Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura nr. 13.3.

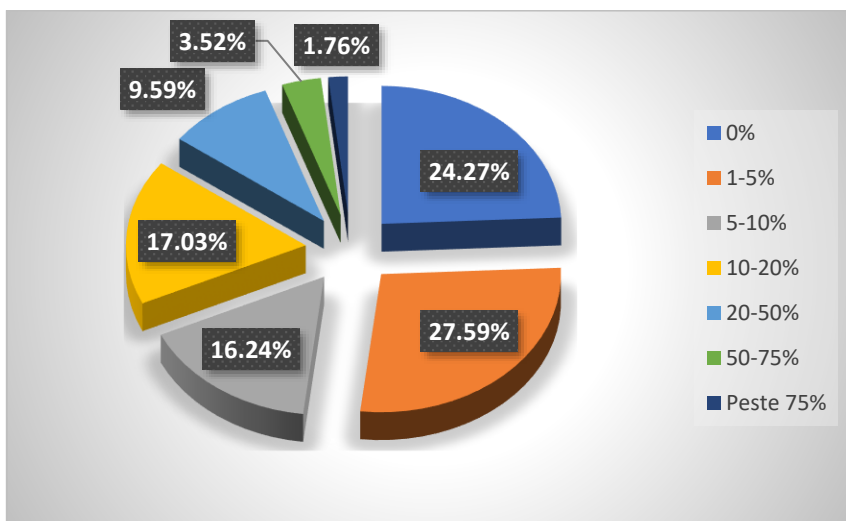


Figura nr. 13.3
Ponderea inovării în totalul investițiilor realizate de IMM-uri

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 sub 5 ani (22,22%);
- IMM-urile care alocă între 0,1-5% se regăsesc mai frecvent printre entitățile peste 15 ani (33,15%);
- agenții economici care evidențiază între 5-10% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților cu vârsta 5-10 ani (24,68%) și mai mici în ceea ce privește firmele de 10-15 ani (11,48%);
- IMM-urile care au investit peste 75% din totalul resurselor înregistrează procentaje mai ridicate în rândul organizațiilor nou înființate (3,42%), în timp ce companiile cu vârsta între 5-10 ani indică (0,00%).



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%	22,22%	14,29%	18,03%	17,93%
2	1-5%	28,21%	20,78%	29,51%	33,15%
3	5-10%	16,24%	24,68%	11,48%	16,85%
4	10-20%	17,09%	15,58%	24,59%	19,02%
5	20-50%	6,84%	19,48%	9,84%	9,78%
6	50-75%	5,98%	5,19%	3,28%	2,17%
7	Peste 75%	3,42%	0,00%	3,28%	1,09%

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 (27,08%) și mai reduse în rândul celor din Vest (14,29%);
- IMM-urile care au menționat că alocă între 1 și 5% din totalul investițiilor se regăsesc printre entitățile din Vest 54,76%) și mai rar printre cele din București-Ilfov (14,75%);
- firmele care alocă 5-10% înregistrează procentaje mai ridicate în Nord Vest (26,97%) și mai reduse în Vest (7,14%);
- IMM-urile care au direcționat pentru inovare 10-20% dețin ponderi mari în cazul organizațiilor din regiunea Sud (22,97%) și o pondere de 10,42% în rândul celor din Sud Vest;
- agenții economici care evidențiază 20-50% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din București Ilfov (16,39%) în timp ce frecvența acestora este mult mai scăzută în Nord Vest (5,62%);
- organizațiile care au menționat că alocă între 50% și 75% se regăsesc mai frecvent printre entitățile din București-Ilfov (8,20%) ;
- IMM-urile care au investit peste 75% înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud Est (4,17%) și mai reduse în Sud (1,35%). 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	Bucuresti Ilfov
1	0%	23,08%	27,08%	20,27%	16,67%	14,29%	14,61%	17,31%	21,31%
2	1-5%	24,62%	29,17%	24,32%	33,33%	54,76%	32,58%	30,77%	14,75%
3	5-10%	23,08%	12,50%	12,16%	20,83%	7,14%	26,97%	17,31%	11,48%
4	10-20%	16,92%	14,58%	22,97%	10,42%	11,90%	19,10%	21,15%	22,95%
5	20-50%	6,15%	6,25%	13,51%	14,58%	9,52%	5,62%	11,54%	16,39%
6	50-75%	3,08%	6,25%	5,41%	4,17%	2,38%	1,12%	0,00%	8,20%
7	Peste 75%	3,08%	4,17%	1,35%	0,00%	0,00%	0,00%	1,92%	4,92%



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: 10,17% întreprinderi mici, 19,51% întreprinderi mijlocii și microîntreprinderi 20,24%;
- IMM-urile care au menționat că alocă 1-5% din totalul investițiilor se regăsesc printre întreprinderile mici (33,90%), întreprinderile mijlocii (21,95%) și (29,15%); microîntreprinderi
- organizațiile care au direcționat pentru inovare 5-10% dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor mijlocii (24,39%), iar firmele care au menționat că alocă peste 75% din totalul investițiilor pentru activități de inovare se regăsesc mai frecvent printre microîntreprinderi (2,43%). 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%	20,24%	10,17%	19,51%
2	1-5%	29,15%	33,90%	21,95%
3	5-10%	16,19%	18,64%	24,39%
4	10-20%	16,19%	25,42%	19,51%
5	20-50%	11,34%	8,47%	12,20%
6	50-75%	4,45%	1,69%	2,44%
7	Peste 75%	2,43%	1,69%	0,00%

Având în vedere impactul **forme de organizare juridice** se constată că 19,04% din respondenții din SRL-uri, 25,00 % dintre societățile pe acțiuni, și respectiv 21,43% 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 1,97%. Informații suplimentare se pot găsi în tabelul 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%	25,00%	19,04%	21,43%
2	1-5%	37,50%	29,54%	21,43%
3	5-10%	12,50%	17,51%	14,29%
4	10-20%	0,00%	18,16%	28,57%
5	20-50%	12,50%	10,28%	7,14%
6	50-75%	12,50%	3,50%	7,14%
7	Peste 75%	0,00%	1,97%	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 turism (34,62%) și mai mici în domeniul industriei (11,11%);
- firmele care evidențiază 1-5% consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din construcții (423,48%), în timp ce într-o pondere mai mică se regăsesc IMM-urile din turism (19,23%);
- organizațiile care au menționat că alocă 5-10% din totalul investițiilor se regăsesc mai rar printre entitățile din transporturi (5,26%), în timp ce într-o proporție mai mare (22,22%) se regăsesc printre organizațiile din industrie;
- IMM-urile care au punctat un nivel de 10-20% înregistrează procentaje mai scăzute în rândul firmelor cu activitate în construcții (15,22%);
- agenții economici care au direcționat pentru inovare 20-50% dețin ponderi mai mari în cazul firmelor din transporturi (21,05%), în timp ce managerii din servicii au indicat o pondere de (10,26%);
- IMM-urile care au menționat că alocă între 50% și 75% se regăsesc printre entitățile din comerț (5,48%), iar organizațiile care au investit peste 75% din total înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor cu activitate în servicii (2,99%). Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul 13.15.

Tabelul 13.15

Diferențierea investițiilor în inovare ale IMM-urilor grupate pe ramuri de activitate

Nr. crt.	Ponderea din investiții dedicată inovării	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	0%	11,11%	17,39%	20,55%	10,53%	34,62%	20,94%
2	1-5%	29,63%	43,48%	26,03%	31,58%	19,23%	28,63%
3	5-10%	22,22%	15,22%	13,70%	5,26%	23,08%	17,52%
4	10-20%	22,22%	15,22%	19,18%	26,32%	23,08%	15,81%
5	20-50%	9,88%	6,52%	13,70%	21,05%	0,00%	10,26%
6	50-75%	3,70%	2,17%	5,48%	5,26%	0,00%	3,85%
7	Peste 75%	1,23%	0,00%	1,37%	0,00%	0,00%	2,99%

13.4. Surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor

Potrivit politicii financiare a Uniunii Europene, investițiile în cercetare și inovare înseamnă investiții în viitorul Europei, care îmbunătățesc viața de zi cu zi a milioane de oameni atât în Europa, cât și în întreaga lume, contribuind la soluționarea provocărilor societale majore. După cum se cunoaște, finanțarea activităților de inovare în cadrul întreprinderii se face de regulă din trei surse principale: din bugetul statului, fonduri extrabugetare, resurse proprii. Din analiza evoluției datelor referitoare la **modalitățile de finanțare a investițiilor** distingem următoarele:



- finanțarea investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor provine, în proporție covârșitoare, din surse proprii (77,80%),
- împrumuturi și credite bancare (11,65%)
- fonduri de la Uniunea Europeană (22,86%)
- fonduri provenite de la autoritățile publice centrale (1,76%) și locale (0,88%). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura nr. 13.4.

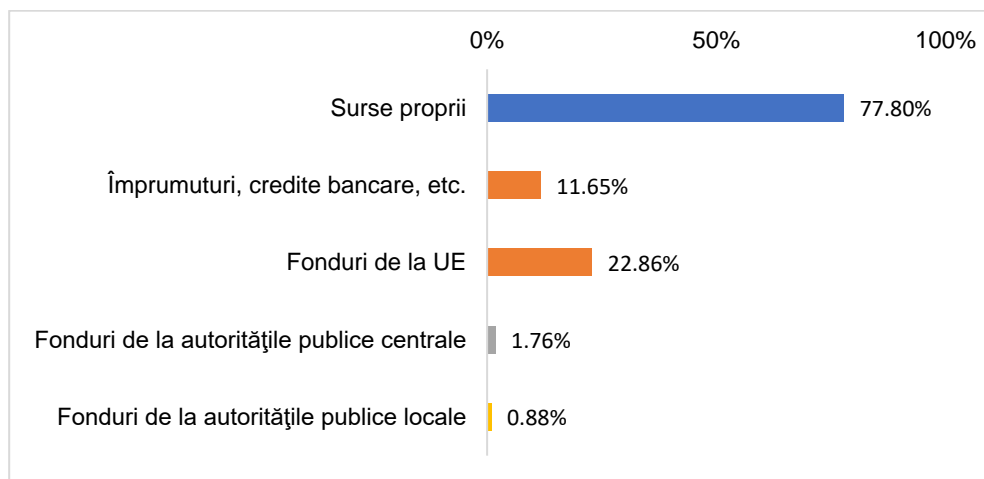


Figura nr. 13.4

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare

Analiza aprecierilor exprimate de managerii din IMM-urilor, grupate fiind pe **intervale de vârstă** relevă faptul că, utilizarea resurselor proprii, este principala modalitate de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare: întreprinderile nou înființate indică 80,34%, ponderea cea mai redusă regăsindu-se la agenții economici cu vârsta peste 15 ani (75,88%);

- împrumuturile și creditele bancare pentru finanțarea inovării și cercetării-dezvoltării au ponderi ridicate 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 sub 5 ani vechime (29,91%);
- analiza evidențiază faptul că utilizarea fondurilor de la autoritățile publice centrale și locale consemnează ponderi reduse sau nici o pondere în cazul celor patru categorii de vârstă. Informații suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.



Tabelul 13.16

**Principalele surse de finanțare a investițiilor
în cercetare-dezvoltare și inovare**

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Surse proprii	80,34%	77,33%	79,63%	75,88%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	6,84%	10,67%	12,96%	14,71%
3	Fonduri de la UE	29,91%	20,00%	18,52%	20,00%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	2,56%	2,67%	0,00%	1,18%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,85%	1,33%	0,00%	1,18%

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 București-Ilfov (88,33%) și mai reduse în ceea ce privește companiile din Vest (61,54%);
- IMM-urile care au indicat utilizarea împrumuturilor și creditelor bancare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din Nord Vest (34,57%);
- Fondurile de la Uniunea Europeană sunt indicate de companii din regiunea de Sud Vest (48,89%) spre deosebire de cele din Nord Vest care evidențiază o pondere redusă (6,17%).
- 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	Bucuresti Ilfov
1	Surse proprii	79,37%	87,76%	86,49%	71,11%	61,54%	64,20%	81,82%	88,33%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	9,52%	2,04%	6,76%	6,67%	5,13%	34,57%	9,09%	6,67%
3	Fonduri de la UE	30,16%	26,53%	21,62%	48,89%	46,15%	6,17%	15,91%	6,67%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	1,59%	2,04%	1,35%	0,00%	0,00%	1,23%	6,82%	1,67%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,56%	0,00%	2,27%	3,33%



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 (21,24%), în timp ce întreprinderile mijlocii și microîntreprinderile au la această sursă de finanțare, o pondere mai redusă (7,89%) respectiv (6,69%);
- 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 (31,58%) și mai rar în cazul întreprinderilor mici (15,04%);
- firmele mijlocii au indicat utilizarea fondurilor de la autoritățile publice centrale (0,00%), iar cele mici mici o pondere de 0,88%. 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	81,17%	73,45%	76,32%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	6,69%	21,24%	7,89%
3	Fonduri de la UE	24,27%	15,04%	31,58%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	2,51%	0,88%	0,00%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	1,26%	0,88%	0,00%

În funcție de tipul de organizare juridică putem evidenția următoarele elemente:

- similar celorlalte criterii analizate, sursele proprii reprezintă principala modalitate de finanțare a investițiilor atât la societățile pe acțiuni cât și la cele cu răspundere limitată sau cu altă formă de organizare juridică;
- fondurile provenite de la Uniunea Europeană sunt instrumente financiare folosite cu precădere de societățile pe acțiuni (28,57%) și de SRL-uri (22,99%);
- firmele cu altă formă de organizare juridică nu folosesc fondurile provenite de la autoritățile publice centrale sau locale; detalii suplimentare se află în tabelul 13.19.



Tabelul 13.19

Principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul firmelor în funcție de tipul de organizare juridică

Nr. crt.	Surse de finanțare a investițiilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Surse proprii	100,00%	77,01%	92,31%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	0,00%	12,18%	0,00%
3	Fonduri de la UE	28,57%	22,99%	15,38%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	0,00%	1,84%	0,00%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,00%	0,92%	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 comerț (83,82%) și mai reduse în cazul celor din industrie (73,68%);
- organizațiile care au indicat că apelează la împrumuturile și creditele bancare dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din industrie (18,42%) și mai reduse în rândul celor din transporturi (5,00%);
- 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 transporturi (30,00%);
- agenții economici care au indicat folosirea fondurilor de la autoritățile publice centrale pentru inovare și activități de cercetare-dezvoltare dețin ponderi mici în cazul organizațiilor din servicii (1,34%), iar finanțarea de la autoritățile publice locale a fost indicată cu valoare negativă cu excepția serviciilor (1,79%); 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	73,68%	83,72%	83,82%	80,00%	79,17%	75,89%
2	Împrumuturi, credite bancare, etc.	18,42%	16,28%	11,76%	5,00%	8,33%	9,38%
3	Fonduri de la UE	22,37%	9,30%	8,82%	30,00%	29,17%	28,57%
4	Fonduri de la autoritățile publice centrale	2,63%	0,00%	1,47%	5,00%	4,17%	1,34%
5	Fonduri de la autoritățile publice locale	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,79%



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:

- 12,03% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 6 luni
- 24,50% susțin faptul că durata acestora trebuie să se situeze între 6 luni și 1 an,
- 42,98% - între 1 an și 2 ani,
- 17,82% - între estimează între 3 și 5 ani, iar
- 2,67% din organizații sunt de părere că durata poate depăși 5 ani. Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura nr. 13.5.

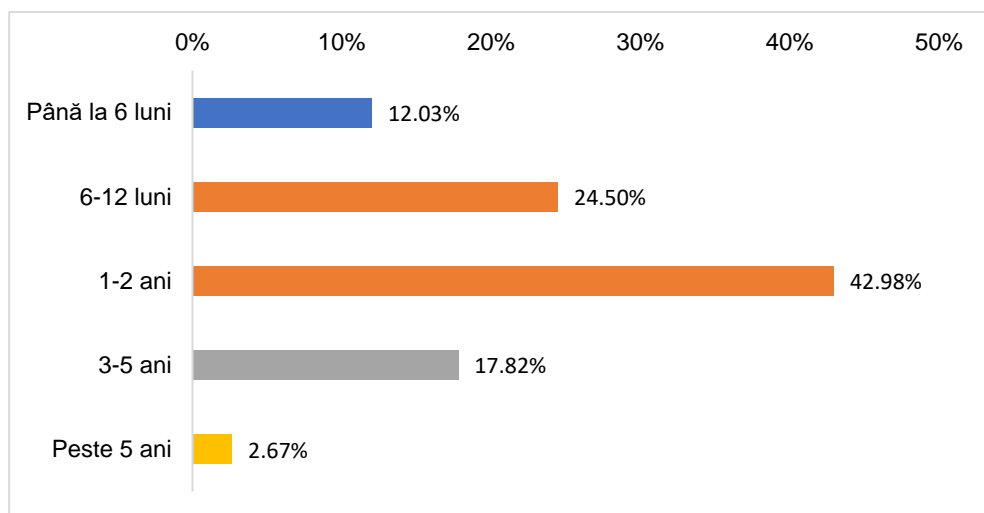


Figura nr. 13.5

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 5-10 ani (19,74%) iar cele de 10-15 ani au indicat (7,14%);
- durata de 6-12 luni se regăsește în ponderi asemănătoare în cazul tuturor categoriilor de vârstă: astfel firmele de peste 15 ani (25,88%), între 10-15 ani indică (23,21%), companiile cu vârsta între 5-10 ani (23,68%) iar cele între 0-5 ani (22,31%);
- 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 (4,12%). 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	13,08%	19,74%	7,14%	10,59%
2	6-12 luni	22,31%	23,68%	23,21%	25,88%
3	1-2 ani	42,31%	36,84%	48,21%	45,29%
4	3-5 ani	21,54%	17,11%	19,64%	14,12%
5	Peste 5 ani	0,77%	2,63%	1,79%	4,12%

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 Centru (21,05%) și mai rar printre cele din Vest (7,69%);
- 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 Vest (38,46%) și mai reduse printre cele din Sud Est (21,95%);
- organizațiile care au indicat că durata proiectelor de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 1-2 ani, dețin ponderi mai mari în regiunea Nord Vest (59,09%) și mai reduse în Nord-Vest (25,00%);
- 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-Vest (10,23%), în timp ce firmele care au indicat durate optime de peste 5 ani se regăsesc cu precădere printre cele din Nord Est (11,54%).

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	Bucuresti Ilfov
1	Până la 6 luni	9,62%	14,63%	10,96%	12,28%	7,69%	6,82%	21,05%	18,03%
2	6-12 luni	28,85%	21,95%	17,81%	17,54%	38,46%	22,73%	23,68%	31,15%
3	1-2 ani	25,00%	46,34%	53,42%	43,86%	33,33%	59,09%	31,58%	32,79%
4	3-5 ani	25,00%	12,20%	17,81%	26,32%	20,51%	10,23%	21,05%	14,75%
5	Peste 5 ani	11,54%	4,88%	0,00%	0,00%	0,00%	1,14%	2,63%	3,28%



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 13,10% dintre microîntreprinderi, entitățile mijlocii au evidențiat 12,20 %, iar întreprinderile mici 10,26%;
- durata de 6-12 luni este apreciată de microîntreprinderi în proporție de 25,40%, iar perioada de 1-2 ani ca fiind optimă pentru derularea proiectelor de cercetare-dezvoltare este apreciată de 49,57% din întreprinderile mici;
- IMM-urile mici au apreciat în proporție de 11,11% că perioada optimă este între 3-5 ani, iar întreprinderile mijlocii sunt de părere că această durată trebuie să fie mai mare de 5 ani (7,32%),

Tabelul 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	13,10%	10,26%	12,20%
2	6-12 luni	25,40%	26,50%	14,63%
3	1-2 ani	38,89%	49,57%	46,34%
4	3-5 ani	20,24%	11,11%	19,51%
5	Peste 5 ani	2,38%	2,56%	7,32%

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 (14,29%), companiile cu răspundere limitată consideră perioada de 1-2 ani ca fiind optimă pentru derularea unui proiect (43,33%), entitățile pe acțiuni indică termenul de 3-5 ani (25,00%). Detalii în tabelul 13.24.

Tabelul 13.24

Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în cadrul IMM-urilor în funcție de tipul de organizare juridică

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Până la 6 luni	0,00%	12,18%	14,29%
2	6-12 luni	37,50%	24,12%	28,57%
3	1-2 ani	37,50%	43,33%	35,71%
4	3-5 ani	25,00%	17,56%	21,43%
5	Peste 5 ani	0,00%	2,81%	0,00%

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 transporturi (29,41%) și reduse printre cele din domeniul construcțiilor (6,67%);



- organizațiile care au punctat o durată cuprinsă între 6 luni și un an înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în comerț (34,25%);
- IMM-urile care au indicat că durata proiectelor de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 1-2 ani dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din construcții (57,78%) și mai reduse în rândul celor din comerț (36,99%) și transporturi (29,41%)
- agenții economici care au menționat că perioada optimă este între 3-5 ani se regăsesc mai frecvent printre entitățile din transporturi (35,29%) și servicii (21,92%) și mai rar printre cele din turism (8,00%);
- firmele care au indicat o perioadă de peste 5 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte. dețin ponderi mari în cazul organizațiilor din turism (12,00%). Informații suplimentare se află în tabelul 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					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Până la 6 luni	15,71%	6,67%	12,33%	29,41%	8,00%	10,96%
2	6-12 luni	28,57%	20,00%	34,25%	5,88%	28,00%	21,92%
3	1-2 ani	40,00%	57,78%	36,99%	29,41%	44,00%	43,84%
4	3-5 ani	11,43%	13,33%	13,70%	35,29%	8,00%	21,92%
5	Peste 5 ani	4,29%	2,22%	2,74%	0,00%	12,00%	1,37%

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:

- până în 6 luni - 8,44 %.
- 6-12 luni - 14,00%
- 1-2 ani – 29,56%
- 3-5 ani - 36,89%.
- 5-10 ani – 8,00%
- 3,11% menționează faptul că investițiile în acest tip de proiecte trebuie amortizate într-o perioadă de peste 10 ani (figura nr. 13.6).

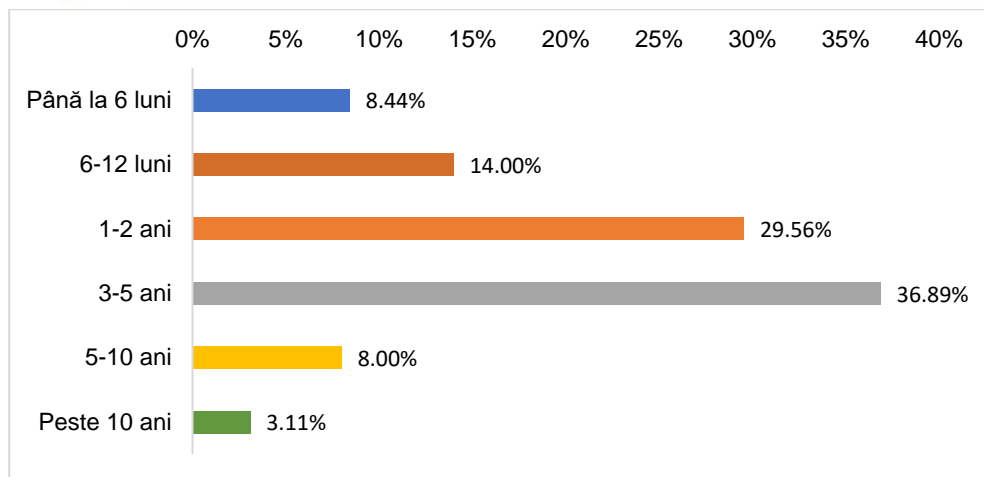


Figura nr. 13.6
Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare

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 (13,18%);
- companiile care activează de 5-10 ani între 6 luni și 1 an (10,53%).
- firmele având între 5 și 10 ani vechime indică perioada optimă ca fiind cuprinsă între 6-12 luni (35,53%).
- IMM-urile între 10-15 ani încadrează perioada optimă între 3-5 ani (12,07%).
- agenții economici de peste 15 ani optează pentru recuperarea investițiilor în peste 10 ani (4,12%). 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	13,18%	11,84%	6,90%	4,71%
2	6-12 luni	12,40%	10,53%	17,24%	13,53%
3	1-2 ani	28,68%	32,89%	24,14%	31,18%
4	3-5 ani	38,76%	35,53%	37,93%	37,06%
5	5-10 ani	4,65%	6,58%	12,07%	9,41%
6	Peste 10 ani	2,33%	2,63%	1,72%	4,12%



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 Centru (21,05%);
- IMM-urile care au menționat că perioada optimă este între 6 și 12 luni se regăsesc mai frecvent printre entitățile din Sud-Vest (25,00%) și mai rar printre cele din Sud (5,41%);
- agenții economici care evidențiază faptul că termenul de amortizare a investițiilor trebuie să se situeze între 1 și 2 ani, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din Vest (38,46%);
- 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 (48,86%);
- 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 (12,96%) iar firmele din Sud Est indică într-o pondere scăzută perioada de peste 10 ani (4,76%). Detalii se pot găsi în tabelul 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	Bucuresti Ilfov
1	Până la 6 luni	11,11%	7,14%	8,11%	14,29%	5,13%	1,14%	21,05%	6,78%
2	6-12 luni	12,96%	19,05%	5,41%	25,00%	20,51%	7,95%	13,16%	16,95%
3	1-2 ani	18,52%	26,19%	29,73%	33,93%	38,46%	29,55%	21,05%	37,29%
4	3-5 ani	33,33%	38,10%	41,89%	25,00%	28,21%	48,86%	42,11%	28,81%
5	5-10 ani	12,96%	4,76%	12,16%	0,00%	5,13%	10,23%	2,63%	10,17%
6	Peste 10 ani	11,11%	4,76%	2,70%	1,79%	2,56%	2,27%	0,00%	0,00%

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 (10,67%);
- întreprinderile mici indică o durată optimă de recuperare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare de 1-2 ani (10,08%);
- 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 (41,46%) și peste 10 ani (4,88%).



Tabelul 13.28

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investițiilor	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Până la 6 luni	10,67%	5,88%	2,44%
2	6-12 luni	14,23%	10,08%	12,20%
3	1-2 ani	30,04%	31,93%	26,83%
4	3-5 ani	34,39%	41,18%	41,46%
5	5-10 ani	7,11%	8,40%	12,20%
6	Peste 10 ani	3,56%	2,52%	4,88%

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 3-5 ani (62,50%) și de peste 10 ani (12,50%); societățile cu răspundere limitată au indicat 6-12 luni (14,22%) iar cele cu altă formă juridică de organizare consideră perioada de 1-2 ani potrivită pentru recuperarea investițiilor în cercetare-dezvoltare-inovare (38,46%). Detalii suplimentare se pot găsi în tabelul 13.29.

Tabelul 13.29

Durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investițiilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Până la 6 luni	0,00%	8,39%	15,38%
2	6-12 luni	12,50%	14,22%	7,69%
3	1-2 ani	12,50%	29,60%	38,46%
4	3-5 ani	62,50%	36,83%	23,08%
5	5-10 ani	0,00%	7,93%	15,38%
6	Peste 10 ani	12,50%	3,03%	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 mari în cazul organizațiilor din transporturi (23,53%) și mai mici printre cele din domeniul industriei (2,86%);
- 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 construcții ponderi de 37,78%;
- organizațiile care au menționat că perioada optimă este între 3 și 5 ani se regăsesc printre entitățile din turism (24,00%);



- IMM-urile care au punctat o durată între de peste 5 ani se regăsesc cu precădere în sectorul serviciilor (9,59%), iar cele care au indicat o perioadă de peste 10 ani își desfășoară activitatea în comerț (2,70%), 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	2,86%	0,00%	10,81%	23,53%	4,00%	10,50%
2	6-12 luni	24,29%	11,11%	10,81%	0,00%	16,00%	13,24%
3	1-2 ani	22,86%	37,78%	29,73%	23,53%	36,00%	29,68%
4	3-5 ani	41,43%	44,44%	39,19%	41,18%	24,00%	34,25%
5	5-10 ani	7,14%	4,44%	6,76%	5,88%	8,00%	9,59%
6	Peste 10 ani	1,43%	2,22%	2,70%	5,88%	12,00%	2,74%

13.7 Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare din cadrul IMM-urilor

Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare din cadrul IMM-urilor, astfel cum au rezultat din ancheta întreprinsă, sunt: furnizorii de echipamente și materiale (28,99%), propria organizație (29,21%), expozițiile, târgurile și conferințele (36,18%), clienții și consumatorii (23,15%), revistele și publicațiile de specialitate (30,79%), competitorii direcți și / sau indirecti (15,96%), consultanții și organizațiile private de cercetare (18,88%), patronatele și alte asociații profesionale (19,33%), universitățile (6,97%) și guvernul și institutele publice de cercetare (8,09%), Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura nr. 13.7.

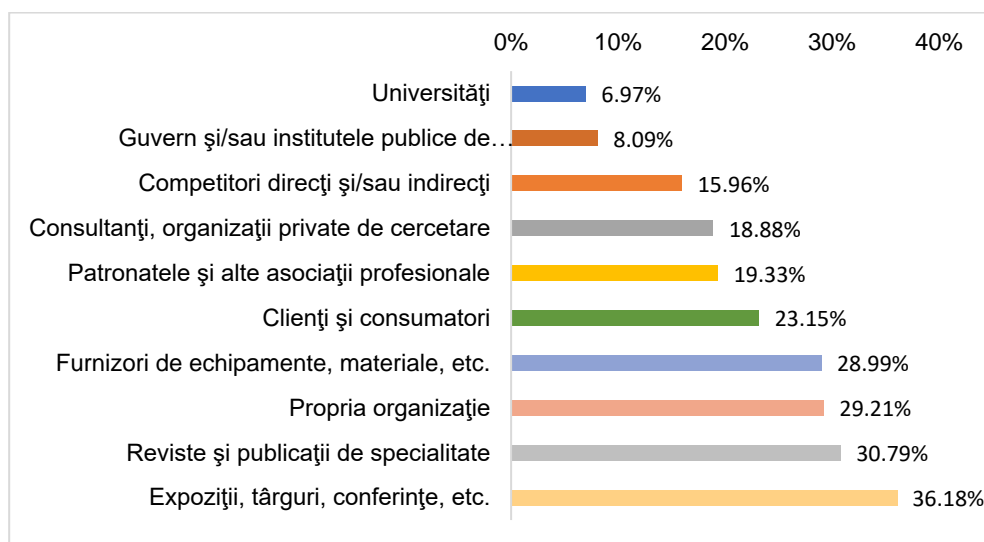


Figura nr. 13.7
Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare



Analizând principalele surse de informații pentru procesele inovatoare în funcție de vârsta IMM-urilor, surprindem următoarele elemente:

- companiile având mai puțin de 5 ani vizează furnizorii de echipamente, materiale (33,33%) și o pondere mai scăzută în ceea ce privește patronatele și alte asociații profesionale (13,95%);
- IMM-urile cu vârste cuprinse între 5 și 10 ani indică clienții și consumatorii (27,03%) ca principale surse de informare;
- agenții economici de 10-15 ani evidențiază propria organizație (25,93%), revistele și publicațiile de specialitate (31,48%) și universitățile (5,56%);
- respondenții din companiile peste 15 ani au indicat guvernul și/sau institutele publice de cercetare (9,94%), 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	Expoziții, târguri, conferințe, etc.	35,66%	27,03%	40,74%	39,18%
2	Reviste și publicații de specialitate	29,46%	32,43%	31,48%	31,58%
3	Propria organizație	27,13%	35,14%	25,93%	26,90%
4	Furnizori de echipamente, materiale, etc.	33,33%	25,68%	14,81%	32,16%
5	Clienți și consumatori	24,03%	27,03%	25,93%	21,05%
6	Patronatele și alte asociații profesionale	13,95%	27,03%	16,67%	22,22%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	17,05%	16,22%	27,78%	19,88%
8	Competitori direcți și/sau indirecti	16,28%	18,92%	16,67%	15,79%
9	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	6,98%	2,70%	9,26%	9,94%
10	Universități	9,30%	4,05%	5,56%	6,43%

Gruparea firmelor în funcție de apartenența regională scoate în evidență următoarele elemente esențiale privind utilizarea principalelor surse de informații pentru derularea activităților inovative de către IMM-uri:

- companiile din Nord Vest se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează patronatele și alte asociații profesionale (39,33%) ca și principale surse de informare;
- IMM-urile din regiunea Vest se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul organizațiilor care vizează furnizori de echipamente, materiale, etc, (35,90%);
- IMM-urile din regiunea Nord Vest indică reviste și publicații de specialitate ca sursă de informare (59,55%);
- companiile din București-Ilfov se caracterizează prin ponderi ridicate ale entităților care menționează propria organizație (37,29%);



- IMM-urile din regiunea de Vest se evidențiază prin frecvențe ridicate ale firmelor care vizează mediul universitar (15,38%).

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	Bucuresti Ilfov
1	Furnizori de echipamente, materiale, etc,	34,62%	37,50%	15,07%	46,30%	25,64%	60,67%	30,77%	27,12%
2	Propria organizație	30,77%	25,00%	24,66%	18,52%	28,21%	59,55%	28,21%	13,56%
3	Expoziții, târguri, conferințe, etc,	36,54%	42,50%	32,88%	24,07%	43,59%	8,99%	25,64%	37,29%
4	Clienți și consumatori	23,08%	35,00%	31,51%	33,33%	35,90%	17,98%	33,33%	32,20%
5	Reviste și publicații de specialitate	21,15%	10,00%	17,81%	31,48%	38,46%	14,61%	17,95%	38,98%
6	Competitori direcți și/sau indirecti	19,23%	25,00%	5,48%	12,96%	23,08%	39,33%	23,08%	3,39%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	17,31%	17,50%	31,51%	14,81%	20,51%	17,98%	17,95%	10,17%
8	Patronatele și alte asociații profesionale	17,31%	15,00%	23,29%	14,81%	23,08%	6,74%	15,38%	16,95%
9	Universități	5,77%	7,50%	24,66%	5,56%	10,26%	1,12%	7,69%	1,69%
10	Guvern și/sau instituturile publice de cercetare	11,54%	12,50%	6,85%	3,70%	15,38%	2,25%	12,82%	0,00%

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 (16,27%);
- întreprinderile mici presupun ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care indică clienți și consulatori (26,09%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează expoziții târguri, conferințe (47,50%) și universitățile unde se înregistrează 15.00%.



Tabelul 13.33

**Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale
în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora**

Nr, crt,	Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Expoziții, târguri, conferințe, etc.	31,35%	45,22%	47,50%
2	Reviste și publicații de specialitate	30,56%	33,91%	35,00%
3	Propria organizație	30,95%	23,48%	30,00%
4	Furnizori de echipamente, materiale, etc.	30,95%	26,96%	35,00%
5	Clienți și consumatori	23,81%	26,09%	15,00%
6	Patronatele și alte asociații profesionale	14,68%	24,35%	25,00%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	18,25%	17,39%	32,50%
8	Competitori direcți și/sau indirecti	16,27%	18,26%	20,00%
9	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	7,14%	9,57%	10,00%
10	Universități	6,35%	4,35%	15,00%

Structura IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente:

- entitățile cu altă formă de organizare juridică au ca principala sursă de informare propria organizație (46,15%);
- companiile organizate sub forma de societate pe acțiuni au indicat expozițiile, târgurile, conferințele (50,00%) și patronatele într-o pondere mai redusă (30,77%);
- SRL-urile au consemnat furnizorii de echipamente, materiale, etc. (28,54%) consultanți, organizații private de cercetare (18,87%) precum și revistele și publicațiile de specialitate (30,90%), Detalii complete în tabelul de mai jos,

Tabelul 13.34

**Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale
în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică**

Nr, crt,	Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Expoziții, târguri, conferințe, etc.	50,00%	36,08%	30,77%
2	Reviste și publicații de specialitate	25,00%	30,90%	30,77%
3	Propria organizație	37,50%	28,54%	46,15%
4	Furnizori de echipamente, materiale, etc.	37,50%	28,54%	38,46%
5	Clienți și consumatori	37,50%	23,11%	15,38%
6	Patronatele și alte asociații profesionale	0,00%	19,34%	30,77%
7	Consultanți, organizații private de cercetare	37,50%	18,87%	7,69%
8	Competitori direcți și/sau indirecti	25,00%	16,27%	0,00%
9	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	12,50%	7,55%	23,08%
10	Universități	37,50%	6,37%	7,69%



Analiza în funcție de domeniul de activitate relevă următoarele aspecte esențiale privind sursele de informații pentru procesele inovaționale folosite de firmele din România:

- IMM-urile din sectorul turismului (36,00%), au indicat un procent mai mare al firmelor care indică furnizorii de echipamente, materiale, ca principală sursă de informare,
- Companiile din domeniul construcțiilor au indicat expozițiile, târgurile, conferințele (46,51%) iar cei din transporturi au evidențiat (23,53%)
- firmele din sectorul industrial au indicat universitățile (4,23%) spre deosebire de companiile din servicii care indică aceeași sursă, dar într-o pondere mai mare (9,63%);
- organizațiile din comerț indică procente crescute ale entităților care pun accent pe clienți și consumatori (30,99%) ca și sursă de informații;
- sectorul transporturilor presupune IMM-uri care indică competitori direcți și/sau indirecti (52,94%);
- firmele din servicii au punctat propria organizație (32,11%). Vezi tabelul 13,35.

Tabelul 13.35

Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr, crt,	Principalele surse de informații pentru procesele inovaționale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Expoziții, târguri, conferințe, etc.	40,85%	46,51%	33,80%	23,53%	32,00%	34,86%
2	Reviste și publicații de specialitate	29,58%	37,21%	22,54%	11,76%	12,00%	36,24%
3	Propria organizație	28,17%	23,26%	26,76%	23,53%	28,00%	32,11%
4	Furnizori de echipamente, materiale, etc.	32,39%	32,56%	28,17%	29,41%	36,00%	26,61%
5	Clienți și consumatori	25,35%	11,63%	30,99%	41,18%	32,00%	19,72%
6	Patronatele și alte asociații profesionale	18,31%	25,58%	14,08%	23,53%	16,00%	20,18%
7	Consulanți, organizații private de cercetare	11,27%	18,60%	12,68%	41,18%	20,00%	21,56%
8	Competitori direcți și/sau indirecti	15,49%	20,93%	18,31%	52,94%	12,00%	11,93%
9	Guvern și/sau institutele publice de cercetare	8,45%	9,30%	5,63%	5,88%	12,00%	8,26%
10	Universități	4,23%	6,98%	4,23%	5,88%	0,00%	9,63%

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 2023 sunt cele referitoare la:

- accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (9,42%),
- incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (10,09%),
- lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (11,66%),



- dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (15,25%),
- accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc, (15,47%)
- lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (16,14%),
- lipsa unor resurse umane adecvate (20,18%),
- insuficiența fondurilor proprii (41,70%),
- costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (66,82%),

Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura nr. 13.8.

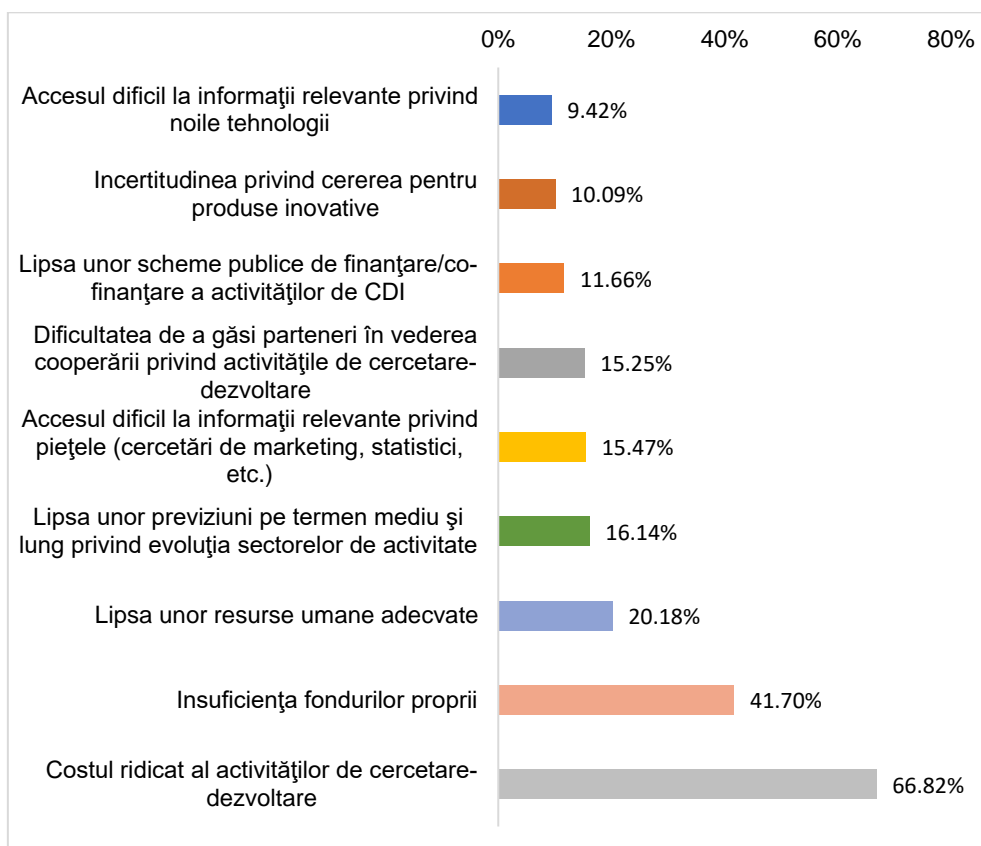


Figura nr. 13.8
Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare

Analizând principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de **vârsta IMM-urilor**, surprindem următoarele elemente (tabelul 13,36):

- componenta de firme având mai puțin de 5 ani indică ca principale bariere costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (67,69%), accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de



- marketing, statistici etc. (15,38%) și lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (23,85%);
- organizațiile cu vârste cuprinse între 5 și 10 ani consemnează entități care indică drept principale bariere în derularea proiectelor de cercetare-dezvoltare costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (64,00%), incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (9,33%), lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare (10,67%);
 - IMM-urile de 10-15 ani se evidențiază prin frecvențe ridicate în rândul întreprinderilor care se confruntă cu incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (7,41%), accesul dificil la informații relevante privind piețele-cercetări de marketing, statistici etc, (22,22%) și lipsa unor resurse umane adecvate (20,37%);
 - 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 (14,71%) și lipsa unor resurse umane adecvate (20,59%),

Tabelul 13.36

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr, crt,	Bariere in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	67,69%	64,00%	64,81%	67,06%
2	Insuficiența fondurilor proprii	39,23%	50,67%	44,44%	39,41%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	16,15%	29,33%	20,37%	20,59%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	23,85%	16,00%	14,81%	10,00%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	15,38%	13,33%	22,22%	14,12%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	12,31%	21,33%	18,52%	14,71%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	11,54%	10,67%	18,52%	11,18%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	6,92%	9,33%	7,41%	14,71%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	7,69%	6,67%	18,52%	10,00%



În ceea ce privește repartiția firmelor în funcție de **regiunea de dezvoltare** din care provin, surprindem câteva elemente de esență:

- IMM-urile din regiunea Nord Vest se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care vizează costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (85,39%),
- companiile din Bucuresti-Ilfov se evidențiază prin frecvențe crescute în rândul întreprinderilor care puntează insuficiența fondurilor proprii (44,07%),
- firmele din Nord Est indică lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (7,41%),
- lipsa unor resurse umane adecvate (9,76%) 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 (8,47%), mai multe detalii se afla în tabelul nr.13.37.

Tabelul 13.37

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în funcție de regiunea de dezvoltare

Nr, crt,	Bariere in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	79,63%	73,17%	58,90%	50,00%	53,85%	85,39%	66,67%	55,93%
2	Insuficiența fondurilor proprii	35,19%	31,71%	41,10%	25,00%	28,21%	65,17%	41,03%	44,07%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	12,96%	9,76%	16,44%	13,46%	12,82%	43,82%	12,82%	18,64%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	7,41%	17,07%	19,18%	23,08%	12,82%	15,73%	23,08%	11,86%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	9,26%	14,63%	15,07%	19,23%	12,82%	23,60%	12,82%	10,17%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	7,41%	14,63%	17,81%	11,54%	12,82%	28,09%	10,26%	8,47%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	7,41%	12,20%	15,07%	5,77%	25,64%	8,99%	15,38%	8,47%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	5,56%	7,32%	10,96%	3,85%	25,64%	3,37%	5,13%	23,73%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	12,96%	9,76%	13,70%	7,69%	5,13%	10,11%	7,69%	5,08%



Gruparea IMM-urilor în funcție de **dimensiunea acestora**, relevă următoarele informații:

- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităților care menționează costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (76,92%) printre principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare;
- întreprinderile mici evidențiază ca bariere mai frecvente, lipsa unor resurse umane adecvate (29,06%).
- lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate este un impediment evidențiat de microîntreprinderi în proporție de 18,33%, Detalii suplimentare se află în tabelul 13.38.

Tabelul 13.38

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr, crt,	Bariere in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	64,54%	69,23%	76,92%
2	Insuficiența fondurilor proprii	44,22%	45,30%	17,95%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	17,13%	29,06%	17,95%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	18,33%	15,38%	7,69%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	13,55%	22,22%	7,69%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	14,34%	20,51%	17,95%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	10,36%	15,38%	10,26%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	9,96%	10,26%	12,82%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	9,56%	11,11%	5,13%

În ceea ce privește analiza din perspectiva **formei 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 (8,33%)
- societățile cu răspundere limitată au indicat ca principală barieră în derularea activităților de cercetare-inovare dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (15,02%)
- companiile pe acțiuni se confruntă cu accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.) (25,00%)



- În ceea ce privește insuficiența fondurilor proprii, putem concluziona că firmele 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 in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	75,00%	67,14%	50,00%
2	Insuficiența fondurilor proprii	0,00%	41,55%	75,00%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	25,00%	20,19%	16,67%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	0,00%	15,96%	33,33%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	25,00%	15,02%	25,00%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	0,00%	15,02%	33,33%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	12,50%	11,74%	8,33%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	12,50%	10,33%	0,00%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	0,00%	9,62%	8,33%

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 transporturi au punctat lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI (26,67%);
- firmele din construcții presupun procente crescute ale entităților care se confruntă în comerț cu dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (20,00%);
- sectorul turismului indică lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (16,67%) ;
- agenții economici din sectorul industrial indică insuficiența fondurilor proprii (45,83%) și accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.) 19,44%;
- sectorul serviciilor indică incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (8,22%), Detalii suplimentare se află în tabelul 13,40.



Tabelul 13.40

**Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare
în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate**

Nr, crt,	Bariere in derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	73,61%	76,09%	51,43%	53,33%	45,83%	70,78%
2	Insuficiența fondurilor proprii	45,83%	45,65%	44,29%	13,33%	37,50%	41,10%
3	Lipsa unor resurse umane adecvate	19,44%	26,09%	24,29%	20,00%	8,33%	19,18%
4	Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	13,89%	19,57%	20,00%	6,67%	16,67%	15,53%
5	Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)	19,44%	15,22%	15,71%	13,33%	33,33%	12,33%
6	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	13,89%	19,57%	20,00%	13,33%	8,33%	14,16%
7	Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de CDI	18,06%	6,52%	11,43%	26,67%	8,33%	10,05%
8	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	8,33%	4,35%	20,00%	26,67%	4,17%	8,22%
9	Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	9,72%	4,35%	4,29%	6,67%	12,50%	11,87%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Analiza rezultatelor cercetării a relevat faptul că eforturile de inovare desfășurate de IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre noile tehnologii (32,70%), digitalizarea afacerii (29,11%), noile produse (28,90%) noile abordări manageriale și de marketing (18,35%), și pregătirea resurselor umane (16,46%). De asemenea, este consemnată absența abordărilor inovatoare în firme, într-o proporție de 11,39%.
- În actualul context, complex și volatil, inovarea este tratată de tot mai multe companii ca o strategie de stabilitate și dezvoltare, pentru a asigura o creștere continuă și sustenabilă. În acest sens, putem constata o preocupare crescândă a companiilor privind obținerea de performanțe superioare prin inovare și colaborare și prin stabilirea unei relații de tip win-win, prin noi produse și servicii dezvoltate împreună cu partenerii de afaceri. Analiza noastră a evidențiat tendința companiilor de a amplifica schimbul de know-how prin colaborare inovatoare. Principalele modalități de realizare a inovării în cadrul IMM-urilor sunt reprezentate de:
 - adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (47,75%),
 - preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații (25,46%),
 - derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare (18,83%)
 - cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare (7,96%);
 - Repartiția rezultatelor cercetării cu privire la intensitatea investițiilor în inovare, relevă următoarele elemente semnificative:
 - 27,59% dintre respondenți alocă pentru inovare 1-5% din resurse,
 - 16,24% - peste 11-20%,
 - 17,03 % dintre companii au alocat 10-20 % iar
 - 9,59 % din organizații au alocat inovării peste între 20-50%
 - 3,52% dintre firme au indicat că alocă între 50-75%,
 - 1,76% dintre întreprinzători au alocat 75% din totalul investițiilor.
 - Din analiza datelor referitoare la modalitățile de finanțare a investițiilor distingem următoarele:
 - finanțarea investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMM-urilor provine, în proporție covârșitoare, din surse proprii (77,80%),
 - împrumuturi și credite bancare (11,65%)
 - fonduri de la Uniunea Europeană (22,86%)
 - fonduri provenite de la autoritățile publice centrale (1,76%) și locale (0,88%).
 - Opinia întreprinzătorilor privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare presupune, pe intervale temporale, a evidențiat următoarele elemente:
 - 12,03% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depășească 6 luni
 - 24,50% susțin faptul că durata acestora trebuie să se situeze între 6 luni și 1 an,



- 42,98% - între 1 an și 2 ani,
- 17,82% - între estimează între 3 și 5 ani, iar
- 2,67% din organizații sunt de părere că durata poate depăși 5 ani
- Rezultatele anchetei realizate în rândul întreprinzătorilor români cu privire la aprecierea acestora referitoare la durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare evidențiază următoarele:
 - până în 6 luni - 8,44 %.
 - 6-12 luni - 14,00%
 - 1-2 ani – 29,56%
 - 3-5 ani - 36,89%.
 - 5-10 ani – 8,00%
 - 3,11% menționează faptul că investițiile în acest tip de proiecte trebuie amortizate într-o perioadă de peste 10 ani
- Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare identificate de către întreprinzători sunt cele referitoare la:
 - accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (9,42%),
 - incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (10,09%),
 - lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (11,66%),
 - dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare (15,25%),
 - accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici etc, (15,47%)
 - lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate (16,14%),
 - lipsa unor resurse umane adecvate (20,18%),
 - insuficiența fondurilor proprii (41,70%),
 - costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (66,82%),

CAPITOLUL 14

INFORMATIZAREA ȘI DIGITALIZAREA ÎN IMM-URI

14.1. Tipuri de softuri utilizate

Cu un procent de utilizare de 66,30%, software-ul de semnătură electronică este, de asemenea, adoptat pe scară largă, reflectând trecerea către digitalizare și nevoia de tranzacții sigure, fără hârtie.

Software-urile CRM și ERP au rate de utilizare mai mici, 18,91% și respectiv 10,43%, ceea ce indică faptul că, deși managementul clienților și planificarea resurselor sunt importante, ele sunt poate mai relevante pentru IMM-urile mai mari sau mai consacrate.

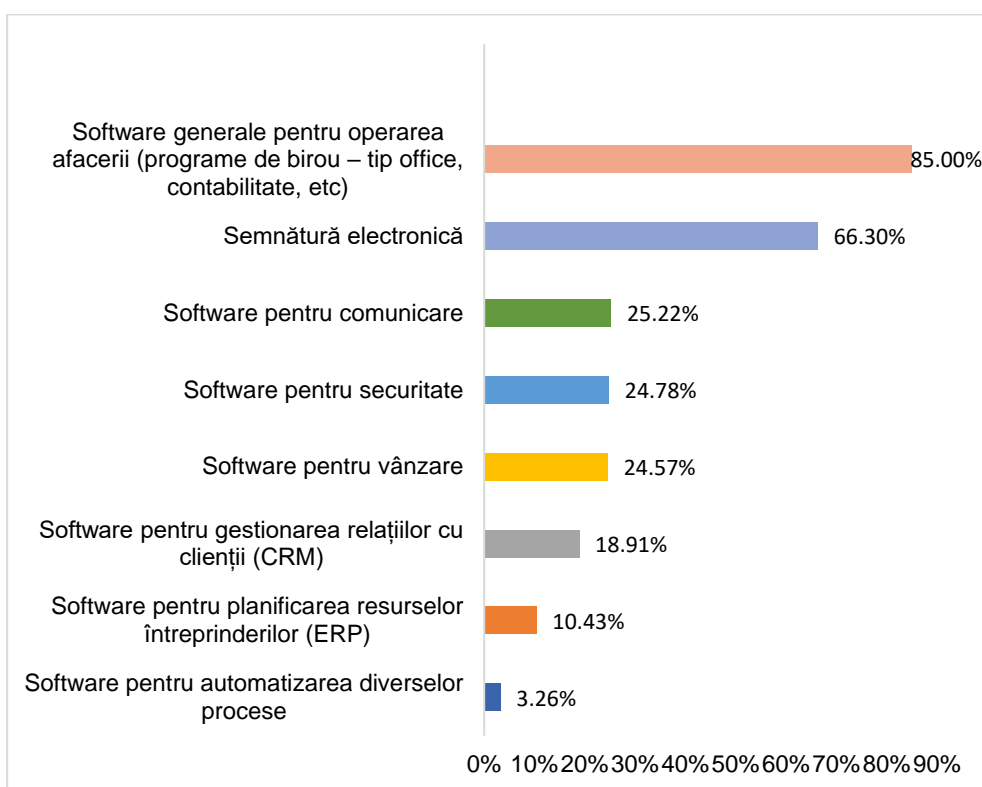


Figura nr. 14.1
Tipurile de soft-uri utilizate în IMM-uri

Analizând în funcție de vârsta IMM-urilor, surprindem următoarele elemente în ceea ce privește folosirea soft-urilor:

- software generale pentru operarea afacerii sunt software-uri cruciale pentru IMM-uri, indiferent de vârsta lor, indicând rolul său fundamental în operațiunile de afaceri încă de la înființarea firmei. Toate categoriile



de firme, după vârsta, folosesc aceste tipuri de software într-o proporție covârșitoare, respectiv peste 82,17%.

- ratele ridicate de adoptare a semnăturii electronice, în special de 70,62% în firmele cu vârsta peste 15 ani, evidențiază importanța tranzacțiilor securizate, fără hârtie în practicile de afaceri moderne, reflectând o mișcare semnificativă către digitalizare.
- utilizarea software-ului pentru comunicare crește odată cu vârsta firmei, de la 19,38% în firmele sub 5 ani la 30,51% în firmele cu vârsta de 10-15 ani, demonstrând o nevoie tot mai mare de instrumente de comunicare eficiente pe măsură ce afacerile se extind și se maturizează.

Tabelul 14.1

**Principalele tipuri de softuri utilizate de IMM-urilor
în funcție de vârsta acestora**

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	82,17%	87,34%	88,14%	84,18%
2	Semnătură electronică	67,44%	58,23%	62,71%	70,62%
3	Software pentru comunicare	19,38%	22,78%	30,51%	29,38%
4	Software pentru securitate	15,50%	26,58%	27,12%	31,07%
5	Software pentru vânzare	15,50%	17,72%	27,12%	34,46%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	12,40%	18,99%	16,95%	24,29%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	6,20%	7,59%	8,47%	15,25%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	1,55%	5,06%	0,00%	5,08%

Analiza IMM-urilor în funcție de regiunea de dezvoltare a evidențiat următoarele aspecte semnificative:

- software-ul general pentru operarea afacerilor este esențial în toate regiunile, cu cea mai mare utilizare în regiunile Nord Vest (94,57%) și Nord Est (94,23%).
- software-ul de semnătură electronică este adoptat pe scară largă, în special în regiunile Vest (80,00%) și Nord Vest (77,17%), reflectând importanța tranzacțiilor securizate, fără hârtie.
- software-ul de comunicare are o utilizare mai mare în regiunile Centru (39,47%), Vest (37,50%) și Nord Vest (35,87%), indicând un accent mai mare pe instrumentele de comunicare eficiente în aceste regiuni.



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	Bucuresti Ilfov
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	94,23%	87,80%	77,63%	84,21%	70,00%	94,57%	81,58%	82,81%
2	Semnătură electronică	69,23%	56,10%	57,89%	57,89%	80,00%	77,17%	60,53%	67,19%
3	Software pentru comunicare	21,15%	12,20%	22,37%	15,79%	37,50%	35,87%	39,47%	17,19%
4	Software pentru securitate	28,85%	7,32%	10,53%	10,53%	45,00%	38,04%	34,21%	25,00%
5	Software pentru vânzare	28,85%	21,95%	22,37%	19,30%	37,50%	30,43%	18,42%	17,19%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	23,08%	12,20%	9,21%	12,28%	42,50%	21,74%	26,32%	14,06%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	15,38%	4,88%	7,89%	7,02%	20,00%	10,87%	15,79%	6,25%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	3,85%	0,00%	3,95%	1,75%	7,50%	2,17%	7,89%	1,56%

Studiind **IMM-urile în funcție de dimensiune (tabelul 14.3)**, distingem următoarele elemente:

- software-ul general pentru operarea afacerilor este esențial pentru toate dimensiunile de firme, cu cea mai mare utilizare în întreprinderile mijlocii (90,24%).
- software-ul de semnătură electronică este adoptat pe scară largă, în special în întreprinderile mijlocii (80,49%)
- utilizarea ridicată în întreprinderile mijlocii (39,02%) sugerează o concentrare puternică pe măsurile de protecție și securitate a datelor în IMM-urile mai mari.
- utilizarea relativ scăzută la toate dimensiunile, cu cea mai mare în întreprinderile mijlocii (7,32%), indică faptul că automatizarea proceselor este încă în curs de dezvoltare în IMM-uri, dar are potențial de creștere, în special în firmele mai mari.



Tabelul 14.3

Principalele tipuri de softuri utilizate în cadrul IMM-urilor în funcție de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	82,69%	86,67%	90,24%
2	Semnătură electronică	64,23%	71,67%	80,49%
3	Software pentru comunicare	23,08%	31,67%	29,27%
4	Software pentru securitate	22,31%	31,67%	39,02%
5	Software pentru vânzare	20,38%	32,50%	34,15%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	15,38%	26,67%	29,27%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	6,92%	14,17%	24,39%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	2,31%	4,17%	7,32%

Având în vedere **forma juridică de organizare**, analiza noastră asupra software-urilor a relevat următoarele:

- software-ul general pentru operarea afacerii este utilizat universal de către toate societățile pe acțiuni (SA) la 100%, indicând rolul său critic în operațiunile de afaceri. De asemenea, este foarte utilizat de către societățile cu răspundere limitată (SRL) la 84,90% și alte forme organizaționale la 80,00%.
- software-ul CRM este mai adoptat în companiile cu răspundere limitată (19,68%), sugerând importanța gestionării relațiilor cu clienții. Societățile pe acțiuni (12,50%) utilizează și ele CRM.
- software-ul ERP are cea mai mare adoptare în companiile pe acțiuni (37,50%), reflectând nevoia de procese integrate de afaceri în firmele mai mari.

Tabelul 14.4

Principalele surse de informații pentru procesele inovatoare în cadrul IMM-urilor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	100,00%	84,90%	80,00%
2	Semnătură electronică	75,00%	66,59%	53,33%
3	Software pentru comunicare	50,00%	25,40%	6,67%
4	Software pentru securitate	37,50%	25,40%	0,00%
5	Software pentru vânzare	12,50%	24,94%	20,00%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	12,50%	19,68%	0,00%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	37,50%	10,07%	6,67%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	0,00%	3,43%	0,00%



Având în vedere impactul **domeniului de activitate** al IMM-urilor asupra software-urilor folosite, distingem următoarele (tabelul 14.5):

- software-ul general este crucial în toate industriile, cu cea mai mare utilizare în Construcții (97,92%) și o utilizare semnificativă în Servicii (85,97%) și Industrie (86,11%). Chiar și în Transport, unde utilizarea este mai mică (62,50%), indică totuși un rol esențial în operațiunile de afaceri.
- ratele ridicate de adoptare, în special în transport (81,25%) și comerț (67,95%), reflectă importanța tranzacțiilor securizate, fără hârtie în diferite sectoare.
- software-ul de comunicare este mai utilizat în Turism (32,00%) și Servicii (28,51%), ceea ce indică un accent mai mare pe instrumentele de comunicare eficiente în aceste sectoare orientate către clienți.

Tabelul 14.5

Principalele tipuri de softuri utilizate în cadrul IMM-urilor în funcție de domeniul de activitate

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Software generale pentru operarea afacerii (programe de birou – tip office, contabilitate, etc)	86,11%	97,92%	78,21%	62,50%	84,00%	85,97%
2	Semnătură electronică	61,11%	56,25%	67,95%	81,25%	68,00%	68,33%
3	Software pentru comunicare	27,78%	20,83%	14,10%	25,00%	32,00%	28,51%
4	Software pentru securitate	26,39%	18,75%	19,23%	18,75%	24,00%	28,05%
5	Software pentru vânzare	30,56%	10,42%	35,90%	12,50%	48,00%	19,91%
6	Software pentru gestionarea relațiilor cu clienții (CRM)	19,44%	10,42%	12,82%	25,00%	24,00%	21,72%
7	Software pentru planificarea resurselor întreprinderilor (ERP)	18,06%	6,25%	6,41%	12,50%	4,00%	10,86%
8	Software pentru automatizarea diverselor procese	5,56%	0,00%	2,56%	0,00%	4,00%	3,62%

14.2. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici și mijlocii

Analiza privind utilizarea tehnologiei informatice și a digitalizării se concentrează pe instrumentele tehnologice cheie și procentele de utilizare ale acestora, indicând importanța acestora și tendințele de adoptare în rândul IMM-urilor.

Astfel, utilizarea aproape universală în rândul IMM-urilor, evidențiază rolul fundamental al internetului și al computerelor în operațiunile de afaceri moderne. Peste jumătate dintre IMM-uri, respectiv 58,51%, folosesc rețelele sociale, ceea ce indică importanța acestora pentru marketing și implicarea clienților, iar aproape jumătate dintre IMM-uri (48,30%) au propriile lor site-uri web, ceea ce este crucial pentru prezența online și marketingul digital.



De asemenea, utilizarea semnificativă a tranzacțiilor online (34,68%) sugerează o tendință puternică către comerțul electronic în rândul IMM-urilor.

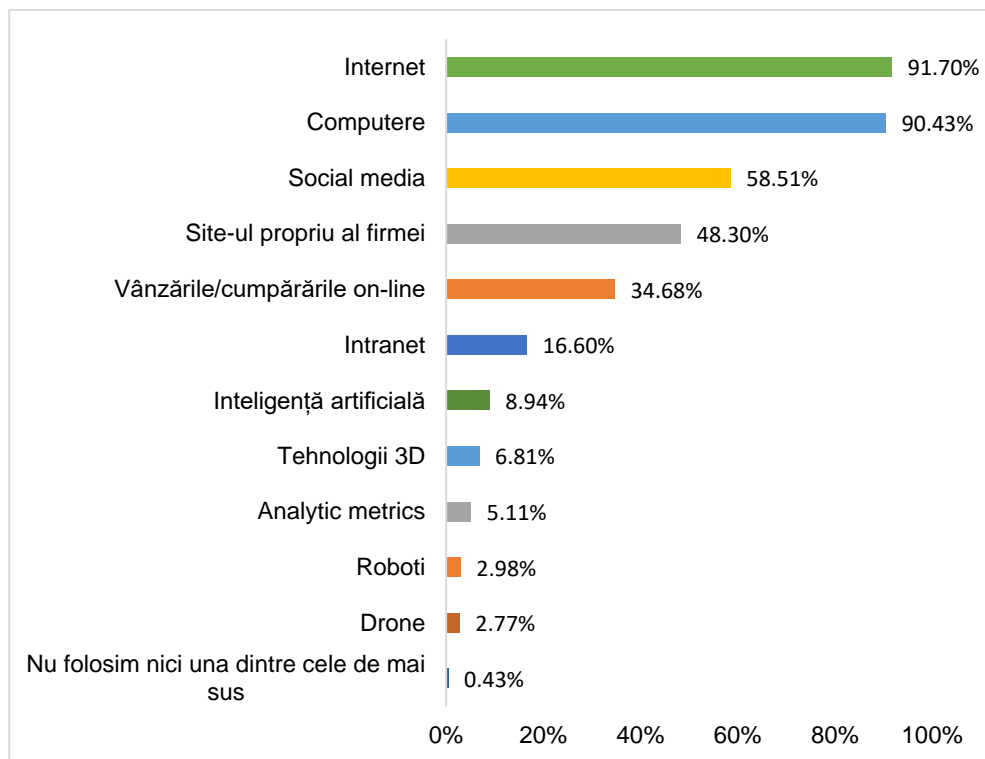


Figura nr. 14.2
Utilizarea tehnologiei informatice și digitalizării în IMM-uri
în anul 2023 și 2024

Gruparea firmelor în funcție de vârsta acestora (tabelul 14.6), evidențiază următoarele aspecte semnificative:

- utilizarea aproape universală a internetului în toate grupele de vârstă (între 90,23% și 95,08%) subliniază rolul său fundamental în operațiunile de afaceri pentru IMM-uri.
- utilizarea ridicată a computerelor, în special în firmele cu vârsta peste 15 ani (94,35%), evidențiază importanța acestora în activitățile de afaceri de zi cu zi și în gestionarea datelor.
- utilizarea moderată a intraneturilor, cu cea mai mare adoptare în firmele de peste 15 ani (19,77%), indică rolul acestora în facilitarea comunicării interne și a operațiunilor.
- adoptarea relativ scăzută, dar notabilă a inteligenței artificiale, în special în firmele mai tinere (15,04%), sugerează un interes din ce în ce mai mare pentru valorificarea tehnologiilor avansate pentru inovarea în afaceri.



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	90,23%	92,68%	95,08%	90,96%
2	Computere	85,71%	89,02%	88,52%	94,35%
3	Social media	63,16%	58,54%	60,66%	52,54%
4	Site-ul propriu al firmei	38,35%	48,78%	49,18%	54,24%
5	Vânzările/cumpărările on-line	33,08%	30,49%	31,15%	38,42%
6	Intranet	12,03%	17,07%	14,75%	19,77%
7	Inteligență artificială	15,04%	9,76%	4,92%	5,08%
8	Tehnologii 3D	6,02%	4,88%	3,28%	9,04%
9	Analytic metrics	3,76%	4,88%	1,64%	7,91%
10	Roboti	2,26%	4,88%	1,64%	3,39%
11	Drone	3,01%	4,88%	1,64%	2,26%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	0,00%	0,00%	3,28%	0,00%

În funcție de regiunea de dezvoltare din care provin IMM-urile putem remarca:

- utilizare ridicată în toate regiunile, cu cea mai mare (96,74%) în regiunile Nord Vest și Vest (95,00%), indicând rolul fundamental al conectivității la internet în operațiunile de afaceri.
- utilizare semnificativă, în special în regiunile Nord Est (71,93%) și Centru (69,23%), evidențiind importanța rețelelor sociale pentru marketing și implicarea clienților.
- prezenței online pentru IMM-uri indica importanța ridicată a site-urilor în special în regiunile Vest (62,50%) și București Ilfov (64,06%).
- utilizare notabilă a comerțului electronic în rândul IMM-urilor în regiunile Nord Est (49,12%) și București Ilfov (45,31%).

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	Bucuresti Ilfov
1	Internet		90,48%	90,79%	81,67%	95,00%	96,74%	89,74%	92,19%
2	Computere	100,00%	85,71%	90,79%	85,00%	90,00%	97,83%	84,62%	82,81%
3	Social media	71,93%	61,90%	44,74%	50,00%	52,50%	66,30%	69,23%	54,69%
4	Site-ul propriu al firmei	56,14%	45,24%	34,21%	28,33%	62,50%	48,91%	56,41%	64,06%
5	Vânzările/cumpărările on-line	49,12%	40,48%	30,26%	40,00%	35,00%	20,65%	23,08%	45,31%
6	Intranet	26,32%	19,05%	10,53%	20,00%	17,50%	10,87%	15,38%	18,75%
7	Inteligență artificială	10,53%	9,52%	7,89%	8,33%	10,00%	2,17%	25,64%	7,81%
8	Tehnologii 3D	7,02%	4,76%	3,95%	6,67%	5,00%	10,87%	7,69%	6,25%
9	Analytic metrics	7,02%	0,00%	1,32%	0,00%	7,50%	8,70%	12,82%	4,69%
10	Roboti	5,26%	2,38%	2,63%	3,33%	5,00%	1,09%	2,56%	3,13%
11	Drone	7,02%	7,14%	2,63%	1,67%	0,00%	0,00%	2,56%	3,13%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	0,00%	0,00%	0,00%	1,67%	0,00%	0,00%	0,00%	1,56%



Analiza în funcție de dimensiunea IMM-urilor relevă următoarele diferențe:

- o utilizare ridicată la toate dimensiunile, cea mai mare în întreprinderile mijlocii (97,56%), denota rolul fundamental al conectivității la internet în operațiunile de afaceri.
- desi are o utilizare limitată la toate dimensiunile, cea mai mare în întreprinderile mijlocii (12,20%), indicând adoptarea emergentă, dar de nișă, a tehnologiilor 3D.
- cu o utilizare scăzută în ansamblu, cu adoptare mai mare în întreprinderile mijlocii (12,20%), sugerând un potențial de automatizare sporită.

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	90,57%	93,50%	97,56%
2	Computere	87,55%	95,12%	95,12%
3	Social media	55,09%	61,79%	58,54%
4	Site-ul propriu al firmei	41,13%	59,35%	65,85%
5	Vânzările/cumpărările on-line	33,58%	34,15%	41,46%
6	Intranet	13,96%	17,07%	34,15%
7	Inteligență artificială	10,94%	6,50%	2,44%
8	Tehnologii 3D	6,79%	6,50%	12,20%
9	Analytic metrics	5,66%	4,88%	4,88%
10	Roboti	2,26%	2,44%	12,20%
11	Drone	3,02%	1,63%	7,32%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	0,75%	0,00%	0,00%

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

- utilizarea universală în societățile pe acțiuni (SA) la 100% evidențiază rolul critic al conectivității la internet în operațiunile de afaceri, cu o utilizare mare observată și în societățile cu răspundere limitată (SRL) la 91,72%.
- adoptarea inteligenței artificiale este cea mai notabilă în societățile pe acțiuni (12,50%) și SRL (9,17%), indicând un interes din ce în ce mai mare pentru valorificarea AI pentru inovarea în afaceri.
- robotii au cea mai mare utilizare în societățile pe acțiuni (25,00%) ceea ce sugerează potențialul de automatizare sporită.



Tabelul 14.9

Diferențierea utilizării tehnologiei informației în cadrul IMM-urilor în funcție de forma juridică de organizare

Nr. crt.	Principalele tipuri de softuri utilizate	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Internet	100,00%	91,72%	86,67%
2	Computere	100,00%	91,05%	66,67%
3	Social media	50,00%	59,28%	40,00%
4	Site-ul propriu al firmei	100,00%	48,55%	13,33%
5	Vânzările/cumpărările on-line	25,00%	35,57%	13,33%
6	Intranet	50,00%	16,55%	0,00%
7	Inteligență artificială	12,50%	9,17%	0,00%
8	Tehnologii 3D	12,50%	6,94%	0,00%
9	Analytic metrics	0,00%	5,15%	6,67%
10	Roboti	25,00%	2,68%	0,00%
11	Drone	0,00%	2,68%	6,67%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	0,00%	0,45%	0,00%

Din analiza elementelor IT utilizate de IMM-uri în funcție de **domeniul de activitate** se evidențiază următoarele elemente:

- internetul este un instrument critic pentru toate domeniile de activitate dar în special în construcții (100%) și industrie (94,52%).
- a avea un site propriu este foarte important în domeniul turismului, 72,00% dintre firme afirmând că dețin un site
- inteligența artificială este cel mai folosită în cadrul serviciilor, cu un procent de 14,35%
- tehnologiile 3D au un rol din ce în ce mai important în industrie, 10,96% și în servicii, 9,13%
- domeniul construcțiilor folosesc dronele într-o proporție mai mare decât celelalte, domenii, respectiv 4.17%

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					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Internet	94,52%	100,00%	87,01%	82,35%	84,00%	92,17%
2	Computere	93,15%	95,83%	88,31%	88,24%	88,00%	89,57%
3	Social media	61,64%	50,00%	45,45%	52,94%	76,00%	62,17%
4	Site-ul propriu al firmei	57,53%	35,42%	48,05%	35,29%	72,00%	46,52%
5	Vânzările/cumpărările on-line	31,51%	29,17%	36,36%	35,29%	40,00%	35,65%
6	Intranet	19,18%	10,42%	11,69%	17,65%	16,00%	18,70%
7	Inteligență artificială	6,85%	0,00%	3,90%	0,00%	4,00%	14,35%
8	Tehnologii 3D	10,96%	2,08%	2,60%	0,00%	0,00%	9,13%
9	Analytic metrics	2,74%	2,08%	2,60%	0,00%	4,00%	7,83%
10	Roboti	8,22%	4,17%	1,30%	0,00%	0,00%	2,17%
11	Drone	0,00%	4,17%	0,00%	0,00%	4,00%	4,35%
12	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	0,00%	0,00%	2,60%	0,00%	0,00%	0,00%



14.3. Utilizarea internetului/ intranetului în cadrul IMM-urilor

În ceea ce privește utilizarea internetului, cel mai mare procent de utilizare îl reprezintă tranzacțiile și plățile electronice (75,10%) sunt vitale pentru IMM-uri, reflectând adoptarea pe scară largă a operațiunilor financiare digitale pentru a eficientiza tranzacțiile și a îmbunătăți confortul.

Mai mult de jumătate dintre IMM-uri folosesc internetul pentru a culege informații despre mediul de afaceri (59,36%), subliniind rolul internetului ca resursă esențială pentru cercetarea pieței și pentru a rămâne la curent cu tendințele industriei.

Rata ridicată de utilizare pentru comunicarea internă (63,35%) arată importanța instrumentelor de internet în îmbunătățirea coordonării și a fluxului de informații în cadrul organizației, ceea ce duce la îmbunătățirea eficienței și a colaborării. Detalii complete se regăsesc în figura nr. 14.3.

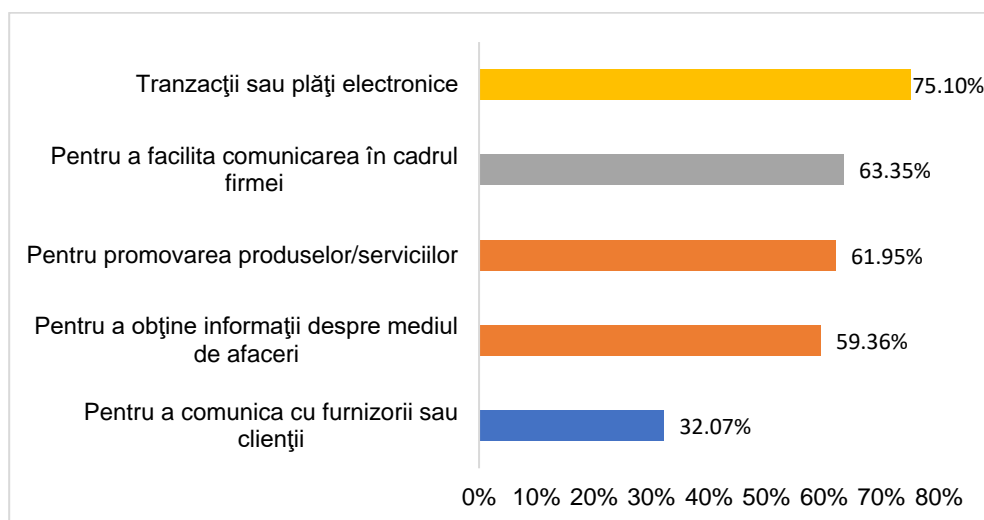


Figura nr. 14.3

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:

- comunicarea cu furnizorii sau clienții este relativ mai scăzută pentru firmele mai tinere (25,00%), cea mai mare utilizare în firmele cu vârsta cuprinsă între 5-10 ani (39,76%).
- peste jumătate dintre firmele din toate grupele de vârstă folosesc internetul pentru a culege informații despre mediul de afaceri, indicând importanța acestuia pentru cercetarea de piață și pentru a rămâne la curent cu tendințele din industrie.
- un procent mare de firme, în special cele sub 5 ani (65,15%) și 10-15 ani (65,00%), utilizează internetul pentru promovarea produselor/serviciilor, evidențiind rolul critic al marketingului online pentru vizibilitate și atingerea clienților.



Tabelul 14.11

Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	25,00%	39,76%	30,00%	34,78%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	55,30%	56,63%	55,00%	59,78%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	65,15%	55,42%	65,00%	59,78%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	60,61%	56,63%	63,33%	65,76%
5	Tranzacții sau plăți electronice	75,00%	74,70%	81,67%	73,37%

Analiza zonelor utilizării internetului și/sau intranetului în funcție de **apartenența regională a IMM-urilor** scoate în evidență următoarele aspecte semnificative:

- comunicarea cu furnizorii sau clienții este deosebit de ridicată în regiunile Nord Vest (51,09%) și București Ilfov (40,32%).
- utilizarea internetului pentru a obține informații despre mediul de afaceri este cea mai mare în regiunile Nord Vest (72,83%) și Nord Est (71,01%).
- un procent semnificativ de firme, în special din regiunile Nord Est (82,61%) și Sud Est (72,55%), folosesc internetul pentru promovarea produselor/serviciilor, evidențiind rolul crucial al marketingului online în aceste regiuni.

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	Bucuresti Ilfov
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	15,94%	23,53%	31,08%	29,51%	28,57%	51,09%	25,49%	40,32%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	71,01%	66,67%	44,59%	55,74%	54,76%	72,83%	68,63%	37,10%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	82,61%	72,55%	60,81%	59,02%	54,76%	46,74%	64,71%	59,68%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	69,57%	66,67%	58,11%	62,30%	50,00%	75,00%	66,67%	50,00%
5	Tranzacții sau plăți electronice	84,06%	66,67%	74,32%	60,66%	61,90%	94,57%	66,67%	74,19%

Considerand dimensiunea IMM-urilor, analiza a aratat faptul ca:

- un procent mare de firme, în special întreprinderile mijlocii (80,49%), utilizează internetul pentru promovarea produselor/serviciilor.
- comunicarea internă este foarte facilitată de instrumentele de internet, în special în întreprinderile mici (72,36%) și mijlocii (73,17%).



- cele mai mari procente de utilizare sunt observate în tranzacțiile sau plățile electronice, atât întreprinderile mici, cât și mijlocii fiind de 85,37%.

Tabelul 14.13

Zonele utilizării internetului/intranetului în funcție de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	33,21%	35,77%	14,63%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	55,73%	60,16%	58,54%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	59,92%	58,54%	80,49%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	56,87%	72,36%	73,17%
5	Tranzacții sau plăți electronice	72,52%	85,37%	78,05%

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

- comunicarea cu furnizorii sau clienții este cea mai proeminentă în IMM-urile cu alte forme de organizare (46,15%) și SRL (32,02%).
- internetul este un instrument critic pentru obținerea de informații despre mediul de afaceri, în special în SA (87,50%).
- comunicarea internă este foarte facilitată de instrumentele de internet, în special în SRL (64,03%) și SA (62,50%).

Tabelul 14.14

Utilizarea Internetului/Intranetului în cadrul firmelor în funcție de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	12,50%	32,02%	46,15%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	87,50%	59,04%	53,85%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	75,00%	61,95%	53,85%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	62,50%	64,03%	38,46%
5	Tranzacții sau plăți electronice	75,00%	75,68%	53,85%

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

- comunicarea cu furnizorii sau clienții este cea mai proeminentă în sectorul construcțiilor (51,02%) și transporturi (50,00%).
- internetul este un instrument critic pentru obținerea de informații despre mediul de afaceri, în special în industrie (67,90%) și turism (66,52%).



- un procent mare de firme, în special din industrie (74,07%) și turism (65,52%), utilizează internetul pentru promovarea produselor/ serviciilor.

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	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții	22,22%	51,02%	31,58%	50,00%	20,69%	31,58%
2	Pentru a obține informații despre mediul de afaceri	67,90%	57,14%	43,42%	45,00%	65,52%	62,35%
3	Pentru promovarea produselor/serviciilor	74,07%	48,98%	57,89%	30,00%	65,52%	63,97%
4	Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei	67,90%	61,22%	55,26%	65,00%	62,07%	64,78%
5	Tranzacții sau plăți electronice	82,72%	77,55%	76,32%	75,00%	65,52%	72,87%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Utilizarea internetului și a computerelor este aproape universală în rândul IMM-urilor, subliniind rolul lor fundamental în operațiunile de afaceri. Acest lucru este valabil mai ales în regiunile Nord-Vest (96,74%) și Vest (95%), unde utilizarea internetului este cea mai mare.
- Peste jumătate dintre IMM-uri (58,51%) folosesc rețelele sociale pentru marketing și implicarea clienților, indicând importanța tot mai mare a platformelor de social media în strategiile de marketing ale IMM-urilor. Firmele mai tinere (sub 5 ani) prezintă cele mai mari rate de utilizare (63,16%).
- Adoptarea tehnologiilor avansate, cum ar fi inteligența artificială (AI) și tehnologiile 3D este încă în curs de dezvoltare, dar este semnificativ mai mare în întreprinderile mijlocii (12,20% pentru tehnologiile 3D). Firmele mai tinere manifestă mai mult interes pentru IA (15,04%).
- Mai mult de jumătate dintre IMM-uri folosesc internetul pentru a culege informații despre afaceri (59,36%), evidențiind rolul esențial al internetului ca resursă pentru cercetarea pieței și pentru a rămâne informați cu privire la tendințele din industrie. Regiunea Nord-Vest are cea mai mare utilizare în acest scop (72,83%).
- Un procent substanțial de IMM-uri (65,15% pentru firmele sub 5 ani) utilizează internetul pentru promovarea produselor și serviciilor, demonstrând rolul esențial al marketingului online în creșterea vizibilității și în ajungerea clienților. Acest lucru este deosebit de semnificativ în întreprinderile mijlocii, unde 80,49% folosesc internetul în acest scop.

CAPITOLUL 15

PARTICIPAREA IMM-URILOR LA ACTIVITATEA PATRONALĂ ȘI LA DIALOGUL SOCIAL

Dialogul social este frecvent folosit în procesul decizional la nivel național, relevanța dialogului social crescând rolul parteneriilor sociali în luare noilor decizii și posibilitatea de a adopta noi forme de cooperare între sindicate și patronate.

Partenerii sociali sunt identificați ca fiind sindicate sau organizații sindicale, angajatori ori organizații patronale, precum și reprezentanții autorităților administrației publice, care interacționează în procesul de dialog social.

Având în vedere importanța și necesitatea de creștere a implicării în dialogul social, în acest capitol vor fi analizate următoarele aspecte: nivelul de înțelegere a activității patronale, implicarea în activitatea patronală, nivelul de încredere în organizațiile patronale, solicitările IMM-urilor pentru servicii din partea patronatelor, participarea și derularea de negocieri colective.

15.1. Înțelegerea activității patronale de către întreprinzători

Din sondajul efectuat rezultă o cunoaștere semnificativă a activității organizațiilor patronale (91,61%), practic 9 din 10 antreprenori având informații despre scopul și implicarea patronatelor în reprezentarea intereselor IMM-urilor.

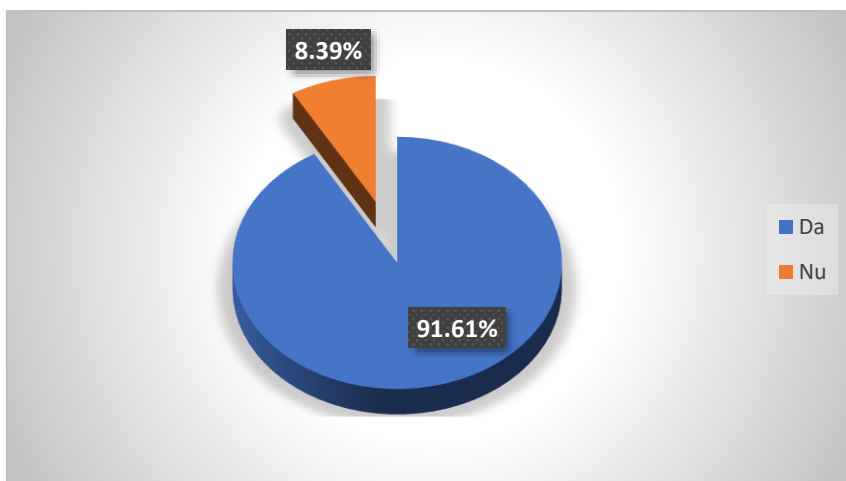


Figura nr. 15.1
Cunoasteti activitatea patronatelor?

Luând în considerare **cunostintele despre activitatea patronală, în funcție de grupele de vârstă din care fac parte firmele** (tabelul 15.1), observăm următoarele:

- IMM-urile înființate de 10-15 ani cunosc cel mai bine în ce constă activitatea unei organizații patronale (96,43%);



- Societățile care înregistrează un procent mai scăzut în ceea ce privește înțelegerea activității patronale (85,54%) sunt cele cu perioada de funcționare de sub 5 ani;

Tabelul 15.1

Cunoștințe despre activitatea patronatelor în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Știți în ce constă activitatea unui patronat?	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	85,54%	88,73%	96,43%	94,32%
2	Nu	14,46%	11,27%	3,57%	5,68%

În ceea ce privește **nivelul de cunoaștere a activității patronale, după regiunea de dezvoltare în cadrul careia își desfășoară activitatea** (tabelul 15.2), un procent mai ridicat se poate observa în regiunile: Vest (95,65%), Nord-Vest (95%) și Sud (94,52%), cel mai scăzut nivel înregistrându-se în București-Ilfov (83,33%).

Tabelul 15.2

Cunostinte despre activitatea patronatelor in functie de regiune

Nr. crt.	Știți în ce constă activitatea unui patronat?	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Da	89,80%	89,47%	94,52%	86,15%	95,65%	95,00%	91,07%	83,33%
2	Nu	10,20%	10,53%	5,48%	13,85%	4,35%	5,00%	8,93%	16,67%

Analizând **gradul de cunoaștere a activității unui patronat în funcție de dimensiune firmei** (tabelul 15.3), rezultă că procentul cel mai mare este înregistrat de către întreprinderile mijlocii (97,37%), acestea fiind urmate de către întreprinderile mici cu 93,16% și micro-întreprinderile cu 88,04%. Astfel, se poate observa că nivelul de cunoștințe se află în strânsă corelare cu mărimea numărului de angajați, precum și cu complexitatea activității întreprinderii.

Tabelul 15.3

Cunoștințe despre activitatea patronatelor în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Știți în ce consta activitatea unui patronat?	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	88,04%	93,16%	97,37%
2	Nu	11,96%	6,84%	2,63%

Ca urmare a analizării datelor **în funcție de forma de organizare juridică a IMM-urilor**, în tabelul 15.4, se poate observa că IMM-urile din categoria SRL-urilor dețin cea mai mare frecvență a răspunsurilor afirmative în privința cunoașterii activității unui patronat (91,83%). IMM-urile organizate ca societăți pe acțiuni sunt cele care dețin ponderea cea mai scăzută (75%).



Tabelul 15.4

Cunoștințe despre activitatea patronatelor în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. crt.	Știți în ce constă activitatea unui patronat?	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	75,00%	91,83%	88,89%
2	Nu	25,00%	8,17%	11,11%

După domeniul de activitate al IMM-urilor, se poate observa că IMM-urile din industrie sunt cele care înregistrează cea mai mare pondere a răspunsurilor în rândul firmelor care au cunoștință despre activitatea pe care o poate desfășura un patronat. IMM-urile din turism sunt cele care înregistrează un procent mai scăzut (80%). Mai multe detalii în tabelul 15.5.

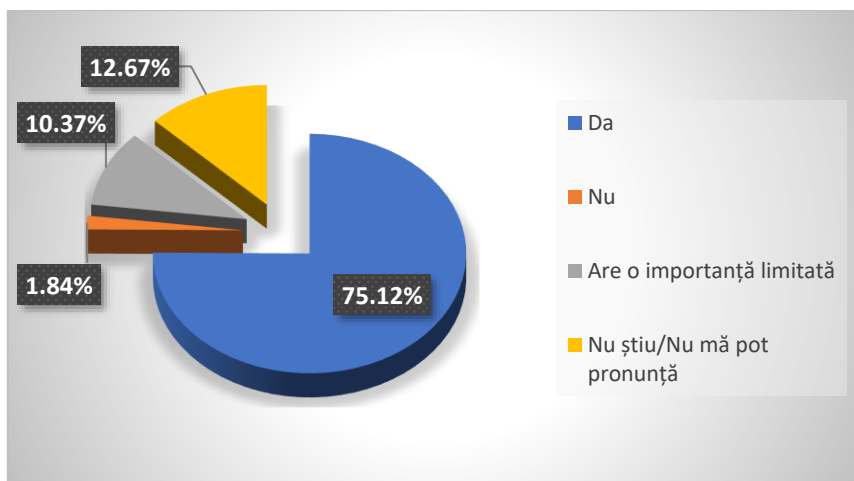
Tabelul 15.5

Cunoștințe despre activitatea patronatelor în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Știți în ce constă activitatea unui patronat?	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	95,35%	93,18%	91,78%	85,71%	80,00%	91,15%
2	Nu	4,65%	6,82%	8,22%	14,29%	20,00%	8,85%

15.2. Importanța patronatelor

În ceea ce privește importanța patronatelor în participarea la dialogul social și în susținerea intereselor IMM-urilor (tabelul 15.2), rezultă că mai mult de 75% din respondenți consideră activitatea derulată de un patronat ca fiind foarte importantă pentru dezvoltarea mediului de afaceri.

**Figura nr. 15.2**
Importanța patronatelor



Firmele cu peste 15 ani vechime acordă cea mai mare importanță activității desfășurate de către organizațiile patronale (80,45%). La polul opus se află firmele sub 5 ani vechime, unde peste 20% au declarat că nu știu sau nu se pot pronunța cu privire la importanța unui patronat în ceea ce privește reprezentarea intereselor IMM-urilor la nivel local, sectorial sau național.

Tabelul 15.6

Importanța patronatelor în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Importanța unui patronat	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	68,60%	70,00%	70,91%	80,45%
2	Nu	1,16%	2,86%	1,82%	2,23%
3	Are o importanță limitată	9,30%	11,43%	16,36%	9,50%
4	Nu știu/Nu mă pot pronunța	20,93%	15,71%	10,91%	7,82%

Din punctul de vedere al apartenenței regionale a IMM-urilor, se observă că firmele din regiunea Nord-Est apreciază activitatea unui patronat ca fiind mult mai importantă (83,67%) spre deosebire de regiunea Vest unde se remarcă o pondere mai scăzută (56,52%). Vezi informațiile din tabelul 15.7

Tabelul 15.7

Importanța patronatelor în funcție de regiune

Nr. crt.	Importanța unui patronat	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Da	83,67%	75,44%	56,76%	82,81%	56,52%	82,69%	75,44%	83,33%
2	Nu	0,00%	5,26%	2,70%	0,00%	0,00%	0,96%	1,75%	16,67%
3	Are o importanță limitată	8,16%	10,53%	24,32%	6,25%	34,78%	0,96%	7,02%	0,00%
4	Nu știu/Nu mă pot pronunța	8,16%	8,77%	16,22%	10,94%	8,70%	15,38%	15,79%	0,00%

Examinarea companiilor pe clase de mărime (tabelul 15.8) relevă faptul că întreprinderile mici sunt mai reținute în a stabili un grad ridicat al importanței activității patronale, 29,66% declarând că nu se pot pronunța asupra acesteia sau că importanța unui patronat este limitată sau inexistentă raportat la activitatea întreprinderii, în timp ce peste 74% dintre microîntreprinderi și întreprinderile mijlocii au stabilit că activitatea unui patronat este foarte importantă pentru dezvoltarea socio-economică.

Tabelul 15.8

Importanța patronatelor în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Importanța unui patronat	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	74,33%	70,34%	74,36%
2	Nu	1,60%	3,39%	0,00%
3	Are o importanță limitată	11,23%	8,47%	17,95%
4	Nu știu/Nu mă pot pronunța	12,83%	17,80%	7,69%



Analizarea importanței activității desfășurate de un patronat după forma de organizare juridică a IMM-urilor (tabelul 15.9), reliefează următoarele aspecte:

- 50,00% din SA-uri consideră importantă activitatea unui patronat;
- entitățile cu altă formă de organizare acordă cel mai mare procentaj importanței patronatelor (77,78%);
- 75,30% din SRL-uri au încredere că activitatea unui patronat poate contribui la îmbunătățirea politicilor publice.

Tabelul 15.9

Importanța patronatelor în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. crt.	Importanța unui patronat	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	50,00%	75,30%	77,78%
2	Nu	0,00%	1,90%	0,00%
3	Are o importanță limitată	25,00%	9,98%	22,22%
4	Nu știu/Nu mă pot pronunța	25,00%	12,83%	0,00%

În funcție de ramura de activitate, IMM-urile din turism (85,00%) se bazează foarte mult pe activitatea patronatelor pentru dezvoltarea domeniului în care activează și pe îmbunătățirea politicilor publice, spre deosebire de IMM-urile din transporturi unde doar 53,33% dintre antreprenori consideră importantă activitatea patronală.

Tabelul 15.10

Importanța patronatelor în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Importanța unui patronat	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	84,27%	65,22%	66,67%	53,33%	85,00%	77,08%
2	Nu	2,25%	0,00%	2,78%	0,00%	0,00%	2,08%
3	Are o importanță limitată	6,74%	8,70%	11,11%	20,00%	0,00%	12,50%
4	Nu știu/Nu mă pot pronunța	6,74%	26,09%	19,44%	26,67%	15,00%	8,33%

15.3. Nivelul de încredere în patronate

Încrederea membrilor în organizația patronală este fundamentală pentru activitatea acesteia, pentru elaborarea și implementarea de măsuri, proiecte, programe, politici și strategii la nivel național, pe domenii, sectoare, regiuni de dezvoltare, luând în considerare realitățile interne și externe.

Investigarea percepțiilor întreprinzătorilor cu privire la **încrederea pe care o au** întreprinzătorii în patronate (figura nr. 15.3) relevă următoarele:

- 56,02% dintre respondenți au încredere mare și foarte mare în patronate;
- 36,57% din respondenți au nivel mediu de încredere;
- 4,40% din respondenți au nivel mic de încredere;
- 3,01% din respondenți au nivel foarte mic de încredere.



Se constată că nivelul redus de încredere în activitatea patronatelor este de doar 7,41% (mic și foarte mic):

Proporția mare a întreprinzătorilor care au încredere în potențialul patronatelor de a contribui la soluționarea problemelor economice și sociale este explicată prin evoluția și dezvoltarea continuă a organizațiilor patronale și creșterea eficienței acestora de a se implica în elaborarea și implementarea politicilor publice.

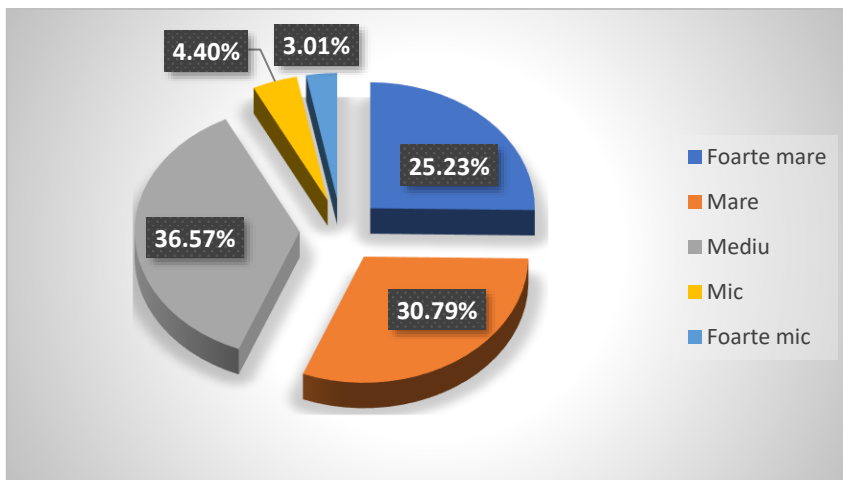


Figura nr. 15.3
Nivelul de încredere în patronate

Nuanțarea analizei în funcție de vârsta companiilor (tabelul 15.11) reliefează în principal că:

- firmele cu vechime de 5-10 ani se situează pe primul loc la nivel de încredere foarte mare în organizațiile patronale (36,76%);
- întreprinderile înființate în ultimii 5 ani înregistrează o pondere cea mai amplă a celor care au un grad mare de încredere în organizațiile patronale (36,76%);
- companiile de 10-15 ani se remarcă prin procentajul cel mai ridicat al celor care au un nivel mediu de încredere în organizațiile patronale (40,00%).

Tabelul 15.11
Nivelul de încredere în patronate în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Nivelul de încredere în patronate	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Foarte mare	18,60%	36,76%	21,82%	28,65%
2	Mare	34,88%	25,00%	30,91%	31,46%
3	Mediu	37,21%	32,35%	40,00%	34,83%
4	Mic	4,65%	5,88%	3,64%	3,93%
5	Foarte mic	4,65%	0,00%	3,64%	1,12%



Clasificarea nivelului de încredere în funcție de regiunile de dezvoltare din care fac parte întreprinderile arată următoarele aspecte (tabel 15.12):

- companiile din regiunea Sud-Vest se clasează pe primul loc, nivelul de încredere în patronate fiind foarte mare (61,54%);
- antreprenorii din regiunea Nord-Est au cel mai mare procentaj înregistrat la rubrica la nivelul de încredere mare (46,00%) în activitatea patronatelor, urmați de cei din regiunea Nord-vest (45,63%);
- întreprinderile din regiunea Sud se evidențiază prin ponderea ridicată a respondenților care susțin că au un nivel mediu de încredere în activitatea patronatelor (60,00%);
- În 4 din regiunile de dezvoltare nu au fost identificați, în cadrul sondajului, respondenți care să declare că au foarte puțină încredere în activitatea patronatelor (Sud, Sud-Vest, Vest, București-Ilfov).

Tabelul 15.12

Nivelul de încredere în patronate în funcție de regiune

Nr. crt.	Nivelul de încredere în patronate	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Foarte mare	26,00%	29,09%	6,67%	61,54%	9,52%	17,48%	22,81%	33,33%
2	Mare	46,00%	12,73%	29,33%	16,92%	33,33%	45,63%	26,32%	16,67%
3	Mediu	18,00%	43,64%	60,00%	18,46%	52,38%	31,07%	40,35%	33,33%
4	Mic	6,00%	3,64%	4,00%	3,08%	4,76%	4,85%	3,51%	16,67%
5	Foarte mic	4,00%	10,91%	0,00%	0,00%	0,00%	0,97%	7,02%	0,00%

Analiza răspunsurilor IMM-urilor, **după mărime** (tabelul 15.13), evidențiază următoarele aspecte:

- întreprinderile mijlocii (36.84 %) au cel mai mare procentaj la nivelul de încredere foarte mare în activitatea patronatelor;
- microîntreprinderile înregistrează cel mai mare nivel de încredere (34.92%) în activitatea patronatelor;
- întreprinderile mici consemnează un procentaj mai ridicat al respondenților care au estimat că au un nivel mediu de încredere în activitatea patronatelor (44,74%);
- cel mai mic nivel al lipsei de încredere în activitatea patronatelor (0.88%) se regăsește în rândul întreprinderilor mijlocii. Informații suplimentare în tabelul 15.13.

Tabelul 15.13

Nivelul de încredere în patronate în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Nivelul de încredere în patronate	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Foarte mare	26,98%	18,42%	36,84%
2	Mare	34,92%	31,58%	28,95%
3	Mediu	30,69%	44,74%	28,95%
4	Mic	4,76%	4,39%	2,63%
5	Foarte mic	2,65%	0,88%	2,63%



Analiza IMM-urilor în funcție de **ramura de activitate**, prezintă următoarele aspecte mai importante (tabelul 15.14):

- companiile din comerț înregistrează cea mai mare pondere al nivelului de încredere foarte mare în activitatea patronatelor (36,11%), urmate de cele din sectorul serviciilor (26,80%);
- firmele din turism consemnează cel mai ridicat procentaj la nivel mare de încredere în activitatea patronatelor (45,00%), pe locul doi fiind cele din sectorul industriei (40,91%);
- unitățile din transporturi au cel mai ridicat procentaj la nivelul mediu de încredere în activitatea patronatelor (53,33%), în același timp fiind consemnată lipsa celor care declară că nu au încredere în activitatea patronatelor (nivelul mic sau foarte mic). Informații suplimentare în tabelul 15.14.

Tabelul 15.14

Nivelul de încredere în patronate în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Nivelul de încredere în patronate	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Foarte mare	21,59%	13,95%	36,11%	6,67%	25,00%	26,80%
2	Mare	40,91%	25,58%	22,22%	40,00%	45,00%	28,35%
3	Mediu	31,82%	48,84%	37,50%	53,33%	20,00%	36,08%
4	Mic	4,55%	4,65%	4,17%	0,00%	5,00%	4,64%
5	Foarte mic	1,14%	6,98%	0,00%	0,00%	5,00%	4,12%

15.4. Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le deruleze

Raportat la **categoria de servicii** pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere la solicitarea membrilor, factorii de decizie din IMM-uri au indicat (figura nr. 15.4 -întrebare cu răspunsuri multiple):

- reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor săi - 90,28%;
- derularea de servicii de informare, consultanță, promovare intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.) – 64,12%;
- elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri – 33,33%;
- crearea unei baze naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice-27,31%;
- realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri-20,60%;
- acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă (13,89%).

Procente mai scăzute au realizat promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional (12,73%), realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri (8,33%), derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și



servicii de mediere a muncii pe piața internă (6,71%), asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată (5,32%).

Examinarea răspunsurilor relevă următoarele elemente:

- necesitatea serviciilor de reprezentare și apărare a intereselor în fața instituțiilor publice centrale și locale, de către organizațiile patronale, este percepută ca fiind esențială, managerii din IMM-uri având conștiința că o întreprindere singură nu poate, sau este foarte greu, să influențeze decizia în stabilirea politicilor publice (90,28%);
- serviciile de informare și consultanță, prestate de patronate, sunt considerate vitale pentru IMM-uri, acestea neavând capacitatea managerială și resursele umane necesare acoperirii totalității informațiilor juridice, economice și financiare necesare în derularea activității (64,12%).

Se remarcă o nevoie scăzută de servicii specializate pentru pentru stimularea ocupării forței de muncă (6,71%) și asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată (5,32%), rezultând că IMM-urile reușesc să facă față cerințelor care privesc în mod direct activitatea acestora.

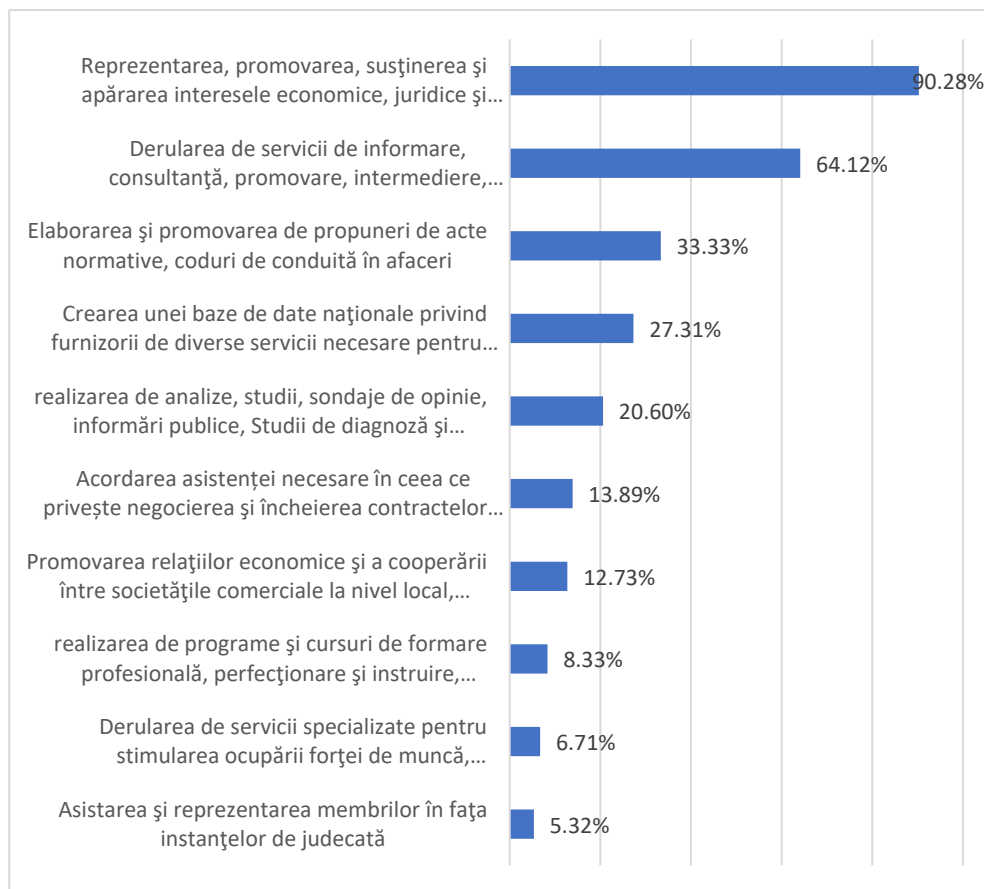


Figura nr. 15.4

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le deruleze



Raportat la categoria de servicii pe care organizațiile patronale ar trebui să le ofere membrilor, răspunsurile întreprinderilor **în funcție de vârstă** reliefează următoarele aspecte:

- companiile cu vârsta cuprinsă între 10 și 15 ani dețin cel mai ridicat procent al entităților în care serviciile de reprezentare, promovare, susținere și apărare a intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor este considerată ca esențială (96,30%), pe locul doi fiind companiile cu vârsta sub 5 ani (91,86%), urmate de cele cu vârsta între 5 și 10 ani (88,41) și cele peste 15 ani (88,20%);
- IMM-urile de 10-15 ani vechime înregistrează proporții mai mari ale entităților în care este resimțită nevoia de servicii de informare, consultanță, promovare intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică) (77,78%), urmate de cele cu vârsta de peste 15 ani (64,61%);
- IMM-urile de 10-15 ani vechime înregistrează cea mai scăzută cerere de servicii de realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri (3,70%), pe locul următor fiind cele cu vârsta între 5 și 10 ani (5,80%);
- companiile cu vârsta sub 5 ani consemnează cel mai mare procentaj la solicitarea de servicii privind realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri (27,91%), urmate de cele cu vârsta între 5 și 10 ani (18,84%);
- companiile cu vârsta sub 5 ani consemnează cel mai mic procentaj la nevoia de servicii privind derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă (3,49%) și asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată (3,49%). Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 15.15.



Tabelul 15.15

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le deruleze în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Servicii	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	91,86%	88,41%	96,30%	88,20%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.)	59,30%	62,32%	77,78%	64,61%
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	27,91%	30,43%	31,48%	31,46%
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	25,58%	30,43%	22,22%	33,71%
5	Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri	27,91%	18,84%	18,52%	18,54%
6	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	12,79%	13,04%	11,11%	12,36%
7	Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional	16,28%	8,70%	11,11%	12,36%
8	Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.	12,79%	5,80%	3,70%	7,87%
9	Derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă	3,49%	7,25%	5,56%	8,99%
10	Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată	3,49%	5,80%	7,41%	6,18%



Clasificarea în funcție de **regiunile de dezvoltare** din care fac parte întreprinderile relevă următoarele:

- companiile din regiunea Centru au apreciat că serviciile de reprezentare, promovare, susținere și apărare a intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor sunt foarte importante (96,43%), pe locul doi fiind companiile din regiunea Nord-Est (94,00%), pe ultimul loc fiind regiunea Vest (65,22%);
- în ceea ce privește întreprinzători care au opinat că oferirea de servicii de informare, consultanță, promovare intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.) este importantă, IMM-urile din Sud consemnează cea mai amplă pondere (78,67%), iar companiile din regiunea București-Ilfov sunt pe ultimul loc (33,33%);
- dacă avem în vedere serviciile de elaborare și promovare de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri, cea mai mare proporție o întâlnim la organizațiile din Nord-Vest (62,50%), iar cea mai redusă cotă este înregistrată la entitățile din Sud (6,67%);
- întreprinderile din Vest se evidențiază și prin ponderea ridicată a respondenților care susțin necesitatea serviciilor de creare a unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice sunt importante (47,83%), urmate de cele din regiunea Sud (34,67%), în timp ce întreprinderile din Nord-Est sunt cel mai puțin interesate de aceste servicii (12,00%);
- în regiunea București-Ilfov nu a fost identificată printre respondenți nevoia de servicii privind acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă, promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional și asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată. Informații suplimentare în tabelul 15.16.

Tabelul 15.16

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le deruleze în funcție de regiune

Nr. crt.	Servicii	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	94,00%	87,50%	90,67%	87,10%	65,22%	94,23%	96,43%	83,33%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară,	50,00%	69,64%	78,67%	67,74%	73,91%	59,62%	55,36%	33,33%



	tehnică, socială, juridică etc.)									
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	40,00%	26,79%	6,67%	11,29%	13,04%	62,50%	48,21%	33,33%	
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	12,00%	30,36%	34,67%	33,87%	47,83%	16,35%	32,14%	33,33%	
5	Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri	22,00%	23,21%	53,33%	9,68%	13,04%	8,65%	10,71%	16,67%	
6	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	12,00%	17,86%	1,33%	12,90%	17,39%	21,15%	16,07%	0,00%	
7	Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional	16,00%	10,71%	13,33%	11,29%	13,04%	14,42%	10,71%	0,00%	
8	Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.	20,00%	3,57%	4,00%	6,45%	8,70%	8,65%	8,93%	16,67%	
9	Derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă	8,00%	10,71%	1,33%	6,45%	17,39%	5,77%	5,36%	16,67%	
10	Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată	4,00%	3,57%	5,33%	9,68%	8,70%	3,85%	5,36%	0,00%	

Investigarea IMM-urilor **după mărime** (tabelul 15.17) scoate în evidență următoarele aspecte:

- serviciile de reprezentare, promovare, susținere și apărarea intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor săi sunt considerate cele mai importante de întreprinderile mijlocii (92,31%);



- microîntreprinderile înregistrează ce mai scăzut procent dintre IMM-urile care solicită servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică (59,36%), în timp ce întreprinderile mijlocii sunt pe primul loc (71,79%);
- microîntreprinderile dețin o pondere mai mare a întreprinzătorilor care au apreciat că sunt necesare serviciile de promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional (17,65%);
- întreprinderile mici consemnează un procentaj mai ridicat al respondenților care au estimat că sunt necesare serviciile de elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri (32,48 %) și crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice (29,91%);
- serviciile specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă și asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată prezintă un interes scăzut pentru toate categoriile de IMM-uri. Informații suplimentare în tabelul 15.17.

Tabelul 15.17

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le deruleze în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Servicii	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	89,84%	88,89%	92,31%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.)	59,36%	67,52%	71,79%
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	28,34%	32,48%	30,77%
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	28,34%	29,91%	15,38%
5	Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri	22,99%	18,80%	23,08%
6	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	10,70%	20,51%	2,56%
7	Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional	17,65%	10,26%	10,26%



8	Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.	8,56%	5,98%	12,82%
9	Derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă	6,95%	6,84%	5,13%
10	Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată	5,35%	8,55%	0,00%

Dacă grupăm entitățile în funcție de **forma de organizare juridică**, ies în evidență următoarele (tabelul 15.18):

- SA-urile înregistrează frecvențe superioare ale companiilor în care s-a optat pentru servicii de elaborare și promovare de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri (50,00%), servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă (50,00%), acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă (25,00%), promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional (25,00%) și realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri (25%);
- SRL-urile dețin ponderi mai ridicate în cadrul IMM-urilor care au optat pentru servicii privind reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi (90,45%), realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri (21,24%), având în același timp cele mai scăzute procente pentru realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri (8,35%) și derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă (6,21%);
- angajatorii organizați sub alte forme juridice dețin cel mai ridicat procentaj pentru servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică (88,89%) și crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice (55,56%).



Tabelul 15.18

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le deruleze în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. crt.	Servicii	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	75,00%	90,45%	88,89%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.)	25,00%	63,96%	88,89%
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	50,00%	33,89%	0,00%
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	25,00%	26,73%	55,56%
5	Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri	0,00%	21,24%	0,00%
6	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	25,00%	13,84%	11,11%
7	Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional	25,00%	12,65%	11,11%
8	Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.	25,00%	8,35%	0,00%
9	Derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă	50,00%	6,21%	11,11%
10	Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată	0,00%	5,25%	11,11%

Investigarea firmelor în funcție de **sectorul de activitate**, reliefează următoarele aspecte mai importante (tabelul 15.19):

- companiile din industrie înregistrează cea mai crescută frecvență a IMM-urilor care solicită servicii de reprezentare, promovare, susținere și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi (93,18%), urmate de cele din sectorul serviciilor (92,15%);
- firmele din transporturi consemnează cele mai mari procentaje privind serviciile de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică (73,33%), dar înregistrând și cea mai mică cerere pentru realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri (13,33%);



- unitățile din turism au cea mai ridicată cerere pentru realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri (45,00%) și acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă (35,00%);
- companiile care activează în sectorul comerțului au indicat cea mai scăzută cerere pentru elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri (21,92%).

Tabelul 15.19

Serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le deruleze în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Servicii	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Constructii	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea interesele economice, juridice și sociale ale membrilor săi	93,18%	82,22%	91,78%	86,67%	75,00%	92,15%
2	Derularea de servicii de informare, consultanță, promovare, intermediere, conciliere și asistență de specialitate (economică, managerială, financiară, tehnică, socială, juridică etc.)	56,82%	71,11%	71,23%	73,33%	60,00%	62,83%
3	Elaborarea și promovarea de propuneri de acte normative, coduri de conduită în afaceri	43,18%	33,33%	21,92%	33,33%	35,00%	32,98%
4	Crearea unei baze de date naționale privind furnizorii de diverse servicii necesare pentru derularea unei activități economice	26,14%	24,44%	32,88%	20,00%	20,00%	27,75%
5	Realizarea de analize, studii, sondaje de opinie, informări publice, studii de diagnoză și prognoză, cursuri, seminarii, conferințe, colocvii, târguri, și alte activități și evenimente pentru mediul de afaceri	15,91%	20,00%	21,92%	13,33%	45,00%	20,42%
6	Acordarea asistenței necesare în ceea ce privește negocierea și încheierea contractelor colective de muncă	14,77%	20,00%	6,85%	6,67%	35,00%	13,09%
7	Promovarea relațiilor economice și a cooperării între societățile comerciale la nivel local, regional, național și internațional	6,82%	8,89%	15,07%	26,67%	0,00%	15,71%
8	Realizarea de programe și cursuri de formare profesională, perfecționare și instruire, pentru întreprinzători, salariați, șomeri etc.	7,95%	8,89%	6,85%	20,00%	20,00%	6,81%



9	Derularea de servicii specializate pentru stimularea ocupării forței de muncă, constând în servicii de informare și consiliere privind cariera, precum și servicii de mediere a muncii pe piața internă	3,41%	13,33%	13,70%	6,67%	5,00%	4,19%
10	Asistarea și reprezentarea membrilor în fața instanțelor de judecată	3,41%	4,44%	10,96%	0,00%	5,00%	4,71%

15.5. Intenția de a derula negocieri colective

În anul 2022 a fost adoptată la nivel european Directiva 2041/2022 care prevede realizarea unor condiții de trai și de muncă decente prin asigurarea unui salariu minim adecvat, promovarea negocierilor colective și, cel mai important, atingerea unui nivel de acoperire cu contracte colective de muncă a 80% din totalul angajaților. Având în vedere că România este unul dintre statele care trebuie să adopte un plan de acțiune prin care se stabilesc măsuri concrete pentru a crește progresiv rata de acoperire a negocierilor colective și că numărul angajaților din carul IMM-urilor reprezintă peste 64% din totalul angajaților din sistemul privat, este important să ne facem o imagine cu privire la posibilitatea reală de creștere a ratei de acoperire cu contracte colective de muncă.

Ancheta a relevat următoarele:

- 25,12% dintre IMM-uri vor demara negocieri colective la inițiativa patronului (13,64%) sau la inițiativa sindicatului/rezentantului angajaților (11,48%);
- 45,22% dintre IMM-uri declară că nu au obligația legală de a derula negocieri colective, având sub 10 angajați per unitate;
- 29,67% din respondenți nu se pot pronunța deoarece nu au suficiente informații despre ce presupune negocierile colective.

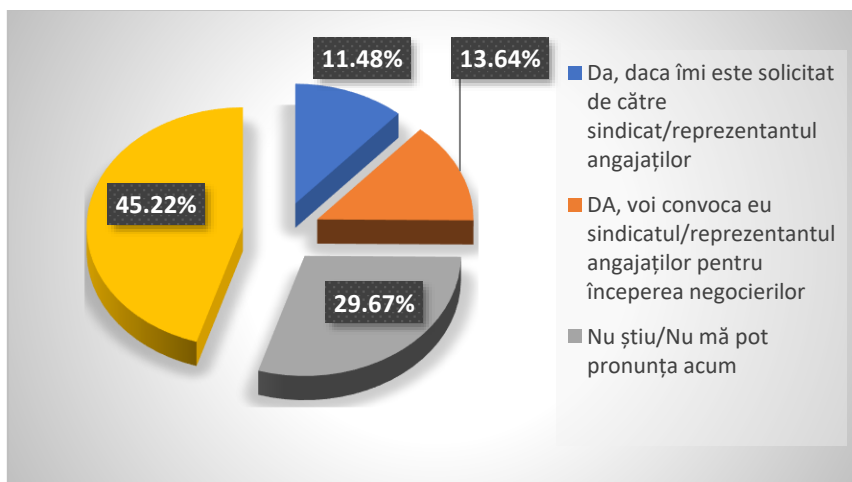


Figura nr. 15.5
Intenția de a derula negocieri colective



Analizând inițierea negocierilor colective raportat la **vârsta firmelor**, (tabelul 15.20) se constată următoarele:

- companiile cu vârsta mai mică de 5 ani (52,44%) și companiile cu vârsta de funcționare 5-10 ani (57,14%) sunt cele care, din cauza numărului mic de angajați (sub 10) vor fi exceptate în proporție de 50% de la obligativitatea demarării negocierilor colective;
- companiile cu peste 15 ani vechime vor demara negocierile colective în procent de 36,25%.

Tabelul 15.20

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da, dacă îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	3,66%	5,71%	10,00%	18,71%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	6,10%	8,57%	20,00%	17,54%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	37,80%	28,57%	30,00%	26,90%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	52,44%	57,14%	40,00%	36,84%

La nivel de regiune de dezvoltare (tabelul 15.21), intenția de a derula negocieri colective este mai ridicată în Nord-Vest unde se înregistrează un procent de 25,74%, în comparație cu București-Ilfov unde peste 66% din IMM-uri declară că nu au obligația legală de a demara negocieri colective.

Tabelul 15.21

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de regiune

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov
1	Da, dacă îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	13,04%	3,64%	1,35%	1,67%	19,05%	25,74%	14,55%	0,00%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	2,17%	20,00%	35,14%	8,33%	19,05%	4,95%	9,09%	0,00%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	32,61%	29,09%	27,03%	48,33%	9,52%	17,82%	40,00%	33,33%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	52,17%	47,27%	36,49%	41,67%	52,38%	51,49%	36,36%	66,67%

Clasificarea firmelor pe **clase de mărime**, (tabelul 15.22) relevă în principal că:

- Micro-intreprinderile au cea mai scăzută inițiativă în ceea ce privește demararea negocierilor colective (2,76%), fiind în același timp și categoria de IMM-uri care înregistrează cea mai mare pondere în ceea ce privește exceptarea de la obligația legală de negociere colectivă;



- Întreprinderile mici în proporție de 50,90% au demarat sau vor demara negocieri colective;
- 55,26% din întreprinderile mijlocii, datorită numărului mai mare de angajați, vor iniția negocieri colective, fiind și cele care înregistrează rata cea mai mică referitoare la necunoașterea obligațiilor legale în materia negocierilor colective.

Tabelul 15.22

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da, dacă îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	1,66%	20,54%	31,58%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	1,10%	30,36%	23,68%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	31,49%	28,57%	23,68%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	65,75%	20,54%	21,05%

Investigarea IMM-urilor **după forma de organizare juridică** (tabelul 15.23), reliefează următoarele aspecte mai importante:

- SA-urile înregistrează procentaje superioare privind inițierea negocierilor colective (75,00%), doar 25% dintre companii menționând că sunt exceptate;
- SRL-urile dețin un procent mediu referitor la derularea negocierilor colective (24,94%) și cea mai ridicată rata cu privire la exceptarea demarării negocierilor (45,68%);
- Entitățile înregistrate sub o altă formă de organizare consemnează o proporție mai mare în ceea ce privește necunoașterea obligațiilor legale cu privire la negocierile colective (55,56%).

Tabelul 15.23

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de forma de organizare a firmelor

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da, dacă îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	25,00%	11,36%	11,11%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	50,00%	13,58%	0,00%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	0,00%	29,38%	55,56%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	25,00%	45,68%	33,33%



Gruparea IMM-urilor **după domeniul de activitate**, în ceea ce privește derularea negocierilor colective, relevă în principal următoarele:

- companiile din turism înregistrează procentul cel mai mare referitor la inițierea negocierilor colective (47,37%), iar entitățile din servicii au declarat în procent de 57,46% că nu au obligația inițierii negocierii colective;
- organizațiile din transporturi consemnează cele mai ridicate procentaje referitor la necunoașterea aspectelor ce vizează negocierea colectivă (60,00%). Detalii în tabelul 15.24.

Tabelul 15.24

Intenția de a derula negocieri colective în funcție de ramura de activitate

Nr. crt.	Derularea de negocieri colective	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da, dacă îmi este solicitat de către sindicat/reprezentantul angajaților	16,67%	13,04%	8,22%	6,67%	21,05%	9,39%
2	DA, voi convoca eu sindicatul/reprezentantul angajaților pentru începerea negocierilor	16,67%	26,09%	9,59%	13,33%	26,32%	9,39%
3	Nu știu/Nu mă pot pronunța acum	26,19%	30,43%	38,36%	60,00%	42,11%	23,76%
4	Nu am obligația legală de a desfășura negocieri colective	40,48%	30,43%	43,84%	20,00%	10,53%	57,46%

15.6. Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector

Referitor la dorința IMM-urilor de a încheia un contract colectiv la nivel de sector, din analiza realizată rezultă că 41,71% nu consideră necesară existența acestuia iar 33,18% nu cunosc beneficiile pe care le poate aduce un contract de muncă sectorial, cu privire la dezvoltarea sectorului și a relațiilor de muncă. O pătrime dintre întreprinzatori (25,12%) și-a exprimat disponibilitatea de a fi parte la încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel sectorial.

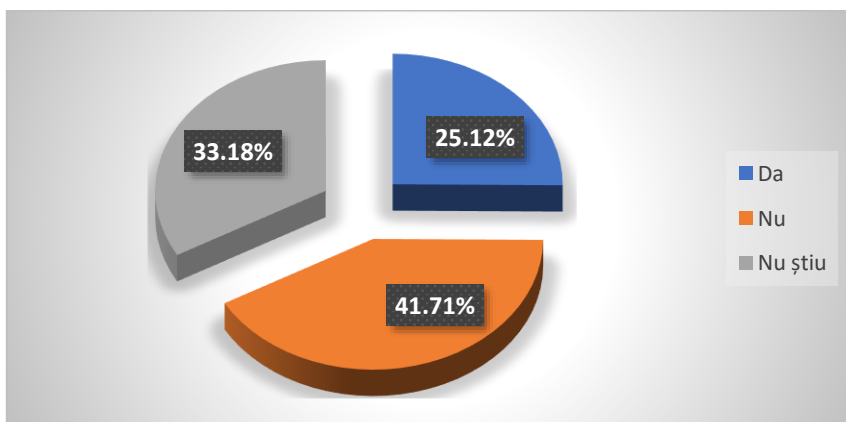


Figura nr. 15.6

Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector



Analizând răspunsurile IMM-urilor **în funcție de grupele de vârstă** din care fac parte (tabelul 15.25), observăm următoarele:

- IMM-urile cu vârsta peste 15 ani au cea mai mare disponibilitate pentru încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (31,79%);
- IMM-urile cu vârsta între 5-10 ani sunt cele mai puțin dispuse să încheie un contract colectiv la nivel de sector (46,38%)
- IMM-urile sub 5 ani sunt cele care au cele mai puține cunoștințe despre beneficiile încheierii unui contract colectiv la nivel de sector (44,58%).

Tabelul 15.25
Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector
în funcție de vârsta firmelor

Nr. crt.	Incheierea unui contract colectiv de munca la nivel de sector	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5 - 10 ani	10 -15 ani	Peste 15 ani
1	Da	15.66%	21.74%	25.00%	31.79%
2	Nu	39.76%	46.38%	40.38%	43.35%
3	Nu știu	44.58%	31.88%	34.62%	24.86%

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

- firmele din regiunea Nord Vest sunt cele mai dispuse la încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (36,54%);
- companiile din Vest înregistrează cel mai ridicat procentaj al întreprinzătorilor care nu doresc încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (52,38%);
- întreprinzătorii din Nord Est sunt cei mai nehotărâți în ceea ce privește încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (54,55%).
- Informații suplimentare sunt prezentate în tabelul 15.26.

Tabelul 15.26
Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector
în funcție de regiune

Nr. crt.	Incheierea unui contract colectiv de munca la nivel de sector	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:								
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucuresti Ilfov	
1	Da	13,64%	28,57%	8,11%	28,33%	23,81%	36,54%	31,58%	0,00%	
2	Nu	31,82%	50,00%	55,41%	41,67%	52,38%	38,46%	24,56%	50,00%	
3	Nu știu	54,55%	21,43%	36,49%	30,00%	23,81%	25,00%	43,86%	50,00%	

Dacă ne referim la **dimensiunea întreprinderilor** (tabelul 15.27) observăm în principal că:

- firmele mijlocii consemnează pondere cea mai mare a respondenților care consideră necesară încheierea unui contract colectiv la nivel de sector (47,37%);
- micro-întreprinderile înregistrează cel mai ridicat procent cu privire la lipsa de apetit pentru existența unui contract colectiv la nivel de sector (52,75%).



Tabelul 15.27

**Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector
în funcție de dimensiunea firmelor**

Nr. crt.	Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Da	14,29%	36,84%	47,37%
2	Nu	52,75%	27,19%	28,95%
3	Nu știu	32,97%	35,96%	23,68%

Având în vedere forma de organizare juridică a firmelor, se constată că SA-urile consemnează o proporție superioară a respondenților care și-au exprimat dorința de încheiere a unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (50,00%) iar SRL-urile înregistrează mai frecvent întreprinderi care nu doresc încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector (41,95%). Detalii în tabelul 15.28.

Tabelul 15.28

**Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector
în funcție de forma de organizare a firmelor**

Nr. crt.	Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare
1	Da	50,00%	24,63%	37,50%
2	Nu	25,00%	41,95%	37,50%
3	Nu știu	25,00%	33,41%	25,00%

Clasificarea întreprinderilor **pe ramuri de activitate** (tabelul 15.29), evidențiază următoarele:

- firmele din industrie dețin un procentaj mai amplu referitor la necesitatea existenței unui contract colectiv la nivel de sector (37,21%);
- respondenții din construcții au exprimat în proporție superioară lipsa dorinței de încheiere a unui contract colectiv sectorial (47,83%), în timp ce întreprinzătorii din transporturi (73,33%) și din turism (60,00%) nu se pot hotărî sau nu dețin informațiile necesare pentru a decide dacă ar fi oportun sau nu un contract colectiv la nivel de sector.

Tabelul 15.29

**Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector
în funcție de ramura de activitate**

Nr. crt.	Încheierea unui contract colectiv de muncă la nivel de sector	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industria	Construcții	Comert	Transporturi	Turism	Servicii
1	Da	37,21%	21,74%	31,94%	13,33%	20,00%	19,13%
2	Nu	31,40%	47,83%	37,50%	13,33%	20,00%	51,37%
3	Nu știu	31,40%	30,43%	30,56%	73,33%	60,00%	29,51%



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Activitatea organizațiilor patronale este cunoscută în rândul antreprenorilor într-un procent destul de ridicat (91,61%), dar importanța și rolul unui patronat în ceea ce privește dezvoltarea socio-economică a țării și a întreprinzătorului, în sine, variază în funcție de dimensiunea firmei și de amplitudinea activității economice pe care o desfășoară.
- Peste 56% din respondenți au încredere mare și foarte mare în organizațiile patronale, acest lucru reprezentând un element esențial în dezvoltarea și evoluția mișcării patronale la nivel național, precum și pentru îmbunătățirea dialogului social.
- Raportat la așteptările întreprinzătorilor legate de serviciile pe care organizațiile patronale ar trebui să le pună la dispoziția membrilor săi, se remarcă reprezentarea, promovarea, susținerea și apărarea intereselor economice, juridice și sociale ale membrilor săi. Aceste servicii au fost solicitate de 9 din 10 antreprenori.
- În ceea ce privește demararea negocierilor colective se poate observa că aceasta se află în strânsă legătură cu dimensiune firmei raportat la numărul de angajați, pe primul loc aflându-se întreprinderile mijlocii (peste 55%) urmate de întreprinderile mici (peste 50%), micro-întreprinderile fiind exceptate de la obligativitatea negocierii colective.
- La nivel de sector de activitate intenția de a încheia un contract colectiv este mai scăzută față de dorința de încheiere a unui contract colectiv la nivel de unitate, doar 25% dintre întreprinzători dorind încheierea unui contract iar 33% fiind nehotărâți.

CAPITOLUL 16

PRIORITĂȚI, DIRECȚII ȘI MĂSURI PRIVIND RELANSAREA ȘI REZILIENȚA ECONOMIEI ȘI A SECTORULUI IMM-URILOR ÎN CONTEXTUL COMPLEXELOR EVOLUȚII NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE²

16.1. Viziunea economico-managerială asupra contracarării efectelor negative generate de crizele din ultimii ani și relansării sustenabile a economiei și a sectorului IMM-urilor din România

Pandemia Coronavirus 19 este unică în istoria cunoscută a omenirii prin rapiditatea diseminării și prin blocajele și distorsiunile în toate domeniile, începând cu cel al psihologiei individuale și de grup, social, economic, cultural, medical, ș.a. Această pandemie, combinată în 2023 și 2024 cu efectele multiple și intense ale războaielor din Ucraina și Orientul Mijlociu, afectează societatea în toate componentele și „straturile” sale – individual, comunitar, organizațional, regional, sectorial, național, internațional și mondial. În acest context – la care din nefericire se potrivește foarte bine conceptul VUCA cristalizat acum câțiva ani, care înseamnă volatilitate, incertitudine, complexitate, ambiguitate – rolul managementului și întreprinderii nu scade, ci dimpotrivă se amplifică și modifică substanțial.

² În elaborarea acestui capitol, s-au utilizat cu prioritate analizele, punctele de vedere și propunerile realizate de CNIPMMR în 2020, 2021, 2022 și în prima parte a anului 2023. Între acestea menționăm: Memorandumul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare 2024, mai 2024, CNIPMMR solicită Guvernului să aprobe pachetul de programe pentru susținerea IMM-urilor, februarie 2024, CNIPMMR respinge scăderea pragului de încadrare în categoria microîntreprinderi, de la 500.000 euro la 100.000 euro, martie 2024, Indexul întreprinderii românești, aprilie 2024, Barometrul turismului, aprilie 2024, Poziția CNIPMMR privind implementarea Directivei privind salariile minime adecvate în UE, martie 2024, Programul de măsuri prioritare pentru relansarea economică a României, CNIPMMR solicită sprijin economic pentru impactul Covid-19, Acționați acum, acționați intens și împreună cu noi pentru salvarea economiei României, Necesitatea repornirii economiei și lecțiile învățate, Apelul de susținere a IMM-urilor în lupta cu Covid-19, OUG nr.29/2020, măsuri fiscal-bugetare, măsuri principale pentru IMM-uri, Prioritățile mediului de afaceri în domeniul fondurilor europene 2021-2027, Sondaj CNIPMMR-Impactul creșterii costurilor pentru antreprenori, septembrie 2021, Poziția CNIPMMR privind salariul minim brut pe țară în 2022, Sondaj CNIPMMR-Evoluția mediului de afaceri în 2021, iulie 2021, Modele de bună practică la nivel european cu privire la planurile naționale de redresare și reziliență, Bugetul Ministerului Antreprenoriatului și Turismului pentru anul 2022 trebuie să contribuie la dezvoltarea antreprenoriatului în România, Susținerea IMM-urilor afectate de creșterea prețului la energie și gaze naturale, Măsurile de susținere pentru mediul de afaceri din programul de guvernare 2021-2024, Poziția CNIPMMR privind programele pentru IMM-uri derulate în 2022, Sondaj CNIPMMR - Impactul creșterii costurilor la energie și gaz pentru antreprenori, februarie 2022, Sondaj CNIPMMR - Impactul conflictului Rusia-Ucraina pentru antreprenori, martie 2022. Comunicat de presă privind digitalizarea relațiilor de muncă, mai 2023. Necesitatea implementării unor programe de susținere a ocupării tinerilor, aprilie, 2023. Absența Ministerului Antreprenoriatului și Turismului, în susținerea mediului de afaceri, decembrie, 2022. Salarii minime la nivel european, aprilie 2023. De asemenea, au fost utilizate și alte analize și documente strategice, cum ar fi Raportul de țară 2021 pentru România, elaborat de UE, Starea de sănătate a managementului din România în 2020 – Editura Pronuniversitaria, București, 2022, s.a.



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 digitalizare și la economia verde.

16.1.1. Premise

Viziunea propusă are în vedere, concomitent, două categorii majore de schimbări produse în ultimii 5 ani.

A. Schimbări esențiale în societate:

- prezervarea 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 războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu, politic, militar, uman, comercial, financiar - prezintă numeroase evoluții perturbatorii, care impactează negativ toate țările, cu un plus major de intensitate pe cele din Europa;
- economia și toate celelalte componente majore ale societății trec printr-o perioadă tensionată, sectoarele 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, adesea substanțială a prețurilor, comenzilor și fluxurilor la anumite categorii de produse (petrol, gaze medicamente, echipamente de protecție, unele materii prime esențiale, armament, etc.);
- Reduceri și reorientări ale posibilităților de finanțare alternative, din surse neconvenționale (burse de valori, venture capital, societăți de investiții, etc.);
- Modificări notabile și parțial imprevizibile în comportamentele consumatorilor individuali și instituționali, ca urmare a precedentelor schimbări referitoare la mărimea și frecvența cererilor de produse și servicii, determinate de modificarea consumurilor directe și indirecte, de constituirea de rezerve tampon, de creșterea prețurilor și tarifelor, de speculații etc.;
- Numeroase ramuri ale economiei sunt afectate direct și indirect, imediat, pe termen mediu și lung și substanțial, de diminuări și reconfigurări ale cererii. Între acestea menționăm turismul, transporturile (aeriene, feroviare, navale, rutiere), industria sportivă, industria spectacolelor, industria hotelieră, industria de armament, ș.a.

Concluzia care se deprinde este că întreaga economie – cu un plus de intensitate sectorul de IMM-uri – și societate, sunt substanțial afectate, direct și indirect, în modalități mai mult sau mai puțin previzibile, pe termen mediu și lung, de urmările pandemiei Coronavirus și războaiele din Ucraina și Orientul Mijlociu.

16.1.2. Obiective strategice actuale pentru țările Uniunii Europene, inclusiv pentru România, pentru omenire în ansamblul său

Pentru perioada actuală și cea următoare, obiectivele strategice macro-sociale pot fi rezumate astfel:

- a) Completa eliminare a urmărilor efectelor nefaste ale pandemiei, cât mai rapid și cu cât mai puține pierderi și dificultăți umane, economice, educaționale, ecologice, culturale etc.;
- b) asigurarea funcționării economiei la toate nivelurile – național, regional, sectorial, local și de întreprindere – cât mai aproape de parametrii normali pentru satisfacerea necesităților esențiale, individuale, comunitare, economice, medicale, sociale și militare, în condiții decente;
- c) creșterea rapidă și consistentă a capacității de apărare la nivel național și UE pentru a descuraja și preveni acțiunile agresive ale altor state;
- d) focalizarea asupra creșterii rezilienței și relansării sustenabile a sectorului de IMM-uri, cel mai afectat de evoluțiile complexe contextuale naționale și internaționale;



- e) relansarea sustenabilă a economiei și a celorlalte domenii care compun societatea pentru a ajunge la normalitate, care va fi o nouă „normalitate” diferită în multe privințe de cea care a fost înainte de pandemie și războiul din Ucraina;
- f) desprinderea învățămintelor ce decurg din crizele și perturbațiile din 2019-2024 și utilizarea lor în remodelarea priorităților, structurilor și activităților viitoare pentru a preveni și/sau a face față mult mai bine posibilelor crize majore de diverse naturi.

16.1.3. Practicarea unui nou tip de management și reziliență organizațională – managementul de criză – în sectorul de IMM-uri și în celelalte componente ale economiei și societății

Noul tip de management este necesar la toate nivelurile societății și economiei: național, sectorial, regional, local, microeconomic, internațional. Noul tip de management este necesar să prezinte cel puțin **cinci capacități**:

- capacitatea de a percepe realist procesele ce se derulează în economie și societate și consecințele generate;
- capacitatea de a reacționa rapid, flexibil și eficace;
- capacitatea de rezistență și de reziliență la stresuri multiple (medicale, militare, sociale, economice, politice) și intense;
- capacitatea de inovare eficace și eficientă imediată, pe termen mediu și lung;
- capacitatea de a coopera cu alte entități la nivel național și internațional, subordonată noilor priorități societale ale perioadei actuale.

Contracararea rapidă și eficace a efectelor complexelor și volatilităților evoluției 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 comisiunilor financiare practicate pe plan internațional de către instituțiile financiare internaționale (FMI, BM, etc.) și în principalele puteri financiare (SUA, Anglia, UE, Elveția, etc.)

Aceste tendințe, coroborate cu celelalte mutații societale, cu intensificarea VUCA, implică din partea întreprinzătorilor și managerilor de companii valorificarea reperelor de esență pentru practicarea unui nou tip de management mai eficace, eficient și sustenabil, având în vedere și impactul complex și plurivalent al evoluțiilor contextuale actuale.

16.2. Repere și abordări strategice ale UE, esențiale pentru România și sectorul de IMM-uri

16.2.1. Facilitatea UE de redresare și reziliență³

În contextul crizei generate de pandemia Covid-19, UE a adoptat “Facilitatea de redresare și reziliență”, care are ca scop oferirea de suport statelor membre pentru a contracara efectele acesteia, în contextul continuării reformelor și a integrării în cadrul UE.

Obiectivul general al “Facilității de redresare și reziliență”, este să promoveze coeziunea economică, socială și teritorială prin îmbunătățirea rezilienței și a capacității de a contracara criza, să redreseze capacitatea și potențialul de creștere economică al statelor membre, atenuând impactul economic și social al crizei, contribuind la implementarea Pilonului European al Drepturilor Sociale, la sprijinirea tranziției la economia verde, la realizarea setului de priorități al UE pentru 2030 privind schimbările climatice, și la armonizarea cu obiectivul UE pentru 2050 privind neutralitatea climatică și transformarea digitală.

Această facilitate își aduce aportul la creșterea convergenței economice, sociale, refăcând și promovând creșterea economică și sustenabilă, la integrarea economiilor UE, contribuind la crearea de locuri de muncă de calitate ridicată și la autonomia strategică a UE ca o economie deschisă și generând valoare adăugată europeană.

Obiectivul specific al “Facilității de redresare și reziliență”, adoptat de UE este furnizarea de suport financiar în vederea realizării reformelor și investițiilor cuprinse în planurile naționale de redresare și reziliență. Obiectivul trebuie realizat în strânsă colaborare cu statele membre ale UE.

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 feedback cuprinzător și echilibrat la provocările majore economice și sociale din fiecare țară, având în vedere situații specifice naționale.

Planurile includ și un set de măsuri pentru monitorizarea și implementarea sa, referitoare la obiectivele și sarcinile de realizat, costurile estimate și impactul așteptat asupra creșterii economice, creării de locuri de muncă, rezilienței economice, sociale și instituționale.

Pentru evaluarea și monitorizarea implementării planurilor naționale de redresare și reziliență sunt stabilite reguli și mecanisme foarte detaliate și riguroase la nivelul UE și al statelor membre. În situația în care unele state membre nu vor realiza obiectivele cuprinse în planul național de redresare și reziliență, UE poate adopta măsuri de realocare a fondurilor acordate altor state, potrivit principiului subsidiarității.

Această facilitate completată și dezvoltată prin instrumentul financiar temporar **#NextGenerationEU**, în valoare de 750 de miliarde euro, separat de bugetul pe termen lung al UE (Cadrul Financiar Multianual 2021-2027), reprezintă o oportunitate unică pentru fiecare stat membru al UE, de refacere și relansare după criză, și de modernizare în contextul trecerii la „smart economy” și al transformărilor digitale accelerate. Valorificarea acestei oportunități implică eforturi și competențe la un nivel nemaiîntâlnit în fiecare stat, firește, inclusiv pentru România.

16.2.2. Cadrul financiar multianual 2021-2027

Cadrul financiar 2021-2027 reprezintă în fapt bugetul pe care UE l-a stabilit pentru a finanța țările membre în vederea realizării priorităților pe care și le-au determinat pentru acești șapte ani. În continuare prezentăm aceste **priorități**:

- A. O Europă mai inteligentă, prin inovare, digitalizare, transformare economică și sprijinirea IMM-urilor;
- B. O Europă mai verde, fără emisii de carbon prin punerea în aplicare a Acordului de la Paris și investiții în tranziția energetică, energia din surse regenerabile și combaterea schimbărilor climatice;
- C. O Europă conectată, cu rețele strategice de transport și digitale;
- D. O Europă mai socială, pentru realizarea pilonului European al drepturilor sociale și ameliorarea calității locurilor de muncă, a învățământului, a competențelor, a incluziunii sociale și a accesului egal la sistemul de sănătate;
- E. O Europă mai apropiată de cetățenii săi, prin sprijinirea strategiilor de dezvoltare conduse la nivel local și a dezvoltării urbane durabile în UE.



Componentele principale ale cadrului financiar 2021-2027 sunt prezentate în figura următoare.

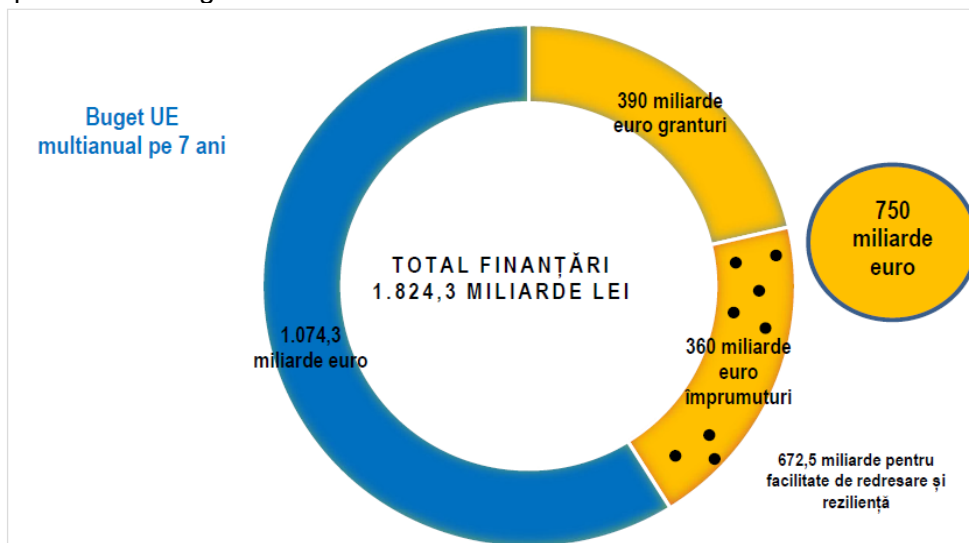


Figura nr. 16.1
Componentele principale ale finanțărilor UE cuprinse în planul 2021-2027

Principalele destinații ale finanțărilor UE pentru septenaliul 2020-2027 sunt prezentate în tabelul 16.1.

Tabelul 16.1

Nr.crt.	Domeniul	Suma (miliarde euro)
1.	Piața unică, inovare și sectorul digital	132,8
2.	Coeziune, reziliență și valori	377,8
3.	Resurse naturale și mediu	356,4
4.	Migrație și gestionarea frontierelor	22,7
5.	Securitate și apărare	13,2
6.	Vecinătate și întreaga lume	98,4
7.	Administrația publică Europeană	73,1
8.	Total	1.074,3

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 eficientă a fondurilor europene.

16.2.3. Programele României finanțate de la Uniunea Europeană în perioada 2021-2027

În tabelul 16.2, prezentăm succint **programele României care vor fi finanțate de UE**, specificând sumele aprobate.



Tabelul 16.2

Programele României pentru 2021-2026 finanțate de UE

Nr crt	Titlul programului	Conținutul programului	Sumele alocate miliarde euro
1.	Programul Operațional Tranziție Justă (POTJ)	Sprijină exclusiv activitățile care sunt direct legate de obiectivul specific de a permite regiunilor și cetățenilor să abordeze impactul social, economic și de mediu al tranziției către o economie neutră din punct de vedere climatic. Măsurile care vor fi finanțate în cadrul programului urmăresc: creșterea și diversificarea economică, ocuparea forței de muncă prin recalificare sau reconversie profesională, decontaminarea siturilor poluate și economie circulară, energie curată prin reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, eficiență energetică și energie din surse regenerabile precum și digitalizare.	2,030
2.	Programul Operațional Dezvoltare Durabilă (PODD)	Obiectivele programului au în vedere asigurarea coeziunii sociale, economice și teritoriale prin sprijinirea unei economii cu emisii scăzute de gaze cu efect de seră și prin asigurarea utilizării eficiente a resurselor naturale. Măsurile care vor fi finanțate în cadrul programului urmăresc nevoile de dezvoltare din următoarele sectoare: adaptarea la schimbările climatice prin creșterea eficienței energetice și dezvoltarea sistemelor inteligente de energie, a soluțiilor de stocare și a 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
5.	Programul Operațional Sănătate (POS)	Implementarea de programe de screening populațional/ diagnosticare și tratament al stadiilor incipiente, în special pentru persoane aparținând grupurilor vulnerabile. Măsuri destinate creșterii capacității de îngrijire medicală a pacientului critic prenatal/ neonatal/ postneonatal, Măsuri de diagnosticare precoce și/ sau tratament antenatal/ neonatal/ postnatal, Dezvoltarea Institutului Național de Cercetare-Dezvoltare Medico-Militară "Cantacuzino".	4,7
6.	Programul Operațional Educație și Ocupare (POEO)	Îmbunătățirea accesibilității, calității educației și îngrijirii copiilor preșcolari, inclusiv ale infrastructurii aferente. Prevenirea abandonului școlar timpuriu. Ameliorarea calității educației și formării profesionale. Integrarea tinerilor pe piața muncii, dezvoltarea culturii antreprenoriale, sprijinirea antreprenoriatului și a economiei sociale. Creșterea participării la învățarea pe parcursul întregii vieți pentru asigurarea tranzițiilor pe piața muncii și a mobilității profesionale a angajaților.	5,775
7.	Programul Operațional Incluziune și Demnitate Socială (POIDS)	Menit să răspundă nevoilor grupurilor vulnerabile din mediul rural, în principal, dar și din mediul urban, atât în ceea ce privește asigurarea accesului la servicii cât și prin implementarea unor măsuri care să sprijine în mod direct membrii grupurilor vulnerabile (vouchere, sprijin material, alimente, etc).	3,663



8.	Programe Operaționale Regionale (POR)	Asigurarea continuității viziunii strategice privind dezvoltarea durabilă și echilibrată a regiunilor în perioada 2014-2020. Fiecare program operațional regional va fi gestionat de Agențiile de Dezvoltare Regională, ca autorități de management	Sume de stabilit
9.	Programul Operațional Asistență Tehnică (POAT)	Asigură utilizarea și administrarea eficientă și eficace a fondurilor UE, sprijinind programarea, monitorizarea, controlul, auditul, evaluarea, comunicarea cu privire la prioritățile UE.	5,985

Pe lângă cele 31 mld. euro fonduri nerambursabile disponibile României pentru cele nouă programe descrise în tabel, propunerea Comisiei Europene pentru țara noastră în Cadrul Financiar Multianual din perioada 2021-2027 destinat Politicii Agricole Comune, se ridică la circa 20,5 miliarde de euro. Din această sumă, 13,3 miliarde reprezintă plățile directe, iar 6,7 miliarde de euro se vor acorda pentru Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală (FEADR).

Pentru ca programele prevăzute să fie realizate integral și la parametrii prevăzuți, este necesar un volum imens de muncă și personal deosebit de competent și dedicat. Programele oferă oportunități immense, de care sectorul de IMM-uri din România nu a beneficiat niciodată.

16.3. Viziune europeană modernizată privind susținerea mediului de afaceri și, în special, a IMM-urilor

16.3.1. Elemente contextuale esențiale

Având în vedere seria de **obiective ambițioase** pentru viitorul Europei stabilite de Comisia Europeană:

- neutralitate climatică până în 2050;
- transformarea anilor 2020 în deceniul digital al Europei;
- întărirea Europei în lume, printr-o abordare mai bine orientată geopolitic.

Este necesar ca factorii de decizie din instituțiile europene să răspundă caracteristicilor specifice ale IMM-urilor în elaborarea politicilor publice care influențează activitatea companiilor la nivel european.

Raportat la multitudinea de reglementări UE, în special pentru tranziția digitală și ecologică, din mandatul 2019-2024, este necesar ca în perioada 2024-2029, viziunea pentru susținerea mediului de afaceri la nivel european, și în special a IMM-urilor, să se bazeze pe **patru piloni**:

- Stabilitatea și predictibilitatea cadrului legal pentru IMM-uri;
- Crearea unui ecosistem de afaceri capabil să facă față provocărilor generate de digitalizare, tranziția către o economie verde și competiția la nivel global;



- Resurse umane calificate și cu competențe în tehnologia informației - salariați și proprietarii manageri de IMM-uri;
- Finanțarea inițiativelor antreprenoriale.

Fiecare pilon implică un set de măsuri pe care le enunțăm succint în continuare.

16.3.2. Stabilitatea și predictibilitatea cadrului legal pentru IMM-uri

1. Un cadru de reglementare adaptat IMM-urilor

Mandatul 2024-2029 trebuie să se concentreze pe punerea în aplicare a noilor reguli introduse în perioada 2019-20234, sprijinind în același timp IMM-urile să își adopte procesele și modelele de afaceri. UE trebuie să schimbe modul de operare de la elaborarea de legislație la aplicarea legislației. Pentru aceasta este necesar:

- a) să se elaboreze o legislație adecvată IMM-urilor, cu reguli simple și previzibile care să permită IMM-urilor să investească și să calculeze riscurile. Legiuitorii trebuie să aibă în vedere IMM-urile în special microîntreprinderile, și să respecte principiul reglementării inteligente.
- b) să se efectueze testul IMM-urilor la nivel european pentru fiecare propunere și toate opțiunile de politică pe baza principiilor "gândesc mai întâi la scară mică", și "o singură dată" și acționează efectiv în conformitate cu rezultatele.

2. Identificarea și prevenirea supareglementării

Aceasta necesită două elemente esențiale:

- a) o noua reglementare intră în vigoare doar atunci când o alta a fost eliminată. Pentru evitarea situațiilor în care sunt introduse noi reglementări, care se adaugă celor existente fără a se analiza impactul cumulativ al acestora asupra IMM-urilor, trebuie respectat principiul numărului constant "one in, one out".
- b) Comisia Europeană trebuie să introducă un mecanism prin care să evalueze/urmărească supareglementarea care apare în procesul de transpunere a legislației europene la nivel național și prin care se creează noi sarcini administrative și de conformare pentru IMM-uri. Mecanismul de evaluare trebuie implementat împreună cu organizațiile mediului de afaceri, și în special cu cele ale IMM-urilor, astfel încât Comisia să poată lua măsuri și chiar să atenționeze statele în această privință.

3. Revizuirea "Small Business Act"

Având în vedere perioada trecută de la adoptarea "Small Business Act" (2008) - 16 ani, noile provocări pe care IMM-urile trebuie să le înfrunte, criza energetică, competiția globală crescută, digitalizarea, tranziția către o economie verde, este necesară o actualizare a documentului care este principalul instrument în realizarea politicilor pentru susținerea IMM-urilor la nivel european.

4. Modernizarea "Testului IMM"

Principalul instrument de evaluare impactului noi legislații la nivel european asupra IMM-urilor este testul IMM (SME Test). Evaluările realizate la nivel european au arătat că peste o treime din legislația UE nu ia în considerare



impactul asupra IMM-urilor. În plus, există multe situații în care impactul asupra IMM-urilor nu a fost evaluat corect, fiind subestimat. Pentru evitarea acestor situații este necesar:

- a) o modernizare a testului IMM-urilor;
- b) utilizarea lui în toate cazurile în care se adoptă o legislație nouă;
- c) folosirea acestuia în noi situații, respectiv pentru evaluarea impactului total al legislației adoptate în decursul unui semestru sau într-un an.

5. Introducerea evaluării ex post

Este necesară introducerea unui nou instrument prin care să fie evaluat impactul real al IMM-urilor asupra legislației după 2-3 ani de la adoptare. Evaluarea trebuie făcută împreună cu organizațiile de IMM-uri pentru a cunoaște percepția antreprenorilor asupra noilor obligații de conformare sau raportare pe care le au și compararea lor cu rezultatele testelor IMM-urilor. Rezultatele evaluării trebuie folosite pentru îmbunătățirea cadrului de reglementare și optimizarea testului IMM.

16.3.3. Crearea unui ecosistem de afaceri capabil să facă față provocărilor generate de digitalizare, tranziția către o economie verde și competiția la nivel global

6. O competitivitate consolidată

Evoluțiile din ultimii ani au dus la o diminuare a competitivității economiei Europei în comparație cu alte părți ale lumii. Acestea includ dependențe disfuncționale de materiile prime și lanțurile de aprovizionare legate de parteneri comerciali nesiguri, prețuri structurale mai ridicate la energie și tensiuni geopolitice.

7. Încurajarea stimulentei fiscale pentru tranziția verde

Tranziția la o economie verde trebuie să se bazeze pe stimulente și susținerea IMM-urilor și nu pe sancționarea acestora. În acest scop este necesar ca viitorul Parlament să pună accentul pe stimulente și recompense pentru adoptarea de materiale/servicii/procese industriale sau produse sustenabile, obținute din materiale reciclabile, și nu pe interzicerea și sancționarea celor existente. IMM-urile dețin resurse limitate, au nevoie de mai mult timp pentru conformare, fiind necesar să aibă mai puține cerințe birocratice pentru a le ușura tranziția la o economie verde.

8. Asigurarea de stimulente pentru îndeplinirea obligațiilor privind tranziția la economia verde

IMM-urile din Europa suferă de o aprovizionare insuficientă sau costisitoare cu energie și materii prime, cauzate de întreruperile lanțurilor de aprovizionare, războiul din Ucraina și sancțiunile aferente. În plus, Green Deal provoacă neliniște în rândul IMM-urilor, unele dintre ele nebeneficiind de oportunități sau sprijin pentru "înverzirea" afacerii lor. Pentru ca Green Deal să fie un succes pentru Europa, este necesar:

- a) să se ofere IMM-urilor spațiu pentru a realiza tranziția verde, oferindu-le un cadru de reglementare simplu, stabil și previzibil.
- b) să se permită IMM-urilor să-și decarbonizeze și să-și ecologizeze activitățile prin asigurarea accesului la energie regenerabilă la prețuri accesibile prin creșterea (auto)producției de energie regenerabilă.



9. Dezvoltarea unui mediu economic stabil

Prosperitatea economică necesită un mediu macroeconomic stabil. În prezent, atât perspectivele privind inflația, cât și supraîndatorarea gospodăriilor și deficitul public ridicat nu oferă stabilitatea necesară pentru creștere, crearea de locuri de muncă și bunăstare. Incertitudinile cu privire la evoluțiile viitoare limitează asumarea riscurilor, procesele inovative și investițiile. Prin urmare, este necesar ca la nivelul UE să se acționeze pe mai multe planuri:

- a) să pună în aplicare măsuri de politică care să atenueze inflația. Acestea trebuie să includă evitarea spiralelor salariale-preț de către partenerii sociali sau alte măsuri care creează cerere care nu este reflectată de ofertă, riscând creșteri suplimentare de preț.
- b) să revizuiască cadrul de guvernare economică, vizând planurile fiscale-structurale naționale pe termen mediu, care combină reformele fiscale și politicile investiționale ale fiecărui stat membru și respectând situația și capacitatea specifică a fiecărui stat membru.

16.3.4. Resurse umane calificate și cu competențe în tehnologia informației pentru salariați și proprietarii manageri de IMM-uri

10. Dezvoltarea competențelor forței de muncă

IMM-urile se confruntă cu dificultăți structurale uriașe în recrutarea personalului calificat, printre altele din cauza schimbărilor demografice. Încordarea actuală a pieței muncii are un impact puternic asupra creșterii și competitivității IMM-urilor. Pentru diminuarea presiunii asupra IMM-urilor și pentru a avea o forță de muncă calificată, este necesar:

- a) predarea cursurilor de antreprenoriat de la o vârstă fragedă. Este nevoie de mai mulți viitori antreprenori pentru a crea și prelua întreprinderi, de angajați IMM-uri cu spirit de inițiativă și de funcționari publici care înțeleg natura antreprenorilor.
- b) actualizarea conținutului de educație și formare, cu un suport puternic pentru formarea duală și ucenicia, pentru a crește ocuparea forței de muncă în rândul tinerilor, a depăși nepotrivirea competențelor cu cerințele locurilor de muncă și a promova învățarea pe tot parcursul vieții pentru a îmbunătăți capacitatea de angajare și, ulterior, productivitate.

11. Promovarea formării și recalificării la locul de muncă

Este necesară promovarea dobândirii de competențe la locul de muncă, în special în IMM-uri, și a recalificării lucrătorilor în sectoarele de activitate care au cea mai mare cerere de forță de muncă, ținându-se cont de tranziția digitală și cea verde.

16.3.5. Finanțarea inițiativelor antreprenoriale

12. Finanțare pentru investiții și dubla tranziție – digitală și verde

Fortificarea inovării și a investițiilor private și publice este crucială pentru o economie europeană puternică. IMM-urile, cu fluxuri de numerar afectate continuu de întârzierea plăților, depind foarte mult de creditarea bancară și o mare majoritate vor depinde și în viitor. Deoarece costul finanțării crește din cauza dobânzilor mai mari, IMM-urile au nevoie de alte forme de facilități de



finanțare, să realizeze proiecte mai riscante, care nu sunt acceptate de bănci. Prin urmare, este necesar:

- a) ca formele alternative de finanțare, cum ar fi platformele de creditare, investițiile în masă, capitalul de risc, piețele de acțiuni și obligațiunile să fie mai atractive pentru IMM-uri pentru a finanța proiecte inovative și investiții mai riscante.
- b) să fie instituite reglementări ale pieței financiare, care să stimuleze acordarea de împrumuturi și efectuarea de investiții în IMM-uri.

13. Promovarea instrumentelor alternative de finanțare a IMM-urilor

Având în vedere că IMM-urile au un acces mai restrâns la creditele bancare, au fost dezvoltate și reglementate instrumente de finanțare alternativă – crowdfunding – la nivel european. Este necesară o integrare a piețelor de crowdfunding la nivel european pentru creșterea accesului IMM-urilor la finanțare.

14. Promovarea antreprenoriatului feminin

Promovarea intensă a antreprenoriatului feminin este crucială pentru creșterea egalității de gen în afaceri și în societate în general. Sunt necesare programe de educație și formare specializate pentru femei în domeniul antreprenoriatului, acestea contribuind la dezvoltarea abilităților necesare pentru a-și începe și gestiona propriile afaceri. Fondurile speciale destinate femeilor antreprenoare, precum și facilitarea accesului la împrumuturi și alte forme de finanțare sunt esențiale pentru dezvoltarea antreprenoriatului feminin, alături de organizarea de campanii de conștientizare și advocacy pentru a evidenția importanța și beneficiile antreprenoriatului feminin.

15. Un acces echitabil la piețele digitale.

Digitalizarea și globalizarea au schimbat radical modul în care consumatorii și companiile cumpără și vând. Într-o lume digitală, este esențial să ai la dispoziție date, interfețe și software pentru a avea acces la clienții tăi. Platformele digitale și tehnologiile IoT (internet of things) devin indispensabile pentru IMM-uri pentru a vinde produse și servicii și pentru a-și dezvolta modelele de afaceri. Cadrul legal privind accesul la piețe, răspundere, drepturi și îndatoriri necesită o adaptare personalizată. Pentru IMM-uri, UE trebuie să aibă în vedere:

- a) realizarea unei piețe unice care funcționează bine, fără bariere interne inutile, printr-un accent mai puternic pe aplicarea normelor existente înainte de a crea altele noi.
- b) oferirea unui acces mai bun la informații despre programele europene și la beneficiile pieței unice europene.

Reglementarea inteligenței artificiale și cybersecurity trebuie să ia în considerare lipsa de resurse a IMM-urilor, de experiență, dar să asigure și nevoile lor de a integra noile tehnologii.

Ansamblul elementelor prezentate constituie un pachet minimal pentru ca IMM-urile și, implicit economia Uniunii Europene, să se relanseze sustenabil asigurând un standard de viață mai bun populației și o competitivitate mai ridicată pentru a face față cu succes multiplelor și complexelor schimbări care se produc la nivel Mondial, în contextul trecerii la economia bazată pe cunoștințe și digitalizare și la economia verde.



16.4. Prioritățile mediului de afaceri pentru 2021-2027 în contextul finanțărilor Uniunii Europene

Consiliul UE a adoptat la 17 decembrie 2020 regulamentul privind noul Cadru Financiar Multianual (CFM) 2021-2027 și pachetul de relansare economică Next Generation EU (NGEU). Împreună, cele două au o valoare de 1074,3 miliarde EURO. Din valoarea totală bugetată, România are alocată o sumă de 31 miliarde Fonduri Structurale și de Coeziune și 20 miliarde de euro EUR-PAC, sumă ce va fi folosită sub forma unui pachet de redresare economică, ce vizează pe de-o parte îmbunătățirea infrastructurii din țara noastră, construirea de noi spitale și școli, modernizarea sistemelor publice, cât și sume ce vor fi alocate pentru dezvoltarea mediului de afaceri din România, în domeniile cheie, inclusiv în sectorul IMM-urilor.

Viziunea mediului de afaceri cu privire la cadrul financiar multianual 2021-2027 se bazează pe **4 obiective strategice**:

- Crearea unui ecosistem de afaceri capabil să facă față provocărilor viitorului: digitalizarea, tranziția către o economie verde, concurența pe 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, împreună cu actualizări și completări relevante impuse de trecerea timpului.

16.4.1. Antreprenoriat

- **Programul Scale-up România – IMM** care are în vedere asigurarea finanțărilor pentru companii care doresc să își crească afacerile, cu acordarea unui punctaj suplimentar pentru beneficiarii de programe start-up.
- **Programul pentru asigurarea siguranței alimentare a României - Agro România** - axat pe susținerea de investiții în unități de producție pentru industria alimentară. Programul va avea ca efect principal reducerea importului de produse alimentare, susținerea producătorilor agricoli și a fermierilor, echilibrarea balanței de plăți.
- **Programul de sprijin al IMM-urilor din construcții - Building România** - ce are ca obiectiv creșterea capacității IMM-urilor din domeniul construcțiilor de a implementa proiecte de avergură mare.
- **Programul Scale-up România - companii mari**, ce vizează implementarea a minimum 50 proiecte de mari dimensiuni cu impact în economia națională (export de valoare mare- minimum 10 milioane



de euro, intrarea pe noi piețe); Accesul companiilor mari la proiecte se va face cu respectarea echilibrului teritorial, minimum 1 investiție/regiune de dezvoltare.

- **Programul strategic de susținere a centrelor de depozitare, colectare și distribuție a produselor agroalimentare românești**, prin crearea a 8 centre regionale de depozitare, colectare și distribuție.
- **Programul „Restart Sport România”** pentru susținerea start-up-urilor din domeniul sportiv, educație, reconversie profesională pentru sportivi;
- **Programul „Innotech Student”** care are ca obiectiv susținerea inițiativelor antreprenoriale ale studenților, cu accent pe domeniul tehnologiei informației;
- **Programul „Start Up + Next Gen”**, focalizat pe susținerea inițiativelor antreprenoriale cu finanțare din FSE +;
- **Programul „Start Up Diaspora Next Gen”**, destinat susținerii cetățenilor români din diaspora care doresc să revină în țară și să deschidă o afacere cu finanțare din FSE +;
- **Programul „Făcut în țara mea”** axat pe promovarea noncomercială a consumului de produse și servicii realizate și prestate pe teritoriul național;
- **Programul de susținere a creării și dezvoltării rețelelor de cooperare dintre IMM-uri**, centre de cercetare și universități, organizații de formare profesională și formare profesională continuă, instituții financiare și consultanți;
- **Programul de evaluare a patrimoniului de proprietate intelectuală privind brevetele cu aplicabilitate industrială și stabilirea modalităților de valorificare a acestuia**, coroborat cu acordarea de beneficii fiscale pentru companiile care obțin venituri provenind din utilizarea patentelor industriale (reducerea cu până la 50% a veniturilor supuse impozitării).

16.4.2. Muncă

- **Programul pentru angajarea tinerilor**, care are în vedere pentru tineri de până în 24 de ani, angajați pe durată nedeterminată și program complet de lucru, ca firmele să plătească o taxă fixă de 100 lei, reprezentând contribuții și impozite, indiferent de valoarea salariului, dar nu mai mult de valoarea 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.

16.4.3. Energie

- **Programul „IMM Eficiență energetică”**
- **Actualizarea programului „Electric Up”**

16.4.4. Turism

- **Programul de cicloturism pe malul Dunării**, a cărui necesitate derivă din faptul că pe malurile Dunării, care străbat țările UE, șerpuiesc piste de biciclete și sunt dezvoltate zone de agrement și turism. Toate acestea se opresc în Ungaria, fiindcă zona de sud a României, poate cea mai puțin dezvoltată, nu poate oferi mai nimic turiștilor doritori să ajungă pe apă sau uscat la Gurile de vărsare ale Dunării.
- **Programul de ecoturism pe malul Dunării**, ce ar putea permite dezvoltarea orașelor și satelor tradiționale de pe malul Dunării din punct de vedere al tradițiilor culturale, etnografice și gastronomice, care să permită modernizarea porturilor existente sau crearea unor noi porturi turistice, generând un impuls stimulator pentru apariția unor noi servicii turistice și dezvoltarea activităților de recreere.
- **Programul Smart OMD** pentru dezvoltarea infrastructurii informatice a viitoarelor OMD, care în era tehnologiei digitale vor trebui să poată oferi servicii inovatoare pentru atragerea turiștilor.
- **Programul de specializare pentru personalul din turism**, atât pentru funcții manageriale cât și de execuție.

16.4.5. IT & C

- **Programul ”ROMÂNIA TECH NATION”**, care să aibă ca obiect susținerea a cel puțin 500 de start-up-uri cu componentă digitală în fiecare județ, în total fiind susținute minimum 20.500 de start-up-uri. Această susținere constă în
 - acordarea unui grant de 50.000 de euro/start-up,
 - includerea obligatorie a componentei de educație, training și mentorat,



- asigurarea unui loc în makerspace, incubator de afaceri sau accelerator local ;
- **Programul "Women in tech"**, vizând sprijinirea femeilor pentru deschiderea de afaceri în domeniul tehnologiilor de vârf.
- **Programul "Starter kit"**, care să asigure suportul pentru transformarea/transferul companiilor în era digitală prin acordarea de vouchere de digitalizare;
- **Programul privind înființarea a cel puțin unui laborator de robotică și makerspace** în fiecare județ, prin care să se asigure programe de training pentru a înființa, crește și dezvolta o companie în domeniul digital.
- **Programul "Tech Tour Trucks"**, care să asigure campanii de promovarea a educației tech în comunități locale în special rurale.
- **Programul "Tech Capital of the Year"**, prin care să fie desemnat anual un oraș drept capitală a tehnologiei în urma unui concurs la care să participe întreprinzătorii și/sau administrațiile locale care folosesc, implementează și/sau desfășoară activități în cele mai noi domenii ale tehnologiei și științei;
- **Programul "Cloud first policy"**, care vizează elaborarea și implementarea unei strategii de adoptare de soluții cloud pentru autoritățile publice și dotarea acestora cu instrumentele și cunoștințele necesare pentru a se muta în cloud.
- **Plan național de digitalizare a instituțiilor publice**, care să aibă în vedere digitalizarea procedurilor administrative astfel ca interacțiunile standard cu administrația publică să poată fi realizate în întregime online; generalizarea folosirii mijloacelor electronice pentru comunicarea cu beneficiarii serviciilor publice; generalizarea plăților electronice și a metodelor electronice de comunicare în timp real între administrația fiscală, instituțiile de credit și contribuabili; generalizarea transferului electronic al datelor între instituții și implementarea principiului depunerii documentelor și informațiilor „doar o singură dată”, s.a.
- **Programe de digitalizare și creștere a competitivității IMM din toate sectoarele de activitate concomitent cu dinamizarea indirectă a sectorului ITC din România**, prin sprijin pentru creșterea folosirii uneltelor digitale de către IMM românești, identificarea posibilităților de trecere la alternative care contribuie la economia verde, prin conectarea acestora la Digital Innovation Hubs, s.a.
- **Programe pentru transformarea digitală a marilor sisteme publice la interacțiunea cu mediul de afaceri prin digitalizarea serviciilor** destinate mediului de afaceri, clarificarea aranjamentului instituțional de coordonare a transformării digitale a administrației, armonizarea strategiilor de creștere a competitivității cu cele de transformare digitală, Artificial Intelligence, inovare și educație digital, realizarea unui catalog al serviciilor publice și al gradului acestora de digitalizare, etc.



- **Programe pentru educația digitală atât în mediul privat cât și în administrația publică** prin finanțarea creșterii nivelului de cunoștințe digitale al IMM, sprijinirea folosirii metodelor de evaluare a competențelor digitale ale personalului administrației publice, identificarea posibilităților de folosire a platformelor de educație digitală, sprijinirea educației digitale în școli, etc.

16.4.6. Agricultură

- **Programe de gestionare eficientă a resurselor de apă pentru agricultură**, prin reducerea pierderilor și consumurilor energetice.
- **Programe de digitalizare a agriculturii** în vederea reducerii costurilor de producție și a poluării solului, prin implementarea conceptului de "agricultura de precizie".
- **Programe de valorificare superioară a legumelor și fructelor în stare proaspătă**, prin realizarea de depozite zonale și comercializarea acestor produse prin bursa de valori.

16.4.7. Fonduri europene

- **Programe pentru Instituirea de autorități private de management** pentru fonduri europene/ global grants.
- **Programe privind susținerea înființării de start-up-uri**, în special prin surse de finanțare de tip grant. Prioritățile de finanțare se pot schimba anual, în funcție de necesități și condiții.
- **Programe pentru alocarea de fonduri nerambursabile** către administrațiile locale pentru modernizarea drumurilor auxiliare, în special cele de acces la exploatație.
- **Programe pentru înființarea de platforme ecologice** pentru gunoi de grajd.
- **Program de investiții pentru reorientarea și remodelarea firmelor afectate de situații de criză.**
- **Programe sprijin pentru generarea și utilizarea energiei alternative** pentru firme și populație.
- **Program de sprijinire a turismului** cu componente de infrastructură.
- **Program pentru dezvoltarea capacității administrative a partenerilor sociali.**

16.4.8. Industrie

- **Programe pentru realizarea de parcuri industriale în zone defavorizate**, cu scopul de a reduce șomajul și decalajul economic.
- **Programe de 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.



16.4.9. Finanțe

- **Programe de finanțare pentru orice tip de firme, cu componenta de până la 50% finanțare nerambursabilă**, dimensionate în funcție de mărimea firmei și numărul de salariați. Aceste programe vor susține financiar redresarea firmelor și vor contribui direct la creșterea nivelului de conformare fiscală a firmei.

16.4.10. Consumatori și concurență

- **Proiectul Revoluția Tehnologică și impactul său asupra forței de muncă, abilităților și competențelor prezente și viitoare**, implementat de CNIPMMR și INS, care vizează elaborarea unor cercetări și studii, vizând adaptarea cererii și a forței de muncă la noile realități economice.
- **Proiectul "Roadmap pentru Digitalizarea IMM-urilor din România"**, implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care are ca obiectiv elaborarea unei platforme digitale cu scopul elaborării și implementării bunelor practici, legislației, viziunii și strategiei la toate nivelurile în ceea ce privește digitalizarea IMM-urilor din România.
- **Proiectul "Hub-ul pentru Inovație în IMM-urile românești"** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, va realiza platforme de încurajare și susținere la nivel de legislație și bune practici a inovației în IMM-urile românești.
- **Proiectul "Coaliția Verde Digitală a IMM-urilor din România"** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care vizează crearea la nivel offline și online a unui organism de monitorizare, creare și implementare a politicii verzi și digitale la nivelul IMM-urilor românești în conformitate cu politica Tranziției Verde și Digitalizării a UE.
- **Proiectul "Cloud & Data Market IMM România"**, implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care are ca obiectiv tehnologizarea și automatizarea la toate nivelurile de necesitate operațională a IMM-urilor românești.
- **Proiectul "Platforma Integrată a Legislației pentru IMM-urile din România!**, implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care va crea platforme interactive de tip hub integrat, ce reunesc, monitorizează, analizează, compară și oferă suport de utilitate și interpretare legislativă națională și europeană, precum și în sistem de Legislație Alert, aflată în vigoare, în transparență publică și la nivel de propuneri pentru IMM-uri și domeniul economic.
- **Programe de alfabetizare digitală, formare și dezvoltare a abilităților digitale** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care vizează crearea unui Plan Național de învățare și dezvoltare la nivelul formării și dezvoltării abilităților și competențelor digitale ale angajaților și angajatorilor din IMM.
- **Proiectul "Național Survey for Unfair Practices - IMM România"** axat pe crearea unei platforme interactive continuă de monitorizare și semnalare a practicilor neloiale.



- **Proiectul "Ecosistemului Digital al IMM-urilor din România"** implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care vizează crearea unei rețele digitale unificate a tuturor IMM-urilor românești la nivel de profil, domeniu de activitate, servicii, produse, cu scop de prezentare, analiză, statistică economico-financiară, promovare și marketare.
- **Proiectul "Platforma Națională de diminuare a diviziunilor și decalajelor economice dintre urban și rural"**, implementat de CNIPMMR și partenerii săi, care își propune crearea unei platforme integrate naționale de suport, informare și formare, precum și de finanțare și susținere economică a IMM-urilor.
- **Proiectul "Platforma Națională de eradicare a decalajelor de abilități și competențe în domeniile reprezentate de IMM-urile din România"**, implementat de CNIPMMR și partenerii săi, are ca obiectiv crearea unei platforme de învățare și dezvoltare, care să furnizeze servicii de formare și reformare, pentru toți actorii care reprezintă sectorul IMM-urilor românești, la orice nivel și în orice domeniu de activitate.

16.4.11. Mediu

- **Program de realizare a unui ghid de bune practici de mediu aplicabil în IMM-uri** pentru managerierea corectă a activităților din punct de vedere al protecției Mediului.
- **Proiect de realizare a unui document strategic de mediu** care să stabilească modalitățile de implementare și obiectivele principale ale politicii de mediu.

16.4.12. Sănătate

- Programe de eficientizare energetică a clădirilor fostelor dispensare și policlinici, în care există cabinete medicale private organizate conform Ordonanței 124/1998 (Ministerul Mediului / AFM)
- Programe pentru reabilitarea și extinderea clădirilor fostelor dispensare și policlinici, în care există cabinete medicale private organizate conform Ordonanței 124/1998 (Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene).
- Programe pentru digitalizarea unităților sanitare, indiferent de forma de organizare (publice sau private).

16.4.13. Educație

- **Programe pentru dezvoltarea de activități specifice acceleratoarelor de afaceri** având ca grup țintă în primul rând start-up-urile înființate prin POCU.
- **Programe de digitalizare a IMM-urilor** particularizate pe nevoile fiecărei industrii, dar și în general a populației (inclusiv a școlilor).
- **Programe de formare în industria ospitalității** având ca obiectiv reconversia șomerilor în funcție de analiza și evaluarea inițială și de cererea de pe piața Muncii.



- **Programe specifice pentru Diaspora în continuarea Diaspora Start-UP finanțat prin POCU**, care asigură training și facilități pentru românii care lucrează în străinătate și facilitează reîntoarcerea în țară și dezvoltarea unor investiții aici
- **Programe pentru elaborarea de standarde ocupaționale** pentru ocupațiile și calificările pentru care acestea nu există și pentru programe de perfecționare și specializare la nivelele 5, 6 de calificare conform Cadrului Național al Calificărilor.

Ansamblul de priorități prezentate oferă un ghid cuprinzător factorilor de decizie de la nivel național, sectorial și teritorial, partenerilor sociali, companiilor și populației privind ce trebuie și poate fi realizat în România în perioada următoare, folosind resursele, finanțările și celelalte facilități puse la dispoziție de Uniunea Europeană. O parte din aceste elemente au fost preluate de organismele abilitate din ministerele de resort. CNIPMMR așteaptă ca în condițiile actualizărilor conținutului și cadrului de derulare a finanțărilor UE ținând cont de ultimele evoluții internaționale și alte programe, să fie preluate și operaționalizate.

16.5. Domenii primordiale pentru relansarea și creșterea rezilienței sectorului de IMM-uri

Pentru ca România să fie capabilă să asigure o relansare sustenabilă a economiei naționale, care are ca principală componentă sectorul IMM-urilor, considerăm că managementul național, economic, politic și administrativ, este necesar să aibă în vedere, în principal, următorii **factori primordiali**:

- Inflația
- Cererea de produse și servicii, internă și externă
- Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru companii și populație, din țară și din străinătate
- Asigurarea de lichidități și finanțări pentru companii și populație
- Realizarea de investiții substanțiale, publice și private, autohtone și străine
- Asigurarea de resurse umane sănătoase, apte și disponibile pentru a munci
- Contracurarea 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



16.5.1. Diminuarea cât mai rapidă a inflației

Inflația reprezintă, așa cum știu toți cei care înțeleg mecanismele de bază ale economiei, unul dintre elementele cu cel mai amplu și complex impact negativ asupra economiei și populației. Așa cum s-a punctat deja, inflația reprezintă cea mai intensă dificultate pentru întreprinzători (54,45% în 2024). Datorită cauzelor știute, asociate în principal, urmărilor crizei Covid-19 și războiului din Ucraina, inflația a luat amploare în cvasitotalitatea țărilor lumii. În România, inflația este ușor peste media Uniunii Europene. Pentru anul 2024, se anticipează o inflație de 4,7%. Un semnal pozitiv este scăderea inflației în aprilie 2023 cu 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.

16.5.2. Menținerea cererii de produse și servicii la un nivel rezonabil

Prima condiție ca orice companie și orice economie să funcționeze este să existe cerere pentru produsele și serviciile sale. Cererea este internă și externă. Guvernul poate să influențeze și trebuie să acționeze în primul rând asupra menținerii cererii interne din partea populației – prin măsurile pe care le ia în domeniile fiscal, asigurări sociale și salarial în sectorul public – și, în al doilea rând, asupra cererii interne din partea administrației de stat, sistemului sanitar, învățământului, etc. Asupra cererii externe, poate interveni mai puțin, dar se poate acționa în cadrul Uniunii Europene, mai ales folosind abordările mai relaxante financiare și facilitățile recent acordate. În 2020-2023 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.

16.5.3. Asigurarea lanțurilor de aprovizionare pentru populație și companii

Acestea sunt lanțuri interne din economia României și lanțuri externe implicând alte țări. Guvernul are un rol esențial asupra asigurării aprovizionării din surse interne, prin măsurile pe care le adoptă vis-a-vis de agricultură, transporturi, construcții, comerț, industrie, turism, și toate celelalte componente



ale economiei, de care se achită la un nivel bun în ultimii doi ani. Asupra lanțurilor de aprovizionare externe, capacitatea de intervenție a guvernului trebuie să se manifeste 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.**

16.5.4. Lichidități și finanțări pentru companii și populație

Guvernul României, Banca Națională, băncile din România și Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri, trebuie să continue adopte politici și abordări, transpuse în decizii și acțiuni de natură să asigure lichiditățile strict necesare cererii solvabile a populației și companiilor pentru a se aproviziona, produce, vinde și – în sectoarele unde este posibil și necesar (agricultură, industriile agroalimentare, energie, medicamente, materiale sanitare, digitalizare, învățare continuă, armament și altele) – pentru a se dezvolta. În 2020 s-au adoptat o serie de măsuri eficiente, care trebuie continuate, îmbunătățite și intensificate.

16.5.5. Investiții substanțiale și rapid operaționalizate

Relansarea sustenabilă a economiei depinde decisiv de realizarea de investiții substanțiale. **Principalele surse de investiții** de avut în vedere sunt:

- Investițiile publice, atât din surse naționale, cât mai ales internaționale, profitând de facilitățile oferite de Uniunea Europeană, BERD, 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 FNGC/IMM 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.



16.5.6. Resurse umane sănătoase, apte, motivate și disponibile pentru a munci

Psihologia oamenilor, așteptările, motivațiile și comportamentele individuale și de grup s-au modificat substanțial în perioada 2020-2023, turbulentă și volatilă, cu consecințe dificil de anticipat. Piața muncii a fost dereglată. Pentru multe persoane supraviețuirea - nu numai ca ființe – dar și economică și social – a devenit o problemă existențială. În aceste condiții, statul trebuie să continue să conceapă și să implementeze un set cuprinzător de măsuri care, pe lângă diminuarea pierderilor de vieți omenești și o sănătate cât mai bună populației, să asigure:

- menținerea în activitate a unui număr cât mai mare de persoane
- venituri minime în continuare, pentru populație în vederea asigurării supraviețuirii și a păstrării liniștei și ordinii publice
- fortificarea și modernizarea sistemului medical pentru a face față provocărilor medicale identificate de specialiști
- funcționalitatea performantă a sistemului de învățământ, prin abordări inovative, care să nu permită diminuări majore ale calității proceselor de învățare.
- continuarea creșterii 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.

16.5.7. Contracurarea efectelor creșterii și fluctuațiilor abrupte și substanțiale a prețurilor la energie, materii prime, produse alimentare și industriale de bază și a inflației ridicate produse în 2022, continuate în 2023 și 2024 .

În contextul ultimelor evoluții economice, umane și politice internaționale și naționale, generate în mare parte de perturbațiile directe și indirecte ale războiului din Ucraina, suprapuse și cu urmările crizei provocată de pandemia Covid-19, s-a produs o creștere rapidă și substanțială a prețurilor la toate formele de energie și la numeroase produse alimentare și industriale 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.

Instituirea unui mecanism rational și realist, pentru stabilirea de salarii minime adecvate, în concordanță cu Directiva UE nr.2041/2022 este deosebit de importantă, CNIPMMR are următoarele propuneri în această privință:



- Mecanismul de stabilire a salariului minim brut pe economie să fie predictibil, ușor de înțeles de părțile implicate (angajați și angajatori) și să utilizeze ca indicator 50% din salariu mediu brut;
- Creșterea salariului minim brut pe economie să fie coroborată cu scăderea fiscalității pe forță de muncă și cu măsuri active din partea autorităților publice de diminuare a muncii la negru.
- Salariul minim brut pe economie pentru anul următor să fie stabilit cel târziu până la finalul lunii octombrie a anului în curs.

Aceste elemente sunt de natură a avea un impact notabil favorabil asupra asigurării forței de muncă necesară IMM-urilor și motivării acesteia. Ca urmare, este necesară intervenția statului cu măsuri de suport consistente pentru o parte a întreprinderilor și a populației. Relevăm că, unele măsuri au fost deja luate, mai ales în domeniul energiei, cu anumite efecte pozitive.

Considerăm că acestea trebuie continuate, concepându-le sistemic la nivel național, pe baza unei evaluări SWOT profesionistă, acționând atât asupra cauzelor generatoare de puncte slabe în companii și de amenințări majore în mediul economic, cât și asupra valorificării oportunităților care se manifestă în unele ramuri și subramuri, mai ales în agricultură, industriile energetice, de armament și alimentară, în transporturile fluviale, maritime și rutiere.

Contracararea efectelor amplificării substanțiale a prețurilor, care au cauze care nu depind de România, concomitent cu ținerea inflației sub control pe termen scurt, mediu și lung, sunt elemente esențiale pentru economia României, în special pentru IMM-uri și pentru populație.

16.5.8. Alocarea de resurse substanțiale de la bugetul statului pentru sprijinirea economiei și populației în confruntarea cu urmările pandemiei Covid-19 și ale 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 funcționarea economiei și crearea de locuri de muncă, atât pe zona de infrastructură mare, unde România este foarte deficitară, cât și în direcția digitalizării sistemului public, a continuării debirocratizării și a dezvoltării de proiecte de e-guvernare, care pot preveni colapsul multor companii și contribuind la relansarea sustenabilă, în special a IMM-urilor, a economiei în ansamblul sau.

Pactul de Stabilitate și Creștere al UE, care impune tuturor țărilor membre anumite parametri economico-financiar de respectat, a fost suspendat. În

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



aceste condiții, marja decizională a României s-a amplificat. România poate să se îndatoreze mai mult decât alte țări, nemaifiind limitată de deficitul bugetar de 3%, pe care nu îl mai respectă nici o țară din Uniunea Europeană și de limita maximă de datorie guvernamentală de 60% din PIB. Desigur că, aceste abordări, întrucât România nu dispune de resursele altor țări mai dezvoltate, care alocă sume nemaivăzute până acum pentru contracararea efectelor pandemiei și războiului din Ucraina, ar putea genera și efecte colaterale nedorite în urma unei astfel de intervenții economice majore, cu consecințe negative din punct de vedere al stabilității monedei naționale, nivelului inflației etc..

16.5.9. Accesarea rapidă și la un nivel cât mai ridicat a resurselor UE rambursabile și nerambursabile, puse la dispoziția României

Uniunea Europeană, pentru prima dată în îndelungata sa istorie s-a mobilizat rapid și, așa cum am precizat deja, pune la dispoziția țărilor membre o sumă de circa 1800 miliarde €, ceea ce reflectă sesizarea consecințelor catastrofale pe care le poate genera pandemia, atât pentru UE în ansamblul său, cât și pentru fiecare stat component. României i s-au pus la dispoziție, prin deciziile adoptate în vara anului 2020, circa 75 miliarde €. Este o sumă imensă, la care România nu a mai avut niciodată acces. Această sumă este accesibilă României numai prin programe și proiecte, care să fie realiste, fezabile și generatoare de performanțe economice și sociale, îndeplinind, firește, procedurile specifice stabilite la nivelul UE. Experiența ultimelor două decenii ne demonstrează că, administrația României dispune în acest domeniu de 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 2024 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.

16.5.10. Aderarea României la spațiul Schengen

Aderarea României este foarte importantă pentru 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. Acordarea numai parțială a accesului României la spațiul Schengen – aerian și naval – nu reprezintă decât o soluție minoră, care răspunde numai în mică măsură necesităților economiei și populației României și spiritului european promovat de Uniunea Europeană.

CNIPMMR consideră că perioada de așteptare ar fi trebuit să ia sfârșit, având în vedere trecerea a mai bine de 12 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, în ceea ce privește fluxurile de mărfuri, servicii și persoane în Uniunea Europeană.

16.5.11. 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 eficientă a acordului cadru ar reprezenta un pas semnificativ în accelerarea trecerii la economia bazată pe cunoștințe și digitalizare pentru IMM-urile din România, pentru întreaga economie și populație.

16.5.12. 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.

În final, considerăm oportun să punctăm că acționarea, în strânsă colaborare cu partenerii sociali, pe zonele menționate – care nu sunt exhaustive – va avea efecte benefice asupra precedentelor domenii – inflația, cererea și oferta de produse și servicii, lanțurile de aprovizionare și desfacere, menținerea de lichidități, finanțările și investițiile, și pentru a realiza relansarea sustenabilă a economiei României.

Fără nici o îndoială, direcțiile abordate și măsurile prezentate nu sunt exhaustive. În opinia CNIPMMR, **ele reprezintă însă, repere esențiale și minimale pentru ca economia României să se relanseze și sectorul de IMM-uri**, unde se află cea mai mare parte a capitalului privat național și care asigură populației României cele mai multe locuri de muncă din economie, să redevină un factor major al creșterii performanțelor economico-sociale ale României.

Concomitent este necesar să se acționeze pentru **dezvoltarea unui mediu de afaceri favorizant**, întrucât acesta este factorul determinant al



creșterii numărului, potențialului și performanțelor IMM-urilor și, desigur, al întreprinderilor mari. Având în vedere această realitate, seturile de priorități privind construirea unui mediu de afaceri funcțional, predictibil și prietenos, încorporate 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.

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Toate elementele cuprinse în capitolul 16 referitoare la :
 - viziunea economico-managerială asupra ieșirii din criză și creșterea rezilienței economice
 - abordările și repererele strategice al Uniunii Europene privind ieșirea din criză și combaterea efectelor sale
 - modernizarea viziunii Europene privind susținerea mediului de afaceri și în special a IMM-urilor
 - prioritățile normalizării mediului de afaceri în România, în contextul finanțărilor UE
 - domeniile primordiale pentru relansarea sustenabilă a sectorului IMM-urilor sunt semnificative.

⁵ O. Nicolescu (coordonator), C. Nicolescu, A. Bontea, D. Urîtu, Ș. Corcodel, D. Samek, C. Cristof, Ediția 17, Editura Pronuniversitaria, București, p.351-383.

BIBLIOGRAFIE

1. „Analiza procesului de regionalizare - descentralizare în România din perspectiva absorbției fondurilor europene”, CNIPMMR, 2013
2. „Amplificarea și valorificarea potențialului întreprinzător al românilor”, CNIPMMR, 2013
3. „An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage”, European Commission”, COM (2010) 614
4. „Anuarul Statistic al României 2019”, INS, 2020
5. „Anuarul Statistic al României 2020”, INS, 2021
6. Anuarul Statistic al României 2020”, INS, 2022
7. Anuarul Statistic al României 2020”, INS, 2023
8. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2014”, Nicolescu O., Isaic-Maniu A., Drăgan Maria, Nicolescu C., Bâra Oana Mihaela, Borcoș Lavinia Mirabela, Lavric V., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2014
9. „Carta Albă a IMM-urilor din România 2015”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2015
10. Carta Albă a IMM-urilor din România 2016”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, București, 2016
11. Carta Albă a IMM-urilor din România 2017”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Prouniversitaria, București, 2017
12. Carta Albă a IMM-urilor din România 2018”, Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Prouniversitaria, București, 2018
13. Carta Albă a IMM-urilor din România 2019”, Nicolescu O., Nicolescu C., Urîtu D., Corcodel F., Samek D., Cristof C., Editura Prouniversitaria, București, 2019
14. Carta Albă a IMM-urilor din România 2020”, Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Corcodel F., Cristof C., Editura Prouniversitaria, București, 2020
15. Carta Albă a IMM-urilor din România 2021”, Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Cristof C., Samek D., Editura Prouniversitaria, București, 2021
16. Carta Albă a IMM-urilor din România 2022”, Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Urîtu D., Cristof C., Samek D., Editura Prouniversitaria, București, 2022
17. Carta Albă a IMM-urilor din România 2023”, Nicolescu O., Nicolescu C., Simion C., Miricescu D., Urîtu D., Cristof C., Samek D., Editura Prouniversitaria, București, 2023
18. „Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises”, Banca Mondială, 2014
19. „Evaluarea impactului economic al Ordonanței Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 1,5%”, CNIPMMR, 2013



20. *“Evaluarea impactului economic al Ordonanței Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 3%”, CNIPMMR, 2013*
21. *„Evaluarea impactului bugetar al măsurii privind neimpozitarea profitului reinvestit”, CNIPMMR, 2014*
22. *„Evaluarea impactului bugetar al unor măsuri privind stimularea creării de noi locuri de muncă, CNIPMMR”, 2013*
23. *„Evaluation of SMEs’ access to public procurement markets in the EU”, studiu realizat de GHK pentru Comisia Europeană, 2010*
24. *Punctul de vedere al Consiliului Național al Întreprinderilor Private, Mici și Mijlocii din România cu privire la mecanismul de stabilire a salariului minim 2024*
25. *Memorandumul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare 2024*
26. *„Ghidul CNIPMMR privind măsurile economice pentru candidații la alegerile locale”, CNIPMMR, 2020*
27. *Ghidul CNIPMMR pentru alegerile parlamentare europene, CNIPMMR, 2020*
28. *„Măsuri preconizate la nivel european pentru îmbunătățirea accesului la servicii bancare, creșterea transparenței și comparabilitatea comisioanelor”, CNIPMMR, 2013*
29. *Modele de bună practică la nivel european cu privire la planurile naționale de redresare și reziliență, CNIPMMR, 2021*
30. *„Noile întreprinderi și profilul întreprinzătorilor”, INS, Bucuresti, 2013*
31. *“Programul de guvernare 2016-2020 al mediului de afaceri”, CNIPMMR, 2016*
32. *„Prioritățile IMM-urilor pentru noul Guvern în 2016”, CNIPMMR, București, 2016*
33. *„Propunerile CNIPMMR privind îmbunătățirea derulării activităților bancare din România”, CNIPMMR, 2012*
34. *„Propunerile CNIPMMR privind axele și domeniile majore de intervenție pentru programele operaționale ale României 2014 - 2020”, Forumul Național al IMM-urilor 2013: “Strategii naționale si regionale pentru 2014 - 2020”*
35. *Poziția CNIPMMR privind prioritățile Presedinției Române a Consiliului UE 2019*
36. *Poziția CNIPMMR privind susținerea IMM-urilor afectate de creșterea prețului la energie și gaze naturale , CNIPMMR, 2022*
37. *Prioritățile mediului de afaceri în domeniul fondurilor europene 2021-2027, CNIPMMR, 2021*
38. *Programul CNIPMMR de măsuri prioritare pentru relansarea economică a României, CNIPMMR, 2021*
39. *Programul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare*
40. *Programul mediului de afaceri pentru alegerile europarlamentare, CNIPMMR, 2020*
41. *Propunerile CNIPMMR privind măsurile de susținere pentru mediul de afaceri din programul de guvernare 2021-2024, CNIPMMR, 2021*



42. *Raportul de țară din 2019 privind România, inclusiv bilanțul aprofundat referitor la prevenirea și corectarea dezechilibrelor economice,*
43. *Starea de sănătate a managementului din România în 2023*, Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C.Ștefan S., Prouniversitaria București, 2024,
44. *Starea de sănătate a managementului din România în 2022*, Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C.Ștefan S., Prouniversitaria București, 2023
45. *Starea de sănătate a managementului din România în 2021*, Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C.Ștefan S., Prouniversitaria București, 2022
46. *„Starea de sănătate a managementului din România în 2020*, Nicolescu O., Popa I., Nicolescu C., Simion C.Ștefan S., Prouniversitaria București, 2021,
47. *„Starea de sănătate a managementului din România în 2015*”, O. Nicolescu, I. Popa, C. Nicolescu, Simona Ștefan, Pro Universitaria, 2016
48. *„Small Business Act for Europe*”, Comisia Europeană, 2008
49. *„Soluție pentru obținerea unor creșteri suplimentare de 300.000 locuri de muncă și 4,26% la PIB în perioada 2012 – 2016*”, CNIPMMR, 2011
50. *„Strategia Europa 2020*”, Comisia Europeană, 2010

ANEXA 1

Participanții la chestionarea întreprinzătorilor

1. Președinții structurilor teritoriale CNIPMMR
2. Președinții federațiilor patronale regionale
3. Membrii structurilor teritoriale CNIPMMR
4. Responsabilii regionali